



Universidad Nacional Autónoma de México
Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración

La Inversión Extranjera Directa (IED) en México en el contexto de la apertura económica: su ejercicio y potencial de 1983 a la fecha.

T e s i s

Que para optar por el grado de:

Maestro en Administración

Presenta:

Miguel Angel Infante Mendoza

Tutor:

Maestro José Silvestre Méndez Morales

**División de Investigación de la Facultad de Contaduría y
Administración**

México, D. F., noviembre de 2013.



Universidad Nacional
Autónoma de México



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.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	4
CAPÍTULO I. METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN	9
1. Planeación de la investigación.....	9
A. <i>Método</i>	10
B. <i>Los ciclos de acumulación sistémico como perspectiva teórica.</i>	10
C. <i>Maestría</i>	18
D. <i>Área</i>	18
E. <i>Tema genérico</i>	18
F. <i>Tema específico</i>	19
G. <i>Especificaciones del tema</i>	19
H. <i>Planteamiento del problema.</i>	19
I. <i>Preguntas de investigación</i>	24
J. <i>Hipótesis</i>	25
K. <i>Objetivos</i>	26
L. <i>Tipo de protocolo.</i>	26
M. <i>Tipo de estudio</i>	26
N. <i>Cuadro de congruencia</i>	27
2. Recopilación de información.....	28
3. Presentación de los resultados.....	28
CAPÍTULO II. INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED): UNA LECTURA.	29
1. Tratamiento conceptual de la empresa transnacional.....	32
2. El territorio: principio fundamental de la IED.....	33
3. Antecedentes de la empresa transnacional: Breve aproximación histórica.....	38
4. La empresa transnacional.....	42
5. Teorías de la Inversión Extranjera Directa.....	45
A. <i>Corriente de la imperfección de los mercados</i>	45
B. <i>Corriente de coyuntura</i>	49
C. <i>Corriente del ciclo de vida del producto</i>	50
D. <i>Corriente Marxista</i>	52
6. Factores de la Inversión Extranjera Directa.....	53
7. A manera de reflexión.....	56
CAPÍTULO III. LA EXPANSIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO Y EL PROYECTO MODERNIZADOR NEOLIBERAL.	58
1. El aumento de la deuda como detonante de la apertura de México a los capitales extranjeros.....	66
2. La modernización y el cambio en la reglamentación de la IED.....	69
3. La IED: una análisis cuantitativo descriptivo.....	77
A. <i>IED por país de origen</i>	79
B. <i>IED por sector económico</i>	81
C. <i>IED por entidad federativa</i>	83
D. <i>La IED por tipo de inversión</i>	84
4. Los determinantes de la IED: una análisis econométrico.....	85
5. Relación de la IED y el comercio exterior mexicano: comercio intra-firma.....	93
A. <i>Comercio intra-industrial</i>	94

<i>B. Comercio intra-firma</i>	95
<i>C. Caso de estudio. Comercio intra-firma México-EEUU</i>	97
<i>D. A manera de reflexión: la decisión de internacionalización</i>	101
6. La Inversión Extranjera Directa (IED) y su relación con la tecnología, la productividad del trabajo y el ingreso.....	102
CONCLUSIONES	108
FUENTES	114

INTRODUCCIÓN

En la actualidad, la economía mundial se caracteriza “por las cadenas globales de valor (CGV)”¹, en las que los bienes y servicios se despliegan y negocian en procesos de producción fragmentados internacionalmente. Tales procesos son coordinados globalmente por las matrices de las empresas transnacionales, mediante toda una serie de redes corporativas entre filiales, socios y proveedores, que hoy día, agrupan el 80% del comercio global.

La fragmentación del proceso productivo se realiza a partir de las inversiones internacionales de las empresas, con el fin de aprovechar las ventajas comparativas y competitivas que los diferentes países pueden ofrecer. La búsqueda de nuevo financiamiento externo o liquidez para los países ha hecho que estos vean en la inversión extranjera una opción para disminuir sus índices de deuda pública y permitir el fomento de la capacidad productiva. Por lo cual, en las últimas décadas se han formulado toda una serie de políticas nacionales de inversión orientadas a la promoción, liberalización y abrigo para la atracción de la Inversión Extranjera Directa, como una “nueva estrategia de desarrollo”².

La nueva estrategia de desarrollo, instituida en las cadenas globales de valor, se ha basado en la argumentación central de que existe “una correlación positiva entre la participación en cadenas de valor mundiales y las tasas de crecimiento del PIB per cápita. [Es decir], la CGV tienen un impacto económico directo sobre el valor añadido, [...] y los ingresos. También pueden ser una vía importante para los países [...] [dependientes] de crear capacidad productiva, incluso a través de la difusión de tecnología y el desarrollo de habilidades, abriendo así oportunidades para la modernización de la industria a largo plazo”³.

En el 2012, por primera vez en la historia, la participación en los flujos de entrada de la Inversión Extranjera Directa (IED) de los países dependientes ha superado a los países metropolitanos, ocupando el 52% y 42%, respectivamente⁴. Las razones del aumento en los stocks de la IED en los países dependientes se ha debido, principalmente, al aumento en la rentabilidad de la inversión (por ejemplo, en América Latina las empresas transnacionales han incrementado sus ganancias “5.5 veces en 9 años, pasando de 20 425 millones de dólares en 2002 a 113 067 millones en 2011”⁵) y el crecimiento en el precio de los recursos naturales.

¹ UNCTAD, *World Investment Report. Global Value Chains: investment and trade for development*, New York and Genova, 2013, p. X.

² *Cfr.*: UNCTAD, 2013, p. X.

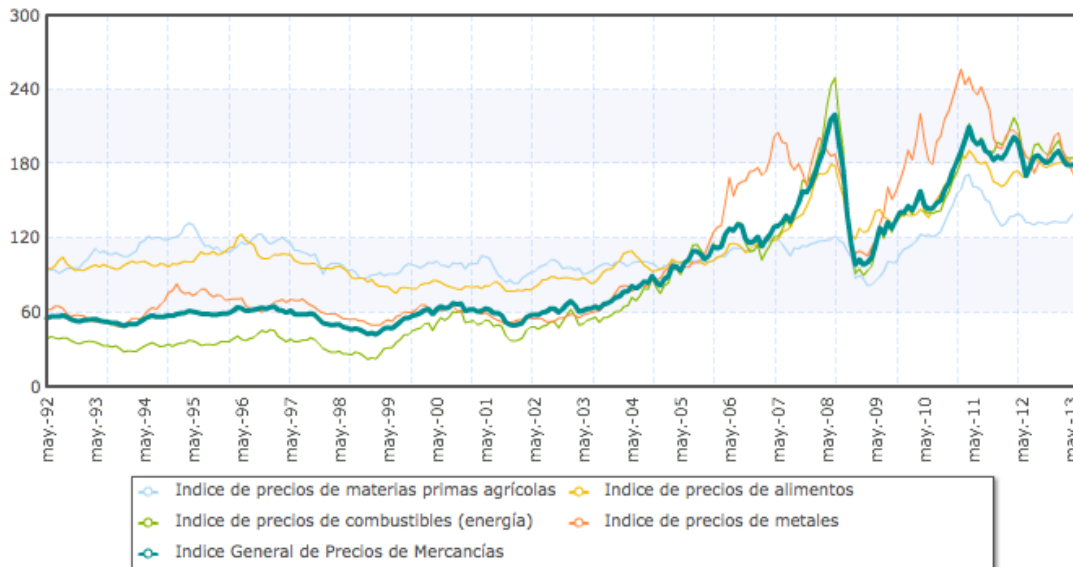
³ *Ibíd.*, p. X.

⁴ *Cfr.*: UNCTAD, 2013, p. IX

⁵ CEPAL, *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile, 2012, p. 11.

Con respecto a la rentabilidad se ha observado que la tasas de retorno de capital en los países dependientes han sido superiores a la de los metropolitanos, rondando del 7% a 13%, mientras que los últimos presentan un 5%⁶. En cuanto a los precios se puede ver que en los últimos nueve años se han incrementado en más del doble los índices de precios (como se puede ver en la Figura 1), afectado la tasa de rendimiento de las transnacionales, obligándolas a expandir sus redes corporativas para disminuir los costos de transacción.

Figura 1. Principales índices de precios.



Fuente: indexmundi.

En este contexto, México es observado como un lugar donde se pueden hacer negocios, aprovechando las ventajas particulares que brinda. En México la cadena de valor global, estructurada a partir de la Inversión Extranjera Directa, se ha desarrollado en las últimas dos décadas a partir de una serie de reformas estructurales (por ejemplo: la liberalización de los precios y tarifas de los bienes y servicios; el usufructo del ejido; la privatización de empresas paraestatales; la apertura internacional tanto comercial, como de capitales; entre otras) que han modificado el modelo de desarrollo, pasando de la sustitución de importaciones a un modelo de apertura global.

Cada año “México exporta productos manufacturados con el mismo valor que todo el resto de América Latina”⁷ y, aproximadamente la mitad de este comercio se da entre partes (existe comercio entre partes cuando concurre afiliación entre compañías; cuando los propietarios, directores, gerentes de distintas compañías son familiares; cuando entre dos o más compañías existen inversiones contabilizadas mediante el método del valor patrimonial proporcional; y cuando una de las partes tiene la

⁶ Ídem.

⁷ The Economist, *Señores, start your engines*, 24 de noviembre 2012.

facultad de influir significativamente en la gerencia o en las políticas operacionales de la otra⁸), es decir, la empresa transnacional ha establecido cadenas de valor en el territorio nacional que afectan considerablemente el perfil económico mexicano. “En el norte y centro de México, compañías alemanas fabrican componentes electrónicos para Europa, igualmente compañías canadienses fabrican partes de avión, televisiones, refrigeradores y muchas otras cosas”⁹.

La prensa anglosajona ha dicho que es el tiempo de México, pues las condiciones globales están favoreciéndolo. Por un lado, “los salarios asiáticos y los costos de transporte están aumentando”. En particular, China ya no es tan barato como solía ser, “según HSBC, en el año 2000 costaba sólo 0.32 dólares emplear una hora a un obrero chino, contra 1,51 dólares para un mexicano”. Sin embargo, “el año pasado el salario chino se quintuplicó pasando a 1,63 dólares, mientras que el mexicano aumentó sólo a 2,10 dólares” (ver Figura 2). Incluso “el salario mínimo en Shanghai y Qingdao es ahora más alto que el establecido para la Ciudad de México y Monterrey”¹⁰.

Figura 2. Promedio de salarios por hora, dólares.



Fuente: HSBC, citado en The Economist.

Por otro lado, el país también es atractivo para las empresas transnacionales por la tasa de impuesto que se debe pagar por la renta. Por ejemplo, en el caso de Estados Unidos (principal origen de la Inversión Extranjera Directa en México) el impuesto a las empresas es 5% mayor, es decir, se paga 35% mientras que en México es del 30%. Si a lo anterior, se considera que existen políticas que “permiten a las compañías importar ciertas materias primas a las maquiladoras [...] sin pagar tarifas o aranceles, siempre y cuando dichos materiales sean utilizados para producir bienes terminados que posteriormente son exportados”¹¹, se puede afirmar que México posee incentivos fiscales para aprovechar sus menores costos y su alcance a otros mercados.

⁸ Cfr.: Boletín Técnico N° 16 del Colegio de Contadores, consultado el 24 de enero 2013 en: www.oas.org/juridico/spanish/mesicic3_chl_bol16.doc

⁹ Ídem.

¹⁰ Ídem.

¹¹ Maxwell Murphy, *México atrae a las multinacionales*, The Wall Street Journal, 27 de mayo 2013, consultado en:

<http://online.wsj.com/article/SB10001424127887324310104578509803290941578.html?mod=rss%20-%20Spanish%20Feed>

En términos de la cadena de suministro, el aumento de tres veces el precio del petróleo, en la última década, ha hecho que la cercanía (entre el lugar donde se realiza la producción del bien o servicio y el mercado de consumo final) cobre una esfera crítica para el desarrollo empresarial. “AlixPartners, una consultora, dijo el año pasado que el efecto conjunto de la remuneración, la logística y las fluctuaciones monetarias han hecho de México el lugar más barato del mundo para la fabricación de productos destinados a los Estados Unidos, aún por encima de China, al igual que países como India y Vietnam”¹².

En otras palabras, la idea de una cadena de suministro más corta y ágil se está convirtiendo en la piedra angular para la proyección de México como lugar de inversión internacional. A razón de que la cercanía hace que los costos de transportación disminuyan y la adaptación del producto sea rápida, innovando lo que se requiere en un tiempo corto, por lo que los errores de diseño, conflictos de propiedad intelectual, entre otros, pueden detectarse con mayor celeridad, disminuyendo los riesgos operativos¹³.

A partir de los argumentos anteriores sobre el contexto inmejorable que vive México y de las supuestas bondades de la Inversión Extranjera Directa sobre el desarrollo nacional, cabe realizar una investigación profunda que permita dilucidar las múltiples determinantes que engloban su intención y extensión en el devenir mexicano de las últimas décadas.

Con tal objetivo la presente investigación está dividida en tres capítulos organizados de manera deductiva-inductiva con el fin de establecer en primer plano los parámetros generales, tanto metodológicos como históricos, que permiten ir especificando los problemas que enfrenta México, en términos de la atracción de la Inversión Extranjera Directa.

En el primer capítulo se explica la metodología de investigación, destacando que los ciclos sistémicos de acumulación de Giovanni Arrighi son la base de la interpretación histórica, sobre el modelo de producción capitalista, que se utiliza para ubicar contextualmente el fenómeno de la Inversión Extranjera Directa, a partir del fin del tercer ciclo sistémico e inicios del cuarto. Además, se expone la planeación de la investigación, que da cuenta del por qué la relevancia de estudiar el presente tema en el Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración, en la maestría en Administración en Negocios Internacionales.

¹² Cfr.: The Economist, *op. cit.*, “Un contenedor puede tomar tres meses para viajar de China a los Estados Unidos, mientras que los productos transportados desde México puede tomar sólo un par de días”.

¹³ Cfr.: Chris Anderson, *México: The New China*, New York Times, 26 de enero de 2013, consultado en: <http://www.nytimes.com/2013/01/27/opinion/sunday/the-tijuana-connection-a-template-for-growth.html? r=0>

El segundo capítulo se concentra en el marco teórico-conceptual sobre la Inversión Extranjera Directa y su objeto material, la empresa transnacional; para lo cual, se realiza la revisión de los principales autores en la materia, así como de las posturas oficiales tanto nacionales como internacionales, dando como consecuencia la delimitación de variables claves para su entendimiento.

El tercer capítulo está constituido por un análisis de la expansión de la Inversión Extranjera Directa en México, ubicando el proceso de modernización económica mexicana como consecuencia no sólo de problemas nacionales sino también de cambios estructurales globales, que modifican las condiciones materiales de las distintas comunidades políticas diferenciadas. Asimismo, se presenta el resultado del estudio sobre los principales determinantes de la atracción de Inversión Extranjera Directa en México y la relación de esta con el desarrollo nacional.

En la conclusión se afirma que el proceso de modernización, en general, y la Inversión Extranjera Directa, en particular, han generado enclaves que succionan tanto recursos materiales como humanos sin generar mayores sinergias en el desarrollo económico nacional, por lo cual es necesario repensar la forma en como México se ha incorporado a la economía mundo capitalista en las últimas décadas.

CAPÍTULO I. METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN

El concepto de método proviene del griego *μέθ, meta, y οδος*¹⁴, *camino*, es decir, es el camino que se sigue para obtener una meta. El estudio social del método, como señala la Dra. Hortensia Lacayo, es el camino que conduce al conocimiento y permite demostrar la validez objetiva de las construcciones explicativas sobre el acontecer en la realidad. “El método es, entonces, un orden, un camino”¹⁵ que se sigue en la ciencia para hallar la verdad.

La metodología, por su parte, es el estudio de los distintos métodos existentes para acercarse a conocer. En otras palabras, la metodología permite estudiar el proceso de vinculación entre los sujetos cognoscentes y los objetos cognoscibles.

Por tanto, “la metodología es el requisito básico para manejar y comprender los procedimientos teóricos y empíricos de las ciencias. Así, la metodología indica el camino más adecuado para la explicación de los principios lógicos de carácter general, que pueden aplicarse a los propósitos específicos de la investigación”¹⁶.

1. Planeación de la investigación

La investigación científica nace de la búsqueda de nuevos conocimientos universalizados que crea el ser humano, con el objetivo de explicar la realidad en su totalidad o un fenómeno particular en el que se desenvuelve la humanidad o parte de ella. La ciencia avanza gracias a la investigación que enriquece el saber humano¹⁷ y permiten al hombre la comprensión de su entorno. Esto lleva a decir que “las investigaciones se originan por las ideas”¹⁸ y esas ideas constituyen el primer acercamiento a la realidad objetiva, subjetiva o intersubjetiva que refleja el deseo de conocer y las capacidades del interesado, para descubrir las múltiples determinantes que engloban el saber de su objeto del estudio.

La investigación científica constituye, pues, un cuerpo organizado y sistemático de conocimiento¹⁹ que tiene un espíritu crítico y una base empírica, con el fin de alcanzar

¹⁴ Cfr.: Real academia de la Lengua española, consultado 23-04-2013, en:

<http://lema.rae.es/drae/?val=método>

Cfr.: MA. HORTENSIA, Lacayo Ojeda, *Material de apoyo para la elaboración de un protocolo de investigación*, UNAM, México 2010, versión 2013, p. 54.

¹⁵ *Ídem*.

¹⁶ *Ídem*.

¹⁷ Cfr.: JORGE, Tenorio Bahena, *Metodología de la investigación*, McGraw-Hill, México, 1996, p. 9.

¹⁸ Cfr.: ROBERTO, Hernández Sampieri; Carlos, Fernández-Collado; Lucio, Pilar Batista, *Metodología de la Investigación*, 4ª edición, Mac Graw Hill, México, 2010, p. 26.

¹⁹ Cfr.: MARX, Wartofsky, *Introducción a la filosofía de la ciencia*, trad. Magdalena Andrea Contreras, Alianza editorial, 2ª edición, Madrid, 1987, p. 43-44.

un mayor entendimiento sobre los diversos fenómenos que se presentan en el devenir histórico.

A. Método

El método que se utiliza en esta investigación es el analítico-sintético, ya que se realiza la de-construcción el objeto de estudio, buscando cada una de las partes que lo caracterizan, con el fin de encontrar las relaciones de las variables que permiten la existencia del objeto de interés y no de otro.

B. Los ciclos de acumulación sistémico como perspectiva teórica.

Una vez especificado el método, se ubica la teoría clave de la investigación aquí presentada. La teoría es un cuerpo de pensamiento que explica la realidad mediante la consecución de métodos comúnmente aceptados, los cuales permiten brindar un grado de objetividad en la formulación de enunciados o afirmaciones sobre el objeto de estudio que se pretenden explicar y analizar mediante la investigación científica.

Esta investigación parte de la premisa teórica de la larga duración de Braudel, comprendiendo, como hace la crítica neo-marxista (retomada por la teoría de la dependencia latinoamericana), la diferencia en el desarrollo del capitalismo. Además, se emplean los aparatos conceptuales de Wallerstein y Arrighi sobre el cambio social: la economía mundo y los ciclos sistémicos de acumulación, con el fin de entender el contexto en el cual se inserta el fenómeno de la Inversión Extranjera Directa (IED) y su expansión en la etapa de la apertura neoliberal de México de la década de los ochenta del siglo XX a la fecha²⁰.

El trabajo analiza el fenómeno de la Inversión Extranjera Directa a partir de estructuras amplias que se sustentan en la premisa de un cambio social, no como algo particular para cada sociedad, sino como un sistema mundial. Por tanto, “las estructuras son los arrecifes de coral de las relaciones humanas, que tienen una existencia estable durante un período relativamente largo de tiempo”²¹. Así, el cambio social se ubica a partir de los fenómenos que tienen una larga duración dentro de una sociedad ampliada; y “si aceptamos este supuesto de una sociedad única, las

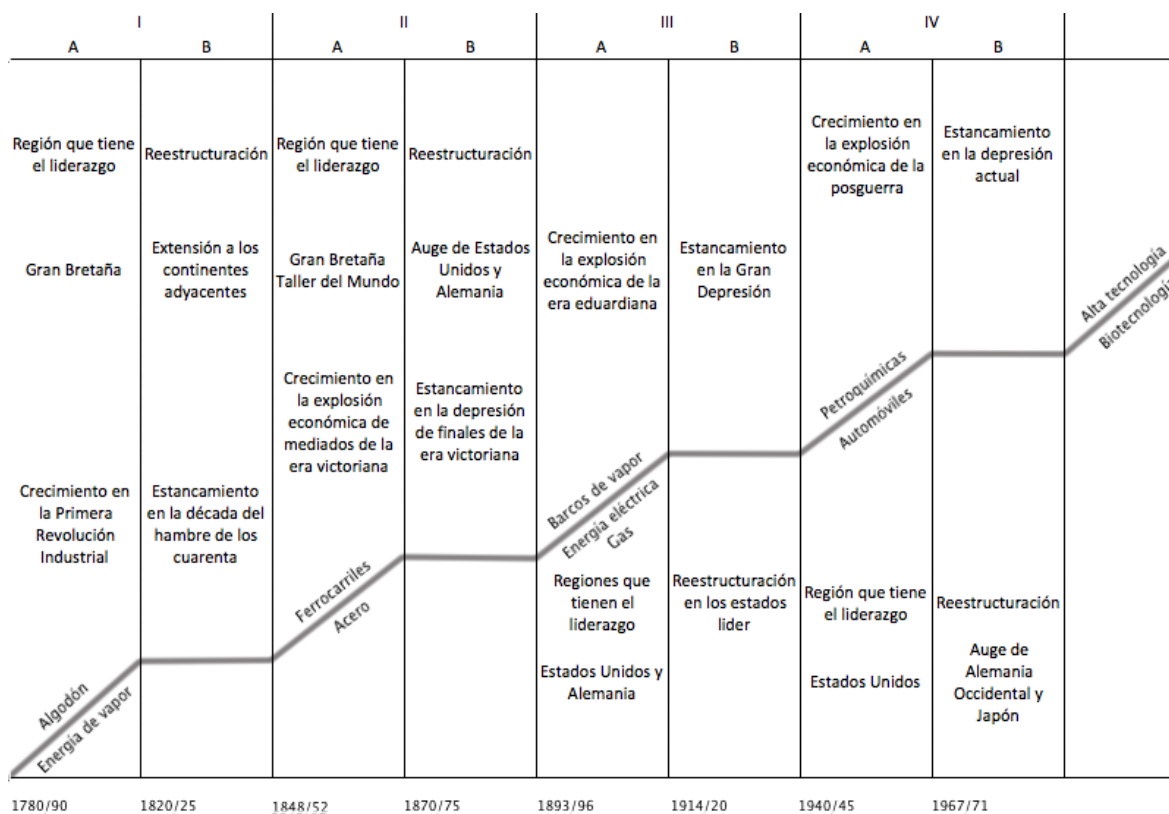
²⁰ Cfr.: GIOVANNI, Arrighi, *El largo siglo XX. Dinero y poder en los orígenes de nuestra época*, Akal, traductor Carlos Prieto del Campo, Madrid, 1999, 445 pp.; GIOVANNI, Arrighi, *Caos y orden en el sistema mundo moderno*, Akal, traductor Juan Mari Madariaga, Madrid, 2001, 327 pp.; GIOVANNI, Arrighi, *Adam Smith en Pekin. Orígenes y fundamentos del siglo XXI*, Akal, traductor Juan Mari Madariaga, Madrid, 2007, 431 pp.; IMMANUEL, Wallerstein, *El moderno sistema mundial*, Vol. I, Siglo XXI, 2ª edición en español, traductor Antonio Resines, México, 2010, 580 pp.; IMMANUEL, Wallerstein, *El moderno sistema mundial*, Vol. II, Siglo XXI, 2ª edición en español, traductora Pilar López Máñez, México, 2011, 524 pp.; IMMANUEL, Wallerstein, *El moderno sistema mundial*, Vol. III, Siglo XXI, 2ª edición en español, traductor Jesús Albores, México, 2011, 511 pp.

²¹ IMMANUEL, Wallerstein, *El moderno sistema mundial*, Vol. I, Siglo XXI, 2ª edición en español, traductor Antonio Resines, México 2010, p. 7.

numerosas sociedades nacionales se convierten simplemente en parte de un todo mayor, por lo que un determinado cambio social sólo puede ser comprendido en su totalidad en un contexto más amplio”²².

El pionero en el desarrollo de una secuencia de sucesos ampliada fue Kondratieff, a partir de la creación de los ciclos que llevan el mismo nombre, en los cuales ubicaba dos etapas fundamentales para reconocer el cambio social: una de crecimiento (A), la que regularmente coincide con un descubrimiento tecnológico; y otra de estancamiento (B), la que se caracteriza por la presencia de crisis económicas (como se puede observar en la Figura I-1). “Por ejemplo, la primera fase A coincide con la Revolución Industrial, con las máquinas de vapor y las industrias del algodón. Las posteriores nuevas revoluciones industriales también encajan en la misma pauta: con el ferrocarril y el acero (II A), las industrias químicas (petróleo) y la eléctrica (III A), y la industria aeroespacial y la electrónica (IV A)”²³.

Figura I-1. Ciclos Kondratieff



Fuente: Peter Taylor²⁴

La gnosis de dividir el cambio social en dos fases corresponde, afirma Taylor, a las contradicciones en la organización de la base material que hace imposible un

²² PETER J., Taylor; Colin, Flint, *Geografía política, economía-economía mundo, Estado-nación y localidad*, Trama, 2ª edición, traductor Adela Despujo Ruiz, Madrid 2002, p. 6.

²³ *Ibíd.*, p. 15.

²⁴ *Ibíd.*, p. 16.

crecimiento acumulativo simple y que sean necesarias fases intermitentes de estancamiento. En otras palabras, una característica fundamental del modo de producción capitalista es que no existe un control centralizado general, por lo que la competencia con sus respectivos agentes delimitan los parámetros de la producción, tomando muchas decisiones que no están sometidas a un control central con el fin de obtener beneficios a corto plazo.

A la falta de un control central en la elaboración de bienes y servicios se le conoce como anarquía de la producción y es la que origina los ciclos de inversión que permiten distinguir las fases de crecimiento (A) y estancamiento (B). En las fases A “todos los empresarios se ven interesados en invertir en la producción puesto que las perspectivas de obtener beneficios son favorables; pero, al no haber una planificación central de la inversión, esas tomas de decisiones a corto plazo acaban irremediablemente por provocar una sobreproducción que origina” el fin de la fase de crecimiento. En las fases B las perspectivas de obtener beneficios son escasas por lo que hay una subinversión en producción”, lo que contrae la oferta y por tanto los empleos que genera la demanda, provocando una crisis generalizada. Sin embargo, las fases B “tienen un lado positivo por cuanto son periodos de reestructuración en el sistema que se prepara para el próximo salto adelante”²⁵.

Otro enfoque que sigue el sendero del cambio global es la escuela de historia francesa de los *Annales*, surgida a principios del siglo XX. La escuela de los *Annales* conforma un enfoque holístico, fundamentándose en dos conceptos básicos: estructura y coyuntura. La estructura corresponde a eventos que se presentan sobre el mismo contexto, o conjunto de características similares, y “probablemente lo que mejor resume este enfoque es la expresión de Fernand Braudel *longue durée*, que representaba la estabilidad materialista que subsidiase a la volatilidad política”²⁶; mientras que la coyuntura corresponde a eventos de cambio sobre procesos. Estos cambios pueden ser aglutinados en la siguiente tipología:

1. Transición. Transformación que ocurre como consecuencia de un proceso interno, el cual induce el cambio del sistema hasta convertirlo en otro diferente. Por ejemplo, la transición de Imperio Romano a la Europa feudal.
2. Incorporación. Es la transformación que ocurre como consecuencia de un proceso externo. Por ejemplo, a medida que los imperios iban extendiéndose, conquistaban otros territorios.
3. Ruptura. Es cuando el sistema se desmorona y, en su lugar, se establece otro distinto. Por ejemplo, los procesos de colonización.

²⁵ PETER J., Taylor; Colin, Flint, *op. cit.*; p. 17.

²⁶ *Ibíd.*, p. 6.

4. Continuidad. Se produce dentro de los propios sistemas. A pesar de que la imagen popular de culturas tradicionales internas, todas las entidades son dinámicas y están cambiando continuamente. Por ejemplo, los cambios de gobernantes.

La crítica neo-marxista comprende otra piedra angular de entendimiento en el enfoque teórico de cambio global sistémico, enfocándose en la discusión sobre la supuesta modernización de los estados y poniendo en entredicho que existía un proceso económico estandarizado que lleva a los países pobres a la riqueza. La tesis principal de esta corriente, enunciada por Gunder Frank en la década de los sesenta del siglo pasado, “era que los procesos económicos actuaban de manera distinta dependiendo de la parte del mundo de que se tratara; por ese motivo, Europa occidental, Japón y Estados Unidos han podido desarrollarse, mientras que casi todo el resto del mundo ha experimentado el desarrollo del subdesarrollo”²⁷.

Teniendo en cuenta las premisas tanto de los ciclos Kondratieff, como las de la escuela de los *Annales* y la crítica neo-marxista, se puede pasar entonces a explicar la perspectiva teórica base de la presente investigación, sustentada en el constructo de un sistema mundial como un práctica social que posee sus límites, estructuras, grupos, miembros, reglas y coherencia, además, de poseer “las características de un organismo, en cuanto a que tiene un tiempo de vida durante el cual sus características cambian en algunos aspectos y permanecen estables en otros”²⁸.

Wallerstein sostiene que hasta el momento sólo han existido dos variedades de sistemas mundiales: “los imperios-mundo, en los que existe un único sistema político sobre la mayor parte del área, por más atenuado que pueda estar su control efectivo, y aquellos sistemas en los que tal sistema político único no existe sobre toda o virtualmente toda su extensión, [...] [denominados] economías-mundo”²⁹.

En la actualidad nos encontramos en un sistema mundial políticamente fragmentado, por lo cual el constructo de la era moderna, según Wallerstein, es la economía-mundo. “Históricamente las economías-mundo han sido extremadamente frágiles, y los imperios-mundo han integrado y sojuzgado a estas antes de que tuvieras la oportunidad de convertirse en sistemas de expansión de capital”³⁰. Sin embargo, la gran excepción es la economía-mundo europea surgida en 1450, la cual ha llegando a dominar todo el planeta. “La economía-mundo actual es la entidad que se basa en el modo de producción capitalista”³¹, donde el criterio que rige la producción es la obtención de beneficio; mientras que el incentivo fundamental del sistema es la acumulación del excedente en forma de capital.

²⁷ Citado por; PETER J., Taylor; Colin, Flint, *op. cit.*; p. 6.

²⁸ IMMANUEL, Wallerstein; *op. cit.*, Vol. I, Madrid, 2010, p. 489.

²⁹ *Ídem*.

³⁰ PETER J., Taylor; Colin, Flint; *op. cit.*, p. 8.

³¹ *Ídem*.

Los ciclos de acumulación sistémicos, desarrollados por Giovanni Arrighi, analizan y fragmenta la economía-mundo capitalista a partir de los elementos políticos y económicos que permiten encontrar regularidades donde las comunidades empresariales se conjugan con las redes de poder político en un espacio territorial particular; y mediante un conjunto de características específicas logran cobrar hegemonía sobre las demás. “La sucesión de ciclos sistémicos de acumulación constituyen en realidad una serie de saltos, resultado cada uno de ellos de las actividades de un complejo particular de agencias gubernamentales y empresariales dotados con la capacidad de llevar la expansión de la economía-mundo capitalista a un paso más allá de lo que podrían haber hecho los promotores y organizadores de la expansión precedente”³².

Así, el desarrollo y expansión de la economía-mundo capitalista se concibe “no como resultado de una vía única establecida desde hace 400 o 500 años, sino como el producto de diversos cambios a nuevas vías determinadas por bloques específicos de agencias gubernamentales y empresariales”³³. Estos bloques son el holandés en el siglo XVII, el británico en el siglo XIX y el estadounidense del siglo XX. En los tres casos la hegemonía fue el resultado de periodos de expansión competitiva de las que surgió una determinada concentración de poder político y económico. “En el transcurso de esas expansiones competitivas, la potencia hegemónica en ascenso adquirió una ventaja decisiva primero en la producción, luego en el comercio, y finalmente en las finanzas”³⁴.

Empero, para que la hegemonía quede firmemente afianzada se necesita la resolución de un dilema esencial: el equilibrio entre dominación y liderazgo. La dominación se refiere al uso de la violencia y se representa con la victoria en una guerra mundial (“la de los Treinta Años de 1618 a 1648; las guerras napoleónicas de 1792 a 1815, y la gran Guerra euroasiática que tuvo lugar entre 1914 y 1945”³⁵). Mientras que el liderazgo describe la capacidad de la potencia para presentarse como digno de emulación y ser percibido como portador de un interés general, lo cual se logra a partir del establecimiento de un orden de posguerra que resuelva los problemas de conflicto precedente, propiciando que el sistema se dirija “hacia nuevas formas de cooperación interestatal y de división del trabajo que posibiliten a las unidades que lo componen liberarse de lo que Waltz ha llamado la tiranía de las pequeñas decisiones, esto es, superar la tendencia de los estados a perseguir individualmente sus intereses nacionales sin atender a los problemas de todo el sistema que requieren soluciones a esa misma escala”³⁶.

Por tanto, el orden interestatal de posguerra consiste en afianzar la ventaja competitiva y proyectarla al mundo mediante un liberalismo global que tiene tanto el objetivo de apuntalar el poder de la potencia hegemónica (a partir de la eficiencia en

³² GIOVANNI, Arrighi,; *op cit.*, Madrid, 1999, p. 109.

³³ GIOVANNI, Arrighi,; *op cit.*, Madrid, 2001, p. 29.

³⁴ *Ibíd.* p. 31.

³⁵ *Ibíd.* p. 31.

³⁶ *Ibíd.* p. 36.

sus acciones), como deslegitimar los esfuerzos de otros bloques para vencer su superioridad. Sin embargo, el liberalismo global genera a su vez la decadencia del bloque en turno, ya que permite la difusión del conjunto de técnicas que condescendieron a este su ventaja competitiva, aumentando la competencia y socavando sus ganancias.

Con el tiempo, el bloque hegemónico ve minada su ventaja competitiva en la producción, luego en el comercio y finalmente las finanzas, con lo que el sistema vuelve a iniciar el periodo de crisis y transición hegemónica. “La crisis hegemónica se caracteriza por tres procesos distintos pero estrechamente relacionados: la intensificación de la competencia interestatal e interempresarial; la escalada de conflictos sociales; y el surgimiento intersticial de nuevas configuraciones de poder. La forma que adoptan esos procesos y cómo se relacionan entre sí en el espacio y en el tiempo varía de una crisis a otra”³⁷. Además, “pese a las diferencias de forma y configuración espacio-temporal, en las tres crisis hegemónicas los tres procesos han estado asociados a un fenómeno que consideramos la manifestación más evidente del carácter capitalista del moderno sistema-mundo, esto es, una expansión financiera a escala sistémica”³⁸.

Las expansiones financiera a escala sistémica se presenta como la consecuencia de dos eventos. Por un lado, se encuentra la sobreacumulación de capital generada gracias al aumento generalizado de la producción y transacciones comerciales. Por el otro, la intensa competencia entre los estados y empresas por el capital en busca de inversión. En conjunto estos dos eventos crean las condiciones de oferta y demanda para las expansiones financieras, las cuales tendrán efectos contradictorios, ya que tanto permiten el aumento temporal de poder del Estado hegemónico en decadencia por su acceso privilegiado a la sobre abundante liquidez que se acumula en los mercados financieros mundiales, como a aumentar la competencia y conflicto, alojando el capital en estructuras emergentes que prometen mayor seguridad o beneficios más elevados que la estructura dominante.

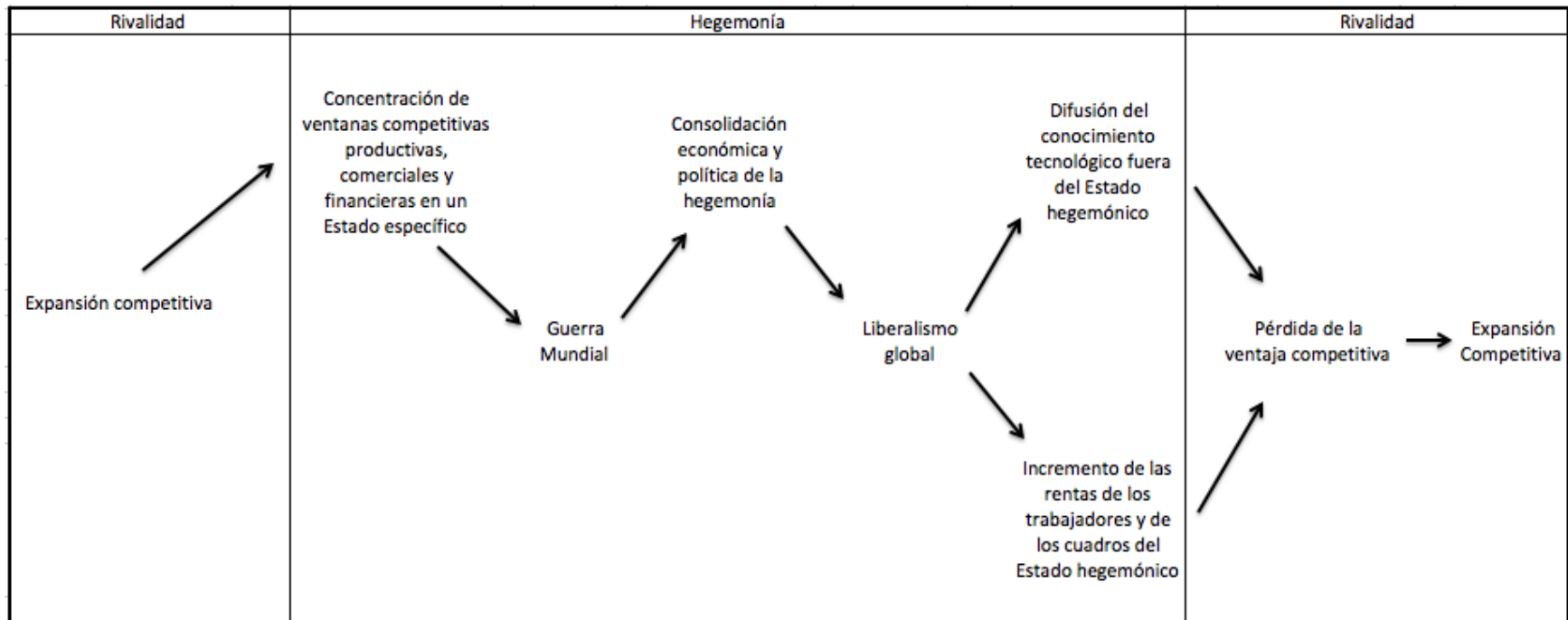
Al final, los estados hegemónicos se ven desbordados en sus capacidades e instrumentos para controlar el orden establecido y más pronto o más tarde, se inclina la balanza “en favor de las fuerzas que consciente o inconscientemente van socavando la estabilidad ya precaria de las estructuras existentes, precipitando el colapso de la organización sistémica”³⁹, punto de inflexión decisivo que da paso a una nueva la transición hegemónica cimentada en la creación de una nueva ventaja competitiva y un nuevo equilibrio entre dominación y liderazgo de las agencias empresariales y gubernamentales de la potencia en ascenso. Las siguientes figuras ilustran tal proceso.

³⁷ *Ídem*.

³⁸ *Ibíd.* p. 38.

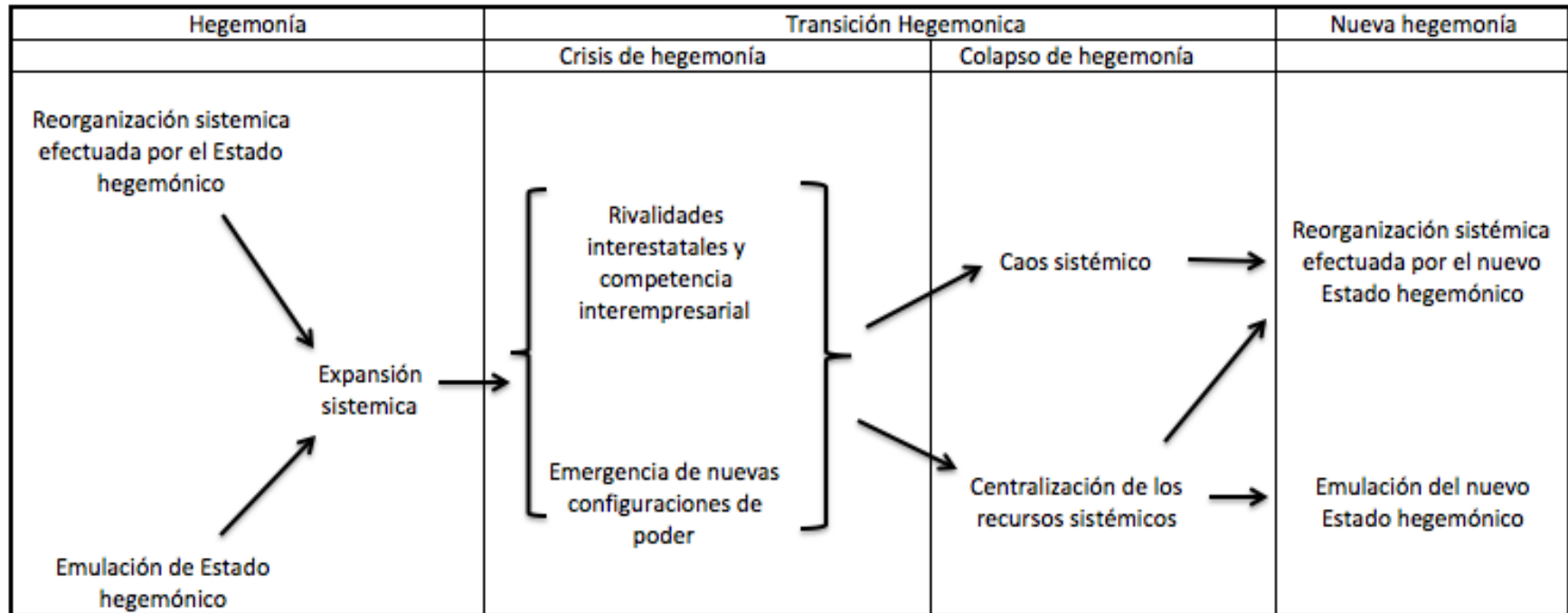
³⁹ GIOVANNI, Arrighi, *Caos y orden en el sistema mundo moderno*, Akal, traductor Juan Mari Madariaga, Madrid, 2001, p. 40

Figura I-2. Ciclo hegemónico de Wallerstein.



Fuente: GIOVANNI, Arrighi, *Caos y orden en el sistema mundo moderno*, Akal, traductor Juan Mari Madariaga, Madrid, 2001.

Figura I-3. Transición de la hegemonía de Giovanni Arrighi.



Fuente: GIOVANNI, Arrighi, *Caos y orden en el sistema mundo moderno*, Akal, traductor Juan Mari Madariaga, Madrid, 2001.

C. Maestría

Una vez descrita la perspectiva teórica de la investigación, se pasa ahora a enunciar cómo se relaciona el tema de estudio con la maestría de administración enfocada en negocios internacionales que forma parte del Programa de Posgrado que se imparte en la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Nacional Autónoma de México.

Tomando en cuenta el plan de estudio de la maestría, se puede observar que está constituido por cuatro materias obligatorias (Seminario de investigación, Las organizaciones en un mundo globalizado, Métodos cuantitativos y Seminario integrador), y nueve materias optativas (Economía internacional, Marco jurídico de los negocios internacionales, Propiedad intelectual, Logística y distribución, entre otras). Las primeras muestran un conocimiento genérico sobre la administración en un contexto internacional, enmarcado por la etapa de desarrollo capitalista denominada como globalización neoliberal. Mientras las últimas reflejan los diferentes ámbitos en los que se envuelve la actividad de la empresa que trasciende las fronteras jurisdiccionales de los Estados nacionales. Así, la Inversión Extranjera Directa es un tópico recurrente en las asignaturas de esta maestría.

D. Área

Dentro de la maestría de administración con especialidad en negocios internacionales, la presente investigación se encuentra relacionada con el campo de estudio de la economía internacional, ya que la inversión extranjera directa es un movimiento de capitales a través de los estados nacionales que comprende la dinámica global del capitalismo financiero, donde es necesario ubicar los elementos que permiten la división de trabajo internacional, a partir tanto de las ventajas comparativas (propias del territorio: trabajo, tierra y capital), como de las ventajas competitivas (propias de las unidades organizativas particulares que permiten su diferenciación), las cuales son utilizadas como parámetros para la selección de los mercados por parte de las corporaciones transnacionales.

E. Tema genérico

El traslado de cualquier tipo de capital a través de los territorios de los Estados nacionales comprende el tema genérico de la investigación científica aquí desarrollada. Además, se puede afirmar que el traslado de capital tiene como objeto tanto el financiamiento, como la inversión en los diferentes países.

F. Tema específico

La inversión extranjera directa (IED) en México, desarrollada desde la década de los ochenta del siglo pasado hasta la actualidad, es el tema específico de esta investigación. La IED se caracteriza por un aumento importante a partir de la liberalización comercial y el desarrollo del andamiaje jurídico político, tanto nacional como internacional, que permiten el florecimiento de la protección al inversionista.

G. Especificaciones del tema

La Inversión Extranjera Directa en México ha pasado de los 1 622.6 millones de dólares en 1980 a los 13 429.7 millones de dólares en 2011⁴⁰ y representa uno de los pilares fundamentales de la apertura neoliberal en México, a la cual incluso se le ha considerado como pivote para el desarrollo y modernización de la planta productiva nacional aseverando que se “requieren de inversiones cada vez más cuantiosas que difícilmente podrían financiarse con fuentes tradicionales, por lo que la inversión extranjera debe complementar el capital de riesgo nacional necesario para la reactivación económica del país”⁴¹.

Además, la inversión extranjera directa se caracteriza por ubicarse en las actividades más atractivas y rentables de los Estados nacionales a los cuales se inserta. En el caso de México, estas actividades se han concentrado en la manufactura del sector automovilístico y electrodoméstico. Sin embargo, este aumento en la actividad económica está sumamente vinculada hacia el exterior, por lo cual las cadenas productivas al interior del Estado no se han desarrollado como se esperaba.

La presente investigación encuentra su importancia para la maestría de negocios internacionales en dos puntos: uno, en el conocimiento del contexto donde se desarrolló la empresa mexicana; y, dos, en los intereses particulares de la misma en materia de inversión, pues la investigación pretende analizar cuáles son los elementos que han hecho atractivo a México para ser objeto de atracción de inversión extranjera directa; y determinar cuáles han sido las consecuencias para la economía mexicana de la penetración de dicha inversión.

H. Planteamiento del problema.

Hablar de la Inversión Extranjera Directa (IED) en la apertura económica de México, de la década de los ochenta del siglo XX, es hablar de “las políticas que pretenden reimplantar el liberalismo radical de finales del siglo XIX (que llevó a que el porfiriato actuara bajo la premisa de poca política y mucha administración) y que comprende la

⁴⁰ SECRETARÍA DE ECONOMÍA, *Comunidad de Negocios*, consultado 12-02-2013, en: <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/inversion-extranjera-directa/estadistica-oficial-de-ied-en-mexico>

⁴¹ ENRIQUE, Dussel Peters, (coord.), *La inversión extranjera en México*, Siglo XXI, México 2005, p. 15.

retracción del Estado para dejar a la economía al libre juego de las fuerzas privadas”⁴². Esta postura cobra gran resonancia en la segunda mitad siglo XX bajo la égida de la corriente neoliberal de Von Hayek y Von Mises, y específicamente de la escuela monetarista norteamericana, con Friedman a la cabeza.

La razón de la nueva resonancia surge por la crisis del modelo económico de posguerra, de finales de la década de los sesenta y principios de los setenta del siglo pasado, donde las bajas tasas de crecimiento se desarrollaron en un contexto de altas tasas de inflación, algo completamente distinto a lo promovido por las ideas keynesianas de gasto público y tasa de interés, por lo cual el neoliberalismo empezó a cobrar fuerza no solo como cuerpo explicativo, sino también como programa de cambio político-económico, el cual se entendió a partir del contexto de confrontación del bloque occidental capitalista, con Estados Unidos (EEUU) en el primer puesto; y el bloque socialista, con la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS), donde el establecimiento de sus zonas de influencia permitía que un cuerpo explicativo (que promovía el individuo y la competencia) sirviera para el desarrollo de una ideología y programas políticos de confrontación.

El axioma esencial por el cual se desarrolla el neoliberalismo es que el “igualitarismo [promovido por el Estado] destruía la libertad de los ciudadanos y la vitalidad de la competencia, de la cual dependía la prosperidad”⁴³ que está sustentada en el individualismo fundado en la civilización europea que busca la libertad de los totalitarismo de antaño y hoy día. Hayek afirmaba, justamente en la primera mitad del siglo XX cuando la participación del Estado en la economía y en la política se intensifican no solo en el bloque socialista sino también en el capitalista por el New Deal estadounidense y el dictamen de la Comisión Macmillan en Gran Bretaña (sobre la nacionalización de la banca y la regulación del comercio internacional), que:

“Cuán fuerte es la ruptura, no solo con el pasado reciente, sino con todo el desarrollo de la civilización occidental [...] Estamos abandonando rápidamente, no sólo las ideas de Cobden y Bright, de Adam Smith y Hume e incluso de Locke y Milton, sino una de las características de la civilización occidental tal como el desarrollo a partir de sus fundamentos establecidos por el cristianismo y por Grecia y Roma. No solo el liberalismo de los siglos XVIII y XIX, sino el fundamental individualismo que heredamos de Erasmo y Montaigne, de Cicerón y Tácito, Pericles y Tucídides, se ha abandonado”⁴⁴.

Para Hayek, el individualismo representaba la cumbre de la civilización europea, pues permitió que se desarrollaran las grandes metrópolis que trasformaron gradualmente

⁴² AMÉRICO, Saldivar. *Posfascio (1980-1987)*, en Semo, Enrique (coord.), en *México: un pueblo en la historia*, tomo 7, Alianza, Puebla, 1996, pp. 107.

⁴³ PERRY, Anderson, *El neoliberalismo: un balance provisorio*, en: Sader, Emir y Pablo Gentili (comp.), *La trama del Neoliberalismo. Mercado, crisis y exclusión social*, Eudeba, Buenos Aires, 1999, p 16.

⁴⁴ FRIEDRICH, Hayek, *Camino de servidumbre*, Alianza, traductor José Vergara, Madrid, 2010, 7ª reimpresión. p. 43.

“un sistema organizado rígidamente en jerarquías en otro donde los hombres pudieron, al menos, intentar forjar su propia vida, donde el hombre ganó la oportunidad de conocer y elegir entre diferentes formas de vida”⁴⁵. Estas formas de vida, afirma Hayek, están directamente relacionadas con la libre competencia.

“El liberalismo económico se opone, pues, a que la competencia sea suplantada por métodos inferiores para coordinar los esfuerzos individuales. Y considera superior la competencia no sólo porque en la mayor parte de las circunstancias es el mejor método conocido, sino más aún, porque es el único método que permite a nuestras actividades ajustarse a las de cada uno de los demás sin intervención coercitiva o arbitraria de la autoridad”⁴⁶

Así, estamos ante una “cruzada [que] ha consistido [...] en una tenaz lucha ideológica encaminada a revalorizar el valor histórico (y desde luego actual) del capital, de la iniciativa privada, y del mercado como *deus ex machina* y arremeter, consecuentemente, contra todo cuanto se oponga al libre juego de dichas fuerzas y ‘leyes’. La intervención del Estado en tales ámbitos ha sido denunciada, por ende, la más grave aberración de nuestro tiempo”⁴⁷.

Por lo anterior, la apertura a políticas de libre mercado en México, en las últimas dos décadas del siglo XX, involucra una serie de cambios básicos durante los últimos treinta años, donde a finales de la década de los sesenta se empieza a dar una ruptura con el modelo cepalino, basado en el “desarrollo hacia dentro, proteccionismo, subsidios a precios y exportaciones y el alto gasto público”⁴⁸, mediante una participación constante de las clases políticas nacionales ya sea mediante presiones o apoyos externos. A partir de esta fecha factores relacionados con la confrontación este-oeste y el desempeño de la economía mundial y regional (Latinoamérica), impulsaron una redefinición de las políticas económicas, basadas en cinco premisas esenciales: “la estabilización (de precios y de las cuentas nacionales); la privatización (de los medios de producción y de las empresas estatales); la liberalización (de flujos comerciales y de capital); la desregulación (de la actividad pública) y la austeridad fiscal (restricción del gasto público)”⁴⁹.

En cuanto a la confrontación este-oeste podemos encontrar un punto de inflexión a partir de la crisis de los misiles en Cuba y la derrota de EEUU en Vietnam, lo que evocó que EEUU incrementara su estrategia de eliminación de los regímenes de izquierda,

⁴⁵ *Ibíd.*, p. 44.

⁴⁶ *Ibíd.*, p. 67.

⁴⁷ AGUSTÍN, Cueva, *El desarrollo del Capitalismo en América Latina*, Siglo XXI, México, 1990, p. 248.

⁴⁸ ANDRÉS FELIPE, Mora Cortés, y José Francisco, Puello-Socarrás, *Economía política y política económica en el discurso trasnacional de las élites intelectuales y las reformas estructurales*, en: Jairo, Estrada Álvarez (editor), *Intelectuales, tecnócratas y reformas neoliberales en América Latina*, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá 2005, p. 99.

⁴⁹ JAMES, Petras, *Neoliberalismo en América Latina. La izquierda devuelve el golpe*, Homo Sapiens Ediciones, Buenos Aires, 1997, p. 12.

mediante la guerra de baja intensidad, facilitando la llegada de gobiernos dictatoriales en la década de los setenta (Argentina, Chile, Uruguay) que estuvieran acorde a sus intereses sobre el inicio de las políticas de apertura y destrucción de la disidencia y protesta popular. Cabe resaltar el caso chileno donde la reorientación de Pinochet fue apoyada claramente con préstamos que en su totalidad ascendía a 136 millones de dólares, en comparación con los 30 millones que se estimaron convenientes al gobierno de Allende⁵⁰.

Los factores del desempeño en la economía mundial y regional se basan en el crecimiento del déficit en cuenta corriente de Estados Unidos y el mejoramiento de las economías europeas, lo cual trajo consigo que entre 1965 y 1973 se observará “la disminución a nivel global de la tasa de ganancia⁵¹ [como se puede observar en las Figura I.4 y I.5], principalmente de las manufacturas, además de costos de producción ascendentes”. Así, “con el objeto de mantener su rentabilidad, las grandes empresas colocaron sus recursos en los fondos de inversión de los inversionistas institucionales, al tiempo que trasladaban parte de sus procesos de producción a países con menores costos de mano de obra y de suministros”⁵² en pos de aumentar su competencia y ganancia. Si a lo anterior sumamos que los fondos de inversión se dirigieron y distribuyeron a partir de préstamos con tasas de interés variable a los países dependientes (especialmente a los de América Latina), las cuales aumentaron abruptamente en los ochentas, se ve como se cierra la pinza que permitió la estructuración del proyecto de la apertura obligada para los países dependientes, y en particular para México, con la implementación de políticas de rescate y ajuste estructural.

Figura I-4. Expectativas de la tasa de ganancia de las empresas en S&P.

Décadas	S&P 500	Rendimiento
1940	13.394	14.86%
1950	37.88	182.81%
1960	81.768	115.86%
1970	97.52	19.26%
1980	206.277	111.52%
1990	713.432	245.86%
2000	1 182.532	65.75%
2010	1 313.81	11.10%

Fuente: Elaboración propia con datos de S&P, obtenidos en Damodaran⁵³.

⁵⁰ Cfr: *ibíd.*, p. 35.

⁵¹ La tasa de ganancia es un índice que se obtiene a partir de dividir la plusvalía entre el capital constante y variable de una empresa, cfr.: JOSÉ SILVESTRE, Méndez Morales, *Fundamentos de economía para la sociedad del conocimiento*, McGraw Hill, 5ª, México DF 2009, pp. 151-159.

⁵² PAOLA SELENE, Vera Martínez, *La inversión extranjera directa en el ciclo sistémico de acumulación estadounidense*, Tesis de Maestría en Finanzas, UNAM, México, 2010, p. 16.

⁵³ ASWATH, Damodaran, *The data page*, consultado el 20-02-2013 a las 5pm, en: <http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/>

Figura I-5. Tasa de ganancia de la empresas.

Periodo	Industria en EEUU	Sector privado en EEUU	Industria en Japón	Empresas no financieras en Japón	Industria en Alemania	Sector privado en Alemania	Industria en el G-7	Sector privado en el G-7
1949-1959	25.0%	13.5%	31.6%	17.3%	30.3%	23.4%	26.8%	16.9%
1960-1969	24.6%	14.2%	36.2%	25.4%	19.8%	17.5%	26.3%	18.3%
1970-1979	15.0%	11.5%	24.5%	20.5%	13.4%	12.8%	17.8%	14.0%
1980-1990	13.0%	9.9%	24.9%	16.7%	10.1%	11.8%	13.9%	12.4%
1991-2000	17.7%	11.9%	14.5%	10.8%	5.2%	10.5%	-	-

Fuente: Robert Brenner, *La economía de la turbulencia global. Las economías capitalistas avanzadas de la larga expansión al largo declive, 1945-2005*⁵⁴.

En la década de los ochenta del siglo XX el sobre endeudamiento y la imposibilidad de pago de la deuda “constituyó el [...] paso [fundamental] para formular e implementar planes económicos tendientes a favorecer el retorno del capital. Con el propósito de aliviar la crisis del endeudamiento y con el fin de crear las soluciones necesarias para instaurar [completamente] un nuevo modelo de desarrollo inspirado en los principios de libre mercado [neo-darwinianos]”⁵⁵. Siguiendo esta tónica fueron formulados los planes Baker (1985) y Brady (1989), los cuales fueron antesala para la creación del decálogo del Consenso de Washington.

El Plan Baker se basó en el crecimiento económico “mediante el establecimiento de normas de mercado y la negociación individual de la deuda. La política de precios, la privatización, las reformas a las empresas públicas y la liberalización del comercio y la inversión extranjera constituyeron la base fundamental de sus propuestas”⁵⁶. Mientras tanto el Plan Brady (1989) “reconoció la imposibilidad de pago del total de las obligaciones y, en cambio, instó a los acreedores a generar procesos de reducción de la deuda, con el fin de permitir el mantenimiento y el retorno de países latinoamericanos al mercado de capitales. Al igual que su antecesor, el Plan Brady vio la necesidad de implementar reformas macroeconómicas y estructurales relacionadas con la reducción del déficit en cuenta corriente y la apertura al comercio exterior y de las inversiones extranjeras”⁵⁷. De esta manera, “junto a la sombra del criterio de condicionalidad [apoyado por el BM y el FMI], marcaron la tendencia económica de los países latinoamericanos de la década de los ochenta y dictaron el rol fundamental que asumiría los EEUU en la gestión de la crisis de la deuda”⁵⁸. Además, fueron los

⁵⁴ ROBERT, Brenner, *La economía de la turbulencia global. Las economías capitalistas avanzadas de la larga expansión al largo declive, 1945-2005*, traducción por Juanmari Adariaga, Era, México, 2013, p. 613.

⁵⁵ ANDRÉS FELIPE, Mora Cortés y José Francisco, Puello-Socarrás,; *op. cit.*, p. 101.

⁵⁶ *Ibid.*, p. 102.

⁵⁷ *Idem.*

⁵⁸ *Idem.*

precursores directos de lo que en la década de los noventa del siglo pasado se implementaría como las políticas del Consenso de Washington, basadas en 10 puntos:

1. Disciplina fiscal
2. Reordenamiento de las prioridades del gasto público
3. Reforma Impositiva
4. Liberalización de los tipos de interés
5. Un tipo de cambio competitivo
6. Liberalización del comercio internacional (trade liberalization)
7. Liberalización de la entrada de inversiones extranjeras directas
8. Privatización
9. Desregulación
10. Derechos de propiedad

Por tanto, en la década de los ochenta y la primera mitad de los noventa del siglo pasado se distingue dos momentos que se pueden diferenciar en el camino al ajuste estructural en Latinoamérica, en general y en México, en particular. “El primero, entre 1982 y 1987, se experimentaron con carácter de urgencia, diferentes métodos de ajuste, ortodoxos y heterodoxos [como el Plan Austral decretado en Argentina 1985, o el Plan Cruzado formulado por Brasil en 1986]. [Mientras que] El segundo momento [que va de 1987 hasta mediados de los noventas] se caracterizó por el consenso sobre la necesidad de reformas mucho más profundas”⁵⁹.

En el contexto de crisis económica y apertura neoliberal se van implementado los mecanismo político-jurídicos para dar entrada a los capitales extranjeros, observándolos como posibilitadores del crecimiento económico para México, asentando incluso que “la inversión extranjera directa lleva a la generación de empleos y permite una transferencia de tecnología de punta”⁶⁰, lo cual representa un traslado de capitales para nuestro país, vía producción y no préstamos, saldando incluso los déficit de la cuenta corriente con los superávits en la cuenta de capital dentro de la balanza de pagos.

La problemática de la presente investigación es, preguntarse ¿cómo se ha insertado la apertura económica de México en el proceso internacional?; ¿ha dado los frutos esperados la inversión extranjera directa? y ¿el proyecto de apertura económica ha atraído una gran cantidad de capitales como lo planteaba su objetivo?

I. Preguntas de investigación

Pregunta de investigación central

⁵⁹ *Ibíd.*, p. 103.

⁶⁰ PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA, *Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012*, p. 32.

¿Por qué la ampliación de la IED en México se enmarca en la etapa de expansión financiera del cuarto ciclo de acumulación sistémico?

Pregunta de investigación alternativa

¿Cuál es el reto para los negocios internacionales, en un contexto enmarcado por la etapa financiera del cuarto ciclo sistémico de acumulación capitalista?

Pregunta de investigación alternativa

¿Qué hace atractivo a México para la Inversión Extranjera Directa?

J. Hipótesis

Hipótesis de trabajo.

- La expansión de la inversión extranjera directa en México se presenta en el marco de la etapa de expansión financiera del cuarto ciclo sistémico de acumulación debido a la disminución en la tasa de ganancia de las empresas de EEUU, por lo que se desarrolla una estrategia empresarial que favorece la IED en los países dependientes.

Hipótesis alternativa.

- El reto para los negocios internacionales, en un contexto enmarcado por la etapa financiera del cuarto ciclo sistémico de acumulación capitalista (caracterizado por la competencia interempresarial e interestatal por la obtención del capital), es identificar los países en donde la población, los niveles de ingreso, políticas gubernamentales y vinculación internacional se combinan para crear y desarrollar oportunidades de mercado.

Hipótesis alternativa.

- Los elementos que hicieron atractivo a México para la Inversión Extranjera Directa, fueron: Los recursos naturales, la mano de obra barata, las reformas estructurales (principalmente la privatización) y la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

K. Objetivos

Objetivo de investigación.

- Explicar la forma de integración del proceso de apertura neoliberal de México, a finales del siglo XX, con el ciclo sistémico de acumulación preexistente.

Objetivos de trabajo.

- Explicar cuál es el reto para los negocios internacionales, en un contexto enmarcado por la etapa financiera del cuarto ciclo sistémico de acumulación capitalista.
- Analizar el proceso de apertura económica mexicana tomando como punto clave los flujos de capital.
- Analizar cómo se ha desarrollado la IED en México en la etapa neoliberal.
- Investigar y explicar cuáles son los elementos que hacen atractivo a México para la Inversión Extranjera Directa.

L. Tipo de protocolo.

- **Retrospectivo parcial.** Se tiene información del pasado que se complementará con una nueva investigación, para el entendimiento del fenómeno de la IED.
- **Longitudinal.** Se analiza los cambios de la IED a través del tiempo para identificar tendencias.
- **Comparativo.** Se van a contrastar distintos sectores productivos para ver los efectos de la IED.
- **Observacional.** No se manipulan las variables, es decir no se hará un experimento.

M. Tipo de estudio.

- **Explicativo.** Se va más allá de la descripción de conceptos o del establecimiento de relaciones entre los mismos; es decir, está dirigido a responder las causas de la IED⁶¹.

⁶¹ ROBERTO, Hernández Sampieri; Carlos, Fernández-Collado; Lucio, Pilar Batista, *Metodología de la Investigación*, 4ª edición, Mac Graw Hill, México, 2010, p. 84.

N. Cuadro de congruencia.

Figura I-6. Cuadro de congruencia.

Pregunta de investigación	Objetivo específico	Hipótesis
¿Por qué la ampliación de la IED en México se enmarca en la etapa de expansión financiera del cuarto ciclo de acumulación sistémico?	Explicar por qué la ampliación de la IED en México se enmarca en la etapa de expansión financiera del cuarto ciclo de acumulación sistémico	La expansión de la inversión extranjera directa en México se presenta en el marco de la etapa de expansión financiera del cuarto ciclo sistémico de acumulación debido a la disminución en la tasa de ganancia de las empresas de EEUU, por lo que se desarrolla una estrategia empresarial que favorece la IED.
¿Cuál es el reto para los negocios internacionales, en un contexto enmarcado por la etapa financiera del cuarto ciclo sistémico de acumulación capitalista?	Explicar cuál es el reto para los negocios internacionales, en un contexto enmarcado por la etapa financiera del cuarto ciclo sistémico de acumulación capitalista.	El reto para los negocios internacionales, en un contexto enmarcado por la etapa financiera del cuarto ciclo sistémico de acumulación capitalista (caracterizado por la competencia interempresarial e interestatal por la obtención del capital), es identificar los países en donde la población, los niveles de ingreso, políticas gubernamentales y vinculación internacional se combinan para crear y desarrollar oportunidades de mercado.

Continúa ...

... Continuación

¿Que hace atractivo a México para la Inversión Extranjera Directa?	Investigar y explicar cuáles son los elementos que hacen atractivo a México para la Inversión Extranjera Directa.	Los elementos que hacen atractivo a México para la Inversión extranjera directa, son: Los recursos naturales, la mano de obra barata, las reformas estructurales (principalmente la privatización) y la firma del TLCAN.
--	---	--

Fuente: elaboración propia

2. Recopilación de información.

El proceso de recopilación de la información para la investigación aquí presentada, se realizó a partir de una investigación documental, mediante el trabajo en biblioteca y fuentes electrónicas, lo cual dio como resultado una conjunción de materiales de diverso origen tanto de universidades nacionales como estadounidenses, grupos de pensamiento privado e instituciones internacionales que elaboraron trabajo en materia de Inversión Extranjera Directa y empresa trasnacional.

3. Presentación de los resultados.

La presentación de los resultados se llevó a cabo mediante reuniones constantes con el Maestro José Silvestre Méndez, en las cuales se corrigieron elementos tales como: redacción, coherencia, construcción teórica, formas de organización de ideas, análisis matemático, entre otros. Mediante tales revisiones se aprobó el capitulo de la tesis, el aparato crítico y la presentación general de todo el escrito.

CAPÍTULO II. INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED): UNA LECTURA.

Hasta ahora se ha hecho una presentación del planteamiento metodológico del tema de la IED realizado en la presente investigación. En este capítulo se aborda el desarrollo conceptual e histórico de la IED, además de presentar tanto sus principales cuerpos explicativos, destacando la identificación de factores que pueden influenciar su aumento y disminución.

En la actualidad, el fenómeno de la Inversión Extranjera Directa ha sido recurrente en la mención por investigadores, políticos, funcionarios internacionales y empresarios alrededor del mundo, debido a las bondades relacionadas con el crecimiento del empleo, la transferencia de tecnología, nuevas prácticas administrativas, mejores precios, mayor competencia y la posibilidad de “complementar el capital de riesgo nacional necesario para la reactivación económica del país”⁶².

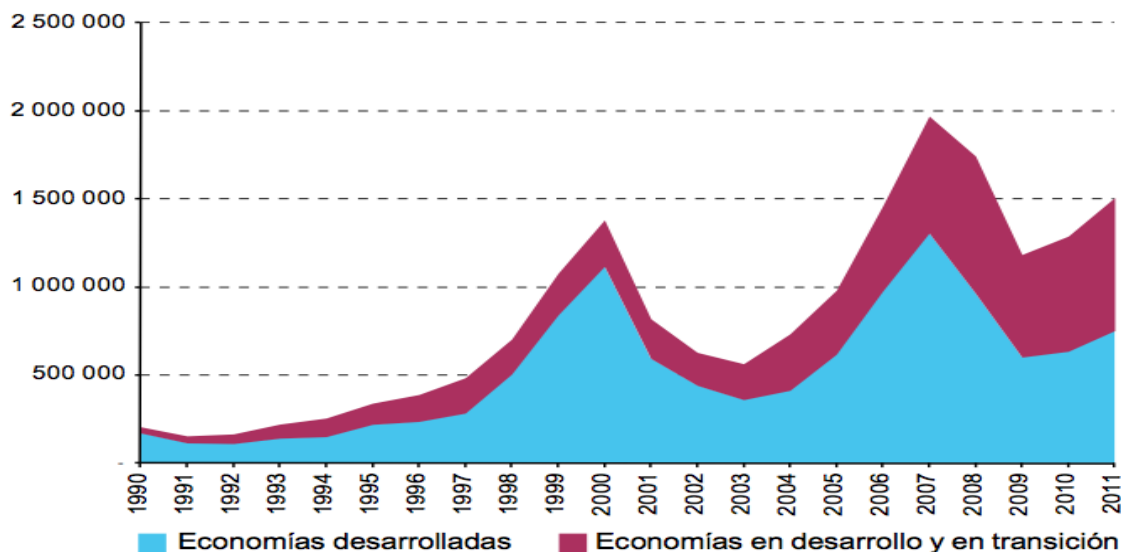
Incluso se ha mencionado en documentos de gran relevancia a nivel internacional, como el *World Investment Report* de la UNCTAD o el informe correspondiente a *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe* de la CEPAL, que los flujos de inversión directa internacional están favoreciendo poco a poco a los países dependientes, argumentando que esto se debe a los cambios estructurales que se han llevado a cabo. Por ejemplo, en la última década la participación en los flujos de IED se han reducido drásticamente para las grandes metrópolis: “en el año 2000 los países desarrollados recibían el 81% de los flujos globales, mientras que en 2007 la proporción se había reducido hasta el 66%”⁶³ (como se puede observar en la Figura II-1) . Estos elementos generan la inquietud de conocer las potencialidades y razones de la inversión extranjera directa con el fin de atraerla.

Teniendo en cuenta lo anterior, se debe pasar entonces a un estudio integral del fenómeno de la IED, con el fin de entender las múltiples determinantes que engloban su intención y extensión en el mundo. Existen variadas definiciones sobre la IED, como autores en el tema. Sin embargo, se toman en cuenta las definiciones, que a consideración del autor, permiten tener una mayor claridad para identificar las variables que conforman a IED y no de otro fenómeno.

⁶² ENRIQUE, Dussel, *La inversión extranjera en México, Siglo XXI*, México 2005, p. 15.

⁶³ COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL), *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile 2011, p. 23.

Figura II-1. Corrientes de IED mundial, por grupos de economías, 1990-2011.



Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales; UNCTAD, World Investment Report 2011. Global Investment Trends Monitor, No. 8.

A continuación se presentan las definiciones seleccionadas:

- “La Inversión Extranjera Directa (IED) es aquella inversión que tiene como propósito crear un interés duradero y con fines económicos o empresariales a largo plazo por parte de un inversionista extranjero en el país receptor”⁶⁴.
- “La inversión extranjera directa se refiere a una inversión realizada para adquirir un interés duradero en las empresas que operan fuera de la economía del inversionista. Además, la finalidad del inversor es tener una voz efectiva en la gestión de la empresa”⁶⁵.
- “La inversión directa es una categoría de inversiones transfronterizas realizadas por un residente en una economía (inversionista directo) con el objetivo de establecer una participación duradera en una empresa (la empresa de inversión directa) que sea residente en otra economía distinta a la del inversor directo. La motivación del inversor directo es estratégica a largo plazo con la empresa de inversión directa para garantizar un grado significativo de influencia del inversionista directo en la gestión de la empresa de inversión directa. El "interés duradero" se pone de manifiesto cuando el inversionista

⁶⁴ SECRETARÍA DE ECONOMÍA, Inversión extranjera directa, consultado el 1 de mayo de 2013, 7:46 pm, en:

<http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/competitividad-normatividad/inversion-extranjera-directa>

⁶⁵ UNCTAD, Inversión y empresa, consultado el 4 de enero del 2012, 4:13 pm, en:

<http://archive.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=3146&lang=1>.

directo posee al menos el 10% del poder de voto de la empresa de inversión directa”⁶⁶.

- “La inversión extranjera directa -trátase de una inversión totalmente nueva (greenfield) o de adquisiciones y funciones en el extranjero- [es aquella que] siempre ofrecen una medida de control a las corporaciones multinacionales (CMN), lo cuales representa una expansión organizacional”⁶⁷.
- “La inversión extranjera directa representa una ampliación directa del capital industrial y comercial del país al que llega, se despliega en la rama sectores más rentables de la economía las que existen pocos riesgos y grandes posibilidades de ganancias, y generalmente se ejerce mediante empresas filiales de matrices que instalen el extranjero”⁶⁸.
- “Por inversión extranjera directa entendemos los flujos internacionales de capital en los que una empresa de un país crea o amplía una filial en otro país. La característica distintiva de la inversión extranjera directa es que no solo implica una transferencia de recursos, sino también la adquisición del control. Es decir, la filial no solamente tiene una obligación financiera hacia la empresa matriz, sino que es parte de la misma estructura organizativa”⁶⁹.

De las anteriores definiciones se pueden encontrar cinco variables básicas que conforman la intención del concepto de IED.

1. Flujo de capital. Es la masa de dinero que puede ser utilizada tanto para el proceso productivo como para el financiero, con el fin de aumentar la cantidad inicial.
2. Trasciende las fronteras. La inversión extranjera directa necesita la existencia de comunidades políticas diferenciadas claramente, mediante la existencia internacional del territorio y la conformación de un orden social respaldados por instituciones.
3. Largo plazo. La inversión extranjera directa tiene un interés duradero que se ramifica en la compra de activos o la adquisición completa o parcial, así como el establecimiento desde cero de una fábrica.
4. Expansión organizacional. Un inversionista tiene interés en la IED cuando pretende controlar administrativamente, es decir, desde el consejo general el accionar de las empresas donde tiene participación.

⁶⁶ OCDE, *Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*, 4ª edición, 2008, pp. 16-17.

⁶⁷ CHEOL S, EUN,.; Bruce G, Resnick, *Administración Financiera*, Mc Graw Hill, México, 2007, p. 395.

⁶⁸ JOSÉ SILVESTRE, Méndez Morales, *Problemas económicos de México y sustentabilidad*, Mc Graw Hill, 7ª edición, México, 2012, p. 322.

⁶⁹ PAUL R, Krugman,.; Maurice, Obstfeld; Marc J, Melitz, *Economía internacional. Teoría y política*, Pearson, 8ª edición, Barcelona, 2009, p. 163.

5. Interés por los sectores rentables. Un inversionista saldrá de su economía si existen posibilidades de obtener mejores beneficios en otros espacios geográficos.

Por tanto, la inversión extranjera directa es todo aquel flujo de capital que trasciende las fronteras de las comunidades políticas diferenciadas y se realiza por una empresa con los objetivos de obtener acceso a los sectores o actividades rentables, así como de expandir su control corporativo en el mundo.

Esta definición lleva efectivamente a pensar en la existencia de un ente u organización que pretende trascender límites territoriales, es decir, existe un objeto material al cual se le puede imputar la realización de la IED. Normalmente, el objeto material es la empresa trasnacional, es por ello que es necesario explicarla.

1. Tratamiento conceptual de la empresa transnacional.

El desarrollo y comportamiento dinámico de la empresa trasnacional ha dado lugar a una proliferación de definiciones y explicaciones sobre la misma, “basadas casi siempre en una clasificación según los distintos grados o elementos de internacionalidad”⁷⁰ que cuando se intenta representar cuantitativamente se afirma que son trasnacionales las empresas que “exportan del 25% al 40% de su producción” o que tienen “operaciones externas significativas, [...] que dicho porcentaje llega al 10%”⁷¹. Sin embargo, esto no dice mucho sobre las características esenciales de las trasnacionales que darían la posibilidad de diferenciarlas de sus contrapartes (nacionales) y ubicarlas en un contexto histórico concreto, ya que si se parte de las ganancias, las exportaciones o incluso de las operaciones que realizan, se podría remontar, para su ubicación histórica, por lo menos 2000 años antes de Cristo con la conformación de sociedades sedentarias de gran envergadura y organización como en Mesopotamia, Grecia y Fenicia (en las que el desarrollo de actividades comerciales era constante⁷²), lo cual daría como consecuencia una suerte de confusión y poca claridad para utilizar el concepto.

La empresa trasnacional tiene tres características fundamentales:

⁷⁰ EDUARDO, J. White,. Empresas multinacionales latinoamericanas. La perspectiva del derecho económico, FCE, México, 1973, p. 16.

⁷¹ *Ibid*, p. 17.

⁷² “Enviaban barcos mercantes alrededor del mundo conocido [...]el mar Mediterráneo [...]. En realidad se cree que algunos barcos, [incluso] navegaban mucho más allá de estos límites y que los comerciantes fenicios visitaban Cronwall, en el sudeste de Inglaterra, con una cierta frecuencia, [...] para tener acceso a los ricos depósitos de estaño, un ingrediente crítico en la manufactura del bronce”. JAMES, H. Targgart, C. McDermontt (traducc.), *La esencia de los negocios internacionales*, Prentice Hall, Edo. Méx., 1996, p. 1.

1. Tiene dos áreas fundamentales de intereses: una, en donde se encuentran sus oficinas centrales; y dos, las comunidades políticas anfitrionas donde realizan sus operaciones⁷³.
2. Tienen la propiedad total o parcial de empresas en otros lugares (filiales) que además están unidas por una visión común. Cada compañía formulará su plan estratégico para integrar las filiales en forma armónica⁷⁴.
3. Las trasnacionales poseen un grupo común de recursos como activos, patentes, marcas registradas, información y recursos humanos que comparten ya sea de la matriz a la filial, de la filial a la matriz o una filial a otra (como las filiales forman parte de la misma compañía, tienen acceso a activos que a menudo no están disponibles para los extranjeros). Por ejemplo, Ford y General Motors compiten intensamente en Europa y muchas de las innovaciones de diseño y estilo creados para sus automóviles europeos se introducen ahora en los modelos del país (EEUU)⁷⁵.

Por tanto, una empresa trasnacional es un sistema de producción o prestación de servicios, integrado por unidades localizadas en distintas comunidades políticas y, por tanto, funcionan bajo diferentes leyes y jurisdicciones, pero están unidas por un lazo vertical de control entre la sociedad matriz y las sociedades filiales, que se expresa por lo general a través de estrategias centralmente planificadas por la casa matriz⁷⁶.

La capacidad de la empresas trasnacional de ubicarse en distintas comunidades políticas hace necesario hacer una revisión sobre el concepto de territorio como delimitante intrínseco entre los Estados y la actividad de este tipo de empresas, para lo cual se dedica el siguiente apartado.

2. El territorio: principio fundamental de la IED.

Actualmente se vive en comunidades políticas claramente definidas mediante la delimitación fronteriza o, en otras palabras, el territorio; donde las funciones primigenias de las fronteras son: las delimitación jurisdiccional; el establecimiento de un muro o zona defensiva contra amenazas externas (ya sean ejércitos, terroristas, narcotraficantes, traficantes de personas o comercio ilegal); la delimitación y demarcación de comunidades políticas y culturales diferenciadas; el monitoreo y la

⁷³ ALAN, M. Rugman, , Richard, M. Hodgetts, *Negocios Internacionales. Un enfoque de Administración Estratégica*, McGraw-Hill, México, 1997, p. 41.

⁷⁴ *Ibíd.* p. 44.

⁷⁵ *Ibíd.* p. 42.

⁷⁶ *Cfr.*: JUAN CARLOS, Pereira (coord.), *Diccionario de Relaciones Internacionales y política exterior*, Ariel, Barcelona, 2008, p. 341. Eduardo, J. White; *op cit.* p. 16.

proyección masiva de los intercambios de mercancías y capitales entre los países; la migración; y finalmente le provee a las comunidades políticas información clara pues especifica sus recursos y las personas que están dentro o fuera⁷⁷.

Sin embargo, en la historia de la humanidad se demuestra que esto no fue siempre así, la territorialidad es una institución legal de reciente creación y, además, es el atributo esencial para la creación del Estado. “Las líneas y las fronteras que separan a los Estados contemporáneos son una práctica del siglo XVII”⁷⁸ y, aunque existieran “los límites territoriales de muchos de los imperios históricos, los reinos tradicionales, las ciudades-estado, los grupos tribales y de linaje, fueron zonas de extensión indeterminada. La concepción tradicional china del territorio, por ejemplo, guardaba poca relación con aquellas doctrinas de la ley internacional contemporánea. Para ellos, el territorio fue definido principalmente en términos culturales (por ejemplo El mundo Chino)”⁷⁹, ellos eran el Reino Medio o el Reino que se encontraba ente el cielo y la tierra, y por tanto, tenían derecho sobre todo el mundo.

Incluso, cuando se empieza a analizar espacial e históricamente el desarrollo de la territorialidad con el Estado, se observa que la concepción del mismo ha cambiando diametralmente de un siglo a otro. Por ejemplo, “desde el final del siglo XVII a los inicios del siglo XVIII, la concepción común del territorio fue la de una posesión personal de la figura real, un dominio del monarca. En algunos lugares, el territorio fue una posesión del Estado, pero [al fin de cuentas] símbolo del monarca”; y las prácticas territoriales realizadas en esta época, como la conquista⁸⁰, la partición⁸¹, la compensación⁸², la venta⁸³, el matrimonio⁸⁴ y el intercambio⁸⁵, lo demuestran. Así que, “los nuevos dueños podían hacer con ellos cualquier cosa que desearan, porque

⁷⁷ K. J, Holsti, *Taming the sovereigns*, Cambridge University Press, Cambridge, 2004, pp. 95-96.

⁷⁸ *Ibíd*, p. 73

⁷⁹ *Ídem*.

⁸⁰ Los estados de esta época buscaban la expansión territorial por muchas razones, incluidas la riqueza natural, la consolidación de territorios dispares en un Estado único y ganar una base popular para aumentar los impuestos. Los cambios territoriales fueron resultado de la victoria militar pues era una práctica estándar, *cfr.*: K. J, Holsti; *op cit.* p. 81.

⁸¹ Con el objetivo de mantener un áspero balance de poder en el continente, los grandes poderes en convivencia repartieron los territorios entre ellos. El más famoso ejemplo fueron las tres particiones de Polonia en 1772, 1792 y 1795 por Austria, Prusia y Rusia. La última partición termino con la independencia del Estado polaco. , *cfr.*: K. J, Holsti; *op cit.*, p. 81.

⁸² Los grandes poderes del siglo XVIII fueron también poderes reales. El honor, el prestigio y el status dinástico fueron inmediatamente ligados con la práctica diplomática y la guerra. Cualquier cambio territorial se reflejo no solo en el poder de gobierno, sino también en su prestigio. Por ejemplo, en la Paz de Loeben 1797, Napoleón acordó entregar Venecia, independiente de que era un poder neutral sobre el cual él no tenía jurisdicción, para Austria en compensación por su conquista de la Holanda Austriaca, *cfr.*: K. J, Holsti; *op cit.*, pp. 81-82.

⁸³ El territorio se uso también para la venta. Particularmente en las aéreas coloniales. En la última parte del siglo XVIII, España vendió el Territorio de Lousiana a Francia. , *cfr.*: K. J, Holsti; *op cit.*, p. 82.

⁸⁴ La concepción predominante de territorio a través del siglo XVII fue de la posesión personal del ámbito real del Estado, un matrimonio real podía combinar dos distintos territorios en una misma jurisdicción. , *cfr.*: K. J, Holsti; *op cit.*, p. 82.

⁸⁵ Por ejemplo en 1720 el duque de Savoy intercambio con el Emperador del Imperio Romano el reino de Sicilia por el reino de Sardinia, *cfr.*: K. J, Holsti; *op cit.*, p. 82.

ahora eran su posesión. Aún, en 1815 en el Congreso de Viena, el mapa territorial de Europa estaba configurado para crear un balance de poder continental espacial y popular”⁸⁶ entre las monarquías.

Sin embargo, las ideas sobre el territorio mutaron paulatinamente durante los siglos XVIII y XIX, “sobre las influencias del nacionalismo y del romanticismo [se creó] un vínculo entre el pueblo y el territorio [que] empezó a imprimir [el desarrollo de] un discurso popular”⁸⁷, encontrando su punto más álgido con la Revolución Francesa.

“Las ideas románticas del territorio destacaron distintivamente las relaciones entre las características geográficas, como las montañas y los ríos, y el carácter nacional. El territorio llegó así a ser el más obvio marcador de las personas con su identidad. Más aun, tanto como la forma republicana de gobierno se esparció a través del continente, el territorio también se convirtió en el vínculo entre derechos políticos y seguridad. Los Estados proveían bienes políticos diversos (salud, educación libertades civiles, etc.) y también protección contra los vecinos predadores. Lo más importante, fue la conexión orgánica que entre la geografía y las personas crearon una moral buena en el sentido que ahora el Estado y su defensa territorial pertenecen a las personas. Lo popular se convirtió en el mayor principio de legitimidad para el cambio territorial”⁸⁸.

Así, de un concepto de territorio similar a una posesión se pasó a la idea de que el territorio es la base esencial y el marcador de la historia de las personas, cultura, identidad, orden político y, además, inviolable como lo explica Peter Taylor:

“Como una nación las personas consideraron compartir atributos culturales, por tanto, la ciudadanía no fue un asunto arbitrario de localización. Se convirtió en un grupo colectivo con un destino común. En este sentido la identidad nacional reemplazó a la identidad religiosa como la base para la incorporación individual en la arena política... Esto cambió completamente la naturaleza del territorio, especialmente la integridad de las fronteras. De ser parcelas de tierra transferibles entre los Estados... todo el territorio, incluyendo las fronteras se convirtieron en inviolables”⁸⁹.

⁸⁶ *Ibíd.*, p. 85.

⁸⁷ *Ídem.*

⁸⁸ *Ídem.*

⁸⁹ *Ibíd.*, p. 86.

En términos de las relaciones internacionales esto significó que el territorio en Europa no puede seguir siendo intercambiado, vendido, conquistado o dividido como lo fue en el siglo XVII y a inicios del XVIII. Empero, las prácticas territoriales del siglo XVII y de inicios del XVIII continuaron en los inicios del siglo XIX, pero ya no en territorio europeo, sino en sus colonias. “En la segunda gran era del imperialismo (1880-1914), Europa trasplantó sus iniciales prácticas territoriales fuera de su continente. Ellos dibujaron líneas para dividir sus espacios coloniales. En muchas instancias estas líneas no guardaron relación con las comunidades políticas indígenas, la distribución popular, sus movimientos, asentamientos y comercio”⁹⁰. En África, la misma tribu, clan, grupo de linaje fue dividido por las líneas que trazaron los colonizadores.

La unión orgánica entre el pueblo y su territorio, que se desarrolló en el siglo XIX, permitió a Europa establecer toda una nueva práctica en las relaciones internacionales. “Estas incluyeron pasaportes, control en las fronteras, plebiscitos para la validación de cambios territoriales, una declinación de la incidencia de conquistas militares de territorios y [...] una vigorosa oposición de la comunidad internacional para cualquier cambio territorial excepto a través del consenso”⁹¹. Lo cual quedó claro a partir de “la humillación francesa en el tratado de Frankfurt de 1871 [que] demostró que el futuro de las revisiones territoriales necesitaría una nueva base de legitimidad. Las prácticas antiguas del cambio territorial, incluyendo la conquista, herencia, matrimonio, intercambio y venta –excepto en las áreas coloniales– no seguirían siendo aceptables en Europa”⁹². El gran examen sobre si seguirían el principio erigido de lo sagrado del territorio ocurrió con las revisiones territoriales que se llevaron a cabo “al final de la Primera Guerra Mundial (1GM) con el colapso de los imperios Austro-Húngaro, Otomano, Ruso y Alemán”⁹³. Trayendo a colación la pregunta de: “¿Sobre qué bases serían hechas las revisiones territoriales para que ellas pudieran reflejar la nueva concepción del territorio y tener un mínimo acuerdo de legitimidad?”⁹⁴ La respuesta fue la doctrina de la autodeterminación que sirvió como principio legitimador del proceso de creación territorial del Estado.

No obstante, fue más fácil enunciarla que llevarla a cabo. “Obviamente las fronteras territoriales no pudieron fácilmente coincidir con la distribución de la población, mientras que los estados son entidades relativamente permanentes, la población y en particular su identidad, están constantemente cambiando. Por tanto, para hacer que las naciones coincidieran con un territorio permanente se requería un compromiso”⁹⁵.

“Donde la base histórica y etnográfica de las fronteras era débil y contestada, los plebiscitos fueron usados para estabilizar. [Así que,]

⁹⁰ *Ibíd.*, p. 87.

⁹¹ *Ibíd.*, p. 88.

⁹² *Ibíd.*, p. 89.

⁹³ *Ídem.*

⁹⁴ K. J. Holsti, *Taming the sovereigns*, Cambridge University Press, Cambridge 2004, p. 89.

⁹⁵ *Ibíd.*, p. 90.

[...]El punto más importante es que todas las revisiones territoriales después de la 1GM necesitaban alguna forma de validación popular”⁹⁶.

Las líneas provisionales antiguas y los plebiscitos no solucionaron todos los problemas. “Las fronteras del Estado no pudieron ser dibujados sobre poblaciones pequeñas y siempre cambiantes. No fue siempre obvio de donde una persona era y muchas personas estaban mezcladas con otras en diferentes espacios. Para resolver estos dilemas, los tomadores de decisiones en París 1919 tenían básicamente tres opciones: mover fronteras, mover poblaciones o crear minorías”⁹⁷ y la solución más utilizada fue la tercera.

La decisión tomada en Paris en 1919 reveló un nuevo aspecto para la territorialidad llevando a que algunas de las promesas hechas en tiempos de guerra sobre ajustes territoriales tuvieron que ser ignoradas o denegadas (por ejemplo a Italia). “A diferencia de las guerras previas, los victoriosos no fueron en una campaña extensiva para la revisión territorial [...]. Gran Bretaña tomó solo algunas colonias alemanas sobre el tema de mandatos en la Liga de las Naciones; y EEUU no tomó nada. Lo más importante, el tortuoso intento por definir los límites territoriales de un nuevo Estado muestra que el territorio ya no era solo un Estado real. Este estaba profundamente engarzado con la cuestión de la identidad nacional y la autodeterminación, bases de la legitimidad política”⁹⁸.

La ruptura que se dio a este sistema organizativo durante 1930 y la 2GM fue más un impase que retomaba patrones territoriales del siglo XVII y XVIII que un retorno, pues “desde 1945 los cambios territoriales, particularmente a través de victorias armadas, se destacan por su rareza. Estas incluyen la invasión pakistaní de Kashmir en nombre de la secesión anti-india en 1947-8; la guerra Chino-India en 1962 por Ladakh; la ocupación China de la Isla Paracel en 1974; la conquista de India sobre Goa en 1961; [etc.]. Existieron numerosas disputas territoriales en África, Asia, América de Sur, pero la comunidad internacional se opuso a las revisiones territoriales como formula de estabilizar”⁹⁹.

Así, desde 1945 se desarrollaron siete normas internacionales para la territorialidad las cuales son, siguiendo a Jackson y Zacher, las siguientes¹⁰⁰:

1. Sólo las fronteras existentes son legales y legítimas.
2. Ningún cambio territorial dado por la fuerza es legítimo.
3. Ninguna revisión territorial puede darse por negociación.
4. Todo revisión territorial debe basarse en el principio de autodeterminación nacional.

⁹⁶ *Ídem*.

⁹⁷ *Ídem*.

⁹⁸ *Ibíd.*, p. 91.

⁹⁹ *Ibíd.*, p. 93.

¹⁰⁰ *Ibíd.* p. 99.

5. Toda revisión territorial debe hacerse con el consenso de los afectados.
6. Los afectados deben incluir a las personas y al Estado.
7. Cualquier movimiento de secesión que amenace la integridad del Estado no tendrá el reconocimiento internacional, a menos que se alcance mediante la negociación y el consenso.
8. Si se da el consenso el territorio secesionista tiene que crear fronteras administrativas.

La “institución territorial es un ejemplo de transformación. Al principio –siglo XVII y XVIII- la práctica territorial consistía en la revisión y conquista, la idea del territorio es la de una mercancía de posesión patrimonial personal y normas débiles. La práctica contemporánea [...] consiste en la permanencia de las demarcaciones territoriales, [...] con un *status* santo y normas fuertes que evitan el cambio territorial a través de la coerción y el conflicto militar”¹⁰¹.

Por lo tanto, la existencia de la IED como fenómeno económico-social internacional solo puede darse a partir de finales del siglo XVIII, cuando el Estado y su territorialidad definen la dialéctica de lo interno y externo; de lo nacional y lo extranjero; del yo y la otredad; y que, además, permite la generación de comunidades sociopolíticas formales y estables en el tiempo y no territorios mercantilizados por individuos con títulos nobiliarios, lo cual permite la identificación de qué es lo que le pertenece a esa comunidad en el sentido cultural, económico, social, político y, sobre todo, legal en el desarrollo de su vida.

3. Antecedentes de la empresa transnacional: Breve aproximación histórica

Tomando en cuenta el principio de territorialidad y la existencia de, por lo menos, dos áreas fundamentales de interés en diferentes comunidades políticas, se puede encontrar el desarrollo histórico de la IED y la empresa transnacional, a partir de la segunda mitad del siglo XIX cuando dos compañías estadounidenses (*Colt Industries Incorporated* y *The Singer Company*¹⁰²) instalaron fábricas formalmente en el extranjero, la primera de ellas fue *The Singer* ubicada en Glasgow¹⁰³. Sin embargo, existen vestigios que revelan acciones de transferencia de capital en comunidades anteriores, caracterizadas por la porosidad territorial. Por ejemplo, desde las relaciones que establecieron las ciudades-estado italianas (Lombardía, Génova, Venecia, etc.¹⁰⁴) con los Estados monárquicos como Francia, España e Inglaterra; o el “apoyo [...] al comercio marítimo privado [...] [bajo la dinastía] los [Yuan en China]

¹⁰¹ *Ibíd.*, p. 100.

¹⁰² JAMES, H. Targgart, C. McDermonnt (traducc.), *La esencia de los negocios internacionales*, Pretice Hall, México, 1996, p. 2.

¹⁰³ PEREIRA; *op cit*, pp. 341-343.

¹⁰⁴ *Cfr.*: GIOVANNI, Arrighi, *El largo siglo XX*, Akal, traductor Carlos Prieto del Campo, Madrid, 1999, 455 pp.

(1271-1368) [que] llevó a la formulación de redes comerciales chinas no continentales en todos los mares del sur y el Océano Índico”¹⁰⁵, y con posterioridad generaron el caldo de cultivo del surgimiento efímero de la familia Zheng durante la dinastía Ming (1368-1644). Consecutivamente podemos encontrar a partir del siglo XIV y llegando hasta inicios del XIX a las empresas estatutarias por acciones como la Hudson’s Bay Company¹⁰⁶.

En cuanto a las ciudades-estado italianas podemos observar, a partir de la expansión comercial de finales del siglo XIII principios del XIV (“Florenia y Milán se hallaban ocupadas en las actividades manufactureras y en el comercio por tierra con el noreste de Europa; mientras que Florenia se especializó en el comercio textil, Milán lo hizo en el comercio metalúrgico. Venecia y Génova se hallaban especializadas en el comercio marítimo con el este; mientras Venecia se especializó en los negocios con el circuito del sudeste de Asia, basado en el comercio de especias, Génova lo hizo en los negocios como el circuito del centro de Asia”¹⁰⁷), la generación de relaciones económicas que permiten encontrar características de IED. Por ejemplo, se puede advertir que las familias florentinas Bradi, Peruzzi y Medici, en los siglos XIII y XIV, expandieron su producción de paño y textiles a través de inversiones en nuevos talleres en “Brabante, Holanda, Inglaterra y Francia, en donde se encontraba la mejor lana, para realizar las primeras y más toscas fases de la producción manufacturera”¹⁰⁸; además de organizar toda “una red de corresponsales [en el sector bancario] que se extendía por toda la economía-mundo europea [...] controladas directamente por las oficinas centrales de Florenia, Venecia, Nápoles, Milán, Pisa, Ginebra, Lyon, Basilea, Aviñón, Brujas y Londres”¹⁰⁹.

La expansión de las empresas de las familias florentinas, a lo largo de las diferentes comunidades políticas europeas, se establecieron utilizando una dinámica realmente simple. En un primer momento se aprovechaban los beneficios del comercio que desdoblaron casi oligopólicamente de las rutas hacia oriente, así como del intercambio de productos textiles y minerales, para después convertirse en prestamistas de los príncipes y, en general, de los grandes señores de la tierra (ocupados en confrontaciones militares para expandir sus dominios territoriales), a cambio de derecho de propiedad o comercio exclusivo, lo cual a su vez les permitía expandir su producción y servicios bancarios, no solo en las comunidades a las que pertenecían sino a lo largo de Europa.

La expansión de las familias de las ciudades-estado italianas en Europa se dio, por tanto, mediante una concesión del dueño de la tierra (poseedor del título nobiliario), que no generaba una condición de extranjería, más bien les permitía usufructuar el

¹⁰⁵ GIOVANNI, Arrighi, *Adam Smith en Pekín. Orígenes y fundamentos del siglo XXI*, Akal, traductor Juan Mari Madariaga, Madrid 2007, p. 336.

¹⁰⁶ PEREIRA; *op cit*, pp. 341-343.

¹⁰⁷ GIOVANNI, Arrighi; *op cit*, Madrid 1999, p. 111.

¹⁰⁸ OLIVER, Cox, *Foundations of capitalism*, Philosophical Library, NY 1959, pp. 162-3, citado en: *Ibíd*, p. 121.

¹⁰⁹ *Ibíd*, p. 133.

uso de la tierra concediéndoles un monopolio, lo que les daba mejores condiciones que al habitante promedio.

Por lo que respecta al comercio marítimo privado en el Imperio Chino se puede encontrar a la familia Zheng, una formación empresarial que tenía su origen dentro del Imperio pero recorría el Océano Indico y el Mar de China, estableciendo bases comerciales en el área (en particular en Taiwán, al cual posteriormente anexión como territorio propio, en busca de ser declarada como estado vasallo de China), aprovechando que las diferentes comunidades políticas (Japón, Corea y China hasta Vietnam, Laos, Tailandia y Kampuchea) “estaban ligados entre sí, directamente o a través del centro chino, por relaciones comerciales, [tributarias] y diplomáticas”¹¹⁰. Igualmente, se llegó a afirmar que “las redes de espionaje comercial y político de los Zheng debieron ser al menos tan eficaces como las de sus principales enemigos, los Manchúes y los holandeses [...]. Cabría decir, que la organización de los Zheng tenía algunos rasgos que la asemejaban a la VOC”¹¹¹, organización empresarial europea que inicia el desarrollo de las empresas estatutarias.

Sin embargo, los flujos de capitales para poner sucursales comerciales, por parte de los Zheng alrededor de Asia, fue muy complicada porque el comercio exterior fue sumamente regulado, por ejemplo, la dinastía Ming priorizaban el comercio interno y prohibían el comercio con el extranjero imponiendo restricciones administrativas al comercio marítimo (en particular de importaciones) y a las emigraciones chinas al sureste de Asia¹¹², e incluso proscripciones contra la construcción de barcos de gran calado a los habitantes del Imperio¹¹³. Todo lo anterior hizo que el surgimiento de actividades de relacionadas con un inversión de capital fuera de la comunidad política fuera difícil y poco creíbles de realización, en el contexto regional de Asia-Pacífico, por parte de los residentes bajo la hegemonía del imperio chino.

Concentrándose en las empresas estatutarias, se tiene que establecer que eran organizaciones empresariales a las que los gobiernos otorgaban privilegios comerciales exclusivos en determinadas áreas geográficas; y con derecho a emprender actividades de organización de la guerra y construcción del aparato estatal necesario para extraer privilegios¹¹⁴. Es decir, son organizaciones a las que los gobiernos europeos concedían un estatuto privilegiado para actuar por su cuenta en el mundo no europeo¹¹⁵. Consecuentemente, poseen tanto un permiso de conquista, como un reconocimiento formal para extender sus enclaves alrededor del mundo (ya sea en Asia-Pacífico, como en toda África y América¹¹⁶).

¹¹⁰ GIOVANNI, Arrighi; *op. cit.*, Madrid 2007, p. 328

¹¹¹ J. E., Wills Jr., *Maritime China*. citado en: GIOVANNI, Arrighi; *op. cit.*, Madrid 2007, p. 328.

¹¹² *Ibid.* p. 336.

¹¹³ *Ibid.* p. 337.

¹¹⁴ *Cfr.*: GIOVANNI, Arrighi, *Caos y orden en el sistema-mundo moderno*, Akal, Madrid 2001, p. 107.

¹¹⁵ *Cfr.*: *Ibid.* p. 105.

¹¹⁶ La VOC, por ejemplo se apoderó de las especias finas que eran monedas de cambio en Europa y Asia, a través de: asentamiento fortificado en Batavia (1629); Tomaron Malacca (1641); Anexionaron Molucas (Islas de las especias).

Las empresas estatutarias se extendieron por todo el orbe siendo realmente relevantes en los descubrimientos territoriales en América, pero sobre todo por la dominación que ejercieron de las rutas comerciales hacia el lejano oriente, desbancando los primeros bosquejos venecianos, florentinos e incluso los intentos regionales efímeros de la familia Zheng. Algunas de las empresas estatutarias más conocidas son: Vereenigde Oost-Indische compagnie (VOC, compañía holandesa); English East Indian Company (EIC, compañía británica); West-indish Compagnie (WIC, compañía holandesa); Royal African Company (compañía inglesa); Estado da India (compañía portuguesa; entre otras.

Las empresas estatutarias fueron, pues, un mecanismo que utilizaron los Estados monárquicos europeos para hacerse de la riqueza de las ciudades-estado italianas a partir de la monopolización de las rutas comerciales hacia oriente, que con posterioridad lograron, mediante el uso de la fuerza militar (la batalla de Plassey, en 1757), o estrategias comerciales (para centralizar “tanto como les fuera posible la oferta india de productos textiles, la East India Company empleó el *dadni* o sistema de contratos. Los agentes asignados a las factorías de las compañías adelantarán una cantidad de dinero a los comerciantes o a sus intermediarios, quienes a su vez contrataban a *paikars* o agentes rurales para entregar el dinero y recibir las piezas confeccionadas por los tejedores”¹¹⁷) establecer enclaves en los territorios de oriente dentro de la diferenciadas comunidades políticas, que no eran consideradas estados, por lo cual podían ser objeto de dominación.

En 1750, se da el cambio más importante en la organización de las empresas estatutarias que las establece como organizaciones territoriales. Esta transformación se basa en el cambio del sistema *dadni* por un sistema de agentes, bajo el cual “las factorías de la compañía incorporan a su dominio organizativo uno o más *arangs*, centros de producción especializados localizados en los distritos donde había una concentración mayor de artesanos”¹¹⁸. La empresa estatutaria que lo lleva a cabo fue la East India Company (EIC), permitiéndole desplegar a su vez todo un aparato coercitivo como respaldo de su intervención en el proceso productivo que poco a poco fue eliminando a su competencia, este es:

- La asignación de personal militar.
- La elaboración de leyes que obligaban a los tejedores a trabajar exclusivamente para ellos.
- Recaudación de impuestos o incorporación de los *diwani* (1765)¹¹⁹

Posteriormente, debido a las dificultades económicas generadas por el gran aparato coercitivo en territorios extraeuropeos (era muy costoso, y reducía la tasa de ganancia, además de limitar su expansión), el monopolio comercial y las diferentes manifestaciones sociales de empresarios en las principales ciudades de los estados

¹¹⁷ GIOVANNI, Arrighi; *op. cit.*, Madrid 2001, p. 115.

¹¹⁸ *Ibíd.* p. 118.

¹¹⁹ *Ídem.*

Europeos, en particular de Gran Bretaña con sus grandes y poderosos centros industriales como Birmingham (que estaban en contra de los altos precios y la poca posibilidad de negociación con las compañías estatutarias, en particular con la IEC), se creó toda una campaña para eliminar el monopolio que se había concedido en el comercio con oriente, finalmente se consiguió en 1813¹²⁰ con la abolición de los estatutos de privilegios, marcando con esto el fin de las empresas estatutarias y el inicio de un nuevo tipo empresarial: la empresa transnacional.

4. La empresa transnacional

La construcción de la empresa transnacional, como hoy se conoce, se desarrolló en el marco de la competencia inter-empresarial con apoyo estatal mundial entre los EEUU y Gran Bretaña a finales del siglo XIX y principios del XX. En un contexto caracterizado por la ventaja competitiva de los centros industriales británicos, altamente especializados, surgidos gracias a la gran cantidad de materias primas traídas de los dominios de las empresas estatutarias, pero estabilizadas y realzadas con fuerza, a partir de la caída de la EIC y la apertura al libre comercio, que permitió a más empresas incorporarse a las rutas comerciales, compitiendo para obtener clientes mediante la disminución de precios, lo que conformó el crecimiento de las ganancias en los centros industriales.

La ventaja competitiva de los corredores industriales británicos era la tecnología, dada gracias a la preparación exhaustiva de los fabriles. No obstante, a raíz de la libertad comercial promovida por Gran Bretaña, esa ventaja competitiva pronto fue imitada y asimilada por otras comunidades empresariales del orbe, forzando el paso de la gran euforia y crecimiento de 1850 y 1869 a la gran depresión de 1873 y 1896, porque la gran competencia surgida a partir del libre comercio de bienes de capital hizo que la ganancia se esfumara, provocando una contracción de la producción, despido masivo y disminución de la demanda.

La gran depresión representó un incremento de la fricción tanto de las relaciones entre las empresas como en las relaciones interestatales, incluso marcó la transición del sistema de empresas familiares altamente especializadas de los corredores industriales británicos, al sistema de corporaciones multinacionales verticalmente integradas y burocráticamente gestionadas, que caracterizaron a la nueva comunidad empresarial del siglo XX, localizada principalmente en Estados Unidos.

El desafío de la gran depresión de finales del siglo XIX significó, entonces, una oportunidad para realizar una reorganización de la empresa, atendiendo a las dificultades de la competencia. Es decir, “como había predicho Adam Smith un siglo antes, la intensificación de las presiones competitivas inherentes al proceso de

¹²⁰ *Ibíd.* p. 121.

liberalización comercial habían dado lugar a un recorte de los beneficios a nivel apenas tolerable”¹²¹, y era necesario, por tanto, respuestas al problema económico.

El desafío económico representaba para los hombres de negocio, como sentencia Edward S. Meade, la necesidad de mayores beneficios sin una contienda tan desesperada para conseguirlos¹²². La solución fue la integración vertical en las empresas dentro de la comunidad estadounidense. La integración vertical es “la fusión de las operaciones de una empresa con las de sus proveedores y clientes, de manera que quedarán asegurados el suministro de *input* para el proceso productivo procedentes de la producción primaria, y la demanda de los productos obtenidos en este y dirigidos hacia el consumo final. Las empresas multidepartamentales que resultaban de esta fusión estaban en condiciones de reducir los costes de transacción, los riesgos y las incertidumbres vinculadas a la transferencia de *inputs/outputs* a lo largo de la serie de sus procesos de producción e intercambio que conectan la obtención de inputs primarios con la distribución de outputs finales”¹²³.

La unidad operativa de las empresas verticalmente integradas concedió una mayor velocidad para convertir los inputs primarios en outputs finales, ya que evitó los dilemas de selección del comprador y de la disposición del último de entregar los pedidos en el tiempo necesario para la planta y a un costo no sobrevaluado, permitiendo, incluso, incrementar la producción por trabajador y por máquina al administrar integralmente los procesos, evitando en lo más posible la pérdida de control sobre la producción¹²⁴. Cuestión que generó, paulatinamente, el caldo de cultivo para las ideas de la producción de masa, que años después marcarían el éxito de la comunidad empresarial estadounidense.

En EEUU, afirma Alfred Chandler, las empresas optaron por las organizaciones verticalmente integrada de los procesos secuenciales de producción e intercambio “en una rama tras otra, desde los cigarrillos y la carne enlatada, hasta la maquinaria agrícola y de oficina”¹²⁵, lo cual no se limitó al mercado interno estadounidense, ya para las empresas de EEUU se hicieron multinacionales, siguiendo a Dunning, “casi tan pronto como vieron completado su integración continental. Muchas lo habían hecho antes de la Primera Guerra Mundial; unas pocas la asistieron en la década de 1920”¹²⁶, hecho que queda respaldado cuando observamos que para el año “1902 los europeos

¹²¹ GIOVANNI, Arrighi; *op. cit.*, Madrid 2001, p. 130.

¹²² *Ídem.*

¹²³ *Ídem.*

¹²⁴ Cuando los grandes y continuos flujos de tesorería generada por este tipo de centralización se reinvirtieron en la creación de jerarquías de cuadros de alto y medio rango especializados en el control y la regulación de los mercados y los procesos de trabajo, las empresas verticalmente integradas comenzaron a disfrutar de ventajas competitivas decisivas frente a las unidepartamentales. Una vez establecidas, esas jerarquías se convirtieron en una barrera mucho más imponente que la tecnología para nuevas entradas en las industrias que se habían reorganizado con éxito mediante la integración vertical. (Chadler, 1977: 299), en: *ibíd.*, p. 131.

¹²⁵ *Ibíd.* p. 136.

¹²⁶ JOHN, Dunning, *Us department of commerce*, 1983, pp. 91-93, citado en: *ibíd.* p. 145.

hablan de la amenaza de la inversión americana, y en 1914 la inversión exterior directa estadounidense equivalía a 7% de su PNB¹²⁷.

“Posteriormente se acelera [el desarrollo y la] implantación [de la empresa multinacional] en la medida en que lo hacen los avances científicos y tecnológicos de los procesos de producción, distribución y consumo”¹²⁸. Además, a partir de la gran depresión de los años treinta cuando “fueron elevadas las barreras aduaneras con el fin de defender a los productores nacionales de la crecida competencia internacional, [...] las empresas que ya dependían para su crecimiento del volumen de los negocios internacionales, se vieron forzadas a remplazar su estrategia de aprovisionamiento por la de producción desde una subsidiaria ubicada en sus mercados externos”¹²⁹, lo que trajo como consecuencia un mayor despliegue del aparato industrial de producción de la empresa multinacional.

“Al terminar este periodo, alrededor de 1950, el proceso de diversificación geográfica de las capacidades de producción se hallaba ya generalizado y recibió un impulso definitivo mediante una serie de medidas paradójicamente opuestas a las anteriores, tomadas por los países europeos para permitir la reconstrucción [después de la 2GM] y por los países en vías de desarrollo con el objeto [supuestamente] de promover su industrialización”¹³⁰. Las políticas tomadas como nuevo arranque de la empresa multinacional fueron las de “liberalización progresiva de los movimientos de personas, mercancías y capitales a través del GATT, los tratados de París y de Roma, los movimientos de integración en América Latina”¹³¹, las cuales configuraron el marco idóneo del desarrollo de la gran empresa trasnacional.

A partir de las décadas de los cincuenta y sesenta del siglo XX se produjo un giro masivo hacia los mercados exteriores, la “inversión extranjera directa estadounidense en Europa, por sí sola, creció de 1 700 millones de dólares en 1950 a 24 500 millones en 1970”¹³². Suceso que fue encabezado por empresas estadounidenses de industria intensivas en capital apoyadas fuertemente por el gobierno estadounidense, el cual estuvo comprometido con “la promoción de la expansión trasnacional del capital corporativo estadounidense, así como la creación de las condiciones para su consolidación doméstica, [...] [proporcionando] a las corporaciones estadounidenses que operaban en el extranjero incentivos fiscales y planes de seguros, así como protección política, militar (Commission on international trade and investment en 1971) y, lo que es más importante, contribuyó decisivamente a la conversión de Europa occidental en el destino privilegiado en inversión directa extranjera estadounidense”¹³³.

¹²⁷ *Ibíd.* p. 136.

¹²⁸ Pereira; *op cit.*, p. 342.

¹²⁹ EDUARDO, J. White; *op cit.*, p. 14.

¹³⁰ *Ibíd.* p. 15.

¹³¹ *Ídem.*

¹³² GIOVANNI, Arrighi; *op. cit.*, Madrid 2001, p. 145.

¹³³ *Ibíd.* p. 145.

Así, la estabilidad y unidad de Europa, en el contexto de la confrontación de la Guerra Fría y rencillas entre los países ganadores y perdedores de la Segunda Guerra Mundial, se convirtió en prioridad para el gobierno de EEUU y su comunidad empresarial, ya que como afirma John Foster Dulles: una Europa sana no puede dividirse en compartimentos conflictivos entre si, sino como “un mercado lo bastante grande para justificar los modernos métodos de producción barata para el consumo de masas”¹³⁴.

5. Teorías de la Inversión Extranjera Directa

Una vez planteado el marco historio que dio vida a la IED y su objeto material, la empresas trasnacional, cabe hacer una revisión de los cuerpos explicativo que intentan aprehender las variables y razones que las caracterizan.

Las teorías son los cuerpos explicativos que permiten al ser humano capturar la realidad mediante aparatos conceptuales que reflejan un posicionamiento sobre cómo se perciben los fenómenos, sus causas, sus consecuencias y sus posibles devenires futuros.

La Inversión Extranjera Directa, como fenómeno de la realidad socioeconómica en la que el ser humano se desenvuelve, ha sido ampliamente estudiada a partir de mediados del siglo XX por diversos autores destacados en los ámbitos económicos, financieros y administrativos. De manera general se puede agrupar a las diversas explicaciones teóricas en cuatro corrientes de gran envergadura: la primera, se puede denominar como corriente de la imperfección de los mercados; la segunda como corriente de coyuntura; la tercera como corriente del ciclo de vida del producto; y, la última como corriente marxista.

A. Corriente de la imperfección de los mercados

La corriente de la imperfección de los mercados es la más aceptada y referenciada por los autores; y se refiere a la existencia de características que permiten la diferenciación de los distintos países de acuerdo a las siguientes particularidades:

- **El número de oferentes.** Ya que puede ser un reducido número o bien un solo vendedor, esto hace que los oferentes puedan intervenir para modificar los precios.
- **No existe plena movilidad.** Existe algún grado de control sobre las mercancías y los factores productivos.

¹³⁴ *Ibíd.* p. 146.

- **Diferenciación de productos.** Los productos no poseen las mismas características, aún cuando solucionan las mismas necesidades. Debido a estas diferencias de las mercancías puede existir la publicidad competitiva.
- **No hay plena libertad de información.** Cada individuo puede conocer eventos, decisiones, entre otras cuestiones, que pueden determinar el aumento o la pérdida de ganancias
- **No hay plena libertad en el mercado.** Existen restricciones para que nuevos oferentes entren al mercado, ya que puede haber control de patentes, control tecnológico, etc.¹³⁵

Es decir, la corriente de la imperfección del mercado parte de la premisa de que hay una dotación y restricción distinta de los factores de la producción alrededor del mundo, que no es conocida por todos y, además, puede ser aprovechada mediante la posesión de información privilegiada que permite tomar decisiones para generen mayores ganancias.

Los cuerpos explicativos de la corriente de la imperfección de mercados que se destacan son:

- Teoría de los factores financieros
- Teoría de la ventaja monopolística
- Teoría de la internalización
- Teoría de la movilidad internacional de los factores
- Teoría eclética

La teoría de los factores financieros sustenta que las imperfecciones del mercado de divisas, la discrepancia en la inflación y las tasas de interés son los responsables de la inversión extranjera. Por ejemplo “las empresas en naciones con moneda sobrevaluada se ven atraídas a invertir en países donde la moneda está subvaluada”¹³⁶. No obstante, “no existe una conclusión definitiva de las pruebas empíricas, parece ser que un número considerable de adquisiciones de empresas estadounidenses por parte de firmas europeas multinacionales y globales ocurridas a finales de la década de 1970, cuando el dólar era relativamente débil,”¹³⁷ hacen pensar que la premisa financiera no puede explicar completamente la movilidad de la IED. El autor destacado en este cuerpo teórico es Aliber, profesor de economía internacional y finanzas de la universidad de Chicago.

La teoría de la ventaja monopolística fue creada por Stephen Hymer en la década de 1960, y sustenta que “la inversión extranjera directa ocurría en gran parte en industrias oligopólicas, más que en aquellas que operaban en competencia casi

¹³⁵ *Cfr.*: JOSÉ SILVESTRE, Méndez Morales, *op cit.*, p. 333.

¹³⁶ DONALD, Ball; Wendell H., McCulloch, *Negocios internacionales. Introducción y aspectos esenciales*, IRWIN, Madrid, 1996, p. 114.

¹³⁷ *Ídem.*

perfecta”¹³⁸, esto significa que los participantes en estas industrias deben contar con ventajas de que no disponen otras empresas en otras localizaciones. “Hymer razonaba que las ventajas deben ser las economías de escalas, tecnología superior, o bien superiores conocimientos en ventas, administración o finanzas”¹³⁹.

La teoría de internalización tiene como argumento fundamental que la posesión del conocimiento, como un activo intangible, reditúa mayores ganancias. En otras palabras, si una empresa tiene un conocimiento superior puede obtener un mejor precio por él cuando lo emplea, que al venderlo en el mercado abierto, mediante licencias. Así, “al invertir en una subsidiaria extranjera en lugar de extender licencias, la empresa puede enviar al extranjero ese conocimiento, pero al mismo tiempo lo mantiene dentro de la corporación, donde supuestamente rinde mejores utilidades a la inversión que se realizó para producirlo”¹⁴⁰.

La teoría de la movilidad internacional de los factores toma en consideración las ventajas comparativas de David Ricardo (después desarrolladas por Heckscher y Ohlin) y define que existen tres factores de la producción: tierra, trabajo y capital. De estos solo el trabajo y capital se pueden mover, a menos que existan restricciones legales entre los países. Por lo tanto, si existe libre movilidad del trabajo y capital, el único elemento que podría definir una distinción sería la calidad de la tierra, es decir los recursos naturales que en ella existen o se pueden desarrollar, ya que el trabajo se moverá a las localidades donde existan mejores condiciones salariales y el capital donde existan posibilidades de inversión rentable, lo que al final llevará al equilibrio tanto del salario como de la inversión. Sin embargo, si existen restricciones, por ejemplo del factor trabajo, habrá diferentes niveles salariales, lo que generara una nueva condición en la cual el atractivo del menor precio al trabajo llevará a invertir en esas localidades para producir bienes con alto contenido de mano de obra.

Concentrándonos en el capital de inversión directa internacional, la teoría, argumenta Krugman, distingue entre dos preguntas: la primera, “¿por qué se produce un bien en dos (o más) países diferentes y no en uno? Esto se conoce como la cuestión de la localización. Segunda, ¿por qué su producción en diferentes localizaciones se realiza mediante la misma empresa y no por empresas separadas?”¹⁴¹ Esto se conoce como internalización.

La localización está determina por los recursos naturales y laborales; los costos de transporte; y otras barreras al comercio. Por ejemplo, “los fabricantes de mini-PCs localizan sus recursos de diseño intensivos en tecnología en Massachusetts o al norte de California, y sus fábricas de montaje, intensivas en mano de obra, en Irlanda o Singapur”¹⁴².

¹³⁸ *Ibíd.* p. 113.

¹³⁹ *Ídem.*

¹⁴⁰ *Ibíd.* p. 114.

¹⁴¹ PAUL R., Krugman,.; Maurice, Obstfeld; Marc J, Melitz; *op. cit.*: p. 164.

¹⁴² *Ibíd.* p. 165.

La internalización nos dice que hay IED realizada por grandes empresas, porque resulta más beneficioso realizar una determinada transacción dentro de una empresa que a través de otras. Por ejemplo, si se comercializa la tecnología, “definida en general como cualquier clase de conocimiento de utilidad económica”¹⁴³, pueden existir dificultades, puesto que “es difícil para un comprador potencial saber cuál es el valor del conocimiento (si el comprador supiera tanto como el vendedor, ¿no sería necesario comprar!)”. Además de que “a menudo es complicado establecer los derechos de propiedad del conocimiento. Si una empresa permite la utilización de su tecnología a una empresa [...], otras empresas [...] pueden imitar [...] dicha tecnología. Todos estos problemas pueden reducirse si una empresa, en vez de vender tecnología, decide capturar los beneficios en otros países estableciendo filiales en el extranjero”¹⁴⁴.

Dos ejemplos que pueden ayudar a un mejor entendimiento de la pérdidas y las ventajas de la internalización son:

- “Pizza Hot se enteró que, desde hacía largo tiempo, su licenciataria en Tailandia diseminaba sus conocimientos prácticos y estableció a un competidor directo llamado *The Pizza Company*, que ya controlaba el 70% del mercado en Tailandia”¹⁴⁵
- “Coca-Cola ha invertido en plantas embotelladoras alrededor del mundo en vez de concesionar a las compañías locales la producción de su refresco Coca-Cola. Optó por esa modalidad de incursionar en mercados internacionales a causa de una razón obvia: proteger la fórmula de su famoso refresco”¹⁴⁶. Así, cuando en la década de 1960 el gobierno de la India condicionó la continuidad de su embotelladora en ese país a condición de revelar su fórmula, Coca-Cola optó por salir del país.

La teoría ecléctica fue elaborada por John Dunning y afirma que “las compañías eligen la inversión extranjera directa como un modo de entrar a mercados internacionales”¹⁴⁷. La teoría ecléctica es una combinación de dos cuerpos explicativos: uno, la ventaja monopolista; y dos, la movilidad internacional de factores, específicamente en su apartado de localización e internalización. En otras palabras, la IED ocurre cuando existen tres condiciones que Dunning denomina la ventaja OLI¹⁴⁸:

1. Ventajas de propiedad (O, ownership). La compañía debe poseer algunas ventajas competitivas únicas que cobran las desventajas de competir con

¹⁴³ *Ibid.* p. 166.

¹⁴⁴ *Ídem.*

¹⁴⁵ R. TASKER, 2002, *Pepperoni power*, FEER, 14 de noviembre: 59-60

¹⁴⁶ CHEOL S., EUN; Bruce G., Resnick; *op. cit.*: p. 401.

¹⁴⁷ GRIFFIN, Ricky W; Pustay, Michael W, *International business*, Pearson, 5ª edición, NJ 2007, p. 169.

¹⁴⁸ MIKE W., Peng, *Negociación Globales*, Cengage Learning, 2ª edición, traductor Guadalupe Meza, México, 2012, p. 185.

compañías extranjeras en sus propias tierras. Esta ventaja puede ser la marca, la tecnología, los beneficios de las economías de escala, entre otras.

2. Ventaja de localización (L, Location). Emprender una actividad de negocios debe ser más rentable en una locación foránea que emprenderla en una locación doméstica.
3. Ventajas de internalización (I, Internalization). La compañía desde beneficiarse más de controlar la actividad de negocios extranjera que de arrendar a una compañía local independiente el servicio. El control es ventajoso, por ejemplo, cuando monitorear y llevar a cabo un acuerdo con una compañía local es muy costoso, cuando una compañía local puede hacer mal uso de la tecnología del propietario, o cuando la reputación de la compañía y su marca puede ser distorsionado por el manejo de una compañía local¹⁴⁹.

B. Corriente de coyuntura

La coyuntura se refiere a “un desplazamiento significativo de la correlación de fuerzas en un breve plazo [...] es una lectura especial de la realidad que se hace siempre en función de alguna necesidad o interés”¹⁵⁰ con referencia a las problemáticas de fenómenos de carácter social, político y económico que son volátiles, frágiles y cambiantes, pero puede influir en el cambio de estructuras sociales complejas. Por tanto, una coyuntura, como señala Pierre Vilar, es “el conjunto de las condiciones articuladas entre sí que caracterizan un momento en el movimiento global de la materia histórica”¹⁵¹.

Así, la corriente de coyuntura va a presentar estudios que se remitirán a respuestas específicas de circunstancias presentes en el entorno, que no pretenden entender el proceso total o la estructura compleja el fenómeno, sino más bien explicaran un breve episodio en el devenir del objeto de estudio, que en este caso es la IED. Dentro de esta corriente e encuentran dos cuerpos explicativos:

- Teoría de sigue al líder
- Teoría de la inversión cruzada

La teoría de sigue al líder fue diseñada por Knickerbocker y asevera que “cuando una empresa -en especial si es líder de una industria oligopólica- entraba a un mercado,

¹⁴⁹ Ricky W., GRIFFIN; Michael W., Pustay; *op. cit.*: p. 169.

¹⁵⁰ CEAAL. *Guía para hacer un análisis de coyuntura*, p. 3, consultado el 20-09-2012 en: www.ceaal.org/sitefiles/texteditor/imagenes/Guia%20Coyuntura.doc

¹⁵¹ PIERRE, Vilar, *Iniciación al vocabulario del análisis histórico*. Barcelona: Grijalbo, 1981, citado en: Rojas Rivera, Diana Marcela. *Relaciones Colombia - Estados Unidos Estudio síntesis y de coyuntura sobre el año 2001*, consultado el 13-02-13 en: <http://historiayespacio.univalle.edu.co/TEXTOS/21/Articulo2.pdf>

entonces la seguirán las demás firmas en la industria”¹⁵² a razón de evitar pérdida por parte de la competencia de posibles mercados.

La teoría de la inversión cruzada, escrita por Graham, observa que existe una tendencia “de inversión cruzada por parte de las empresas europeas y estadounidenses en determinadas industrias oligopólicas”. Esta tendencia se presentaba como represalia a las inversiones que uno u otra hacían en territorios ajenos, “es decir, las empresas europeas tendían a invertir en Estados Unidos cuando las firmas de ese país iban a Europa”¹⁵³.

Por tanto, la inversión extranjera directa refleja una reacción agresiva de las empresas de un país ante posible entrada de competidores a su mercado o una estrategia disuasoria sobre posibles prácticas encaminadas a destruir la industria local, como por ejemplo reducciones de precios artificiales que afectarán a las empresas locales.

C. Corriente del ciclo de vida del producto

La corriente del ciclo de vida del producto comprende todos aquellos estudios que parten de las premisas de Raymond Vernon, quien sostiene que “las compañías recurren a la inversión extranjera directa en una etapa particular del ciclo de vida de los productos que introdujeron inicialmente”¹⁵⁴.

Vernon observó que, “en el siglo XX, la mayoría de los productos nuevos (computadoras, televisiones y automóviles fabricados masivamente) eran desarrollados por compañías estadounidenses y se vendían primero en ese país”. Empero, después de unos años EEUU se convirtió en importador de los mismos. Un ejemplo que podría dar cuenta de esto es el de la computadores personales:

- “Las computadoras personales fueron creadas por compañías estadounidenses (como IBM y Apple computer) exportadas después a los mercados mundiales. Sin embargo, cuando se convirtieron en un artículo estandarizado, Estados Unidos se volvió importador neto de computadoras que fabrican compañías extranjeras de Japón, Corea y Taiwán, lo mismo que la subsidiarias de corporaciones estadounidenses”¹⁵⁵.

Lo precedente llevaría a preguntarse, cuáles son las etapas del ciclo del producto, para responder a tal cuestión Vernon enlista cuatro etapas tomando el caso de EEUU:

¹⁵² DONALD, BALL; Wendell H., McCulloch; *op. cit.*; p. 114.

¹⁵³ *Ídem.*

¹⁵⁴ CHEOL S., EUN,; Bruce G., Resnick, *Administración Financiera*, Mc Graw Hill, 4ª edición, Traductor José Carmen Pecina, México 2007, p. 403

¹⁵⁵ *Ídem.*

1. Exportaciones de EEUU. Al poseer Estados Unidos “la mayor población de consumidores de altos ingresos en el mundo, la competencia por ese mercado es intensa. En consecuencia los fabricantes se ven obligados a buscar en forma constante mejores maneras para satisfacer las necesidades de sus clientes”. Esto los lleva a innovar y fabricar nuevos productos que atiendan las necesidades del mercado, por lo cual crean sus plantas y centros de investigación cerca del contacto con el cliente y los proveedores de materias primas para el desarrollo del producto, haciendo con esto que “la administración pueda reaccionar con rapidez a la retroalimentación de los clientes”¹⁵⁶. De esta forma, durante un periodo, “las empresas estadounidenses serán las únicas fabricantes del producto”¹⁵⁷, y el contacto con el exterior será vía información y la exportación del nuevo producto para los que deseen adquirirlo.
2. Producción en el extranjero. Una vez que el producto es ampliamente conocido y se demuestra que un número considerable de los consumidores en el extranjero tienen la necesidad y capacidad económica para adquirirlo, se piensa sobre la posibilidad de realizar la producción en el mercado objetivo. Para iniciar la incipiente producción en localidades extranjeras, los empresarios tratarán de obtener autorización de producción, mediante la revisión de la legislación sobre inversión y realizando los procedimientos administrativos necesarios para iniciar la construcción de la planta y, posteriormente, el desarrollo del bien o servicio.
3. Competencia extranjera en los mercados de exportación. En la medida que la empresas multinacionales logren experiencia en la introducción de mercancías en el nuevo mercado y ganen mayores utilidades por disminuir los costos de traslado de productos y derechos pagados a los gobiernos, otras empresas imitarán tal procedimiento para no perder la posibilidad de un mercado, lo cual llevará a la saturación de sus mercados locales y obligará a buscar nuevos mercados, expandiendo los brazos de la empresa alrededor del mundo. Como resultado, descenderán las exportaciones estadounidenses.
4. Competencia de importación en Estados Unidos. Si las ventajas nacionales (en cuanto a la dotación y precio de factores) y de exportación de los mercados, donde las empresas multinacionales tienen sus subsidiarias, permiten a estas alcanzar mejores condiciones de costo de las mercancías producidas de las que disfrutaban las empresas localizadas dentro de los límites territoriales de Estados Unidos por los mismos productos o similares, llegará el punto en que las importaciones de productos será la norma.

¹⁵⁶ DONALD, BALL; Wendell H., McCulloch; *op. cit.*; p. 90.

¹⁵⁷ *Ídem*.

Por lo anterior, se puede “interpretar la inversión extranjera directa [desde la perspectiva del ciclo del producto] como una estrategia defensiva que conserva la posición competitiva de una firma frente a sus rivales nacionales e internacionales”¹⁵⁸

D. Corriente Marxista

La corriente marxista, para la explicación de la IED, parte del análisis del modo de producción, afirmando que este “se distingue de todos los anteriores por su tendencia a un desarrollo incesante y sistemático de las fuerzas productivas, derivada de un sistema de relaciones sociales de propiedad en el que las unidades económicas –a diferencia de épocas históricas anteriores- dependen del mercado para todo lo que precisan y no pueden asegurarse los ingresos mediante sistemas coercitivos extraeconómicos de extracción del excedente, como en la servidumbre, la esclavitud o el Estado tributario”¹⁵⁹, lo cual trae consigo dos consecuencias básicas:

- Las unidades individuales, para mantener y mejorar su situación, adoptan la estrategia de maximizar su tasa de ganancia incrementando la especialización, acumulando excedentes, adoptando las técnicas menos costosas y desplazándose tanto de un sector a otro, como de una localidad, región o país a otro u otros, para responder a los cambios de la demanda con respecto a la oferta de bienes y servicios.
- El conjunto de la economía constituye un campo de selección natural mediante la competencia en el mercado que desecha las unidades que no producen con una tasa de ganancia suficiente¹⁶⁰.

La tasa de ganancia es la relación entre el plus valor¹⁶¹ obtenido y el capital social de una empresa, por lo que representa la rentabilidad de la misma con respecto al capital utilizado. Por tanto, cuanto mayor sea el plus valor, mayor será la tasa de ganancia.

La corriente marxista de la IED se fundamenta en la Ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia, que afirma que el “propio desarrollo del sistema capitalista, basado en la competencia entre los productores capitalista, hace que aumente la

¹⁵⁸ CHEOL S., EUN,; Bruce G., Resnick; *op cit.*; p. 403.

¹⁵⁹ ROBERT, Brenner, *La economía de la turbulencia global. Las economías capitalistas avanzadas de la larga expansión al largo declive, 1945-2005*, traducción por Juanmari Adariaga, Era, México, 2013, p. 151.

¹⁶⁰ *Cfr.: ídem.*

¹⁶¹ La tasa de ganancia es igual a la plusvalía entre la suma del capital variable con el capital constante, todo eso por 100, es decir: $G = [P / (C+V)] * 100$, *cfr.:* JOSÉ, Silvestre Méndez Morales, *Fundamentos de Economía para la sociedad del conocimiento*, 5ª edición, Mc Graw Hill, México 2009, 149-151 pp.

composición orgánica del capital y retarda la rotación del capital”¹⁶². Para solucionar tal dilema, las empresas realizan acciones específicas con el fin de contrarrestar la disminución de la ganancia, por ejemplo:

- Incrementar el grado de explotación laboral.
- Reducir del salario por debajo de su valor.
- Abaratar los elementos del capital constante.
- Realizar actividades de comercio e inversión internacional.

En términos globales las empresas pueden realizar tales medidas observando más allá de las delimitantes territoriales del Estado al que pertenecen, migrando a otros donde las condiciones institucionales, el costo de los factores productivos y las ventajas competitivas permitan un aumento en su tasa de ganancia.

6. Factores de la Inversión Extranjera Directa.

Describas las principales teorías de la IED se pasa ahora a identificar los factores observables que afectan esencialmente la elección de la localización exacta de la inversión internacional. Los factores de la IED son aquellas variables que pueden influenciar, ya sea positiva o negativamente, los flujos de inversión extranjera alrededor del mundo. Es decir, el análisis de los factores de la IED se basa en el estudio de entornos social, político, legal, cultural y económico.

El entorno de una empresa se refiere a los factores que no puede controlar, es decir, si bien una organización empresarial pretende tener una producción estandarizada; o empleados con una cierta cualificación para puestos específicos dentro de su organigrama, lo cierto es que se tiene que adaptar a las circunstancias que se le presenten en su devenir histórico-geográfico. Esas circunstancias se refieren al contacto de la empresa con el exterior, ya sean sus consumidores, las normas jurídicas a las que hay que someterse y los cambios coyunturales (como políticas específicas de un gobierno entrante), al igual que los estructurales (como el cambio generacional).

De manera general, se puede decir que el entorno es todo aquel elemento que “influye directamente en el comportamiento del mercado, de los consumidores y las decisiones [...] que la empresa aplicará”¹⁶³. Por tanto, “es necesario que la empresa analice el entorno del mercado [...] seleccionado para conocer su potencial, amenazas y oportunidades que deberá enfrentar si desea operar en [él]”¹⁶⁴.

¹⁶² Composición orgánica del capital es la relación entre el capital constante y el capital total utilizado, es decir $O = C/C+V$, donde O es la composición orgánica, C es el capital constante y V el capital variable., en: *Ídem*.

¹⁶³ ALEJANDRO E., Lerma Kirchner; Enrique, Márquez Castro, *Comercio y marketing internacional*, CENGAGE Learning, 4ª edición, México, 2010, p. 19.

¹⁶⁴ *Ídem*.

Un documento que ha tomado relevancia a últimas fechas, en cuanto al análisis del entorno de la IED, ha sido el elaborado por John H. Dunning y Feng Zhang, expertos convocados por la UNCTAD para desarrollar un escrito (*Meeting of Experts on FDI, Technology y Competitividad*) donde se establecieron cuáles son los determinantes globales de la competencia para atraer la IED en los distintos países del mundo, en este los autores afirman que existen dos categorías generales para llevar a buen cabo tal tarea, estos son:

1. La capacidad de mercado. Es decir, el ambiente físico donde se desarrollan las firmas y generan bienestar.
2. Las instituciones. Lugar donde se establecen las reglas del juego para las firmas u otras entidades creadores de riqueza.

La capacidad de mercado está integrada por la dotación de factores con los que cuenta el país, así como los activos intangibles (como la educación) creados y otras variables encaminadas con el desarrollo administrativo y tecnológico, como se puede ver en la Figura II-2. Mientras que la categoría de las instituciones engloba todas aquellas prácticas comunes de una sociedad que se dan en cada país o mercado al que se intente entrar, ya sean las formalmente aceptadas (mediante una legislación) o mediante la costumbre u otras prácticas informales como se detalla en la Figura II-3.

Figura II-2. Capacidad de mercado.

Recursos	<ul style="list-style-type: none"> • Recursos naturales. Ejemplos: tierra, capital humano. • Activos creados. Ejemplos: capacidad tecnológica, maquinaria, edificios.
Capacidades	<ul style="list-style-type: none"> • Activos intangibles. Habilidades, educación. • Capacidad organizacional. • Visión y juicio estratégico en la toma de decisiones. • Habilidad de ejecutar políticas apropiadas.
Mercado	<ul style="list-style-type: none"> • Información y conocimiento sobre el mercado doméstico y el foráneo. • Habilidad para coordinar mercados

Fuente: John H. Dunning y Feng Zhang, 2007.¹⁶⁵

Siguiendo la dualidad señalada, los autores explican que los elementos integrantes crean una unidad para la atracción de los flujos de capital extranjero, y están en contra del trato aislado que han recibido las dos categorías. Sin embargo, tanto Dunning como Zhan señalan que es un error generado por las diferencias disciplinarias que lo abordan, por ejemplo entre los sociólogos y los economistas, pues mientras los primeros destacan los referentes humanos-subjetivos; los segundos pretenden un conocimiento concentrando en lo físico-objetivo.

¹⁶⁵ DUNNING, John H y Zhang, Feng. *Meeting of Experts on FDI, Technology y Competitividad*, UNCTAD, Marzo 2007, p. 6.

Figura II-3. Instituciones.

Formas	Áreas de influencia institucional
Instituciones formales. Constituciones, tratados, leyes, regulaciones.	<ul style="list-style-type: none"> • Ajuste económica • Protección a la propiedad intelectual • Fuerza económica • Estado de derecho • Estructura competitiva de mercado • Efectividad de las instituciones financieras • Educación • Seguridad pública y de acceso a los activos • Innovación • Incentivos • Equidad e igualdad social
Instituciones informales. Tradición, cultura, creencias, buenos deseos, reputación.	
Mecanismo de aplicación.	
Menos formal. Regulación propia, miedos, represalia y boicoteo.	
Más formales. Incentivos, penalizaciones, cancelación de contrato, encarcelamiento.	

Fuente: John H. Dunning y Feng Zhang, 2007.¹⁶⁶

Así, lo ideal es tratar tanto a la capacidad de mercado como a la categoría institucional de manera integrada, con el fin de tener una comprensión completa de las condiciones a la cuales se enfrentan los inversionistas internacionales. No obstante, si se analizan estos factores, brinca de inmediato la falta de otros elementos, como las industrias auxiliares o las condiciones de demanda, que son fundamentales a la hora de tomar la decisión de inversión, incluso tanto Dunning como Zhang, aseveraron que existen otros factores de relevancia a considerar y no se tomaron en cuenta, tales como: población, proporción de exportaciones y privatización.

En la presente investigación se consideran como factores complementarios, a los planteados en el documento de la UNCTAD, tres elementos del diamante de la ventaja nacional de Porter y un elemento adicional sobre la estabilidad financiera:

1. **Condición de demanda.** Es la naturaleza de la demanda de mercado para las industrias de productos o servicios. La condición de la demanda es la situación y carácter del mercado interior que puede tener un efecto desproporcionada sobre las empresas, ya que una imagen clara y temprana de las nuevas necesidades abre espacios para que las empresas, con conocimiento específico de la población, puedan tomar la decisión de invertir en otro país.
2. **Industrias relativas.** La presencia o ausencia en la nación de industria proveedoras y otras industrias relativas puede cambiar diametralmente las oportunidades de crecimiento de una empresa, ya que los proveedores radicados en el interior del país facilitan la última fase del proceso productivo, pues ayudan a suministrar los recursos económicos necesario, por lo cual su entrega rápida y oportuna es un elemento crucial para el desarrollo de la empresa.
3. **Estrategia, estructura y rivalidad de la compañía.** Las condiciones en el gobierno nacional sobre como crear compañías, organizarlas y manejarlas, así

¹⁶⁶ *Ibíd.*, p. 9.

como la naturaleza de la rivalidad doméstica¹⁶⁷, permiten facilitar o complicar el desarrollo empresarial.

4. **Estabilidad financiera nacional.** La variaciones bruscas en los tipos de cambio dados, ya sea por especulación en el mercado de divisas o por prácticas inadecuadas de los gobiernos para mantener la inflación y el crecimiento, tales como el endeudamiento, llevan a momentos de choque que pueden ser perjudiciales para las empresas.

7. A manera de reflexión.

La inversión extranjera directa (IED) y su objeto material, la empresas trasnacional, han sido explicadas a partir de variables tanto cuantitativas como cualitativas por las diferentes corrientes de pensamiento en las teorías de la IED, con el fin de establecer modelos que permitan comprender y predecir el comportamiento de las mismas. Desde la perspectiva del autor, el cuerpo explicativo que permite encontrar la razón de la IED es la tasa decreciente de ganancia y las demás teorías sirven para ubicar el lugar más conveniente a invertir. Sin embargo, se debe ser cuidadoso al utilizar las variables, ya que llevarían a desarrollar ideas sobre una supuesta cualidad estandarizada que deben tener los países receptores de la IED, creando entelequias sobre pasarelas o desfiles de países.

Por ejemplo, si un país no cuenta con estabilidad macroeconómica e incluso ha sido denunciado a razón de que las estadísticas presentadas en términos de inflación, deuda o crecimiento del PIB no muestran datos coherentes, se podría pensar que es sumamente riesgoso invertir en él. Sin embargo, la realidad es que existen países que siguen obteniendo aumentos de IED con estas condiciones, tal es el caso de Argentina, la cual ha sido censurada en el presente año por el Fondo Monetario Internacional (FMI) por mostrar estadísticas que los observadores privados catalogan de falacias al estar un 100% por debajo de los datos estimados por estos¹⁶⁸. Si a lo anterior sumamos que los factores institucionales han aumentado su riesgo por la expropiación del 51% de la empresa argentina llamada “Yacimientos Petrolíferos Fiscales” (YPF), parecería sumamente contradictorio que empresas estadounidenses y chinas (Chevron y National Offshore Oil Corporation, CNOOC¹⁶⁹) estuvieran dispuestas a invertir en Argentina, empero eso es lo que está pasando.

¹⁶⁷ Cfr.: MICHAEL, Porter, *The competitive advantage of the nations*, Harvard Business Review, March-April 1990, 71-91 pp.; MICHAEL, Porter. *Ser competitivo*, Harvard Business School, traducción por Creacions Grafiques Canigó, Barcelona, 2009, 219-400 pp.

¹⁶⁸ Cfr.: HOY, *FMI censura a Argentina y le da siete meses para que reforme estadísticas*, consultado el 1-01-2013 a las 10 pm, en:

<http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/fmi-censura-a-argentina-y-le-da-siete-meses-para-que-reforme-estadisticas-573177.html>

¹⁶⁹ Alejandro, REBOSSIO, *YPF dice que la china CNOOC estudia inversiones en Argentina*, Sección internacional, consultado el 1-03-2012 a las 4 pm, en:

http://internacional.elpais.com/internacional/2013/03/12/actualidad/1363047415_832324.html

En este contexto, la IED que se genera parecería ser una decisión errada de los administradores de las empresas. No obstante, si consideramos el tipo de recurso (no renovable, y base del movimiento y producción de mercancías en la actualidad), las expectativas de crecimiento en su precio (por las fluctuaciones en la presente década que han elevado su precio incluso de tres cifras) y la competencia interestatal e interempresarial por expandir o retener espacios y mercados, se puede dimensionar el por qué de la Inversión Extranjera en tales condiciones de riesgo.

Es decir, los diferentes factores desarrollados por la teoría en IED deben utilizarse no como datos fríos, sino comprenderse en un contexto más amplio, donde los espacios vacíos de los argumentos explicativos de estas teorías deben ser llenados por las condiciones particulares de los países objeto de inversión y las confrontaciones políticas, económicas y financieras entre las potencias hegemónicas actuales (Estados Unidos de América), las potencias emergentes (en este caso China) y sus respectivas comunidades empresariales, para expandir o retener (ya sea el caso) espacios bajo su hegemonía.

CAPÍTULO III. LA EXPANSIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO Y EL PROYECTO MODERNIZADOR NEOLIBERAL.

La expansión de la IED en México se da a partir de la década de los ochenta del siglo XX, como resultado de la apertura de la economía mexicana a los mercados internacionales. El proceso de apertura económica se entiende no como un paso unilateral mexicano, sino que comprende una completa reformulación del paradigma keynesiano dominante después de la crisis económica de 1929, pero en particular después de la Segunda Guerra Mundial con la concomitante creación de instituciones internacionales en Bretton Woods (Fondo Monetario Internacional FMI, Banco Mundial BM), donde se establecieron los cimientos del sistema monetario mundial (patrón oro-dólar), que tenía como premisa la realización de un *New Deal* global (acompañados por planes de apoyo económico directo como: Plan Marshall, Plan Colombo) para la creación de demanda después de la destrucción causada por las guerras. Así, la lógica era que la ayuda a países de Europa occidental, en particular, y a los países con problemas monetarios, en general, reavivaría el crecimiento en sus economías, lo cual estimularía el comercio trasatlántico, transpacífico y, por tanto, ayudaría a la economía estadounidense a largo plazo.

El sistema monetario internacional de posguerra reflejaba el dilema tanto la centralidad financiera mundial que poseía Estados Unidos, como su concentración en la capacidad productiva y demanda efectiva mundial. “En 1938, la renta nacional estadounidense era ya aproximadamente igual a la suma de las rentas nacionales de Gran Bretaña, Francia, Alemania, Italia y los países del Benelux y casi tres veces la de la URSS. En 1948, sin embargo, duplicaba con creces la del mencionado grupo de países europeo-occidentales y sextuplicaba homológicamente la de la URSS”¹⁷⁰.

El sistema monetario internacional de Bretton Woods pretendía distribuir la liquidez acumulada de EEUU a otros países, para evitar la contracción de la actividad productiva en este país. Además, reformaba cardinalmente el proceso de producción del dinero mundial, ya que en todos los anteriores sistemas monetarios globales “los circuitos y las redes de las altas finanzas se habían hallado firmemente en manos de banqueros y financieros privados, que los organizaban y gestionaban con la intención de obtener beneficios”. Sin embargo, el sistema creado en Bretton Woods establecía que “la producción de dinero mundial era asumida por una red de organizaciones gubernamentales motivadas básicamente por consideraciones de bienestar, seguridad y poder: en teoría el FMI y el BM; en la práctica, el Sistema de la Reserva Federal estadounidense actuando de acuerdo con

¹⁷⁰ W. S., Woytinsky, *World population and production: Trend and Outlook*, New York, The Twentieth Century Fund, 1953, en: GIOVANNI, Arrighi, *El largo siglo XX. Dinero y poder en los orígenes de nuestra época*, Akal, traductor Carlos Prieto del Campo, Madrid, 1999, p. 331.

los bancos centrales de los aliados más próximos e importantes de los EEUU. El dinero mundial se convertía, por tanto, en un subproducto de las actividades de construcción del Estado”¹⁷¹.

Desde su origen, el programa de redistribución de la liquidez mundial presentó problemas al interior de Estados Unidos, desde dos frentes. En el primer frente se encontraba el Congreso estadounidense, ya que estaba en contra de incrementar los préstamos a otros gobiernos; mientras, que en el segundo frente estaban las empresas privadas, pues estas no observaban condiciones favorables para entrar en mercados destruidos por la guerra. Sin embargo, la confrontación global por zonas de influencia entre los EEUU y la URSS, permitió, vía planes de ayuda económica (Plan Marshall y Plan Colombo) y programas de apoyo militar¹⁷², reconstruir las economías de Europa occidental y Japón, además de ampliar las inversiones exteriores de empresas privadas creando “muchos incentivos para incrementar el flujo de capital estadounidense en el exterior: subsidios fiscales, programas de seguro, garantías de los tipos de cambio, entre otros”¹⁷³. Lo anterior amplificó la actividad productiva de los países de Europa occidental, permitiendo el aumento del comercio exterior de toda la región. Así, “la inversión exterior privada estadounidense siguió y no dirigió la expansión económica mundial de las décadas de 1950 y 1960”¹⁷⁴.

La expansión económica mundial, del cuarto ciclo sistémico de acumulación mundial, generó dos procesos, vinculados en si mismos, que reformularon posteriormente los parámetros de obtención de riqueza mundial. El primer proceso fue el aumento de competencia, donde globalmente en la década de los setenta el valor acumulado de la inversión extranjera directa estadounidense se duplicó, mientras que la inversión directa exterior de los países europeos creció más de tres veces , elevándose incluso por encima de la estadounidense, como se puede ver en la Figura III-1.

Figura III-1. IED en millones de dólares a precios actuales.

Año	Mundo	EU27	%	Variación	EEUU	%	Variación
1970	14 151.42	5 062.90	35.78%		7 590.00	53.63%	
1971	14 440.22	5 807.17	40.22%	12.41%	7 618.00	52.76%	-1.64%
1972	15 769.92	6 973.38	44.22%	9.96%	7 747.00	49.13%	-6.88%

Continua ...

¹⁷¹ GIOVANNI, Arrighi, *El largo siglo XX. Dinero y poder en los orígenes de nuestra época*, Akal, traductor Carlos Prieto del Campo, Madrid, 1999, p. 334.

¹⁷² Esta Política se propuso al Consejo de Seguridad Nacional estadounidense a principios de 1950 y su documento-base (NSC-68) fue examinado y aprobado en sus líneas maestras por el presidente Truman. *cfr.: Ibid.*, p. 356.

¹⁷³ *Ibid.* p. 336.

¹⁷⁴ Block, Fred, *The origin of international Economic disorder: a Study of United States monetary policy from World War II to the present*, Berkeley, CA, University of California Press, 1977, p. 114, en: GIOVANNI, Arrighi, *El largo siglo XX. Dinero y poder en los orígenes de nuestra época*, Akal, traductor Carlos Prieto del Campo, Madrid, 1999, p. 336.

... Continuación

1973	25 937.90	11 060.43	42.64%	-3.57%	11 353.00	43.77%	-10.90%
1974	24 474.33	11 354.70	46.39%	8.80%	9 052.00	36.99%	-15.50%
1975	28 593.56	10 446.74	36.54%	-21.25%	14 244.00	49.82%	34.69%
1976	28 414.11	12 474.00	43.90%	20.16%	11 949.00	42.05%	-15.58%
1977	28 740.59	13 018.47	45.30%	3.18%	11 400.00	39.67%	-5.68%
1978	39 351.97	17 339.31	44.06%	-2.73%	16 225.00	41.23%	3.95%
1979	62 884.34	28 775.95	45.76%	3.85%	26 493.00	42.13%	2.18%
1980	51 575.89	21 902.34	42.47%	-7.20%	19 230.00	37.28%	-11.50%
1981	51 523.95	25 059.01	48.64%	14.53%	13 227.00	25.67%	-31.15%
1982	27 458.45	15 500.19	56.45%	16.07%	1 078.00	3.93%	-84.71%
1983	37 400.78	17 735.21	47.42%	-16.00%	9 525.00	25.47%	548.70%
1984	50 121.89	21 845.39	43.58%	-8.09%	13 045.00	26.03%	2.20%
1985	62 044.01	26 406.45	42.56%	-2.35%	13 388.00	21.58%	-17.09%
1986	96 726.57	46 874.17	48.46%	13.86%	19 641.00	20.31%	-5.90%
1987	141 906.26	69 381.98	48.89%	0.89%	30 154.00	21.25%	4.65%
1988	182 403.67	93 054.37	51.02%	4.34%	18 599.00	10.20%	-52.01%
1989	234 067.95	112 554.65	48.09%	-5.74%	37 604.00	16.07%	57.56%
1990	241 421.20	130 570.74	54.08%	12.47%	30 982.00	12.83%	-20.12%
1991	198 110.26	105 767.95	53.39%	-1.29%	32 696.00	16.50%	28.60%
1992	202 725.46	103 850.40	51.23%	-4.05%	42 647.00	21.04%	27.47%
1993	242 553.70	93 918.07	38.72%	-24.41%	77 247.00	31.85%	51.39%
1994	287 068.70	120 881.93	42.11%	8.75%	73 252.00	25.52%	-19.88%
1995	363 522.19	159 151.44	43.78%	3.97%	92 074.00	25.33%	-0.74%
1996	397 820.40	183 805.22	46.20%	5.53%	84 426.00	21.22%	-16.21%
1997	479 123.29	225 440.16	47.05%	1.84%	95 769.00	19.99%	-5.81%
1998	690 532.75	420 633.60	60.91%	29.46%	131 004.00	18.97%	-5.09%
1999	1 092 387.34	727 902.48	66.63%	9.39%	209 391.00	19.17%	1.04%
2000	1 240 316.22	809 237.88	65.24%	-2.09%	142 626.00	11.50%	-40.01%

Fuente: Elaboración propia con datos de la UNCTAD¹⁷⁵.

*UE27, toma en cuenta la suma total de los 27 países de la Unión Europea desde 1970, aunque la Unión Europea exista solo a partir de 1992.

La ampliación de la competencia inter-empresarial de la década de los setenta del siglo XX se enmarcó en un contexto denominado por E. H. Phelps Brown como: “la explosión de pagos”¹⁷⁶, en el cual tanto los precios de las materias primas como los salarios aumentaron. El caso de los salarios es muy revelador, ya que “los salarios reales en Europa occidental y Norteamérica habían subido, entre 1950 y 1969, de uno a dos puntos porcentuales por encima del crecimiento de la productividad. Pero en la década de 1970 se disparó tal diferencia (como se puede observar en la Figura III-2), “entre 1968 y 1973 se elevaron mucho más rápido, provocando en consecuencia una importante contracción en los rendimientos del capital invertido

¹⁷⁵ UNCTAD Statistics, consultado el 10-08-2013, en: <http://unctad.org/en/Pages/Statistics.aspx>.

¹⁷⁶ E. H., Phelps Brown, A non Monetarist view of the pay explosion, Three Banks Review, 1975, pp. 3-4, en: GIOVANNI, Arrighi, *El largo siglo XX. Dinero y poder en los orígenes de nuestra época*, Akal, traductor Carlos Prieto del Campo, Madrid 1999, p. 366.

en el comercio y la producción”¹⁷⁷, como se puede constatar en la Figura I-2 del Capítulo I.

Figura III-2. Diferencia entre variaciones de la productividad y del sueldo.

Décadas	EEUU	Alemania	Francia	GB
1950	-3.56%	-1.75%	-4.65%	-5.69%
1960	-1.68%	-5.48%	-2.24%	-1.90%
1970	-6.11%	-14.10%	-15.91%	-13.93%
1980	-1.62%	-5.14%	-2.63%	-3.32%
1990	0.41%	1.01%	0.18%	2.72%
2000	2.02%	-4.00%	-1.70%	-4.77%

Fuente: Elaboración propia con datos de *The Division of International Labor Comparisons*¹⁷⁸

El segundo proceso de reformulación de la dinámica internacional fue el crecimiento sin precedente del mercado de eurodivisas, el cual tiene su origen “en una decisión tomada por las autoridades soviéticas: en el momento más tenso de la Guerra Fría, es decir, al finalizar la Guerra de Corea, donde los dirigentes soviéticos temieron que los activos en dólares pertenecientes a la Unión Soviética, depositados en bancos estadounidenses, fuesen congelados por las autoridades norteamericanas. Las autoridades soviéticas decidieron en consecuencia transferir todos sus activos en dólares a la banca comercial del norte de Europa [...] creando de esta manera, sin tener conciencia de ello, los eurodólares”¹⁷⁹.

El mercado de eurodivisas es un mercado de crédito internacional donde los bancos que participan, en este circuito financiero, obtienen divisas bajo un depósito a un plazo fijo y otorgan préstamos por el mismo período. El crecimiento de este mercado se produjo, no por el uso que hizo la URSS de él, sino por el aumento de la internacionalización de las actividades industriales y comerciales, producto de la inyección de liquidez de Estados Unidos en Europa.

La internacionalización de las actividades industriales y comerciales, a través de las empresas transnacionales, incrementaron la actividad del mercado de eurodivisas, debido a que las operaciones de las filiales de las sociedades estadounidenses realizadas fuera de su territorio utilizaban al dólar, “reteniendo en esta divisa una parte importante de sus flujos de tesorería y, con el propósito de manejar óptimamente su liquidez, depositaron sus excedentes en el mercado del eurodólar, que se benefició de una fuente considerable de fondos.”¹⁸⁰

¹⁷⁷ *Ibíd.*, p. 366.

¹⁷⁸ International Comparisons of Manufacturing Productivity and Unit Labor Cost Trends, 2011, consultado el 5-08-2013 en: www.bls.gov/ilc

¹⁷⁹ Champion, Pierre Francois y Trauman, Jaques, *Mecanismos de Change et Marché des Eurodollars*, Económica, París, 1982, 12 y 13 pp., en: Los eurocréditos, consultado el 5 de agosto del 2013 en: <http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/4/1682/5.pdf>

¹⁸⁰ Métais, Joël, *Le Marché des Eurodollars et des Euro-obligations*. La documentación Francesa, París, 1975, no. 4224-4225, p. 22, en: *Ibidem*.

Además de la actividad de las empresas transnacionales, el mercado de eurodivisas se vio favorecido por una serie de medidas tomada por el gobierno estadounidense, para reducir “la presión que ejercían los pasivos estadounidenses frente a las instituciones privadas y públicas extranjeras sobre las declinantes reservas de oro estadounidenses”¹⁸¹. Así, por un lado la administración de Kennedy instauró la Tasa de Perecuación del interés, “cuyo objetivo era aumentar el costo de los prestamos extranjeros emitidos sobre el mercado americano. Para ello, la tasa se aplicó a todas las adquisiciones y suscripciones de valores extranjeros efectuados por los residentes de los Estados Unidos a una tasa uniforme de 15% para las acciones y variable para las obligaciones en función del vencimiento (de uno a 15% entre tres y 3.5 años, a 15% más allá de 28 años)”. Como consecuencia, “los prestatarios europeos y japoneses se vieron obligados a buscar otras vías para procurarse capitales. Esta fuente alternativa de financiamiento le encontraron en el mercado de eurodólares”¹⁸².

Otra medida de gran relevancia fue el Programa sobre Restricciones Voluntarias de Inversiones Directas en el Extranjero, en virtud del cual, “las sociedades americanas no pudieron transferir capitales al extranjero para financiar su expansión internacional y reinvertir localmente los beneficios realizados por las filiales, los cuales debían ser repatriados automáticamente. El resultado de esta medida fue inmediato: las empresas multinacionales norteamericanas dejaron de utilizar los mercados financieros nacionales para [...] [costear] su expansión internacional y tuvieron que recurrir al mercado del eurodólar”¹⁸³.

A mediados de la década de 1970 el mercado de eurodivisas reforzado por las dinámicas anteriores, aunado a un fenómeno coyuntural, como la crisis del petróleo (que generó recursos a los países productores y que fueron transferidos a este mercado) y uno estructural, como la inyección de liquidez del keynesianismo (tanto interno como externo a EEUU¹⁸⁴), llevaron a que el volumen de “las transacciones puramente monetarias realizadas en los mercados monetarios extraterritoriales ya eran varias veces mayores que el valor del comercio mundial. Desde entonces, la expansión financiera se hizo imparable. De acuerdo con algunas estimaciones, en 1979 las operaciones con divisas equivalían a 17.5 trillones de

¹⁸¹ “A finales de la década de 1950, el total de los pasivos estadounidenses frente a los extranjeros están comenzando a exceder las reservas de oro de los Estados Unidos; un porcentaje no desdeñable pero desconocido ese total, consistía, sin duda, en saldos en dólares colocados por las corporaciones estadounidenses en bancos extranjeros y extraterritoriales”. GIOVANNI, Arrighi, *op. cit.*, Madrid 1999, p. 362-363.

¹⁸² *Ibíd.*, p. 27.

¹⁸³ *Ibíd.*

¹⁸⁴ “Cuando la crisis estalló, el keynesianismo militar y no militar del gobierno estadounidense se hallaba en plena expansión, tanto en el interior como en el exterior, [...]”. Sin embargo, “el poder de compra inyectado a la economía mundo a partir de 1968, en lugar de provocar el crecimiento del comercio y la producción mundiales, como había sucedido durante la década de 1950 y principios de la década de 1960, generó un inflación de costes a escala mundial y una huida masiva de capitales a los mercados monetarios extraterritoriales”. GIOVANNI, Arrighi, *op. cit.*, Madrid 1999, p. 367.

dólares o, lo que es lo mismo, a 11 veces el valor total del comercio mundial (1.5 trillones de dólares); cinco años después, las operaciones con divisas habían ascendido a 35 trillones de dólares o casi 20 veces el valor total del comercio mundial, que también se han incrementado, pero tan solo en un 20%. De acuerdo con otra estimación, las transacciones anuales tan sólo en el mercado de eurodólares de Londres representaban seis veces el valor del comercio mundial en 1976, pero aproximadamente 25 veces ese mismo valor, siete años más tarde”¹⁸⁵.

El resultado del crecimiento explosivo en el mercado de eurodivisas provocó que en 1971 el gobierno de Estados Unidos abandonara el patrón de cambio dólar-oro, debido a que la Reserva Federal y los bancos centrales asociados no pudieron detener la especulación del precio en las divisas y el oro. Desde entonces el mercado de eurodivisas pasó a ser dominado por un serie de bancos privados que fijaba el precio recíproco de las monedas nacionales y el precio de estas en relación al oro. Asimismo el gobierno de los Estados Unidos eliminó en enero de 1974 todos los controles sobre los movimientos de capital extranjero e implementó una política monetaria laxa, que permitió posicionar al dólar como una divisa internacional.

La sustitución del patrón oro por el sistema de fluctuación de la moneda trajo consigo mayor volatilidad en los tipos de cambio que no solo afectaron a las corporaciones transnacionales, sino también a los Estados nacionales. Los Estados nacionales tuvieron repercusiones macroeconómica. “Como observa Susan Strange, los tipos de cambio volátiles incrementaron los riesgos y la incertidumbre para estos países, incluso en mayor medida que para las ágiles compañías transnacionales. Éstas últimas, al menos, cuentan con una variedad de productos, operan en diversos países y disponen de una legión de asesores fiscales y expertos financieros, bien retribuidos [...] para que se ocupen del problema”¹⁸⁶.

La participación de los países dependientes en el crecimiento del mercado de eurodivisas, en la década de los setenta del siglo XX, se dio mediante la demanda de fondos, los cuales tenían tasas de interés variable. Esos fondos fueron empleados tanto para protegerse de las fluctuaciones del tipo de cambio, como para promover programas de desarrollo, ya que con las políticas monetarias laxas del gobierno estadounidense existía una sobreabundancia de eurodólares en el mundo, reforzada por los fondos de Estados de la Organización de Países Exportadoras de Petróleo (OPEP), que se vieron favorecidos por el aumento de precio del este recurso.

¹⁸⁵ ROBERT, Gilpin, *The political economy of international relations*, Princeton, NJ, Princeton University Press, 1987, p. 144.; y WALTER, Andrew, *World power and world money; the role of hegemony and international monetary order*, New York, St. Martin’s Press, 1991, 196-197 pp., en: GIOVANNI, Arrighi, *op. cit.*, Madrid 1999, p. 359.

¹⁸⁶ SUSAN, Strange, *The management of surplus capacity, how dos the theory stand up to protectionism 1970s style?*, en *International organization*, 1979, p. 13; en GIOVANNI, Arrighi, *op. cit.*, Madrid 1999, p. 374.

Sin embargo, la sobreabundancia de la divisa estadounidense concibió un aumento extraordinario de la inflación en el mundo (como se puede observar en la Figura III-3), en general y en Estados Unidos en particular, provocando incluso decrecimiento reales en términos del Producto Interno Bruto (PIB, consultar Figura III-4). Lo cual aceleró los temores del colapso del sistema bancario privado.

Figura III-3. Inflación, %.

Década/País	EEUU	UE*
1960	30.86	38.14
1970	84.65	100.21
1980	41.32	61.96
1990	26.61	35.55

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco mundial¹⁸⁷.

*Unión Europea. Considera la inflaciones conjuntas de las 27 economías que conforma hoy día este proceso de integración.

Figura III-4. Crecimiento real del PIB, EEUU.

Año	PIB, en millones de dólares	Crecimiento %, PIB	Inflación, deflactor PIB	Crecimiento real, PIB
1961	2 859 093.58	2.30%	1.23%	1.07%
1962	3 033 498.29	6.10%	1.37%	4.73%
1963	3 166 972.21	4.40%	1.06%	3.34%
1964	3 350 656.60	5.80%	1.51%	4.29%
1965	3 565 098.62	6.40%	1.88%	4.52%
1966	3 796 830.03	6.50%	2.95%	3.55%
1967	3 891 750.78	2.50%	3.10%	-0.60%
1968	4 078 554.82	4.80%	4.26%	0.54%
1969	4 204 990.02	3.10%	4.73%	-1.63%
1970	4 213 400.00	0.20%	5.07%	-4.87%
1971	4 359 100.00	3.46%	4.99%	-1.53%
1972	4 599 800.00	5.52%	4.29%	1.23%
1973	4 871 700.00	5.91%	5.54%	0.37%
1974	4 846 400.00	-0.52%	9.08%	-9.60%
1975	4 836 900.00	-0.20%	9.47%	-9.66%
1976	5 099 000.00	5.42%	5.71%	-0.29%
1977	5 335 500.00	4.64%	6.37%	-1.73%
1978	5 635 700.00	5.63%	7.01%	-1.38%
1979	5 813 100.00	3.15%	8.34%	-5.19%
1980	5 796 400.00	-0.29%	9.12%	-9.41%
1981	5 943 700.00	2.54%	9.37%	-6.83%
1982	5 826 000.00	-1.98%	6.09%	-8.07%

Fuente: Elaboración Propia con datos del Banco mundial¹⁸⁸.

Al observar los datos económicos desalentadores el gobierno estadounidense optó, al final de la década de 1970 y principios de 1980, por buscar una “adherencia más

¹⁸⁷ Databank, consultado el 2-08-2013, en: <http://databank.worldbank.org/data/views/reports/tableview.aspx>

¹⁸⁸ Databank, consultado el 2-08-2013, en: <http://databank.worldbank.org/data/views/reports/tableview.aspx>

estricta a los principios y a la práctica de la moneda fuerte”¹⁸⁹, adoptando políticas “que tomaban abierta distancia del keynesianismo; el monetarismo y lo que en conjunto se conoce como políticas neoliberales, adquirieron vigor al ofrecer soluciones a los problemas financieros enfatizando el control disciplinado de las finanzas públicas, la aversión al déficit fiscal, la centralidad de la participación privada en economía”¹⁹⁰. Tales políticas fueron desarrolladas por Paul Volker, presidente de la Reserva Federal estadounidense, durante el último año de la administración del Presidente Carter.

El objetivo de la nueva política monetaria fue “centralizar de nuevo en el interior de los Estados Unidos el dinero mundial controlado privadamente”¹⁹¹, por lo cual se implementaron dos medidas esenciales que replantearon el sistema financiero internacional: la primera, fue competir por el capital mundial elevando la tasa de interés muy por encima de la inflación (como se puede ver en la Figura III-5); y la segunda, fue desregular el sistema bancario en Estados Unidos¹⁹² (Ley de Desregulación de Instituciones de Depósito y de Control Monetario, Ley de Facilidades Bancarias Internacionales, Ley Gran-Saint Germain de Instituciones de Depósito).

Figura III-5. Tasa de interés promedio en EEUU, décadas.

Décadas	%
1960	2.81
1970	1.71
1980	6.78
1990	5.70
2000	3.04

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial¹⁹³.

El endurecimiento de la política monetaria estadounidense trajo consigo un enfriamiento de la economía mundial, contrayendo el crecimiento en la producción mundial¹⁹⁴ y amentado a casi el doble el interés sobre la deuda de los países contrayentes. La “*London Interbank Offering Rate (LIBOR)* para los eurodólares

¹⁸⁹ GIOVANNI, Arrighi, *op. cit.*, Madrid 1999, p. 378.

¹⁹⁰ MARIO HUMBERTO, Hernández López, La transnacionalización del gran capital en México: implicaciones para el desarrollo en el marco de la globalización, UNAM, México 2013, p. 32.

¹⁹¹ GIOVANNI, Arrighi, *op. cit.*, Madrid 1999,, p. 380.

¹⁹² “En los Estados Unidos, bajo la presidencia de Ronald Reagan, la Reserva Federal comenzaba a “reinterpretar” la Ley Glass-Steagall y a permitir que empresas subsidiarias de los bancos pudieran participar en negocios de inversión”, en: CEPAL, *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe*, Chile, 2011, p. 110.

¹⁹³ Databank, consultado el 2-08-2013, en:

<http://databank.worldbank.org/data/views/reports/tableview.aspx>

¹⁹⁴ “El endurecimiento de las políticas monetarias estadounidenses recortó drásticamente la demanda de los suministros procedentes del tercer mundo. En consecuencia, entre 1980 y 1988 los precios reales de las exportaciones de mercancías provenientes del Sur disminuyeron aproximadamente en un 40% y los precios del petróleo en un 50%”, en GIOVANNI, Arrighi, *op. cit.*, Madrid 1999, p. 389

subió de 11% a mediados de 1970 a más del 20% a principios del 1981, los pagos necesarios para atender los intereses de la deuda se incrementaron estrepitosamente. Los pagos por este concepto efectuados por América Latina, por ejemplo, ascendieron de menos de un tercio de sus exportaciones en 1977 a casi dos tercios en 1982. La consiguiente situación generalizada de quiebra de facto completó el trastocamiento de las fortunas de los Estados [...] [dependiente] en los mercados financieros mundiales”¹⁹⁵.

La crisis de la deuda para los países dependiente significó un cambio obligado en sus políticas económicas. Mediante la firma de cartas de intención con el Fondo Monetario Internacional, estos estados se comprometieron a abrir sus economías a capitales y mercancías extranjeras, privatizar sus empresas paraestatales, reducir el gasto del gobierno y mantener políticas firmes de sostenimiento de la estabilidad macroeconómica.

1. El aumento de la deuda como detonante de la apertura de México a los capitales extranjeros.

Una vez planteado que el aumento del endeudamiento de los países dependientes es el origen de la apertura a los capitales en sus economías, se pasa ahora a analizar el caso particular de México, considerando el cambio en la política económica como el pilar institucional determinante para el aumento de los flujos de IED en el país.

La expansión de la IED en México a partir de la década de 1980, se da en función del agotamiento de la política de desarrollo tardío, llamada industrialización por sustitución de importaciones, la cual esgrimía la posibilidad de alcanzar el nivel de desarrollo de las potencias mundiales, a partir de implementar medidas de que favorecieran el crecimiento en la industria local, impidiendo la importación de mercancías que se podrían producir en el país y expandiendo la participación del Estado en la economía. Esta medida, funcionó adecuadamente durante el periodo de entre guerra y la primera década del periodo posbélico. Empero, con el crecimiento de la economías europeas y el retorno al trabajo de los hombres enviados a la guerra por Estados Unidos, poco a poco el modelo de sustitución de importaciones fue decayendo.

La década de los 1970 permitió la llegada de un nuevo aire para la política de desarrollo tardío, ya que el incremento de los precios del petróleo permitió, tanto el ingreso directo de liquidez para el Estado mexicano, vía exportación de crudo, como un ingreso de liquidez indirecta, vía préstamos. Los préstamos representaron una oportunidad para el gobierno de López Portillo de aprovechar

¹⁹⁵ JEFFRY, Frieden A., Bankin on the World: The politics of American international finance, New York, Harper & Row, 1987, 142-143 pp., en: *Ibidem*.

los recientes descubrimientos de yacimientos de petróleo en Campeche y desarrollar la industria mexicana en general.

El petróleo fue la piedra angular de la nueva liquidez en México, puesto que sirvió, en particular, “de aval para conseguir recursos financieros frescos en los mercados internacionales de capital, en un momento en el que, además, los excedentes de los países petroleros –habían generado una sobre liquidez mundial”¹⁹⁶. Tal importancia tuvo el petróleo para economía mexicana que “en 1977 las exportaciones petroleras representaban el 27% de las exportaciones totales del país, en 1981 llegaron al 61%”¹⁹⁷.

Así, en términos generales “la política económica del régimen de López Portillo estuvo francamente definida dentro de los límites de una concepción keynesiana. De ahí que la tarea fundamental consistió, implícita y explícitamente, en la creación de empleo”, bajo la premisa de que “a mayor empleo mayor demanda de productos y, por consiguiente, mayor desarrollo económico y social”¹⁹⁸. Es de esta manera como se puede observar que en cuatro años del gobierno lopezportillista se crearon más de cuatro millones de empleos, reduciendo el índice de desempleo abierto de más de 8% a casi la mitad.

No obstante, el crecimiento acelerado trajo cuellos de botella en la economía mexicana, pues el incremento de la demanda no se compaginó con la oferta, generando procesos inflacionarios, que el gobierno trató de solucionar mediante la eliminación de aranceles de importación, lo que aumentó la deuda del Estado. Asimismo, el aumento del empleo hizo que se expandieran los derechohabientes de los servicios de salud (“según datos oficiales, la capacidad de cobertura de los servicios médicos creció de 30 millones a más de 50 en sólo un quinquenio”¹⁹⁹) y los beneficiarios de los programas de apoyo a la clase menos favorecida, tales como Fonacot (Fondo de Fomento y Garantía para el Consumo de los Trabajadores), Conatur (Fondo Nacional de Fomento al Turismo) y Coplamar (Coordinación General del Plan Nacional de Zonas Deprimidas y Grupos Marginados), dejando un déficit gubernamental que no pudo soportar la posterior reducción en los precios del petróleo, de otras materias primas de exportación y la subida en las tasas de interés de la deuda.

El resultado del desarrollo tardío acelerado, como política económica fue el crecimiento del déficit público (en 18% en 1981), déficit en cuenta corriente (de 3 179 millones de dólares en 1980 pasó a 4 510 millones en 1981), aumentos descomunales de la inflación (20% en 1981) y una deuda externa impagable (en 1982 México anunció la moratoria sobre su deuda de 68 mil millones de dólares

¹⁹⁶ GERMÁN Pérez; Rosa María Murón. “López Portillo: un sexenio de auge y crisis”, en: JORGE, Basurto Romero; Merino Martínez, Susana; Villalba Hidalgo, César (compiladores), *Antología de desarrollo económico político y social de México II*, UNAM, México 2007, p. 398.

¹⁹⁷ *Ibíd.*, p. 410.

¹⁹⁸ *Ibíd.*, p. 402.

¹⁹⁹ *Ibíd.*, p. 403.

con más de cien grandes bancos y pidió una renegociación²⁰⁰) que se ramificó en una crisis económica generalizada, ocasionando una devaluación de más del 70% del peso, pasando a 47 pesos por dólar²⁰¹.

Las condiciones de inestabilidad económica provocaron que los posteriores gobiernos mexicanos modificaran radicalmente los esquemas de política económica, apoyándose en instrumentos neoclásicos y monetarias, donde la austeridad y disciplina financiera eran arquetipos básicos, y su fundamento estructural lo conformaba la doctrina de la racionalidad del mercado con los principios de ganancia máxima y eficiencia como los rectores del camino liberalizador, impulsado por EEUU, el BM y el FMI. “En este sentido se explica la decisión de reintegrar totalmente el control de la banca a manos privadas, en un proceso que inicia partir de 1990, así como el [...] anuncio de la cancelación de reparto de tierras –que había sido la conquista más significativa de la Revolución de 1910”²⁰².

Durante los sexenios de Miguel de la Madrid Hurtado y Carlos Salinas de Gortari se definió como la estrategia de reordenación económica y cambio estructural: “la venta, fusión y desaparición empresas estatales²⁰³; la progresiva desregulación del inversión extranjera, y el ingreso al Acuerdo General de Tarifas y Comercio Exterior (GATT) en 1985, que acabó de golpe con el proteccionismo que durante 40 años había sostenido al industria mexicana y que señaló el inicio del apertura del economía del país hacia los mercados internacionales”²⁰⁴.

El nuevo modelo propone y lleva a cabo nuevas prioridades económicas. En primer lugar, las exportaciones y el sector manufacturero privado se convierte en el pilar básico de la nueva estrategia, facilitando incluso la disminución de tarifas arancelarias para la adquisición de insumos externos (“Las tarifas arancelarias ponderadas disminuyeron de 28.5% en 1985 a 11.8% en 1987 y los niveles de tarifas arancelarias disminuyeron de 11 a 5 para los mismos años. De igual forma,

²⁰⁰ ZBIGNIEW, Kozikowski, *Finanzas internacionales*, 2ª edición, MacGraw Hill, México 2007, p. 159.

²⁰¹ *Cfr.*: GERMÁN Pérez; Rosa María Murón; *op. cit.*, 413-415 pp.

²⁰² MATILDE Luna y Cristina Puga, *Modernización en México: la propuesta empresarial*, en: JORGE, Basurto Romero; Merino Martínez, Susana; Villalba Hidalgo, César (compiladores), *Antología de desarrollo económico político y social de México II*, UNAM, México 2007, p. 499.

²⁰³ “Cabe mencionar, y particularmente en torno a la IED, que el proceso de privatización de empresas paraestatales prácticamente no se ha detenido desde 1994, con algunas excepciones. De 1 155 empresas paraestatales existentes en 1982, en 1993 sólo existían 217. Este masivo proceso de privatización ha recaudado, hasta 1998, más de 30 000 millones de dólares (Banco Mundial, 1999). Desde 1994, sin embargo, la privatización de paraestatales ha sido reducida: en 1998, por ejemplo, las principales privatizaciones se concentraron en el sector ferroviario. Las ventas del Ferrocarril Noroeste al Grupo Ferroviario Mexicano y el Ferrocarril Sureste a Triturados Basálticos acumularon 852.2 millones de dólares”. ENRIQUE, Dussel Peters, *La inversión extranjera directa en México*, CEPAL, Santiago de Chile 2000, p. 15, consultado 2 de enero del 2013, en:

<http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/9/5579/lcl1414e.pdf>

²⁰⁴ MATILDE Luna y Cristina Puga; *op. cit.*, p. 496.

desde 1987 el máximo arancel es de 20%²⁰⁵) y la creación de programas de ayuda a la exportación, “particularmente el programa de la maquila, pero también otros como los PITEX (Programa de Importaciones Temporales para Producir Artículos de Exportación), y ALTEX (Programa para las Empresas Altamente Exportadoras), han sido de relevancia en este sentido”²⁰⁶. Y en segundo lugar, la atracción de la IED adquirió gran relevancia como parte integral de la nueva estrategia, ya que se convierte en una de la principales fuentes de financiación del nuevo modelo de política económica, pasando de 1 400 millones de dólares en 1984 a 10 600 millones en 1994, es decir, un crecimiento aproximado del 700%.

Este nuevo modelo económico llevó el nombre en México de modernización y, en una perspectiva general, redefinió “los ámbitos respectivos del Estado y la empresa privada, así como en la competencia internacional, a partir de un sistema de libre mercado”²⁰⁷, llevado materialmente a cabo mediante una serie de reformas legislativas analizadas en el siguiente apartado.

2. La modernización y el cambio en la reglamentación de la IED

La norma jurídica, prisma esencial del modelo de desarrollo tardío de la década de 1970, fue la Ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera, publicada en el Diario Oficial de la Federación en 1973. La presente ley estipulaba qué actividades quedaban restringidas para el Estado mexicano, sus nacionales y los inversores extranjeros. Para el Estado los sectores que quedaba en su completan administración eran: “petróleo y los demás hidrocarburos, petroquímica básica, explotación de minerales radioactivos y generación de energía nuclear, minería, electricidad, ferrocarriles, comunicaciones telegráficas y radiotelegráficas”. Para los nacionales mexicanos quedaban a su uso exclusivo: “radio y televisión, transporte automotor urbano, transportes aéreos y marítimos nacionales, explotación forestal, distribución de gas”. Y los extranjeros tenían participación máxima de entre 40% al 49% del capital en empresas dedicadas a: “actividades relacionadas a la explotación y aprovechamiento de sustancias minerales, productos secundarios de la industria petroquímica, fabricación de vehículos automotores y otras que se señalen en leyes específicas”²⁰⁸.

Además, la Ley de 1973 crea dos instituciones claves para el manejo de la Inversión extranjera. La primera es la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE), encargada de establecer las políticas sobre la de inversiones extranjera en México, además de otorgar autorización para la entrada cualquier inversión externa. La segunda es el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras

²⁰⁵ ENRIQUE, Dussel Peters; *op. cit.*, p. 14.

²⁰⁶ *Ibíd.*, p. 15.

²⁰⁷ MATILDE Luna y Cristina Puga; *op. cit.*, p., p. 494.

²⁰⁸ Diario Oficial de la Federación, *Ley de Inversión Extranjera*, México 1993, diciembre 27, en: ENRIQUE, Dussel Peters; *op. cit.*, p. 11.

(RNIE), que como su nombre lo dice se encarga de la recopilación de información sobre la entrada y salida de las inversiones, así como el nombre de las personas físicas o morales que la realizan.

En resumen, la Ley de 1973 enmarcaba la autoridad discrecional con la que contaba el Estado mexicano para llevar a cabo su programa de política económica, mediante la protección a la empresa nacional, la restricción de sectores a la inversión extranjera directa y el establecimiento de zonas industriales para que la misma se colocara, como la ciudad de México, Guadalajara y Monterrey.

Las reformas estructurales que cambiaron la concepción de una economía protegida y con gran inversión estatal se dan a partir de las modificaciones que sufre la Ley de 1973 en 1984, cuando la CNIE estipuló que “no se requería autorización para inversión extranjera menor al 49% del capital de las respectivas empresas, con excepción de las actividades señaladas por la Ley; y que se permitirían [...] y fomentarían las inversiones extranjeras con una participación incluso superior al 50% del capital de las empresas, en actividades con un importante desarrollo tecnológico, exportador, de generación de empleo y/o de sustitución de importaciones”²⁰⁹.

La concreción del proceso de reforma estructural en materia de inversión extranjera se da a partir de dos momentos legislativos, uno nacional y otro internacional. En el nacional se elaboraron: el Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera de 1989, la Ley de Inversión Extranjera de 1993, la Reforma a la Ley de Inversión Extranjera en 1996, el Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera y del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras en 1998. En cuanto al internacional, se puede encontrar al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), en particular el capítulo once.

El momento legislativo nacional se basa en la premisa de “que el desarrollo y modernización de la planta productiva nacional requieren de inversiones cada vez más cuantiosas que difícilmente podrían financiarse con fuentes tradicionales, por lo que la inversión extranjera debe complementar el capital de riesgo nacional necesario para la reactivación económica del país”²¹⁰. Los elementos legislativos que crearon las anteriores leyes se pueden dividir en tres: normas jurídicas de establecimiento, aspectos operativos y consideraciones sectoriales.

²⁰⁹ Comisión Nacional de Inversión Extranjera, *Normas para la Inversión Extranjera y Objetivos para su Promoción*, México 1984; Comisión Nacional de Inversión Extranjera, Informe 1983-1987, México, en; ENRIQUE, *Ibíd.*, p. 15.

²¹⁰ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, *Marco jurídico y administrativo de la inversión extranjera directa en México*, Cuadernos SECOFI (Serie jurídica), México 1990, en: *Ibíd.*

a) Normas jurídicas de establecimiento

A partir de la Ley de 1993, la IED puede establecerse en el territorio nacional sin limitación alguna de su ubicación. Igualmente, la misma ley adopta un nuevo concepto, la inversión extranjera neutra. “El concepto de inversión neutra se refiere a la inversión realizada por sociedades mexicanas o en fideicomisos que sólo autoriza derechos pecuniarios a sus tenedores y derechos corporativos limitados, sin derecho de voto”²¹¹. La inversión neutra podrá realizarse en cualquier actividad o sector de la economía mexicana, con excepción de las reservadas al Estado. Por tanto, la inversión extranjera puede participar mayoritariamente en una gran cantidad las actividades económicas siempre y cuando la CNIE resuelva favorablemente al respecto.

b) Aspectos operacionales

Los procedimientos para la constitución y registro de una empresa con capital extranjero o filial en México son dos. El primero se llama automático y no se requiere autorización de la CNIE para realizar una IED en territorio nacional, mientras que la proporción de IED no sea mayor al 49% del capital social de una empresa. En el caso de no aplicarse tal método deberá pasar a análisis de la CNIE para su aprobación, lo que durara aproximadamente de 22 a 29 días, sin incluir las autorizaciones específicas según actividad²¹².

c) Consideraciones sectoriales

Tanto la Ley de 1973 y su regulación en 1980 preveían restricciones a la IED en 142 clases económicas, según la Clasificación Mexicana de Actividades y Productos. Sin embargo, con la ley de 1993 y sus posteriores reformas se han ido eliminando restricciones, haciendo que la legislación actual “de las 704 actividades listadas en el Catálogo de Actividades Económicas y Productivas, aproximadamente 606 están 100% abiertas a la IED, 35 actividades permiten una participación de la IED hasta en un 49%, 37 actividades una IED hasta en un 100% con previa aprobación de la CNIE y sólo en 16 actividades se excluye la propiedad o control de la IED”²¹³.

En la actualidad las restricciones sectoriales a la IED son las siguientes:

²¹¹ Diario Oficial de la Federación, *Decreto por el que reforman, adicionan y derogan la Ley de Inversión Extranjera*, México 1996, diciembre 24, p. 95, en: *Ibíd.*, p. 17.

²¹² *Cfr.*: Diario Oficial de la Federación, *Ley de Inversión Extranjera*, México 1993, diciembre 27; Diario Oficial de la Federación, *Decreto por el que reforman, adicionan y derogan la Ley de Inversión Extranjera*, México 1996, diciembre 24; Diario Oficial de la Federación, *Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera y del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras*, México 1998, septiembre 8, en: ENRIQUE, Dussel Peters; *op. cit.*, p. 19.

²¹³ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, “*Marco jurídico y administrativo de la inversión extranjera directa en México*”, Cuadernos SECOFI (Serie jurídica), México 1990, en: *Ibíd.*, p. 21.

Figura III-6. Restricciones a la IED por actividad.

Sectores	Actividades	Límite	Artículo LIE	Restricciones
Servicios financieros y seguros	Instituciones de banca de desarrollo	0%	6-V	Reservadas a Mexicanos
	Instituciones de seguros	49%	7-III	Inversión extranjera con límites que no pueden extenderse
	Instituciones de finanzas	49%	7-III	Inversión extranjera con límites que no pueden extenderse
	Casas de cambio	49%	7-III	Inversión extranjera con límites que no pueden extenderse
	Administradoras de fondos para el retiro	49%	7-III	Inversión extranjera con límites que no pueden extenderse
	Sociedades de información crediticia	0%	8-VI	Requieren autorización de la CNIE para una participación mayoritaria
	Instituciones calificadoras de valores	49%	8-VII	Requieren autorización de la CNIE para una participación mayoritaria
	Agentes de seguros	49%	8-VIII	Requieren autorización de la CNIE para una participación mayoritaria

Continua ...

... Continuación

Sector	Actividades	Límites	Art. LIE	Restricciones
Servicios educativos	Servicios privados de educación preescolar, primaria, secundaria, media superior y combinados	49%	8-IV	Requieren autorización de la CNIE para una participación mayoritaria
Servicios profesionales, científicos y técnicos	Servicios legales	49%	8-V	Requieren autorización de la CNIE para una participación mayoritaria
Otros servicios	Suministro de combustibles y lubricantes para embarcaciones y aeronaves y equipo ferroviario	49%	7-III	Inversión extranjera con límites que no pueden extenderse
Comercio al por menor	Comercio al por menor de gasolina y distribución de gas licuado de petróleo	0%	6-II	Reservadas a Mexicanos
Agricultura, ganadería y pesca	Pesca en agua dulce, costera y en zona económica exclusiva, sin incluir acuicultura	49%	7-III	Inversión extranjera con límites que no pueden extenderse
Construcción	Construcción de ductos para la transportación de petróleo y sus derivados	49%	8-X	Requieren autorización de la CNIE para una participación mayoritaria
	Perforación de pozos petroleros y de gas	49%	8-XI	Requieren autorización de la CNIE para una participación mayoritaria
Industria manufacturera	Fabricación y comercialización de explosivos, armas de fuego, cartuchos, municiones y fuegos artificiales, sin incluir la adquisición y utilización de explosivos para actividades industriales y extractivas ni la elaboración de mezclas explosivas para el consumo de dichas actividades.	49%	7-III	Inversión extranjera con límites que no pueden extenderse

Continua ...

... Continuación

Sector	Actividades	Límites	Art. LIE	Restricciones
Información en medios masivos	Sociedades concesionadas dedicadas a: a) Usar, aprovechar o explotar una banda de frecuencias en el territorio nacional, salvo el espectro de uso libre y el de uso oficial.	49%	7-III	Inversión extranjera con límites que no pueden extenderse
	b) Instalar, operar o explotar redes públicas de telecomunicaciones.	49%	7-III	Inversión extranjera con límites que no pueden extenderse
	c) Ocultar posiciones orbitales geoestratégicas y órbitas satelitales asignadas al país, y explotar sus respectivas bandas de frecuencias.	49%	7-III	Inversión extranjera con límites que no pueden extenderse
	d) Explotar los derechos de emisión y recepción de señales de bandas de frecuencias asociadas a sistemas satelitales extranjeros que cubran y puedan prestar servicios en el territorio nacional.	49%	7-III	Inversión extranjera con límites que no pueden extenderse
	Impresión y publicación de periódicos para circulación exclusiva en territorio nacional.	49%	7-III	Inversión extranjera con límites que no pueden extenderse
	Telefonía celular.	49%	8-IX	Requieren autorización de la CNIIE para una participación mayoritaria.
	Telégrafos.	0%	5-VII	Reservada al Estado
	Radiotelegrafía	0%	5-VIII	Reservada al Estado
	Servicios de radiodifusión y otros de radio y televisión, distintos de televisión por cable.	0%	6-III	Reservadas a Mexicanos

Continua ...

... Continuación

Sector	Actividades	Límites	Art. LIE	Restricciones
Transporte, correos y almacenamiento	Transporte aéreo nacional.	25%	7-II	Inversión extranjera con límites que no pueden extenderse
	Transporte en aerotaxi.	25%	7-II	Inversión extranjera con límites que no pueden extenderse
	Transporte aéreo especializados.	25%	7-II	Inversión extranjera con límites que no pueden extenderse
	Almacenes generales de depósito	49%	7-III	Inversión extranjera con límites que no pueden extenderse
	Servicios portuarios de pilotaje a la embarcaciones para realizar operaciones de navegación interior	49%	7-III	Inversión extranjera con límites que no pueden extenderse
	Sociedades navieras dedicadas a la explotación comercial de embarcaciones para la navegación interior y de cabotaje, exceptuando cruceros turísticos y la explotación de dragas y artefactos navales para la operación portuaria.	49%	7-III	Inversión extranjera con límites que no pueden extenderse
	Administración portuaria integral	0%	7-III	Inversión extranjera con límites que no pueden extenderse
	Servicios portuarios a las embarcaciones para realizar sus operaciones de navegación interior, tales como el remolque, amarre de cabos y lanchaje	49%	8-I	Requieren autorización de la CNIE para una participación mayoritaria.
	Sociedades navieras dedicadas a la explotación de embarcaciones exclusivamente en tráfico de altura.	49%	8-II	Requieren autorización de la CNIE para una participación mayoritaria.

Continua ...

... Continuación

Sector	Actividades	Límites	Art. LIE	Restricciones
Transporte, correos y almacenamiento	Sociedades concesionarias o permisionarias de aeródromos de servicio al público.	49%	8-III	Requieren autorización de la CNIE para una participación mayoritaria.
	Construcción, operación y explotación de vías férreas que sean vía general de comunicación y prestación del servicio público de transporte ferroviario.	49%	8-XII	Requieren autorización de la CNIE para una participación mayoritaria.
	Transporte terrestre nacional de pasajeros, turismo y carga, sin incluir los servicios de mensajería y paquetería.	0%	6-1	Reservadas a Mexicanos
	Correos.	0%	5-IX	Reservada al Estado
	Control, supervisión y vigilancia de puertos, aeropuertos y helipuertos.	0%	5-XIII	Reservada al Estado
	Petróleo y demás hidrocarburos	0%	5-I	Reservada al Estado
Minería	Petroquímica básica	0%	5-II	Reservada al Estado
	Minerales radioactivos.	0%	5-V	Reservada al Estado
Electricidad	Electricidad.	0%	5-III	Reservada al Estado
	Generación de energía nuclear.	0%	5-IV	Reservada al Estado

Fuente: Enrique Prieto Flores, Secretaría de Economía.

El momento legislativo internacional representa un cambio fundamental en el accionar del gobierno mexicano, pues contiene siete principios que le sirve de cimiento para el trato a la IED, no solo con EEUU y Canadá, sino con todo el mundo. Los principios son:

- a) Otorgar un trato nacional a todos los inversionistas de los países miembros.
- b) Hacer extensivo los beneficios que confieran a inversionistas de otros países, miembros o no miembros del TLCAN (trato de Nación Más Favorecida).
- c) Las inversiones de los países miembros serán tratadas conforme a los principios de protección y seguridad que brinda el Derecho Internacional (trato mínimo).

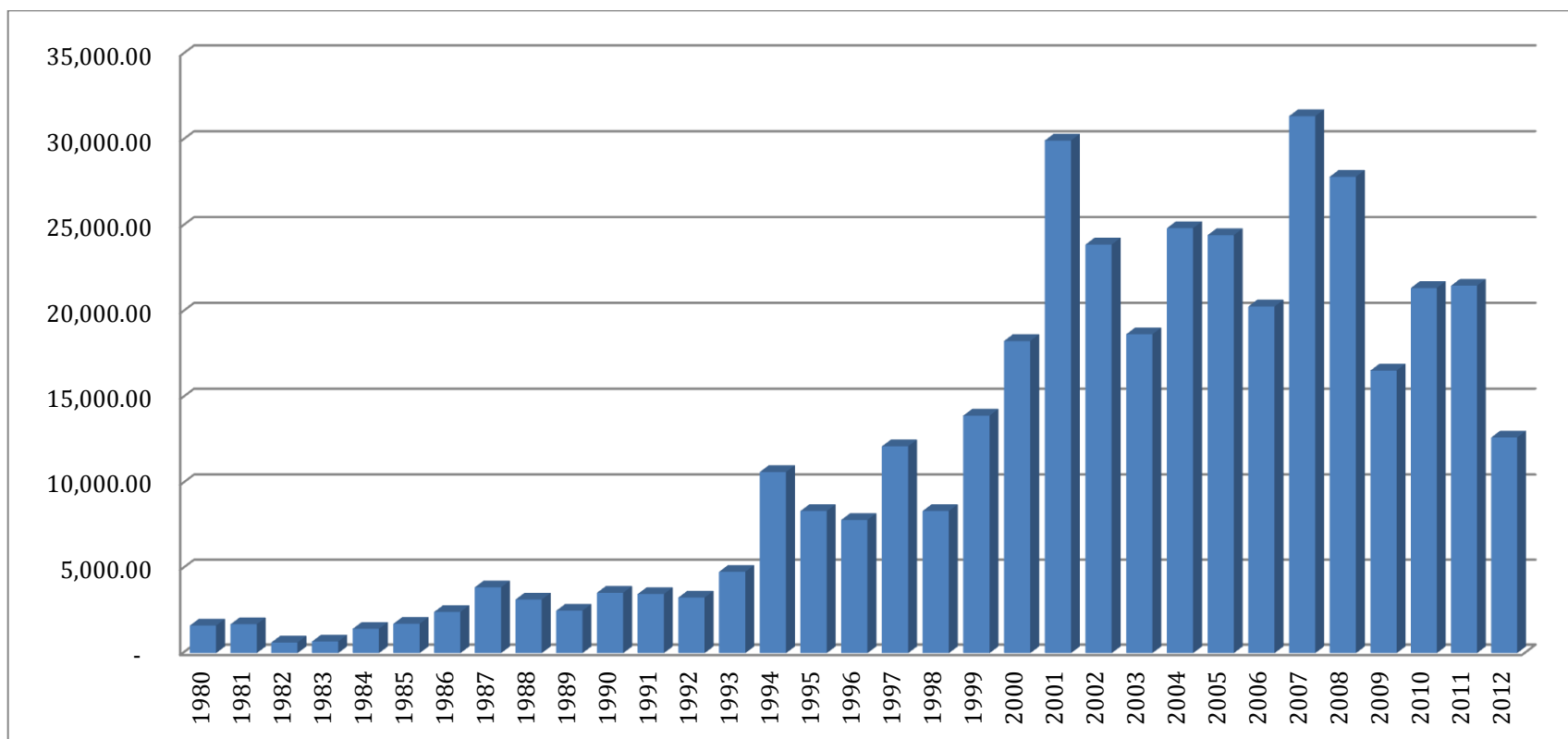
- d) Se elimina todo tipo de requisitos de desempeño (aunque México se reserva temporalmente la aplicación de ciertos programas, tal como el de la maquiladora, hasta el año 2001).
- e) Permite la libre transferencia de recursos al exterior.
- f) Se incluyen mecanismos para la expropiación e indemnización de inversiones expropiadas.
- g) Se asegura que los inversionistas tienen derecho a acudir ante los tribunales nacionales o internacionales para ejercer sus derechos.
- h) Se plantean una serie de reservas y excepciones en lo referente a los principios de trato nacional, de Nación Más Favorecida, de requisitos de desempeño, así como de actividades reservadas en favor del Estado mexicano²¹⁴.

3. La IED: una análisis cuantitativo descriptivo

La Inversión Extranjera Directa (IED) en México en las últimas tres década ha crecido a un ritmo acelerado, pasando de un mínimo de 600 millones de dólares en 1982 a un máximo de 31 300 millones de dólares en 2007 (como se puede ver en la figura III-7). Los promedios de crecimiento anuales han variado sustancialmente de década a década: en la década de 1980 el promedio de crecimiento anual fue de 17%; en la década de 1990 el promedio fue de 22%; y el promedio en la primera década del siglo XXI fue de 7%. Es decir, en los últimos años se han presentado caídas importantes en la IED, debido especialmente la crisis económica y financiera mundial del 2009, la cual ha contraído la economía global y las perspectivas de crecimiento.

²¹⁴ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, *Survey Questionnaire*, México 1999, SECOFI, en: *Ibíd.*, p. 16.

Figura III-7. IED en México, millones de dólares.



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía²¹⁵.

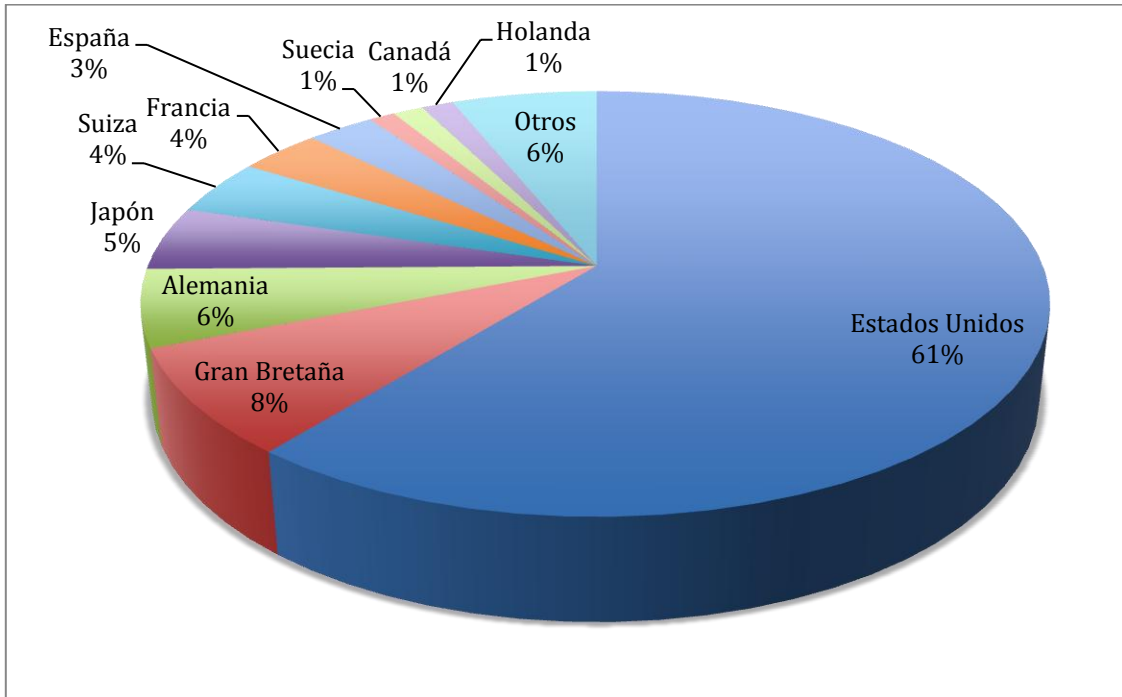
²¹⁵ Secretaría de Economía, Comunidad de Negocios, consultado el 23-07-2013, en:

<http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/competitividad-normatividad/inversion-extranjera-directa/estadistica-oficial-de-ied-en-mexico>

A. IED por país de origen

El análisis cuantitativo-descriptivo de la IED en México por país de origen señala que en las últimas década existe un predominio estadounidense muy claro, pues representa el 61% en la década de 1980, 60% en la década de 1990 y 50% en la década del 2000, como se puede ver en las Figuras III- 8, III-9 y III-10.

Figura III-8. IED en México, década 1980.

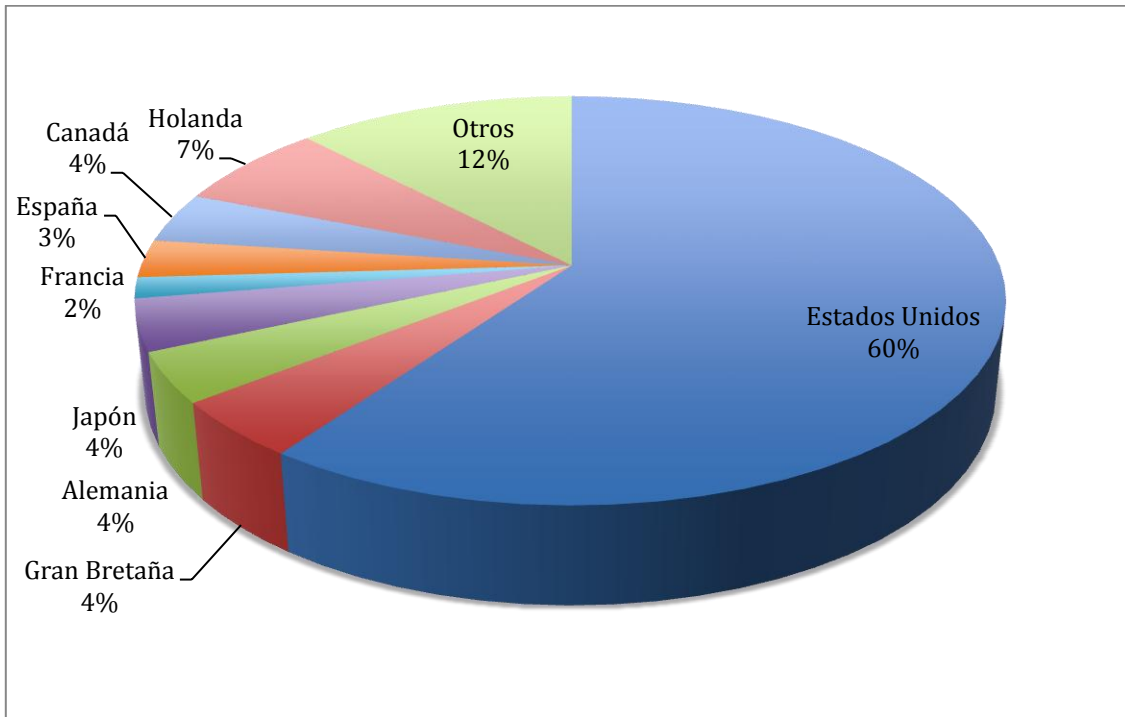


Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía.

Otro dato que resalta por su importancia, es el paulatino incremento que han presentado los países europeos, particularmente Holanda y España, que actualmente en conjunto representan aproximadamente el 30% del total de la IED en México. Es decir, poco a poco se han ido diversificando las fuentes de financiamiento externo, en términos de la IED. El crecimiento de Holanda, en particular, tiene que ver con la transacción por acciones del Grupo Heineken a Fomento Económico Mexicano (FEMSA), por un valor de 7 700 millones de dólares, por el cual Heineken adquirió “100% de las operaciones cerveceras de FEMSA en México y el 83% del negocio cervecero de FEMSA en Brasil”²¹⁶.

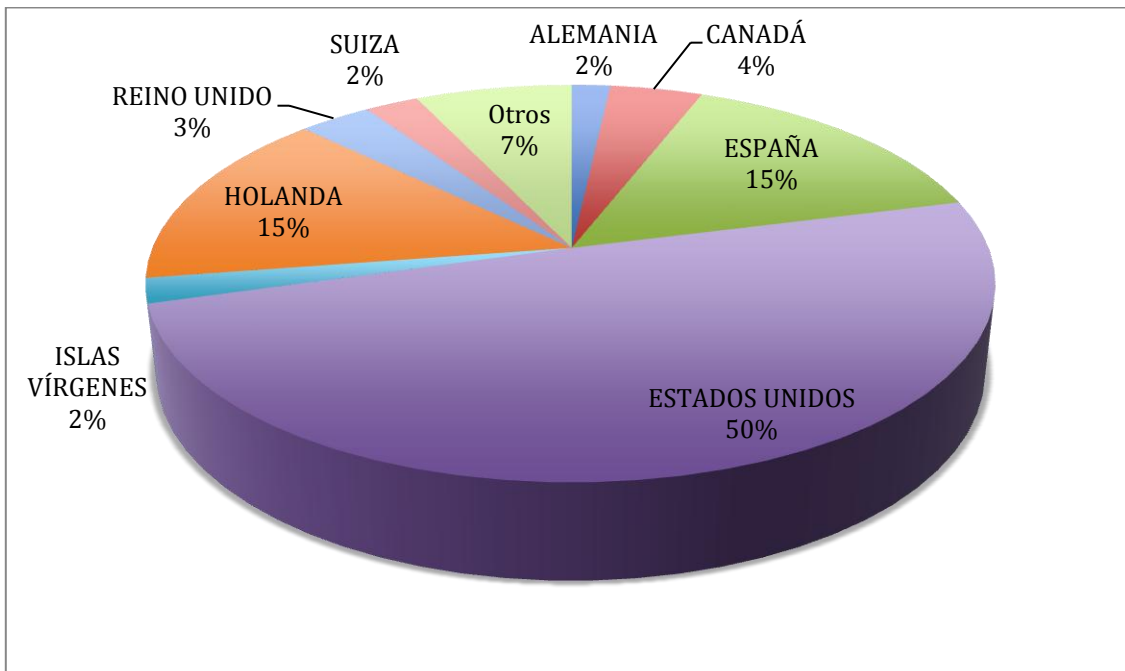
²¹⁶ El economista, Heineken entra al capital de FEMSA, consultado 3-05-2013, en: <http://eleconomista.com.mx/industria-global/2010/01/11/heineken-compra-femsa-cervecera>

Figura III-9. IED en México, década 1990.



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía.

Figura III-10. IED en México, década 2000.

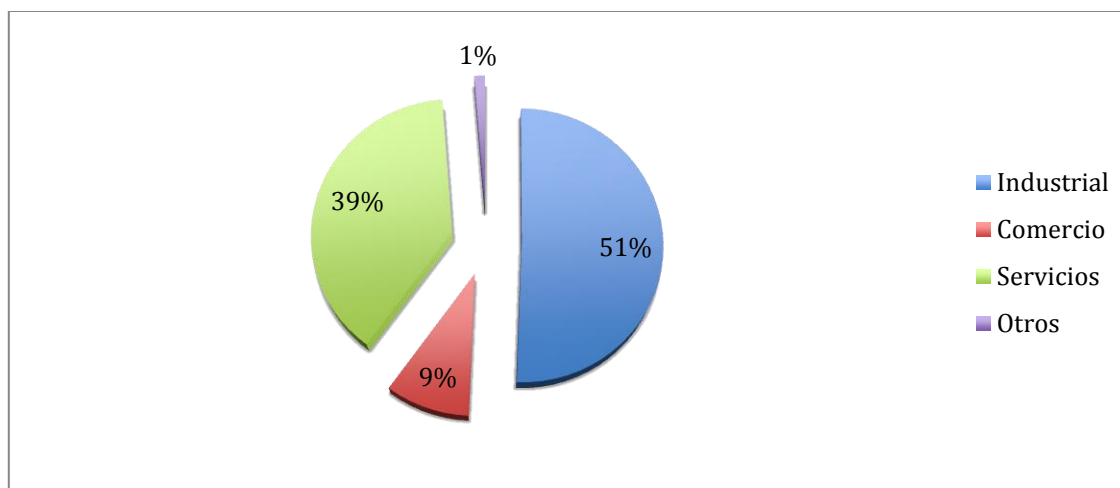


Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía.

B. IED por sector económico

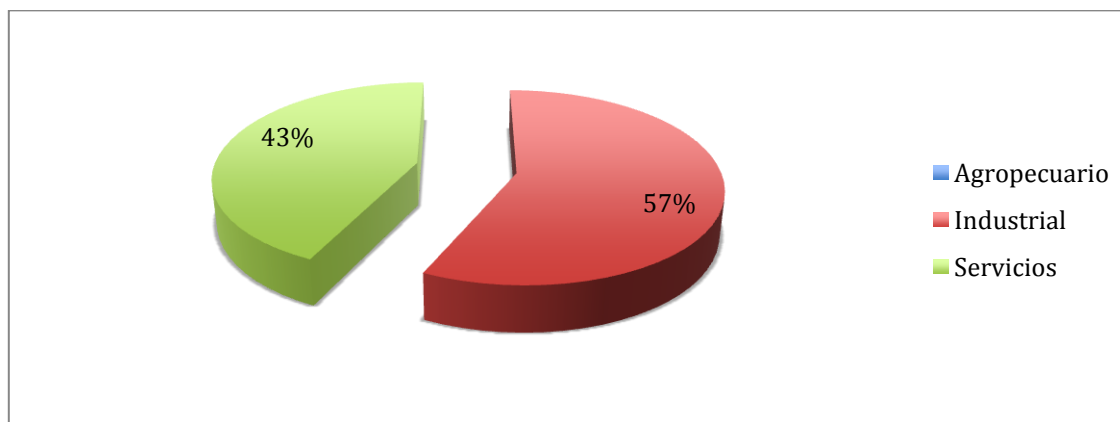
Las estadísticas según el sector económico no se puede diferencias por décadas, ya que la forma de organización, presentación y método no son parecidas, pues en el primer periodo, que va de 1980 a 1993, se utilizan los parámetros de la Clasificación Mexicana de Actividades y Productos (CMAP); mientras que en los siguientes periodos se utiliza el Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte. Sin embargo, en el último dos periodos existe también una gran diferencia, ya que la especificación de los conceptos, lleva a que existan sectores mezclados, tal es el caso de los servicios y del comercio. Por ejemplo, en el periodo que va de 1994 a 1998, el comercio y los servicios aparecen conjuntamente, pero en el periodo de 1999-2012, el comercio aparece como parte distinta del sector servicios.

Figura III-11. Distribución sectorial de la IED, 1980-1993.



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía.

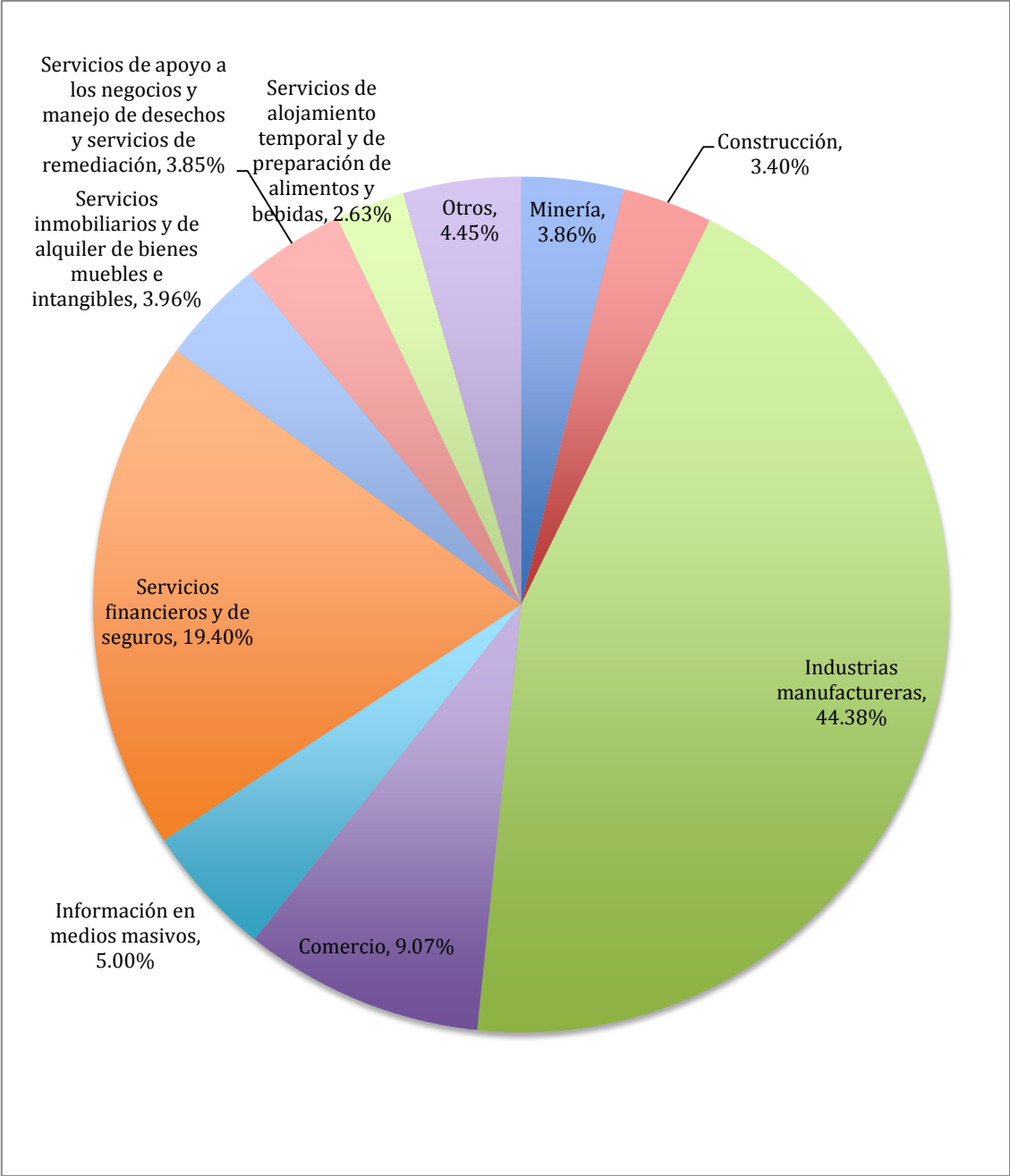
Figura III-12. Distribución sectorial de la IED, 1994-1998.



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía.

Tomando en cuenta lo anterior, se puede observar que en los tres periodos el sector más atractivo que ha tenido México para la atracción de Inversión Extranjera Directa, es el sector de la industria manufacturera, con un promedio del 50% de participación, seguido por los servicios, esencialmente financieros y el comercio (como se puede ver en las Figura III-11, 12 y 13).

Figura III-13. Distribución de la IED, 1999-2000.

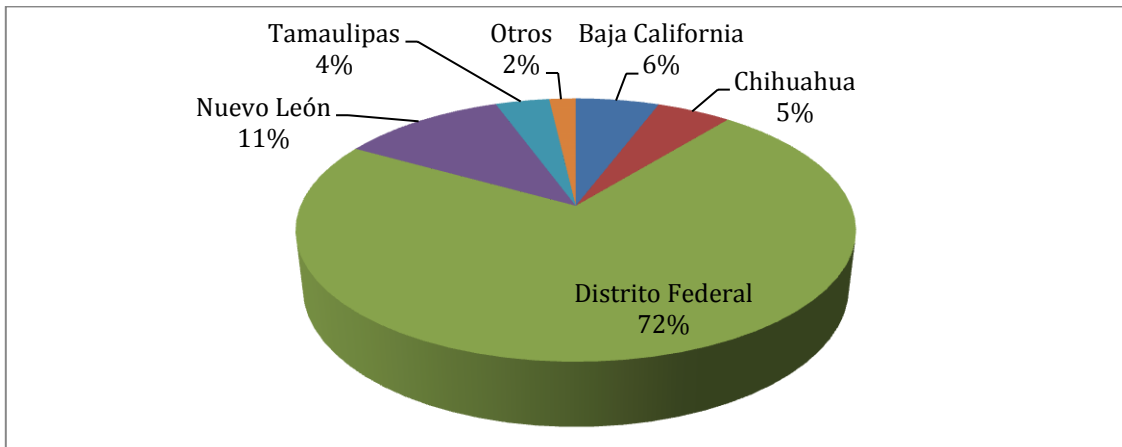


Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía.

C. IED por entidad federativa

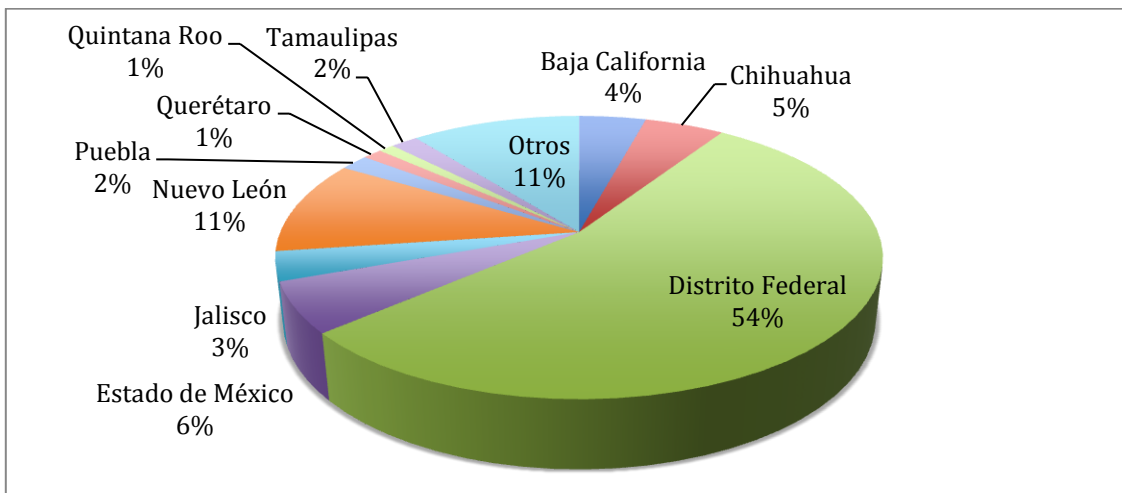
La IED según la participación de cada entidad federativa, a partir de los datos disponibles, se puede ubicar en dos periodos, de 1989 a 1998 y de 1999 a 2012. En los dos periodos se puede observar que el Distrito Federal concentra la mayor parte de la IED, pero con tendencia decreciente, ya que el primero representaba el 72%, mientras que en el segundo el 54%. De la misma forma, se puede destacar que después del Distrito Federal los Estados del norte de la República mexicana son el segundo destino por excelencia pasando de un 26% en el primer periodo a un 22% en el segundo.

Figura III-14. Distribución territorial de IED, 1989-1998.



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía.

Figura III-15. Distribución territorial de la IED, 1999-2012.

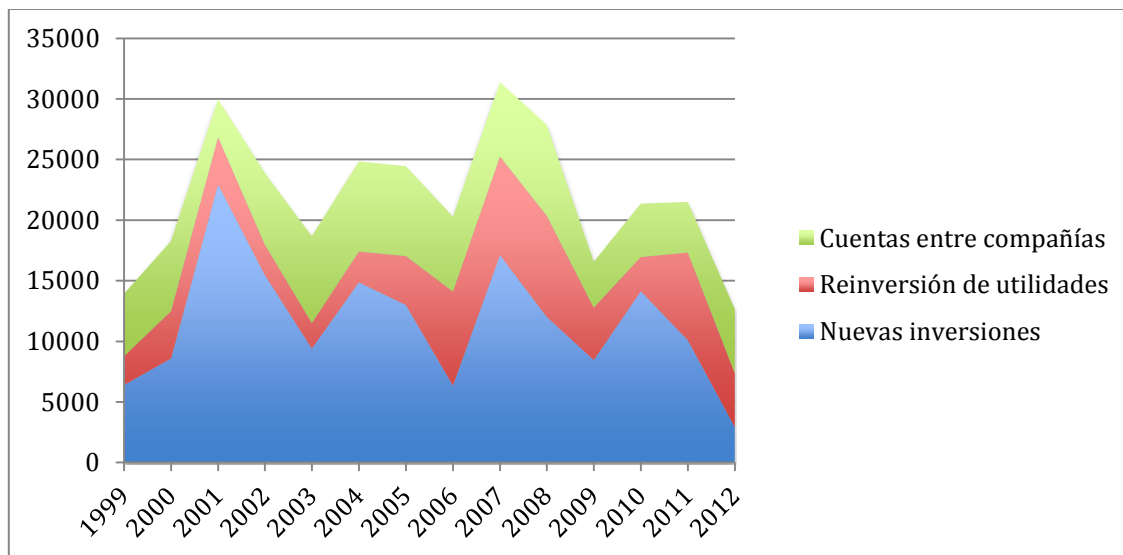


Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía.

D. La IED por tipo de inversión

La IED por tipo de inversión se divide en tres categorías: Cuentas entre compañías (prestamos de las matrices residentes en el exterior a sus filiales en México, importaciones de activo fijo, préstamos de las filiales a las matrices en el exterior y adelantos de pagos de las filiales a sus matrices), reinversión de utilidades (la parte de los réditos de una IED que se reinvierte en la empresa, la parte que una empresa decide pagar como dividendo) y nuevas inversiones (constitución de nuevas empresas, participación extranjera en el capital social de una empresa, registro de personas físicas y morales que realicen actividades de comercio, instituciones fiduciarias que participen en fideicomisos de bienes inmuebles de los que derivan derechos de extranjeros, cancelación de empresas por quiebra, retiro de aportaciones en el capital social, cancelación de fideicomisos y cancelación de personas físicas o morales).

Figura III-16. Tipo de IED.



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía.

En el periodo que va de 1999 a 2012, en promedio las nuevas inversiones ocupan el lugar número uno en cuanto a la participación total por tipo de inversión, representando el 52% aproximadamente del total de la IED en México. Mientras que las reinversiones en utilidades representan el 21% y las cuentas entre compañías el 26%. Es decir, solo la mitad de la IED computada representa nuevas entradas de inversión extranjera directa.

4. Los determinantes de la IED: una análisis econométrico.

Una vez explicada la expansión de la inversión internacional, como una descripción cuantitativa de la Inversión Extranjera Directa en México en forma general, se pasa ahora a la definición de cuáles han sido las variables primordiales para tomar la decisión de inversión en el territorio mexicano.

Partiendo de las premisas estipuladas en el Capítulo II, se establece que existen elementos diferenciadores entre países que los pueden hacer atractivos o no para ser objeto de inversión. En el caso de México los factores que permitieron la expansión de la inversión extranjera directa son de índole institucional y de la capacidad de mercado del país. El aspecto institucional se explicó en el apartado número dos del presente capítulo, denominado “La modernización y cambio en la reglamentación de la inversión extranjera directa”, en el cual se observó que, a partir de una serie de reformas legislativas, nuevas leyes, privatizaciones y nuevas políticas económicas en la materia, se facilitó el flujo de inversión internacional en México.

En cuanto a la capacidad de mercado se tiene que decir que no solo el consumo nacional es importante, ya que México presenta acuerdos de libre comercio que pueden ser utilizados para convertirlo en plataforma de exportación a otros mercados. Primordialmente, el TLCAN representa una oportunidad para quienes quieren aprovechar las ventajas de costos en los factores productivos mexicanos, pero pretenden llegar al mercado de consumo estadounidense.

Los determinantes de IED en materia de mercado se han elegido en función de las condiciones del modelo económico que ha guiado a México en los últimos treinta años. El modelo económico es el neoliberal y en México se ha caracterizado por favorecer a la industria manufacturera de exportación, generando incentivos y programas, tales como: PITEX, ALTEX, entre otros. Por lo cual, los indicadores claves son: exportaciones, importaciones, tipo de cambio y tasa de interés interbancaria.

El modelo presentado, para evaluar los determinantes de IED en México, utiliza el método de mínimos cuadrados, el cual postula la estimación de una recta buscando las mínimas desviaciones de los datos de las variables independientes (exportaciones, importaciones, tipo de cambio y tasa de interés interbancaria) relacionándolos con la variable dependiente, IED.

Los resultados de la aplicación del modelo de mínimos cuadrados permiten la elaboración de la siguiente ecuación:

$$IED = 40819.92912 + 0.8974061338*IMPORT - 0.8668876629*EXPORT - 2410.4946*TC - 529.808289*TIIE$$

Tal ecuación releva una dependencia fuerte entre la IED y las variables independientes, con un coeficiente de determinación (r^2) del 83% (como se puede observar en la Figura III-17), sin presentar problemas de estimación global, pues el *P value* es menor al 0.05, es decir, con un nivel de confianza al 95% de probabilidad, el movimiento de las variables independiente determinar el movimiento de la IED en 83% de la veces.

Figura III-17. Método de mínimos cuadrados, con 17 observaciones, muestra 1996-2012.

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	40819.93	8289.872	4.924073	0.0004
IMPORT	0.897406	0.174096	5.154660	0.0002
EXPORT	-0.866888	0.167983	-5.160579	0.0002
TC	-2410.495	988.8303	-2.437723	0.0313
TIIE	-529.8083	136.2216	-3.889312	0.0022
R-squared	0.835721	Mean dependent var	19649.56	
Adjusted R-squared	0.780962	S.D. dependent var	7083.872	
S.E. of regression	3315.359	Akaike info criterion	19.29045	
Sum squared resid	1.32E+08	Schwarz criterion	19.53551	
Log likelihood	-158.9688	F-statistic	15.26166	
Durbin-Watson stat	2.261770	Prob(F-statistic)	0.000118	

Fuente: elaboración propia.

De la misma forma, al hacer una revisión tanto de las variables como de los errores o variaciones se puede afirmar, que los estimadores de la recta son eficientes e insesgados, ya que acreditan las pruebas de multicolinealidad, normalidad, heteroscedasticidad, autorrelación y estabilidad.

La multicolinealidad mide la magnitud de intersección de las variables independientes²¹⁷, es decir, se preocupa por saber si las variables independientes explican solamente a la variable dependiente o se explican entre si. Si se presenta el último caso, las variables independiente provocarán que los estimadores de la recta presenten varianzas y covarianza grandes, dando como resultado intervalos de confianza amplios que harán que los coeficientes no sean significativos estadísticamente (utilizando la tabla de distribución t, o el *P value* asociado a una

²¹⁷ Cfr.: DAMODAR, Gujarati; Dawn, Porter, *Econometría*, 5ª edición, McRraw Hill, Traductora Pilar Carril Villarreal, México 2010, pp. 320-364

distribución). El presente modelo no presenta multicolinealidad, ya que acredita el P value de cada estimador, como se puede observar en la Figura III-17.

La homoscedasticidad es un supuesto importante del método de mínimos cuadrados, que dice que las perturbaciones estocásticas tienen la misma varianza. La heteroscedasticidad²¹⁸ es lo contrario, por lo tanto el comportamiento de las perturbaciones pueden sobreestimarse o subestimarse en presencia de la heteroscedasticidad cuando se formular un recta estimada. El modelo de IED, aquí desarrollado, pasa las pruebas de heteroscedasticidad (con términos cruzados y no cruzados) como se puede observar en las Figuras III-18, III-19, III-20, III-21.

Figura III-18. Prueba de heteroscedasticidad global, White términos no cruzados.

F-statistic	2.916995	Probability	0.075550
Obs*R-squared	12.65994	Probability	0.124098

Fuente: Elaboración propia.

Figura III-19. Prueba White términos no cruzados, 17 observaciones, 1996-2012.

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-38691879	1.10E+08	-0.352560	0.7335
IMPORT	-721.2888	1174.243	-0.614259	0.5561
IMPORT^2	0.000623	0.002476	0.251820	0.8075
EXPORT	409.3460	1096.351	0.373371	0.7186
EXPORT^2	0.000228	0.002207	0.103515	0.9201
TC	13741752	22320429	0.615658	0.5552
TC^2	-672408.5	958920.5	-0.701214	0.5031
TIE	631430.4	1375650.	0.459005	0.6584
TIE^2	-18378.67	32797.81	-0.560363	0.5906
R-squared	0.744702	Mean dependent var		7758782.
Adjusted R-squared	0.489405	S.D. dependent var		8980410.
S.E. of regression	6417039.	Akaike info criterion		34.49186
Sum squared resid	3.29E+14	Schwarz criterion		34.93298
Log likelihood	-284.1808	F-statistic		2.916995
Durbin-Watson stat	2.768781	Prob(F-statistic)		0.075550

Fuente: Elaboración propia.

²¹⁸ Cfr.: *Íbidem.*, pp. 365-411.

Figura III-20. Heteroscedasticidad, prueba White con términos cruzados.

White Heteroskedasticity Test:

F-statistic	4.730923	Probability	0.187993
Obs*R-squared	16.50171	Probability	0.283705

Fuente: Elaboración propia.

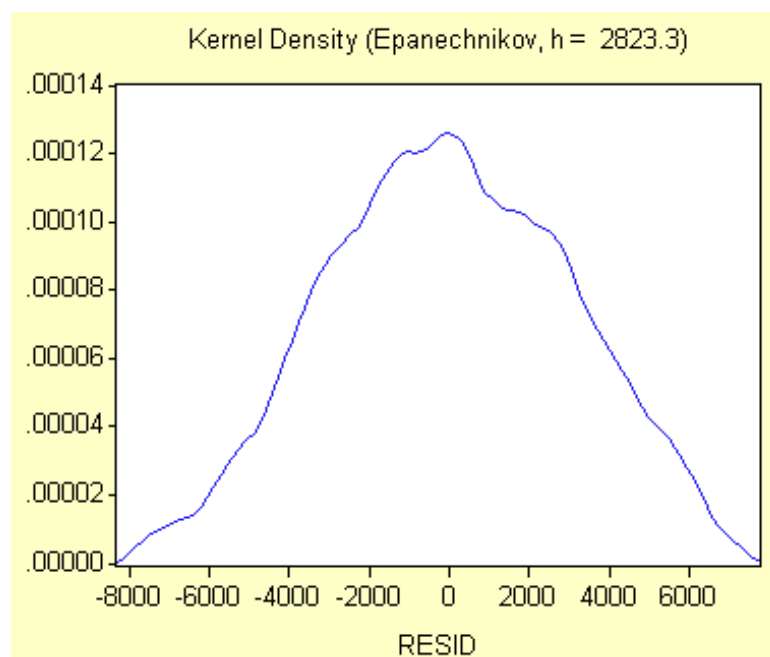
Figura III-21. Heteroscedasticidad, prueba White con términos cruzados.

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	5.46E+08	3.17E+08	1.722410	0.2271
IMPORT	9241.358	4167.828	2.217308	0.1569
IMPORT^2	-0.031807	0.426560	-0.074567	0.9473
IMPORT*EXPORT	0.075572	0.823823	0.091733	0.9353
IMPORT*TC	-1008.166	1419.701	-0.710126	0.5513
IMPORT*TIIE	-352.1979	227.4937	-1.548165	0.2617
EXPORT	-8832.219	4243.138	-2.081530	0.1728
EXPORT^2	-0.040893	0.396732	-0.103075	0.9273
EXPORT*TC	844.7895	1412.361	0.598140	0.6105
EXPORT*TIIE	374.4473	242.8102	1.542140	0.2630
TC	-1.01E+08	57758991	-1.753095	0.2217
TC^2	5702500.	2965865.	1.922711	0.1944
TC*TIIE	2413693.	1792651.	1.346437	0.3105
TIIE	-23200334	16412482	-1.413579	0.2931
TIIE^2	-20288.48	83749.19	-0.242253	0.8312
R-squared	0.970689	Mean dependent var	7758782.	
Adjusted R-squared	0.765509	S.D. dependent var	8980410.	
S.E. of regression	4348697.	Akaike info criterion	33.03329	
Sum squared resid	3.78E+13	Schwarz criterion	33.76848	
Log likelihood	-265.7830	F-statistic	4.730923	
Durbin-Watson stat	3.123139	Prob(F-statistic)	0.187993	

Fuente: Elaboración propia.

La normalidad de los residuos en el método de mínimos cuadrados permite establecer el comportamiento de los errores en la estimación de recta, con el fin de observar si existe algún sesgo que puede afectar a los estimador y modificar los resultado, haciéndolos menos precisos, es decir, la importancia de verificar la normalidad es que cuando este supuesto se cumple las distribuciones de los estimadores de mínimos cuadrados de los coeficientes de regresión del modelo son también normales. La justificación del supuesto de normalidad en los errores se apoya en el hecho de que estos representan la influencia combinada de un gran número de variables independientes que han sido omitidas en el modelo de regresión, y que esta influencia, aunque pequeña, es aleatoria. La gráfica de Kernel Density y las pruebas Kolmogorov y Anderson-Darling (Figuras III-22 y III-23), muestran un comportamiento normal en el modelo explicativo de la IED.

Figura III-22. Gráfica de normalidad en residuos.



Fuente: Elaboración propia.

Figura III-23. Prueba de distribución empírica para los residuos, 17 observaciones, 1996-2012.

Method	Value	Adj. Value	Probability
Kolmogorov (D+)	0.093417	0.398871	0.7275
Kolmogorov (D-)	0.092767	0.396097	0.7307
Kolmogorov (D)	0.093417	0.398871	0.9973
Anderson-Darling (A2)	0.150639	0.150639	0.9985

Fuente: Elaboración propia.

La autocorrelación es la correlación entre los errores o residuales de series de observaciones ordenadas en el tiempo o en el espacio. Dentro del método de mínimos cuadrados, la autocorrelación en los errores no debe existir, ya que genera un efecto sistemático que puede sobreestimar o subestimar las variaciones de los estimadores de la pendiente desarrollada en el modelo. El modelo analizado en esta sección no presenta autocorrelación como se puede apreciar en las Figuras III-24, III-25 y III-26, donde se observa que bajo parámetro de confianza del 95% de probabilidad, se pasan las pruebas del Correlograma (normal y cuadrado) y la prueba de correlación serial de Breusch-Godfrey.

Figura III-24. Correlograma de residuos.

Autocorrelation	Partial Correlation	AC	PAC	Q-Stat	Prob	
		1	-0.102	-0.102	0.2120	0.645
		2	-0.146	-0.159	0.6735	0.714
		3	0.113	0.082	0.9660	0.809
		4	-0.132	-0.140	1.4016	0.844
		5	-0.031	-0.030	1.4269	0.921
		6	0.074	0.019	1.5881	0.953
		7	-0.092	-0.073	1.8630	0.967
		8	0.067	0.057	2.0246	0.980
		9	0.000	-0.032	2.0246	0.991
		10	0.000	0.043	2.0246	0.996

Fuente: elaboración propia.

Figura III-25. Correlograma de residuos al cuadrado.

Autocorrelation	Partial Correlation	AC	PAC	Q-Stat	Prob	
		1	-0.010	-0.010	0.0019	0.965
		2	-0.041	-0.041	0.0375	0.981
		3	0.096	0.096	0.2523	0.969
		4	0.028	0.028	0.2714	0.992
		5	-0.009	-0.001	0.2737	0.998
		6	-0.047	-0.055	0.3389	0.999
		7	0.029	0.022	0.3657	1.000
		8	-0.021	-0.024	0.3812	1.000
		9	0.000	0.012	0.3812	1.000
		10	0.000	-0.004	0.3812	1.000

Fuente: elaboración propia.

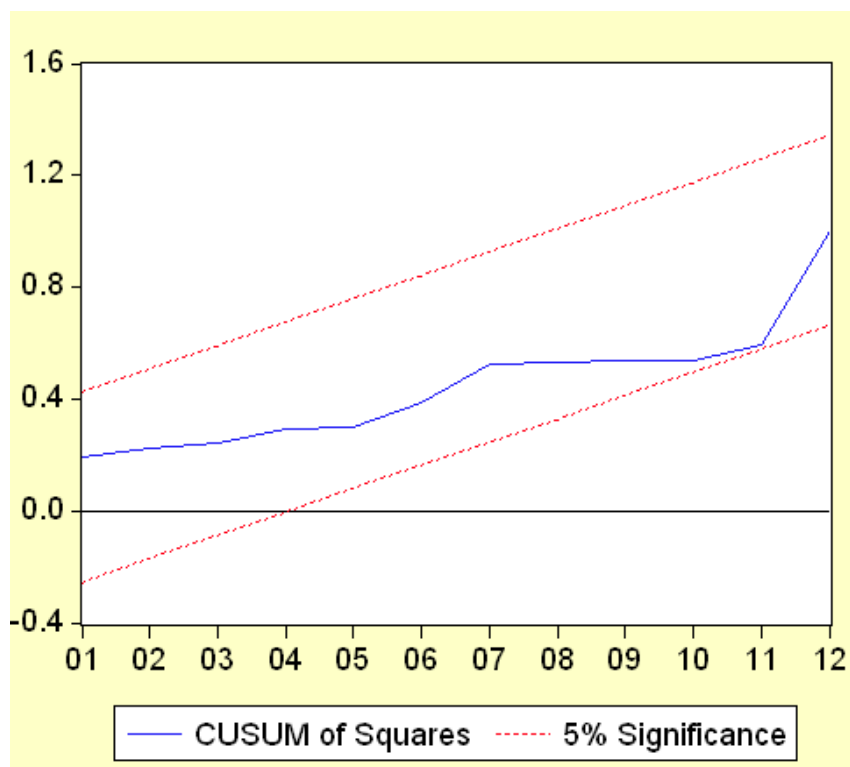
Figura III-26. Prueba de correlación serial de Breusch-Godfrey.

F-statistic	3.744831	Probability	0.061107	
Obs*R-squared	7.279973	Probability	0.026253	
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-8749.338	7639.265	-1.145312	0.2788
IMPORT	-0.250789	0.171022	-1.466413	0.1733
EXPORT	0.238761	0.164315	1.453068	0.1769
TC	1142.130	925.8733	1.233570	0.2456
THE	41.40302	115.6680	0.357947	0.7278
RESID(-1)	-0.725577	0.320223	-2.265849	0.0469
RESID(-2)	-0.832885	0.378380	-2.201185	0.0523
R-squared	0.428234	Mean dependent var	-8.88E-12	
Adjusted R-squared	0.085174	S.D. dependent var	2871.186	
S.E. of regression	2746.190	Akaike info criterion	18.96672	
Sum squared resid	75415577	Schwarz criterion	19.30981	
Log likelihood	-154.2171	F-statistic	1.248277	
Durbin-Watson stat	1.536803	Prob(F-statistic)	0.360040	

Fuente: elaboración propia.

La estabilidad se refiere al comportamiento de los datos de las variables independientes durante un cierto periodo de tiempo, examinando si se mantiene la varianza con respecto a la media a lo largo del periodo dentro de un límite de confianza, normalmente al 95%. En el caso de este modelo se puede ver en la Figura III-27 que existe estabilidad media-varianza utilizando la prueba Cusum cuadrado.

Figura III-27. Prueba Cusum cuadrado.



Fuente: Elaboración propia.

En conclusión, las variables: exportaciones, importaciones, tipo de cambio y tasa de interés interbancaria son determinantes de la atracción de Inversión Extranjera Directa en México, a partir de un modelo eficiente que cumple con las pruebas de normalidad (en variables y residuos) y estabilidad en el tiempo.

5. Relación de la IED y el comercio exterior mexicano: comercio intra-firma.

Una vez establecidos los determinantes de la IED, es conveniente estudiar afondo el modelo exportador mexicano, el cual combina el arribo de la IED con el comercio exterior, haciendo sinergias que permiten una vinculación internacional de la cadena de valor.

No obstante, normalmente hablar de Inversión Extranjera Directa (IED) y Comercio, es hablar de opciones distintas o sustitutivas sobre como insertarse en la economía internacional, que refieren a las ventajas absolutas de Smith o las ventajas comparativas de Ricardo (posteriormente sistematizada por los suecos Eli Heckscher y Bertil Ohlin, y formalizada por Paul Samuelson²¹⁹). En este entendido, la IED es llegar al país destino y poner una planta, filial, o los brazos que pueda tener una empresa en países fuera del suyo. Mientras el comercio, es llevar productos que se fabrican en el país origen hacia el país destino.

De manera general, se puede afirmar que la primera opción refleja un riesgo mayor pues, por un lado, el monto de la inversión debe ser alto, ya que se necesita construir, rentar o comprar el 10% de acciones²²⁰ de una empresa local, y por el otro, se puede enfrentar a conflictos sociales, expropiación, corrupción, entre mucho otros riesgos políticos. Mientras la segunda, si bien los productos que lleguen al país destino pueden enfrentarse a las mismos riesgos políticos, lo cierto es que la inversión es menor y se pueden realizar convenios o coberturas con bancos o empresas establecidas y especializadas para su distribución o compra-venta.

En la actualidad, esta supuesta bifurcación es más bien aparente, ya que por lo general “las relaciones entre la IED, las actividades de las empresa trasnacional (ETN) y el comercio internacional suelen ser más complementarias que sustitutivas”. Así, “los supuestos básicos de mercados competitivos, y de inmovilidad internacional relativa de los factores productivos, de la teoría tradicional de comercio internacional”²²¹ no son adecuados para entender la producción a escala global en la que vivimos hoy día.

Por lo tanto, este apartado se centra en el análisis de la relación de la IED con el comercio exterior entre México y EEUU, partiendo de la premisa que el crecimiento del comercio exterior del primero, en las últimas décadas, se debe en gran parte a la IED y a la participación del comercio intra-firma de las grandes empresas trasnacionales estadounidenses.

²¹⁹ JOSÉ E, Durán Lima; Vivianne, Ventura-Dias, *Comercio intrafirma: concepto, alcance y magnitud, Serie Comercio Internacional*, División de Comercio internacional e integración, CEPAL, Santiago de Chile, Diciembre de 2003, p. 13.

²²⁰ El 10% se establece por legislación mexicana en materia de IED IED. *Cfr.*: Ley de la Inversión Extranjera Directa.

²²¹ *Ibíd.* p. 9.

A. Comercio intra-industrial

El comercio internacional registra desde mediados del siglo XX una mutación en el patrón operativo clásico de comercio inter-industria (intercambio de bienes diferenciados o de distinto sector entre empresas en diferentes estados), dando origen a un comercio intra-industria (intercambio de bienes parecidos o del mismo sector en distintos países), que es el reflejo de una tendencia surgida con el desarrollo de la producción a escala mundial, donde la empresa transnacional cobra gran relevancia por su diversificación en el proceso productivo a través de las fronteras nacionales. Las empresas transnacionales “controlan una parte sustancial de la producción internacional de bienes”. Estudios realizados por la Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés) sugieren “que cerca de dos tercios del comercio mundial corresponderían a transacciones asociadas con estas empresas”²²².

La tendencia de producción a escala global ha traído consigo una serie de nuevas explicaciones, que aunque han indicado que el marco tradicional de la teoría clásica del comercio “pueda explicar el comercio entre países con diferentes dotaciones de factores (*comercio interindustrial*), no es adecuado para interpretar el comercio de manufacturas, que tiende a ser predominantemente en el ámbito intraindustrial”²²³, ni mucho menos, “el comercio entre pares de países con estructuras similares de factores”²²⁴.

Desde el punto de vista teórico, este acercamiento empezó con estudios, en los años sesenta del siglo pasado, que realizaron Verdoorn y Balassa a una parte de los flujos comerciales de los países de la Comunidad Europea, descubriendo que “una parte creciente de los intercambios comerciales tenía lugar dentro de las mismas industrias y sectores”²²⁵.

A partir del estudio de Verdoorn y Balassa, se han desarrollado elementos explicativos que han introducido un factor materialmente observable y tres categorías analíticas. El factor es que la apertura comercial, entre los países llevada a escala mundial (OMC) o regional (TLCs, UE, MERCOSUR), ha traído consigo la revaloración de la proximidad geográfica (pues se ha incentivado el comercio fronterizo) y sobre todo, la relocalización de la industria, “que se concentra en sectores muy concretos y que se pueden identificar por la magnitud de los flujos de Inversión Extranjera Directa recibidos de forma especialmente intensa en la última década”²²⁶. Mientras que las categorías analíticas son: la economía de escala, el desarrollo de variedades de producto y el aprovechamiento de las condiciones de factor.

²²² *Ibíd.* p. 13

²²³ *Ídem.*

²²⁴ *Ibíd.* p. 10

²²⁵ JORGE Alberto, López Arévalo, *Comercio intra-industrial e intra-firma en México en el contexto del proceso de integración de América del Norte (1993-2006)*, Economía, UNAM, Volumen. 5 número. 13, p. 88.

²²⁶ *Ibíd.*, p. 86.

La economía de escala se refiere al poder que tiene una empresa cuando alcanza un nivel óptimo de fabricación para ir produciendo más a menor costo, es decir, a medida que la producción de una empresa crece, sus costos unitarios se reducen. En cuanto al desarrollo de la variedad de producto, se puede decir que es la capacidad de una industria de diferenciar productos similares que pueden ser intercambiables para el mismo uso, pero tienen una cualidad, ya sea la marca, la forma, el empaque, embalaje, entre muchas otras que los hacen distintos. Por último, el aprovechamiento de las condiciones de factor se concentra en la manera de cómo utilizar los diversos costos de los factores de producción alrededor del mundo, para hacer más entable el flujo de la inversión y aumentar la utilidad y el valor generado por la empresa. ²²⁷

Así, el comercio intra-industrial apareció como resultado de la combinación de la “existencia de rendimientos crecientes, empresas capaces de diferenciar productos sin incurrir en costos adicionales”, utilizando las ventajas competitivas de los distintos países y, además, diferenciando “productos respecto a empresas rivales para segmentar la demanda y mantener, así, un cierto grado de monopolio sobre su variedad”²²⁷.

El comercio intra-industrial se puede subdividir por su tipo de organización en tres tipos:

- El comercio intra-industrial basado en la diferenciación de productos y en las economías de escala.
- El comercio intra-industrial de bienes funcionalmente homogéneos (íntimamente ligado al comercio fronterizo y al comercio periódico o estacional).
- El comercio intra-industrial basado en la brecha tecnológica, así como en el ciclo de vida del producto y en la internacionalización del proceso productivo (comercio intra-firma)²²⁸.

Para cumplir el objetivo de la sección comercial, el siguiente apartado se concentra en la clasificación de comercio intra-firma, sus principales características y observando la relación con la economía mexicana.

B. Comercio intra-firma.

El comercio intra-firma se realiza cuando existen transacciones internas en las empresas transnacionales, gracias al desarrollo de la producción a escala global y el aumento del comercio internacional. “Este comercio interno de la corporación fue

²²⁷ *Ibíd.* p. 89.

²²⁸ *Cfr.: Ídem.*

estimado en aproximadamente un tercio del comercio mundial de bienes, aunque algunos estudios estimaban que correspondía a un tercio del comercio de manufactura, es decir 24% del comercio de bienes”²²⁹.

El comercio intrafirma “introduce interrogantes acerca de la vigencia de las proposiciones normativas derivadas de la teoría de las ventajas comparativas”²³⁰, donde un país se dedica a producir lo que le genera mayor beneficio considerando su dotación de factores, ya que un segmento importante del comercio depende, cada vez más, de las decisiones estratégicas de empresas que actúan en la compra y la venta bajo la misma estructura de propiedad transnacional.

Estudios realizados por Antràs en 2003²³¹ demuestran que empresas en países con alta concentración de capital, tienden a exportar parte de su planta productiva al exterior, con el fin de abatir costos, importando bienes intensivos en capital de sus filiales en otros países. “El argumento a favor de la importancia de la intensidad de capital en el comercio intra-firma es impulsado por la suposición de que es más fácil para los productores de bienes finales compartir los costos de inversión (y resolver el problema de subinversión del proveedor) con los proveedores, para las inversiones en el capital físico de las inversiones en mano de obra”²³².

De manera general se puede decir que los estudios realizados hasta hoy, en materia de comercio intra-firma, llevan a una explicación amplia desarrollada por Durán Lima en el marco de la CEPAL, la cual asevera que existen dos tipos de integración en la empresas a nivel internacional, que permiten el comercio dentro de los márgenes de la propiedad de la empresas para obtener ventajas competitivas de los diversos países, estas son:

- La integración vertical

La característica primordial de la clasificación de integración empresarial vertical es que la empresa transnacional separa su producción en segmentos escalonados “a fin de aprovecharse de la ventaja de las diferencias de precios de los factores, localizando, por ejemplo, su producción intensiva en mano de obra calificada, en aquel país con mayor abundancia en dicho factor (Krugman y Helpman).”²³³. Así, se producen importaciones de partes y piezas o insumos intermedios de las filiales desde sus casas matrices y, después, los productos terminados son a su vez importados por la casa matriz.

²²⁹ JOSÉ E., Durán Lima; Vivianne, Ventura-Dias; *op. cit.* p. 10.

²³⁰ *Ídem.*

²³¹ POL, Antràs, *Firms, Contracts, and Trade Structure*. Quarterly Journal of Economics, 2003, 1375-1418, en: ANDREW, B. Bernard; J., Bradford Jensen; Stephen J., Redding,; Peter, K. Schott, *Intra-firm trade and product contractibility*, NBER, Working Paper Series, Massachusetts, 2010, p. 3.

²³² *Ídem.*

²³³ JOSÉ E., Durán Lima; Vivianne, Ventura-Dias; *op. cit.* p. 16.

- La integración horizontal

La integración horizontal tiene como premisa el desarrollo de plantas de producción en diferentes países que producen bienes similares. La razón de tal decisión de integración se debe a que “las empresas valoran la proximidad a los consumidores demandantes (Brainard, Horstmann, Markusen, Venables, Markusen, Konan y Zhang)”²³⁴, ya que como señala Brainard, este tipo de integración prevalecerá mientras, por un lado, los costos de transporte y barreras arancelarias sean altos, y por el otro, las barreras a la inversión sean bajas y el porcentaje de gasto en economías de escala, al nivel de la planta, sea bajo con relación a las economías de escala en el ámbito corporativo²³⁵.

C. Caso de estudio. Comercio intra-firma México-EEUU.

La estructura del comercio exterior de México ha cambiado radicalmente en las últimas dos décadas del siglo XX, en función del traslado de una economía mono-exportadora en la década de los setenta (petróleo crudo) a una exportadora esencialmente de bienes manufactureros, vinculados con su socio comercial por excelencia, Estados Unidos, pues representa el 85% de nuestras exportaciones y el 56% de las importaciones, tal y como se puede observar en la Figura III-28. Si a lo anterior, sumamos que el índice de integración de la economía mexicana con el exterior (importaciones + exportaciones / PIB) es de aproximadamente el 60%²³⁶, se observa la relevancia que tiene el comercio global en esta economía nacional mexicana.

Figura III-28. Comercio exterior de México por país. Millones de dólares

Países	Exportaciones		Importaciones	
	2000-2011	2000-2011 %	2000-2011	2000-2011 %
TOTAL	2 744 876.4	100.00%	2 836 848.8	100.00%
TLCAN	2 353 591	85.74%	1 616 607.3	56.99%
Estados Unidos	2 284 645.3	83.23%	1 537 885.9	54.21%
Canadá	68 945.9	2.51%	78 721.4	2.77%
ALADI	100 863.2	3.67%	105 276.6	3.71%
CENTROAMÉRICA	32 090.1	1.17%	18 048.2	0.64%

Continua ...

²³⁴ *Ídem*. p. 17.

²³⁵ *Cfr.*: BRAINARD S. L., A Simple Theory of Multinational Corporations and Trade with Trade-off Between Proximity and Concentration, NBER, Working Paper Series, Washington, D. C, 1993, p. 45.

²³⁶ El PIB es de aproximadamente un billón y la importaciones y exportaciones de trescientos millones cada una. Elaboración propia con datos de la Secretaria de economía.

Continuación ...

UNIÓN EUROPEA	125 453.1	4.57%	313 663.9	11.06%
AELC	4 473.5	0.16%	15 214.1	0.54%
NIC'S	16 573.5	0.60%	179 040.1	6.31%
JAPÓN	18 785.4	0.68%	146 043.2	5.15%
PANAMÁ	6 816.1	0.25%	895	0.03%
CHINA	22454.9	0.82%	274 020.5	9.66%
ISRAEL	1108.1	0.04%	4752.7	0.17%
RESTO DEL MUNDO	62667.3	2.28%	163 287.8	5.76%

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía²³⁷

Otro dato revelador de la situación actual de México, es que su comercio total se ha duplicado en la primera década del siglo XXI (como se puede ver en la Figura III-29), lo cual es una constante desde la incorporación a la apertura neoliberal, a partir de la firma de la carta de intención con el Fondo Monetario Internacional, a finales de los setenta, pero sobre todo con la entrada de México en el GATT (1986²³⁸) y la firma del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN, 1994).

Figura III-29. Comercio exterior de México. Miles de dólares

Años	Exportaciones totales	Exportaciones manufactureras	Índice %	Importaciones totales	Importaciones manufactureras	Índice %
2000	166 120 737	144 747 581	87.13%	174 457 823	160 958 065	92.26%
2001	158 779 733	140 767 205	88.66%	168 396 434	154 820 788	91.94%
2002	161 045 980	141 659 375	87.96%	168 678 889	155 798 809	92.36%
2003	164 766 436	140 650 306	85.36%	170 545 844	155 484 135	91.17%
2004	187 998 555	157 768 214	83.92%	196 809 652	178 230 439	90.56%
2005	214 232 956	175 195 588	81.78%	221 819 526	197 966 978	89.25%
2006	249 925 144	202 751 837	81.13%	256 058 352	227 463 371	88.83%
2007	271 875 312	219 709 422	80.81%	281 949 049	245 907 556	87.22%
2008	291 342 595	230 881 575	79.25%	308 603 251	259 235 277	84.00%
2009	229 703 550	189 698 395	82.58%	234 384 972	204 500 314	87.25%
2010	298 473 146	245 745 304	82.33%	301 481 819	260 221 771	86.31%
2011	349 375 044	278 617 077	79.75%	350 842 876	293 346 616	83.61%
Total 2000- 2011	2 743 639 188	2 268 191 879	82.67%	2 834 028 487	2 493 934 119	88.00%

Fuente: Elaboración propia con base en datos de INEGI²³⁹.

²³⁷ Secretaría de Economía, Comunidad de Negocios, consultado el 14-07-2013, en: <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/competitividad-normatividad/inversion-extranjera-directa/estadistica-oficial-de-ied-en-mexico>

²³⁸ Más impuesta que por voluntad política de México, a razón de las presiones estadounidenses por la imposición de medidas anti-dumping en casi todos los productos mexicanos exportados a ese país. Así que para dar solución a ese problema, México tuvo que incorporarse al GATT para ser objeto de la prueba del daño y con esto eliminar las medidas anti-dumping falsas.

²³⁹ INEGI, Banco de información económica, consultado en 14-10-2012, en: <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>

Las cifras de la última década del siglo XXI muestran que las exportaciones han pasado de 166 a 359 millones de dólares; mientras que la importaciones van de 174 a 350 millones de dólares. Ahora bien, si se considera la relación de los productos manufacturados con el comercio total mexicano se puede concluir que México es una economía de manufacturas, ya que el promedio de la primera década del siglo XXI es de 82% en exportaciones y 88% en importaciones. En las manufacturas se observa que el sector más importante es el de los productos metálicos, maquinaria y equipo (compuestos por productos electrónicos, eléctricos y la industria automotriz en su mayoría), que ronda sobre 70% en exportaciones y el 60% en importaciones.

Figura III-30. Exportaciones e importaciones manufactureras.

Sectores	Exportaciones	Importaciones
	1993-2011	1993-2011
Alimentos, bebidas y tabaco	3.13%	3.99%
Textiles, artículos de vestir e industria del cuero	6.36%	5.77%
Industria de la madera	0.59%	0.64%
Papel, imprentas e industria editorial	1.00%	3.15%
Química	3.57%	6.72%
Productos plásticos y de caucho	2.78%	7.29%
Fabricación de otros productos minerales no metálicos	1.52%	1.02%
Siderurgia	3.00%	5.32%
Minerometalurgia	2.71%	2.96%
Productos metálicos, maquinaria y equipo Total productos metálicos, maquinaria y equipo	72.46%	57.80%
Otras industrias manufactureras	2.88%	0.32%

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI

Una vez tomada en cuenta la estructura comercial de México, se puede pasar ahora a la relación de esta con la IED. La empresa transnacional es el objeto material de la Inversión Extranjera Directa, por cual si se observa con cuidado los flujos de inversión se puede saber en que dirección las decisiones de internacionalización de la producción se están llevado a cabo. En el caso de México, como se observa en la Figura III-31, existe una concentración promedio del 42% en la última década en el sector manufacturero, algo que lleva a pensar que existe una relación entre la decisión inversión extranjera directa y el comercio exterior en el sector manufacturero mexicano.

Figura III-31. IED en millones de dólares.

Años	IED	IED en manufacturas	Índice %
2000	18 110.0	10 112.7	55.84%
2001	29 860.8	5 943.8	19.91%
2002	23 932.3	8 688.7	36.31%
2003	18 554.1	9 646.3	51.99%
2004	24 820.9	13 874.7	55.90%
2005	24 373.4	11 054.4	45.35%
2006	20 006.4	10 006.5	50.02%
2007	31 313.4	13 599.8	43.43%
2008	26 888.5	7 809.3	29.04%
2009	15 959.0	5 659.3	35.46%
2010	20 207.6	11 542.4	57.12%
2011	19 439.8	8 572.0	44.10%
Total 2000-2011	273 466.2	116 510.0	42.60%

Fuente: Elaboración propia con base en datos de INEGI

Si se toma en cuenta que el comercio entre partes relaciones entre México y Estados Unido ronda en un promedio del 40%, especificando que las exportaciones mexicanas tienen un 61% y las importaciones un 43%, se puede dilucidar que por lo menos en alrededor de 51% de la exportaciones y el 25% de las importaciones mundiales de México pertenecen a las empresas trasnacionales foráneas.

Figura III-32. Comercio entre partes relacionadas México-EEUU %

Años	% Comercio entre partes	% Comercio entre partes, exportaciones	% Comercio entre partes, importaciones
2000	40.7	66.1	42.5
2001	40.3	67.5	40.9
2002	41.7	66.7	43.1
2003	41.9	64.2	40.7
2004	41.7	61.1	41.5
2005	41.3	58.9	43.8
2006	41	59.3	48.1
2007	40.7	58.6	48.2
2008	39.8	53	43.4
2009	40.2	58.4	41.1
2010	40.8	60.1	41.3
2011	40.5	59.9	44.5
2000-2011	40.8	61.1	43.2

Fuente: Elaboración propia con datos del *US Census Bureau News*

D. A manera de reflexión: la decisión de internacionalización.

La decisión de invertir y la de comerciar entre países es un proceso en el que se definen los intereses, recursos y riesgos para administrar la estructura de capital a nivel planetario de una empresa. Tanto el comercio exterior como la inversión extranjera directa se interconectan para dar pie a la economía capitalista que se está viviendo hoy día, llena de contradicciones, si se piensa en los modelos racionalista-económico-administrativos de antaño.

México es la muestra fehaciente de las mutaciones del comercio internacional que han llevado al conocimiento convencional sobre el comercio externo a adaptarse, trascendiendo el dogma inter-industrial y adentrándose en la diversificación de la producción entre los distintos países. México es pues, una muestra de que se importa y exporta productos en el mismo sector. Algo que queda claro cuando se observan las transacciones, tanto de importaciones como exportaciones, en el sector manufacturero, particularmente en los productos electrónicos y de la industria automotriz.

El comercio intra-industria es una realidad palpable en la economía mexicana, que se organiza a partir de una integración vertical de la estructura empresarial internacional, donde el propietario del capital foráneo ejecuta directrices para trasladar escalones de la producción a diferentes países, aprovechando los factores de producción de cada país para elaborar un producto de manera más rentable.

La relación entre el comercio exterior y la inversión extranjera directa es actualmente más estrecha que nunca y se puede bosquejar a partir de la proporción del comercio entre partes relacionadas, el cual en México engloba aproximadamente el 50%.

A partir de las premisas precedentes cabe esperar que este comercio se incremente. Sin embargo, en términos de la economía mexicana, hay que tener cuidado porque esto, que puede ser un mecanismo para la generación de empleo y el desarrollo industrial, depende de las condiciones de factor a nivel internacional, lo cual podría cambiar rápidamente a razón de la lucha interestatal por la obtención de capital y la especulación de dueños del mismo, cuestión que podría minar el desarrollo económico mexicano.

Por tanto, si bien hay que aprovechar la ventaja geográfica y laboral para crecer económicamente, lo cierto es que los resultados pueden no satisfacer e incluso diluirse, sino se crea una estrategia general a nivel país para aprovechar y generar sectores que no sean reemplazables por una disminución en el nivel salarial en otra región del mundo o programas de integración que hagan de países plataformas hacia los principales mercados mundiales.

6. La Inversión Extranjera Directa (IED) y su relación con la tecnología, la productividad del trabajo y el ingreso.

La Inversión Extranjera Directa es, desde el punto de vista oficial del gobierno mexicano, “catalizador para el desarrollo, ya que tiene el potencial de generar empleo, incrementar el ahorro y la captación de divisas, estimular la competencia, incentivar la transferencia de nuevas tecnologías e impulsar las exportaciones; todo ello incidiendo positivamente en el ambiente productivo y competitivo de un país”²⁴⁰. Es decir, se afirma que existe un vínculo entre el aumento de inversión extranjera directa con: la derrama tecnológica, el incremento de la productividad y el nivel de vida de los habitantes.

Este tema tiene una gran relevancia en la actualidad cuando se está discutiendo la reforma energética que ha presentado el presidente de México, Enrique Peña Nieto, donde en sus primeros párrafos se afirma que “el acceso incluyente a la energía permite a países dotados de recursos naturales, como el nuestro, imprimir dinamismo y competitividad a sus economías”. Por tanto, “México está llamado a aprovechar sus recursos energéticos en favor de mayor inversión y generación de más empleos, a partir de iniciativas que promuevan el abasto de energía en cantidades suficientes y a costos competitivos”, para lo cual se proponen: contratos eficientes para la exploración y extracción celebrados con el ejecutivo federal; y participación de terceros en toda la cadena de valor de los hidrocarburos, a través de autorización expresa del gobierno federal²⁴¹.

En palabras más sencillas, la reforma energética plantea la inclusión de inversión privada extranjera y nacional en el sector de hidrocarburos, con el objetivo de incrementar la competitividad de nuestro país, reformando los artículos 27 y 28 de la Constitución, para eliminar la restricción de utilización de contratos para la explotación de hidrocarburos y suprimir a la petroquímica básica como área estratégica.

Así, la búsqueda de un incremento en el desarrollo es el punto clave de la apertura a capitales extranjeros. Algo muy parecido a lo que la teoría la modernización de Rostow en la década de los sesenta planteaba, este autor afirmó que el problema en los países dependientes era la falta de inversiones productivas, entonces la solución era proveer ayuda en forma de capital, tecnología y experiencia²⁴².

²⁴⁰ Secretaría de Economía, Comunidad de Negocios, consultada, 4-09-2012, en: <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/competitividad-normatividad/inversion-extranjera-directa>

²⁴¹ Presidencia de la república, Reforma Energética, consultado, 15-08-2012, en: <http://presidencia.gob.mx/reformaenergetica/#!landing>

²⁴² Giovanni E. Reyes, *Teorías del desarrollo económico y social: articulación con el planteamiento de desarrollo humano*, Tendencia, Volumen 10, no. 1, pp. 120-121.

Con el fin de examinar si existe esta supuesta vinculación estrecha entre el desarrollo e IED se realiza un análisis general sobre el tema, para observar si las inducciones sobre el desarrollo en México se han conseguido cabalmente, a partir del aumento de la IED en las últimas décadas.

En primer lugar, el tópico de la derrama tecnológica de las empresas trasnacionales al invertir en el territorio nacional mexicano, se tiene que observar desde dos perspectivas. Por un lado, como se analizó en el apartado anterior, la IED en México se ha enfocado en la industria manufacturera (sector automotriz y electrónico) de exportación, trayendo consigo nuevos conocimientos e innovaciones tecnológicas (principalmente los apartados de química metalurgia, artículos de consumo y técnicas industriales diversas, como se puede ver en la Figura III-30) que se pueden constatar con el aumento al doble en el registro de patentes en los últimos veinte años. Por el otro lado, al hacer un análisis por nacionalidad del registro de las patentes se puede encontrar que los nacionales mexicanos han disminuido su participación de 343 a 281 registros anuales en el periodo que va de 1993 a 2012, quedando con una participación de 2% en el periodo (como se puede apreciar en la Figura III-33 y III-34).

Figura III-33. Patentes registradas por nacionalidad.

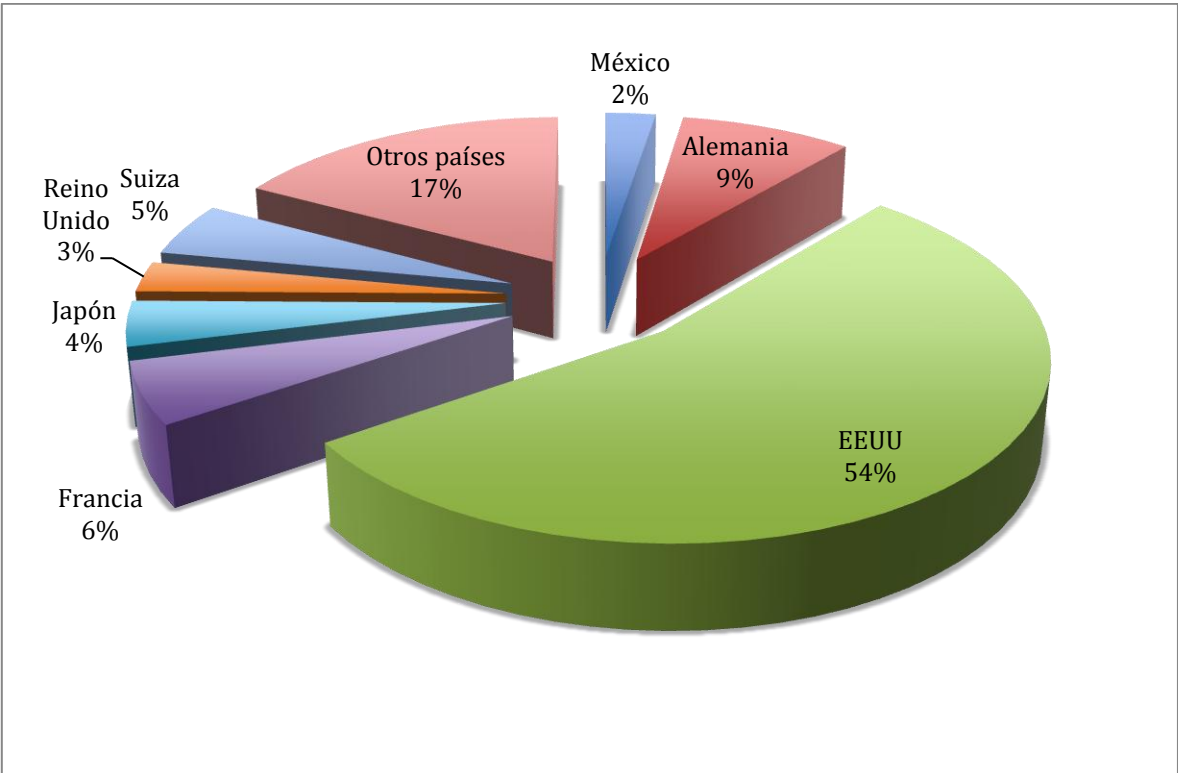
Año	Total	México	Alemania	EEUU	Francia	Japón	Reino Unido	Suiza	Otros países
1993	6 183	343	458	3 714	251	220	206	256	735
1994	4 367	288	395	2 367	210	175	175	228	529
1995	3 538	148	205	2 198	162	123	136	109	457
1996	3 186	116	214	2 084	108	101	70	101	392
1997	3 944	112	227	2 873	120	98	90	112	312
1998	3 219	141	215	2 060	117	102	114	101	369
1999	3 899	120	351	2 324	209	134	124	152	485
2000	5 519	118	525	3 158	333	243	167	228	747
2001	5 479	118	480	3 237	298	218	167	181	780
2002	6 611	139	736	3 706	335	256	197	246	996
2003	6 008	121	610	3 368	337	197	156	241	978
2004	6 838	162	726	3 552	522	234	181	315	1 146
2005	8 098	131	806	4 338	558	284	234	386	1 361
2006	9 632	132	877	5 180	711	378	265	506	1 583
2007	9 957	199	885	5 094	745	418	272	506	1 838
2008	10 440	197	899	5 483	682	407	252	538	1 982
2009	9 629	213	786	4 831	592	399	266	553	1 989
2010	9 399	229	712	4 769	439	401	206	585	2 058
2011	11 485	245	960	5 612	551	579	302	775	2 461
2012	12 330	281	1 027	5 924	568	794	305	753	2 678

Fuente: Instituto Mexicano de la Propiedad Intelectual.

La diferencia entre el aumento en el número de patentes entre los extranjeros y los nacionales mexicanos, es muestra de que la IED no necesariamente genera sinergias que afecten a toda la economía, ni mucho menos permitan fácilmente un derrame en los conocimientos y técnicas especializadas en la producción. Incluso, si se toma en cuenta que el sentido de realizar una inversión con tanto riesgo (en lugar de ofrecer licencias) es la protección de activos intangibles (conocimiento), se concluye que si bien la transferencia de tecnología de un país a otro es una realidad con la IED, hay que aclarar que esa transferencia de tecnología se da en la misma estructura de capital, es decir, dentro de la misma empresa trasnacional.

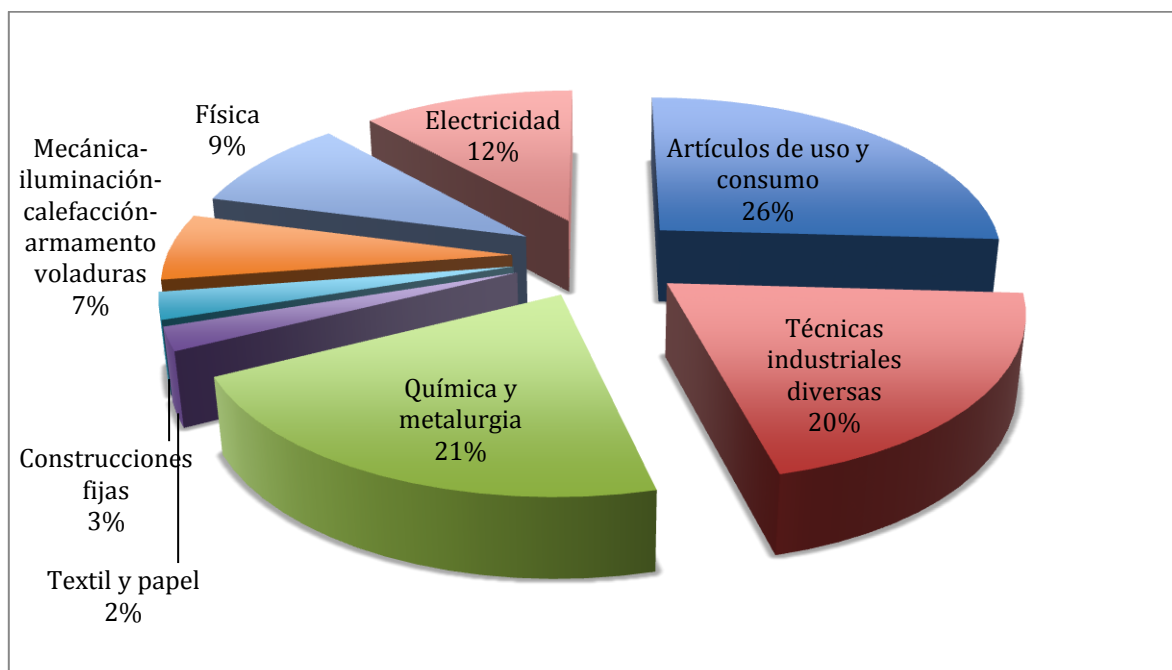
El efecto de derrame tecnológico (*Technology Spillover*) mediante la IED se da a partir de encadenamientos productivos, que en México resaltan por su escasez, como lo evidencia la estructura del comercio internacional mexicano, ya que exportamos en los mismos sectores que importamos. La razón de esta estructura comercial proviene de políticas económicas del gobierno encaminadas a aprovechar principalmente las ventajas comparativas de México con apoyos a las empresas como el Programa de Importación Temporal para producir artículos de Exportación (PITEX) que otorga el libre pago de aranceles.

Figura III-34. Participación en el registro de patentes en México por nacionalidad.



Fuente: Instituto Mexicano de la Propiedad Intelectual.

Figura III-35. Registro de patentes en México por sector en tecnología.



Fuente: Instituto Mexicano de la Propiedad Intelectual.

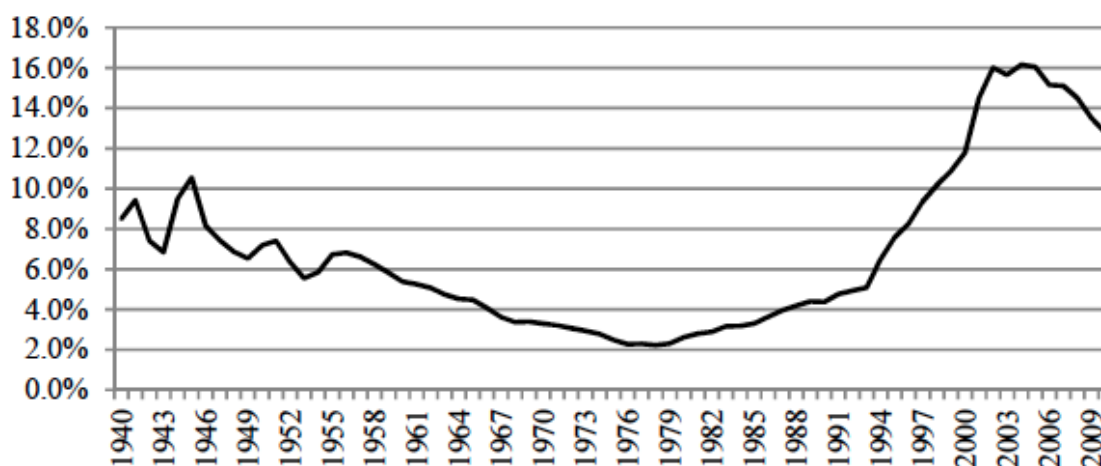
Pasando ahora a la relación de la productividad del empleo y el ingreso de la economía mexicana con la IED, se toma en consideración tres indicadores claves: la tasa de crecimiento del PIB entre la población (ingreso por habitante, o PIB por habitante); la tasa de crecimiento del PIB con la población económicamente activa (productividad del trabajador, o producto promedio por trabajador); y la tasa de crecimiento de la población económicamente activa entre la población total (participación de la población en la fuerza de trabajo).

A partir de tales indicadores se puede hacer un análisis para ver el efecto que ha tenido la IED en estos, tomando en cuenta que la participación de IED como parte de la inversión total en México se ha incrementado de la década de los ochenta del siglo XX en adelante (como se puede ver en la Figura III-36), gracias a las políticas de apertura a capitales extranjeros, se hace un corte temporal antes y después de tales políticas.

En el primer corte temporal, que abarca de 1940 a 1982 (véase Figura III-37), se encuentra que el PIB por habitante (o ingreso por habitante) creció a una tasa anual de 3.15%, el producto promedio por trabajador creció a una tasa de 2.78% y la tasa de participación aumentó el 0.36% anual. Por lo tanto, "el incremento en el producto por habitante, durante el periodo 1940-1982, fue producido fundamentalmente por un período ininterrumpido de altas tasas de crecimiento en la productividad del trabajo"²⁴³.

²⁴³ JOSÉ, Romero, *Inversión Extranjera Directa y crecimiento económico en México: 1940-2010*, Colegio de México, Documento de trabajo no. XII-2012.

Figura III-36. Capital extranjero como porcentaje del capital total en México.



Fuente: José Romero, *Inversión extranjera directa y crecimiento*, con cálculos a través del método de inventarios perpetuos y datos de Nacional Financiera, *La economía Mexicana en cifras* (1978); INEGI, *Estadísticas históricas de México* (1999); Presidencia de la República, *Informe de Gobierno*, varios años.

En el segundo periodo, que abarca de 1983 al 2010, el crecimiento del PIB por habitante fue del 0.81%, el crecimiento del producto por trabajador de 0.52% y la tasa de participación de la población en la fuerza del trabajo tuvo un crecimiento anual del 0.29%. A partir de estos resultados se puede concluir que la productividad por trabajador y el PIB por habitante se ha estancado en el segundo periodo (como se puede observar en la Figura III-37).

Figura III-37. Tasas de crecimiento en México.

	1940-1982	1983-2010	1983-1993	1994-2010
PIB	6%	2.39%	2.40%	2.25%
Población	3.22%	1.87%	2.42%	1.49%
L	2.86%	1.58%	2.02%	1.30%
PIB/Pob	3.15%	0.81%	0.38%	0.95%
PIB/L	2.78%	0.52%	-0.02%	0.76%
L/Pob	0.36%	0.29%	0.40%	0.19%

Fuente: José Romero, *Inversión extranjera directa y crecimiento*, con base en datos de: Nacional financiera, *La economía en mexicana en cifras*, 1978; INEGI, *Estadísticas Históricas de México*, 1999; Presidencia de la República, *Informe de gobiernos*, varios años.

*PIB: PIB real; Pob: población total; L: Población económicamente activa.

Con el análisis anterior se puede afirmar que la premisa de que la IED es un catalizador de desarrollo nacional dista mucho de la verdad, ya que si bien acelera la producción en el sector en el que se encuentre, e incluso los trabajadores reciban un salario 48% superior al promedio nacional (como afirma la Secretaría de

Economía²⁴⁴), no es una condición *sine qua non* del desarrollo en el resto de la economía. De acuerdo con estudios reciente de “The Economist, López-Pacheco y Thirlwall; Goldber y Pavnik,; y Milanovic”²⁴⁵ la liberalización por si misma ha elevado la inequidad salarial y la distribución personal del ingreso, debido a que el empleo y los salarios reales han caído en los sectores que compiten o se ven afectados por esta.

²⁴⁴ Secretaría de Economía, La inversión extranjera en México, documento de trabajo, 2001, citado en: Enrique, DUSSEL PETERS (coord.). *Inversión extranjera directa en México: desempeño y potencia. Una perspectiva macro, meso, micro y territorial*, Siglo XXI, México, 2007, pp. 52-53.

²⁴⁵ THE ECONOMIST, *Rich Man, Poor Man, The winners and losers from globalization*, enero 2007; Penélope, López-Pacheco y A. P. Thirlwall, *Trade liberalisation, the income Elasticity of demand for imports, and growth in Latin America*, Journal of Post Keynesian Economcs, 2006, pp. 41-61; Pinelopi K Goldberg; Nina Pavcnik, *Trade, inequality and poverty: What do we know? Evidence from recent trade liberalisation Episodes in developing countries*, NBER Working Paper 10593, 2004, pp. 1-50; Branko, Milanovic, Can we discern the effect of globalization on income distribution? Evidence from household surveys, World Bank Economic Review, 2005, pp. 21-44; citados en: ENRIQUE, Dussel Peters; *op. cit.*, p. 52-53.

CONCLUSIONES

El crecimiento de la Inversión Extranjera Directa en México a partir de 1980 se da como consecuencia de un cambio estructural de la economía mundial, donde las empresas transnacionales y los países de Medio Oriente propiciaron una sobre-liquidez en el mercado de eurodivisas, permitiendo a los países dependientes hacerse de recursos baratos, a tasas variables, para financiar sus políticas de desarrollo tardío. Sin embargo, el cambio a una política monetaria restrictiva por parte de los Estados Unidos propició que las tasas de interés se incrementaran a tal grado que las economías dependientes se vieron obligadas a modificar su política de sustitución de importaciones por una de apertura en sus mercados, a cambio de recursos financieros para salir de la crisis económica en la que se encontraban.

En México, las políticas de apertura económica se enfocaron en el libre comercio internacional y en la atracción de Inversión Extranjera Directa. El libre comercio fue desarrollado a partir de la incorporación de México al GATT en 1986 y toda una red de tratados de libre comercio con 44 países; mientras que el impulso a la IED se desplegó a partir de los Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de la Inversión, al igual que algunos capítulos en los tratados de libre comercio, reformas legislativas y nuevas leyes, como la Ley de la Inversión Extranjera de 1993.

La estrategia de Inversión Extranjera Directa en México por parte de las empresas transnacionales se ha concentrado principalmente en dos objetivos: uno, buscar la eficiencia; y, dos, lograr introducirse al mercado interno. El primer objetivo se caracteriza por aprovechar el menor costo de los factores productivos y las facilidades de la política económica enfocada en un modelo exportador; éste ha sido la base de la estrategia preferencial de las industrias de manufacturas, especialmente las dedicadas al sector automotriz, electrodoméstico y cómputo. Mientras que el segundo objetivo, permite observar un interés en el mercado de consumo nacional y las empresas que se han dedicado al mercado mexicano principalmente pertenecen al sector de servicios financieros, seguros y tiendas de autoservicio.

En general, la estrategia de eficiencia ha dominado en la participación total de la Inversión Extranjera Directa con casi el 50%. Sin embargo, México esta viviendo un momento de redefiniciones que puede traer consigo el posicionamiento de una nueva estrategia para las empresas transnacionales. La redefinición va en materia de la reforma al artículo 27 constitucional para la apertura del sector de hidrocarburos, lo cual generaría un aumento de la Inversión Extranjera Directa con el objetivo estratégico de extracción de recursos naturales.

Sin embargo, el posible aumento bruto en la IED no es directamente proporcional a un aumento en el desarrollo económico, entendido a partir de la ampliación en el ingreso, productividad o, incluso, desarrollo tecnológico, ya que la contribución a estos puede ser limitada si los países capturan sólo una pequeña parte del valor añadido de la

cadena de valor global, en otras palabras, la contribución de la cadena global de valor puede ser relativamente pequeña donde el contenido importado de las exportaciones es alto y la participación de la cadena se limita a piezas de menor valor. Además, una gran parte del valor añadido de las cadenas de valor globales puede ser capturado por los precios de transferencia y la repatriación de ganancias, por ejemplo, en el conjunto de América Latina y el Caribe, las empresas transnacionales repatrian una proporción de sus utilidades ligeramente superior al 55% y reinvierten el 45%. Igualmente, si consideramos que también se generan salidas de IED en los Estados, los efectos en la balanza de pagos de políticas de liberalización financiera para atraer IED pueden ser contrarrestados por su salida, como se puede observar en América Latina y el Caribe donde la evidencia muestra que durante los últimos años los egresos registrados de IED alcanzaron casi el mismo nivel (92%) que los ingresos como flujos de IED.

Los países, como afirma la UNCTAD, tienen que hacer una elección para promover o no la participación de las cadenas de valor globales y, en su caso, establecer toda una serie de políticas de seguimiento a efecto de obtener beneficios para la economía. Es decir, para evitar prácticas que puedan afectar la economía nacional, como las economías de enclave, se debe diseñar todo el aparato institucional de seguimiento que coadyuve a generar mejores prácticas para el desarrollo económico nacional, como el encadenamiento productivo interno.

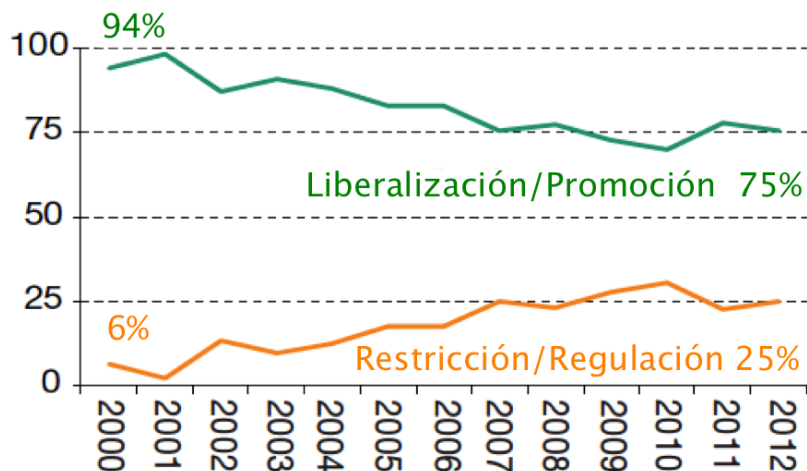
En mérito de lo anterior, las autoridades deben determinar primero los perfiles comerciales de sus respectivos países y las capacidades industriales para luego evaluar las vías de desarrollo de la cadena de valor global de manera realista, toda vez que en el supuesto de no hacerlo o desplegarlo cortoplacistamente, las consecuencias pueden ir desde la expoliación de los recursos naturales a la segregación a actividades de poco valor añadido.

En la actualidad, las tendencias sobre las políticas de los países con respecto a la Inversión Extranjera Directa han cambiado si se considera la última década del siglo pasado, ya que la liberalización disminuye, mientras que el proteccionismo aumenta, como se observa en la Figura C-1. El aumento del proteccionismo se da porque los beneficios esperados de desarrollo para los países dependientes no se han realizado, siguiendo puntualmente los procesos de apertura económica, lo que llevó a los gobiernos a hacer mayor uso de las políticas industriales y de procedimientos de selección y seguimiento tanto de adquisiciones como de la IED en general.

La incorporación de México en la cadena de valor global se ha caracterizado por permitir que los insumos importados tengan una gran porción en el producto final exportado, lo que se constata a partir de dos puntos: el primero, México importa en el mismo sector que exporta (manufacturas, específicamente en productos metálicos, maquinaria y equipo), con una proporción de 88% y 82%, respectivamente, del comercio total en la última década; y el segundo, los productos mexicanos exportables incorporan aproximadamente un 65% de insumos importados, según datos de la Organización Mundial de Comercio: en promedio, por los artículos exportados nuestro país requiere importar el 37% de insumos de Estados Unidos, el 9% de China, el 5%

de Japón, el 4% de Corea, 3% de Alemania, 1% de Reino Unido, 1% Italia, 1% Francia, 1% Brasil y 1% España²⁴⁶.

Figura C-1. Cambios en las políticas de inversión extranjera directa mundial.



Fuente: World Investment Report 2013.

Por lo tanto, las políticas económicas, en materia de Inversión Extranjera Directa, del gobierno mexicano en las últimas dos décadas se han caracterizado por enfocarse en la liberalización, lo cual ha generado economías de enclave que succionan tanto recursos materiales como humanos sin generar mayores sinergias en el desarrollado económico nacional. Por tanto, no se han creado políticas de seguimiento convenientes que permitan generar cadenas de producción interna que se vinculen con los sectores más dinámicos de la economía nacional, donde se encuentra la IED, es decir, las manufacturas de productos metálicos, maquinaria y equipo. Así, el gobierno mexicano requiere repensar el papel que se quiere tener con respecto a la cadena de valor global, ya que sino se hace, México esta condenado a seguir siendo un país dependiente, que puede ser remplazado en el suministro de bienes y servicios de consumo por otros países que disminuyan los costos de los factores productivos o generen ventajas tecnológicas que minimicen el factor humano y maximicen la velocidad en el transito de mercancías a un menor costo.

Principales reflexiones:

- La existencia de la Inversión Extranjera Directa necesita forzosamente de dos o más comunidades políticas, las cuales incorporan al territorio como un vínculo

²⁴⁶ Cfr.: IVETTE, Saldaña, "Mantiene México dependencia de UE de insumo importado", El Financiero, consultado 26-07-2012, en:

<http://www.elfinanciero.com.mx/secciones/economia/25067-mantiene-mexico-dependencia-de-eu-de-insumos-importados.html>

identitario-diferenciador entre sus habitantes y las jurisdicciones y competencias de sus determinados aparatos gubernamentales.

- La incorporación del territorio como marcador de los habitantes con su identidad (y no como objeto usufructuable del soberano) se presenta a partir de la Revolución francesa, donde el territorio se convirtió en el vínculos de los ciudadanos con sus derechos políticos y seguridad.
- La prohibición de la revisión territorial de manera forzada se establece al fin de la Segunda Guerra Mundial.
- La Inversión Extranjera Directa es todo aquel flujo de capital que trasciende las fronteras de las comunidades políticas diferenciadas y se realiza por una empresa con el objetivo de obtener ganancia mediante el acceso a sectores y actividades rentables.
- La empresa trasnacional es el objeto material de la Inversión Extranjera Directa.
- La empresa trasnacional se desarrolló en el marco de la competencia inter-empresarial e inter-estatal entre Gran Bretaña y EEUU a finales del siglo XIX y principios del XX. Mientras que en Gran Bretaña dominaban los corredores industriales altamente especializados y eficientes, en EEUU se desarrollaron empresas verticalmente estructuradas que abatían los costos de transacción, las empresas trasnacionales.
- La empresa trasnacional es un sistema de producción o prestación de servicios integrado por unidades localizadas en distintas comunidades políticas y, por tanto, funcionan bajo diferentes leyes y jurisdicciones, pero están unidas por un lazo vertical de control entre la sociedad matriz y las sociedades filiales, que se expresa por lo general a través de estrategias centralmente planificadas por la casa matriz.
- La tasa decreciente de ganancia de la corriente marxista permite entender la razón del movimiento de capitales en el mundo. Mientras que las ventajas comparativas y competitivas, además de la estabilidad institucional presentes en cada país, permiten seleccionar, generalmente, el lugar de llegada del capital internacional.
- El crecimiento de los flujos de Inversión Extranjera Directa en el mundo se da a partir de seis elementos: uno, el programa de la redistribución de la liquidez llevado a cabo por Estados Unidos al finalizar la Segunda Guerra Mundial; dos, el aumento en los precios de las materias primas y salarios; tres, el crecimiento del mercado de eurodivisas; cuatro, la crisis petrolera de la década de los setenta; cinco, el endeudamiento excesivo de los países dependientes en la

misma década; y seis, la disminución en la tasa de ganancia de los países metropolitanos.

- La expansión de la Inversión Extranjera Directa en México a partir de la década de 1980 se da en función del agotamiento de la política de desarrollo tardío, la disminución en la tasa de ganancia de los países metropolitanos y el aumento insostenible de la deuda externa, lo que propició la necesidad de un cambio a una estrategia económica cimentada en las siguientes prioridades económicas:
 1. Las exportaciones y el sector manufacturero privado se convierte en el pilar básico de la nueva estrategia, facilitando incluso la disminución de tarifas arancelarias para la adquisición de insumos externos.
 2. La atracción de la Inversión Extranjera Directa adquirió gran relevancia como parte integral de la nueva estrategia, ya que se convierte en una de las principales fuentes de financiación del nuevo modelo de política económica (en lugar de aumentar el endeudamiento externo), pasando de 1 400 millones de dólares en 1984 a 10 600 millones en 1994, es decir, un crecimiento aproximado del 700%.
- La Inversión Extranjera Directa (IED) de EEUU en México se ha concentrado en el sector manufacturero de exportación a su mismo mercado, afirmación que se confirma al observar el comercio entre partes relaciones entre México y Estados Unidos, el cual ronda en un promedio del 40%, especificando que las exportaciones mexicanas tienen un 61% y las importaciones un 43% de IED estadounidense.
- Los factores determinantes en la atracción de la Inversión Extranjera Directa en México en las últimas dos décadas se dividen en dos:
 1. Desarrollo institucional. Donde se encuentran todas aquellas serie de reformas legislativas, nuevas leyes, privatizaciones y nuevas políticas económicas en la materia que facilitaron el flujo de inversión internacional en México.
 2. Capacidad de mercado. Donde se destacan las siguientes variables: exportaciones, importaciones, tipo de cambio, las tasas de intereses intercambiaría de equilibrio.
- La Inversión Extranjera Directa se ha caracterizado por formar economías de enclave.
- La premisa de que la Inversión Extranjera Directa es un catalizador de desarrollo nacional dista mucho de la verdad, ya que si bien acelera la producción en el sector en el que se encuentre, no es una condición *sine qua*

non del desarrollo en el resto de la economía, como lo destaca el hecho de que las mercancías que producimos para la exportación (pilar de la nueva estrategia de crecimiento de la economía mexicana que aporta un tercio del PIB) contienen un 65% de insumos extranjeros, lo cual revela un bajo encadenamiento productivo en el mercado nacional.

FUENTES

Tesis:

1. FLORES MÉNDEZ, Trinidad. *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*, Tesis de doctorado en economía, UNAM 2008, 349 pp. Consultado el 30-09-12 en:
<http://bc.unam.mx/index-alterno.html>
2. MARTÍNEZ PÉREZ, José Augusto. *La inversión extranjera directa en el contexto de la globalización económica: explicaciones teóricas e impacto en México en el periodo 1994-2005*, Tesis de maestría en economía, UNAM, 2008, 175 pp. Consultado el 30-09-12 en:
<http://bc.unam.mx/index-alterno.html>
3. ROTSTEIN FARIAS, Mirna. *Un análisis comparativo de los factores determinantes de la inversión extranjera en China y México y su impacto en la actividad económica de ambas, 1995-2005*, Tesis de maestría en economía, UNAM 2008, 137 pp. Consultado el 30-09-12 en:
<http://bc.unam.mx/index-alterno.html>
4. SOSA DÍAZ, Adrián Uriel. *La inversión extranjera directa como factor de crecimiento económico en las entidades federativas de la República Mexicana*, Tesis maestría en economía, UNAM 2010, 104 pp. Consultado el 30-09-12 en:
<http://bc.unam.mx/index-alterno.html>
5. VERA MARTÍNEZ, Paola Selene. *La inversión extranjera directa en el ciclo sistémico de acumulación estadounidense*, Tesis de maestría en finanzas, UNAM 2010, 185 pp. Consultado el 30-09-12 en:
<http://bc.unam.mx/index-alterno.html>

Libros

1. ARRIGHI, Giovanni. *El largo siglo XX. Dinero y poder en los orígenes de nuestra época*, Akal, traductor Carlos Prieto del Campo, Madrid, 1999, 445 pp.
2. ARRIGHI, Giovanni. *Caos y orden en el sistema mundo moderno*, Akal, traductor Juan Mari Madariaga, Madrid, 2001, 327 pp.

3. ARRIGHI, Giovanni. *Adam Smiht en Pekin. Orígenes y fundamentos del siglo XXI*, Akal, traductor Juan Mari Madariaga, Madrid, 2007, 431 pp.
4. BALL, Donald; McCulloch, Wendell H. *Negocios internacionales. Introducción y aspectos esenciales*, IRWIN, 5ª edición, traductor Adolfo Deras Quiñonez, Madrid, 1996, 902 pp.
5. CUEVA, Agustín. *El desarrollo del Capitalismo en América Latina, Siglo XXI*, 20ª edición, México, 2007, 275 pp.
6. DUSSEL PETERS, Enrique (coord.). *Inversión extranjera directa en México: desempeño y potencia. Una perspectiva macro, meso, micro y territorial*, Siglo XXI, México, 2007, 359 pp.
7. EUN, Cheol S.; Resnick, Bruce G. *Administración Financiera*, Mc Graw Hill, 4ª edición, Traductor José Carmen Pecina, México, 2007, 535 pp.
8. GÉMEZ-PALACIO, Ignacio. *Derecho de los negocios internacionales. Arbitraje internacional, TLCAN, América Latina, CIADI*, Porrúa, México, 2006, 382 pp.
9. GÉMEZ-PALACIO, Ignacio. *Inversión extranjera directa*, Porrúa, México, 1985, 380 pp.
10. GRIFFIN, Ricky W; Pustay, Michael W. *International business*, Pearson, 5ª edición, New Jersey, 2007, 639 pp.
11. HAYEK, Friedrich. *Camino de servidumbre*, Alianza editorial, Madrid, 2010, 7ª reimpresión. 302 pp.
12. HERNÁNDEZ SAMPIERI, Roberto; Fernández-Collado, Carlos; Pilar Batista, Lucio. *Metodología de la Investigación*, 4ª edición, Mac Graw Hill, México, 2010, 613 pp.
13. HOLSTI, K. J., *Taming the sovereigns: institutional change in international politics*, Cambridge University Press, New York, 2004, 350 pp.
14. DUNNING, John H.; Lundan, Sarianna, *International enterprises and the global economy*, EE, Massachussetts, 2008, 920 pp.
15. KRUGMAN, Paul R.; Obstfeld, Maurice; Melitz, Marc J. *Economía internacional. Teoría y política*, Pearson, 9ª edición, traductor Yago Moreno López, Madrid 2012, 721 pp.
16. LACAYO OJEDA, Ma. Hortensia. *Material de apoyo para la elaboración de un protocolo de investigación*, UNAM, México, 2010, versión 2013, 59 pp.

17. MÉNDEZ Morales, José Silvestre. *Fundamentos de economía para la sociedad del conocimiento*, McGraw Hill, 5ª edición, México, 2009, 347 pp.
18. MÉNDEZ Morales, José Silvestre. *Problemas económicos de México y sustentabilidad*, McGraw Hill, 7ª edición, México, 2012, 434 pp.
19. PENG, Mike W. *Negociación Globales*, Cengage Learning, 2ª edición, traductor Guadalupe Meza, México, 2012, 632 pp.
20. Porter, Michael. *Ser competitivo*, Harvard Business School, traducción por Creacions Grafiques Canigó, Barcelona, 2009, 623 pp.
21. SEMO, Enrique (coord.). *México: un pueblo en la historia*, tomo 7, Alianza, Puebla, 1996, 417 pp.
22. TENORIO BAHENA, Jorge. *Metodología de la investigación*, McGraw-Hill, México, 1996, 175 pp.
23. WARTOFSKY, Marx. *Introducción a la filosofía de la ciencia*, traductora Magdalena Andrea Contreras, Alianza editorial, 2ª edición, Madrid, 1987, 679 pp.
24. WALLERSTEIN, Immanuel. *El moderno sistema mundial*, Vol. I, Siglo XXI, 2ª edición en español, traductor Antonio Resines, México, 2010, 580 pp.
25. WALLERSTEIN, Immanuel. *El moderno sistema mundial*, Vol. II, Siglo XXI, 2ª edición en español, traductora Pilar López Mánuez, México, 2011, 524 pp.
26. WALLERSTEIN, Immanuel. *El moderno sistema mundial*, Vol. III, Siglo XXI, 2ª edición en español, traductor Jesús Albores, México, 2011, 511 pp.
27. WEIGEL, Daniel. *Inversión extranjera directa, Servicio de asesoría sobre inversión extranjera*, Washington D.C., 137 pp.

Bases de datos:

EBSCO

1. ARANGO VIEIRA, Luis Carlos, *The impact of foreign direct investment on developing economies and the environment*, Revista Ingenierías Universidad de Medellín, volumen 8, No. 14, 111-128 pp.
2. CHAMORRO CORONADO, Luis María. *Protección de inversiones extranjeras: aproximación a los aspectos más relevantes del Acuerdo de Promoción y*

Protección Recíproca entre España y México, Estudios sociales, Julio-diciembre 2006, volumen 15, no. 28, 109-135 pp.

3. MENDOZA COTA, Jorge Eduardo, *Impacto de la inversión extranjera directa en el crecimiento manufacturero en México*, Revista Problemas del Desarrollo, octubre-diciembre 2011, 45-69 pp.
4. MORALES, JOSEFINA, *Inversión extranjera directa y desarrollo en América Latina*, Revista Problemas del Desarrollo, 163 (41), octubre-diciembre 2010, 141-156 pp.

UNAM

1. MORALES FAJARDO, María Esther, *Inversión extranjera directa en América Latina. El caso de Mercosur y México*, Trayectoria, vol. 11, no. 29, julio-diciembre 2009, 98-116 pp.
2. SÁNCHEZ DANZA, Alfredo, *Globalización e inversiones extranjeras directas en el mundo*, Aportes, enero-abril, año/vol. VIII, número 022, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, México, 43-61 pp.
3. ZAPATA, Yudira, *La inversión extranjera directa de la Unión Europea hacia América Latina: el método de entradas de las principales multinacionales eléctricas*, Estudios generales, vol. 23, no. 105, octubre-diciembre 2007, 39-55 pp.
4. LÓPEZ ARÉVALO, Jorge Alberto. *Comercio intra-industrial e intra-firma en México en el contexto del proceso de integración de América del Norte (1993-2006)*, Economía UNAM, Volumen. 5 número. 13, 50-88 pp.

UNCTAD

- UNCTAD, *World Investment Report. Global Value Chains: investment and trade for development*, New York and Genova, 2013, 238 pp.
- DUNNING, John H y Zhang, Feng, *Meeting of Experts on FDI, Technology y Competitividad*, UNCTAD, Geneva, Marzo 2007, 31 pp.

CEPAL

- COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL), *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile 2012, 151 pp.
- COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL), *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile 2011, 194 pp.
- DURÁN LIMA, José E.; Ventura-Dias, Vivianne. *Comercio intrafirma: concepto, alcance y magnitud*, Serie Comercio Internacional, División de Comercio internacional e integración, CEPAL, Santiago de Chile, Diciembre de 2003, 81 pp.

NBER

- B. BERNARD, Andrew; Bradford Jensen, J.; J. Redding, Stephen; K. Schott, Peter. *Intra-firm trade and product contractibility*, NBER working paper series, Massachusetts, 2010, 21 pp.
- Brainard S. L. *A Simple Theory of Multinational Corporations and Trade with Trade-off Between Proximity and Concentration*, NBER Working Paper 4269, NBER, Washington, D. C, 1993, 45 pp.

Harvard Business Review

- Porter, Michael. *The competitive advantage of the nations*, Harvard Business Review, March-April 1990, 71-91 pp.

Internet

- DAMODARAN, Aswath. *The data page*.
<http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI)
<http://www.inegi.org.mx>

- Secretaria de Economía
<http://www.economia.gob.mx>
- US Census Bureau News
<http://www.census.gov/newsroom/>

Leyes

- Ley de la Inversión Extranjera Directa
www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/doc/44.doc&ei=cnotUf6KBYviqAHvqYHQcw&usg=AFQjCNGGqpDe3EKbLsRCzEfinmMzhtRpuA&bvm=bv.42965579,d.aWM
- Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera Directa
http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/regley/Reg_LIERNIE.pdf