



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

La Inversión Extranjera Directa y el impacto en el desarrollo económico regional en México (2005-2017).

TESIS

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
Licenciado en Economía

PRESENTA:

Omar Josue Galván Jiménez

TUTOR:

Dr. Jorge Alonso Bustamante Torres
FES Acatlán, UNAM

MIEMBROS DEL JURADO:

Dra. Noemi Ornah Levy Orlik
Facultad de Economía, UNAM

Dr. Roberto Valencia Arriaga
Facultad de Economía, UNAM

Dra. Ximena Valentina Echenique Romero
Facultad de Economía, UNAM

Dr. Samuel Ortiz Velásquez
Facultad de Economía, UNAM

Ciudad Universitaria, CD. MX.

Abril de 2022



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.

Agradecimientos

A mi familia, quienes sin su apoyo nada de esto sería posible. Gracias por siempre creer en mí y apoyarme en los buenos y malos momentos.

A mi madre, por inculcarme el espíritu de superación y por enseñarme que nada es imposible.

A mi padre y hermanas, por el apoyo que siempre me brindaron, por aguantar verme cada dos meses y que siempre tuvieran todo listo cuando regresaba a casa.

A mi profesor y asesor, el Dr. Jorge Alonso Bustamante Torres a quien admiro y respeto tanto, gracias por todo los consejos y el apoyo brindado para la conclusión de este trabajo.

A la UNAM, por abrirme las puertas y brindarme las herramientas necesarias para mi vida profesional.

A la Dirección General de Asuntos de Personal Académico a través del Programa de Apoyo a Proyectos de Investigación e Innovación Tecnológica (PAPIIT) IN306120 “La movilidad del capital en el siglo XXI: una mirada a las instituciones y mercados de América Latina”.

A mis profesores, Isaías Morales, David Ángel, María de los Ángeles, Víctor Paredes, Hortensia Martínez y Héctor Miguel por ser un marco de referencia en mi formación.

A mis amigos de batalla, Dante, Jorge, Jaylen, y Gerardo, por el cariño que me mostraron desde el primer día que llegué.

A Julio, Jazmín, Karla, Richi, Paul, Pedro y Gregorio grandes amigos durante la licenciatura.

A mis primos, Aura, Regina, Rosa, Feli, Chucho, Beto, Rosa, Cristina y Angela, por sus regaños y consejos tan acertados.

Y por último, pero no menos importantes, a mis tíos, mención especial a Regino y Nicolas, a quienes quiero tanto. Gracias por todas sus enseñanzas, charlas, debates y demás consejos que me brindaron desde pequeño para iniciar mi carrera profesional, nada de esto sería posible sin su apoyo incondicional.

Índice

Introducción.....	3
Capítulo 1- Marco teórico: la importancia de la industria, antecedentes y alternativas de desarrollo	6
1.1 El pensamiento estructuralista de la CEPAL y el desarrollo industrial	8
1.2 La teoría del crecimiento de Kaldor y el papel de la industria	15
1.3 El modelo neoliberal de desarrollo económico	21
1.4 El Neoestructuralismo de la CEPAL.....	25
1.5 IED y desarrollo económico.....	29
1.5.1 Efectos de las empresas relacionadas.....	32
1.5.2 La senda del desarrollo de la inversión (IDP).....	33
Capítulo 2- IED, dinámica manufacturera e inversión: un análisis regional.....	36
2.1 Dinámica de la IED a nivel mundial.....	37
2.2 Evolución de la IED en América Latina.....	40
2.3 La IED en México	42
2.4 Caracterización de la industria en México.....	49
2.5 Análisis de la dinámica regional en México	51
2.6 Caracterización del sector manufacturero en México	61
2.7 Análisis de la productividad por regiones.....	66
2.8 Análisis de la Formación Bruta de Capital Fijo.....	70
Capítulo 3- Efectos de la inversión extranjera directa sobre la dinámica industrial regional en México.....	73
3.1 Efectos de la IED sobre la dinámica de los sectores económicos en los estados, 2005-2017	74
3.2 Efectos de la IED sobre la FBCF, productividad y ocupación, 2005-2017.....	76
3.3 Análisis econométrico del efecto de la IED en el desempeño macro-meso-económico de los estados.....	79
Conclusiones generales.....	87
Apéndice	89
Bibliografía.....	96

Introducción

El desarrollo económico regional en México ha sido uno de los temas pendientes de la agenda pública, dado que desde finales del siglo XX los niveles de crecimiento entre las entidades federativas han sido desiguales. Con la apertura de la economía nacional, después de los años 90 la Inversión Extranjera Directa (IED) surgió como una alternativa para lograr el desarrollo económico alcanzando los mayores niveles de entrada durante dicha década. Sin embargo, la dinámica de crecimiento del PIB hasta nuestros días se caracteriza por un marcado estancamiento. El estudio de los efectos que genera la IED ha implicado una serie de controversias en los últimos años, pues algunos teóricos manifiestan la necesidad de que los países deben atraer IED para crear condiciones que permitan la generación de empleo, productividad, crecimiento y desarrollo de capacidades tecnológicas. Por otro lado, existen aportaciones que manifiestan que las externalidades que podría traer consigo la IED presenta ciertas restricciones, por lo cual muchas veces los efectos no son inmediatos. Es necesario generar las bases en las regiones receptoras que permitan su realización, como el de establecer un agente conductor que se encargue de regular su operación.

En México, uno de los temas centrales en la discusión es que existe una relación directa entre los niveles de desarrollo económico, empleo y productividad con las regiones y sectores donde la IED se ha concentrado, principalmente de las manufacturas. No obstante, la distribución geográfica y sectorial ha continuado siendo altamente heterogénea. En este sentido, los efectos que trae consigo la entrada de IED sobre los estados y sectores aún es un tema pendiente de investigación y análisis en México, dado que los efectos positivos prometidos por la teoría neoliberal en la económica mexicana no se han visto reflejados.

El trabajo analiza el grado desarrollo económico que han alcanzado los estados de México a partir de la entrada de IED con relación a un conjunto de variables importantes para el desarrollo productivo a nivel meso y macroeconómico. Existe una gran diferencia entre estados del norte, centro y sur, estos últimos han quedado rezagados por múltiples razones, no obstante, no han logrado desprenderse de la

dinámica de bajo crecimiento. La desregulación financiera y comercial de los noventa favoreció la entrada de IED, sin embargo, esta sea ha concentrado en los polos de desarrollo históricos y en algunas regiones que por su cercanía con Estados Unidos de América (EUA) son estratégicas para las empresas transnacionales. Además, existe evidencia de que una gran parte de la IED se ha concentrado en actividades extractivas y en el sector terciario. Por tal motivo, en el presente trabajo se desea mostrar que durante 2005-2017, el efecto de la IED ha sido poco significativo para el desarrollo de las regiones en México. El objetivo general del presente estudio es analizar el impacto de la IED sobre el desarrollo económico regional, así como las características particulares a nivel de los sectores y actividades económicas. En particular nos centramos en observar los efectos sobre el desarrollo industrial, la productividad, el empleo y la FBCF.

Para lograr lo anterior el análisis se integra en tres capítulos. En el primero, se realiza una revisión teórica sobre el desarrollo económico regional e industrial, en donde se expone la visión de la CEPAL y la perspectiva neoliberal, así como de la importancia de la IED sobre el desarrollo industrial. En el segundo capítulo, el estudio se enfoca en hacer una caracterización de la estructura económica de los estados, la distribución geográfica de la industria y la dinámica de los flujos de IED en los estados de México. Finalmente, en el tercer capítulo, se analizan los efectos que la IED ha tenido sobre la dinámica industrial y regional de México a través de un modelo econométrico de datos de panel a partir de una base de datos generada por el Instituto Nacional de Geografía y Estadística (INEGI) y de la Secretaría de Economía (SE). Finalmente, en la última parte se presentan algunas reflexiones y conclusiones.

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO: LA IMPORTANCIA DE LA INDUSTRIA, ANTECEDENTES Y ALTERNATIVAS DE DESARROLLO.

El desarrollo económico ha sido por mucho tiempo un tema de discusión abordado desde distintas posturas teóricas. Hoy en día sigue siendo un tema pendiente en la política económica para los países en desarrollo. En donde se manifiesta la necesidad de promover el sector industrial, pues es el mecanismo que permite lograr el crecimiento y desarrollo económico a través de la innovación tecnológica de la industria. Los países han transitado a la aplicación de distintas políticas económicas para conseguir el desarrollo de su sector industrial. Después del modelo sustitutivo de importaciones, a partir de la década de los ochenta del siglo pasado se planteó la necesidad de recurrir al ahorro externo, principalmente a través de la atracción de capital, pero específicamente de la IED.

La IED comenzó a tener un papel importante en las últimas décadas, ya que teóricamente se consideraba el factor que dinamizaría la economía, sobre todo para el desarrollo económico regional e industrial. Pasó a ser el factor determinante para alcanzar los objetivos de política económica de los países en desarrollo. Sin embargo, los países asiáticos han mostrado que debe ir acompañada de políticas públicas tendientes a fomentar la inversión y construcción de un tejido industrial. Se sabe que la entrada de IED por sí misma, no necesariamente beneficia directamente a países receptores, las empresas transnacionales tienen el objetivo de obtener una mayor cuota de ganancia, sin que esto implique mayor inversión o desarrollo industrial. De esta forma los gobiernos han tratado de buscar estrategias que permitan el buen funcionamiento de la IED para que produzca externalidades positivas y se logre el desarrollo industrial, transferencia tecnológica y mayor empleo.

Los países en desarrollado por lo general siguen dependiendo de la producción de bienes primarios y extractivos, con una baja productividad industrial. En este sentido la estrategia neoliberal prometía que la IED permitiría alcanzar un mayor grado de desarrollo industrial, dinamizando los sectores en los que la productividad es baja,

pues garantiza una mayor capacidad tecnológica, especialización laboral e innovación.

Por lo anterior, en este capítulo se estudian los fundamentos teóricos que explican el desarrollo económico y el papel de la IED, así como las variables macroeconómicas que influyen en la dinámica del desarrollo industrial. La IED es una variable que genera debate en torno a la formulación de estrategias de desarrollo en gran parte de las regiones y sobre todo en aquellas donde los resultados no han sido alentadores. La IED ha permitido lograr un mayor desarrollo industrial en algunas regiones, alcanzar altos niveles de producción, así como la construcción de una mayor infraestructura, sin embargo, para otras regiones se presentan problemas que impiden alcanzar el desarrollo de la misma forma y que tienen que ver con estrategias de crecimiento de las grandes empresas y de las características particulares presentes en los países en desarrollo.

De lo anterior es que en este capítulo se analizarán los efectos de la IED en el sector industrial y en el desarrollo, los mecanismos para lograr la industrialización y cómo articular a la Inversión Extranjera Directa en los procesos de desarrollo económico. Para esto el capítulo se divide en 4 secciones: la primera, expone la visión clásica de la CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe), en donde se manifiesta que el desarrollo económico de los países se alcanzaba a través del sector industrial en el cual el Estado es el principal agente del desarrollo; en la segunda parte, se analiza la teoría del crecimiento endógeno de Kaldor y la importancia del sector manufacturero como motor de crecimiento económico; en la tercera, se aborda la visión neoliberal y las consecuencias de una liberalización comercial así como el papel que toma la industria en el desarrollo; y en la cuarta parte, se retoma a la CEPAL desde la visión neoestructuralista que formula medidas de política discrepantes con la agenda neoliberal y al mismo tiempo propone a la IED como solución en el proceso de desarrollo a través de empresas transnacionales

1.1 El pensamiento estructuralista de la CEPAL y el desarrollo industrial.

El sistema de relaciones económicas internacionales se ha caracterizado por el análisis de países centrales y periféricos. Lo que ha permitido entender las características de los países desarrollados y subdesarrollados. Estos últimos, poseen un grado de atraso y divergencia con respecto a economías que han logrado una situación de crecimiento, estabilidad y progreso técnico, por ejemplo, contar con altos niveles de Ingreso per Cápita, PIB, Índice de Desarrollo Humano e industrialización.

Las economías en desarrollo se caracterizan por venir de estructuras coloniales que a lo largo de los años estuvieron dominadas por países centrales. Los efectos de la colonización y los asentamientos determinaron la conformación de las primeras instituciones coloniales, que posteriormente serían la base de las instituciones políticas y económicas actuales. El establecimiento de las colonias dependía de las condiciones preexistentes como la riqueza mineral, características geográficas y climatológicas, en este sentido algunas regiones se convirtieron en importantes centros coloniales en los que predominaba la explotación de mano de obra y extracción de recursos naturales. Se mantenía una visión mercantilista, de elites y grupos de poder provenientes de monopolios comerciales, muchas veces relacionados a la posesión de tierras y el control de la población.

Durante la colonización se replicó el sistema de producción de los países desarrollados y determinaron las relaciones económicas y sociales. De esa forma el desarrollo institucional e industrial europeo se trasladó a las colonias de América permitiendo desarrollar las formas de acumulación del capital y creando fuertes lazos de dependencia. Las áreas y las regiones subdesarrolladas se asentaron bajo una base económica primario-exportadora (economías de enclave). El dominio de los países centrales y la abundancia de los recursos naturales de los países periféricos permitió caracterizar la interdependencia económica, las diferencias en el nivel de ingreso y el desarrollo desigual a lo largo de los años, un ejemplo de esto es América Latina (AL). Las economías centrales generan el progreso técnico y tienen la capacidad de difundirlo a gran parte de la estructura productiva, mientras

que las economías periféricas mediante la importación de capital replican las mismas técnicas en los sectores industriales para el desarrollo de los mercados internos. El centro se distinguía por contar con una estructura productiva homogénea y al mismo tiempo diversificada, lo cual no era el caso de las regiones subdesarrolladas. Las economías de la periferia tenían una estructura productiva basada en las actividades primarias de exportación y una concentración del ingreso que determinaba la estructura de la demanda y el gasto.

En los países subdesarrollados predomina la exportación de *commodities*, productos agrícolas, minerales, así como de la importación de tecnología, lo que hacía aún más complicado tener una base industrial exportadora. Por lo que era necesario transitar a una base industrial dinámica para conseguir mayor innovación y tecnología, generación de capacidades locales para elevar la eficiencia de las plantas industriales y a su vez generar competencia interna que beneficiara a las empresas hasta llegar a consolidar un núcleo tecnológico propio.

La escuela clásica de la CEPAL es de gran importancia para el análisis del desarrollo económico, los teóricos de la CEPAL plantean que el principal problema de AL en el desarrollo económico es la heterogeneidad estructural, un concepto que hace referencia a los niveles desiguales de productividad tanto entre los sectores como entre regiones económicas. Una de las soluciones planteadas por esta escuela es el desarrollo industrial, que permita reducir las brechas estructurales entre los países menos desarrollados y los países centrales. Hay que señalar que la corriente teórica estructuralista comprende los años de 1940-1990, y su principal característica es el análisis histórico-estructural, que estudia los problemas de productividad, institucionales e inserción a la economía internacional de los países latinoamericanos. Adicionalmente intenta explicar los principales problemas que padecen en su mayoría las regiones latinoamericanas y las características que no les han permitido llegar a un desarrollo productivo lo que resultó en una búsqueda de alternativas para alcanzarlo. El problema que detectan los estructuralistas se centró en los precios relativos, debido a la existencia de productos de alto y bajo valor agregado. Las regiones latinoamericanas producían en su mayoría bienes del

sector primario que no generaban un alto valor agregado, lo cual no permitía obtener una alta tasa de ganancia y una mayor entrada de divisas, aunado a una capacidad fiscal insuficiente y una proporción de excedentes muy reducidos hacían más complicado completar el proceso debido al escaso ahorro.

Como resultado tenemos un desequilibrio en la balanza de pagos a causa de los precios relativos, que se entiende por la asimetría que existía entre el bajo dinamismo y volatilidad de la demanda mundial de productos primarios y la gran demanda de la periferia de productos industriales, como consecuencia se hacía presente una alta vulnerabilidad externa por parte de los países de la periferia que se materializaba en el deterioro de los términos de intercambio entre productos primarios e industriales.

El modelo de industrialización en el pensamiento estructuralista se basó en implementar medidas tendientes a fortalecer y estimular el modelo ISI, con ello las responsabilidades del Estado se asociaban en coordinar programas que buscaran impulsar las inversiones en los principales sectores económicos, estimular el comportamiento de los sectores privados y tratar de establecer un contexto macroeconómico idóneo que facilitara la ISI. En este sentido la estrategia de desarrollo en el estructuralismo fue la reconversión del sector moderno o sector industrial condicionado por el escaso nivel de inversión y ahorro. El sector industrial no solo debería beneficiar a ciertos sectores, sino transmitir sus beneficios a la mayor parte de la población, vía la asimilación y difusión del progreso técnico, que hasta ese momento era muy limitado debido a la concentración de capital.

En la primera etapa del desarrollo resultó fundamental establecer una política proteccionista, principalmente porque permitiría consolidar un sector industrial doméstico y además incrementar los ingresos fiscales por las tarifas aduaneras. La estrategia de industrialización tenía que ir acompañada de una modernización y ampliación del sector manufacturero con una política salarial vinculada a los incrementos de productividad que fuera capaz de desarrollar un polo dinámico nacional. Posteriormente, era necesario diversificar la estructura productiva a través de una inversión de capital simultánea en los sectores que complementarían el

proceso productivo y generarían bienes con mayor valor agregado, esto requería de una elevada tasa de ahorro capitalista y una mayor entrada de divisas, además de un mayor estímulo para la canalización de los recursos hacia los sectores industriales.

La estrategia de promoción estatal directa resulta fundamental en el proceso de industrialización dentro del ISI. Las facultades del Estado fueron ser un regulador, planificador y facilitador del financiamiento, lo que le permitió intervenir en el desarrollo de actividades industriales estratégicas, incluso como productor directo de insumos estratégicos (energéticos) fundamentales para el desarrollo de la acumulación e influir en el comportamiento de los sectores privados. De esta forma, el Estado tenía la capacidad de participar en la actividad económica a través de tasas impositivas, banca de desarrollo, créditos dirigidos, inversión pública, regulación de importaciones, tipos de cambio preferenciales para la importación de capital, control del gasto público, topes en las tasas de interés, entre otros.

En esta lógica la principal función del Estado en el pensamiento estructuralista sería la de guiar el proceso de industrialización a través de la coordinación de acciones, promoviendo las actividades esenciales y requerimientos de la industria a través de entidades públicas y empresas estatales que emitieran créditos y aportes de capital. En palabras de Pérez (2015) “el pensamiento estructuralista suponía un Estado centralizado, un desarrollo guiado por el Estado en materia de inversión e infraestructura orientado a un desarrollo productivo” (pág. 49).

Con las medidas de fomento industrial y protección estatal, otra de las estrategias en el modelo de desarrollo fue la asistencia técnica industrial, así como los mecanismos para facilitar la asimilación y difusión tecnológica que permitiera estimular el desarrollo de nuevas actividades manufactureras con mayor productividad y de las ya existentes. De esta forma, en varias regiones latinoamericanas las entidades crediticias y de financiamiento brindaron asistencia técnica empresarial y de personal ejecutivo como el Centro Industrial de Productividad de México que se originó en 1955 y en Perú con el Centro Nacional de Acción para el Incremento de Productividad en 1960.

El financiamiento del desarrollo económico forma parte importante de la estrategia, se consideran dos tipos de medidas vinculadas al financiamiento: por un lado, las que buscan fortalecer y ampliar las fuentes de recursos externos hacia las empresas; y, por otro lado, las que promueven y estimulan la movilización interna de recursos, como son las reinversiones de utilidad. El programa de inversiones estableció las metas y tipo de bienes para el mejoramiento de la base industrial, principalmente hacia los productos de mayor valor agregado y contendió tecnológico. Fue necesario adoptar medidas apropiadas para el financiamiento y la inversión extranjera, como la de reunir una fracción considerable de ahorro, misma que el Estado debía garantizar a través del sector industrial.

Con respecto al desarrollo tecnológico el análisis estructuralista se caracteriza por dos etapas; la primera, caracterizada por una pasividad tecnológica en las primeras dos etapas de la estrategia industrializadora (la sustitución de bienes de consumo y bienes intermedios) durante el inicio del modelo ISI y hasta mediados de los sesentas; la segunda, a partir de mediados de los sesentas una vez consolidada la industria domestica se buscaría incrementar el coeficiente de exportaciones aparejado de una gradual sustitución de los bienes de capital y la consolidación de la sustitución de los bienes intermedios. Las políticas industriales estaban encaminadas hacia un desarrollo tecnológico imitativo y progresivo con vías a construir una competitividad que propiciara un desarrollo de las exportaciones y relajar la restricción externa, buscando elevar la exportación de productos de mayor contendió tecnológico y lograr un mayor ahorro de divisas, priorizando a los sectores de mayor generación de producto manufacturero y de esa forma sustituir la importación de bienes de consumo intermedio por bienes nacionales.

En el segundo momento del estructuralismo denominado “tardío” el Estado toma mayor importancia, surge una postura más crítica sobre su papel en el desarrollo, se vuelve más determinante para impulsar los estilos de desarrollo y sobre todo fortalecer la exportación internacional a través de las empresas transnacionales. A partir de este momento el análisis se centra en la estructura industrial y las estrategias de exportación, sin dejar de lado el progreso tecnológico.

Sin embargo, la estructura institucional de los países en desarrollo no estaba inclinada por el progreso técnico y la inversión, es decir, los órganos autónomos de gobierno y las secretarías de estado encargadas de promover el desarrollo como la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO) en Chile y la Secretaría de Economía (SE) en México, así como de instituciones del sector empresarial, de municipios y estados tenían ciertas limitaciones en la ejecución de estrategias de desarrollo. Según Ramos (1996) el Estado presentaba limitaciones que terminaban por deteriorar sus funciones y ante el incremento de los desequilibrios macroeconómicos hacían más complicada la convergencia industrial.

Los mecanismos planteados por lo estructuralistas comenzaban a mostrar ciertas dificultades y la necesidad de replantear el papel del Estado se hacía evidente por la disminución de los ingresos y el estancamiento de la productividad, aunado al excesivo gasto en inversión por parte del gobierno, que resultó en un crecimiento en el déficit fiscal conjuntamente con el de cuenta corriente.

Cabe señalar que a partir de 1950 se da una expansión de las corrientes de exportación e importación, así como mayores vínculos financieros a raíz de la entrada de inversiones extranjeras y las empresas transnacionales. Como consecuencia de los mayores vínculos, Pinto (1980) menciona que hubo “una supeditación al financiamiento externo de una fracción considerable de las importaciones y la absorción de una elevada cuota de los ingresos de exportación por parte de los servicios de deuda” (pág. 33). El problema que se presenta es el deterioro de la deuda a través del tiempo, y la depreciación de los tipos de cambio terminan por conducir a un dilema; primero, restringir la expansión de importaciones para aliviar la carga financiera lo que afectaría el desarrollo económico; segundo, expandir las importaciones a través de mayor financiamiento externo.

Era evidente que existía una brecha de productividad muy profunda caracterizado por equipos tecnológicos obsoletos y procesos que requerían de costos excesivos para la industria, de esta forma el proceso de difusión tecnológico fue incompleto y por ende la heterogeneidad productiva entre empresas fue mayor. La empresa nacional se mantenía muy por debajo de las prácticas internacionales de

productividad como consecuencia de los lentos procesos de difusión tecnológica, lo cual terminó por generar bajos niveles de empleo y fue necesario entonces identificar tecnologías idóneas para la realidad regional.

El proceso de industrialización fácil en América Latina presentó fallas, principalmente con problemas de corto plazo. El consumo en la periferia estaba determinado por el ingreso medio de la población, lo que resultaba en un agotamiento de la industrialización y como consecuencia el financiamiento del consumo pasaba a ser más importante que el financiamiento de la inversión real, por ejemplo, para la transformación de las estructuras productivas. La idea del estructuralismo radica en que la brecha de la desigualdad entre centro y periferia, lejos de acortarse, se reproducía y se profundizaba con el comercio internacional. Según Fajnzylber (1983) el proceso resultó en una industrialización trunca y distorsionada derivado de las carencias de la estructura social lo que se debió a la insuficiencia dinámica del modelo ISI. Además, América Latina mostró que en la región el crecimiento alcanzado tuvo como característica una usencia de creatividad y de capacidad emprendedora por parte de los grandes industriales quienes nunca estuvieron incentivados a innovar ya que operaron como rentistas al conformarse con las ganancias oligopólicas que les ofrecía el mercado doméstico cautivo, lo que llevó al atraso tecnológico y a la fragilidad industrial reflejado en el creciente déficit comercial y endeudamiento externo.

Hay que recordar que una condición estructural de las economías en desarrollo, el sector industrial siempre ha sido dependiente del mercado exterior, porque estaba condicionado a la importación de tecnología y capital, lo que ha significado un creciente endeudamiento. Por ende, la estructura de las decisiones en América Latina (AL) no era autónoma en torno a decisiones políticas y tecnológicas de los países centrales, la alta subordinación al sector externo y la imposibilidad de construir una base tecnológica propia impidió la consolidación de una industria nacional. Desde una visión retrospectiva el desarrollo industrial que se alcanzó, durante el periodo de industrialización sustitutivo de importaciones (ISI), para influir en los distintos sectores económicos y lograr altos niveles de productividad no fue

el esperado al igual con lo que sucedió con otras regiones latinoamericanas durante los años setenta y ochenta. También se observa que este proceso fue concentrado que se limitó a unas cuantas áreas y regiones de mayor desarrollo, lo que limitó el proceso homogeneizador del desarrollo industrial, es decir, se generaron polos de desarrollo que consolidaron estructuras productivas que impidieron corregir el problema de la heterogeneidad estructural.

El resultado fue un reparto desigual de las inversiones tanto públicas como privadas en los sectores industriales intensificando aún más las desigualdades entre regiones. Cabe señalar que si bien este proceso fue inconcluso y trunco en términos de desarrollo tecnológico, y que llevó a la idea del casillero vacío por la concentración de los ingresos no se puede negar que generó crecimiento económico y bienestar para la población, sin embargo, dicha estrategia se abandonó principalmente por la contra revolución keynesiana, como el monetarismo y el neoliberalismo quienes argumentaron que la intervención del estado en la actividad económica fue la culpable del agotamiento del modelo, sin cuestionar los cambios en la política monetaria de los setentas que llevaron a constreñir el margen de maniobra de las economías latinoamericanas para continuar con el ISI. Lo que al final los llevó a transitar a un modelo exportador bajo la liberalización financiera y comercial, cuya característica fue el achicamiento del estado.

1.2 La teoría del crecimiento de Kaldor y el papel de la industria.

Las ideas de Kaldor resultan importantes en la teoría del desarrollo, ya que en la misma lógica del pensamiento de la CEPAL se argumenta que éste se alcanza a través de la industrialización. Para Kaldor, el crecimiento del sector industrial es el principal eje del desarrollo económico, ya que genera un proceso en el cual los beneficios se dispersan al resto de los sectores económicos, creando ramas productivas cada vez más complejas, mayor generación de empleo, así como innovaciones tecnológicas y progreso técnico.

Los cambios en la estructura productiva no siempre resultan ser positivos, pues muchas veces las políticas no son las adecuadas para algunas regiones, se presentan dificultades como consecuencia de procesos industriales incompletos

que aumentan la brecha de desigualdad. Por otro lado, el propio comercio mundial se convierte en un mercado que potencia la desigualdad de las economías, en tanto que las economías escasamente desarrolladas compiten con economías industrializadas. Esto coloca a las economías en desarrollo en una situación de debilidad que se manifiesta en un creciente déficit comercial por la dependencia tecnológica y por la pobre competitividad de sus productos.

Kaldor analiza las consecuencias de estos procesos, los cambios en la organización de la producción y del comercio internacional. La teoría convencional nos dice que el libre comercio mejora el bienestar, ya que si hay una especialización de un país en ciertos bienes esto le permitiría comprar más de otros bienes a otros países, para Kaldor esto no siempre ocurre así, el problema que detecta es que no funciona de la misma forma cuando se trata de actividades industriales con mayor contenido tecnológico y valor agregado. El libre comercio comprime el producto industrial de los países que no cuentan con una estructura industrial desarrollada, principalmente por la dependencia de tecnología externa y la competitividad que representa el precio de los bienes que se producen en los países centrales. Las condiciones preexistentes de desarrollo en AL profundizaban las desigualdades y dificultan la construcción de una base industrial autónoma, haciendo que la brecha productiva fuese mayor. Las economías industrializadas en general son diversificadas en el sentido de las distintas mercancías que se producen dentro del sector manufacturero, a diferencia de las economías en desarrollo que generalmente dependen de la exportación de sus recursos naturales e insumos primarios. Incluso en la realidad se observa que las economías centrales tienden a proteger su autonomía relativa con respecto a otros países en tanto que en ocasiones se subsidia a sectores estratégicos como el agrícola y se protege con mucha fuerza la propiedad industrial.

El pensamiento de Kaldor centra el análisis a partir de los rendimientos crecientes¹, que son resultado de la especialización y de la diversificación de los sectores

¹ Para Marshall (1890), los rendimientos crecientes implican que un aumento tanto en trabajo como en capital conduce generalmente a una mejor organización que aumenta la eficiencia del trabajo y capital. En otras palabras, el aumento de dichos factores produce un rendimiento mayor que proporcional.

económicos, haciendo especial énfasis en las innovaciones tecnológicas y de progreso técnico en el sector industrial, idea presente en el pensamiento clásico de la CEPAL. En palabras de Kaldor (1966) “la existencia de rendimientos de escala crecientes y la aparición de avances técnicos que ahorran trabajo son aspectos diferentes de un proceso endógeno de crecimiento que, para poder seguir funcionando, requiere que el crecimiento de la productividad generado por el crecimiento de la producción vaya acompañado del crecimiento de la demanda del mercado” (pág. 19).

Es fundamental que la especialización opere a nivel industria, en sectores estratégicos que posibiliten la construcción de un tejido industrial que maximice el arrastre de otros sectores e industrias en la economía. Lo fundamental es que en un proceso de industrialización se madure a industrias productoras de bienes de capital para que los alcances del progreso técnico derivados de las economías de escala impacten de forma positiva en la competencia de las empresas, cualquier adelanto e innovación en las formas de producción traen como resultado cambios en la organización de la actividad industrial, modificando al mismo tiempo la estructura económica.

Esta idea muestra la importancia de las innovaciones tecnológicas, el progreso técnico y la inversión como factores exógenos que permiten lograr un mayor grado de desarrollo industrial. En este sentido, las innovaciones realizadas por el sector industrial y en específico el sector productor de bienes de capital, por muy mínimas que sean, modifican los procesos y la rentabilidad del sistema, logrando así efectos inmediatos en otros sectores que contribuyen en el crecimiento del producto. Como establece Kaldor (1966) “el avance de los conocimientos científicos que se llevan a cabo por conducto de laboratorios e instituciones de investigación constituye la base de nuevos productos y nuevas industrias, así como de nuevos usos de los recursos naturales conocidos. Como dijo Young (1928), ‘la relación causal entre el crecimiento de la industria y el progreso de la ciencia va en ambas direcciones’” (pág. 19). La acumulación de capital es fundamental para lograr el crecimiento económico, la industrialización aparejada de la especialización productiva que trae

el progreso técnico eleva los niveles de productividad, que conlleva a una mayor expectativa de ganancia para las empresas y potencia un círculo virtuoso de mayor acumulación y crecimiento.

De la misma manera, el Estado toma un papel determinante dentro del de desarrollo industrial. Para lograrlo, en el pensamiento de Kaldor se requiere de la intervención directa del Estado, que asegure una transformación productiva completa, para que de esa forma se construya una base industrial cada vez más fuerte, hasta el punto de poder desarrollar una industria nacional con la capacidad para poder influir en los distintos sectores, como el sector automotriz y electrónico que generan un mayor valor agregado y que arrastra a los demás sectores de la economía. Para ello, Kaldor propone mecanismos directos, como las transferencias gubernamentales, subsidios y estímulos fiscales.

Las políticas de sustitución de importaciones y promoción de exportaciones son mecanismos fundamentales para la conformación de una industria autónoma. En este sentido, las exportaciones resultan ser un componente fundamental del crecimiento, ya que permiten sostener una tasa elevada de la utilización de la capacidad productiva del sector industrial y manufacturas. Por lo que, el modelo sustitutivo de importaciones tendría que transitar a un modelo exportador una vez alcanzada cierta madurez del desarrollo industrial. La protección industrial mediante mecanismos arancelarios en las primeras etapas del desarrollo es fundamental, pero debe aplicarse solo cuando sea necesario y en momentos clave. Es decir, en el momento que sea considerada una industria lo suficientemente fuerte para continuar con su propio desarrollo y tener capacidad para competir en el mercado internacional, la protección deja ser necesaria. Por lo cual, es imperativo definir en qué momento y medida el proteccionismo, y los cambios en la organización industrial son necesarios para promover la industrialización.

Sin embargo, en la práctica en AL el proteccionismo presentó limitaciones, ya que las empresas no transitaron a una etapa de industrialización madura que les permitiera la creación de un sector productor de bienes de capital y por ende innovaciones tecnológicas. Fajnzylber (1983) acuñó el término de "industrialización

trunca” haciendo referencia a este proceso inconcluso, la clase capitalista en AL se conformó con las ganancias derivadas de los mercados cautivos y exigieron a los gobiernos continuar con la protección, por lo que, el Estado continuó protegiendo y financiando las importaciones, lo que representó problemas en el proceso de industrialización; métodos de producción con escasa generación de valor agregado, un tipo de cambio fijo sobrevaluado que afectaba las exportaciones e incrementaba el endeudamiento público. En consecuencia, la cuestión se centraba en ver cuál sería la proporción necesaria y justa en los niveles de protección industrial. Cabe señalar que a pesar del carácter trunco de la industrialización en AL se observó que en el periodo ISI hubo un mayor nivel de desarrollo, que con la crisis de la deuda de los años ochenta se abandona.

Las leyes de Kaldor retoman la importancia del desarrollo del mercado interno a través de la industrialización, y se pone especial énfasis en lograr la transición de un sector primario hacia un sector industrial dinámico. El modelo de Kaldor propone que el crecimiento de la demanda agregada resulta fundamental, ya que beneficia las probabilidades de crecimiento económico de largo plazo, favorece el uso de la capacidad productiva, inversión y competitividad, proceso en el cual la variable que beneficia al crecimiento de la demanda es el progreso técnico a través del crecimiento de la productividad. De esta manera el aumento de la producción disminuye los costos, se desarrollan economías internas y externas, beneficiando principalmente a las industrias y empresas, lo cual mejora los beneficios y aumenta la acumulación.

De este modo Kaldor establece que la tasa de crecimiento económico se debe fundamentalmente al crecimiento del sector secundario. Lo que resume en tres leyes: la primera, menciona que el crecimiento del PIB depende del crecimiento del producto industrial; la segunda, afirma la relación directa entre el crecimiento de la productividad manufacturera y el crecimiento del PIB manufacturero; finalmente la tercera, una relación positiva entre la productividad total y el crecimiento del PIB industrial, y una relación negativa de la productividad total con respecto al empleo

en los sectores no manufactureros. Las tres leyes de Kaldor se pueden expresar como sigue:

Primera ley

$$y_t = \alpha_0 + \alpha_1 y_m + \varepsilon$$

donde y_t indica la tasa de crecimiento total; y_m es la tasa de crecimiento del PIB manufacturero; y ε representa la medida del error que es totalmente aleatorio.

Segunda ley

$$p_m = \beta_0 + \beta_1 y_m + \varepsilon \quad 0 < \beta_1 < 1$$

donde p_m indica el crecimiento de la productividad del sector manufacturero; β_1 nos dice la variación de la productividad manufacturera cuando aumenta en una unidad el producto manufacturero; y_m la tasa de crecimiento del PIB manufacturero; y ε representa la medida del error que es totalmente aleatorio.

Tercera ley

$$p_{tot} = \theta_0 + \theta_1 g_m - \theta_2 e_{nm} + \varepsilon$$

donde p_{tot} como la tasa de crecimiento de la productividad del PIB total; g_m el crecimiento del PIB manufacturero; y e_{nm} el crecimiento del empleo en otros sectores no manufactureros; y ε representa la medida del error que es totalmente aleatorio.

Con estas leyes Kaldor revitaliza el desarrollo industrial como el medio para alcanzar el desarrollo económico, ya que supone la presencia de economías de escala resultantes de las inversiones y las innovaciones tecnológicas.

1.3 El modelo neoliberal de desarrollo económico

En los años ochenta con el abandono del modelo de ISI, se plantea un modelo de crecimiento exportador liderado por la gran empresa transnacional y sustentado en la liberalización comercial y financiera. La corriente neoliberal que surge a mediados de los años 70 constituyó una crítica para la intervención del Estado en la economía del modelo ISI. Los neoliberales plantearon que el desarrollo económico es un proceso que se logra a través del libre funcionamiento de los mercados, quienes son los que asignan de manera eficiente los recursos a través de la distribución de la productividad de los factores de acuerdo con su contribución en la producción.

Para los neoliberales las economías subdesarrolladas son aquellas que presentan estancamiento económico como resultado del mal funcionamiento de los mercados, y señalan que la causa radica en la mala intervención del Estado. Las economías latinoamericanas comenzaron a presentar problemas de industrialización en los años setenta del siglo XX, con un incremento del déficit fiscal, bajos niveles de ahorro por parte del gobierno y los hogares. Con el déficit fiscal, los países latinoamericanos experimentaron un proceso de desindustrialización y endeudamiento cada vez mayor, debido fundamentalmente a la rigidez en el funcionamiento de los mercados, que es resultado de la intervención pública en la economía. Por lo que la propuesta neoliberal para resolver esta situación fue liberalizar los mercados y minimizar la intervención del Estado, en donde la variable clave fue la libre competencia y la movilidad del capital que permitiría compensar el escaso ahorro interno de las economías en desarrollo.

Con la liberalización de los mercados y la libre competencia los precios en los distintos mercados tienden a ser correctos. La intervención estatal en el sistema de precios distorsiona el equilibrio del mercado y compromete su estabilidad, los neoliberales argumentan que, si todos los agentes económicos poseen la misma información y cantidad de recursos para la adquisición de bienes, no resulta necesaria la intervención del Estado en el sistema económico.

Una de las críticas centrales del argumento neoliberal en contra de la intervención pública, fue el concepto de represión financiera. Se asume que el Estado ha sido el

responsable de orillar a las empresas a buscar alternativas de financiamiento en el mercado exterior, ya que no existía un mercado de capitales consolidado que operara en las regiones de los países en desarrollo. Obtener un crédito bancario en la región latinoamericana presentaba múltiples dificultades, y debido a la falta de oportunidades las empresas disminuían los niveles de inversión. El crédito disponible era principalmente para las actividades consideradas esenciales o estratégicas para el Estado, así como para la producción en gran escala de manufacturas clave. Esto se hacía a través de mecanismos como el encaje legal y los cajones de crédito que direccionaban los recursos financieros a través de la banca de desarrollo. Adicionalmente existían techos a las tasas de interés, lo que en ciertos periodos generaron tasas de interés reales negativas, lo que implicó, según la teoría neoliberal, un menor estímulo para el ahorro.

En ese contexto, financiar al resto de la economía resultaba complicado, y la alternativa quedaba en manos de los pequeños bancos y prestamistas. Por esta razón, los recursos eran demasiado escasos para el financiamiento de la actividad productiva y manufacturera. El crédito hacia el sector industrial era muy reducido, ya que las empresas no tenían garantías. Los neoliberales argumentaban que las empresas preferirían tasas de interés más altas con tal de acceder a recursos financieros para llevar a cabo los proyectos de inversión, además de que esta teoría afirma que en este contexto se eligen a los proyectos menos eficientes y se margina del crédito a los más eficientes, porque la elección se hace bajo criterios estatales.

Para poder acceder al crédito de la banca organizada se necesitaba una uniformidad en las tasas de interés, ya que en momentos en los que se presentaban periodos de inflación, el volumen del crédito bancario disminuía afectando a un más el financiamiento para la industria. El principal problema de la banca organizada era la existencia de límites máximos en las tasas de interés. Por lo tanto, con la liberalización se esperaba que se superaran los límites del financiamiento y se canalizaran fondos externos hacia oportunidades de inversión, a través de empresas privadas que garantizaran altas tasas de rentabilidad y ganancia en las actividades productivas.

La apertura comercial implicaría una mayor liberalización de la economía hacia el exterior, y permitiría crear un ambiente de libre competencia, el cual potenciaría las ventajas comparativas que surgieran a raíz del incremento del comercio internacional. La adopción de políticas liberalizadoras tenía como propósito la generación de encadenamientos productivos, en donde los resultados se verían reflejados en un crecimiento económico sostenido de largo plazo.

Con la reducción del Estado dentro de la actividad económica se propició una creciente privatización de empresas estatales bajo el argumento de la ineficiencia del Estado como administrador. Se esperaba que con la privatización y la creciente competencia económica incrementara la productividad y la inversión, así como el empleo y las remuneraciones por la demanda de trabajo mayormente capacitado.

Dentro la agenda neoliberal la política industria no es importante. Lo central es dejar operar a la empresa trasnacional y sector privado doméstico como rectores del desarrollo industrial a través del libre funcionamiento de los mercados. Ya que a través de las economías externas y *clusters* por la ubicación de estas empresas que se organizan a través de la IED, se alcanzaría el desarrollo del tejido industrial y se generaría un crecimiento económico sostenido. A diferencia del pensamiento cepalino que se inclinaba por una industrialización hacia afuera acompañado de instrumentos selectivos de políticas en favor de las exportaciones, los neoliberales optan por promover la competitividad a través de un tipo de cambio flexible, que beneficiaría a las empresas del sector privado y sobre todo a la industria (Guillén Romo H. , 2007).

Para los neoliberales, las Cadenas Globales de Valor (CGV) surgen como una propuesta alternativa a la industrialización. Principalmente porque son operadas por grandes empresas trasnacionales que son las más dinámicas en la exportación mundial, y, por ende, las más competitivas e innovadoras. Se asume que, al ubicarse estas grandes empresas en las regiones en desarrollo, tenderían a propiciar redes productivas y encadenamientos con pequeñas y medianas empresas locales, transfiriendo tecnología y generando mayores posibilidades de empleo mejor remunerados. A lo largo de los años las formas de producción de

bienes y servicios se articularon en las CGV, desde el diseño del producto hasta la producción final, en donde la característica esencial es la fragmentación de los procesos de producción.

Hay que señalar que después de los años ochenta AL de manera general liberaliza el sector comercial y financiero siguiendo las recomendaciones de la teoría neoliberal del desarrollo y se inserta a las Cadenas Globales de Valor con el fin de obtener beneficios de apropiación de los métodos de producción. Sin embargo, al ser capitales foráneos los que controlan las CGV, y muchas veces comercian a través de sus filiales, no se impactó de manera significativa en la estructura industrial y productiva de los países latinoamericanos. En este sentido, los procesos de las CGV no necesariamente tuvieron los beneficios esperados para el desarrollo de los países, ya que fueron las grandes empresas transnacionales las más beneficiadas, pues en la mayoría de los casos, la generación de valor agregado en las regiones en desarrollo se debe fundamentalmente a la maquila con bajos salarios, lo que tienen poco impacto en el desarrollo industrial y crecimiento económico.

Es claro que a la fecha en AL no se han manifestado los efectos positivos en términos industriales propuestos por el modelo neoliberal, ya que las libres fuerzas del mercado no han generado el desarrollo prometido, al contrario, se ha observado un neoextractivismo, un estancamiento de la inversión y un magro desarrollo industrial sin transferencia tecnológica.

En esta lógica la UNCTAD (2013) recomienda que la inserción requiere:

“i) integrar las cadenas de valor mundiales en las estrategias generales de desarrollo y las políticas de desarrollo industrial; ii) permitir el crecimiento de estas cadenas creando y manteniendo un entorno propicio en materia de inversión y comercio, y proporcionando infraestructura de apoyo; y iii) fomentar las capacidades productivas de las empresas locales” (págs. 27-28).

Queda claro aquí que las recomendaciones de la UNCTAD siguen manteniendo la idea de que el Estado debe de propiciar las condiciones necesarias para el desarrollo de las CGV, brindando infraestructura, y generando las condiciones

propicias para el desarrollo de estas. Esto es lo que ha venido haciendo el Estado desde los años ochenta, se ha mantenido al margen de la planificación industrial quedando como promotor de la IED y de las CGV, lo que no ha generado el desarrollo de los países latinoamericanos. Es necesario repensar el papel del Estado no solo como facilitador sino como articulador y creador del tejido industrial, plantear en qué medida la intervención estatal directa en la actividad industrial puede ser benéfica en el desarrollo y también hasta qué punto la libertad de los mercados ha sido benéfica para los países en desarrollo. Pues es evidente que después de cuarenta años de la aplicación de las recomendaciones neoliberales, las libres fuerzas del mercado por sí mismas no han sido los mecanismos idóneos para liderar un proceso industrializador en AL.

1.4 El Neoestructuralismo de la CEPAL

Con el marcado incremento de la desigualdad económica en ALyC, el pensamiento neoestructuralista de la CEPAL se posicionó como un enfoque alternativo del desarrollo productivo, el cual se basó en poner un mayor énfasis a los procesos de crecimiento de largo plazo. La década de los noventa marcaron el inicio de la nueva etapa, donde el neoestructuralismo se presentó como una crítica a la forma en cómo se empleó el modelo neoliberal. Las ideas neoestructuralistas se enfocaron en lograr una mayor competitividad basada en el mejoramiento de las capacidades productivas, tecnológicas y de innovación, así como de estrategias encaminadas en el mejoramiento de la inserción a la economía internacional que permitieran lograr una transformación productiva, en un contexto de mayor apertura comercial y financiera.

Después de la crisis de la deuda, las estrategias para lograr el desarrollo se enfocaron en la construcción de una estructura institucional financiera abierta y desregulada. Las propuestas planteadas en el pensamiento neoestructuralista priorizaron los temas de la creciente apertura financiera en el marco de la creciente volatilidad financiera por la prevalencia de capitales especulativos. Principalmente buscar mecanismos que ayudaran a resolver la inestabilidad en el crecimiento de

los países, el bajo nivel del empleo, déficit de cuenta corriente, pérdida de eficiencia institucional y empresarial.

El pensamiento neoestructural reformuló las estrategias que permitirían alcanzar un mayor grado de desarrollo en la región latinoamericana. Se buscó la equidad distributiva del ingreso dentro de los objetivos desarrollo para las regiones, y con la crisis de la deuda se hizo evidente la necesidad de hacer cambios dentro de los objetivos del desarrollo industrial, se replanteó el papel del Estado, así como de la estructura organizacional e institucional.

Las políticas industriales que promovían la transformación productiva en el estructuralismo continuaron dentro de los principales objetivos de desarrollo en el Neoestructuralismo, aunado a la aplicación de nuevas propuestas de políticas industriales, organizacionales y comerciales, así como del diseño de políticas de innovación tecnológica, en un marco neoshumpeteriano e institucionalista que abandona la idea del Estado como ente planificador del desarrollo. La CEPAL manifestó la necesidad de construir una mejor estructura industrial y productiva, que permitiera fortalecer la competitividad internacional y aprovechar las prácticas internacionales. Para lograr una mayor competitividad de los países, resaltan la importancia de mejorar la eficiencia en el plano microeconómico, ya que las empresas y plantas industriales de los países latinoamericanos operaban debajo de las prácticas internacionales. A nivel macroeconómico, un factor determinante es el entorno en el cual las empresas se insertan, por lo cual, resulta fundamental un ambiente de eficiencia, principalmente en los mercados de factores productivos. La coordinación conjunta del plano macro y microeconómico debía garantizar un ambiente estable, el cual permitiría lograr una mayor competitividad de los países. La nueva etapa propuso una transformación productiva través de un plan gradual de apertura comercial y selectiva de los sectores económicos.

La centralidad del Estado presente en la etapa estructuralista se ve modificada en el pensamiento neoestructural. Señalando que, al igual que el mercado la intervención del Estado también presenta fallas, sobre todo cuando este comienza a tener un número mayor de líneas de acción, pues la consecuencia inmediata es

el deterioro de la capacidad para poder ejecutar de forma adecuada sus funciones. Pero principalmente las responsabilidades fundamentales como la educación, salud, empleo, distribución del ingreso y seguridad social.

Por un lado, el neoestructuralismo establecía al sector privado la función productiva, limitando la labor del Estado a cumplir sus funciones fundamentales ya mencionadas y de promover el desarrollo de largo plazo, mediante la protección de sectores, productos e industrias. Por ende, en el neoestructuralismo el Estado debía mantener una intervención limitada en la transformación productiva y en colaboración con el sector privado, es decir, se les otorga mayor peso a las fuerzas del mercado. En este sentido, el Estado toma un rol secundario en el proceso de desarrollo industrial, para centrarse en el diseño de políticas públicas hacia su fortalecimiento, mediante estrategias de innovación tecnológica. El Estado es el encargado de construir las instituciones y reglas de juego para configurar la articulación entre el sector privado, las universidades y los centros de investigación; además de promover ciertas políticas de financiamiento a la pequeña empresa.

Aunque la intervención estatal mantuvo el mismo enfoque sectorial del pensamiento estructuralista, hubo un giro hacia el fortalecimiento de la competitividad internacional a través de un modelo exportador liderado por las empresas transnacionales articuladas al mercado internacional a través de las cadenas globales de valor. La recomendación para el Estado por parte de los teóricos del desarrollo es mantener una participación en el plano macroeconómico, con una intervención que no modifique o influya en las fuerzas del mercado, sino con una acción especial sobre las actividades más importantes que sostengan al mercado (Ramos, 1996). Para los neoestructuralistas el Estado debía complementar al mercado, para lo cual es necesario establecer en el sector privado márgenes de acción en los cuales el Estado tendría la capacidad para poder influir. Cabe mencionar que, así como la inestabilidad financiera debía procurarse, las finanzas públicas sanas son un tema fundamental, fue necesario entonces una disciplina fiscal fortalecida debido a las crecientes dificultades impositivas en América Latina.

Por otro lado, las estrategias de innovación debían estar encaminadas hacia el desarrollo de nuevas tecnologías, mediante el aprendizaje, la investigación y el conocimiento. Para los neoestructuralistas las innovaciones tecnológicas facilitan la creación de encadenamientos productivos, complementan a los sectores y forman redes de producción que permiten generar una mayor cuota de ganancia. Se asume que el mejoramiento de las cadenas productivas modificadas por corrientes de capital e IED incrementan la productividad, ya que alteran la composición del producto total derivado de la especialización y el mejoramiento de las capacidades tecnológicas. En términos teóricos esto resultaría en una mayor articulación productiva entre sectores y mejorar los salarios a través de la productividad, asegurando una transformación productiva completa.

Para el neoestructuralismo el comercio exterior permite acortar las brechas tecnológicas y fortalecer las cadenas sectoriales de mayor peso en la economía, principalmente del sector industrial. Por lo que, Según Guillén (2007), resulta necesaria una orientación hacia el exterior en favor de la industrialización y el mejoramiento de la capacidad exportadora, respaldada por instrumentos de política económica, tal como el mantenimiento de un tipo de cambio real estable.

Los neoestructuralistas criticaron las políticas macroeconómicas procíclicas durante el neoliberalismo, señalando que estas tienen restricciones. Por ejemplo, el efecto inmediato que tiene la entrada excesiva de capitales es la exposición a un endeudamiento excesivo y de riesgo para las economías subdesarrolladas. Las entradas de corrientes de capital e inversión extranjera requieren de importantes controles regulatorios y financieros en los países, que garanticen estabilidad.

Los Neoestructuralistas señalaron que la apreciación constante del tipo de cambio afecta la inversión en bienes que pueden ser comerciados, lo que lleva a una pérdida de competitividad durante periodos de crecimiento cíclico. Las políticas económicas mal diseñadas, como la depreciación excesiva del tipo de cambio, en el ámbito cíclico pueden repercutir en gran medida a nivel microeconómico, desvalorizando gran parte de los activos, ya que según Bielschowsky (2009) “las caídas cíclicas tienden a influir negativamente en los precios internos, en el

patrimonio de los agentes privados y públicos endeudados en moneda extranjera, lo que contribuye a que se produzcan perturbaciones financieras nacionales y profundicen la recesión, con efectos negativos para el empleo, los salarios, el gasto público social, la pobreza y la distribución del ingreso” (pág. 184), paralizando de momento el proceso de desarrollo, y llevando a una pérdida de competitividad y productividad de las industrias.

Por tal motivo, el pensamiento institucional ofreció un programa de políticas económicas que permitan afrontar los problemas de inestabilidad de los flujos de inversión y de los capitales financieros. En ese marco, las recomendaciones de la CEPAL se encaminaron hacia 3 ejes de acción, enfocadas en una “gestión coherente y flexible de las políticas anticíclicas en los ámbitos fiscal, monetario y crediticio; regulación y supervisión prudencial activa del sistema financiero, con un contenido anticíclico; y, aplicación de una política de pasivos que dé lugar a que las características de la deuda externa e interna sean adecuadas” (Bielschowsky, 2009, pág. 184). La adecuada implementación de políticas de apertura comercial y el sostenimiento de un equilibrio macroeconómico permitirían elevar las tasas de ahorro, y junto a una asignación selectiva y eficiente de la inversión, así como de una plena utilización de la capacidad instalada traería como resultado un mayor grado de desarrollo industrial.

Es importante señalar que, una de las similitudes entre estructuralismo y neoestructuralismo radica en que la presencia del Estado es indispensable para resolver los problemas del desarrollo. Asimismo, los estructuralistas consideran que uno de los principales problemas del desarrollo latinoamericano es la escasa diversidad productiva y la limitada especialización, mientras que para el neoestructuralismo la visión sigue la misma línea y menciona que la escasa diversidad productiva y de exportación se manifiesta en un escaso progreso tecnológico. Otro de los elementos clave dentro del análisis es la heterogeneidad productiva con oferta abundante de mano de obra, para ambos estilos de pensamiento este es un problema que restringe la inversión y el crecimiento, dado que existe una baja productividad, así como una concentración del ingreso que

resulta en una distribución desigual. Así mismo, existe un consenso en que la estructura institucional de las regiones en desarrollo no está enfocada hacia la acumulación de capital y el progreso técnico.

La divergencia entre el estructuralismo y neoestructuralismo se centró en que, este último deja atrás la idea de proteccionismo, para enfocarse en una apertura gradual por medio de políticas macroeconómicas. Según Guillén (2007) existía una limitada preocupación de los estructuralistas por el manejo de variables macro, por ende, los neoestructuralistas plantearon soluciones a problemas inflacionarios, al mismo tiempo que sugieren un nuevo proteccionismo basado en el conocimiento y la innovación de los sectores.

1.5 IED y desarrollo económico

En esta lógica, es importante examinar la relación teórica que hay entre IED y desarrollo. El desarrollo económico de una región no puede ser explicado sin hacer referencia a las actividades que surgen del comercio internacional y la globalización, específicamente de los flujos de capitales extranjeros. Las consecuencias económicas que trae consigo la entrada de IED y el comportamiento de la empresa transnacional sobre el crecimiento y desarrollo depende en gran medida de las características específicas de cada región, industria, empresa y el tipo de IED que se este implementando. Dunning & Lundan (2008) mencionan que es importante “considerar los efectos de la actividad de las empresas transnacionales de la que se trata; el período de tiempo en el que uno está interesado; y desde cuya perspectiva, se está tratando de evaluar el impacto” (pág. 295). Hay que considerar las EMN tiene distintos objetivos para llevar a acabo sus inversiones, entre los que se destaca la búsqueda de recursos naturales, nuevos mercados, eficiencia y búsqueda de activos y capacidades estratégicas. En ultima instancia el objetivo que tienen las economías para llevar a cabo su inversión determinara conjuntamente con la política pública del país receptor los efectos de la IED sobre el desarrollo de los países. Hay que señalar, que no necesariamente las eficiencias microeconómicas que obtienen las EMN a través de sus procesos de internacionalización producen efectos a nivel meso económico y macroeconómico.

Pues esto depende, de que la IED propicie una articulación y desarrollo profundo del tejido industrial de las naciones receptoras, pues de lo contrario los beneficios de la movilidad de capital se centran en las eficiencias a nivel microeconómico de las EMN sin impactos significativos en el desarrollo económico.

Las estrategias de política económica han dado lugar a múltiples esfuerzos para utilizar la IED como instrumento de desarrollo regional. El gran dilema de principios de los años 2000 es que aquellos países que tienen mayor necesidad de recursos, capacidades y espíritu empresarial generado por la IED, resultan ser las menos atractivas para la empresa transnacional.

En los años ochenta, la liberalización de los mercados permitió el surgimiento de un nuevo paradigma del desarrollo. Esta característica dio lugar a un crecimiento de las oportunidades económicas de las empresas transnacionales.

1.5.1 Efectos de las empresas relacionadas

Los efectos que trae consigo la IED son resultado del suministro de capital financiero, transferencia tecnológica, I+D, métodos de gestión, comercialización y espíritu empresarial, que muchas veces no están disponibles en el país receptor. Dunning y Lundan (2008) mencionan que la presencia de IED puede dar lugar a nuevas instituciones, fomentar el espíritu empresarial, aumentar la producción, reestructurar la actividad económica y aumentar la productividad interna. Sin embargo, como resultado de un poder de mercado superior, la IED desplaza a las empresas nacionales, dando lugar a una menor competencia. En consecuencia, un aumento en la productividad media es probable que se deba a la mayor eficiencia de la Empresa Multinacional (EMN), y a la salida de las empresas nacionales ineficientes. Asimismo, una EMN puede proporcionar capacitación a los empleados locales, o invertir en la generación de tecnología y las habilidades de una empresa proveedora.

Existen un conjunto de efectos indirectos o spillovers indirectos que resultan de la IED y la actividad de las EMN. Estos efectos son experimentados por empresas distintas de la EMN inversora, es decir, no resultan de la transferencia de capitales

de la EMN a una empresa local, pues, pueden tener lugar a través de la movilidad de los empleados, como cuando los empleados de una EMN con mejores capacidades son contratados para empresas locales.

La presencia de EMN puede traer consigo importaciones de mayor valor agregado, lo que a su vez genera exportaciones de mayor valor agregado. Dicho proceso se traduce en mayores oportunidades para los proveedores de aprender sobre nuevas tecnologías y técnicas de gestión a través de la ingeniería inversa. Los vínculos con los proveedores se asocian con frecuencia con mejoras de la productividad en las empresas nacionales. Sin embargo, otras empresas de la industria no se benefician de la misma forma con la presencia de la empresa extranjera. Los beneficios para las empresas proveedoras incluyen no sólo una mejora en las habilidades y la tecnología, sino también con una mejora en la estructura de gestión y control.

La entrada de flujos de IED a través de las empresas colaboradoras podría traer diferentes consecuencias para el aprendizaje local y la capacidad de I + D nacional en comparación con la entrada a través de una subsidiaria con propiedad total. Hay beneficios de la actividad de las EMN que no se lleva a cabo a través de la entrada de IED, sino a través de la concesión de licencias de tecnología, franquicias, relaciones a largo plazo con proveedores y alianzas estratégicas. La globalización ha facilitó el desarrollo de los países por encima de la media internacional de desarrollo, sin embargo, ha sido aún más difícil para los países menos desarrollados, pues, la apertura de los mercados para los países menos desarrollados es mínima.

Además, la IED puede contribuir al crecimiento económico afectando a las características estructurales de la economía receptora, aumentando o disminuyendo los índices de concentración, y desplazando la inversión nacional. Es probable que una mayor apertura de IED facilite el aprendizaje a través de importaciones cada vez más sofisticadas, mientras que las empresas locales que se conviertan en proveedoras de las EMN inducirían el aprendizaje a través de exportaciones cada vez más sofisticadas. Para experimentar un crecimiento inducido por la IED, un país debe ser capaz de lograr atraer flujos de IED y captar

sus efectos indirectos. Asimismo, el atractivo de un país para los inversores extranjeros está cada vez más influenciado por la estructura institucional, el cual debe velar por el cumplimiento de los derechos de propiedad, promover la competencia, fomentar la innovación, el espíritu empresarial, y garantizar la eficiencia en los mercados de capitales.

Así como el stock de conocimiento de una empresa puede aumentar gracias a la inversión interna en I+D o a las relaciones con el exterior, las reservas de capital humano de un país también pueden aumentar. Es decir, el stock de capital humano de un país puede aumentar a través de la inversión en educación y de fuentes externas, lo cual dependerá de la capacidad de absorción. Las consecuencias de la actividad de las EMN variarán en función de las circunstancias específicas del país, del sector, la empresa y el objetivo del impacto (Dunning & Lundan, 2008). Es probable que la transferencia de activos tecnológicos, la visión empresarial y la estructura de gestión a una economía que no está en condiciones de apoyar a la innovación tenga efectos mínimos. Hoy en día, la propensión de una empresa a invertir en un país está determinado por la dotación de factores, capacidades creadas y mercados disponibles en la región.

1.5.2 La senda del desarrollo de la inversión (IDP)

El capital extranjero, la tecnología y el espíritu empresarial comenzaron a desempeñar un papel importante en el desarrollo de las economías. Sin embargo, las experiencias de India y China demuestran que el desarrollo económico y el bienestar no necesariamente yacen en una inyección sustancial de actividades de la EMN.

El IDP proporciona un medio a través del cual se explican las razones de la reestructuración provocada por la IED en diferentes etapas del desarrollo. Dunning y Lundan (2008) mencionan que, “a medida que un país se desarrolla, cambia la configuración de las ventajas de propiedad, localización e internalización a las que se enfrentan las empresas de propiedad extranjera que podrían invertir en ese país, y de sus propias empresas que podrían invertir en el extranjero, y que es posible identificar los determinantes del cambio y la trayectoria del desarrollo” (pág. 330).

Fase 1: En esta fase el país cuenta con pocas capacidades o competencias creadas, con una acumulación de habilidades humanas en industrias artesanales y mineras. En la medida en que se atraiga la inversión interna, es probable que se dirija al sector de los productos primarios y a los sectores manufactureros con un uso intensivo de mano de obra. Los países que se encuentran en esta fase tienden a imponer pocos requisitos de entrada a las empresas extranjeras.

Fase 2: Esta fase de desarrollo se caracteriza por la creciente participación de capital de inversión en actividades de mayor valor agregado. En esta fase la estructura económica de un país tiende a desplazarse hacia sectores intensivos en capital, como los productos químicos, siderúrgicos y de construcción. Según Dunning y Lundan (2008), es probable que la propensión de la inversión interna a generar círculos virtuosos de acumulación de activos nacionales y de transformación industrial dependa en gran medida en que las formas de gobierno de los países receptores sean capaces de aplicar políticas macroeconómicas, y proporcionen un impulso para las empresas.

Fase 3: Es probable que la entrada de inversiones sea menos bienvenida cuando expulsa a los competidores nacionales y fomenta un círculo vicioso de desacumulación de activos. En esta fase, además de la inversión en busca de mercados, las empresas pueden comenzar a realizar actividades de búsqueda de eficiencia y adquisición de activos estratégicos. Estas empresas tienden a buscar tecnología extranjera, marcas, métodos de gestión y nuevos mercados participando en fusiones y adquisiciones.

Fase 4: En esta fase, las ventajas de localización de los países probablemente giren en torno a la extensión y la calidad de sus activos creados, mientras que las ventajas de propiedad que tienen las empresas nacionales comienzan a igualar los de las empresas de los países desarrollados, al menos en algunos sectores. Las economías de la etapa 4 suelen gastar más en I+D, y la mayor parte, se dirige hacia la innovación de nuevos productos y métodos de producción. Existen más vínculos nacionales y transfronterizos entre las empresas, y el éxito de los países en la

generación de activos comienza a depender cada vez más de la capacidad de las empresas para coordinar sus capacidades a nivel regional.

Fase 5: En la fase 5 las EMN nacionales obtienen cada vez menos ventajas de propiedad, y se dedican cada vez más a y buscar activos estratégicos en el extranjero. Dunning y Lundan (2008) mencionan que la continuidad de las inversiones cruzadas contribuiría a la convergencia de las estructuras industriales y, en última instancia, de las tasas de crecimiento entre los países de la quinta fase.

CAPITULO II

IED, DINÁMICA MANUFACTURERA E INVERSIÓN: UN ANÁLISIS REGIONAL

En México, posterior a la crisis de la deuda y con el agotamiento del modelo ISI se plantearon una serie de políticas económicas encaminadas a resolver los problemas del estancamiento productivo y su falta de competitividad. Considerando los problemas estructurales de la industria, escaso desarrollo del mercado interno y la incapacidad para consolidar la segunda fase y transitar a la tercera, de la sustitución de importaciones, Fajnyzlber acuñó el término industrialización trunca y casillero vacío, para referirse a que el modelo ISI se caracterizó por una distribución concentrada de los ingresos, creciente endeudamiento y el carácter deficitario de la cuenta corriente por la dependencia tecnológica. Por lo anterior, es que México se vio forzado a abandonar el modelo ISI y a aplicar de manera imperativa las estrategias neoliberales para lograr el desarrollo económico a través del ahorro externo. En 1986 se establecen políticas de atracción de inversión extranjera, como una alternativa para la transformación y modernización de la industria mexicana. De esta forma, México se convirtió después de la década de los noventa en uno de los principales países receptores de IED en ALyC, a través de los procesos de desregulación comercial y financiera.

Desde el punto de vista de la corriente neoliberal del desarrollo, el mecanismo que generaría el crecimiento económico serían los influjos de capital, es entonces que la entrada de IED se convirtió en el elemento clave para resolver los problemas de competitividad que agudizaban el déficit de cuenta corriente, sería el mecanismo para financiar el proceso del desarrollo industrial, y la asimilación de la innovación, condiciones necesarias para superar los obstáculos del desarrollo económico. Se esperaba que con la implementación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), la IED incrementara la capacidad exportadora de la industria mexicana y generara articulaciones productivas hacia el interior de las regiones, potenciando el desarrollo de las industrias manufactureras a nivel local.

Sin embargo, la entrada de IED en México no ha sido proactiva y ha generado desequilibrios en el desarrollo regional, ya que se ha concentrado en regiones y sectores específicos de la economía mexicana, profundizando aún más las desigualdades entre regiones, perpetuando la heterogeneidad estructural. Por ello es necesario hacer una revisión de la localización regional de estos flujos y ver el impacto en las principales actividades económicas, pero principalmente en el sector manufacturero, seguido de un análisis de la evolución de las variables macroeconómicas estatales relevantes como son, productividad, crecimiento económico, empleo y FBCF. Con el objetivo de verificar cuál ha sido la evolución de los estados que reciben un mayor porcentaje de IED en términos de estos indicadores.

Es así que en este capítulo se describe: en primer lugar, la evolución de los flujos de IED a nivel mundial, se analizan a las principales regiones receptoras de IED y sobre todo el peso de AL dentro de las inversiones a nivel global desde los años 1990; en segundo lugar, se describe la dinámica de la IED en la economía mexicana desde los años 2000, y los principales flujos de IED entre 2005-2018; finalmente, se hace un análisis del crecimiento de los estados y las actividades económicas en México. Lo anterior tiene el objetivo de mostrar que los efectos de la IED sobre el desarrollo económico han sido limitados especialmente en los efectos multiplicadores de la industria mexicana.

2.1 Dinámica de la IED nivel mundial

Bajo la corriente neoliberal, la IED es uno de los factores clave en el proceso de desarrollo económico y el comercio internacional, ya que se asume que tiene el potencial para generar empleo, transferir tecnología e incrementar la productividad de la industria, idea que la ha llevado a convertirse en la fuente ideal del financiamiento para los países en desarrollo.

De acuerdo con el Fondo Monetario Internacional (FMI), la IED “es una categoría de la inversión transfronteriza relacionada con el hecho de que un inversionista residente en una economía ejerce el control o un grado significativo de influencia sobre la gestión de una empresa que es residente en otra economía” (2009, pág.

106). En otras palabras, este tipo de inversión implica el control que ejerce una persona física o moral en un país extranjero a través de las empresas transnacionales. La entrada de capitales en la economía receptora se puede hacer a través de la creación de nuevas instalaciones o mediante la participación en empresas ya constituidas, el criterio establecido es que debe haber una adquisición por parte de la empresa matriz de por lo menos 10% en el capital de la filial².

Las entradas de IED a nivel mundial se han caracterizado por concentrarse principalmente sobre las economías desarrolladas. La mayoría son los países europeos que en los últimos 20 años han concentrado una alta proporción de IED. En la gráfica 2.1 se observa que, del total de las inversiones mundiales, Europa concentró entre 1990 hasta 2007, en promedio, el 43%, Asia 22%, Norte América 20%, África 11% y América Latina y el Caribe (ALyC) el 9%. A partir de la crisis del 2008 cambia la composición en la estructura de la IED mundial. Asia fue el principal destino de las empresas foráneas, relegando en segundo lugar a Europa, mientras que Norte América conservó una quinta parte del total.

Los flujos de IED a nivel mundial se vieron afectados a raíz de la crisis del 2008, hubo una caída en el comercio internacional y una reducción de los flujos de IED en algunas zonas, por ejemplo, Norte América pasó de concentrar el 24% en 2008 a 13% en 2009. Asia mantuvo una participación en 2008 y 2009 del 25%, mientras que en AL la participación de IED de 2008 a 2009 tuvo una reducción del 2.4% (Gráfica 2.1).

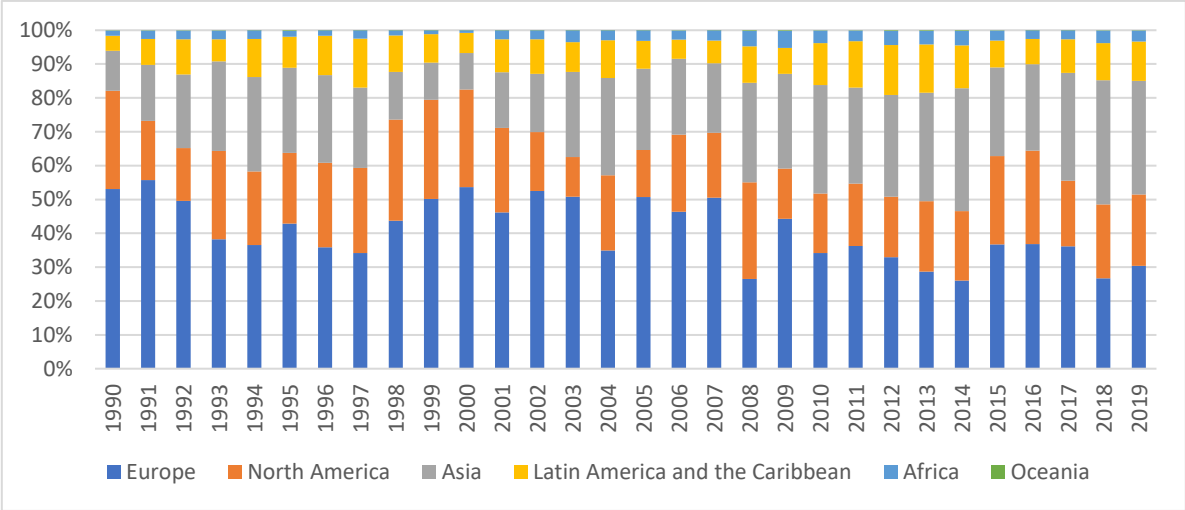
Los flujos de IED buscaron nuevos destinos debido a la alta incertidumbre en el mercado mundial. Sin embargo, durante 2010-2016 en Estados Unidos se recuperó y representó en 2016 el 25% del total de los flujos de entrada de IED. En 2016 las economías desarrolladas elevaron su participación a 59%, con EUA y China como los principales emisores de IED, las empresas transnacionales de estos países comenzaron a invertir cada vez más en el sector financiero, telecomunicaciones, electrónico y automotriz. Para los capitales foráneos América Latina se convirtió en una región con un gran potencial para el desenvolvimiento de las actividades

² Según la definición de la Secretaría de Economía.

productivas de transformación, ya sea por su localización estratégica o por exenciones fiscales, recursos naturales o bajos salarios. En algunas regiones las estrategias de inversión impactaron de forma positiva, la generación de empleo en el sector manufacturero como el caso de México y Brasil en el sector automotriz.

De esta forma, las entradas de inversión extranjera en AL mostraron una dinámica creciente, en 1990 la entrada IED representó el 4.1%, durante 2000-2005 fue en promedio el 9%, en 2012 representó el 13%, y finalmente en 2019, representó 10.6% del total mundial (Grafica 2.1).

Grafica 2.1 Participación de la IED en el mundo, 1990 - 2019



Fuente: Elaboración propia con datos del World Investment Report (UNCTAD 2020). Annex table 01. FDI inflows, by region and economy, 1990-2019. Recuperado de: <https://unctad.org/topic/investment/world-investment-report>.

Hay que señalar que el destino de las inversiones en América Latina está dirigido hacia las actividades de transformación, extracción y procesos con un bajo valor agregado, los cuales se especializan en actividades maquiladoras, incluso en los sectores más tecnologizados. Caso contrario en China, Estados Unidos y países de Europa, en donde las inversiones están dirigidas hacia procesos de diseño, concepción e innovación. Razón por la cual América del Norte, Europa y Asia tienen una alta participación de IED, al concentrar durante 1990-2019 en promedio un 81.5% de las inversiones mundiales.

Los principales destinos de IED en 2016 fueron Reino Unido y EUA, países pertenecientes a las dos regiones con mayor entrada de inversiones. Las fusiones y adquisiciones en Europa incrementaron, ya que el tipo de cambio del euro respecto al dólar fue bajo. El incremento en Reino Unido de los flujos de inversión se debió principalmente por la adquisición de la cervecera SABMiller PLC por la empresa Anheuser-Busch InBev SA/NV operación que ascendió a 101.500 millones de dólares, en el mismo año Royal Dutch Shell PLC compró a la británica BG Group. Mientras que China no quedó atrás, y en 2016 adquirió empresas de hardware y electrónica, tal es el caso de Lexmark International por Apex Technology y de GE Appliances por Haier (CEPAL, 2018).

La tendencia mundial de IED se volcó hacia los sectores con mayor contenido tecnológico, así como de los servicios, en donde las fusiones y adquisiciones de las empresas juegan un papel importante en los flujos de inversión, cabe señalar que también se ha volcado hacia el control de actividades extractivas, como las que implican el cambio en el paradigma tecnológico-energético, como es el caso del litio en Bolivia.

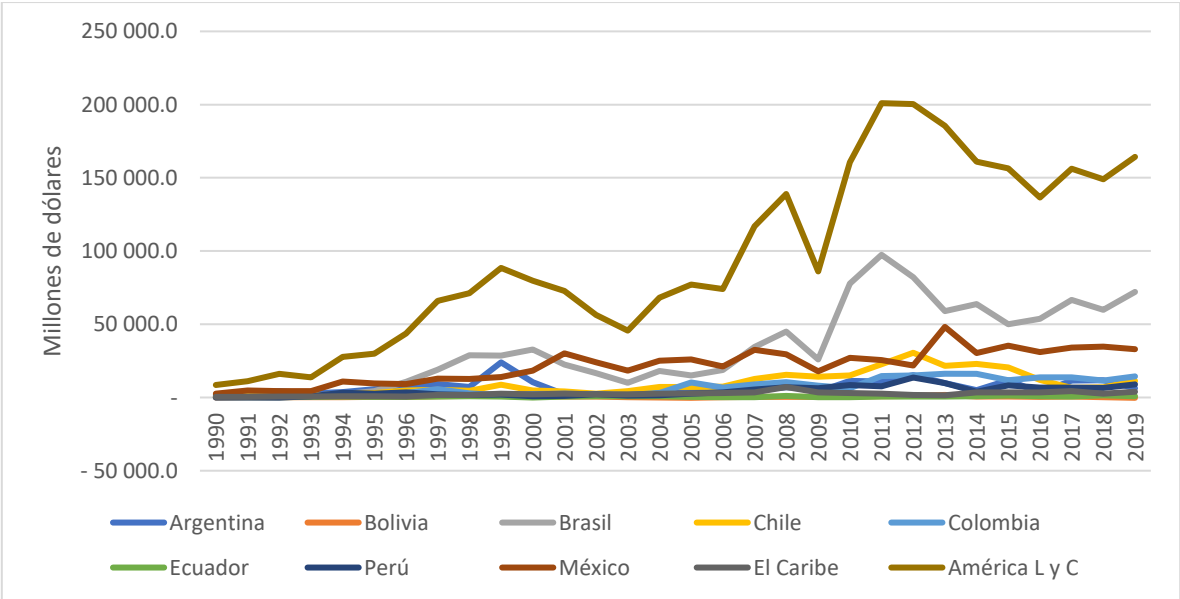
2.2 Evolución de la IED en América Latina

La IED en América Latina fue impulsada sobre todo por la expansión internacional de las empresas transnacionales, quienes buscaban abrirse paso a nuevos mercados. El aumento de la IED se convirtió en uno de los elementos fundamentales del proceso de globalización económica mundial. De esta forma, las empresas transnacionales incrementaron su importancia sobre la mayor parte de las economías en desarrollo, ya que, entre 1993 y 2011, la entrada de flujos de IED en ALyC experimentó un crecimiento notable, al pasar de 13,823.4 a 200,340.2 millones de dólares. Sin embargo, el crecimiento de la IED ha ocultado grandes diferencias entre países, pues en la década de los noventa e inicios del siglo XXI, fueron solo 3 países quienes concentraron en promedio el 67% de las entradas de IED. México fue uno de los países con mayor captación de IED en la región, al concentrar entre 1993 y 2006 el 30% de las inversiones.

Hasta 2006 México fue el mayor receptor de IED en la región con el 28%, al ubicarse por encima de Brasil quien tuvo una participación del 25.4%. Sin embargo, a partir de 2007 el nivel de inversiones entre México y Brasil mostró una marcada diferencia, pues Brasil se posicionó como el principal receptor de IED, con el 29%, seguido de México con el 27%. En 2007, la IED en ALyC aumentó en un 58%, pasando de 73,976.8 a 116,945.0 millones de dólares. Chile fue la tercera economía con mayor entrada de IED, al recibir el 10% de las inversiones (Grafica 2.2).

A raíz de la crisis del 2008, hubo una disminución significativa de los flujos de IED en las regiones. América Latina cayó en un 38%, por ejemplo, pasó de 138,892.1 millones de dólares en 2008 a 86,061.0 millones de dólares en 2009; en México la caída fue de 39.5%; en Paraguay del 72.6%; Ecuador del 70.8%; Argentina del 58.6%; y, Brasil del 42.4%. Durante 2008-2019 Brasil se posicionó como el mayor receptor de IED en la región, con una participación promedio del 39.1%, seguido de México con 19.8%, Chile 10.6%, Colombia 8.1%, Argentina y Perú 5% respectivamente, mientras que el Caribe con el 2.3%. Entre 2005 y 2019 hubo un crecimiento promedio del 7.7% de la IED en México, el crecimiento para Brasil fue del 19.2%, Colombia 22.5% y Chile con un 8.5%.

Grafica 2.2 Evolución de entradas de IED en México y América Latina, 1990-2019. (Precios corrientes en millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con datos del World Investment Report (UNCTAD 2020). Annex table 01. FDI inflows, by region and economy, 1990-2019. Recuperado de: <https://unctad.org/topic/investment/world-investment-report>.

De acuerdo con la CEPAL (2011), la entrada de IED en las regiones de Sudamérica se concentró principalmente en la explotación de recursos naturales, elevando la participación de 43% en 2010 a 57% en 2011. Mientras que en Centro América y el Caribe, el principal destino de la IED en 2011 fue el sector manufacturero, concentrando el 54% de las inversiones totales, mientras que el sector servicios el 41%.

Cabe destacar, que en 2014 el destino de los flujos de IED en ALyC se dirigió principalmente hacia el sector servicios, concentrando el 38%, y el sector manufacturero con el 36%, mientras que en 2016 la participación incrementó a 40% y 47% respectivamente (CEPAL, 2017). En 2017 el principal destino de la IED continuó siendo el sector manufacturero, así como energías renovables y telecomunicaciones. Al término del 2019, solo 4 de los 44 países que conforman ALyC concentraron el 79.6% de la IED.

La principal consecuencia de la entrada de IED en México y ALyC, fue que facilitó los procesos de privatización de bienes y servicios de las regiones receptoras, restringiendo del acceso a los recursos a las empresas locales. La entrada de capitales en ALyC significó la explotación comercial de bienes, por ejemplo, electricidad y actividades extractivas. Dicho proceso, ha generado efectos adversos sobre la economía, pues las políticas económicas tienden a desproteger a las regiones locales de los intereses de la gran empresa trasnacional, perpetuando aún más la desigualdad en ALyC.

2.3 La IED en México

El marco normativo vigente que regula la entrada de IED en México tiene sus orígenes en 1973 con la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera (LPIMRIE), en dicho marco se establecieron políticas de IED encaminadas a incrementar los niveles de crecimiento en la industria y contribuir con el desarrollo económico regional. Con la firma del TLCAN, se modificó la LPIMRIE, la cual fue sustituida en 1993 por la vigente Ley de Inversión Extranjera (LIE). La que implicó una mayor desregulación y flexibilización de la economía. Las

políticas de desarrollo se enfocaron en la creación de capacidades locales que facilitaran el cambio estructural de la economía mexicana dirigido por la empresa transnacional de exportación. Posteriormente, en 2013 se aplicaron una serie de reformas que permitieron la entrada de IED hacia un mayor número de sectores, con el objetivo de impulsar la competitividad de la economía y el desarrollo nacional, mediante la eliminación de restricciones en sectores estratégicos que habían estado restringidos por normas constitucionales, tales como el sector energético, eléctrico y de telecomunicaciones (De la Mora Sánchez, 2017).

Con la firma del TLCAN, el modelo de desarrollo se orientó hacia una apertura de la economía mexicana al exterior y en la creación de una base industrial exportadora. La flexibilización en las restricciones de la IED sobre la economía permitió un auge de los flujos de IED hacia las principales regiones industriales. Se asume que la industria es un sector estratégico en el desarrollo regional, dada su importancia en las exportaciones, contribuye en el desarrollo y creación de más sectores con un alto valor agregado. Por ende, se buscó aprovechar la adopción de innovaciones tecnológicas y los encadenamientos productivos que surgieran a raíz del comercio internacional. Blomström y Kokko (2003) mencionan que, la entrada de IED en las zonas industriales contribuye a incrementar los niveles de productividad y competitividad de la economía mediante cadenas globales valor, introducción de nuevas tecnologías y capacitación del empleo. Sin embargo, Ram y Zhang (2002) mencionan que la IED puede tener efectos negativos sobre la productividad al impedir el desarrollo de nuevas tecnologías si las empresas transnacionales restringen la difusión de la innovación y el conocimiento en las regiones receptoras.

La liberalización económica del país trajo consigo la presencia de un alto grado de heterogeneidad sobre los niveles de productividad y captación de IED en las entidades federativas, pues las empresas transnacionales destinaron sus capitales a un limitado grupo de regiones. Por tal motivo, para el análisis de la IED se presentan mapas generados a partir de bases de datos de la SE e INEGI, los cuales permiten mostrar la distribución geográfica de los flujos de IED sobre las entidades

federativas, así como el crecimiento del PIB manufacturero y la FBCF. Se propone una diferenciación entre región norte, centro y sur para el análisis de los flujos de IED en los estados, que tome en cuenta las principales características del desarrollo.

Los estados con colores más intensos son aquellos que poseen una mayor participación relativa de IED respecto al nivel nacional. Mientras que los estados con colores claros son aquellos con menor participación de IED. El mapa 2.1 muestra que durante 2005-2009 la IED se concentró sobre la región centro y norte del país. Los estados con mayor entrada de IED fueron la Ciudad de México con una participación del 24%, seguido de Nuevo León con el 10%, el Estado de México con el 8%, Chihuahua con el 7%, Baja California con el 5% y Jalisco con el 4%. En conjunto, los 6 estados representaron el 50% de la IED total, en donde, el principal destino fueron el sector industrial y de servicios financieros. La región sur fue la región de menor captación de IED, ya que los estados de Chiapas, Oaxaca, Michoacán, Tabasco, Campeche y Yucatán registraron una participación menor al 1%. Esta caracterización permite mostrar que el destino de la IED durante 2005-2009 se limitó a las regiones del centro y norte. Así mismo, la dinámica de los flujos de IED mostró un alto grado de desigualdad, pues, en 19 de los 32 estados la participación fue menor al 1%.

Mapa 2.1 Distribución de las entradas de IED promedio en México, 2005-2009. (Participación porcentual)



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía (2019). Inversión Extranjera Directa. Recuperado de: <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/competitividad-y-normatividad-inversion-extranjera-directa?state=published>.

A pesar de los bajos niveles de participación, destacaron un grupo de estados que mostraron una participación de hasta 3% y mantuvieron una dinámica creciente durante el periodo, tales fueron Baja California Sur, Coahuila, Guanajuato, Querétaro, Sonora, Tamaulipas y Zacatecas.

Durante 2010-2014, 5 de los 32 estados concentraron en promedio el 44% de la IED total. El centro y el norte continuaron siendo las regiones con mayor captación de IED, pues la Ciudad de México concentró el 16%, Estado de México el 10%, Nuevo León el 7%, Jalisco el 6% y Chihuahua el 5%. En 10 estados la participación fue menor al 1%, en su mayoría estados del sur; 14 con una participación entre 1% y 3%; y, 3 más con 4%.

El mapa 2.2 muestra la participación de la IED durante 2015-2017 en México. La realidad de las regiones fue heterogénea, ya que fueron pocos estados donde creció la IED. Los estados con mayor entrada de inversiones continuaron siendo la Ciudad de México con una participación promedio del 17%, después el de Estado de México con el 9% y Nuevo León con el 8%. Para este periodo 6 estados concentraron en promedio el 52% de las IED, mientras que la participación en 20 estados del país fue menor al 2%. Los estados restantes tuvieron una participación entre 3% y 4%.

Mapa 2.2 Distribución de las entradas de IED promedio en México, 2015-2017.



Fuente: Elaboración con datos de la Secretaría de Economía (2019). Inversión Extranjera Directa. Recuperado de: <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/competitividad-y-normatividad-inversion-extranjera-directa?state=published>.

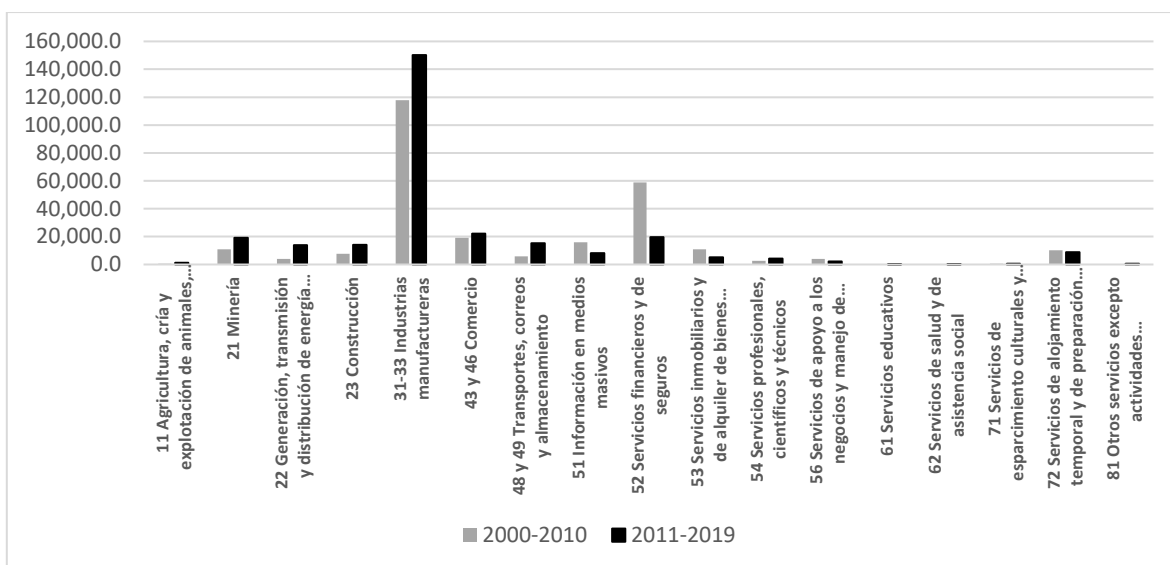
Durante 2015-2017 Chihuahua y Jalisco tuvieron un incremento en las entradas de inversión respecto al periodo anterior, al pasar de 5% y 6% a 6.2% y 6.25%, respectivamente. Después están los estados de Baja California, Guanajuato, Querétaro, San Luis Potosí, Tamaulipas y Veracruz con participaciones del 4%. Esta distribución geográfica muestra una alta concentración de IED sobre los estados del norte y centro del país, hecho que refleja la existencia de una polarización de los flujos de IED en México.

La Ciudad de México han sido por mucho tiempo junto a Nuevo León y el Estado México regiones tradicionales que han predominado sobre los distintos sectores, ya que históricamente se han caracterizado por contar con una alta producción manufacturera y ser zonas que lograron desarrollar una base industrial competitiva, por ende, la concentración de las principales industrias y empresas transnacionales se ha dirigido hacia estas regiones.

En 2016 el Gobierno Federal propuso una serie de leyes que impulsarían el desarrollo de los estados, principalmente para los estados que contaban con un bajo desarrollo económico, tales como Chiapas, Guerrero, Michoacán y Oaxaca, los cuales fueron reconocidos como Zonas Económicas Especiales, término que se le designó al proyecto por parte del Gobierno Federal, que tenía como objetivo reducir la brecha de la desigualdad entre regiones. Se buscó crear un mayor vínculo con el mercado exportador, sin embargo, el mapa 2.2 permite mostrar que durante 2015-2017, si bien estos estados tuvieron un ligero crecimiento en relación con el periodo anterior, continuaron teniendo la menor participación de IED y menor crecimiento económico.

Las propuestas de desarrollo apuntaban hacia un incremento de los flujos de IED sobre los sectores más dinámicos que permitieran modificar la estructura productiva, sin embargo, el crecimiento del PIB en los estados fue limitado, el sector industrial continuó sin mostrar efectos positivos e inclusive se mantuvieron en niveles similares de los años noventa.

Grafica 2.3 IED total por sector en Mexico, 2000-2010 y 2011-2019. (Millones de dolares a precios corrientes).



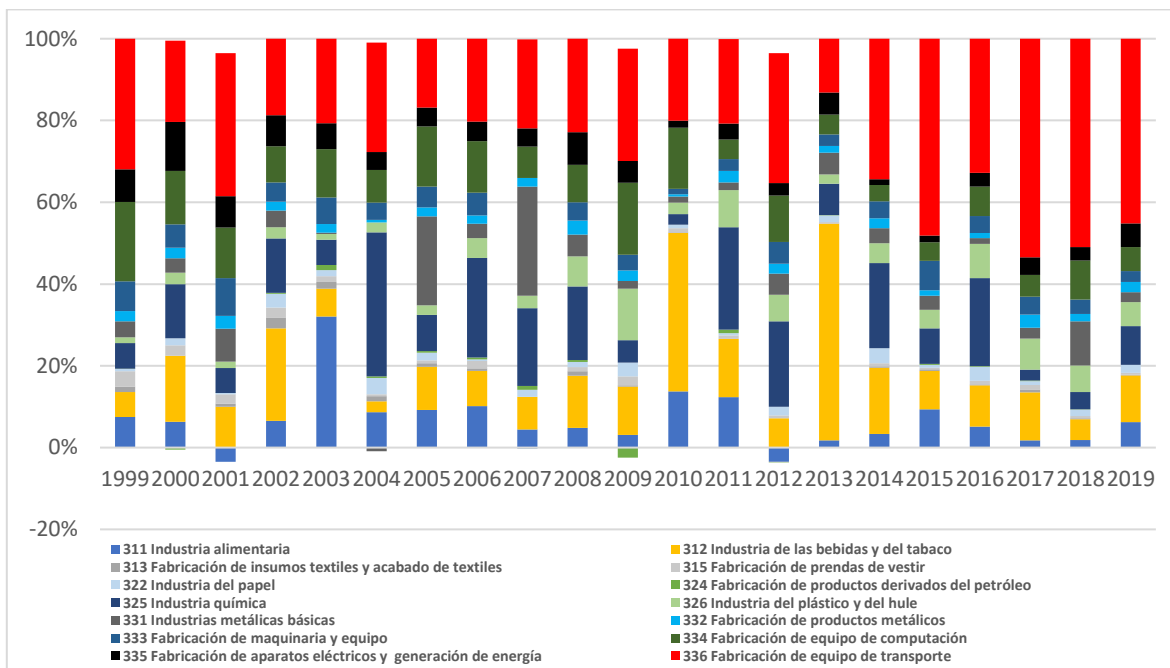
Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía (2019). Inversión Extranjera Directa. Recuperado de: <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/competitividad-y-normatividad-inversion-extranjera-directa?state=published>.

El destino de IED en los sectores económicos se puede observar en la gráfica 2.3. Durante 2000-2010 el total de entradas de inversión en el sector industrial fue de 117,859.9 millones de dólares, lo que representó una participación promedio del 43%. Le siguió en importancia el sector de servicios financieros con 58,910.9 millones de dólares durante 2000-2010, y promedió el 22% de la entrada; el comercio, promedió el 7% alcanzando los 19,105.9 millones de dólares; la minería, promedió el 4% durante el mismo periodo; mientras que la generación de energía eléctrica promedió el 1%. La mayor concentración de IED se puede observar sobre los sectores más productivos y de mayor dinamismo para exportación, tales como la industria electrónica, eléctrica, automotriz y química (Ver Grafica 2.3 y 2.4).

Durante 2011-2019 la entrada de los flujos de IED sobre los sectores económicos no mostró un cambio significativo, pues la industria continuó siendo el sector con mayor captación alcanzando los 150,108.4 millones de dólares. Dicha cifra significó el 53% de la IED total y un crecimiento promedio del 27% durante este periodo. Los datos muestran una reducción del 66% los flujos en el sector de servicios financieros (al pasar de 58,910.9 a 19,640.1 millones de dólares) y hay que señalar que representó el 7% de la entrada de la IED.

Grafica 2.4 Distribucion de la IED en el sector industrial mexicano, 1999-2019.

(Precios corrientes en millones de dolares).



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía (2019). Inversión Extranjera Directa. Recuperado de: <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/competitividad-y-normatividad-inversion-extranjera-directa?state=published>.

Los flujos de IED en el comercio incrementaron durante 2000-2010 a 2011-2019 (en promedio pasaron de 19,105.9 a 22,226.9 millones de dólares), y representaron un 8% del total. La minería también mostró un incremento en los flujos de IED durante los mismos periodos (en promedio pasaron de 10,956.1 a 19,086.0 millones de dólares), representando el 7% del total. A raíz de la liberalización del sector energético incremento la captación de IED. Por ejemplo, durante el periodo 2011-2019 incrementó el 27% en promedio en el sector industrial respecto al periodo 2000-2010. Cabe señalar que los principales flujos de inversión se debieron principalmente a empresas de Estados Unidos, Alemania, Japón, China y Canadá (CEPAL, 2017).

Con la reforma energética de 2013, se realizaron una serie de subastas eléctricas y contratos con empresas privadas que permitieron elevar las cifras de inversión hacia el sector industrial, pero principalmente sobre la generación, transmisión y distribución de energía eléctrica, que pasó de 3,894.5 millones de dólares en el periodo de 2000-2010 a 13,905.1 millones de dólares para 2011-2019, el cual

representó una participación del 5% y un crecimiento promedio del 257%. En 2015, las manufacturas tuvieron una participación del 49% de las inversiones totales, en 2016 el 61% y en 2017 el 45% (CEPAL, 2018). De esta forma, el sector automotriz, de autopartes, la industria electrónica y minera fueron los principales destinos para los inversionistas extranjeros en las últimas dos décadas.

De los 21 subsectores que conforman el sector industrial, en 2001 la IED se concentró en 6, los que representaron el 78% del total. La fabricación de equipo de transporte concentró el 34.2%, la de equipo de cómputo el 12%, la de maquinaria 9%, industria de las bebidas 9%, las industrias metálicas básicas 7% y la fabricación de aparatos eléctricos el 7%. En 2010, fueron 4 subsectores quienes concentraron el 83% de IED, siendo la industria de las bebidas la de mayor captación con el 37%, fabricación de equipo de transporte con el 19%, equipo de cómputo con el 14% y la industria alimentaria con el 13%. La entrada de IED continuó mostrando una estructura heterogénea y polarizada, ya que, en 2019, dichas inversiones se concentraron en 3 subsectores. La fabricación de equipo de transporte recibió el 43%, la industria de las bebidas el 11%, mientras que la química el 10% (Grafica 2.4).

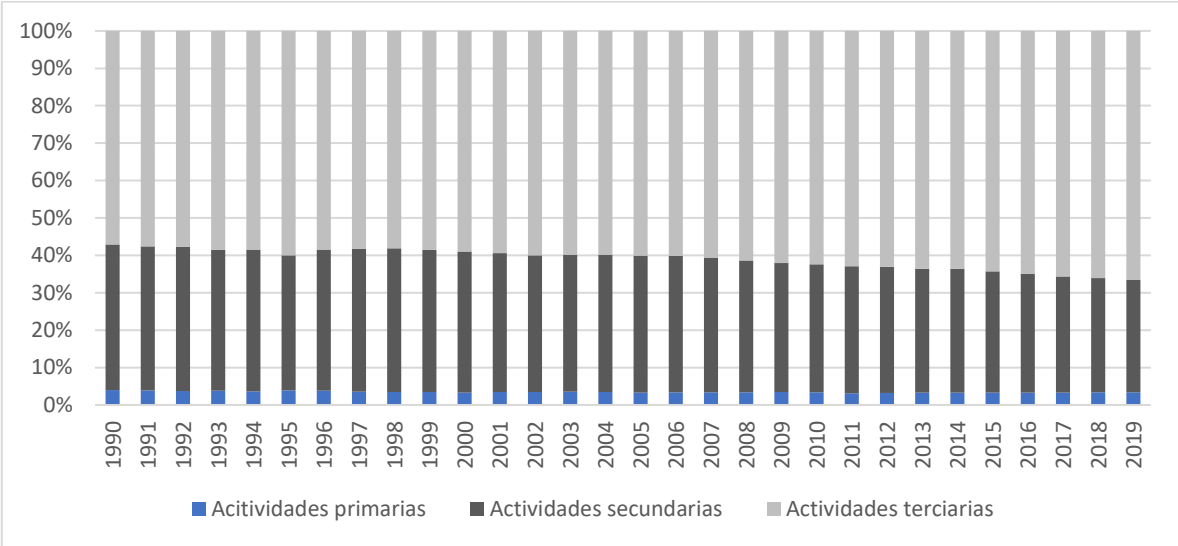
2.4 Caracterización de la industria en México

A pesar de los incrementos de IED sobre el sector manufacturero, la actividad económica del país desde los años noventa se concentró principalmente en el sector servicios, y en menor proporción sobre el sector secundario. El incremento de la IED sobre la industria manufacturera no garantizó una mayor participación del sector industrial, pues el sector de los servicios ha representado una mayor participación en el PIB nacional.

La grafica 2.5 muestra que la economía mexicana se ha volcado hacia una terciarización prematura, pues existe una tendencia creciente de participación del sector servicios en la economía. En 1990 el sector servicios representaba el 57% de la economía, el sector secundario el 39%, mientras que las actividades primarias el 4%. Para 2005, se observa la misma tendencia, pues las actividades terciarias representaron el 60.1%, las actividades secundarias el 36.6%, y las actividades

primarias el 3.3%. La participación del sector terciario ha continuado creciendo, en 2017 representó el 62,7% del PIB, siendo los servicios financieros los de mayor peso.

Grafica 2.5 Participación de los sectores en México, 2003-2019



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI (2019).

En la misma lógica se puede señalar que, durante 2003-2018, el sector industrial mantuvo un crecimiento del 17%, al pasar de 4,604,522.23 millones de pesos a 5,407,825.949 millones de pesos en 2018, sin embargo, el crecimiento fue menor en comparación con el crecimiento del sector servicios, el cual fue del 55%. En 2019 el sector terciario continuó siendo superior al sector industrial. A pesar de los constantes aumentos de IED sobre el sector industrial, este siguió generando solo un tercio de la actividad económica. La participación del PIB manufacturero en la economía según INEGI (2020), durante 2003-2019 fue en promedio del 17%, mientras que el sector secundario represento el 33%.

Uno de los principales objetivos que se buscó con la entrada de IED, fue dinamizar el sector industrial, los resultados que se esperaban en el corto y largo plazo eran que la industria tuviera la capacidad de generar una mayor tasa de ganancia, ampliar la capacidad productiva y con ello el crecimiento del empleo, sin embargo, el sector de mayor crecimiento fue el de servicios. Aparentemente la IED traería consigo efectos positivos sobre el empleo manufacturero, al detonar el desarrollo

de articulaciones productivas a nivel regional y el aprendizaje y crecimiento de las competencias de los proveedores locales, sin embargo, el poco crecimiento y articulación de las grandes empresas transnacionales dentro del sector industrial, han propiciado que los trabajadores busquen empleo en actividades formales e informales dentro del sector servicios, profundizando la terciarización de la actividad económica.

A partir del siglo XXI la economía mexicana ha vivido una situación de bajo crecimiento, lo que se refleja en la dinámica de los estados menos desarrollados. A pesar de los constantes aumentos en los flujos de inversión extranjera, los ritmos de crecimiento han sido magros, y aunado a los efectos de la crisis del 2009, se deterioran aún más las posibilidades de crecimiento.

2.5 Análisis de la dinámica regional en México

En esta sección se realizará un análisis sintético de la dinámica de los distintos indicadores en las regiones para tratar de vincular la entrada de IED con el desempeño de estos. Esto se hará a través de un análisis de estadística descriptiva y análisis gráfico, el objetivo será resaltar las relaciones gráficas y estadísticas de los principales indicadores con el dinamismo de la IED. Las variables utilizadas se obtuvieron de la base de datos de INEGI durante el periodo 2005-2017.

Región Norte

En el cuadro 2.1 se presenta una descripción de la dinámica de crecimiento de cada uno de los indicadores clave del desarrollo económico en la región norte. Los datos muestran que durante 2005-2017, Baja California Sur fue el estado que registró una mayor proporción de la IED respecto del PIB con el 6.7%, seguido de Chihuahua con el 5.4%, Nuevo León con el 3.1%, Baja California con el 3.5% y Tamaulipas con el 3% promedio, sin embargo, este último tuvo un crecimiento promedio del PIB de apenas el 1.4%, el cual fue menor en comparación con los estados de mayor crecimiento. Baja California mostró un comportamiento menor en comparación con el crecimiento de la región del 2.7%. Los estados de mayor crecimiento fueron Baja California Sur con el 4.8%, Nuevo León con el 3.2%, Sonora y Chihuahua con el 3.1% promedio

cada uno (Ver cuadro 2.1). Resulta relevante mencionar que la correlación entre el crecimiento de la IED y el PIB es negativa con un coeficiente del -0.28. Durango con un crecimiento de la IED del 282%, tuvo un crecimiento del PIB de 1.8%; mientras que, Chihuahua con un crecimiento de la IED del 6.3%, tuvo un crecimiento del PIB de 3.1%.

Cuadro 2.1 Porcentaje de crecimiento por indicador en la región Norte, 2005-2017.

Estado	IED / PIB Promedio	Crecimiento promedio IED	Crecimiento Promedio PIB Estatal	Crecimiento promedio PIB Secundario	Crecimiento promedio PIB Minero	Crecimiento promedio PIB Servicios	Crecimiento promedio Ocupación
Baja California	3.5333	6.5027	2.0614	1.0731	-1.1105	2.8685	2.6158
Baja California Sur	6.7716	21.1314	4.8405	6.2852	5.8167	4.5741	4.6623
Chihuahua	5.4868	6.3739	3.1560	3.4400	10.7933	2.9498	2.2639
Coahuila	2.7438	24.6497	2.6630	2.6574	2.3755	3.0429	2.5354
Durango	1.8199	282.6945	1.8492	1.4015	1.9554	2.3080	2.1151
Nuevo León	3.1680	48.2867	3.2522	2.6495	-1.0137	3.6697	2.0455
Sinaloa	1.4117	19.4887	2.3864	1.7273	3.4687	2.7345	1.2755
Sonora	2.3178	29.8991	3.1672	3.5820	8.2899	2.7414	2.5852
Tamaulipas	3.0283	12.1874	1.4400	0.4109	-2.4818	2.2763	1.9174

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI (2019) Y Secretaría de Economía (2019).

El sector secundario mostró una dinámica de crecimiento distinta, pues fueron solo 3 estados de la región quienes registraron un crecimiento relativamente alto, Baja California Sur registró el 6.2%, Chihuahua 3.4% y Sonora 3.5%. Una mayor participación de IED no garantizó un mayor dinamismo del PIB secundario. Por ejemplo, Tamaulipas y Baja California, con una alta participación de IED, el crecimiento fue de apenas el 0.4% y 1% respectivamente. La correlación entre el crecimiento de la IED y el del sector secundario fue negativa (del -0.21). Es decir, que el crecimiento de la IED no garantizó un mayor dinamismo del sector secundario.

En el sector minero los estados que más destacaron fueron Chihuahua quien tuvo un crecimiento del 10%, Sonora del 8%, y Baja California Sur del 5%. Sin embargo, en los estados en donde la participación de IED fue relativamente mayor se registró un crecimiento negativo, tales como Baja California, Nuevo León y Tamaulipas. La

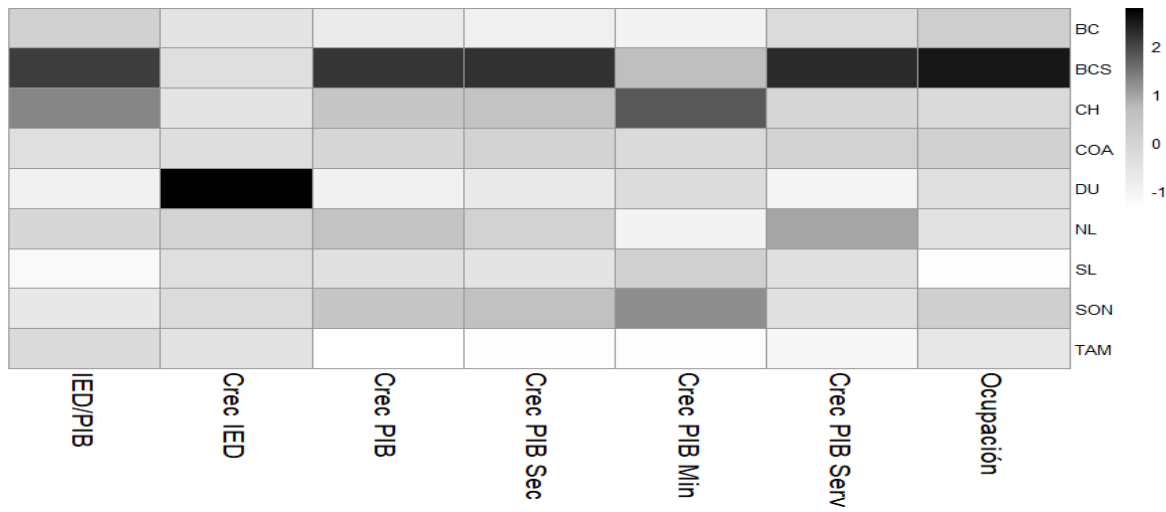
correlación entre el crecimiento de la IED y la minería muestra evidencia de una relación no lineal con un coeficiente del -0.11.

Los servicios fueron uno de los sectores de mayor dinamismo en la región, pues en 6 de los 9 estados el crecimiento fue mayor en relación con el sector secundario, alcanzando un crecimiento promedio en la región del 3%. Baja California Sur fue el estado con mayor crecimiento con el 4.6%, seguido de Nuevo León con el 3.6%. La correlación entre el crecimiento de la IED y el crecimiento del sector servicios mostró una relación negativa con un coeficiente del -0.31.

Por su parte, la tasa de crecimiento del empleo de los estados en la región mostró un comportamiento similar, ya que en su mayoría las tasas de crecimiento fueron superiores al 2%, registrando un crecimiento promedio en la región del 2.4%. La correlación entre la tasa de crecimiento del empleo y el crecimiento de la IED mostró una relación negativa con un coeficiente del -0.13. Baja California Sur fue el estado que más destacó alcanzando un crecimiento de la ocupación del 4.6%. El hecho de que la ocupación haya mostrado altos niveles de crecimiento en algunos casos, este no se debió a una mayor generación de empleo en el sector industrial, dado que los niveles de crecimiento del PIB alcanzados en este sector fueron relativamente bajos en relación con los demás sectores. Lo anterior se explica por la existencia de una mayor concentración del empleo en el sector servicios, lo que hizo que el PIB del sector fuera mayor.

La dinámica económica en el norte, a pesar de ser la región con la mayor concentración de la actividad industrial y de captación de IED, mostró importantes diferencias de crecimiento, por un lado, se observan estados con altos niveles de IED, pero con un escaso crecimiento en el sector secundario y minero. Por otra parte, el crecimiento del PIB estatal en algunos casos se debió en mayor medida al crecimiento del sector servicios, salvo por Baja California Sur y Chihuahua quienes registraron un mayor crecimiento en el sector industrial.

Figura 2.1 Mapa de calor de los principales indicadores en la región norte, 2005-2017.



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI (2019) Y Secretaría de Economía (2019).

La figura 2.1 nos permite observar las relaciones de las distintas variables en términos de los colores que representa los distintos niveles en el mapa de calor, el color blanco representa los niveles más bajos, el gris los intermedios y el negro los más altos. Esto nos permite relacionar de una manera grafica las relaciones existentes de las distintas variables en los distintos estados. Podemos observar de manera general que Tamaulipas, Sinaloa, Coahuila y Baja California correlacionan sus variables en conjunto con un nivel bajo de dinamismo, mientras que Baja California Sur correlaciona la mayoría de sus variables con un nivel alto. En el caso de Chihuahua y Sonora no existe una relación clara.

Región centro

Durante 2005-2017, la región centro mostró diferencias significativas de crecimiento en relación con la región norte. En el cuadro 2.2 se observa que fueron 4 estados quienes registraron una mayor proporción de la IED respecto del PIB, siendo Zacatecas el estado de mayor recepción con el 6.9%; en segundo lugar, Querétaro con el 3.9%; y, en tercer lugar, Aguascalientes y San Luis Potosí con el 3.7% cada uno. En Zacatecas el crecimiento del PIB fue menor que el de Querétaro y Aguascalientes. En el caso de Tlaxcala, que se ubicó en el promedio de recepción de IED nacional, el crecimiento del PIB fue de apenas el 0.6%. Las cifras muestran que el PIB en la región creció 2.8% en promedio, y a pesar de la alta participación

de IED, el crecimiento fue relativamente bajo (por ejemplo, Morelos y Veracruz con tasas inferiores al 2%). La correlación entre el crecimiento de la IED y el PIB estatal muestra un coeficiente del 0.28. Los estados con un crecimiento negativo de la IED, como Colima e Hidalgo tuvieron un crecimiento del PIB del 3.5% y 2.5% respectivamente.

Los datos muestran que el comportamiento del sector secundario entre los estados es sumamente heterogéneo, pues 3 de los 16 estados que conforman la región, registraron tasas de crecimiento cercanos al 0% (Ciudad de México, Michoacán y Veracruz); Tlaxcala tuvo un crecimiento negativo; mientras que los estados de mayor crecimiento fueron Aguascalientes con el 5.5%, Querétaro con el 4.7%, Guanajuato con el 4.4% y San Luis Potosí con el 4% (Ver cuadro 2.2).

Esta caracterización muestra que la entrada de IED durante el periodo tuvo un bajo dinamismo en el sector industrial, ya que los niveles de crecimiento fueron relativamente bajos. Han sido solamente los polos históricos de desarrollo (Nuevo León, Ciudad de México, Estado de México) los que han concentrado la mayor parte de la IED. Sin embargo, la Ciudad de México, a pesar de tener altos niveles de IED, el crecimiento promedio del sector secundario apenas fue del 0.05% y en el Estado México fue del 1.4%. En general, podemos señalar que la tasa de crecimiento del sector secundario en la región centro fue del 2.4%, inferior a la de región norte. La correlación entre el crecimiento de la IED y el sector secundario fue del 0.19.

De la misma forma, en cuanto al sector minero, su crecimiento fue inferior a la región norte, pues presentó una tasa del 2.6%. Querétaro fue el estado que más destacó, alcanzando una tasa del 9.1%, seguido de Zacatecas con el 7.2%. Dichas cifras sesgaron el comportamiento total, pues, Michoacán, Nayarit y Tlaxcala registraron un crecimiento negativo. Cabe mencionar, que en estados como Colima y Morelos con una participación de IED del 2% y 2.2%, tuvieron un crecimiento de apenas el 0.2% y 0.1% respectivamente. La correlación entre el crecimiento de la IED y la minería fue de solo 0.002, en estados como Michoacán, con un crecimiento de la IED del 255%, la minería decreció (-1.2%) y el sector secundario creció solo en 0.5% (Ver cuadro 2.2).

Cuadro 2.2 Porcentaje de crecimiento por indicador en la región Centro, 2005-2017.

Estado	IED / PIB Promedio	Crecimiento promedio IED	Crecimiento promedio PIB Estatal	Crecimiento promedio PIB Secundario	Crecimiento promedio PIB Minero	Crecimiento promedio PIB Servicios	Crecimiento promedio Ocupación
Aguascalientes	3.7973	168.1818	4.6008	5.5075	4.3523	4.0988	2.6402
Ciudad de México	2.8995	25.8330	2.4633	0.0516	1.1713	2.7945	0.4615
Colima	2.0195	-40.6060	3.5029	2.7100	0.2253	4.0833	2.9775
Estado de México	2.8723	3.7226	2.8637	1.4834	3.3212	3.5001	2.1337
Guanajuato	2.8355	25.0317	3.7221	4.4837	2.2764	3.5243	1.8666
Hidalgo	1.5088	-45.2729	2.5507	1.2209	3.1600	3.5500	1.4390
Jalisco	2.2181	15.1465	2.9677	2.9655	4.2212	3.0218	2.0011
Michoacán	1.8127	255.3503	2.6705	0.5181	-1.2374	3.0347	1.6811
Morelos	2.2862	26.7296	1.8620	1.7899	0.1533	2.0489	1.6514
Nayarit	2.2758	15.1396	2.6688	1.0899	-0.4261	3.3646	2.6332
Puebla	2.0805	25.8751	2.9625	3.9690	4.2489	2.5723	1.8667
Querétaro	3.9429	68.7552	4.5024	4.7237	9.1956	4.4200	1.9749
San Luis Potosí	3.7303	68.3395	3.2647	4.0513	2.1871	2.7946	1.6727
Tlaxcala	2.2859	12.4096	0.6681	-1.5793	-0.2655	2.5624	2.7319
Veracruz	1.7437	14.1346	1.6800	0.6275	3.1128	2.3684	1.2273
Zacatecas	6.9588	80.2953	3.1224	3.9866	7.2125	2.8558	1.7977

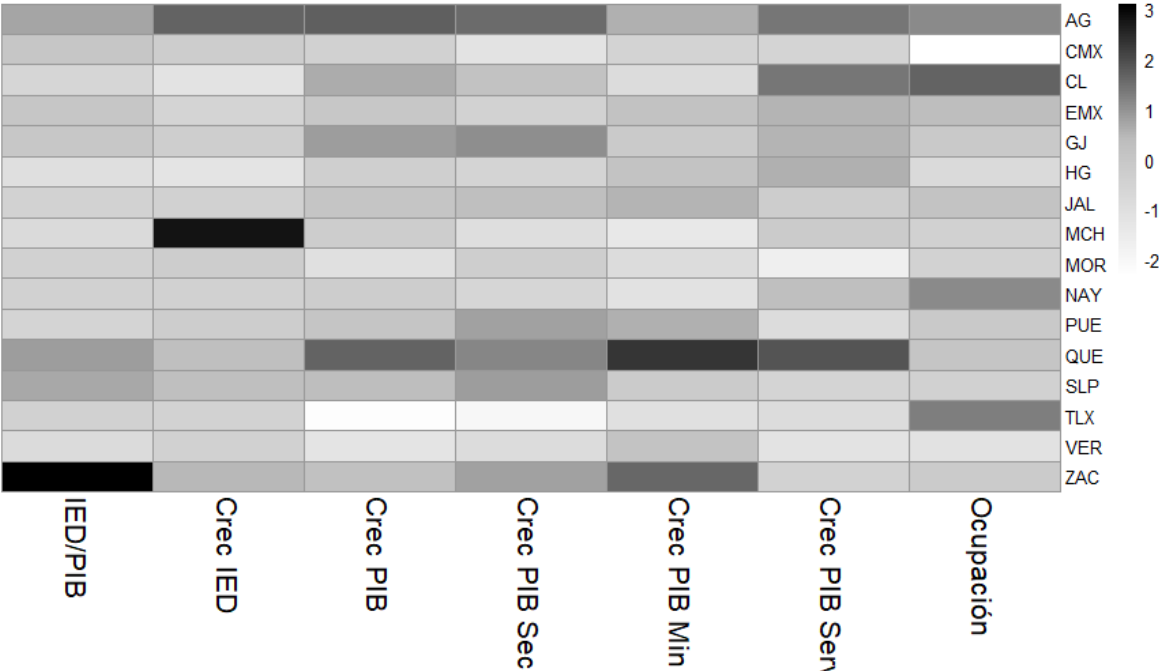
Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI (2019) Y Secretaría de Economía (2019).

El sector servicios fue el de mayor crecimiento durante 2005-2017, alcanzando en la región una tasa promedio del 3.1%, el cual fue mayor en comparación con la región norte. No obstante, los resultados de correlación entre la IED y los servicios mostraron un coeficiente del 0.05. Dentro de este sector los estados que más destacaron fueron Querétaro con un crecimiento del 4.4%, Aguascalientes con el 4% y Colima con el 4%; mientras que, en el resto, el crecimiento osciló entre el 2% y 3.5%. La ocupación mostró una dinámica distinta, pues en estados en donde la participación de la IED como proporción del PIB fue alta, se registraron tasas de crecimiento relativamente bajas (por ejemplo, la Ciudad de México con una tasa promedio de apenas el 0.4%, Zacatecas con el 1.7% y San Luis Potosí con el 1.6%). El crecimiento promedio de la región centro fue del 1.9%, menor que la región norte que tuvo una tasa del 2.4%. La correlación entre el crecimiento de la IED y el sector servicios fue negativa con un coeficiente del -0.02.

La distribución geográfica de los niveles de crecimiento muestra que la región centro mantuvo un comportamiento heterogéneo concentrándose en algunos estados, y si

se suma que la IED se dirigió a los estados de mayor productividad, se provocó un incremento de la brecha productiva.

Figura 2.2 Mapa de calor de los principales indicadores en la región centro, 2005-2017.



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI (2019) Y Secretaría de Economía (2019).

La figura 2.2 muestra de manera general que la Ciudad de México y Morelos correlacionan sus variables en conjunto con un nivel bajo de dinamismo. En el caso del Estado de México, Guanajuato y Jalisco las variables correlacionan con un nivel medio de dinamismo. En Colima, Hidalgo, Michoacán, Nayarit, Puebla, San Luis Potosí, Tlaxcala, Veracruz y Zacatecas, no existe una clara relación de variables. Mientras que, Aguascalientes y Querétaro correlacionan la mayoría de sus variables con un nivel alto de dinamismo.

Región Sur

En el caso de la región sur, la dinámica cambia completamente. La participación de la IED como proporción del PIB fue menor a la de la región norte y centro del país. La participación en 4 de los 7 estados fue inferior al 1%; Quintana Roo tuvo una participación del 2.9% y Oaxaca del 2.1% (Ver cuadro 2.3). El crecimiento promedio del PIB en la región sur fue del 1.2%, Quintana Roo y Yucatán fueron los estados

con mayor crecimiento, 4.4% y 3.1% respectivamente. En Yucatán y Tabasco el nivel de participación de la IED fue relativamente baja (y fueron los estados que tuvieron el mayor crecimiento del PIB); en Oaxaca la participación de IED fue del 2.12% y su crecimiento promedio fue del 1.3%.

Cuadro 2.3 Porcentaje de crecimiento por indicador en la región Sur, 2005-2017.

Estado	IED / PIB Promedio	Crecimiento promedio IED	Crecimiento Promedio PIB Estatal	Crecimiento promedio PIB Secundario	Crecimiento promedio PIB Minero	Crecimiento promedio PIB Servicios	Crecimiento promedio Ocupación
Campeche	0.3823	97.2065	-5.0261	-5.7415	-5.8534	1.7450	1.9984
Chiapas	0.6997	54.5217	1.3538	-0.7685	-4.7054	2.4640	1.9429
Guerrero	1.9219	69.4929	1.5961	2.5561	20.4179	1.4024	2.2579
Oaxaca	2.1288	47.8391	1.3524	0.1062	41.2477	1.8178	1.1645
Quintana Roo	2.9776	20.9463	4.4839	3.6079	-3.2584	4.7247	3.9120
Tabasco	0.6547	36.6106	2.0613	1.9966	3.1321	2.4051	1.9543
Yucatán	0.9858	27.7470	3.1054	3.8827	2.5941	2.9906	2.3904

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI (2019) Y Secretaría de Economía (2019).

La correlación entre el crecimiento de la IED y el PIB estatal mostró una relación no lineal con un coeficiente del -0.9, pues, en estados como Campeche, con un crecimiento relativamente alto de la IED del 97%, tuvo un crecimiento del PIB estatal del -5%; mientras que, Quintana Roo con un bajo crecimiento de la IED del 20.9%, tuvo un crecimiento del PIB estatal del 4.4%.

En la región sur el crecimiento promedio del sector secundario fue del 0.8%, menor al del norte y centro. Quintana Roo tuvo un crecimiento del 3.6% y Yucatán del 3.8%; Campeche y Chiapas registraron tasas negativas; Oaxaca con una alta proporción de IED tuvo un crecimiento de apenas el 0.1%. La correlación entre el crecimiento de la IED y el sector secundario fue negativa con un coeficiente del -0.8. Campeche y Chiapas con un crecimiento alto de la IED, tuvieron un crecimiento del sector relativamente bajo.

La minería fue sin duda el sector que más destacó en la región sur, alcanzando un crecimiento promedio del 7.6%. El crecimiento de Guerrero y Oaxaca (del 20% y 44%) sesgaron el total, pues en estados como Campeche, Chiapas y Quintana Roo, el crecimiento de este sector fue negativo. Hay que señalar que, en Oaxaca, a pesar de haber alcanzado un alto crecimiento del sector minero, el del secundario fue del

0.1%; Quintana Roo registró un crecimiento del 3.6% en el sector secundario y la minería fue del -3.2%. La correlación entre el crecimiento de la IED y la minería en la región sur fue negativa con un coeficiente del -0.009. Hay que señalar que en estados como Campeche y Chiapas, un alto crecimiento de la IED, no se reflejó en el dinamismo del del sector minero. En Oaxaca el crecimiento de la minera se explica por el incremento de concesiones mineras al capital extranjero para la extracción de oro, plata, cobre y zinc. Las empresas que concentraron las concesiones fueron la estadounidense *Gold Resource Corporation* y la canadiense *Fortuna Miner Silvers*, esta última con 17 proyectos hasta 2017, a través de cuatro filiales: Compañía Minera Cuscatlán, Geometales del Norte, Plata Panamericana y Minerales de Oaxaca.

Según datos de la SE y la Cámara Minera de México (2012), al cierre del 2011 el 70% de las empresas eran de origen extranjero; en 2016 incrementaron a 93%; y, al final de 2018, había 242 empresas mineras privadas, principalmente canadienses, estadounidenses y chinas (Cámara Minera de México, 2019). Hasta 2017, 25 estados tenían presencia de capital privado en la minería, principalmente en Sonora, Chihuahua, Durango, Sinaloa, Zacatecas, Jalisco, Guerrero, Oaxaca y Michoacán, convirtiéndose en los principales receptores de IED en dicho sector. Esta situación fue resultado de la reforma a la LIE en 1993, que permitió la participación de IED del 100% en el sector minero. La canadiense *Gold Resource Corporation* es la empresa privada más grande en el país, seguida por *Corporation First Majestic*. La mayor parte de los proyectos corresponden a extracción de metales preciosos, minerales polimetálicos, cobre y hierro.

A pesar del incremento de la IED en el sector minero, el crecimiento económico en los estados mostró una tendencia decreciente desde 2005, por lo que se podría afirmar que no ha sido un motor de desarrollo para las regiones. Uno de los principales problemas es que las leyes operan a favor de las empresas transnacionales, pagan impuestos bajos y adquieren concesiones estratégicas a bajo costo y sin ninguna restricción en términos ambientales.

En contraste, en la región sur el sector servicios mostró un mayor dinamismo, pues en 5 de los 7 estados las tasas de crecimiento fueron relativamente altas en relación con las del sector secundario. Los estados con mayor crecimiento fueron: Quintana Roo con el 4.7%; Yucatán con el 2.9%; y, en el resto de los estados osciló entre 1.4% y 2.4%. La correlación entre el crecimiento de la IED y los servicios fue negativa con un coeficiente del -0.7.

El crecimiento promedio de la ocupación en la región sur fue del 2.2%, mayor que la región centro, y menor que la norte. Quintana Roo fue el estado con mayor crecimiento con el 3.9%, Yucatán con el 2.3% y Guerrero con el 2.2%. En lo que respecta a Oaxaca, la tasa de crecimiento de la ocupación fue del 1.1%, a pesar de los altos niveles de IED registrados y mayor crecimiento del sector minero. La correlación entre el crecimiento de la IED y la ocupación fue negativa con un coeficiente del -0.4.

De esta manera podemos observar que, a pesar del incremento de la IED, el crecimiento del sector secundario en 8 de los 32 estados fue inferior al 1%³ (inclusive con tasas negativas); en 8, osciló entre el 1% y 2%⁴; en 5 se presentaron tasas superiores al 4%⁵. Este comportamiento es evidencia del bajo dinamismo que ha generado la IED sobre los sectores económicos. Pero se puede afirmar que la débil generación de empleo en el país se asocia fundamentalmente con el bajo desarrollo del sector manufacturero a nivel interno, en términos de las articulaciones de la gran empresa con proveedores locales que se expresa en la importación de bienes intermedios, y que limita el aprendizaje y cooperación con las pequeñas y medianas empresas en el país. Hay que señalar que el magro crecimiento y desarrollo de la región sur en los últimos años, refleja la concentración de las actividades económicas importantes en la región central y del norte, el resultado ha sido un incremento de la brecha de productividad, crecimiento y empleo entre

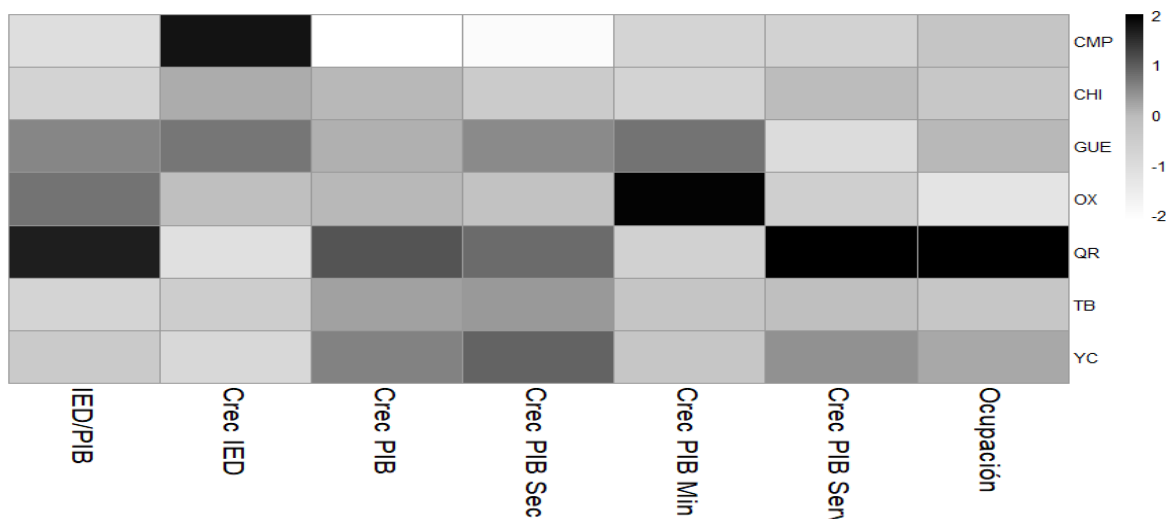
³ Tamaulipas, Ciudad de México, Michoacán, Tlaxcala, Veracruz, Campeche, Chiapas, Oaxaca.

⁴ Baja California, Durango, Sinaloa, Tamaulipas, Estado de México, Hidalgo, Morelos, Nayarit, Tabasco.

⁵ Aguascalientes, Baja California Sur, Guanajuato, Querétaro, San Luis Potosí.

sectores y regiones. Y hay evidencia que la IED no es un factor que permita la homogenización entre las regiones.

Figura 2.3 Mapa de calor de los principales indicadores en la región sur, 2005-2017.



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI (2019) Y Secretaría de Economía (2019).

En la figura 2.3 se puede observar de manera general que Chiapas y Tabasco correlacionan sus variables en conjunto con un nivel moderado de dinamismo, mientras que Quintana Roo correlaciona la mayoría de sus variables con un nivel alto. En el caso de Campeche, Guerrero, Oaxaca y Yucatán no existe una relación clara.

2.6 Caracterización del sector manufacturero en México

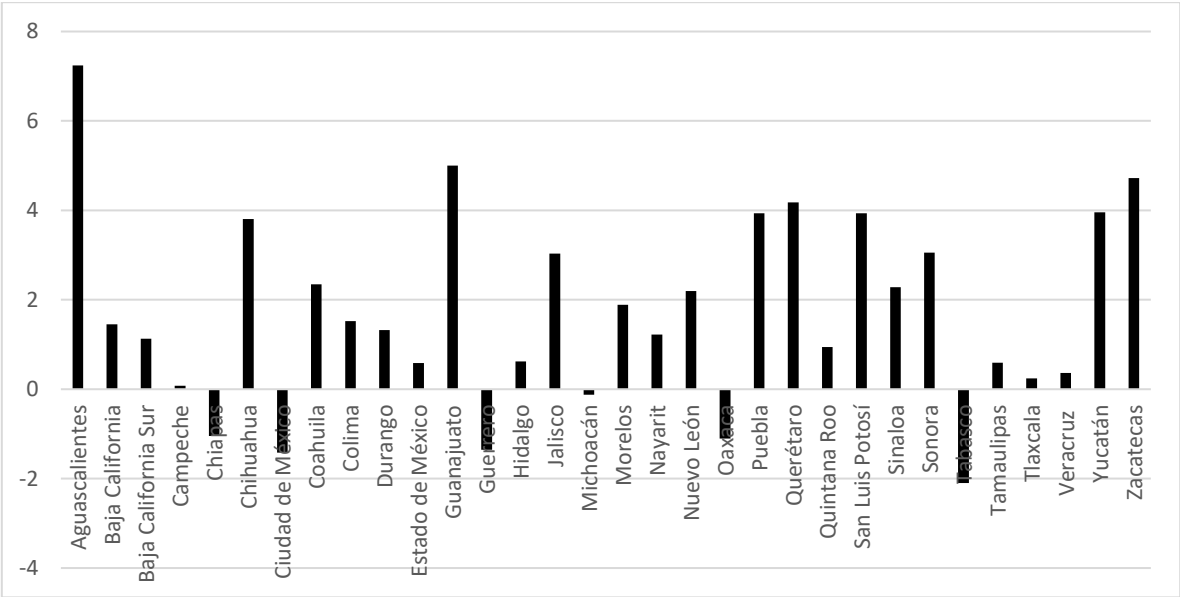
De manera teórica se esperaba que la participación del capital extranjero en México dinamizaría a la industria nacional y facilitaría el proceso de desarrollo regional. Con el cambio de modelo de apertura económica y la puesta en marcha del TLCAN, se flexibilizaron las normas y regulaciones respecto a la IED, lo que promovió su aumento en la industria manufacturera. Principalmente en la fabricación de maquinaria, industria automotriz, de bebidas, metálicas básicas, aparatos eléctricos, alimentaria y química. No obstante, lo anterior, el sector manufacturero aún no se convierte en el motor de desarrollo para la economía mexicana. Durante el periodo 2005-2017, 6 de los 32 estados del país tuvieron tasas de crecimiento negativas en la industria manufacturera en promedio (Chiapas, Ciudad de México, Guerrero, Michoacán, Oaxaca y Tabasco); 7 más con tasas que oscilaron entre 0% y 1%

(Campeche, Estado de México, Hidalgo, Quintana Roo, Tamaulipas, Tlaxcala y Veracruz); mientras que los estados con mayor crecimiento fueron Aguascalientes con el 7.2%, Guanajuato con el 4.9%, Zacatecas con el 4.7%, Querétaro con el 4.1%, Puebla con el 3.9%, San Luis Potosí con el 3.9% y Yucatán con el 3.9% y Chihuahua con el 3.8% (Ver grafica 2.6) .

Esta caracterización permite mostrar que existe una marcada heterogeneidad productiva en la economía mexicana, pues, a pesar del incremento de los flujos de IED sobre el sector manufacturero, solo un grupo limitado de estados han sido los que muestran altas tasas de crecimiento, lo que muestra una concentración y heterogeneidad del desarrollo industrial.

Los estados del norte en 2017 representaron el 60% de las exportaciones mexicanas del sector automotriz, aeroespacial y eléctrico, este último ha sido marcadamente dinámico en el caso de Tijuana desde los años 2000. Los estados con mayor entrada de inversiones hacia el sector eléctrico han sido Tamaulipas, Chihuahua, Baja California, Jalisco y Querétaro a través de empresas tranacionales como *Samsung* y *LG* (CEPAL, 2017).

Grafica 2.6 Crecimiento promedio del PIB manufacturero en los estados de México, 2005-2017. (Crecimiento porcentual)



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI (2019) Y Secretaría de Economía (2019).

Según datos de INEGI, en 2015 la industria automotriz aportó el 18% al PIB manufacturero, mientras que en 2016 representó el 30% de las exportaciones mexicanas. El sector automotriz ha tenido un importante impulso por parte del capital privado trasnacional a través de los principales fabricantes de automóviles, los cuales tienen presencia en los estados de Nuevo León (HYUNDAI), Aguascalientes (NISSAN), Baja California (TOYOTA), Chihuahua (FORD), San Luis Potosí (GM), Puebla (VOLKSWAGEN), Jalisco (HONDA), Coahuila (CHRYSLER), Morelos (NISSAN), Sonora (FORD) y Guanajuato (MAZDA). Los flujos de IED al sector automotriz son principalmente de Estados Unidos, Alemania y Japón.

En Querétaro la industria del sector electrónico y el aeroespacial han sido de los más dinámicos. Si bien no se exportan aeronaves como en el caso de los automóviles, si hay una industria de partes. Sin embargo, los altos estándares tecnológicos se presentan como barreras a la entrada en la industria aeroespacial, y la mayor parte de los proveedores son empresas transnacionales, razón por la cual, solo una fracción mínima son proveedores locales y poco especializados.

En tanto que, el corredor industrial Monterrey-Salttillo caracterizado por las plantas de ensamblaje más grandes de la región, representó en 2017 el 30% de la producción total de autopartes (CEPAL, 2017).

Lo anterior muestra que la actividad industrial se ha concentrado, y a pesar del incremento de los flujos IED en gran parte de los estados, las manufacturas no han tenido una aportación significativa a su PIB. El cuadro 2.4 muestra la evolución de la industria manufacturera en la región norte. Durante 2005-2009 los estados con mayor participación en las manufacturas fueron Coahuila con el 39.6%; Nuevo León con el 25.1%; Sonora con el 25.7%; mientras que, Baja California Sur con una alta participación de IED, representó apenas el 2.1%. Durante 2010-2014, 8 de los 9 estados de la región tuvieron una disminución de la participación manufacturera con relación al periodo previo. En orden de importancia, Coahuila fue el estado de mayor participación con el 39.84%, Chihuahua con el 24.8%, Sonora con el 24.9% y Nuevo León con el 24.3%.

**Cuadro 2.4 Participación de las manufacturas al PIB estatal en la región norte.
(Distribución porcentual)**

Estado	2005-2009	2010-2014	2015-2017
	PIB Manufacturas/PIB	PIB Manufacturas/PIB	PIB Manufacturas/PIB
Baja California	24.95%	22.11%	23.73%
Baja California Sur	2.10%	1.81%	1.60%
Chihuahua	25.00%	24.89%	26.94%
Coahuila	39.62%	39.84%	39.53%
Durango	16.56%	16.26%	15.41%
Nuevo León	25.14%	24.30%	23.28%
Sinaloa	7.91%	7.88%	7.87%
Sonora	25.70%	24.98%	24.01%
Tamaulipas	24.80%	22.61%	21.87%

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI (2019)

Durante 2015-2017 continuó la tendencia decreciente, pues en 7 estados la participación manufacturera fue menor con relación al periodo 2010-2014 (Baja California Sur, Coahuila, Durango, Nuevo León, Sinaloa, Sonora y Tamaulipas). Chihuahua y Baja California fueron los únicos estados que incrementaron su participación, al pasar de 24.89% y 22.11% en 2010-2014 a 26.9% y 23.7% respectivamente en 2015-2017. Coahuila con una baja participación de IED, fue el estado con mayor porcentaje de las manufacturas con respecto al PIB (39.53%).

En la región centro, para el primer periodo los estados con mayor participación fueron Querétaro, Puebla e Hidalgo (con el 26.9%, 25.4% y 24.8% respectivamente), mientras que en los demás estados la participación osciló entre 4% y 23%.

**Cuadro 2.5 Participación de las manufacturas al PIB estatal en la región centro.
(Distribución porcentual)**

Estado	2005-2009	2010-2014	2015-2017
	PIB Manufacturas/PIB	PIB Manufacturas/PIB	PIB Manufacturas/PIB
Aguascalientes	22.52%	25.83%	28.26%
Ciudad de México	8.13%	6.62%	5.39%
Colima	4.55%	4.39%	4.09%
Estado de México	23.21%	21.33%	19.09%
Guanajuato	22.50%	24.03%	27.21%
Hidalgo	24.89%	21.44%	19.85%
Jalisco	21.75%	20.79%	22.11%
Michoacán	13.05%	10.96%	9.65%
Morelos	22.50%	24.03%	27.21%
Nayarit	5.82%	5.54%	5.11%
Puebla	25.43%	24.08%	23.72%
Querétaro	26.90%	25.90%	27.48%
San Luis Potosí	23.38%	25.06%	25.93%
Tlaxcala	23.36%	23.39%	22.96%
Veracruz	18.89%	17.27%	16.40%
Zacatecas	10.23%	10.04%	10.63%

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI (2019)

Durante 2010-2014 la actividad manufacturera en 10 de los 16 estados disminuyó con respecto al periodo previo. Querétaro destaca con una tasa de crecimiento del 25.9%, junto a Aguascalientes y San Luis Potosí con una tasa del 25.8% y 25% respectivamente. Para el periodo 2015-2017, se observa un decreciente dinamismo. En 9 estados la aportación de las manufacturas al PIB estatal disminuyó con respecto al periodo 2010-2014. Los estados con mayor aportación fueron Aguascalientes con el 28.2%; Guanajuato, Querétaro y Morelos con el 27% (Ver cuadro 2.5). Cabe mencionar que la Ciudad de México y Nayarit que tuvieron mayor porcentaje de IED al producto, mostraron una participación de la manufactura del 5.3% y 5.1% respectivamente. Durante los tres periodos los estados que mantuvieron un mayor dinamismo fueron Aguascalientes, Guanajuato, Morelos y San Luis Potosí; mientras que el resto mantuvo una marcada tendencia decreciente.

**Cuadro 2.6 Participación de las manufacturas al PIB estatal en la región sur.
(Distribución porcentual)**

Estado	2005-2009	2010-2014	2015-2017
	PIB Manufacturas/PIB	PIB Manufacturas/PIB	PIB Manufacturas/PIB
Campeche	0.28%	0.39%	0.44%
Chiapas	11.52%	10.62%	9.71%
Guerrero	3.42%	2.98%	2.63%
Oaxaca	13.88%	11.87%	10.81%
Quintana Roo	2.43%	1.79%	1.60%
Tabasco	10.33%	8.62%	7.47%
Yucatán	12.47%	12.04%	13.07%

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI (2019).

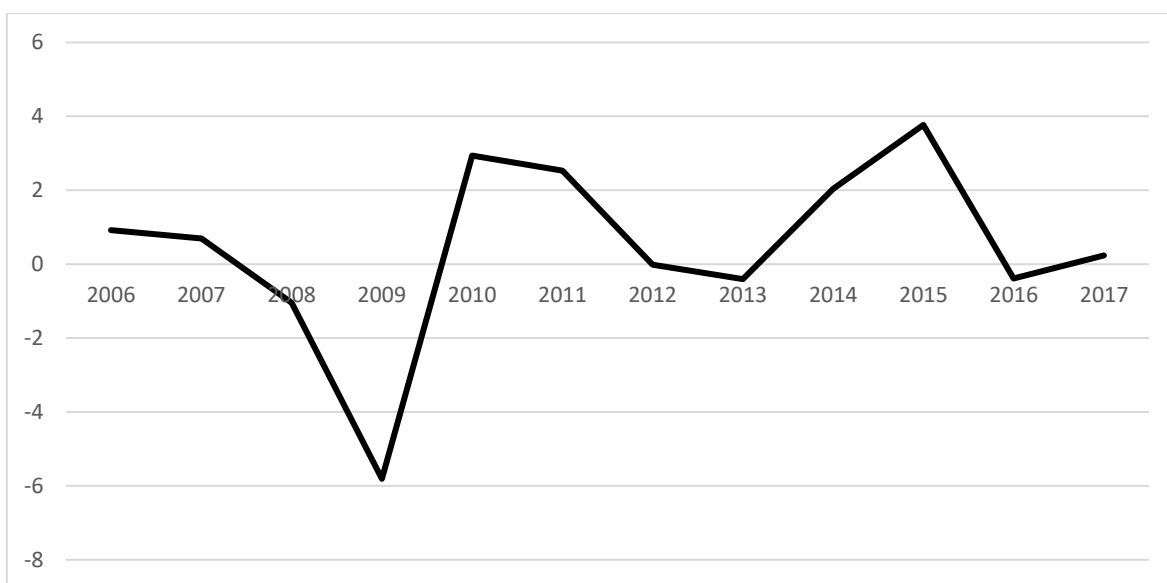
En la región sur el sector manufacturero sigue sin tener una aportación significativa al producto. Los estados con mayor aportación de la manufactura al PIB de esta región fueron Oaxaca con el 13.8% y Chiapas con el 11.52% (Ver cuadro 2.6). El caso de Campeche resalta por que el aporte de la manufactura al producto no alcanza ni el 1% y Quintana Roo reduce su participación al llegar al último periodo al 1.6%. Hay que resaltar que en la mayoría de los casos la participación de las manufacturas al producto se reduce, siendo la excepción el estado de Yucatán quien alcanza el 13%. Los datos muestran que la aportación de las manufacturas al PIB estatal mantuvo una tendencia decreciente a pesar del incremento de la IED, pues en 22 de los 32 estados la participación disminuyó durante los tres periodos. Cabe mencionar que, los estados que tuvieron un crecimiento del PIB secundario relativamente alto, no se debió en gran medida al crecimiento de la industria manufacturera, sino más bien a otros subsectores, ya que las manufacturas tuvieron un nivel de crecimiento relativamente bajo.

2.7 Análisis de la productividad por regiones

Una de las promesas de la entrada de IED era que serviría como fuerza homogeneizadora de las estructuras productivas a nivel regional, lo que se vería reflejado en los niveles de productividad de los estados. Así, en este apartado se analizará cuál ha sido el efecto del modelo exportador en las principales regiones del país en términos de la productividad.

Para el análisis que sigue, el indicador de productividad se calculó a través del producto total a precios constantes de 2013 entre el personal ocupado a nivel estatal. Posteriormente se calcularon las tasas de crecimiento de este indicador y es lo que se presenta en los cuadros siguientes para describir la dinámica productiva de las regiones. En la gráfica 2.7 de manera preliminar se observa la evolución del indicador de productividad a nivel nacional durante 2006-2017, aquí se observa que la tasa de crecimiento de la productividad total en el país tuvo una importante caída en 2009 del -5.8%, y a pesar de los altos niveles alcanzados en 2010 y 2015 (alrededor del 3 y 4%), el crecimiento en los últimos años mostró niveles bajos, de -0.3% y 0.2% para 2016 y 2017 respectivamente; cabe señalar que durante el periodo completo el crecimiento promedió solo el 0.45%.

Gráfica 2.7 Crecimiento de la productividad en México, 2006-2017.



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI (2019).

En el cuadro 2.7 se observa la evolución de la tasa de crecimiento de la productividad para la región norte. Hay que señalar que durante 2005-2009 este indicador para la mayoría de los estados fue negativo, y solo en el caso de Sinaloa creció en 0.59%; durante 2010-2014, Nuevo León destaca con una tasa de crecimiento del 2.92%, junto a Chihuahua con una tasa del 2.73%, en los demás estados, la tasa queda por debajo del 2%; para el periodo 2015-2017, se observa un creciente dinamismo en Baja California y Baja California Sur, quienes presentan

un incremento de la productividad que en el caso de Baja California Sur llega a ser el 5.6%. Cabe señalar que en este último periodo tanto Sinaloa como Sonora incrementan la dinámica de su productividad, al igual que en Baja California y Baja California Sur, mientras que en los demás estados el dinamismo disminuye durante el mismo periodo.

**Cuadro 2.7 Crecimiento promedio de la productividad en la región norte.
(Distribución porcentual)**

Estado	2005-2009	2010-2014	2015-2017
Baja California	-5.08241922	0.08466329	3.10475510
Baja California Sur	-0.92269201	-3.66023719	5.68142661
Chihuahua	-2.72913850	2.73511782	1.95284744
Coahuila	-5.25509714	1.63619507	0.23514557
Durango	-0.55918660	0.23723050	-0.62225604
Nuevo León	-1.12763703	2.92681834	0.28752699
Sinaloa	0.59109771	1.37369029	2.64157598
Sonora	-1.34828360	0.94882667	2.11617292
Tamaulipas	-1.89594235	-0.67976339	-0.35485484

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI (2019).

En el caso se la región centro para el periodo 2005-2009 la tasa de crecimiento de la productividad para la mayoría de los estados fue negativa, y solo 4 estados tuvieron un crecimiento positivo. Zacatecas promedió el 3.93%, mientras que Guanajuato, Ciudad de México y Querétaro promediaron 0.3%, 0.4% y 0.13% respectivamente (Ver cuadro 2.8). Durante 2010-2014 Aguascalientes y Querétaro mostraron el mayor dinamismo. Durante 2015-2017 los estados de mayor crecimiento fueron Aguascalientes, Ciudad de México, Guanajuato y Michoacán. Durante estos tres periodos los estados que conservaron una mayor dinámica de la productividad fueron Aguascalientes, Ciudad de México, Guanajuato, Hidalgo, Michoacán; mientras que, los que tuvieron una marcada tendencia decreciente fueron Querétaro y Zacatecas (Ver cuadro 2.8).

**Cuadro 2.8 Crecimiento promedio de la productividad en la región centro.
(Distribución porcentual)**

Estado	2005-2009	2010-2014	2015-2017
Aguascalientes	-0.17278730	3.61758969	3.47423994
Ciudad de México	0.48755784	2.35355450	3.68831363
Colima	-1.04641590	1.09715184	1.16251781
Estado de México	-1.17579272	0.51564925	2.47222941
Guanajuato	0.34066405	1.81363060	4.28672917
Hidalgo	-0.29170696	1.00834380	2.95530602
Jalisco	-0.99874369	2.18692821	1.34943250
Michoacán	-0.80195418	2.03705108	8.27168700
Morelos	-2.84219465	0.96354337	1.87217636
Nayarit	-1.90245727	-0.15046985	2.02055059
Puebla	-0.81493337	0.15296993	1.95595115
Querétaro	0.13625119	3.96158757	1.91504605
San Luis Potosí	-1.03829949	2.56282317	2.21428359
Tlaxcala	-1.47216528	-1.99182312	-0.47322418
Veracruz	-0.60029754	1.36121340	0.51908079
Zacatecas	3.93790288	1.36912957	-1.79051709

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI (2019).

De manera general se puede observar que la región menos dinámica es la del sur, ya que en el cuadro 2.9 se observa el deterioro productivo de esta región (Ver cuadro 2.9). Podemos afirmar que, en México persiste una marcada heterogeneidad estructural a nivel regional, en términos de productividad, empleo y crecimiento industrial. A pesar del influjo de IED, se observa que esto no ha permitido homogeneizar el dinamismo de las regiones. Mas bien se ha concentrado en ciertos polos productivos lo que exacerba las diferencias regionales.

Cuadro 2.9 Crecimiento promedio de la productividad en la región sur.

Estado	2005-2009	2010-2014	2015-2017
Campeche	-8.49766256	-4.37278113	-8.89281718
Chiapas	-0.69912793	1.29855317	-2.88227655
Guerrero	-2.87605918	1.47198157	-0.77769297
Oaxaca	-0.47910003	0.97989628	0.75768312
Quintana Roo	-2.42769725	2.31527094	2.07672755
Tabasco	0.76259575	0.56048267	-3.81132095
Yucatán	-1.12550730	2.45673821	1.24969490

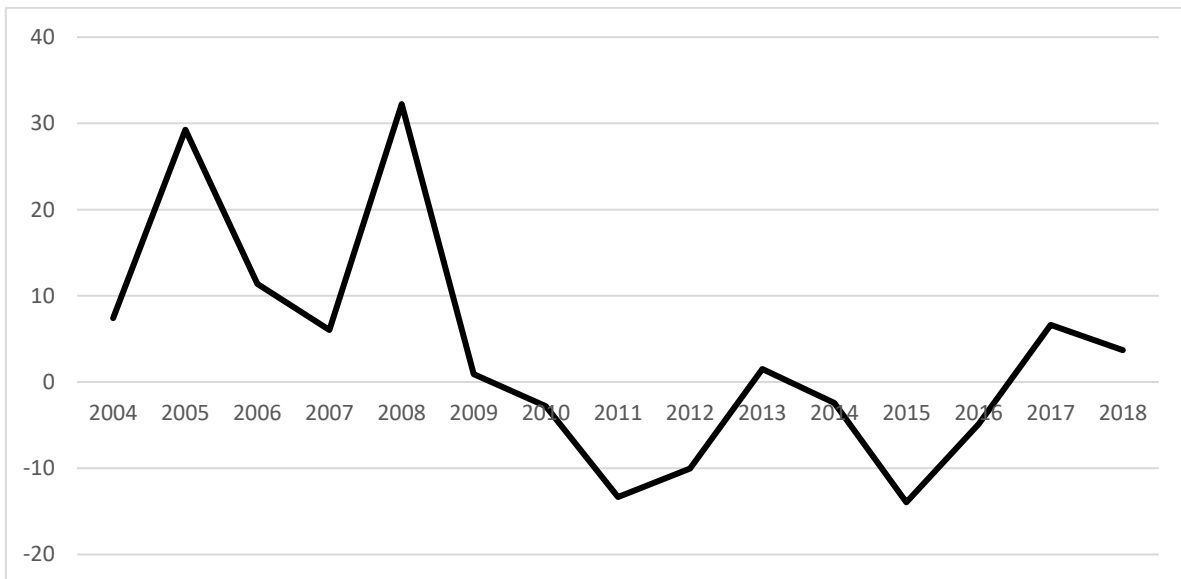
Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI (2019).

2.8 Análisis de la Formación Bruta de Capital Fijo

La FBCF es un elemento fundamental en el análisis del desarrollo económico de los estados, pues esta variable es la que en términos teóricos permite el dinamismo del ingreso y del empleo, y en general de la dotación de capital productivo para las regiones.

En un análisis general, la gráfica 2.8 muestra que a nivel nacional el crecimiento de la FBCF en México tuvo una marcada tendencia decreciente, pues la tasa de crecimiento pasó de 29.25% en 2005 a 3.6% en 2018. En 2008 se alcanzó el nivel de crecimiento más alto con el 32.2%. Sin embargo, posterior a la crisis del 2008 las tasas de crecimiento fueron cada vez menores, inclusive negativas. La tasa de crecimiento durante el periodo promedió el 3.15%.

Gráfica 2.8 Crecimiento de la FBCF en México, 2004-2018.



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI (2019).

Durante 2005-2017, hay que señalar que los estados que tuvieron un mayor crecimiento en promedio de la FBCF fueron: Baja California Sur 53.5%⁶; Jalisco

⁶ Cabe señalar que, en el caso de Baja California Sur, particularmente del año 2005 a 2006 hubo un crecimiento del 1,150 por ciento (En precios de 2013, la FBCF de 2005 fue de 156.86 millones, y pasó en 2006 a 1029.41 millones de pesos).

22%; Yucatán 21.9%, Estado de México 21.2%; Morelos 19.3%; Querétaro 17.8%; Aguascalientes 17.1%; y, San Luis Potosí 17.1%.

En el resto de los estados las tasas fueron inferiores al 13%, los de menor crecimiento fueron: Ciudad de México 3.3%, Oaxaca 2.7%, Baja California 2% y Guerrero 1.8%; finalmente en Coahuila y Tamaulipas el crecimiento fue negativo. En el mapa 2.3 los colores indican el nivel de la tasa de crecimiento promedio, siendo el blanco de -5% a negro de 53%.

Mapa 2.3 Crecimiento promedio de la Formación Bruta de Capital Fijo en los estados de México, 2005-2017. (Crecimiento porcentual)



Fuente: Elaboración con datos de INEGI (2019).

De esta manera se puede observar que, el crecimiento de la FBCF durante 2005-2017 fue menor en gran parte de los estados del sur y mayor en los estados del centro. Un dato que vale la pena mencionar, es que en los estados donde la recepción de IED fue baja, las tasas de crecimiento de la FBCF fueron altas (por ejemplo, Yucatán, Puebla, Hidalgo, Michoacán, Durango y Veracruz). Y en estados en donde la IED fue alta, el crecimiento de la FBCF fue de los más bajos, por ejemplo, Baja California, Guerrero y Oaxaca (Ver grafica 2.7). Este comportamiento es una primera evidencia de que el incremento de la IED no se asocia con el de la FBCF.

Al parecer la entrada de IED no muestra una trayectoria homogeneizadora en las tasas de crecimiento del sector industrial, productividad y empleo. Mas bien se ha concentrado en las regiones del norte y las principales urbes del país, lo que perpetua la heterogeneidad productiva de las regiones. Eso es un resultado directo de que la entrada de IED se llevó a cabo sin políticas industriales que buscaban la articulación del tejido industrial. La IED en México durante el modelo exportador se llevó sin planificación alguna, remplazándose por las fuerzas del mercado en el desarrollo de la planta industrial, lo que después de 40 años no ha tenido los resultados promeditos, y se ha manifestado una magra tasa de crecimiento del 2% durante esos años.

CAPÍTULO III

EFFECTOS DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA SOBRE LA DINAMICA INDUSTRIAL REGIONAL EN MÉXICO

La entrada de los flujos de IED ha estado sujeta a diversas críticas en torno a los efectos sobre el empleo y la productividad. Ante la creciente entrada de flujos de IED sobre las regiones latinoamericanas, en México las expectativas en torno al crecimiento de la industria y el empleo fueron relativamente altas. Sin embargo, según Guillen Romo (2013), la entrada de capitales en México tuvo una limitada generación de encadenamientos productivos sobre la economía, pues las exportaciones manufactureras continuaron siendo altamente dependientes de la importación de insumos, reduciendo el contenido nacional e impidiendo crear suficientes eslabonamientos productivos. Balderas (2010) argumenta que con el TLCAN la principal contribución que ha tenido la IED reside en el mayor financiamiento a la inversión, más que en el desarrollo de nuevas prácticas tecnológicas.

Con la apertura de la economía mexicana al mercado internacional, los flujos de capital foráneo se dirigieron hacia las actividades de mayor dinamismo, generando un desarrollo regional en torno a las grandes ciudades y centros industriales. De esta manera, el capítulo analiza los efectos que ha generado la IED sobre la dinámica regional de México, así como, la búsqueda de evidencias estadísticas de su contribución al desarrollo económico, poniendo especial énfasis en las regiones que mostraron una dinámica industrial creciente desde los años 2000.

La política economía en México en materia de IED ha sido pasiva, y sus efectos en términos de desarrollo regional han sido disimiles, ya que, al analizar las externalidades de la IED sobre el comportamiento de los sectores se observa que a pesar de que los flujos crecieron durante 2005-2017, las tasas de crecimiento del sector manufacturero y la productividad fueron relativamente bajas, contrario a lo que supondría la teoría. Por tal motivo, en esta sección se analizará el efecto de la evolución de la IED durante el periodo 2005-2017 y la relación que guarda con la

dinámica de los indicadores estatales, PIB total, PIB manufacturero, minería, empleo, FBCF y productividad para las regiones y estados seleccionados.

3.1 Efectos de la IED sobre la dinámica de los sectores económicos en las entidades federativas 2005-2017

La heterogeneidad estructural en México ha sido consecuencia de la mala ejecución y planificación de las estrategias de desarrollo. Los estados de Nuevo León, Estado de México y la Ciudad de México históricamente han sido los principales centros industriales y comerciales. Es importante señalar que la IED ha entrado mayoritariamente en estas regiones⁷. Y es de interés aquí analizar cuál ha sido el impacto de la IED en los indicadores relevantes, sectoriales y de desarrollo económico de los estados que se ubicaron en segundo lugar respecto a la entrada de IED a nivel nacional, dejando de lado al Estado de México, Ciudad de México y Nuevo León, y a aquellos cuya entrada de IED quedó por debajo de la media nacional. En lo que sigue los estados considerados para el análisis son Puebla, Zacatecas, San Luis Potosí, Sonora, Querétaro, Veracruz, Tamaulipas, Coahuila, Guanajuato, Baja California, Jalisco y Chihuahua. En un análisis preliminar agregada de todos estos estados en el siguiente cuadro se muestra el coeficiente de correlación a nivel estatal de la IED con respecto a la tasa de crecimiento de las variables seleccionadas.

Tabla 3.1 Coeficiente de correlación entre la IED y los sectores económicos, 2005-2017.

IED	PIB Estatal	Manufacturas	Minería	Servicios
COEF.DE.CORREL.	-0.032685489	-0.029551322	0.160144419	0.08048292

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI (2019) Y Secretaría de Economía (2019).

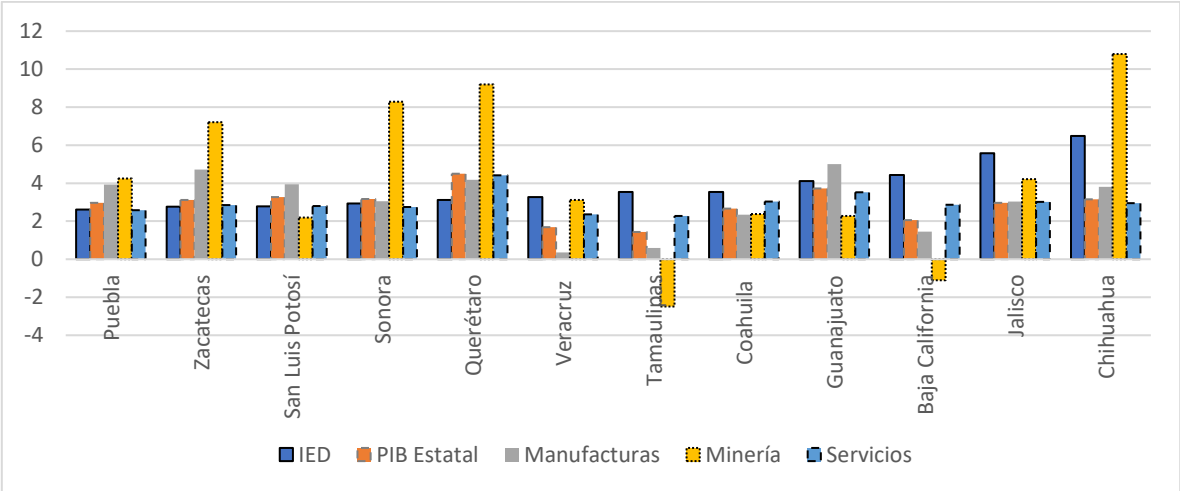
El coeficiente de correlación es una medida de la relación lineal entre las variables, tomando una escala que va de -1 a 1, en donde -1 significa correlación negativa perfecta, y 1 correlación positiva perfecta. Durante el periodo 2005-2017, la

⁷ Por ejemplo, durante el periodo 2005-2017 la participación de IED en Nuevo León, Estado de México y Ciudad de México fue de 9%, 10% y 19% respectivamente, mayor a la media nacional del 3.1%.

participación de la IED para el conjunto de los estados seleccionados osciló entre el 2.6% y 6.4% promedio. Los resultados del cuadro permiten mostrar que la tasa de crecimiento de los flujos de IED muestra una relación negativa con el PIB y las manufacturas, con un valor de -0.032 y -0.029 respectivamente. Mientras que, se observa una relación positiva con la minería y los servicios con un coeficiente de 0.16 y 0.08 respectivamente (Tabla 3.1). Destaca que la relación más alta se da en el caso de la tasa de crecimiento de la IED y la evolución del sector minero, lo que refuerza la idea de que la IED se ha concentrado en estos estados principalmente para la explotación de los recursos mineros, y en segundo lugar en el sector servicios, es decir, hay cierta evidencia de una terciarización y reprimarización de las actividades en estos estados. Lo que también afecta negativamente al crecimiento económico por el impacto negativo en el sector manufacturero, en el sentido de la hipótesis kaldoriana.

En la siguiente grafica (3.1) se presentan a nivel estatal la tasa de crecimiento promedio durante el periodo de estudio del PIB estatal, manufacturas, minería y servicios. Se observa de manera general que en aquellos estados en donde ingresó mayor IED el sector más dinámico fue la minería, a excepción de San Luis Potosí, Baja California, Tamaulipas y Guanajuato. Cabe señalar que en el caso de San Luis Potosí y Guanajuato fue donde el sector manufacturero tuvo el mayor crecimiento.

Grafica 3.1 Relación entre la IED y los sectores económicos en los principales estados, 2005-2017.



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI (2019) Y Secretaría de Economía (2019).

Cabe resaltar que, para el pensamiento de la CEPAL resulta necesario un programa de inversiones sobre los sectores estratégicos de la economía que permitan lograr el desarrollo industrial, sin embargo, no se ve reflejado en el caso mexicano, dado que los coeficientes de correlación entre la IED y los sectores económicos mostraron una baja relación, inclusive con resultados negativos.

3.2 Efectos de la IED sobre la FBCF, productividad y ocupación, 2005-2017.

La caracterización de la FBCF en México mostró que el incremento de los flujos de IED no tuvo un impacto significativo. La correlación entre el crecimiento de la FBCF y la IED muestran una relación negativa con un coeficiente del -0.07 (Ver tabla 3.2). Se puede observar que, gráficamente los estados con mayor crecimiento de la FBCF fueron estados con un bajo nivel de IED, mientras que, aquellos que captaron una mayor proporción de IED mantuvieron un crecimiento de la FBCF relativamente bajo. Asimismo, el análisis por estado muestra alta heterogeneidad. Por ejemplo, estados como Puebla y Querétaro tienen un mayor crecimiento de la FBCF, aun cuando la tasa de crecimiento de la IED es menor, a excepción de Jalisco. Mientras que en el resto de los estados el aumento de la IED significó una disminución de la FBCF (Grafica 3.2).

Tabla 3.2 Coeficiente de correlación entre la IED y los indicadores económicos, 2005-2017.

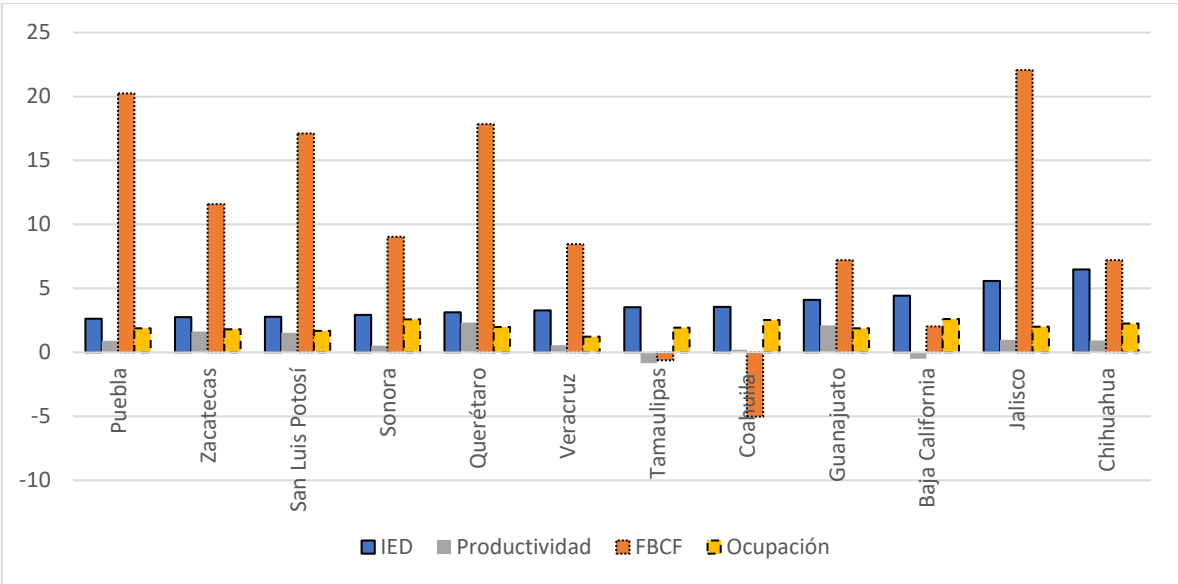
IED	FBCF	Productividad	Ocupación
COEF.DE.CORREL.	-0.0899	-0.11748	0.28912

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI (2019) Y Secretaría de Economía (2019).

En el caso de la tasa de crecimiento de la productividad promedio, durante 2005-2017 el coeficiente de correlación con la IED fue de -0.11. Esto muestra de manera preliminar que no hay evidencia de que la IED sea un elemento dinamizador de la productividad para el caso de estos estados. Gráficamente se observa que en términos de la productividad destacan Zacatecas, San Luis Potosí, Querétaro y Guanajuato. En Jalisco y Chihuahua a pesar de ser estados con mayor recepción de IED, tuvieron un nivel en la tasa de crecimiento de la productividad menor. No se constata gráficamente un impacto directo de ambas variables, infiriendo que el

impacto de la IED sobre el crecimiento de la productividad es marginal o a través de vías indirectas.

Grafica 3.2 Relación entre la IED y los indicadores económicos en los principales estados, 2005-2017.



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI (2019) Y Secretaría de Economía (2019).

Si bien hubo un crecimiento de la productividad total en algunos estados, esto no necesariamente significó crecimiento de la productividad industrial, de hecho, la dinámica del sector industrial fue limitada. Con respecto al coeficiente de correlación entre los flujos de IED y empleo durante 2005-2017 destaca que fue positivo (0.28) y tuvo el nivel más alto de los coeficientes de correlación de la IED con respecto a los otros indicadores. Hay que destacar que, en el caso de Jalisco y Chihuahua a pesar de que la tasa de crecimiento de la IED fue mayor que Sonora y Coahuila, la tasa de crecimiento promedio de la ocupación durante ese periodo fue menor en Jalisco y Chihuahua (Ver grafica 3.2).

La caracterización de lo analizado hasta aquí, podemos afirmar que la relación entre el comportamiento de la IED y el desarrollo regional en términos de los indicadores analizados es poco clara, inclusive se presentaron marcadas diferencias de crecimiento entre regiones y sectores.

La teoría convencional indica que el crecimiento de los flujos de IED *per se* promueve la productividad a través de las cadenas globales de valor, la creación y el aprendizaje de nuevos procesos productivos. Sin embargo, los resultados en el crecimiento de la productividad en los estados de México aquí analizados discrepan de dicho argumento, pues los niveles de productividad a partir de la entrada de IED han sido bajos. Por ejemplo, a nivel global la tasa de crecimiento promedio de la productividad fue del 0.45%, con una marcada heterogeneidad en las tasas de crecimiento entre los estados y las regiones. Con los datos a nivel estatal no se cuenta con información acerca de IED por actividad económica y por sector en los estados. Una explicación de lo anterior se relaciona con la baja integración que tienen las transnacionales al restringir los procesos de difusión tecnológica y conocimiento al interior de las regiones receptoras de esta inversión, lo que limita el desarrollo de proveeduría local, de pequeñas y medianas empresas nacionales, que pueden articularse a la cadena de valor y que puedan desarrollarse a través los *spillovers* tecnológicos resultado de la transferencia tecnológica. Por otro lado, como dichas empresas transnacionales en su búsqueda de disminuir los costos, operan con sus subsidiarias u otras empresas de los mercados externos, esto produce una disminución de la complejidad de las cadenas y número de nodos de la industria manufacturera a nivel doméstico, lo que termina por disminuir el desarrollo industrial y el mercado interno potencial de los productos de este sector, idea fundamental de Smith (1776) y Young (1928) respecto al desarrollo del sector manufacturero. Y esta es un hecho que puede explicar el bajo el impacto de la IED en los niveles de productividad en los estados y el escaso impacto homogeneizador al interior de las regiones. Para Balderas (2010) hay discrepancias en cuanto al impacto de la IED sobre los niveles de productividad entre sectores de la economía doméstica, pues los hallazgos en el incremento de la productividad a partir de la presencia de empresas transnacionales han sido débiles.

Por otro lado, existe evidencia de que la IED se ha ubicado en el sector minero, generando ciertos procesos de reprimarización de la economía y neoextractivismo cuyo impacto en el desarrollo económico es muy limitado, ya que dicha producción de recursos naturales no necesariamente es utilizada por el sector manufacturero

doméstico, sino que es materia prima que se exporta a otros países quienes producen bienes intermedios que después son importados por el sector industrial transnacional para la maquila en sus productos finales.

3.3 Análisis econométrico del efecto de la IED en el desempeño macro-meso-económico de los estados

Después de realizar un análisis del comportamiento de la IED y la caracterización de la dinámica industrial en los estados, resulta importante hacer un análisis de la causalidad e impacto de los flujos de la IED sobre las variables macroeconómicas y mesoeconómicas de los estados consideradas importantes para el análisis del desarrollo durante el periodo 2005-2017. En esta lógica se plantea un modelo econométrico de datos panel. Hay que resaltar que la estimación del modelo toma en cuenta explícitamente la heterogeneidad entre unidades en el tiempo (Gujarati & Porter, 2009).

Para el estudio de los efectos de la IED sobre el desarrollo industrial, los datos utilizados para la construcción del modelo econométrico se obtuvieron de la base de datos del INEGI y la Secretaría de Economía, principalmente sobre entradas de IED, PIB manufacturero, servicios, minería, empleo, FBCF y PIB estatal durante el periodo 2005-2017.

La estructura general en el modelo de datos panel es el siguiente:

$$Y_{it} = \alpha + \beta_1 X_{it} + e_{it}$$

Donde:

i es la i – ésima *unida transversal* (estado)

t es el tiempo

Se pretende corroborar la existencia de una relación directa entre la tasa de crecimiento de la IED con respecto a la tasa de crecimiento de: PIB estatal, sector industrial, minería, servicios, FBCF, empleo y productividad. Además de comparar los efectos relativos de los impactos de la IED entre las variables dependientes.

Por tal motivo se proponen los siguientes modelos:

$$Empleo = \theta_1 + \theta_2 IED + e_{it}$$

$$FBCF = \delta_1 + \delta_2 IED + e_{it}$$

$$Manufacturas = \alpha_1 + \alpha_2 IED + e_{it}$$

$$Mineria = \gamma_1 + \gamma_2 IED + e_{it}$$

$$PIBT = \varepsilon_1 + \varepsilon_2 IED + e_{it}$$

$$Servicios = \beta_1 + \beta_2 IED + e_{it}$$

$$Productividad = \mu_1 + \mu_2 IED + e_{it}$$

En donde la IED es la variable explicativa. El modelo se basa en una metodología de panel (Apéndice A). La evaluación de las pruebas de hipótesis para cada una de las variables permitió identificar el mejor modelo que explica la relación de variables. Para un primer momento la prueba que permitió identificar el mejor modelo entre efectos aleatorios y Pool, se utilizó la Prueba de Breusch Pagan⁸, en donde la H_0 es el Modelo Pool (Ver apéndice B).

Modelo Pool, IED y empleo.

```
Residuals:
  Min.      1st Qu.      Median      3rd Qu.      Max.
-8.4402980 -1.7800045  0.0010555  1.4827727  7.9509800

Coefficients:
              Estimate Std. Error t-value Pr(>|t|)
(Intercept)  2.14480872  0.12979961  16.524  <2e-16 ***
IED.C        -0.00014313  0.00043500  -0.329  0.7423
---
Signif. codes:  0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Total Sum of Squares: 2395.5
Residual Sum of Squares: 2394.8
R-Squared: 0.00028332
Adj. R-Squared: -0.0023337
F-statistic: 0.108261 on 1 and 382 DF, p-value: 0.74231
```

⁸ En la prueba de Breusch Pagan si p-value es mayor a 0.05, se acepta la H_0 .

En el modelo correspondiente al empleo se utilizó el método Pool. La regresión mostró que la variable IED no es significativa, mostrando un coeficiente negativo. Inclusive, si el coeficiente fuera significativo, esto implicaría que a medida que aumenta el crecimiento de la IED en una unidad porcentual, hay una disminución en el crecimiento del empleo de 0.000143 unidades porcentuales.

Modelo Pool, IED y FBCF.

```
Unbalanced Panel: n = 33, T = 1-13, N = 416
Residuals:
  Min.  1st Qu.  Median  3rd Qu.  Max.
-95.4706 -34.0190  -5.3075  23.1381  544.5843
Coefficients:
              Estimate Std. Error t-value Pr(>|t|)
(Intercept) 11.5971583  2.5634862  4.5240 7.939e-06 ***
IED.C       -0.0026353  0.0089161  -0.2956  0.7677
---
Signif. codes:  0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Total Sum of Squares: 1100900
Residual Sum of Squares: 1100700
R-Squared: 0.00021098
Adj. R-Squared: -0.002204
F-statistic: 0.0873629 on 1 and 414 DF, p-value: 0.76771
Pooling Model
```

Para observar los impactos de la IED en la FBCF el modelo que se designó fue Pool, y al correr la regresión, la variable no mostró significancia estadística, y adicionalmente el coeficiente fue negativo. Lo anterior muestra que la IED no ha influido de manera significativa en la FBCF.

Modelo Pool, IED y Manufacturas.

```
Residuals:
  Min.  1st Qu.  Median  3rd Qu.  Max.
-30.991887 -3.193003  0.061921  3.150748  34.723076
Coefficients:
              Estimate Std. Error t-value Pr(>|t|)
(Intercept) 1.6340498  0.3178245  5.1414 4.215e-07 ***
IED.C       0.0014469  0.0011054  1.3089  0.1913
---
Signif. codes:  0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Total Sum of Squares: 16989
Residual Sum of Squares: 16919
R-Squared: 0.0041214
Adj. R-Squared: 0.0017159
F-statistic: 1.71332 on 1 and 414 DF, p-value: 0.19128
Pooling Model
```

Para las manufacturas se utilizó el modelo Pool, ya que las pruebas mostraron una mayor consistencia. La variable no mostró significancia estadística, mientras que el coeficiente fue positivo, sin embargo, fue un valor bajo.

Las pruebas de hipótesis para los modelos correspondientes al sector minero y el PIB total arrojaron resultados en p-value menores a 0.05, rechazando la H_0 que acepta el modelo Pool. En consecuencia, se recurrió a la prueba de efectos fijos vs Pool⁹, donde si se acepta la H_0 el mejor modelo es Pool. Sin embargo, se siguió rechazando la H_0 , pues el valor en p-value fue menor a 0.05, siendo necesario entonces un modelo alternativo (Ver apéndice B).

Modelo de efectos aleatorios, IED y minería.

```

Effects:
              var std.dev share
idiosyncratic 437.875  20.925 0.919
individual    38.843   6.232 0.081
theta:
  Min. 1st Qu.  Median    Mean 3rd Qu.    Max.
0.04161 0.31851 0.31851 0.31743 0.31851 0.31851

Residuals:
  Min. 1st Qu.  Median    Mean 3rd Qu.    Max.
-70.331 -9.493  -2.170  -0.008   5.398 249.465

Coefficients:
              Estimate Std. Error z-value Pr(>|z|)
(Intercept)  4.0646976   1.5102440   2.6914 0.007115 **
IED.C       -0.0031795   0.0036701  -0.8663 0.386315
---
Signif. codes:  0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Total Sum of Squares: 181000
Residual sum of Squares: 180650
R-Squared: 0.0019202
Adj. R-Squared: -0.00049064
Chisq: 0.750508 on 1 DF, p-value: 0.38632
Oneway (individual) effect Random Effect Model
(Swamy-Arora's transformation)

```

Debido a que se rechazó la H_0 en el caso de la minería y el PIB total, se recurrió a la prueba de efectos aleatorios vs efectos fijos (Hausman -Test)¹⁰. En esta prueba, si se acepta la H_0 el mejor modelo es efectos aleatorios. En dicha prueba se aceptó la H_0 , por lo que, el mejor modelo para la minería y el PIB total es efectos aleatorios.

En el caso de la minería, el valor de p-value no mostró significancia estadística, mientras que el valor del coeficiente fue negativo. Lo anterior muestra que los flujos de IED no tuvieron un impacto positivo sobre el crecimiento del sector minero.

⁹ En la prueba de Efectos fijos vs Pool si p-value es mayor a 0.05, se acepta la H_0 .

¹⁰ En la prueba de Hausman-Test si p-value es mayor a 0.05, se acepta la H_0 .

Modelo de efectos aleatorios, IED y PIB total.

```
Effects:
      var std.dev share
idiosyncratic 12.703  3.564 0.865
individual    1.990  1.411 0.135
theta:
  Min. 1st Qu.  Median    Mean 3rd Qu.    Max.
0.07018 0.42612 0.42612 0.42482 0.42612 0.42612

Residuals:
  Min. 1st Qu.  Median    Mean 3rd Qu.    Max.
-17.9905 -1.3519  0.3906  -0.0022  2.0034  13.6931

Coefficients:
              Estimate Std. Error z-value Pr(>|z|)
(Intercept)  2.48003054 0.30472745  8.1385 4.001e-16 ***
IED.C        0.00042232 0.00062795  0.6725  0.5012
---
Signif. codes:  0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Total Sum of Squares:    5254.4
Residual Sum of Squares: 5245.2
R-Squared:               0.0017882
Adj. R-Squared:         -0.00062291
Chisq: 0.452319 on 1 DF, p-value: 0.50124
Oneway (individual) effect Random Effect Model
(Swamy-Arora's transformation)
```

En el modelo del PIB total se utilizó el método de efectos aleatorios. La variable no mostró significancia estadística, ya que fue mayor a 0.05, mientras que el valor del coeficiente fue positivo, sin embargo, fue bajo, mostrando que los efectos de la IED no fueron significativos.

Modelo Pool, IED y servicios.

```
Residuals:
  Min. 1st Qu.  Median    3rd Qu.    Max.
-11.54695 -1.02459  0.36996  1.67391  10.09516

Coefficients:
              Estimate Std. Error t-value Pr(>|t|)
(Intercept)  2.97082120 0.14197674  20.9247 <2e-16 ***
IED.C        0.00015956 0.00049381  0.3231  0.7468
---
Signif. codes:  0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Total Sum of Squares:    3377.1
Residual sum of Squares: 3376.3
R-Squared:               0.00025212
Adj. R-Squared:         -0.0021627
F-statistic: 0.104404 on 1 and 414 DF, p-value: 0.74677
Pooling Model
```

En el modelo correspondiente al sector servicios se empleó el método Pool. Los resultados mostraron que la variable no tiene significancia estadística, mientras que el valor del coeficiente fue positivo.

Modelo Pool, IED y productividad

```

plm(formula = PROD.C ~ IED.C, data = Modelo_1, model = "pooling",
     index = c("Estado", "Periodo"))

Unbalanced Panel: n = 33, T = 1-12, N = 384

Residuals:
    Min.    1st Qu.    Median    3rd Qu.    Max.
-35.82284 -2.23554    0.40899    2.49751    56.05886

Coefficients:
              Estimate Std. Error t-value Pr(>|t|)
(Intercept) 0.42634433  0.27734350   1.5372   0.1251
IED.C       0.00056284  0.00092946   0.6056   0.5452

Total Sum of Squares:    10944
Residual Sum of Squares: 10933
R-Squared:                0.00095904
Adj. R-Squared:          -0.0016562
F-Statistic: 0.366706 on 1 and 382 DF, p-value: 0.54516

```

En el modelo de productividad, se utilizó el método Pool y se observó que la variable no fue significativa. Mientras que el valor del coeficiente a pesar de ser positivo fue bajo.

Tabla 3.3 Comparación de los coeficientes

Variable dependiente	Coficiente	Pool	Fijos	Aleatorios
PIB estatal	ε_2	0.000313 (0.6351)	0.000481 (0.4488)	0.000422 (0.5012)
	ε_1	2.479286 (2.4792)		2.480030 (2.4800)
Minería	γ_2	-0.003135 (0.4050)	-0.003254 (0.3906)	-0.003179 (0.3863)
	γ_1	4.042437 (4.042)		4.064697 (4.0646)
Manufacturas	α_2	0.001446 (0.1913)	0.001394 (0.2131)	0.001429 (0.1916)
	α_1	1.634049 (1.6340)		1.633212 (1.6332)
Servicios	β_2	0.000159 (0.7468)	0.000279 (0.5834)	0.000163 (0.7406)
	β_1	2.970821 (2.9708)		2.970650 (2.9706)
FBCF	δ_2	-0.002635 (0.7677)	-0.003297 (0.7237)	-0.002635 (0.7676)
	δ_1	11.59715 (11.5971)		11.597150 (11.5971)
Empleo	θ_2	-0.000143 (0.7423)	-0.000069 (0.8771)	-0.000131 (0.7622)
	θ_1	2.144808 (2.1448)		2.144733 (2.1447)
Productividad	μ_2	0.000562 (0.5452)	0.000531 (0.5786)	0.000557 (0.5475)
	μ_1	0.426344 (0.4263)		0.426542 (0.426)

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI. p-value entre paréntesis.

En la table 3.3 se observa que en todos los casos las variables resultan no significativas. Cabe resaltar que, en los modelos correspondientes a las variables minería, FBCF y empleo el valor de los coeficientes en los tres métodos fueron negativos, lo que indica poca evidencia de los efectos de la IED sobre estos indicadores. De la misma forma hay poca evidencia de que la IED sea un mecanismo dinamizador del desarrollo regional en México, pues no existe evidencia estadística que lo afirme.

En el modelo de efectos aleatorios todas las variables no mostraron significancia estadística. Se verificó que los modelos no presentaran problemas de heterocedasticidad. Con la prueba de Breusch-Pagan se observó que la variable PIB total y sector minero mostraron problemas de heterocedasticidad. Se planteó un modelo Pool y de efectos aleatorios robustos a la heterocedasticidad para controlarla.

Con los nuevos modelos los resultados mostraron que las variables continuaron siendo no significativas, mientras que el valor de los coeficientes en la minería, la FBCF y el empleo continuaron mostrando un resultado negativo (Ver apéndice C). Por otra parte, se observa que el valor del coeficiente entre la IED y el sector servicios, PIB total y productividad fue bajo. El sector manufacturero que es el de mayor importancia para el análisis, si bien dentro de los resultados mostró efectos positivos, estos fueron no significativos.

De esta manera, los resultados muestran que no existe evidencia estadística robusta que sostenga que la IED tiene un impacto dinamizador en el desarrollo de la economía mexicana, al parecer las estrategias de las grandes empresas transnacionales solo tienen impactos a nivel de sus ganancias a través de la disminución de los costos y eficiencia productiva derivada de la particular articulación internacional con la que operan sus cadenas globales de valor, sin embargo, con magros efectos a nivel meso y macroeconómicos. Hay que resaltar que el carácter maquilador de la industria manufacturera de exportación muestra sus limitados efectos sobre la tasa de crecimiento de la productividad y la tasa de crecimiento de la FBCF durante el periodo de estudio (hay que recordar que, la tasa

de crecimiento pasó de 29.2% en 2005, a 3.6% en 2018; mientras que, la tasa de crecimiento de la productividad pasó de 0.9% a 0.2%), pues como ya se ha expuesto en el capítulo 2 dichas variables presentan una tendencia a la baja. Esto indica que a pesar de la entrada de IED los indicadores de desempeño industrial y en los niveles de inversión son poco prometedores si el Estado sigue sin incidir en la articulación industrial a través de una política más activa.

Conclusiones

El desarrollo económico regional de México ha significado por mucho tiempo un proceso de creciente desigualdad productiva entre las entidades federativas. El resultado de la entrada de IED ha tenido poco arrastre a nivel regional de los estados más dinámicos y que concentran las principales actividades económicas, comerciales e industriales.

La alta heterogeneidad productiva es una característica de las regiones de México, pues solo ha sido un limitado grupo de estados quienes han alcanzado un nivel de crecimiento y desarrollo significativo. Sin embargo, la región sur ha quedado rezagada.

Para Guillen Romo (2013), la puesta en marcha del proyecto neoliberal en México se llevó a cabo en un momento en donde los mercados mundiales demandaban, por un lado, alta calidad de productos con bajo costo, producción en lotes, en donde el concepto de innovación quedo en segundo plano. El resultado fue que las empresas transfirieron la demanda de insumos intermedios y de procesos de innovación y diseño a filiales en países desarrollados, mientras que los requerimientos de maquila ya sea de segunda o tercera generación se centraron en filiales de países en desarrollo. La IED propició un proceso de cambio organizacional de la empresa extranjera, pero no de un cambio en la estructura económica de los países en desarrollo, ya que no hubo integración de la empresa trasnacional con la industria nacional, razón por la cual el desarrollo industrial ha quedado estancado (Guillén Romo H. , 2013).

Con la entrada de IED los problemas estructurales entre las regiones del norte, centro y sur de México se agudizaron aún más. Los nuevos procesos industriales y de organización no han sido capaces de generar un cambio en la estructura económica de las regiones, sobre todo de la industria manufacturera. Por tal motivo, se hace perentorio regresar al análisis del programa de políticas económicas que establece la escuela estructuralista clásica de la CEPAL, para lograr el diseño de políticas industriales que permitan aprovechar la estructura actual de las cadenas de valor. En México el cambio estructural en los ochenta se llevó a cabo sin la

dirección del Estado en un conjunto de políticas industriales proactivas que favorecieran la creación de capacidades locales, conocimientos e innovación. En este sentido, Kaldor (1996) tiene razón al mencionar que, si bien el desarrollo industrial es un medio para alcanzar el desarrollo económico, este debe ir respaldado por instrumentos de política económica que favorezcan el desarrollo de tecnologías propias, así como de una intervención más directa del Estado sobre la planificación industrial.

En el presente estudio se encontró evidencia que indica que la IED no ha sido un elemento dinamizador del desarrollo económico regional, dado que, el sector manufacturero mostró una tendencia decreciente de su aportación al producto nacional, así como también una creciente divergencia industrial entre los estados centrales y periféricos. En suma, la evidencia sugiere que la entrada de IED debe acompañarse de políticas industriales y una planificación estatal que tenga por objetivo el desarrollo del tejido productivo al interior del país, insertando a la micro, pequeña y mediana empresa a la dinámica de las cadenas de valor, que favorezcan el aumento de la productividad, y, por ende, la eficiencia de las empresas y el crecimiento de los salarios.

Apéndice

A. Regresiones

Modelo Pool

PIB Total

```
plm(formula = PIBTC ~ IED.C, data = Modelo_1, model = "pooling",
     index = c("Estado", "Periodo"))

Unbalanced Panel: n = 33, T = 1-13, N = 416

Residuals:
  Min. 1st Qu.  Median  3rd Qu.   Max.
-17.91999 -1.57102  0.54728  2.19284  13.77791

Coefficients:
              Estimate Std. Error t-value Pr(>|t|)
(Intercept)  2.47928641  0.18986041  13.0585 <2e-16 ***
IED.C        0.00031359  0.00066036  0.4749  0.6351
---
Signif. codes:  0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Total Sum of Squares: 6041
Residual Sum of Squares: 6037.7
R-Squared: 0.00054443
Adj. R-Squared: -0.0018697
F-statistic: 0.225515 on 1 and 414 DF, p-value: 0.63512
```

PIB minería

```
plm(formula = PIBMIC ~ IED.C, data = Modelo_1, model = "pooling",
     index = c("Estado", "Periodo"))

Unbalanced Panel: n = 33, T = 1-13, N = 416

Residuals:
  Min. 1st Qu.  Median  3rd Qu.   Max.
-58.4201 -9.9505  -2.4102  5.5687  261.3767

Coefficients:
              Estimate Std. Error t-value Pr(>|t|)
(Intercept)  4.0424379  1.0817432  3.7370 0.0002124 ***
IED.C       -0.0031358  0.0037624 -0.8334 0.4050751
---
Signif. codes:  0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Total Sum of Squares: 196330
Residual Sum of Squares: 196000
R-Squared: 0.001675
Adj. R-Squared: -0.00073638
F-statistic: 0.694628 on 1 and 414 DF, p-value: 0.40508
```

PIB Manufacturas

```
plm(formula = PIBMC ~ IED.C, data = Modelo_1, model = "pooling",
     index = c("Estado", "Periodo"))

Unbalanced Panel: n = 33, T = 1-13, N = 416

Residuals:
  Min. 1st Qu.  Median  3rd Qu.   Max.
-30.991887 -3.193003  0.061921  3.150748  34.723076

Coefficients:
              Estimate Std. Error t-value Pr(>|t|)
(Intercept)  1.6340498  0.3178245  5.1414 4.215e-07 ***
IED.C        0.0014469  0.0011054  1.3089  0.1913
---
Signif. codes:  0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Total Sum of Squares: 16989
Residual Sum of Squares: 16919
R-Squared: 0.0041214
Adj. R-Squared: 0.0017159
F-statistic: 1.71332 on 1 and 414 DF, p-value: 0.19128
```

PIB Servicios

```
plm(formula = PIBSERC ~ IED.C, data = Modelo_1, model = "pooling",
     index = c("Estado", "Periodo"))

Unbalanced Panel: n = 33, T = 1-13, N = 416

Residuals:
  Min. 1st Qu.  Median  3rd Qu.   Max.
-11.54695 -1.02459  0.36996  1.67391  10.09516

Coefficients:
              Estimate Std. Error t-value Pr(>|t|)
(Intercept)  2.97082120  0.14197674  20.9247 <2e-16 ***
IED.C        0.00015956  0.00049381  0.3231  0.7468
---
Signif. codes:  0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Total Sum of Squares: 3377.1
Residual Sum of Squares: 3376.3
R-Squared: 0.00025212
Adj. R-Squared: -0.0021627
F-statistic: 0.104404 on 1 and 414 DF, p-value: 0.74677
```

FBCF

```
plm(formula = FBCF.C ~ IED.C, data = Modelo_1, model = "pooling",
     index = c("Estado", "Periodo"))

Unbalanced Panel: n = 33, T = 1-13, N = 416

Residuals:
  Min. 1st Qu.  Median  3rd Qu.   Max.
-95.4706 -34.0190  -5.3075  23.1381  544.5843

Coefficients:
              Estimate Std. Error t-value Pr(>|t|)
(Intercept)  11.5971583  2.5634862  4.5240 7.939e-06 ***
IED.C       -0.0026353  0.0089161  -0.2956  0.7677
---
Signif. codes:  0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Total Sum of Squares: 1100900
Residual Sum of Squares: 1100700
R-Squared: 0.00021098
Adj. R-Squared: -0.002204
F-statistic: 0.0873629 on 1 and 414 DF, p-value: 0.76771
```

Empleo

```
plm(formula = Empleo ~ IED.C, data = Modelo_1, model = "pooling",
     index = c("Estado", "Periodo"))

Unbalanced Panel: n = 33, T = 1-12, N = 384

Residuals:
  Min. 1st Qu.  Median  3rd Qu.   Max.
-8.4402980 -1.7800045  0.0010555  1.4827727  7.9509800

Coefficients:
              Estimate Std. Error t-value Pr(>|t|)
(Intercept)  2.14480872  0.12979961  16.524 <2e-16 ***
IED.C       -0.00014313  0.00043500  -0.329  0.7423
---
Signif. codes:  0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Total Sum of Squares: 2395.5
Residual Sum of Squares: 2394.8
R-Squared: 0.00028332
Adj. R-Squared: -0.0023337
F-statistic: 0.108261 on 1 and 382 DF, p-value: 0.74231
```

Productividad

```
plm(formula = PROD.C ~ IED.C, data = Modelo_1, model = "pooling",
     index = c("Estado", "Periodo"))
```

Unbalanced Panel: n = 33, T = 1-12, N = 384

```
Residuals:
  Min.    1st Qu.    Median    3rd Qu.    Max.
-35.82284 -2.23554  0.40899  2.49751  56.05886
```

```
Coefficients:
              Estimate Std. Error t-value Pr(>|t|)
(Intercept)  0.42634433  0.27734350  1.5372  0.1251
IED.C        0.00056284  0.00092946  0.6056  0.5452
```

```
Total Sum of Squares: 10944
Residual Sum of Squares: 10933
R-Squared: 0.00095904
Adj. R-Squared: -0.0016562
F-statistic: 0.366706 on 1 and 382 DF, p-value: 0.54516
```

Modelo de Efectos Fijos

PIB Total

Oneway (individual) effect Within Model

```
Call:
plm(formula = PIBTC ~ IED.C, data = Modelo_1, model = "within",
     index = c("Estado", "Periodo"))
```

Unbalanced Panel: n = 33, T = 1-13, N = 416

```
Residuals:
  Min.    1st Qu.    Median    3rd Qu.    Max.
-18.08602 -1.47966  0.39018  1.90943  13.58976
```

```
Coefficients:
              Estimate Std. Error t-value Pr(>|t|)
IED.C 0.00048161 0.00063521 0.7582 0.4488
```

```
Total Sum of Squares: 4859.8
Residual Sum of Squares: 4852.5
R-Squared: 0.0015026
Adj. R-Squared: -0.084755
F-statistic: 0.574853 on 1 and 382 DF, p-value: 0.4488
```

PIB minero

Oneway (individual) effect Within Model

```
Call:
plm(formula = PIBMIC ~ IED.C, data = Modelo_1, model = "within",
     index = c("Estado", "Periodo"))
```

Unbalanced Panel: n = 33, T = 1-13, N = 416

```
Residuals:
  Min.    1st Qu.    Median    3rd Qu.    Max.
-95.77470 -8.86663 -0.81583  6.67026  224.02170
```

```
Coefficients:
              Estimate Std. Error t-value Pr(>|t|)
IED.C -0.0032054 0.0037294 -0.8595 0.3906
```

```
Total Sum of Squares: 167590
Residual Sum of Squares: 167270
R-Squared: 0.0019301
Adj. R-Squared: -0.084291
F-statistic: 0.738741 on 1 and 382 DF, p-value: 0.3906
```

PIB manufacturero

Oneway (individual) effect Within Model

```
Call:
plm(formula = PIBMC ~ IED.C, data = Modelo_1, model = "within",
     index = c("Estado", "Periodo"))
```

Unbalanced Panel: n = 33, T = 1-13, N = 416

```
Residuals:
  Min.    1st Qu.    Median    3rd Qu.    Max.
-31.674362 -2.650103  0.074148  2.895915  34.047452
```

```
Coefficients:
              Estimate Std. Error t-value Pr(>|t|)
IED.C 0.0013949 0.0011185 1.2471 0.2131
```

```
Total Sum of Squares: 15106
Residual Sum of Squares: 15045
R-Squared: 0.0040551
Adj. R-Squared: -0.081982
F-statistic: 1.55536 on 1 and 382 DF, p-value: 0.21311
```

PIB Servicios

Oneway (individual) effect Within Model

```
Call:
plm(formula = PIBSERC ~ IED.C, data = Modelo_1, model = "within",
     index = c("Estado", "Periodo"))
```

Unbalanced Panel: n = 33, T = 1-13, N = 416

```
Residuals:
  Min.    1st Qu.    Median    3rd Qu.    Max.
-13.29443 -0.84165  0.48155  1.57918  8.33590
```

```
Coefficients:
              Estimate Std. Error t-value Pr(>|t|)
IED.C 0.00027904 0.00050834 0.5489 0.5834
```

```
Total Sum of Squares: 3110.2
Residual Sum of Squares: 3107.7
R-Squared: 0.00078819
Adj. R-Squared: -0.085531
F-statistic: 0.301325 on 1 and 382 DF, p-value: 0.58337
```

FBCF

Oneway (individual) effect within Model

Call:
plm(formula = FBCF.C ~ IED.C, data = Modelo_1, model = "within",
index = c("Estado", "Periodo"))

Unbalanced Panel: n = 33, T = 1-13, N = 416

Residuals:

Min.	1st Qu.	Median	3rd Qu.	Max.
-107.3575	-31.5627	-4.1775	23.7240	502.7618

Coefficients:

	Estimate	Std. Error	t-value	Pr(> t)
IED.C	-0.0032974	0.0093213	-0.3537	0.7237

Total Sum of Squares: 1045300
Residual Sum of Squares: 1044900
R-Squared: 0.00032747
Adj. R-Squared: -0.086032
F-statistic: 0.125135 on 1 and 382 DF, p-value: 0.72373

Empleo

Oneway (individual) effect Within Model

Call:
plm(formula = Empleo ~ IED.C, data = Modelo_1, model = "within",
index = c("Estado", "Periodo"))

Unbalanced Panel: n = 33, T = 1-12, N = 384

Residuals:

Min.	1st Qu.	Median	3rd Qu.	Max.
-8.55723	-1.67811	-0.02337	1.52184	7.86684

Coefficients:

	Estimate	Std. Error	t-value	Pr(> t)
IED.C	-6.9179e-05	4.4715e-04	-0.1547	0.8771

Total Sum of Squares: 2161.2
Residual Sum of Squares: 2161.1
R-Squared: 6.8381e-05
Adj. R-Squared: -0.094211
F-statistic: 0.0239351 on 1 and 350 DF, p-value: 0.87714

Productividad

Oneway (individual) effect within Model

Call:
plm(formula = PROD.C ~ IED.C, data = Modelo_1, model = "within",
index = c("Estado", "Periodo"))

Unbalanced Panel: n = 33, T = 1-12, N = 384

Residuals:

Min.	1st Qu.	Median	3rd Qu.	Max.
-38.01328	-1.97199	0.20492	2.17235	53.87321

Coefficients:

	Estimate	Std. Error	t-value	Pr(> t)
IED.C	0.00053141	0.00095591	0.5559	0.5786

Total Sum of Squares: 9885.1
Residual Sum of Squares: 9876.4
R-Squared: 0.00088222
Adj. R-Squared: -0.09332
F-statistic: 0.309049 on 1 and 350 DF, p-value: 0.57862

Modelo de efectos aleatorios

PIB total

Oneway (individual) effect Random Effect Model
(Swamy-Arora's transformation)

Call:
plm(formula = PIBTC ~ IED.C, data = Modelo_1, model = "random",
index = c("Estado", "Periodo"))

Unbalanced Panel: n = 33, T = 1-13, N = 416

Effects:

	var	std.dev	share
idiosyncratic	12.703	3.564	0.865
individual	1.990	1.411	0.135

theta:

Min.	1st Qu.	Median	Mean	3rd Qu.	Max.
0.07018	0.42612	0.42612	0.42482	0.42612	0.42612

Residuals:

Min.	1st Qu.	Median	Mean	3rd Qu.	Max.
-17.9905	-1.3519	0.3906	-0.0022	2.0034	13.6931

Coefficients:

	Estimate	Std. Error	z-value	Pr(> z)
(Intercept)	2.48003054	0.30472745	8.1385	4.001e-16 ***
IED.C	0.00042232	0.00062795	0.6725	0.5012

Signif. codes: 0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Total Sum of Squares: 5254.4
Residual Sum of Squares: 5245.2
R-Squared: 0.0017882
Adj. R-Squared: -0.00062291
Chisq: 0.452319 on 1 DF, p-value: 0.50124

PIB Manufacturas

Oneway (individual) effect Random Effect Model
(Swamy-Arora's transformation)

Call:
plm(formula = PIBMC ~ IED.C, data = Modelo_1, model = "random",
index = c("Estado", "Periodo"))

Unbalanced Panel: n = 33, T = 1-13, N = 416

Effects:

	var	std.dev	share
idiosyncratic	39.385	6.276	0.959
individual	1.670	1.292	0.041

theta:

Min.	1st Qu.	Median	Mean	3rd Qu.	Max.
0.02055	0.19713	0.19713	0.19638	0.19713	0.19713

Residuals:

Min.	1st Qu.	Median	Mean	3rd Qu.	Max.
-31.126	-2.996	0.040	0.001	3.016	34.591

Coefficients:

	Estimate	Std. Error	z-value	Pr(> z)
(Intercept)	1.6332124	0.3857809	4.2335	2.301e-05 ***
IED.C	0.0014297	0.0010949	1.3058	0.1916

Signif. codes: 0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Total Sum of Squares: 16320
Residual Sum of Squares: 16254
R-Squared: 0.0040554
Adj. R-Squared: 0.0016498
Chisq: 1.70505 on 1 DF, p-value: 0.19163

PIB minería

```
Oneway (individual) effect Random Effect Model
(Swamy-Arora's transformation)

Call:
plm(formula = PIBMIC ~ IED.C, data = Modelo_1, model = "random",
     index = c("Estado", "Periodo"))

Unbalanced Panel: n = 33, T = 1-13, N = 416

Effects:
              var std.dev share
idiosyncratic 437.875  20.925 0.919
individual    38.843   6.232 0.081
theta:
  Min. 1st Qu.  Median    Mean 3rd Qu.    Max.
0.04161 0.31851 0.31851 0.31743 0.31851 0.31851

Residuals:
  Min. 1st Qu.  Median    Mean 3rd Qu.    Max.
-70.331 -9.493  -2.170   -0.008   5.398  249.465

Coefficients:
              Estimate Std. Error z-value Pr(>|z|)
(Intercept)  4.0646976  1.5102440  2.6914 0.007115 **
IED.C        -0.0031795  0.0036701  -0.8663 0.386315
---
Signif. codes:  0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Total Sum of Squares: 181000
Residual Sum of Squares: 180650
R-Squared: 0.0019202
Adj. R-Squared: -0.00049064
Chisq: 0.750508 on 1 DF, p-value: 0.38632
```

PIB servicios

```
Oneway (individual) effect Random Effect Model
(Swamy-Arora's transformation)

Call:
plm(formula = PIBSERC ~ IED.C, data = Modelo_1, model = "random",
     index = c("Estado", "Periodo"))

Unbalanced Panel: n = 33, T = 1-13, N = 416

Effects:
              var std.dev share
idiosyncratic 8.13540  2.85226 0.997
individual    0.02222  0.14907 0.003
theta:
  Min. 1st Qu.  Median    Mean 3rd Qu.    Max.
0.001363 0.017295 0.017295 0.017219 0.017295 0.017295

Residuals:
  Min. 1st Qu.  Median    Mean 3rd Qu.    Max.
-11.577 -1.029   0.376   0.000   1.664  10.065

Coefficients:
              Estimate Std. Error z-value Pr(>|z|)
(Intercept)  2.97065028  0.14420395  20.600 <2e-16 ***
IED.C        0.00016340  0.00049364   0.331  0.7406
---
Signif. codes:  0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Total Sum of Squares: 3368
Residual Sum of Squares: 3367.1
R-Squared: 0.00026932
Adj. R-Squared: -0.0021455
Chisq: 0.109564 on 1 DF, p-value: 0.74064
```

FBCF

```
Oneway (individual) effect Random Effect Model
(Swamy-Arora's transformation)

Call:
plm(formula = FBCF.C ~ IED.C, data = Modelo_1, model = "random",
     index = c("Estado", "Periodo"))

Unbalanced Panel: n = 33, T = 1-13, N = 416

Effects:
              var std.dev share
idiosyncratic 2735.4   52.3   1
individual     0.0     0.0   0
theta:
  Min. 1st Qu.  Median    Mean 3rd Qu.    Max.
0      0      0      0      0      0

Residuals:
  Min. 1st Qu.  Median    Mean 3rd Qu.    Max.
-95.4706 -34.0190 -5.3075  23.1381  544.5843

Coefficients:
              Estimate Std. Error z-value Pr(>|z|)
(Intercept) 11.5971583  2.5634862  4.5240 6.069e-06 ***
IED.C       -0.0026353  0.0089161  -0.2956  0.7676
---
Signif. codes:  0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Total Sum of Squares: 1100900
Residual Sum of Squares: 1100700
R-Squared: 0.00021098
Adj. R-Squared: -0.002204
Chisq: 0.0873629 on 1 DF, p-value: 0.76756
```

Empleo

```
Oneway (individual) effect Random Effect Model
(Swamy-Arora's transformation)

Call:
plm(formula = Empleo ~ IED.C, data = Modelo_1, model = "random",
     index = c("Estado", "Periodo"))

Unbalanced Panel: n = 33, T = 1-12, N = 384

Effects:
              var std.dev share
idiosyncratic 6.1745  2.4848 0.982
individual    0.1106  0.3326 0.018
theta:
  Min. 1st Qu.  Median    Mean 3rd Qu.    Max.
0.008837 0.092759 0.092759 0.092346 0.092759 0.092759

Residuals:
  Min. 1st Qu.  Median    Mean 3rd Qu.    Max.
-8.4509 -1.7810  0.0005 -0.0003  1.5107  7.7176

Coefficients:
              Estimate Std. Error z-value Pr(>|z|)
(Intercept)  2.14473384  0.14142288 15.1654 <2e-16 ***
IED.C       -0.00013128  0.00043392 -0.3025  0.7622
---
Signif. codes:  0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Total Sum of Squares: 2355.4
Residual Sum of Squares: 2354.4
R-Squared: 0.0004541
Adj. R-Squared: -0.0021625
Chisq: 0.0915314 on 1 DF, p-value: 0.76224
```

Productividad

```
Oneway (individual) effect Random Effect Model
(Swamy-Arora's transformation)

Call:
plm(formula = PROD.C ~ IED.C, data = Modelo_1, model = "random",
     index = c("Estado", "Periodo"))

Unbalanced Panel: n = 33, T = 1-12, N = 384

Effects:
              var std.dev share
idiosyncratic 28.2183  5.3121 0.982
individual    0.5048  0.7105 0.018
theta:
  Min. 1st Qu.  Median    Mean 3rd Qu.    Max.
0.008826 0.092658 0.092658 0.092246 0.092658 0.092658

Residuals:
  Min. 1st Qu.  Median    Mean 3rd Qu.    Max.
-36.02  -2.21   0.38   0.00   2.46   55.86

Coefficients:
              Estimate Std. Error z-value Pr(>|z|)
(Intercept)  0.42654277  0.30211549  1.4119  0.1580
IED.C        0.00055767  0.00092705  0.6015  0.5475
---
Total Sum of Squares: 10757
Residual Sum of Squares: 10747
R-Squared: 0.00094511
Adj. R-Squared: -0.0016702
Chisq: 0.361862 on 1 DF, p-value: 0.54747
```

B. Pruebas de hipótesis

Efectos aleatorios vs Pool

```
Lagrange Multiplier Test - (Breusch-Pagan) for unbalanced panels
data: Empleo ~ IED.C
chisq = 0.3618, df = 1, p-value = 0.5475
alternative hypothesis: significant effects

Lagrange Multiplier Test - (Breusch-Pagan) for unbalanced panels
data: FBCF.C ~ IED.C
chisq = 3.7895, df = 1, p-value = 0.05158
alternative hypothesis: significant effects

Lagrange Multiplier Test - (Breusch-Pagan) for unbalanced panels
data: PIBMC ~ IED.C
chisq = 3.3467, df = 1, p-value = 0.06734
alternative hypothesis: significant effects

Lagrange Multiplier Test - (Breusch-Pagan) for unbalanced panels
data: PIBMIC ~ IED.C
chisq = 14.099, df = 1, p-value = 0.0001734
alternative hypothesis: significant effects

Lagrange Multiplier Test - (Breusch-Pagan) for unbalanced panels
data: PIBTC ~ IED.C
chisq = 41.329, df = 1, p-value = 1.287e-10
alternative hypothesis: significant effects

Lagrange Multiplier Test - (Breusch-Pagan) for unbalanced panels
data: PIBSERC ~ IED.C
chisq = 0.013404, df = 1, p-value = 0.9078
alternative hypothesis: significant effects

Lagrange Multiplier Test - (Breusch-Pagan) for unbalanced panels
data: PROD.C ~ IED.C
chisq = 0.44905, df = 1, p-value = 0.5028
alternative hypothesis: significant effects
```

Prueba de efectos fijos vs Pool

```
F test for individual effects
data: Empleo ~ IED.C
F = 1.1829, df1 = 32, df2 = 350, p-value = 0.2329
alternative hypothesis: significant effects

F test for individual effects
data: FBCF.C ~ IED.C
F = 0.63697, df1 = 32, df2 = 382, p-value = 0.9395
alternative hypothesis: significant effects

F test for individual effects
data: PIBMC ~ IED.C
F = 1.4869, df1 = 32, df2 = 382, p-value = 0.04629
alternative hypothesis: significant effects

F test for individual effects
data: PIBMIC ~ IED.C
F = 2.0503, df1 = 32, df2 = 382, p-value = 0.0008993
alternative hypothesis: significant effects

F test for individual effects
data: PIBTC ~ IED.C
F = 2.9156, df1 = 32, df2 = 382, p-value = 6.208e-07
alternative hypothesis: significant effects

F test for individual effects
data: PIBSERC ~ IED.C
F = 1.0315, df1 = 32, df2 = 382, p-value = 0.4235
alternative hypothesis: significant effects

F test for individual effects
data: PROD.C ~ IED.C
F = 1.1705, df1 = 32, df2 = 350, p-value = 0.246
alternative hypothesis: significant effects
```

Prueba de efectos aleatorios vs efectos fijos (Hausman -Test)

```
Hausman Test
data: PIBTC ~ IED.C
chisq = 0.38332, df = 1, p-value = 0.5358
alternative hypothesis: one model is inconsistent
```

```
Hausman Test
data: PIBMC ~ IED.C
chisq = 0.023224, df = 1, p-value = 0.8789
alternative hypothesis: one model is inconsistent
```

```
Hausman Test
data: PIBMIC ~ IED.C
chisq = 0.001532, df = 1, p-value = 0.9688
alternative hypothesis: one model is inconsistent
```

```
Hausman Test
data: PIBSERC ~ IED.C
chisq = 0.90784, df = 1, p-value = 0.3407
alternative hypothesis: one model is inconsistent
```

```
Hausman Test
data: FBCF.C ~ IED.C
chisq = 0.059306, df = 1, p-value = 0.8076
alternative hypothesis: one model is inconsistent
```

```
Hausman Test
data: Empleo ~ IED.C
chisq = 0.33074, df = 1, p-value = 0.5652
alternative hypothesis: one model is inconsistent
```

```
Hausman Test
data: PROD.C ~ IED.C
chisq = 0.012682, df = 1, p-value = 0.9103
alternative hypothesis: one model is inconsistent
```

C. Heteroscedasticidad

Pool robusto a la heterocedasticidad¹¹

```
t test of coefficients:
      Estimate Std. Error t value Pr(>|t|)
(Intercept) 2.47928641 0.28967109  8.5590 2.25e-16 ***
IED.C       0.00031359 0.00056269  0.5573  0.5776
---
Signif. codes:  0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

t test of coefficients:
      Estimate Std. Error t value Pr(>|t|)
(Intercept) 1.6340498 0.3593898  4.5467 7.164e-06 ***
IED.C       0.0014469 0.0015153  0.9549  0.3402
---
Signif. codes:  0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

t test of coefficients:
      Estimate Std. Error t value Pr(>|t|)
(Intercept) 4.0424379 1.4472827  2.7931 0.005462 **
IED.C      -0.0031358 0.0026347 -1.1902 0.234651
---
Signif. codes:  0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

t test of coefficients:
      Estimate Std. Error t value Pr(>|t|)
(Intercept) 2.97082120 0.14067523 21.118 <2e-16 ***
IED.C       0.00015956 0.00032302  0.494  0.6216
---
Signif. codes:  0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

t test of coefficients:
      Estimate Std. Error t value Pr(>|t|)
(Intercept) 11.5971583 1.9200910  6.0399 3.436e-09 ***
IED.C      -0.0026353 0.0052750 -0.4996  0.6176
---
Signif. codes:  0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

t test of coefficients:
      Estimate Std. Error t value Pr(>|t|)
(Intercept) 2.14480872 0.13837627 15.4998 <2e-16 ***
IED.C      -0.00014313 0.00037243 -0.3843  0.701
---
Signif. codes:  0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

t test of coefficients:
      Estimate Std. Error t value Pr(>|t|)
(Intercept) 0.42634433 0.28158725  1.5141  0.1308
IED.C       0.00056284 0.00077495  0.7263  0.4681
```

¹¹ 1. PIB total, 2. manufacturas, 3. minería, 4. servicios, 5. FBCF, 6. empleo, 7. productividad.

Efectos fijos robusto a la heterocedasticidad¹²

```

t test of coefficients:
      Estimate Std. Error t value Pr(>|t|)
IED.C 0.00048161 0.00051452  0.936  0.3499

t test of coefficients:
      Estimate Std. Error t value Pr(>|t|)
IED.C 0.0013949 0.0014041  0.9934  0.3211

t test of coefficients:
      Estimate Std. Error t value Pr(>|t|)
IED.C -0.0032054 0.0025046 -1.2798  0.2014

t test of coefficients:
      Estimate Std. Error t value Pr(>|t|)
IED.C 0.00027904 0.00034032  0.8199  0.4128

t test of coefficients:
      Estimate Std. Error t value Pr(>|t|)
IED.C -0.0032974 0.0052840  -0.624  0.533

t test of coefficients:
      Estimate Std. Error t value Pr(>|t|)
IED.C -6.9179e-05 3.5998e-04 -0.1922  0.8477

t test of coefficients:
      Estimate Std. Error t value Pr(>|t|)
IED.C 0.00053141 0.00066884  0.7945  0.4274

```

Efectos aleatorios robusto a la heterocedasticidad¹³

```

t test of coefficients:
      Estimate Std. Error t value Pr(>|t|)
(Intercept) 2.48003054 0.29205401  8.4917 3.69e-16 ***
IED.C       0.00042232 0.00052320  0.8072  0.42
---
Signif. codes:  0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

t test of coefficients:
      Estimate Std. Error t value Pr(>|t|)
(Intercept) 1.6332124 0.3602379  4.5337 7.598e-06 ***
IED.C       0.0014297 0.0014714  0.9717  0.3318
---
Signif. codes:  0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

t test of coefficients:
      Estimate Std. Error t value Pr(>|t|)
(Intercept) 4.0646976 1.4431992  2.8164 0.005088 **
IED.C      -0.0031795 0.0025567 -1.2436 0.214354
---
Signif. codes:  0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

t test of coefficients:
      Estimate Std. Error t value Pr(>|t|)
(Intercept) 2.97065028 0.14066640 21.1184 <2e-16 ***
IED.C       0.00016340 0.00032312  0.5057  0.6133
---
Signif. codes:  0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

t test of coefficients:
      Estimate Std. Error t value Pr(>|t|)
(Intercept) 11.5971583 1.9200910  6.0399 3.436e-09 ***
IED.C      -0.0026353 0.0052750 -0.4996  0.6176
---
Signif. codes:  0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

t test of coefficients:
      Estimate Std. Error t value Pr(>|t|)
(Intercept) 2.14473384 0.13795081 15.5471 <2e-16 ***
IED.C      -0.00013128 0.00036934 -0.3554  0.7225
---
Signif. codes:  0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

t test of coefficients:
      Estimate Std. Error t value Pr(>|t|)
(Intercept) 0.42654277 0.28256439  1.5095  0.1320
IED.C       0.00055767 0.00075313  0.7405  0.4595

```

¹² 1. PIB total, 2. manufacturas, 3. minería, 4. servicios, 5. FBCF, 6. empleo, 7. productividad.

¹³ 1. PIB total, 2. manufacturas, 3. minería, 4. servicios, 5. FBCF, 6. empleo, 7. productividad.

Bibliografía

- Balderas, A. F. (2010). La inversión extranjera directa y sus principales efectos en la economía mexicana (1985-2007). *Tiempo económico Núm.14, vol.V, 53-70*.
- Bielschowsky, R. (2009). Setenta años de la CEPAL: Estructuralismo y Neoestructuralismo. *Revista CEPAL 97, 173-194*.
- Blomström, M., & Kokko, A. (2003). *The Economics of Foreign Direct Investment Incentives*. NBER Working Paper No. 9489.
- Cámara Minera de México. (2012). *Informe anual 2012*. Mexico.
- Cámara Minera de México. (2019). *Informe anual 2019*. México.
- CEPAL. (2011). *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2011*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- CEPAL. (2017). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2017*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- CEPAL. (2018). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2018*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- De la Mora Sánchez, L. M. (2017). *Políticas para la atracción de inversión extranjera directa como impulsora de la creación de capacidad locales y del cambio estructural: El caso de México*. Santiago: CEPAL Naciones Unidas.
- Dunning, J. H., & Lundan, S. M. (2008). *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Cheltenham, UK • Northampton, MA, USA: MPG Books Ltd, Bodmin, Cornwall.
- Fajnzylber, F. (1983). *La industrialización trunca de América Latina*. México: Nueva Imagen.
- Fondo Monetario Internacional. (2009). *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional*. Washington, D.C.: Sexta edición (MBP6).
- Guillén Romo, H. (2007). De la orden cepalina del desarrollo al neoestructuralismo en América Latina. *Comercio Exterior, Vol.57, Núm.4, 295-314*.

- Guillén Romo, H. (2013). México: de la sustitución de importaciones al nuevo modelo económico. *Comercio Exterior*, Vol. 63, Núm. 4, 34-60.
- Gujarati, D. N., & Porter, D. C. (2009). *Econometría*. Mexico: McGraw-Hill.
- Heras Villanueva, M., & Gómez Chiñas, C. (2014). Industrialización y crecimiento en México: clásicos, estructuralismo y neoestructuralismo. *Análisis económico*, Núm.72, Vol.29, 127-152.
- Hidalgo Capitán, A. (2011). Economía Política del Desarrollo. La construcción retrospectiva de una especialidad académica . *Revista de Economía Mundial* 28, 279-320.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2019). *Banco de información económica*. Obtenido de <https://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>
- Kaldor, N. (1966). *Causes of Growth and Stagnation in the World Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kuri Gaytán, A. (1995). El cambio tecnológico en los análisis estructuralistas. *Revista de la Cepal* 55, 183-190.
- Marshall, A. (1890). *Principios de Economía*. Londres: Macmillan.
- McKinnon, R. (1974). Represión financiera e inflación. En R. I. McKinnon, *Dinero y capital en el desarrollo económico* (págs. 83-108). México: CEMLA.
- McKinnon, R. (2004). Government Deficits and The Deindustrialization of America. *The Economists Voice*, 1-6.
- Moreno Rivas, A. (2008). Las leyes del desarrollo económico endógeno de Kaldor: el caso colombiano . *Revista de Economía Institucional*, Vol. 10, Núm. 18, 129-147.
- Ormaechea, E., & Ramiro Fernández, V. (2018). *La Cepal y el rol del Estado para el desarrollo latinoamericano*. Caracas-Venezuela: Tercera época.
- Perez Caldentey, E. (2015). La visión de la economía desde el estructuralismo y la heterodoxia. En A. Barcena, & A. Prado, *Neoestructuralismo y corrientes heterodoxas en America Latina*. Chile: IDRC.
- Pinto, A. (1973). *La heterogeneidad estructural: aspecto fundamental del desarrollo latinoamericano*. Santiago de Chile: CEPAL.

- Pinto, A. (1980). La apertura al exterior de America Latina. *REVISTA DE LA CEPAL* 11.
- Ram, R., & Zhang, K. H. (2002). Foreign Direct Investment and Economic Growth: Evidence . *Economic Development and Cultural Change*, Vol.51, 205-215.
- Ramos, J. (1996). *Pólítica industrial y competitividad en economías abiertas*. Santiago de Chile: Naciones Unidas, División de desarrollo productivo y empresarial.
- Santarcángelo, J., Schteingart, D., & Porta, F. (2017). Cadenas Globales de Valor: una mirada crítica a una nueva forma de pensar el desarrollo. *CEC, Núm.7* , 99-129.
- Secretaría de Economía. (2019). *Inversión Extranjera Directa*. Obtenido de Acciones y Programas: <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/competitividad-y-normatividad-inversion-extranjera-directa?state=published>
- Smith, A. (1776). *La riqueza de las naciones* . Londres.
- Sunkel, O., & Paz, P. (1970). *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*. Santiago de Chile: CEPAL.
- UNCTAD. (2013). *Informe sobre las inversiones en el mundo. Las cadenas de valor mundiales: inversión y comercio para el desarrollo*. Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas.
- Young, A. (1928). Increasing returns and economic progress. *The Economic Journal*, Vol.38, No.52, 527-542.