



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

**Heterogeneidad de la Inversión
Extranjera Directa como causa de
desigualdad regional en México, para el
periodo de 1999 a 2016**

TESIS CONJUNTA

Que para obtener el título de
Licenciado en Economía

P R E S E N T A N

Joshua Emmanuel Portillo Arriola

Yessica Alinne Rivera Muñoz

DIRECTORA DE TESIS

Mtra. Rosa María García Torres



Ciudad Universitaria, Cd. México, marzo 2019.



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

Antes que a nadie, quiero agradecer a mis padres por todo el esfuerzo, amor, dedicación y tiempo que me han brindado a lo largo de mi vida. Todo esto me ha ayudado a crecer como mujer y alcanzar poco a poco mis metas, teniendo claro que todo se construye con esfuerzo y voluntad. A mi papá Emilio, que siempre me ha demostrado que puedes construir un imperio sin tener nada y que lo único que necesitas son tus ganas de salir adelante, el trabajo, la honestidad y el amor de tu familia. A mi mamá Paty, que siempre me ha aconsejado y escuchado; que me ha demostrado que la valentía es la mejor arma para enfrentar a la vida. Que con amor y dedicación los sueños se vuelven palpables. Por esto y muchas cosas más, estaré siempre agradecida y no perderé la oportunidad de decirles aquí y siempre que los amo profundamente. Gracias a los dos por enseñarme el significado de tener una familia amorosa, comprensiva y trabajadora. A Dios y a la vida por permitirme estar en donde estoy.

A mi hermano Fernando, por ser mi cómplice de travesuras, por apapacharme cuando estoy triste, por hacerme reír cuando me nota estresada y por siempre tener un vaso de leche y galletas en mis noches difíciles sin sueño. Gracias por ser mi hermanito protector y por darme amor como solo tú sabes. A mi hermana Ana Karen, por darme ánimos siempre que los necesito, por el sentido de complicidad en nuestras conversaciones, por ayudar siempre que se lo pido y por su amor de hermanita pequeña. Quiero decirle a ambos que los amo mucho y que cualquier cosa que se propongan pueden conseguirla, siempre me tendrán para apoyarlos y seguir jugando. A Ania que llego a nuestras vidas como el ser más inocente y amoroso del mundo.

A mi compañero de aventuras, que siempre tiene para mí momentos de amor, de apoyo, de risas y de aliento. Sabes lo que significas para mí, el amor que te tengo y el futuro lleno de proyectos que nos espera. Gracias por ser parte de mi historia y felicidad, crecer conmigo y re-descubrirnos siempre.

Mi vida universitaria no hubiera sido la misma sin el apoyo de muchas personas, especialmente de mis amigos. A Lucero, por ser mi relación más larga de días felices y desasosiegos, por ser esa parte de mí vida que me complementa, te quiero mucho. A Jordi, por enseñarme que hay un mundo grande por descubrir, por apoyarme siempre, por ayudarme a alcanzar mis sueños y por demostrarme el cariño sincero y divertido. A Dany por ser esa compañera de estudio, genial amiga de conversiones y de horas divertidas “S&H y B&R”; A Karla por escucharme, aconsejarme y darme ánimos siempre para seguir adelante como la gran amiga que es, por hacerme reír con sus dichos. Gracias por todo Chambonas, las quiero mucho. A Yuri por siempre estar a mí a lado, por ser la mejor roomie y una de las mejores amigas que alguien puede tener. A Anabel, porque siempre sus consejos y su guía, han sido para mí una inspiración de crecimiento y de estar en constante evolución para ser una mejor mujer. A la caballería: Ismael, Alberto, Oscar y Memo por hacer de mis días universitarios geniales, con horas de estudio, de diversión y baile; son unos grandes amigos. A David C. que con todo su amor y su apoyo se ha mantenido a mi lado y gracias a todas las experiencias vividas juntos, soy lo que soy; siempre tendrás un lugar muy importante en mi corazón. Y en general a todo el “102 y anexos” que me ayudan a hacer de mi vida una canción, gracias por tanto amigos: Alberto, Alejandro, Aranxa, Brandon, Chevo, David, Denisse, Erandi, Erick, Hilda, Kenny, Luis, Liz, Mauricio, Rafa y Charlie.

Quiero agradecer también a esta máxima casa de estudios, la UNAM por acogerme y darme las herramientas necesarias para salir adelante como profesionista, por desarrollar y alentar mis pasiones en la danza y el canto así como toda la ayuda que nos brinda para alcanzar los objetivos planteados. Entre las cosas buenas que me brinda la universidad, se encuentran excelentes mentores que a la fecha tienen mi admiración y agradecimiento por darme ese apoyo extra que siempre es necesario, esto es dedicado a Rosa García, Luis Foncerrada, Gerardo Esquivel, Alberto Reyes, Samuel Ortiz, Oscar León, Ariel Lezama y Francisco Arias.

Yessica Alinne Rivera Muñoz.

AGRADECIMIENTOS

A mis padres, Araceli Arriola y Luis Portillo por nunca soltar y siempre confiar en que llegaría a mis metas, por apoyarme en todo momento, por la paciencia en todos estos años, por siempre estar con una palabra de aliento y un gesto de cariño, por enseñarme a buscar siempre el lado positivo de todo, por acompañarme y ser parte fundamental para poder llegar hasta aquí. Gracias por el gran ejemplo; los amo y admiro, esto es para ambos porque sin ustedes nada de esto habría sucedido. ¡INFINITAS GRACIAS!

A mi Abuela, Bertha Becerril que con su infinito amor siempre me ha confortado en momentos difíciles, por su apoyo incondicional, su paciencia y por dedicarnos a Bruno y a mí su vida entera los últimos 25 años. ¡Te amo infinito, abuelita!

A los ángeles de mi guarda Hortensia Robles, Elena Ponce y Luis Portillo M., que me cuidan a donde quiera que vaya, esto es para ustedes con toda mi admiración y cariño.

A mis hermanos, Mauricio, Bruno y María, por ser la razón para seguir superándome e intentar darles un buen ejemplo. Sean felices y siempre tengan presente que estaré para apoyarlos.

A mi Compañera de Aventuras y Coautora por siempre estar a mi lado, por ser mi mejor amiga, mi refugio y mi soporte, por todo el esfuerzo que le has puesto a este trabajo. Hace un año y medio que decidimos emprender este proyecto y espero que sea el primero de muchos que concluyamos con éxito. Gracias por aceptarme como soy, por la paciencia y por amarme a pesar de todo. ¡TE AMO! Por fin lo logramos, amor y vamos por más.

Al Lic. Gino Sodi, por su amistad y apoyo durante prácticamente toda mi vida académica, y por ser un soporte para desarrollarme en lo personal y profesional.

A las familias Cíntora y Zamora que me brindaron su apoyo incondicional durante la elaboración de este trabajo, por apoyar mis locuras, darme oportunidad de formar parte de sus familias y siempre hacerme sentir como en casa.

A mi familia universitaria, David, Daniel, Yuriria, Denisse y Eusebio por toda la ayuda que siempre me brindaron, por los viajes, cenas, sesiones de estudio, salidas, fiestas y demás aventuras. Me llevo cada momento vivido a su lado y les agradezco por su sincera amistad.

A la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México, por todas las enseñanzas dentro y fuera del aula y por darme amigos, compañeros y profesores de los que tanto aprendí.

A la Profesora Rosa María García por todo el apoyo en la dirección del presente trabajo, por las lecciones, los regaños, la comprensión y toda la ayuda que nos brindó para sacar adelante este proyecto.

A los Profesores Samuel Ortiz, Oscar León, Alberto Reyes y Ariel Lezama por su apoyo para la revisión y sus atinados comentarios sobre este trabajo.

Joshua Emmanuel Portillo Arriola

ÍNDICE

ÍNDICE DE CUADROS, DIAGRAMAS, GRÁFICAS Y MAPAS	I
INTRODUCCIÓN.....	III
CAPÍTULO 1. LA IMPORTANCIA DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN LA POLÍTICA ECONÓMICA DE LOS PAÍSES.....	1
1.1 La IED en la Teoría Económica.....	1
1.2 Evolución mundial de la Inversión Extranjera Directa y principales empresas transnacionales.....	15
1.3 Países en desarrollo como receptores de IED; América Latina.....	32
CAPÍTULO 2. DISTRIBUCIÓN REGIONAL Y SECTORIAL DE LA IED EN MÉXICO.....	47
2.1 Antecedentes de la IED en México.....	48
2.2 La IED en la legislación mexicana	58
2.3 Distribución regional y sectorial de la IED.	64
2.4 Conclusiones preliminares de la distribución regional de la IED; índice de localización	93
CAPÍTULO 3. EFECTOS DE LA DISTRIBUCIÓN REGIONAL DE LA IED EN MÉXICO.....	103
3.1 Flujos de IED y convergencia regional.....	104
3.2 IED como factor indirecto de desigualdad regional.....	121
3.3 Propuesta de Política para la Región Sur.....	133
3.4 Propuesta de política pública.....	138
CONCLUSIONES GENERALES	145
FUENTES DE INFORMACIÓN	151

ÍNDICE DE CUADROS, DIAGRAMAS, GRÁFICAS Y MAPAS

CUADROS

1.1	Teorías de la Inversión Extranjera Directa.....	12
1.2	Las 20 empresas más grandes del mundo en 2017 (Miles de Millones de dólares).....	27
1.3	Ingresos brutos totales de capital a América Latina y el caribe (Millones de dólares).....	34
1.4	América Central y el Caribe: Estrategias de las Empresas Transnacionales en los años noventa.....	37
2.1	Porcentaje de Inversión Extranjera Directa por Sector Económico en la Región Noroeste 1999-2016.....	72
2.2	Porcentaje de Inversión Extranjera Directa por Sector Económico en la Región Norte 1999-2016.....	75
2.3	Porcentaje de Inversión Extranjera Directa por Sector Económico en la Región Noreste 1999-2016.....	78
2.4	Porcentaje de Inversión Extranjera Directa por Sector Económico en la Región Centro – Norte 1999-2016.....	80
2.5	Porcentaje de Inversión Extranjera Directa por Sector Económico en la Región Centro – Occidente 1999-2016.....	83
2.6	Porcentaje de Inversión Extranjera Directa por Sector Económico en la Región Centro – Este 1999-2016.....	86
2.7	Porcentaje de Inversión Extranjera Directa por Sector Económico en la Región Golfo 1999-2016.....	88
2.8	Porcentaje de Inversión Extranjera Directa por Sector Económico en la Región Sur 1999-2016.....	90
2.9	Porcentaje de Inversión Extranjera Directa por Sector Económico en la Región Península 1999-2016.....	92
2.10	Coeficiente de localización en las regiones de México por sector de 1999 a 2016.....	95
3.1	Indicadores económicos en Estados con incentivos fiscales para la IED (2008-2014).....	125
3.2	Indicadores económicos en Estados sin incentivos fiscales para la IED (2008-2014).....	127
3.3	Medición de desigualdad, indicadores.....	130
3.4	Participación de la Inversión Extranjera Directa (porcentaje) y el Índice de Gini por región en México 2010-2016.....	131
3.5	Indicadores del desarrollo humano en México.....	136

MAPAS

1.1	IED, Entrada neta de capital mundial 1971 (Precios Corrientes en Miles de millones de dólares)	19
1.2	América Latina y el Caribe (subregiones y países seleccionados): Inversión Extranjera Directa Recibida, 2014-2015 (Millones de dólares)	43
3.1	Principales carreteras de México 2017.....	106

GRÁFICAS

1.1	IED, Evolución de la Entrada Neta de capital mundial 1970-1981 (Precios Corrientes en miles de millones de dólares)	21
1.2	América Latina y El Caribe: Ingresos netos de IED por subregión, 1990-2007.....	39
1.3	América Latina (países y subregiones): Distribución Sectorial de la IED, 2013 en porcentajes.....	42
1.4	América Latina y el Caribe (regiones y países seleccionados): Flujos de entrada de Inversión Extranjera Directa, 2016.....	45
2.1	Crecimiento del PIB en México de 1970 a 1999.....	52
2.2	Inversión Extranjera Directa en México como porcentaje de la Formación Bruta de Capital Fijo 1990 a 2010.....	55
2.3	Comportamiento de la IED y cambios en la legislación de materia.....	63
2.4	Composición de la Inversión Extranjera Directa en Millones de Dólares 2016.....	66
2.5	IED total por Sector Económico en México 1999-2016.....	67
2.6	Evolución de la IED en la Región Noroeste 1999-2016.....	70
2.7	Evolución de la IED en la Región Norte 1999-2016.....	73
2.8	Evolución de la IED en la Región Noreste 1999-2016.....	76
2.9	Evolución de la IED en la Región Centro – Norte 1999-2016.....	79
2.10	Evolución de la IED en la Región Centro – Occidente 1999-2016.....	81
2.11	Evolución de la IED en la Región Centro – Este 1999-2016.....	84
2.12	Evolución de la IED en la Región Golfo 1999-2016.....	87
2.13	Evolución de la IED en la Región Sur 1999-2016.....	89
2.14	Evolución de la IED en la Región Península 1999-2016.....	91
3.1	Flujos de Inversión Extranjera Directa por Región 2016.....	105
3.2	Porcentaje de Inversión Extranjera Directa en México y coeficiente de Gini en México en 2016.....	132

FIGURAS

2.1	Principales Países Inversores en México, IED total por país 1999-2016.....	67
2.2	Porcentaje de Inversión Extranjera Directa por Región, 2016.....	70
3.1	“Circulo Vicioso” entre la IED y la desigualdad económica regional en México.....	138

INTRODUCCIÓN

Desde los últimos años del Siglo XX, México experimentó cambios significativos en su postura respecto a las relaciones económicas con el exterior; en particular en materia de Inversión Extranjera Directa (IED). Uno de estos cambios se vio reflejado en 1985 con la incorporación de México al GATT (General Agreement of Tariffs and Trade), dando inicio a una mayor apertura comercial. Posteriormente, la creación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) continuó con dicho proceso de apertura, siendo el punto de partida para la firma de nuevos acuerdos comerciales con países y bloques económicos de todo el mundo como Japón, Israel, la Unión Europea, el Mercosur, entre otros. Esto contribuyó a la reforma de la Ley de Inversión Extranjera Directa que liberó a los flujos IED de las barreras burocráticas que limitaban su entrada al país. Para el 2014, el entonces presidente de México, Enrique Peña Nieto planteó una serie de Reformas Estructurales con los objetivos de: Elevar la productividad del país para impulsar el crecimiento económico; fortalecer y ampliar los derechos de los mexicanos y; afianzar el régimen democrático y de libertades. En el mismo año la Ley de inversión extranjera sufrió modificaciones afectando principalmente al sector energético. Los principales puntos que se tocaron a grandes rasgos son: Los inversionistas extranjeros podrán participar en la distribución de gas licuado de petróleo;¹ Los inversionistas extranjeros podrán participar en la comercialización de gasolina;² Los inversionistas

¹ Antes esta actividad estaba reservada para los empresarios nacionales mexicanos.

² Esta actividad se encontraba reservada para Pemex, lo que llevo a la apertura de gasolineras de otras marcas.

extranjeros participarán en actividades de explotación de embarcaciones, en cabotaje, navegación interior y tráfico de altura, siempre y cuando se trate de servicios de apoyo a la exploración y extracción de hidrocarburos; Los inversionistas extranjeros podrán participar en el suministro de combustibles y lubricantes para embarcaciones, aeronaves y equipo ferroviario;³ Los inversionistas extranjeros podrán aportar capital en la construcción de ductos para la transportación de petróleo y sus derivados, así como en la perforación de pozo de gas y petróleo (Milenio 2014). Esto con el fin de ayudar y beneficiar también la apertura comercial, permitiendo a los productos nacionales ingresar en los mercados de Estados Unidos y Canadá de forma más competitiva y así generar la búsqueda de una mayor integración en las cadenas productivas por parte de las empresas multinacionales.⁴ Otro punto importante a señalar es la firma del T-MEC⁵ ya que tendrá un impacto significativo en la Industria automotriz (entre otros sectores) que afectará directamente a México, recordando que ésta industria es uno de los pilares más importantes de la economía mexicana.

La apertura comercial favoreció en mayor medida a las zonas norte y centro del país por dos principales factores. El primero de ellos consiste en las ventajas geográficas que ofrecen dichas regiones. La zona norte y su cercanía con la frontera se traduce en un bajo costo de transporte para el comercio con el mercado estadounidense. De esta forma, las empresas que busquen posicionar sus productos en dicho

³ Esta actividad estaba reservada para Pemex refinación.

⁴ La CEPAL en su publicación *La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe, Informe 1997* adjudica dicha concentración del volumen de IED, a la participación de México dentro del TLCAN.

⁵ "T-MEC" es el Tratado de libre comercio entre México, Estados Unidos y Canadá firmado el 30 de noviembre de 2018, durante la cumbre del G20.

mercado; aprovechando el libre comercio entre México y Estados Unidos invertirán principalmente en los estados del norte del país. El segundo factor es el nivel de desarrollo de las zonas norte y centro; entendido como el acceso a mejor infraestructura y un nivel de educación mayor. Las regiones con mejores comunicaciones y servicios, así como con mano de obra mejor calificada resultarán más atractivas para que las empresas establezcan sus plantas y corporativos. Esto contribuyó al aumento de la desigualdad⁶ regional en el país, ya que las zonas centro y norte son relativamente ricas, en comparación con los estados del sur que resultan menos atractivos a la inversión foránea. Las ventajas geográficas y de desarrollo permitieron que la apertura comercial impactara positivamente en el estado de bienestar de la población de las regiones del norte y centro; generando un mayor ingreso per cápita. Por el contrario, el sur del país se ha quedado rezagado respecto al promedio nacional (Esquivel, G., 2017). Es probable que la ausencia de una política deliberada que promueva el desarrollo regional haya llevado a una mala distribución de los recursos federales y generado flujos heterogéneos de IED; concentrando los beneficios en las regiones del norte y centro del país. La Inversión Extranjera Directa se caracteriza, en determinadas situaciones, por tener influencia sobre las variables reales; como el empleo directo, indirecto, las exportaciones y el PIB, además de una derrama tecnológica. La influencia positiva de la IED puede incentivar la creación de tratados comerciales y políticas públicas que generen un marco deseado para los inversores, atrayendo su capital al país seleccionado (Dussel, E., 2007). Por lo anterior, la investigación pretende realizar un análisis

⁶ Desigualdad basada en los principales indicadores contenidos en el Índice de Desarrollo Humano.

empírico de la IED desde una perspectiva regional que nos permita entender cómo se distribuye a lo largo del territorio nacional, los sectores en que se concentra y los beneficios o perjuicios que haya podido ocasionar en estas regiones.

El objetivo general del presente estudio será analizar empíricamente el comportamiento de los flujos de Inversión Extranjera Directa y su distribución en el territorio nacional y plantear una política pública que permita homogenizar los flujos de capitales extranjeros entre las regiones del país. Para dar soporte al estudio se buscarán los siguientes objetivos particulares:

- Identificar la importancia de la IED dentro de la política económica de los países, desarrollando un contexto global de los costos y beneficios potenciales que ésta pueda traer consigo;
- Examinar la distribución de los flujos de IED en las distintas regiones de México, así como su participación en los sectores de la economía y de esta manera tener un panorama de qué tan homogénea es la distribución de la IED en la regiones de México; y
- Proponer una política pública que permita homogeneizar la IED en las regiones de México.

Por lo tanto, **la hipótesis** del trabajo señala que la distribución heterogénea de la Inversión Extranjera Directa es un factor que influye en el incremento de la desigualdad regional que existe en México.

En el primer capítulo se presentará la importancia de la IED como instrumento de Política Económica. Para lo anterior se hará una revisión teórica de lo que se ha

propuesto sobre el tema. Sobre esta línea se desarrollará la historia de la IED en el mundo y posteriormente en América Latina. Es decir, en el primer capítulo se dará un panorama general de la IED. Para el segundo capítulo, el estudio se enfocará en México; dividiendo el país en regiones para su mejor estudio, así como la evolución legislativa en materia de IED. Finalmente, para el tercer capítulo se relacionará la IED con la desigualdad de ingreso medido con el índice de GINI. Mediante métodos estadísticos se demostrará dicha relación como la que existe entre la IED y algunos de sus determinantes. Todo lo anterior nos llevará a algunas propuestas de política pública que de ser discutidas y aplicadas correctamente podrán reducir los niveles de desigualdad en la región sur y sureste de México.

CAPÍTULO 1. LA IMPORTANCIA DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN LA POLÍTICA ECONÓMICA DE LOS PAÍSES

En los últimos años, la Inversión Extranjera Directa (IED) se ha convertido en el eje sobre el cual se encaminan las políticas económicas de los países, pues cada vez un mayor número de empresas decide invertir en el extranjero e incrementar sus redes de negocios. La IED también ha sido una manifestación de la tendencia global a la segmentación de la producción. En ese contexto los gobiernos; tanto de los países receptores como emisores, han diseñado políticas económicas para favorecer la acción de dichas empresas poniendo especial atención en la Balanza de Pagos. En el presente capítulo se estudian los fundamentos teóricos que motivan dichas políticas; la historia de la IED en el mundo; el comportamiento de las empresas transnacionales reconociéndolas como entidad fundamental, presentando información de las compañías más importantes en el mundo y los países en donde tienen influencia. Por último, se presenta un apartado enfocado al estudio de la IED en América Latina.

1.1 La IED en la Teoría Económica

La IED ha sido un fenómeno que en los últimos años ha tomado una relevancia significativa en el mundo, por lo que no ha pasado inadvertido en la literatura económica. Diversos autores han realizado estudios analizando la naturaleza de la IED, sus determinantes y sus consecuencias para las economías. El presente apartado revisará la literatura dedicada a la IED en estos tres anteriores aspectos.

Se pondrá especial atención en los efectos de la IED, pues en este punto se presenta un debate sobre los beneficios y perjuicios de estos flujos de capital. Finalmente, se explicará brevemente la teoría del Investment Developing Path con la cual se definen las etapas del desarrollo de los países en función de sus niveles de IED neta.

Sin embargo, antes de plantear a la IED como concepto dentro de las diversas teorías que buscan explicarlo, es importante destacar su papel como instrumento de política económica. Es decir, previamente debemos definir en qué consiste la política económica, sus objetivos y sus instrumentos de manera general para así poder enmarcar la IED dentro de estos últimos. Existen diversas estrategias empleadas por el Estado para alcanzar sus objetivos o intereses específicos con el fin de modificar el comportamiento de los agentes económicos y así lograr el máximo bienestar para la población. Conocemos también que existen fallas en el mercado, tanto en la asignación de los recursos como en la distribución de la renta, situación que justifica la intervención del Estado en la economía de un país. Dicha intervención se da mediante la Política Económica. A continuación, enlistaremos algunas definiciones que la teoría contempla con el fin de entender que es una Política Económica:

“La Política económica (...) es la aplicación de determinadas medidas por parte de las autoridades para conseguir determinados fines. La teoría económica puede distinguirse en dos significados: por un lado suele aplicarse a las medidas y actuaciones de las autoridades en el terreno económico orientadas a conseguir

determinados fines. Por otro lado dichos términos designan también el tratamiento y análisis científico de las acciones llevadas a cabo por los gobiernos y las instituciones.” (Cuadrado, J., Mancha, T., Villena, J., Casares, J., González, M., Marín, J., Peinado, M., 2010).

“La Política económica (...) toma como objeto de estudio el tratamiento científico de las acciones realizadas por el Estado y otros agentes institucionales para dirigir la economía hacia el logro de fines determinados” (Fernández, J., García, M., Valles, J., Ogando, O., Pedrosa, R., Miranda, B., Gómez, J., Urueña, B., 2006).

“La Política económica es el conjunto de decisiones que los agentes económicos involucrados adoptan para modificar fenómenos económicos o hacer frente a problemas específicos que pueden ser objeto de solución a través de acciones determinadas.” (Zuleta, L., 1999).

Las economías mundiales desarrollan sus políticas económicas con base en sus necesidades específicas. Sin embargo, cada una de ellas debe considerar lo que la teoría plantea en la formulación de objetivos a corto y largo plazo. Entre los objetivos principales de los países podemos considerar los planteados por Fernández, J. (2006):

- **Pleno empleo:** Definido como la utilización óptima de los recursos productivos tanto de bienes de equipo como de mano de obra. Es decir, que no existan recursos o capacidad instalada ociosa. Algunos indicadores de este objetivo son la tasa de desempleo y el porcentaje de la población activa empleada.
- **Estabilidad de precios:** Que busca mantener la estabilidad del nivel de precios; principalmente los de consumo básico, manteniendo una baja inflación mediante el control de la tasa de interés.
- **Equilibrio en la balanza de pagos:** Se procurará proteger el nivel de reservas, así como los cambios estructurales en la proporción de las exportaciones y las importaciones sobre el total de la producción.
- **Crecimiento y desarrollo económico:** Este objetivo persigue alcanzar tasas de aumento en la producción mediante el incremento de la productividad, para así mejorar la calidad de vida y procurar la conservación del medio ambiente.
- **Redistribución de la renta y la riqueza:** Persigue la distribución equitativa de la renta y la riqueza, reduciendo progresivamente las distancias entre las rentas altas y baja.

Los objetivos no necesariamente cuentan con una relación recíproca, estos pueden llegar a ser independientes, complementarios o contrarios. Sin embargo, es necesaria una coordinación entre ellos. Para el presente estudio nos ocupan fundamentalmente los objetivos relacionados con el crecimiento económico, la distribución de la renta y el equilibrio en la balanza de pagos pues en todos estos

puntos la IED tendrá un efecto mayor. Para que estos puedan ser cumplidos la Política Económica cuenta con diversas variables que pueden ser controladas y usadas como instrumentos para llegar a un fin. (Fernández, J. *et.al.*, 2006) Existen diversas clasificaciones para los instrumentos de Política Económica, Cuadrado, J. (1988) los clasificó en las siguientes categorías:

1. **Fiscales:** Las políticas fiscales incluyen gastos e ingresos públicos, la deuda pública, y la política presupuestaria.
2. **Monetarios y crediticios:** La política monetaria, hace referencia a la variación de la cantidad de dinero en circulación y las modificaciones del tipo de interés.
3. **Comerciales o de Tipo de Cambio:** Todos aquellos aspectos relacionados con los intercambios comerciales de un país con el exterior. Como puede ser la apreciación/depreciación o revaluación/devaluación de la moneda nacional, según el grado de flexibilidad o fijeza del sistema de tipos de cambio aceptado en la economía considerada o la imposición de aranceles a ciertas mercancías para fomentar la producción de estas a nivel local.
4. **Controles directos:** Intervenciones, regulaciones, prohibiciones o restricciones que tienen efecto directo en los precios, los costos de producción y la asignación de recursos.
5. **Cambio en el marco Institucional:** Cambios legales para su aplicación como reformas educativas, agrarias, privatizaciones, etc.

A este tipo de instrumentos hay que añadir los relacionados con la política de rentas, variación en salarios, alquileres y beneficios. Algunos autores consideran que estos instrumentos se pueden clasificar dentro de los 5 puntos descritos anteriormente (Cuadrado, J. *et.al.*, 2008). Para el caso de la IED y su relación con las diferencias de ingreso entre las regiones del norte, centro y sur de México, se puede apreciar que a pesar de que podemos ubicar el tema dentro de los tres objetivos mencionados en el párrafo anterior. Los instrumentos utilizados pueden ser prácticamente de cualquiera de las categorías planteadas, aunque por lo regular se utilizan los instrumentos fiscales, comerciales e institucionales. Éstos últimos son de especial importancia, pues el éxito o fracaso en su implementación determinará el ambiente que perciban los empresarios extranjeros que consideren a México como una opción para sus inversiones. Es decir, la IED es un instrumento utilizado para cumplir principalmente con el objetivo de equilibrar la balanza de pagos, así como para propiciar el crecimiento económico y una mejor distribución de la renta.

Una definición sencilla extraída del Fondo Monetario Internacional, menciona que la IED se puede dar cuando un inversionista extranjero invierte su capital en una empresa de otra economía con el objetivo de adquirir el control o ejercer una influencia significativa en su dirección (generalmente mediante una participación de al menos 10% en el capital). También se pueden construir nuevas instalaciones desde cero, manteniendo el pleno control de las operaciones (FMI, 2014). Definiciones más completas distinguen a la IED de otro tipo de inversiones estableciendo que ésta se realiza en la compra de bienes tangibles en el contexto de los negocios como pueden ser plantas industriales, equipo, inventarios, bienes

raíces o hasta la propiedad de una empresa entera. (Heyman, T., 1998). Estas son algunas otras definiciones de la IED:

“[...] los flujos internacionales de capital en los que una empresa de un país crea o amplía una filial en otro país. La característica distintiva de la inversión extranjera directa es que no sólo implica una transferencia de recursos, sino también la adquisición del control. Es decir, la filial no solamente tiene una obligación financiera hacia la empresa matriz, sino que es parte de la misma estructura organizativa.” (Krugman, P., Obstfeld, M., 2006).

“La Inversión Extranjera Directa (IED) es aquella inversión que tiene como propósito crear un interés duradero y con fines económicos o empresariales a largo plazo por parte de un inversionista extranjero en el país receptor. La literatura y evidencia empírica identifican a la IED como un importante catalizador para el desarrollo, ya que tiene el potencial de generar empleo, incrementar el ahorro y la captación de divisas, estimular la competencia, incentivar la transferencia de nuevas tecnologías e impulsar las exportaciones; todo ello incidiendo positivamente en el ambiente productivo y competitivo de un país.” (Secretaría de Economía, 2018).

“La inversión directa es una categoría de inversión transfronteriza que realiza un residente de una economía (el inversor directo) con el objetivo de establecer un interés duradero en una empresa (la

empresa de inversión directa) residente en una economía diferente de la del inversor directo. La motivación del inversor directo es establecer una relación estratégica de largo plazo con la empresa de inversión directa para garantizar un nivel significativo de influencia por parte del inversor en la gestión de la empresa de inversión directa.” (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos [OCDE], 2008).

Estas definiciones muestran que la IED por parte del país de origen, busca incrementar las ganancias de una empresa multinacional, ganar presencia en otros mercados, fraccionar y hacer más eficientes sus cadenas productivas, entre otras. Lo anterior puede darse mediante la internalización de costos; realizando partes del proceso productivo en países que ofrezcan algún tipo de ventaja, o bien llevando las mercancías de la empresa al mercado del país destino. Otro aspecto importante de estas definiciones consiste en el control administrativo de las empresas que, como se verá posteriormente, será en algunos casos el canal de transmisión de los beneficios de la IED para los países receptores mediante la implementación de nuevas tecnologías y métodos corporativos.

Otro aspecto estudiado por la literatura económica son los determinantes de la IED. Las teorías al respecto se pueden dividir en dos grandes grupos: El primero considera como supuesto fundamental la existencia de mercados perfectos, mientras que el segundo supone mercados imperfectos. (Lizondo, S. 1990). Suponiendo mercados perfectos, la IED fluirá hacia donde existan mayores tasas de retorno. Asimismo, la diversificación de cartera sugiere una alternativa para

reducir riesgos, por lo que también será un determinante para localizar la IED en alguna región. El segundo grupo de teorías consideran otros determinantes como son: el ciclo de vida del producto, el tipo de cambio, el principio de complementación basado en ventajas comparativas y la reacción oligopólica (Guerra-Borges, A., 2001). La mayoría de los estudios sobre los determinantes consideran como fundamento teórico lo planteado por Dunning (1980) que propone las condiciones que deben existir; tanto en las empresas emisoras como en los países receptores, para que se dé un proceso de Inversión Extranjera Directa. Dicha construcción teórica recibe el nombre de paradigma ecléctico. La primera de ellas deriva de las teorías de la organización industrial y consiste en ventajas de propiedad específicas de las empresas sobre su competencia en el país receptor. Es decir, la posesión de activos, mano de obra calificada, patentes o tecnología. La segunda ventaja, analizada desde la teoría de la internalización, consiste en la capacidad de las empresas para gestionar sus recursos, pues dependiendo de las condiciones de los mercados, las empresas transnacionales pueden decidir entre comprar sus insumos o fabricarlos por su cuenta. Finalmente, la teoría de la localización establece que los países receptores pueden tener ciertas ventajas locales, por ejemplo: barreras arancelarias, elevados costos de transporte para las importaciones, materias primas, mano de obra calificada y barata, entre otras. Cada uno de estos factores determinarán si se da o no un flujo de inversión hacia algún país; dependiendo de la decisión del inversionista en última instancia. Por tanto, se considera que los determinantes mencionados no definen a la IED de forma absoluta, pues ésta se da por una decisión corporativa que puede tomar en cuenta diversas variables.

El estudio de las causas o determinantes de la IED continúa y es fundamentado en los modelos de crecimiento endógeno propuestos por Romer retomados y profundizados por Grossman & Helpman (1991). En los planteamientos de estos últimos se conectan las causas y determinantes de la IED con los efectos de la misma para las economías receptoras. Respecto de los efectos de la IED se presenta un debate teórico. Por un lado, se plantea como la palanca que impulsará las economías de los países en desarrollo y las salvará del atraso en que se encuentran. Por otra parte, se presentan efectos adversos que puede tener la IED en la economía receptora. Los planteamientos a favor la presentan como un determinante del crecimiento económico con base en el modelo de crecimiento de Harrod. Dentro de esta estructura teórica, muchos países en desarrollo presentan una brecha entre su ahorro interno y aquel nivel de ahorro necesario para crecer a una determinada tasa. La IED cierra la brecha de ahorro con la entrada de divisas frescas y permite a las economías crecer a un mayor ritmo. Asimismo, la brecha se cierra con los ingresos fiscales generados en virtud de la IED (Guerra-Borges, A., 2001). Además del crecimiento económico, la IED tiene otros efectos positivos como: Implementación de nuevas técnicas de administración, espíritu emprendedor, tecnologías y habilidades de la mano de obra. El modelo de crecimiento endógeno de Grossman y Helpman (1991) plantea que la IED se traduce en un aumento de la productividad por la implementación de nuevas tecnologías traídas por las empresas transnacionales. Asimismo, los flujos de IED permiten que se dé un déficit en la cuenta corriente, es decir brindan financiamiento a las economías en desarrollo. (Dussel, E., 2000). Es por lo anterior que la IED es teóricamente un

generador de desarrollo en los países receptores; por lo que es relevante para las economías emergentes (Ortiz, J., 2013).

Por su parte se presentan también en la literatura diversos argumentos sobre las consecuencias negativas de la IED. A nivel macroeconómico, un fuerte flujo de IED se puede traducir en un incremento de las importaciones derivado de la necesidad de comprar insumos para las transnacionales. Los argumentos a favor mencionan que la IED cierra la brecha de ahorro, sin embargo, ésta también contrae el ahorro interno, haciendo que los beneficios de las inversiones terminen saliendo de la economía receptora (Ortiz, J. 2013). La relación entre IED y productividad; que se cita como argumento a favor, no es del todo lineal pues las condiciones locales del sector en donde se canaliza la inversión derivan en distintos resultados. Es decir, se debe tomar en cuenta que la nueva inversión coexistirá con las que hayan sido realizadas previamente; tanto nacionales como extranjeras. Al respecto se plantean dos escenarios distintos: sustitución o complementariedad. La primera de ellas consiste en la salida de empresas del mercado al no poder competir con la transnacional que realizó la IED; en virtud de los procesos o avances tecnológicos incorporados por la nueva empresa. La complementariedad deriva de la diversificación de productos y el incentivo que las empresas ya establecidas reciban para incrementar su productividad; haciendo crecer a todo el sector. La sustitución o complementariedad dentro de un determinado sector dependerá del grado de desarrollo del país en cuestión (Guerra-Borges, A., 2001).

Cuadro 1.1 Teorías de la Inversión Extranjera Directa

Teorías	Supuestos		
Determinantes	Mercados Perfectos	Tasas de retorno y reducción de riesgos mediante diversificación de cartera.	
	Mercados Imperfectos	Ciclo de vida del producto, tipo de cambio, ventajas comparativas y reacción oligopólica.	
	Condiciones atractivas para la IED (Dunning, 1980)	Ventajas de propiedad específica, internalización de procesos productivos y ventajas de locación	
	Positivos		
	Modelo de Harrod	Dentro del modelo de Harrod, la IED cierra la brecha entre ahorro interno y el necesario para crecer a la tasa objetivo.	
Efectos	Modelo de crecimiento endógeno Grossman & Helpman (1991)	La IED se traduce en un aumento de la productividad por la introducción de nuevas tecnologías traídas por las ETN	
	Balanza de pagos	La IED financia el déficit en cuenta corriente, muy común en las economías en desarrollo	
	Negativos		
	Modelo de Harrod	Incremento de importaciones	Puede darse derivado de la compra de insumos para las transnacionales, lo cual contrarresta su contribución a la balanza de pagos.
	Modelo de crecimiento endógeno Grossman & Helpman (1991)	Contrae el ahorro interno	En el mediano y largo plazo puede hacer a las economías aún más dependientes de la IED al suprimir el ahorro interno.
Balanza de pagos	Sustitución o complementariedad	La IED que llegue a un país tendrá que coexistir con la inversión local existente. En todo caso se puede dar una sustitución de la empresa local por parte de la extranjera al no poder competir la primera. En el caso de la complementariedad se tendrá una dinámica positiva en que las empresas locales reciban influencia de la trasnacional y puedan incrementar su productividad.	
Investment Developing Path (Dunning, 1981)	Esta estructura teórica es útil para analizar la historia de los países con respecto a su IED. Para ello se utilizan 5 etapas las cuales guardan diversas características siguiendo el criterio del nivel de IED bruta (lo emitido menos lo recibido).		

Fuente: elaboración propia.

Existen otras objeciones encaminadas a señalar que la IED llevará efectos positivos a las economías receptoras en el mediano y largo plazo. Sin embargo, muy pocas economías tienen regulaciones al respecto. Chile es uno de los pocos casos en los que se han implementado sanciones para los inversionistas que no mantengan sus capitales al menos un año en el país. Finalmente, el ingreso de IED representa siempre una obligación hacia el inversionista extranjero. Si bien se podría pensar que las transnacionales podrían reinvertir sus ganancias y así generar un círculo virtuoso para la economía receptora, lo cierto es que esto no siempre sucede así. (Ortiz, J., 2013).

En el siguiente apartado se realizará una revisión histórica de la IED a nivel global para posteriormente estudiar a la economía mexicana. Para lo anterior resultará útil revisar la teoría de Investment Developing Path (IDP) desarrollada por Dunning y Narula (1993); la cual se relaciona con las teorías de la localización e internalización de su paradigma ecléctico que se mencionaron en párrafos anteriores. El IDP ha recibido diversas aportaciones tanto de su autor original, como de otros autores y actualmente dicha teoría plantea 5 etapas del desarrollo de los países vinculados con el volumen de IED neta; es decir lo que se emite al exterior menos lo que se recibe (Molina, R., 2010). Las 3 primeras fases hacen referencia a los países menos desarrollados, mientras que las otras 2 corresponden a países que han alcanzado un alto nivel desarrollo y son importantes emisores de IED. La primera etapa considera a los países de menor desarrollo, los cuales reciben bajos niveles de IED y emiten muy escasa o prácticamente nula inversión al exterior. Las inversiones que llegan a recibir se canalizan hacia la explotación de recursos naturales. En dichos

países se tiene un bajo nivel de infraestructura y mano de obra poco calificada por lo que, más allá de los recursos naturales, no resulta atractivo para la IED. En la segunda etapa se encuentran países que ya han desarrollado mejores condiciones para la entrada de IED, lo cual reduce su posición negativa pues aún no emiten inversiones, pero reciben cada vez mayores cantidades. Los mercados locales comienzan a crecer surgiendo una sustitución de importaciones la cual genera un círculo virtuoso de capital que permitirá también el desarrollo de las empresas locales. La tercera etapa muestra a los países que son fuertes receptores de IED, pero que también han comenzado a emitirla, reduciendo aún más su posición negativa. Las condiciones de infraestructura y la mejor calificación de la mano de obra propicia un mayor nivel de competencia entre empresas locales y extranjeras por igual. La cuarta etapa considera a los países desarrollados que guardan una posición positiva respecto de la IED neta; es decir emiten más inversión de la que reciben. Dichas economías generan productos de alto valor agregado en los países destino y el crecimiento de sus emisiones es elevado y sostenido en el tiempo. La quinta etapa comienza con un fuerte descenso en la emisión de IED al exterior. En esta etapa se presentan fuertes descensos y subidas del nivel de IED neta. Sin embargo, el volumen de ambas variables continúa creciendo pues se ha generado un círculo virtuoso de crecimiento tanto de la empresa local como de las extranjeras que operan en el país. Dicha clasificación fue agregada para abarcar a los países que llevan más tiempo en la cuarta etapa con respecto a los demás; tal es el caso de Estados Unidos, Japón y Suiza.

Finalmente, y previo a realizar un análisis empírico sobre la IED en las regiones de México, es importante considerar la metodología con la que se mide la IED. Existen dos enfoques a través de los cuales se ha medido la IED: convencional y direccional. El primero de ellos se basa en la medición contable de los activos que ingresan a un país; utiliza el sistema de cuentas nacionales del país que se trate. Es decir, sus resultados se obtienen sumando a todos los tipos de inversiones que se realizan en un tiempo determinado. Dentro de este grupo se encuentran las realizadas por Entidades con Fines Especiales, las cuales por lo regular son pequeñas oficinas de representación cuya injerencia en la generación de empleo es menor que la de la inversión encaminada a incrementar el acervo de capital fijo. El enfoque direccional por su parte, excluye la información de dichas entidades; permitiendo la medición de las inversiones extranjeras con fines productivos. Asimismo, el enfoque direccional sustrae la inversión mutua, es decir lo que las filiales invierten en sus matrices. Finalmente, el esfuerzo de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico sugiere la generación de estadísticas que permitan diferenciar la inversión nueva de aquella realizada por fusiones y adquisiciones. Se considera que esta última no ejerce una influencia tan grande en el corto plazo en términos de generación de capital fijo y empleos (Ortiz, 2017).

1.2 Evolución mundial de la Inversión Extranjera Directa y principales empresas transnacionales

La IED es un indicador que ha evolucionado a lo largo del tiempo y con ello las economías mundiales han modificado su estructura y comportamiento ayudándose de políticas económicas. Las empresas de los países desarrollados han realizado

inversiones tales que los rendimientos obtenidos mejoraron su situación económica, permitiéndoles expandir sus negocios en el tiempo. Por su parte, la mayoría de los países en vías de desarrollo se han visto beneficiados con dichas inversiones en términos de estabilidad, derrama tecnológica y crecimiento económico. Como resultado, la competitividad de los países en desarrollo ha aumentado y se han convertido en importantes receptores de inversión, aumentando significativamente sus activos financieros (De la Garza, 2005). Esta situación ha reestructurado la participación y pertenencia a los organismos económicos internacionales, de tal manera que se han incorporado nuevos países a las instituciones económicas más importantes del mundo; entre las que destaca el G-8 o el Fondo Monetario Internacional (Moran, T. 2000). Una respuesta asertiva y útil a la IED por parte de los países en desarrollo se puede ver reflejada en el comportamiento de sus economías; pues han comenzado a reorganizar sus activos financieros buscando un papel más importante en asuntos de orden mundial, como en el caso de los Cuatro Tigres Asiáticos⁷ o los BRICS.⁸ Sin embargo, es necesario conocer la evolución del fenómeno de la Inversión Foránea a lo largo del tiempo.

Después de la Primera Guerra Mundial,⁹ la Inversión Extranjera Directa comenzó a tomar un giro importante en la economía internacional; a pesar de que solo un pequeño grupo de inversionistas europeos poseían la mayor parte de los activos.

⁷ Los cuatro tigres asiáticos o cuatro dragones asiáticos a la generación de países industriales asiáticos (Corea del Sur, Hong Kong, Singapur y Taiwán) que mantuvieron altas tasas de crecimiento e industrialización entre 1960 y 1990.

⁸ La sigla BRICS hace referencia conjunta a los países de Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica como asociación económica-comercial entre las 5 economías emergentes más fuertes a nivel mundial.

⁹ Suceso ocurrido en los países europeos con término el 18 de julio de 1914.

Para mediados del Siglo XIX, el papel más poderoso en la IED lo comprendían principalmente inversiones de financiamiento por empresarios que buscaban el control de una empresa extranjera en los países afectados con crisis económicas al término de la guerra. Después de la guerra, las economías receptoras destinaban principalmente los recursos de los inversionistas foráneos en productos de origen primario, todo esto dirigido a la búsqueda de supervivencia; situación que las empresas multinacionales tomaron como ventaja, creando en los países afectados la necesidad de tenerlas dentro de su territorio. Lo anterior, llevó a las multinacionales a ir ganando posicionamiento en el mercado de manera exponencial. Para entonces, otros puntos clave en el posicionamiento de las multinacionales fueron las condiciones que tenían los países de Europa del Este y China. Estas economías se volvieron realmente atractivas para la IED debido al poco control sobre los flujos de inversión y al gran alcance de las actividades que realizaban los inversionistas extranjeros reflejado en ganancias. Reino Unido, por su parte, fue el país con mayor actuación en estos años como el principal país en dirigir su capital a otras economías principalmente a aquellas en vías de desarrollo, seguido de Estados Unidos (Buckley, P., 1990).

En los años cuarenta, la inversión extranjera cobró fuerza fortaleciendo la dotación de los productos en los países receptores, los mecanismos institucionales y el desarrollo económico internacional. Europa era hasta entonces el continente que más había acumulado productos de capital de riesgo, conocimiento empresarial y de gestión y fue el primer pilar de la inversión en capital de cartera. Sin embargo, Estados Unidos tenía sobre Europa una gran ventaja comparativa en lo que, en

materia de tecnología corporativa y habilidades de gestión, se trataba. Aunado a esto, las apuestas a un capital extranjero sustentable estaban dirigidas a Francia, mientras que las inversiones rusas tomaban fuerza. Por otro lado, las inversiones canadienses y japonesas estaban dirigidas a países que hasta el día de hoy son considerados en vías de desarrollo (Buckley, P., 1990).

Para 1950 cerca del 55% de la participación total del capital se contabilizó en el sector primario, 20% en vías férreas, 15% por actividades manufactureras, 10% en comercio y distribución y con ello servicios públicos, banca y similares. Estas inversiones estuvieron principalmente dirigidas a mercados locales concentrados en Europa, Estados Unidos, dominios de Reino Unido y Rusia, mientras que casi todas las inversiones minerales se encontraban en el Imperio Británico. La materia prima y la inversión agrícola fueron de esencial importancia para este periodo, en Estados Unidos y Argentina. En Europa y América Latina el auge fue en la actividad ferroviaria transnacional (Buckley, P., 1990).

La inestabilidad política que imperó en Europa durante el periodo entre guerras ocasionó la desaceleración en la expansión de los negocios internacionales, sin embargo al término de la Segunda Guerra Mundial¹⁰ se dio un periodo de 35 años casi ininterrumpidos de crecimiento económico. Una forma de analizar dicha etapa es dividir este periodo en dos fases. La primera se considera hasta 1960 en la cual Estados Unidos dominaba la inversión internacional. Durante esta fase el aumento, tanto en la participación de capital como el surgimiento de nuevas filiales

¹⁰ La Segunda Guerra Mundial fue un conflicto bélico que se desarrolló entre 1939 y 1945.

manufactureras, representaron dos tercios de su operación en lo que a Inversión Extranjera se refiere. La siguiente fase abarca dos décadas posteriores donde los países europeos y Japón tomaban un papel cada vez más importante en la economía mundial como Inversores Directos Internacionales. Esto debido a un cambio estructural importante ya que el periodo vio el comienzo de la nacionalización de algunas inversiones en productos primarios y la creación de un grupo internacional de productores que buscaban la ampliación del mercado más allá del continente al que pertenecen. Por otro lado, en este mismo periodo los Países Bajos, Francia y Suiza prefirieron invertir en actividades de manufacturas, comercio y servicios, incluyendo finanzas y seguros (Buckley, P., 1990).

Mapa 1.1 IED, Entrada neta de capital mundial 1971 (Precios Corrientes en miles de millones de dólares)



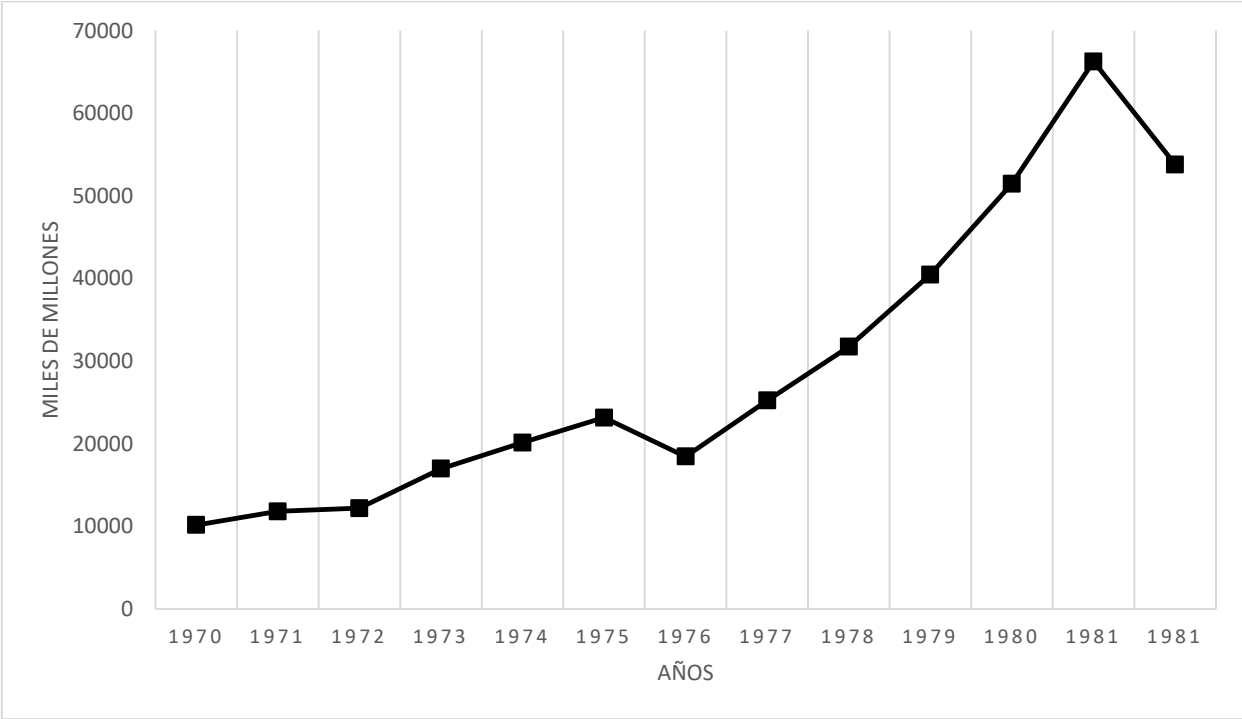
Fuente: Banco Mundial (2018), *Inversión Extranjera Directa, entrada neta de capital (balanza de pagos, US\$ a precios actuales)*, Recuperado de: <<https://datos.bancomundial.org>>.

Para 1975 la tasa de crecimiento de participación del capital internacional de Reino Unido y los Estados Unidos sufrió una desaceleración. Esto debido a que un gran número de empresas multinacionales originarias de estos países, disminuyeran sus subsidiarias en las economías receptoras como consecuencia de la clara idea de nacionalización surgida en aquella década. Esto ocasiono que la participación de los países occidentales se incrementara en materia de IED. En términos de inversión para 1979 la participación de Alemania Occidental fue apenas menor que la de Reino Unido. Cada vez se hacía más evidente el cambio en la distribución geográfica de la participación de capital extranjero según una estimación realizada por la UNCTC¹¹ de las Naciones Unidas para 1980, el 26.5% de la Inversión Extranjera Directa Mundial se encontraba en países en desarrollo. (Dunning, J., 2000). En la década de los ochenta fueron desregularizados la mayoría de los mercados financieros junto con los flujos de capital y las operaciones financieras. Es decir, el capital se volvió más libre para transitar en el mundo. Como consecuencia del nuevo orden económico en temas de industrialización y desarrollo, hubo un incremento en la tasa de inversión y con ello en el capital físico y financiero. El proceso de modernización del aparato productivo llevó a una transformación enfocada al crecimiento económico y la conversión tecnológica mundial, dando a las grandes compañías un papel privilegiado para instalar su capital en países donde les fuera conveniente.

¹¹ Centro de las Naciones Unidas para las Empresas Transnacionales [United Nations Centre on Transnational Corporations (1973-1993).

Es bien sabido que las empresas multinacionales de Estados Unidos, Alemania Occidental y Suiza continuaron dominando las industrias de alta tecnología e información, mientras que las multinacionales pertenecientes a Japón y Reino Unido estaban enfocadas a sectores de consumo. En el caso de Japón el flujo de inversión estaba dirigido a aquellas industrias tradicionales como la maquila y los textiles ya que contaban con una ventaja comparativa en materias primas. En el caso de Reino Unido la inversión estaba dirigida hacia productos como alimentos procesados y cigarrillos de alta calidad siendo esta una ventaja competitiva importante. Además, varios países en vías de desarrollo, por ejemplo, Hong Kong, Singapur, Brasil, Corea e India, también comenzaron a exportar capital en la escala correspondiente a sus posibilidades.

Gráfica 1.1 IED, Evolución de la Entrada Neta de capital mundial, 1970-1981 (Precios Corrientes en miles de millones de dólares)



Fuente: Banco Mundial (2018), *Inversión Extranjera Directa, entrada neta de capital (balanza de pagos, US\$ a precios actuales)*, Recuperado de: <<https://datos.bancomundial.org/indicador/BX.KLT.DINV.CD.WD>>.

Otro suceso importante que debe ser mencionado para la época fue la apertura comercial en las regiones de Europa del Este y China, ya que esta parte geográfica anteriormente se encontraba cerrada debido a la fidelidad de una central y nacional planificación para el desarrollo y crecimiento económico. (Buckley, P., 1990).

Resultó evidente la evolución y el crecimiento de las actividades enfocadas de las Empresas Multinacionales en diferentes sectores, principalmente los de servicios, como la banca, seguros, publicidad y turismo y el uso creciente de acuerdos fronterizos a través de acuerdos multilaterales que figuran entre los índices de desarrollo de las economías en transición en la época. Para comprender la naturaleza de la IED es importante estudiar a las unidades que la generan, como son las empresas transnacionales. Es en la búsqueda de incrementar sus ganancias y expandir sus redes de negocio que las grandes compañías buscan establecer filiales en otros países. En las recientes décadas la apertura comercial y la globalización han propiciado el crecimiento exponencial de las empresas transnacionales; las cuales han alcanzado volúmenes de ventas superiores a la producción de varios países en el mundo.

Las empresas transnacionales pueden ser brevemente definidas como aquellas que extienden sus actividades más allá de sus países de origen (Romero, A., Vera, M., 2014). Es decir, una empresa se convierte en una transnacional cuando realiza inversiones directas en otro país mediante entidades conocidas como filiales; mismas que pueden ser subsidiarias o asociadas de la empresa matriz. Dichas filiales son controlados; total o parcialmente, por la matriz. Las filiales son pequeños agentes que actúan como dinamizadores de la integración e interdependencia de la

economía internacional (Durán, J., 2014). Lo anterior se debe a que la presencia de estas entidades en diversos países y sus volúmenes de producción incentivan a crear bloques económicos que faciliten las actividades de estas y amplíen los beneficios para las naciones involucradas.

El control que estas empresas ejercen sobre sus filiales resultará fundamental para determinar los efectos que puedan tener sus inversiones dentro de las economías receptoras. Al respecto se deben considerar en primer lugar las razones por las que se establecen filiales en otros países. La búsqueda de mercado implica posicionar mercancías en los países destino por medio de las filiales. Las filiales pueden establecerse también para aprovechar algún tipo de ventaja que ofrezca el país receptor y con ello dar mayor eficiencia al proceso productivo de la transnacional. Otro tipo de filiales son aquellas que se establecen para explotar recursos naturales como los mineros, forestales, energéticos, entre otros. Finalmente, existen las filiales que se establecen con el fin de aprovechar las condiciones existentes en los países para realizar investigación y desarrollar innovaciones que generen nuevos productos o procesos productivos tanto para la filial como para toda la compañía. (Denault, D., 2012).

Es importante señalar que no todos los tipos de filiales impulsarán a largo plazo el desarrollo de las economías receptoras. Al respecto escribe Papanastassiou (2009) quien reconoce 3 tipos de filiales: Réplica en miniatura, subsidiarias de producto racionalizado y mandatos de productos tanto a nivel regional como a nivel mundial. El primer tipo de filiales se enfocan a buscar mercado en los países receptores con los mismos productos que la transnacional comercia en sus lugares de origen y que

sean compatibles con la demanda del país receptor. Las características del país receptor que incentivan la creación de estas filiales son la creciente demanda potencial de los productos de la transnacional y las posibles barreras arancelarias que se establezcan al comercio exterior y limiten la oferta. Este tipo de filiales representan los primeros tipos de inversión de las transnacionales en el exterior y este modelo de negocio ha ido desapareciendo con el tiempo.

Las subsidiarias de producto racionalizado son aquellas que siguen un esquema similar a las réplicas en miniatura, sin embargo, buscan ampliar su mercado a otros países cercanos al receptor. Es decir, producen la misma gama de productos que la transnacional y buscar explotar las ventajas que ofrezca el país destino; mismas que fueron mencionadas en el apartado 1.1 como posibles determinantes de la IED. Este es uno de los tipos de subsidiarias más comunes pues, en la búsqueda de eficiencia, las transnacionales han generado redes de producción cada vez más complejas. Más allá del argumento de que estas entidades son los motores del desarrollo económico en los países receptores, también debe considerarse que esta misma búsqueda de eficiencia puede provocar un dinamismo negativo de las filiales. Es decir, una determinada inversión puede ser solo durante un periodo corto e interrumpir las actividades de la filial cuando se presente la oportunidad para hacer más eficiente el proceso productivo de la transnacional en algún otro país.

El tercer tipo de filiales son aquellas diseñadas para generar investigación y desarrollo que apoye a la transnacional a mejorar la calidad de sus productos y de sus procesos. Estas entidades aprovechan las ventajas de los países receptores como el trabajo especializado, instituciones científicas y universidades, apoyos

gubernamentales para el desarrollo de ciencia y tecnología, entre otras. Es mediante el desarrollo de estas filiales que las empresas transnacionales y la IED puede tener un impacto significativo en favor de la industrialización de los países y su desarrollo económico.

La importancia de las transnacionales se puede plantear dentro de las 3 fases de la globalización planteadas por Denault (2012). La primera de ellas consiste en la internacionalización del comercio, el cual se desarrolla desde el final de la segunda guerra mundial hasta los shocks del petróleo en los años setentas. Esta etapa se caracteriza por la reconstrucción de los países dañados por la guerra, el *Baby boom* y la creación de organismos internacionales. Dichos factores influyeron para que las empresas transnacionales realizaran inversiones con el propósito de ampliar sus mercados; en un principio mediante el comercio exterior y posteriormente buscando producir en los países destino. El fenómeno anterior se disparó en la segunda fase de la globalización; la multinacionalización de las empresas, la cual da inicio con una serie de reformas en los años ochenta impulsadas desde los gobiernos de Estados Unidos y el Reino Unido; dos de los principales emisores de IED. Durante esta etapa se dio una transición del modelo de comercio internacional basado en importaciones y exportaciones entre empresas nacionales, a uno en el cual las empresas buscaban alcanzar los mercados extranjeros produciendo en dichos países y buscando las ventajas que estos les pudieran ofrecer. La tercera etapa comienza con la caída del muro de Berlín, la cual representa de manera simbólica una transición del mundo dividido en los bloques capitalista y socialista, dando paso a una mayor integración económica de los países del mundo. Asimismo, durante

este periodo se ha dado un crecimiento de las empresas financieras, las cuales expandieron también sus operaciones a diversos países y con ello facilitaron la transnacionalización de diversas empresas. A lo largo de dichas etapas se aprecia una creciente relevancia de las empresas transnacionales en la economía mundial, generando redes de negocio cada vez más amplias y complejas. De acuerdo con la OCDE (2008), bajo las condiciones políticas adecuadas estas redes “[...] pueden servir como un vehículo importante para el desarrollo de la empresa local, y ayudar también a mejorar la competitividad tanto de la economía que los recibe (“receptora”) como de la que los invierte (“inversora”).

De acuerdo con la revista Forbes (2018) en su estudio sobre las 2000 empresas globales más grandes del mundo, las 100 primeras empresas transnacionales alcanzaron ventas superiores a los 9 billones de dólares en el 2017. De este grupo de empresas la mayoría proviene de Estados Unidos con un total de 38 compañías, seguido por China con 15, Japón con 9 y Alemania con 8. Cabe señalar que América Latina no figura dentro de esta lista de 100, salvo por dos bancos brasileños que se encuentran en los puestos 38 y 62 respectivamente. Asimismo, gran parte de las empresas que figuran en esta lista y que ocupan los primeros puestos son empresas financieras, lo cual resalta su reciente crecimiento e influencia en todo el mundo. Es mediante estas compañías que empresas locales y transnacionales; junto con sus filiales, pueden acceder a recursos para realizar sus inversiones. En el cuadro 1.2 se puede apreciar el dominio de las empresas estadounidenses en los primeros puestos del ranking, así como el de China en segundo lugar. Asimismo, se aprecia

que la mitad de estas compañías prestan servicios financieros, lo cual reafirma el peso específico de este sector en el mundo.

Cuadro 1.2 Las 20 empresas más grandes del mundo en 2017 (Miles de millones de dólares)

#	Empresa	País de Origen	Ventas	Ganancias	Activos	Valor de Mercado
1	ICBC	China	151.4	42.0	3,473.2	229.8
2	China Construction Bank	China	134.2	35.0	3,016.6	200.5
3	Berkshire Hathaway	Estados Unidos	222.9	24.1	620.9	409.9
4	JPMorgan Chase	Estados Unidos	102.5	24.2	2,513.0	306.6
5	Wells Fargo	Estados Unidos	97.6	21.9	1,943.4	274.4
6	Agricultural Bank of China	China	115.7	27.8	2,816.0	149.2
7	Bank of America	Estados Unidos	92.2	16.6	2,196.8	231.9
8	Bank of China	China	113.1	24.9	2,611.5	141.3
9	Apple	Estados Unidos	217.5	45.2	331.1	752.0
10	Toyota Motor	Japón	249.9	17.1	412.5	171.9
11	AT&T	Estados Unidos	163.8	13.0	403.8	249.3
12	Citigroup	Estados Unidos	84.0	14.7	1,795.1	164.3
13	ExxonMobil	Estados Unidos	197.5	7.8	330.3	343.2
14	General Electric	Estados Unidos	119.7	10.0	365.2	261.2
15	Samsung Electronics	Corea del Sur	174.0	19.3	217.1	254.3
16	Ping An Insurance Group	China	106.6	9.5	801.0	100.8

17	Wal-Mart Stores	Estados Unidos	485.3	13.6	198.8	221.1
18	Verizon Communications	Estados Unidos	126.0	13.1	244.2	198.4
19	Microsoft	Estados Unidos	85.3	16.8	224.6	507.5
20	Royal Dutch Shell	Holanda	234.8	4.7	411.3	228.8

Fuente: elaboración propia con datos de Forbes (2018) *Global 2000: The World's Largest Public Companies*. Recuperado de: <<https://www.forbes.com/global2000/#6a0c6c35335d>>.

De estas 20 grandes empresas los primeros 8 puestos del ranking corresponden a compañías de servicios financieros de Estados Unidos y China respectivamente. Estas empresas tienen influencia sobre diversos países en el mundo. El Banco Industrial y Comercial de China (ICBC) fundado en 1984; con sus oficinas centrales en la capital china, comenzó su proceso de transnacionalización en 1992 invirtiendo en Singapur. Actualmente tiene presencia en 39 países y regiones del mundo (Arana, I., 2016). Un caso muy similar es el del Banco de Construcción de China; con sede en la misma ciudad, fundado en 1954 y el cual actualmente cuenta con más de 13 filiales expandidas por todo el mundo (PR Newswire, 2015).

Los tres siguientes puestos son ocupados por tres financieras estadounidenses: Berkshire Hathaway, JPMorgan Chase y Wells Fargo. La primera de ellas es como tal una compañía que ofrece servicios de inversión. En los últimos años se ha convertido en un enorme conglomerado de más de 50 empresas de las cuales tiene la propiedad total y que juntan a más de 200 filiales en todo el mundo. Asimismo, posee de manera minoritaria acciones de empresas importantes como Coca-Cola, Kraft Heinz, IBM y la misma Wells Fargo (Neffa, G., 2015). En general este conglomerado tiene injerencia en sectores como servicios de seguros, servicios

públicos y energía, transporte ferroviario de mercancías, finanzas, manufacturas, venta al por menor y servicios.

En la sexta posición está el Banco de Agricultura de China el cual cuenta con filiales en las principales capitales financieras del mundo como son: Seúl, Hong Kong, Singapur, Nueva York, Dubái, Tokio, Frankfurt, Sidney y Luxemburgo. (Agricultural Bank of China, 2018). El Bank of America ubicado en el séptimo puesto a pesar de las múltiples fusiones y cambios estructurales que ha sufrido en los últimos años se ha consolidado como un banco con amplia presencia en todo el mundo. Actualmente tiene oficinas en 37 naciones diferentes y sirve a clientes en más de 150 países. (Bank of América, 2012). El último de estos 8 gigantes financieros es el Banco de China; fundado en 1912. Esta institución es controlada en su totalidad por el gobierno chino y hasta 1949 fue el banco central de dicho país. A partir de ahí se convirtió en una de las instituciones que impulsaron el desarrollo de la economía china en su sistema de economía planificada. Hasta 1994 se convirtió en un banco comercial, bajo la propiedad total del gobierno. Actualmente opera en más de 51 países del mundo. (Bank of China, 2018). Además de estas 8 compañías financieras se encuentran Citigroup y Ping An Insurance Group; en los lugares 12 y 16 respectivamente

Las otras 10 empresas que se encuentran dentro de las 20 más grandes del mundo y que no pertenecen al sector financiero representan a sectores como la tecnología, telecomunicaciones, industrial petrolera, automotriz y comercio al menudeo. Apple es la más grande de estas; en la posición 9 del ranking, y dentro de esta lista ocupa el primer lugar en cuanto a ganancias se refiere. Teniendo sus oficinas centrales en

California; al igual que sus centros de investigación y desarrollo de nuevas tecnologías, esta compañía ensambla la mayoría de sus productos en Taiwán extrayendo partes de diversos países del sureste asiático (Rapoza, 2012).

El siguiente puesto es ocupado por la automotriz Toyota la cual comercializa automóviles y autopartes en más de 170 países. Dicha compañía cuenta con 51 plantas de producción de automóviles y autopartes en todos los continentes del mundo, por lo que debe recurrir a oficinas regionales ubicadas en Estados Unidos, Bélgica, Singapur, Tailandia y China; con la casa matriz en la ciudad de Toyota en Japón. (Toyota, 2017). AT&T ocupa el puesto 11 en el ranking y es la primera empresa del sector de telecomunicaciones. Cabe señalar que dicha empresa únicamente opera en Estados Unidos, México y otros 11 países de América Latina y el Caribe (AT&T, 2018). El puesto 13 de la lista es ocupado por la más grande empresa petrolera del ranking; ExxonMobil. Dicha compañía opera en todos los continentes del mundo en un total de 52 países en donde extrae, fabrica y vende petróleo, gas y productos derivados. (ExxonMobil, 2018).

La siguiente compañía en la lista es la tecnológica General Electric, la cual tiene una amplia gama de productos y servicios como son motores de aeronaves, generación de energía, procesamiento de agua, tecnología de seguridad, imágenes médicas, financiamiento de empresas y consumidores, contenido de medios y productos industriales. Actualmente cuenta con plantas en más de 70 países en el mundo (General Electric, 2018). A continuación, se encuentra la competencia directa de Apple en la producción de dispositivos electrónicos; Samsung. Al igual que su competidor, la distribución de sus productos llega a la mayoría de los países

del mundo. Sin embargo, solo cuenta con plantas en Corea, China y Estados Unidos. Cabe señalar que esta compañía tiene diversos centros de Investigación y Desarrollo ubicados en Estados Unidos, Dinamarca, Reino Unido, Israel, India, Taiwán, Corea del Sur y China. (Samsung, 2018). En el lugar 17 se encuentra la comercializadora Walmart la cual es la número uno en cuanto a ventas de acuerdo con este mismo ranking. La compañía cuenta con más de 11,000 tiendas en todos los continentes del mundo; con excepción de Oceanía, siendo un total de 28 países. (Walmart, 2018).

Posteriormente en el ranking aparece Verizon, compañía que ofrece servicios de banda ancha y telecomunicaciones a particulares, empresas y gobiernos. El alcance de su cartera de clientes abarca a más de 150 países mediante acuerdos con proveedores locales (Verizon, 2018). Es decir, se observa un caso particular en el que mediante acuerdos es que se amplían las redes de negocios y no mediante inversiones directas. A continuación, se encuentra otro competidor de Apple en el segmento de desarrollo de hardware y software; Microsoft. Dicha empresa cuenta con subsidiarias en 123 países alrededor del mundo, pues provee sus servicios a particulares empresas y gobiernos; habiendo sido el pionero en los sistemas operativos modernos mediante computadoras personales. (Microsoft, 2018). Finalmente, se observa en el puesto 20 a la petrolera Shell, que junto con Toyota y Samsung son las únicas empresas que figuran dentro de las 20 más grandes y que no son de China o Estados Unidos. Al igual que las anteriores mencionadas Shell se encuentra en más de 70 países a través de sus subsidiarias (Shell, 2018).

Como se puede apreciar de los datos de las compañías, la transnacionalización de sus negocios resulta fundamental para estar dentro de las más grandes del mundo. Asimismo, se aprecian algunas de las formas de organización mencionadas en los párrafos anteriores como son las oficinas de control regional, las subsidiarias replicas en miniatura o los mandatos de producto. La existencia de cada una de ellas responde a la propia naturaleza y modelo de negocio de las transnacionales. Por ejemplo, Walmart no requerirá de la misma investigación y desarrollo que Samsung. Por lo tanto, puede esperarse que sus subsidiarias se dediquen básicamente a la comercialización de productos. Como se mencionaba, las empresas que establecen subsidiarias y que realizan actividades de investigación colaboran más para el desarrollo económico de los países que aquellas que solo expanden la red de negocios de las transnacionales. Por lo tanto, habrá que prestar mayor atención a los tipos de compañías que son recibidas en los países y el objetivo de dichas inversiones para determinar su impacto en el desarrollo económico en el mediano y largo plazo.

1.3 Países en desarrollo como receptores de IED; América Latina

Los países de América Latina han sido un punto clave de la Inversión Extranjera Directa como principales receptores. A finales de los años ochenta el ajuste estructural, realizado en el marco de políticas de las instituciones multilaterales, hizo que países como Estados Unidos y Reino Unido contemplaran la posibilidad de llevar su capital a América Latina, debido a los altos rendimientos por capitales de

corto y mediano plazo que ofrecía la región (Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL], 1994).

En la década de los noventa América Latina fue tomando fuerza en cuanto a la recepción de IED, aunque no de forma homogénea y consolidada. Esto se debió a que los flujos de capital extranjero se hallaban concentrados solo en un grupo de países (Argentina, Brasil, Chile y México) y los capitales invertidos en dicho grupo resultaban volátiles debido a que no fueron captados por los mecanismos tradicionales regulados de Inversión. Los principales factores que resultaron atractivos en estos mercados emergentes se basaron en ofrecer un papel protagónico a la empresa privada en la asignación de recursos, una regulación menos estricta en lo comercial y financiero de la actividad económica, así como una disminución relativa del papel del Estado. El proceso de liberalización que se observó en la ahora Cuenta Financiera redujo los costos de transacción, los riesgos y los plazos que genera el movimiento de capital entre los mercados nacionales e internacionales (CEPAL, 1995).

El clima político parecía avanzar positivamente de tal manera que se llevaron a cabo diversas negociaciones que visualizaban situaciones benéficas tanto para los países inversores como para los receptores. Entre las negociaciones se firmaron: el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el MERCOSUR que se conforma por Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y Venezuela, así como grupos de integración subregional entre los cuales están El Grupo Andino, El Mercado Común Centroamericano y la Comunidad del Caribe. Estos acuerdos buscaron la inserción de los países latinos al mercado mundial y traer a ellos la globalización,

sobre todo en términos de derrama tecnológica, así como una banca mejor consolidada (CEPAL, 1995).

La apertura comercial de la región se puede visualizar en el cuadro 1.3 que muestra la evolución de los flujos de Inversión Extranjera antes y después de las reformas estructurales. Los flujos de inversión llegaron a duplicarse debido a las condiciones favorables descritas anteriormente.

Cuadro 1.3 Ingresos brutos totales de capital a América Latina y el Caribe (Millones de dólares)

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994 a/
A. Inversión Extranjera Directa b/	\$ 5,839.00	\$ 8,030.00	\$ 8,235.00	\$ 7,982.00	\$ 12,364.00	\$ 13,714.00	\$ 16,540.00	\$ 18,875.00
B. Inversión de Cartera	\$ 3,880.00	\$ 5,667.00	\$ 4,497.00	\$ 21,747.00	\$ 28,102.00	\$ 50,066.00	\$ 86,949.00	
1. Bonos c/	\$ 3,802.00	\$ 5,491.00	\$ 3,936.00	\$ 20,648.00	\$ 20,042.00	\$ 39,897.00	\$ 60,395.00	
a) Corto plazo	\$ 3,585.00	\$ 4,102.00	\$ 2,103.00	\$ 18,228.00	\$ 15,186.00	\$ 29,631.00	\$ 34,921.00	
b) Largo plazo	\$ 217.00	\$ 1,389.00	\$ 1,533.00	\$ 2,420.00	\$ 4,856.00	\$ 10,266.00	\$ 25,474.00	
2. Acciones d/	\$ 78.00	\$ 176.00	\$ 434.00	\$ 1,099.00	\$ 6,228.00	\$ 8,229.00	\$ 25,149.00	\$ 10,438.00
3. Papeles comerciales y certificados de depósito e/			\$ 127.00	\$ -	\$ 1,832.00	\$ 1,940.00	\$ 1,405.00	
C. Financiamiento Oficial (1+2+3)	\$ 13,981.00	\$ 15,158.00	\$ 14,657.00	\$ 20,988.00	\$ 18,390.00	\$ 15,251.00	\$ 18,369.00	\$ 15,929.00
1. Donaciones e/	\$ 2,146.00	\$ 2,310.00	\$ 2,360.00	\$ 2,382.00	\$ 4,349.00	\$ 2,771.00	\$ 2,869.00	\$ 2,523.00
2. Préstamos	\$ 9,238.00	\$ 10,746.00	\$ 9,435.00	\$ 13,770.00	\$ 11,679.00	\$ 10,679.00	\$ 12,829.00	\$ 12,327.00
a) Multilaterales	\$ 5,872.00	\$ 6,528.00	\$ 6,201.00	\$ 8,963.00	\$ 7,380.00	\$ 7,380.00	\$ 8,866.00	\$ 7,691.00
b) Bilaterales	\$ 3,367.00	\$ 4,218.00	\$ 3,234.00	\$ 4,788.00	\$ 4,146.00	\$ 3,299.00	\$ 3,963.00	\$ 4,636.00
3. FMI	\$ 2,597.00	\$ 2,102.00	\$ 2,862.00	\$ 4,836.00	\$ 2,421.00	\$ 1,781.00	\$ 2,671.00	\$ 1,079.00
D. Deuda Privada (1+2)	\$ 14,087.00	\$ 14,061.00	\$ 10,536.00	\$ 21,500.00	\$ 18,052.00	\$ 24,926.00	\$ 23,146.00	
1. Créditos bancarios c/	\$ 10,937.00	\$ 10,667.00	\$ 7,916.00	\$ 18,743.00	\$ 16,082.00	\$ 23,763.00	\$ 21,959.00	
a) Largo Plazo c/	\$ 7,011.00	\$ 6,629.00	\$ 5,311.00	\$ 9,683.00	\$ 7,379.00	\$ 12,920.00	\$ 11,572.00	
b) Corto Plazo	\$ 3,926.00	\$ 4,038.00	\$ 2,605.00	\$ 9,060.00	\$ 8,703.00	\$ 10,843.00	\$ 10,387.00	\$ 6,101.00
2. Otros Créditos	\$ 3,150.00	\$ 3,394.00	\$ 2,620.00	\$ 2,757.00	\$ 1,970.00	\$ 1,165.00	\$ 1,187.00	
Total General	\$ 37,787.00	\$ 42,916.00	\$ 37,925.00	\$ 72,217.00	\$ 76,908.00	\$ 103,957.00	\$ 145,004.00	\$ 34,804.00

*Entradas a la región de capitales públicos y privados, de corto y largo plazo.

a/ Estimaciones

b/ Flujo neto (IED menos remisión de capital).

c/ Garantizados y no garantizados

d/ Flujo Neto.

e/ Excluye cooperación técnica.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL. (1995). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 1994*, Santiago Chile. Recuperado de <<https://www.cepal.org>>.

Un punto clave en la década de los noventa para la región fue el papel de la industria manufacturera, concentrando la IED en México y la Cuenca del Caribe, lo que llevó a estos países a generar competitividad internacional principalmente en la industria automotriz, electrónica o de las confecciones además de un incremento en las exportaciones dirigidas a América del Norte. Por otro lado, en Sudamérica la

inversión en el sector manufacturero fue dirigida a la reestructuración y modernización de unidades productivas dirigidas principalmente a los mercados locales y protegidos por procesos de integración subregional.¹² Una situación predominante que se desarrolló en América Latina gracias a las ventajas comparativas de la región, fue la concentración de la IED en los países ricos en recursos de hidrocarburos y mineros, dando paso a la instalación de las industrias extractivas en Argentina, Brasil, Bolivia, Colombia, Chile y Venezuela. México era un claro ejemplo de un país rico en hidrocarburos que se encontraba totalmente cerrado a explotación de ellos por parte de las transnacionales. Para 1998 las exportaciones de América del Sur se encontraban en 69.7% especializadas en recursos naturales y manufacturas, mientras que México y la Cuenca del Caribe incrementaron la participación de sus exportaciones de manufacturas no basadas en recursos naturales de un 29.9 a un 71.9 por ciento, respectivamente. América del Sur exportaba casi exclusivamente recursos naturales, entre los que se destacaban: petróleo crudo, pienso para animales, derivados de petróleo, café, cobre, frutas y nueces, entre otras. México y la Cuenca del Caribe tenían enfocadas sus exportaciones en manufacturas, principalmente aquellas dirigidas a las industrias automotriz, electrónica y de prendas de vestir. (CEPAL 2001).

La apertura comercial llevó a la liberalización de muchas industrias en la región generando crecimiento y homogeneización de los mercados, estas transformaciones fueron realizadas principalmente por industrias como la

¹² Por ejemplo, los acuerdos como el MERCOSUR o la Comunidad Andina.

automotriz, farmacéutica, telecomunicaciones, eléctrica, bancaria, bebidas, alimentos y tabaco. Los años de 1999-2000 se caracterizaron por una creciente ola de privatización. Entre las privatizaciones más grandes destacaron: la compra por parte de la empresa española Repsol del 15% de Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF) de Argentina; un consorcio de empresas argentinas, estadounidenses y coreanas empezaron la explotación de gas natural en Camisea en Perú; el banco Santander Central Hispano (BSCH) adquirió el control del Banco do Estado São Paulo (BANESPA). Por otra parte, las privatizaciones también se concentraron en los servicios, con participaciones menores en el sector primario y el sector manufacturero. Asimismo, en el sector financiero, los bancos españoles comenzaron a operar en Argentina, Brasil, Chile y México. También en el sector eléctrico las adquisiciones fueron por parte de Endesa España en Chile y por parte de la estadounidense AES Corporation en Argentina, Brasil, Chile y Venezuela. (CEPAL 2001).

Para 2003 los flujos de Inversión Extranjera Directa en América Latina empezaron a disminuir contrario a lo que se pronosticaba 4 años atrás. Esto llevo a la región a tener problemas de financiamiento externo. Los volúmenes reducidos de IED generaron inestabilidades macroeconómicas principalmente para América del Sur. Sin embargo, México, Centroamérica y el Caribe eran en ese año, el destino preferente de las empresas dedicadas al sector servicios y manufacturero. Durante el mismo año fue que los países comenzaron a notar que muchas de las empresas transnacionales que se encontraban instaladas en su territorio, más que traer un

beneficio económico y tecnológico, abarataban los insumos y la mano de obra además de ocasionar un daño al medio ambiente.

Cuadro 1.4 América Central y el Caribe: Estrategias de las Empresas Transnacionales en los años noventa

Estrategia corporativa	(A) Búsqueda de eficiencia global	(B) Búsqueda de materias primas	(C) Búsqueda de acceso al mercado (nacional o regional)
Sector			
Primario		Petróleo/gas: Venezuela, Colombia Argentina, Bolivia, Brasil Minerales: Chile, Argentina y Perú	
Manufacturas	Automotriz: México Electrónica: México y Cuenca del Caribe Confecciones: Cuenca del Caribe y México		Automotriz: Mercosur Química: Brasil Agroindustria, alimentos y bebidas: Argentina, Brasil y México Cemento: Colombia y Venezuela
Servicios			Financieros: Brasil, México, Chile, Argentina, Venezuela, Colombia y Perú Telecomunicaciones: Brasil, Argentina, Chile y Perú Electricidad: Colombia, Brasil, Argentina y América Central Distribución de gas natural: Argentina, Brasil, Chile y Colombia Comercio minorista: Brasil, Argentina, México, Chile

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL. (2001). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2000*, Santiago Chile. Recuperado de <<https://www.cepal.org>>.

La causa de la situación descrita se sustentaba principalmente en la deficiencia estructural de sus Políticas Económicas y a la falta de claridad de las instituciones nacionales. Para 2004 la IED tuvo un incremento en sus flujos del 44% con respecto al año anterior, situación que no sucedía desde el año 2000. Sin embargo, en términos cualitativos las inversiones extranjeras resultaron insuficientes. Esto debido a la falta de beneficios a los países en los cuales las empresas transnacionales se encontraban instaladas (CEPAL, 2004).

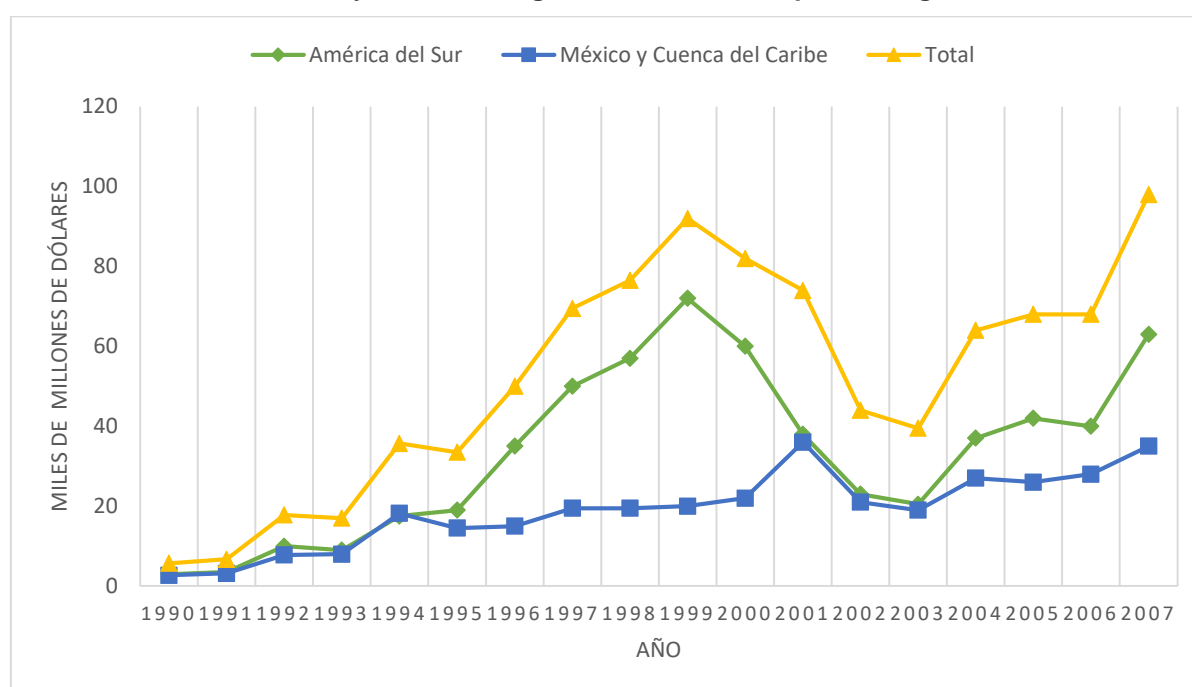
América Latina y el Caribe tuvieron cambios en los flujos de IED en términos de origen de capital para 2005. Estados Unidos aumentó su participación en la región

convirtiéndose en el principal país de origen, seguido de los Países Bajos y España. En términos de países receptores, México fue el principal receptor de IED seguido de Brasil, Colombia, Venezuela, Perú y Chile. Cabe mencionar que América del Sur recibió mayores cantidades de IED en términos absolutos pero la estabilidad de ellos era menor que aquellos recibidos por México y la Cuenca del Caribe. Argentina por otro lado evolucionaba para convertirse en un país atractivo para las inversiones locales en servicios públicos. Otra situación que cobro fuerza en este año, fueron las Empresas Translatinas, provenientes principalmente de cuatro países: Argentina, Brasil, Chile y México. Entre los factores en común que compartieron estas empresas para su internacionalización fueron: Una amplia participación en el mercado nacional, el mejoramiento de su posición en la cadena de valor, las alianzas y asociaciones con empresas transnacionales, el estudio de los hábitos de consumo de los países vecinos, poder de construcción de amplia infraestructura, reducción del costo de producción, así como gran capacidad competitiva, técnica y de gestión (CEPAL, 2006).

Para 2007 América Latina y el Caribe recibieron 105,925 millones de dólares en IED, siendo este el volumen más alto desde 1999. Esto se puede trasladar a un incremento del 46% de aumento en el flujo IED con respecto del año anterior. El aumento de corrientes mundiales de IED, el buen desempeño macroeconómico de la región, así como el mantenimiento de los precios de los productos básicos, contribuyeron en la región a este notable crecimiento. De forma individual los mayores receptores de IED en la región fueron Brasil, México y Chile. El aumento de la inversión fue generado principalmente por la búsqueda de nuevos mercados

así por como el aumento de la demanda de bienes y servicios de las empresas transnacionales. Otros temas que tomaron relevancia en este mismo año fue la inversión dirigida a hardware para las tecnologías de la información y de las comunicaciones (TIC); inversión en servicios de telecomunicaciones, principalmente en México y Brasil, así como la Inversión canadiense en la región (CEPAL, 2008).

Gráfica 1.2 América Latina y El Caribe: Ingresos netos de IED por subregión, 1990-2007



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL. (2008). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2007*, Santiago Chile. Recuperado de <<https://www.cepal.org>>.

La situación se tornó realmente complicada para el 2009 como consecuencia de la gran recesión económica mundial originada en Estados Unidos por las hipotecas subprime que provocaron la caída de las bolsas de valores en 2008. Como era de esperarse, la caída en la producción llevó a una reducción del comercio internacional en las grandes economías y con ello una disminución en los flujos de IED para los países receptores. Debido a que México y Centroamérica eran los

principales receptores de los flujos de IED provenientes de Estados Unidos estos tuvieron un descenso de un 51% para México y 33% para Centroamérica con respecto a 2008. Estas reducciones fueron ocasionadas también por las dificultades de acceso al crédito, incertidumbre, la caída de los precios de los productos básicos y la desaceleración del crecimiento en varios países de la región; lo que desalentó a la IED que buscaba atender a los mercados locales. Por otro lado, el sector servicios siguió siendo el mayor receptor de flujos de la región y a pesar de la situación, Estados Unidos siguió siendo el mayor país inversionista, seguido de España y Canadá. Asimismo, se observaron dificultades en la región ya que aún no es capaz de atraer inversiones de alta tecnología o de investigación y desarrollo, pues los flujos de IED se concentraron en tener un efecto como fuente de financiamiento más que como transmisor de conocimientos y tecnología o catalizador de un cambio estructural (CEPAL, 2010).

En 2011 América Latina y el Caribe seguían atrayendo un volumen creciente de IED a pesar de la incertidumbre en los mercados financieros globales. La región aumentó su participación en un 10% del total mundial de IED; siendo la que más flujos de IED recibió. El país con más ingresos de IED fue Brasil con 66,660 millones de dólares. En este año cobraron relevancia las empresas de origen asiático relacionadas con las adquisiciones de empresas en la región. Dicha situación se desarrolló paralelamente con la retirada de empresas transnacionales europeas, y la compra de activos en manos de Japón y China. El posicionamiento de las empresas asiáticas resultó ser heterogéneo en términos de territorio. Sin embargo, la característica de estas empresas fue enfocarse en las industrias de recursos

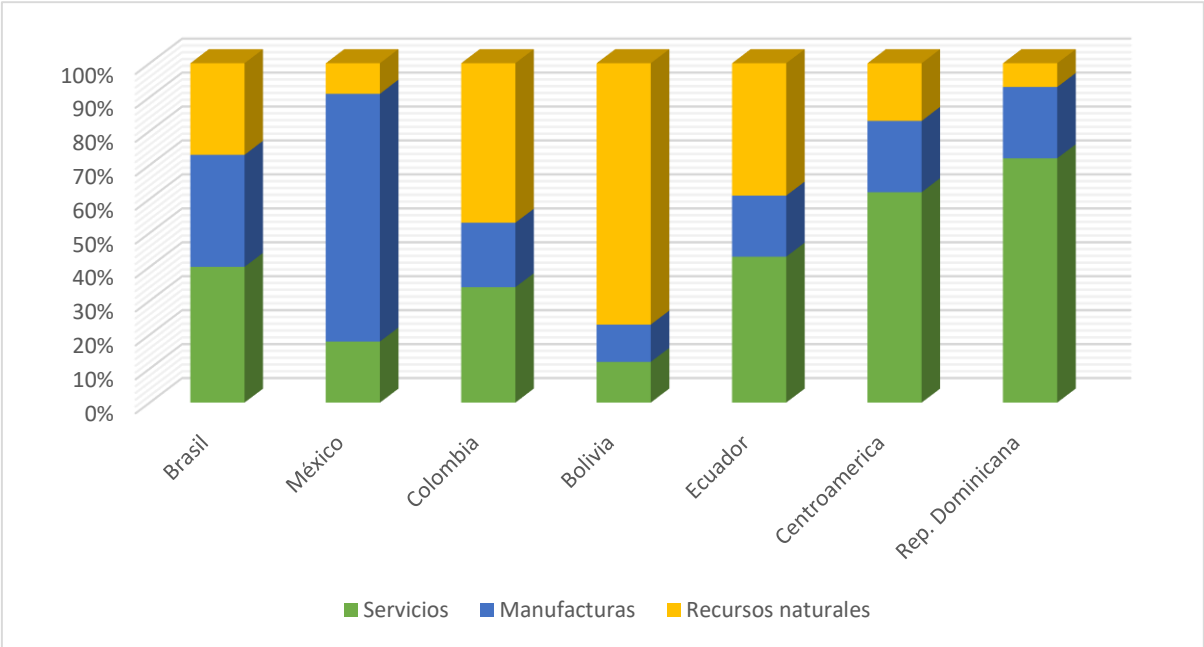
naturales, es decir, minería, petróleo y gas. Para este año la región mostro una tendencia al alza en proyectos enfocados a una media-alta tecnología totalizando un 36% de la IED, cifra más alta desde 2003. Estos proyectos se concentraron en la industria automotriz, química, de maquinaria y equipos. El sector automotriz resulta un claro ejemplo la iniciativa de expansión por parte las empresas como Renault, PSA y Volkswagen, principalmente en Brasil, seguido de México y Argentina (CEPAL, 2012).

Transcurridos dos años, el mayor receptor de IED en la región continuaba siendo Brasil en 2013. México ocupó el segundo lugar como receptor de IED con un poco más de la mitad del dinero que recibió Brasil este año, gracias a la adquisición del Grupo Modelo. Cabe señalar que 2013 representó el año de mayor dinamismo para México en materia de IED. De manera sectorial la IED se encuentra concentrada en el sector servicios con un 38% estimado del total, el manufacturero con un 36% y el sector de recursos naturales con un 26%. Estos datos se han mantenido con una tendencia formada por la reinversión de utilidades, además de que los inversionistas se concentran en las ventajas comparativas de los países receptores, que no suelen tener cambios abruptos. Por un lado, el sector manufacturero desde los años noventa cobró relevancia en México y en algunos países de Centroamérica, dirigiendo sus exportaciones principalmente a Estados Unidos. El sector de recursos naturales se concentró en América del Sur y el sector servicios se encuentra repartido por toda región (CEPAL, 2014).

La apreciación del dólar en relación con las otras divisivas de la región continuo para 2014, tendencia que se manifestó por primera vez el año anterior, como

resultado del comunicado que dio la Reserva Federal de Estados Unidos el cual informaba que la flexibilidad cuantitativa en la IED sería menor. Además, se originó una reducción de las entradas de IED en las economías de mayor tamaño; situación que se desarrolló bajo un contexto de mayor estabilidad macroeconómica regional, en lo que a temas financieros y flujos de capital se refiere.

Gráfica 1.3 América latina (países y subregiones): Distribución Sectorial de la IED, 2013 en porcentajes

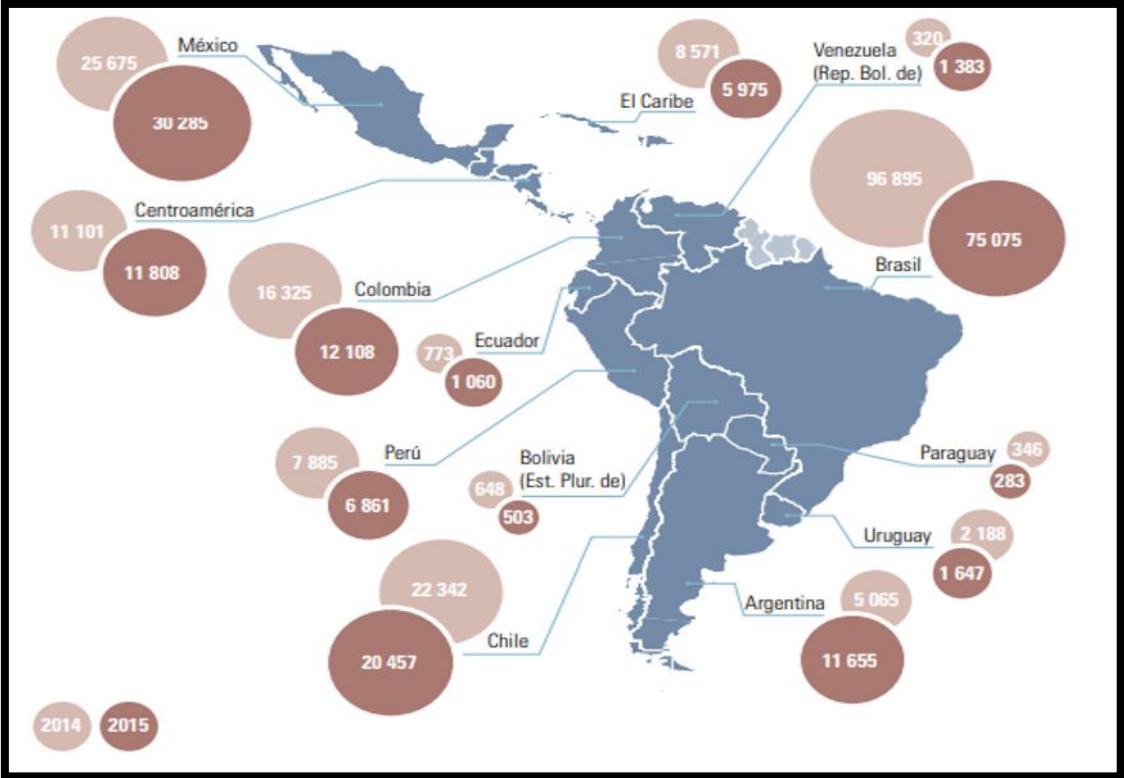


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL. (2014). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2013*, Santiago Chile. Recuperado de <<https://www.cepal.org>>.

Sin embargo, en el tema de tecnología de alto impacto, México fue el ejemplo claro de un buen flujo de inversión. Esto se debe a que la entonces nueva fábrica de Audi en Puebla incitó a los propietarios de la marca a colaborar con las autoridades locales y la universidad local para crear un centro de formación y capacitación para las personas en 2015. Esto se tradujo en una optimización de la eficiencia, un mayor

nivel de aptitudes en los trabajadores de la región, así como la introducción de dispositivos electrónicos nunca trabajados en el país. (CEPAL 2015). Para 2015 el capital de innovación fue un tema significativo para la región; este capital según la metodología de MicKinsey,¹³ está compuesto por: el capital físico, el del conocimiento y el humano.

Mapa 1.2 América Latina y el Caribe (subregiones y países seleccionados): Inversión Extranjera Directa Recibida, 2014-2015 (Millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL. (2015). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2015*, Santiago Chile. Recuperado de <<https://www.cepal.org>>.

El capital de Innovación tiene una mayor incidencia en Estados Unidos, Suecia y el Reino Unido, mientras que la región de América latina solo llega a alcanzar el 15%

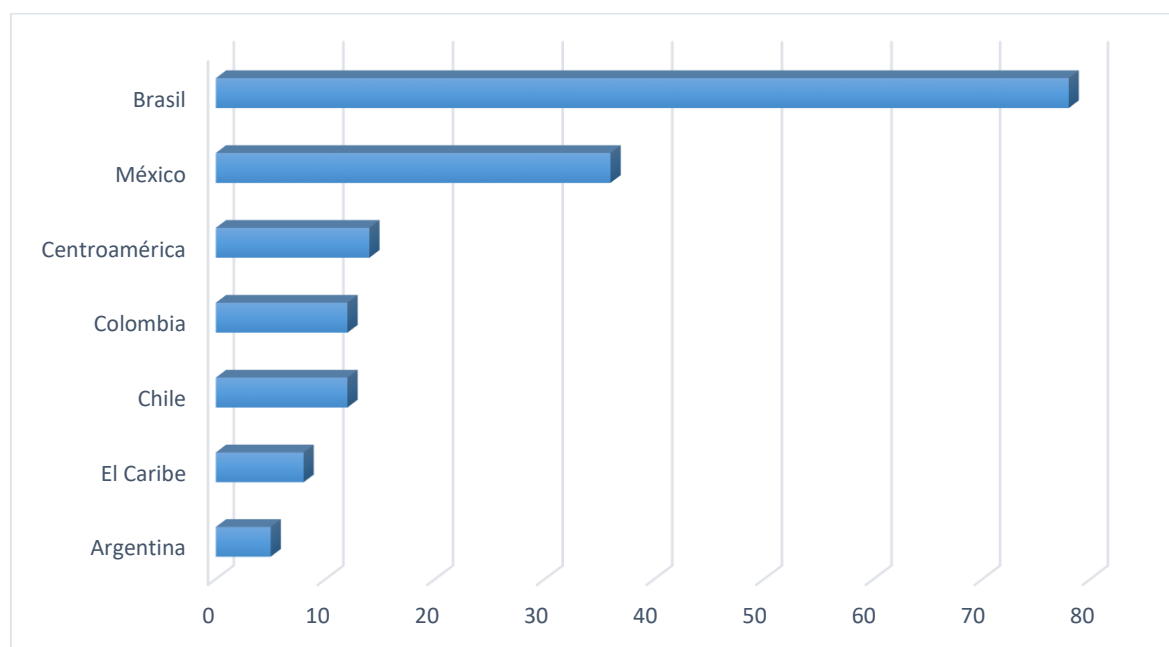
¹³ La mayoría de los indicadores de estos componentes se pueden calcular mediante los métodos explorados en el debate sobre la medición de los intangibles (Corrado, Haltiwanger, y Sichel, 2009; Corrado y otros, 2012; Edquist, 2009), con adiciones propuestas por McKinsey.

del PIB regional. Los países en los cuales la IED llegó a ser positiva para desarrollarse el capital de innovación fueron Brasil y Chile basados en la alta inversión de investigación y desarrollo, así como en educación superior. Los esfuerzos tecnológicos han llevado a que solo países con economías relativamente grandes puedan obtener este tipo de capital, dejando detrás a aquellos que no cuentan con los incentivos suficientes o programas de desarrollo que les ayuden a sobresalir y volverse más atractivos. En conjunto los países de la región tienen niveles bajos de capital intangible como de capital físico, llevándolos a tener niveles bajos de productividad en comparación con los países en desarrollo. Una de las posibles explicaciones es que la región cuenta con transnacionales que dejan menos beneficios de los esperados y que tienen muchas microempresas que no cuentan con una integración a las cadenas globales de valor (CEPAL, 2016).

Aunado a lo anterior, en los últimos años la evolución del capital creó una recomposición en los flujos de IED; disminuyendo las entradas en el sector de recursos naturales e incrementando en los sectores de servicios y manufacturas. Según la CEPAL, México sigue teniendo crecimientos significativos en el sector manufacturero, registrando niveles históricos en 2016 sobre todo en el sector automotor, electrónico y aeroespacial, los cuales son responsables del 54% de las entradas de IED y del 85% de las exportaciones. Esta situación abrió la puerta para la focalización de inversiones en aquellos sectores capaces de impulsar el cambio estructural y desarrollo sostenible para la región. México ocupa el segundo lugar con más flujos de entrada de Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe; la mayoría de ellos provenientes de Estados Unidos. México es el séptimo

país productor de vehículos y autopartes; así como el cuarto en exportaciones. Asimismo, ocupa el segundo lugar en la exportación de electrónicos, tercero en computadoras y quinto en equipos de comunicación. La industria aeroespacial mexicana ha crecido de acuerdo con los datos y en consecuencia del aumento en la demanda de viajes y la renovación de las flotas de las principales líneas aéreas. El auge de estos tres sectores contribuye al crecimiento de la industria nacional, sin embargo, los datos regionales muestran un incremento en la polarización. Es decir, la IED que estos tres sectores atraen, se concentra en ciertas regiones en particular. Finalmente, la falta de continuidad en las políticas públicas ha obstaculizado la generación de condiciones para vincular el crecimiento obtenido en estos sectores, con el desarrollo económico de la región en la que opera. Así como ha sucedido con los incentivos para invertir en otras regiones de México. (CEPAL, 2017).

Gráfica 1.4 América Latina y el Caribe (regiones y países seleccionados): flujos de entrada de Inversión Extranjera Directa, 2016 en miles de millones de dólares



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL. (2018). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2018*, Santiago Chile. Recuperado de <<https://www.cepal.org>>.

Esto solo nos deja claro que los países en desarrollo de América Latina siguen siendo atractivos por los bajos costos de producción y en algunas situaciones por la depreciación de sus monedas, polarizando más la región. Esto simplemente como consecuencia de las pocas iniciativas en los temas de investigación y desarrollo; dándole a las universidades un papel poco significativo en la creación de profesionistas y formando solo personas con conocimientos técnicos, la falta de apoyo por parte del gobierno y la concentración de empresas de capital privado en bajos sectores tecnológicos. Es decir, más allá de la cantidad de IED recibida por los países de América Latina. Lo relevante es la calidad de esta; si lo que se pretende es incrementar la productividad de las empresas que operan en la región y con ello alcanzar el crecimiento y desarrollo económico esperado.

CAPÍTULO 2. DISTRIBUCIÓN REGIONAL Y SECTORIAL DE LA IED EN MÉXICO

La Inversión Extranjera Directa funciona como una variable de política económica estimulante del crecimiento del producto, bajo ciertos supuestos económicos, que a la vez permite equilibrar la cuenta corriente de la balanza de pagos, junto con un impacto en el sector industrial que puede traducirse en un aumento de la productividad, mayor valor agregado y crecimiento en las exportaciones. Además, la teoría nos muestra que la IED trae consigo mejoras en términos de empleo y con ello existe una elevación del Ingreso Nacional (Dussel, E., 2007). Sin embargo, es necesario conocer el papel de IED en México de tal forma que podamos observar el impacto que dicha variable ha tenido en el territorio mexicano, pues no necesariamente lo que dice la teoría resulta cierto empíricamente. Este capítulo mostrará primero la evolución de la IED a partir de los años setenta. Es en este periodo donde se comienzan a publicar las leyes relativas a la inversión extranjera, por lo que se analizarán también estas disposiciones en el siguiente apartado. En esta etapa también donde se busca cambiar el modelo de desarrollo, pasando así del desarrollo estabilizador al desarrollo compartido. Lo anterior, tuvo una serie de consecuencias positivas y negativas que se relatarán a lo largo de todo el capítulo; haciendo énfasis en la IED y la posición internacional de México ante el mundo. Finalmente, se analizarán los datos oficiales; proporcionados por la Dirección General de Inversión Extranjera de la Secretaría de Economía, de manera regional. Dicha información solo es comparable desde 1999, pues la nueva metodología para determinar la IED se basa en estándares internacionales, contenidos tanto en el Manual de Balanza de Pagos del Fondo Monetario Internacional (FMI) como en la

Definición Marco de Inversión Extranjera Directa de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).

2.1 Antecedentes de la IED en México

En las décadas previas a 1970 crecieron la actividad industrial y los servicios; dejando de lado al sector agrícola, como consecuencia de la economía cerrada establecida en el modelo de desarrollo de la época (Dussel, E., 2000). Sin embargo, el desarrollo estabilizador comenzaba a mostrar puntos débiles; el incremento de la desigualdad había incluso generado conflictos sociales como la guerrilla o el movimiento de 1968 (Moreno-Brid, J., Ros, J., 2010). Al inicio de la década el gobierno mexicano del entonces presidente, Luis Echeverría decidió que era momento de cambiar la estrategia de desarrollo. Uno de los ejes principales de la nueva estrategia de desarrollo fue el programa integral de desarrollo rural. Dicho programa ofreció subsidios, financiamiento y precios de garantía a los productos del campo y se enfocó principalmente en los estados con bajo nivel de urbanización como: Zacatecas (16.6%), Nayarit (23.3%) y San Luis Potosí (32.4%) en el norte; Hidalgo (10.1%), Tlaxcala (21.8%) y Michoacán (26.5%) en el centro; y Oaxaca (10.8%), Chiapas (13.7%) y Tabasco (17.3%) en el sur. (Rivera, 1994). El otro punto central de esta estrategia fue la política industrial. Para 1970, cerca del 80% de la IED se concentraba en la industria; principalmente en la industria química, fabricación de maquinaria, aparatos electrónicos, autopartes y el sector automotriz en general. Estados Unidos participaba con cerca del 80% de estas inversiones, seguido por Alemania, Suiza y el Reino Unido con un 3% respectivamente (Dussel,

E., 2000). Algunas acciones de la nueva política fueron el desarrollo de programas para otorgar subsidios y financiamiento a las empresas exportadoras con el fin de incrementar su volumen de ventas en el extranjero. La exportación de bienes de capital fue también impulsada por incentivos fiscales, protección arancelaria y financiamiento. En 1973 se publica la Ley de Inversión Extranjera. Entre los puntos destacables de dicha ley se encuentra el límite del 49% a la propiedad extranjera de una empresa. Asimismo, solo se permitió bajo esta regulación que la IED fuera a ciertos sectores que no eran considerados estratégicos por el Estado mexicano.

Todas las políticas implementadas al comienzo de esta estrategia de desarrollo implicaron un aumento en la inversión pública, lo cual en un primer momento impulsó el crecimiento de la economía. Sin embargo, el comportamiento de las exportaciones se vio afectado por el tipo de cambio, la poca diversificación de las empresas inversoras, y el aumento en las importaciones; propiciado por el crecimiento económico y la apertura comercial. Es decir, el aumento en el volumen de comercio exterior no sostuvo una balanza comercial superavitaria, pues la falta de diversidad en las inversiones mermó la competitividad de los productos nacionales (Moreno-Brid, J., Ros, J., 2010). El crecimiento derivado del aumento en la inversión pública solo pudo sostenerse durante 4 años. El PIB llegó a crecer al 8% en 1972 y 1973. Sin embargo, los niveles de pobreza no disminuyeron y la inestabilidad macroeconómica fue el detonante de posteriores crisis. El desmesurado aumento del sector público y el gasto de inversión fueron financiados con deuda pública; pues el gobierno no pudo implementar la reforma fiscal correspondiente al incremento del gasto, lo cual terminó siendo insostenible y se

tuvo que recurrir a la ayuda financiera del Fondo Monetario Internacional. Al final del sexenio de Luis Echeverría, el peso se había devaluado cerca del 100% en términos reales y para aliviar el gran desequilibrio generado se optó por liberar el tipo de cambio.

A partir de 1978 hasta 1981 comienza otra etapa conocida como el auge del petróleo; esto debido a los descubrimientos de grandes yacimientos petroleros en territorio mexicano. La exportación de dicho recurso impactó fuertemente a la balanza de pagos, corrigiendo el déficit comercial. Este auge no parecía suficiente para solucionar la inestabilidad macroeconómica, por lo que fue acompañado de una reforma fiscal. Dicha reforma incluyó, entre otras cosas: Ajuste inflacionario a los impuestos personales, un impuesto al valor agregado, un impuesto a los ingresos de las corporaciones y la simplificación de procesos; que llevó a un aumento de la base tributaria. La economía en general creció durante ese periodo a una tasa promedio del 9% anual; parecía que la estrategia de desarrollo funcionaba. Sin embargo, el crecimiento económico seguía siendo explicado por el aumento del gasto público, al igual que los ingresos derivados de la exportación de petróleo. La inversión pública se concentró en las actividades petroleras y la industria química, mientras que la inversión privada se fue a los servicios y al sector automotriz. En 1981 se dieron de nuevo desequilibrios macroeconómicos, hubo incremento en la deuda pública, contracción fiscal, devaluación del peso y la balanza comercial comenzó a ser deficitaria. A pesar de los grandes ingresos petroleros, las exportaciones de bienes no petroleros tuvieron un bajo crecimiento por lo que el aumento en las importaciones rebasó a las exportaciones (Moreno-

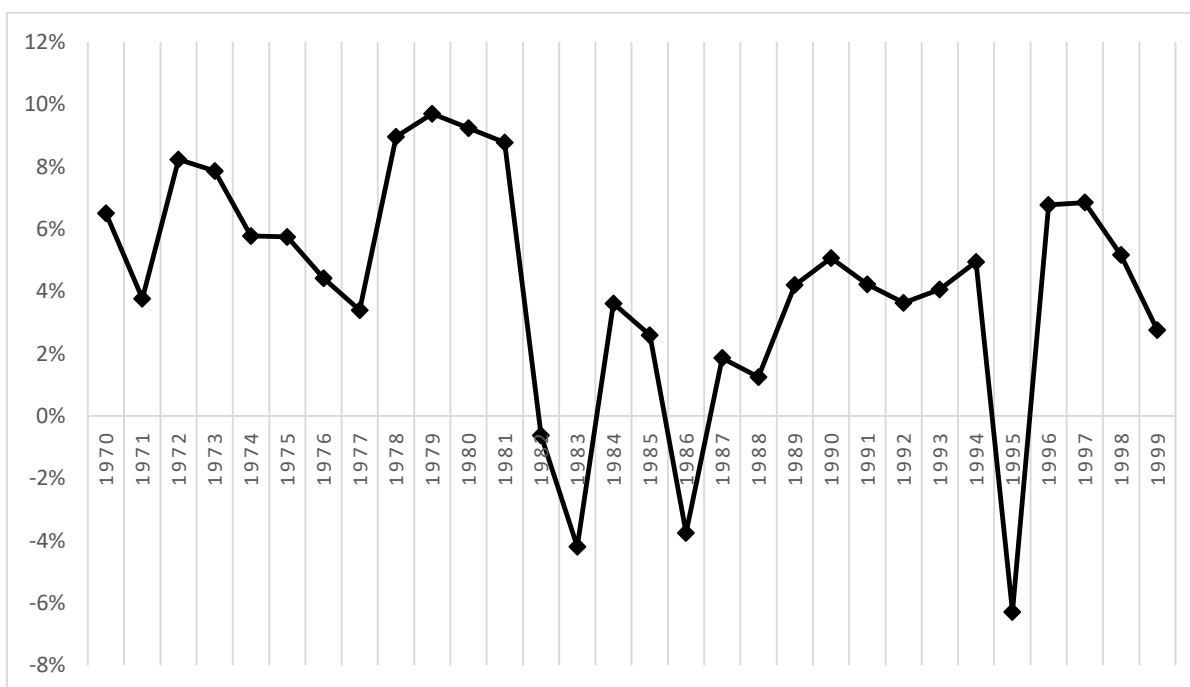
Brid, J., Ros, J., 2010) México sufrió lo que en la literatura se conoce como la enfermedad holandesa. Este fenómeno se da cuando un país obtiene ingresos extraordinarios en un corto periodo; regularmente por el descubrimiento de algún recurso natural. Este shock por lo regular provoca una caída en el crecimiento de las exportaciones que no están relacionadas con el recurso descubierto (Guzmán, 2017). Para 1982 el gobierno decidió limitar las importaciones para contener el desequilibrio pero las salidas de capital¹⁴ continuaron acentuándolo. Asimismo, comenzaron a caer los precios del petróleo y ya se tenían obligaciones de la deuda muy prontas a ser reclamadas. En 1983 el PIB tuvo una contracción mayor al 4% pues no cesaba la fuga de capitales. La inflación por su parte, comenzaba a tener valores de tres cifras para 1986, por lo que el gobierno mexicano implementó el pacto de solidaridad económica. Dicho pacto consistía básicamente en implementar la discreción fiscal y monetaria, controles de precios y salarios y establecía de nuevo un tipo de cambio fijo. El ajuste del tipo de cambio provocó su devaluación en términos reales, por lo que aumentaron las exportaciones no petroleras y comenzó a corregirse el desajuste de la balanza comercial.

Durante los años ochenta, México sufrió de graves crisis provocadas tanto por shocks externos, como por las propias medidas implementadas para corregirlos. El PIB per cápita disminuyó un 15%, cayó también el ingreso salarial y aumentó la mortalidad infantil. Es decir, las medidas implementadas para corregir los graves desajustes macroeconómicos frenaron el crecimiento; disminuyeron el ahorro

¹⁴ En 1981 ya era visto en el ámbito internacional como un país altamente endeudado lo cual provocó una masiva fuga de capital (Ros, 2009).

interno y la eficiencia de los factores (Moreno-Brid, J., Ros, J., 2010). En cuanto a la IED, esta siguió concentrada en la industria ocupando en promedio un 66.3% del total (Dussel, 2000). Por su parte, los servicios comenzaron a ganar terreno en cuanto a su participación de IED; promediando un 25.4% del total durante la década y llegando a tener una participación cercana al 50% para finales de la misma. En general la década de los 80 representa una época de transición entre modelos de desarrollo. El nuevo modelo implementado consideraba a la IED como su principal fuente de financiamiento; en particular a partir de 1988 donde se comenzó a enfocar la política económica en la atracción de IED principalmente para el sector manufacturero de exportación (Dussel, E., 2000).

Grafica 2.1 Crecimiento del PIB en México de 1970 a 1999



Fuente: World Bank (2018) *World Data Bank*. Recuperado de: <<https://www.data.worldbank.org>>.

Para finales de los ochenta y hasta antes de 1993, la participación de la IED en el sector manufacturero fue cercana al 28% en promedio, pues los servicios

continuaron ocupando gran parte de esta participación alcanzando cerca del 60% en 1990 y 1991 (Dussel, E., 2000). Durante este periodo crece la apertura comercial de México; particularmente en 1986 con la firma del GATT y alcanzando su punto cumbre en 1993 con la firma del TLCAN. En política industrial se cambió la estrategia de otorgamiento de subsidios, créditos e incentivos y se implementaron nuevos programas de fomento a la inversión. Uno de los puntos a destacar es la liberación de la IED. En 1993 se cambió la Ley de Inversión Extranjera de 1973. Dicha reforma incluyó la aprobación automática de toda inversión extranjera menor a 100 millones de dólares, desaparición del límite de 49% de propiedad extranjera y reducción de sectores restringidos, entre otras. La economía mexicana tuvo una evolución favorable durante la primera mitad de los años noventa, concentrando más del 50 por ciento de los flujos de toda América Latina.¹⁵ La entrada en vigor del TLCAN; firmado por Estados Unidos, Canadá y México en 1994, tuvo un impacto positivo en las expectativas de los inversionistas. Lo anterior se tradujo en una entrada¹⁶ de flujos de Inversión Extranjera Directa (IED) por 10,647 MDD en ese año.¹⁷ Otro de los factores de importancia a finales de 1994 fue la devaluación del peso; la cual se tradujo en una mayor competitividad así como un estímulo a las inversiones en los sectores y actividades vinculadas a la exportación como la industria automotriz y la maquiladora. Es imperativo señalar que la estrategia de

¹⁵ La CEPAL en su publicación *La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe Informe 1997* adjudica dicha concentración del volumen de IED, a la participación de México dentro del TLCAN, ya que fortaleció su posición y brindó de mayores ventajas a los inversionistas.

¹⁶ Como se mencionó anteriormente, la normatividad fue modificada para así, mejorar las condiciones jurídicas y eliminar restricciones a la inversión.

¹⁷ Es importante señalar que los montos de IED para el periodo 1994 – 1998 son tomados del Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática; en tanto que para el periodo 1999 – 2009, las cifras provienen de la Dirección General de Inversión Extranjera de la Secretaría de Economía.

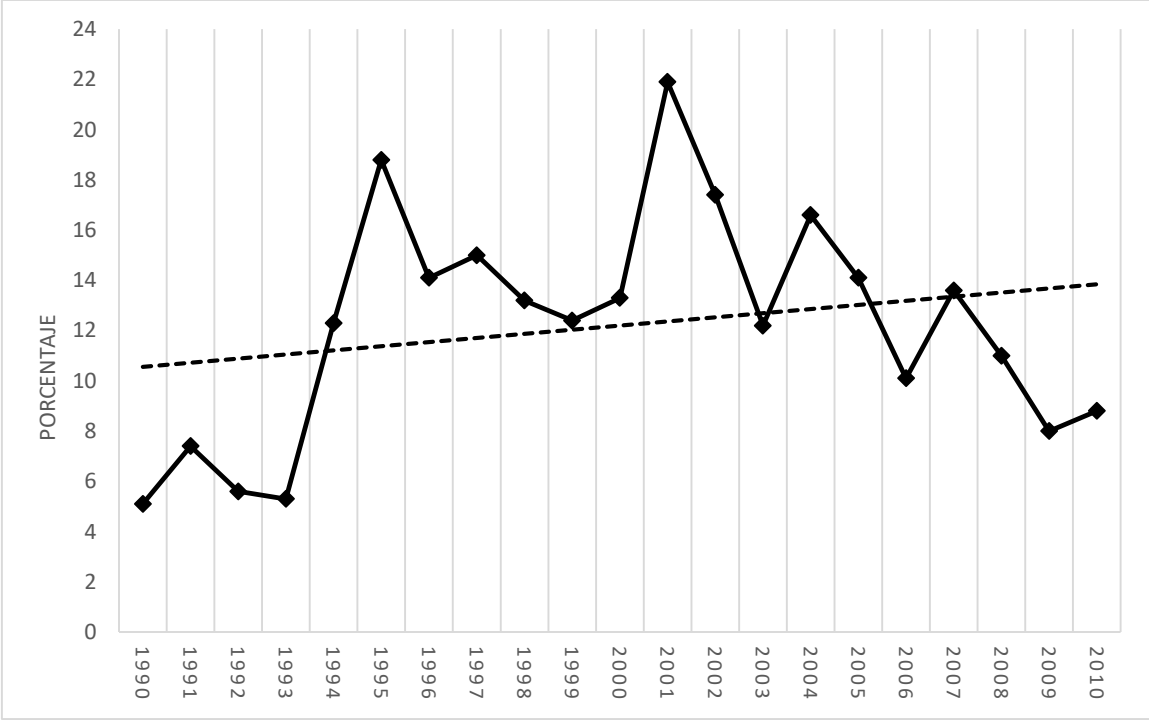
inversión de las empresas multinacionales se fundamentó en utilizar a México como un país base de producción para abastecer el mercado norteamericano; beneficiándose del trato preferencial y acceso garantizado al mismo.

El TLCAN también había formulado expectativas de obtener un grado alto de inversión, alcanzar un mayor crecimiento económico, un aumento significativo en el empleo y en el índice de bienestar de la población. El entonces presidente de México Carlos Salinas de Gortari, en un mensaje dirigido a la nación, planteó las ventajas que se esperaban al concretar este acuerdo, entre las cuales se encuentran: 1) México se convertiría en un “Puente” de América Latina con Estados Unidos, “uno de los centros de la economía mundial”. 2) Se garantizaría un “acceso amplio y permanente” de los productos nacionales al enorme mercado estadounidense, con efectos esperados favorables para las empresas derivados de las economías a escala, generando empleos, reduciendo costos y dotándolas de mayor eficiencia. 3) Mayor certeza jurídica para el comercio con los países socios. 4) Especialización en sectores en los que México tenía ventajas, mediante el acceso a más y mejores tecnologías. 5) Beneficios para los consumidores en términos de una variedad más amplia de productos, mayor calidad y precios más bajos, 6) Incremento de las inversiones en México, lo que se traduciría en la generación de empleos mejor remunerados, factores que en última instancia permitirían crecer la economía a ritmos más elevados.¹⁸ Sin embargo, al cumplir su primera década algunos de los objetivos señalados en aquel discurso no se habían cumplido,

¹⁸ Mensaje que el presidente de México, Carlos Salinas de Gortari, dirigió a la nación con el motivo del fin de las negociaciones del TLCAN el 12 de agosto de 1992.

principalmente los que prometían crecimiento económico elevado y sostenido, las inversiones de capital fijo y la generación de empleos Cordera, R. (2015).

Grafica 2.2 Inversión Extranjera Directa en México como porcentaje de la Formación Bruta de Capital Fijo de 1990 a 2010



Fuente: UNCTAD, UnctadStat (2019). Recuperado de: <<https://unctadstat.unctad.org>>.

La Gráfica 2.2 muestra los datos de IED como parte de la Formación Bruta de Capital Fijo. Es decir, cuántos nuevos capitales productivos llegaron del exterior. En efecto, en 1994 y 1995 se observan incrementos en la participación extranjera en la formación de capital fijo; lo anterior pudo haber sido incentivado también por la devaluación del peso. En general, en las dos décadas posteriores a la firma del GATT, se tuvo una tendencia creciente de la participación de la IED en la formación de capital fijo. Es importante señalar que después de 2011 se ha tenido una tendencia a la baja de dicha participación; la cual jamás volvió al alcanzar los niveles de 1995. De acuerdo con datos de la Secretaría de Economía (2018), la IED en los

años posteriores a la reforma energética, se mantuvo un porcentaje superior al 10% de la formación bruta de capital fijo, sin haber alcanzado todavía los niveles presentados en 1995 y 2001. Cabe señalar que el dato de 2001 se obtiene posterior a la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea. Es decir, la apertura comercial incentiva los flujos de IED hacia un país, sin embargo, no mantiene la tendencia en el mediano y largo plazo; existen y será importante analizar otras variables que permitan que los flujos de IED se mantengan constantes en el tiempo.

Un suceso que no se tenía previsto fue el cambio demográfico que sufrió el país llevándolo a tener una población mayoritariamente conformada por jóvenes y jóvenes adultos. Se esperaba que el TLCAN contribuyera con una vasta generación de empleos y aprovechara este “bono demográfico”. Sin embargo, parte de esta población se desvió del sector productivo hacia la informalidad, la migración y la criminalidad. Si bien el panorama general del país no era del todo alentador, hubo otros sectores beneficiados de la apertura comercial en la economía mexicana. Por ejemplo, las regiones del centro, norte y la frontera con Estados Unidos experimentaron un crecimiento sustancial en su población además una industrialización acelerada sobre todo en la maquila. (Cordera, R., 2015).

Es evidente que hubo una transformación en México, pasando de ser una economía cerrada a una economía abierta. El grado de apertura económica alcanzó un 64%. La propuesta del TLCAN buscaba reducir el esquema de la protección arancelaria con el fin de alentar la creación productiva por la vía del comercio y una zona de prosperidad compartida. El cambio de México a un país altamente exportador

estuvo apoyado en la Inversión Extranjera, la cual provino principalmente de Estados Unidos. Asimismo, la economía mexicana tuvo que modificar el formato político, llevando al país a un cambio estructural en dónde las exportaciones fueran el sustento del tratado de libre comercio beneficiando notoriamente al sector manufacturero en contra de las petroleras. (Ruíz, C., 2015).

En términos de IED todo este proceso de apertura, culminado con la firma del TLCAN, derivó en que para 1994 México alcanzara una cifra histórica de recepción de IED la cual duplicaba la cifra del año anterior. Sin embargo, la crisis de dicho año hizo caer este flujo hasta su recuperación en 1997. En la segunda mitad de los noventas la industria maquiladora fue la actividad de mayor dinamismo; creciendo a una tasa promedio anual de 23.9%. Asimismo, su participación en el total de IED pasó del 8.5% al 29.3%, siendo así un sector que impulsó al resto de la actividad industrial. Durante este periodo creció la participación extranjera en otras actividades como la elaboración de alimentos, bebidas y tabaco, la fabricación de maquinaria y equipo, los servicios financieros, de seguros y de cobranza (Dussel, E., 2000). Muchas de estas actividades y otras más habían sido objeto de reciente cambio en su legislación para recibir IED. En el próximo apartado se detallarán las actividades que en un principio estuvieron sujetas a regulación de IED, y que posteriormente fueron liberadas. Finalmente se consolidó la concentración de la IED en actividades industriales y de servicios pues el sector agropecuario no alcanzó ni el medio punto porcentual de la participación de IED.

2.2 La IED en la legislación mexicana

La legislación mexicana en materia de inversión extranjera se estableció formalmente en 1973. El 9 de marzo de 1973 se publicó en el Diario Oficial de la Federación, la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera con el objetivo de lograr un desarrollo justo y la independencia económica de México. Este primer ordenamiento establecía las actividades a las que podía ingresar inversión extranjera, los montos, las formas y las instituciones encargadas de atender el cumplimiento de la ley. Se establecieron también actividades exclusivas del Estado; concretando lo establecido por el artículo 27 constitucional, entre las cuales se encuentran: Petróleo e hidrocarburos, petroquímica, electricidad, ferrocarriles, comunicaciones, entre otros. Asimismo, la ley de 1973 estableció actividades exclusivas para empresas mexicanas; cuya acta constitutiva contenga una cláusula de exclusión de extranjeros. Algunos de estos sectores fueron: Radio, televisión, explotación forestal, distribución de gas, entre otros. Una de las disposiciones más llamativas es la que establece un máximo de participación (49%) de la IED. Recordando lo establecido en el capítulo primero del presente trabajo, se estableció que uno de los beneficios de la IED es la implementación de esquemas de innovación y nuevas tecnologías; tanto en lo productivo como en lo administrativo. Al restringir el manejo de empresas a los extranjeros, estos resultaron menos incentivados a implementar nuevas tecnologías e innovaciones. Cabe señalar, que dicha restricción no era de carácter absoluto, pues se podía solicitar autorización a la Comisión Nacional de Inversión Extranjera (CNIE) para delegar la administración de una empresa a extranjeros. Asimismo, los extranjeros

que desearan adquirir el 25% o más de una empresa debían solicitar permiso a la CNIE. Dicha institución creada en el capítulo tercero de la ley estaba conformada por los entonces secretarios de gobernación, relaciones exteriores, hacienda y crédito público, patrimonio nacional, industria y comercio, trabajo y previsión social, así como la presidencia de la república. La ley estableció también los criterios base con los que los miembros de la comisión podían fundar sus resoluciones: Complementariedad de la IED, Efectos positivos en balanza de pagos, potencial aumento en las exportaciones, efectos en el empleo, capacitación de trabajadores mexicanos, utilización de insumos nacionales, aporte tecnológico, entre otros. Junto a la Comisión, la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE) también fue comandada por esta ley en materia de adquisiciones y constitución de sociedades. La ley estableció también el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras a fin de llevar un control de las mismas. Finalmente, la parte coercitiva de la ley establece las multas y sanciones por desobedecer sus disposiciones: retención de pago de dividendos, multas de hasta \$50,000 y hasta 9 años de prisión para los que estén involucrados en la simulación de actos que permitan el goce de los bienes regulados.

Durante la década de los ochenta la ley fue ampliándose para permitir mayor entrada de IED. Para entonces se permitían sin necesidad de aprobación de la CNIE, las inversiones menores al 49% del capital social de la empresa en las actividades que no estuvieran reguladas. (Dussel, E., 2000) Para 1993, México se encontraba en lo que en párrafos anteriores fue citado como la cumbre de su proceso de apertura comercial. En este sentido, la política sobre la Inversión

Extranjera Directa cambió su discurso. El 27 de diciembre de dicho año se publicó en el Diario Oficial de la Federación la Ley de Inversión Extranjera. Su propósito propiciar que la inversión extranjera contribuya al desarrollo nacional. La primera diferencia que resalta es que la nueva ley es ajena al impulso de la inversión mexicana; a diferencia de su ordenamiento antecesor. Otra gran diferencia en esta nueva ley consiste en la posibilidad de que el capital extranjero ocupe cualquier porcentaje de las empresas mexicanas; con algunas excepciones. Las actividades reservadas para el Estado continuaron siendo las mismas y se establecieron porcentajes máximos de IED para algunos casos, por ejemplo: 10% en sociedades cooperativas, 25% en compañías de transporte aéreo, 30% en bancos y casas de bolsa, así como un 49% para el resto del sector financiero, la fabricación de armas de fuego, televisión por cable, telefonía, pesca, entre otros. Esta apertura para inversiones tuvo un marco institucional similar al establecido por la ley anterior; se mantuvo la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras y se establecía que toda inversión que fuera a adquirir el 49% de una empresa debía solicitarle autorización en actividades como: servicios portuarios, aeropuertos, educación, servicios legales, seguros, telefonía celular, construcción de ductos de gas y perforación de pozos. Asimismo, para cualquier otra actividad en donde la inversión extranjera fuera representar más del 49% del total del capital se debía solicitar autorización a la comisión solo en caso de que el monto total de los activos de la empresa rebasara un límite fijado por la misma institución gubernamental. En un principio se estimó actualizarlo cada tres años y posteriormente de forma anual; siguiendo siempre el

criterio de aumentarlo en sincronía con el crecimiento nominal del Producto Interno Bruto.

La nueva ley mantuvo control sobre las adquisiciones de bienes inmuebles y la constitución de sociedades si en estos actos se encontraba algún extranjero. Al respecto refiere que se debe convenir con la SRE lo establecido en la fracción primera del artículo 27 constitucional, en el cual los extranjeros acuerdan considerarse como mexicanos respecto de dichos bienes y renuncian a solicitar la ayuda de sus respectivos gobiernos. Finalmente, se hizo más suave el aspecto coercitivo de esta ley en comparación con su antecesora. La parte que respecta a las sanciones por el incumplimiento de la nueva ley dejaron de incluir pena de prisión y se limitaron a la imposición de multas.

La ley de 1993 continúa vigente sin embargo ha sido objeto de reformas a lo largo de los años. Las actividades exclusivas del estado se redujeron con la derogación de las fracciones que mencionaban la comunicación vía satélite y los ferrocarriles en 1995. La reforma de 2014 en materia energética derogó la fracción relativa a la petroquímica básica y el petróleo redujo su exclusividad a la exploración y extracción. Las uniones de crédito fueron quitadas como actividad exclusiva para sociedades mexicanas en 2008. Asimismo, en 2014 se excluyó al comercio minorista de gasolina y gas, al igual que a la radiodifusión. En cuanto a los límites porcentuales de inversión en las empresas mexicanas, se quitó el 25% a transporte aéreo y el 30% a los bancos. Es decir, se permitió un porcentaje de inversión sin límite, con excepción de la fabricación de armas de fuego, periódicos, pesca, servicios portuarios y el transporte aéreo nacional, cuyo porcentaje de capital

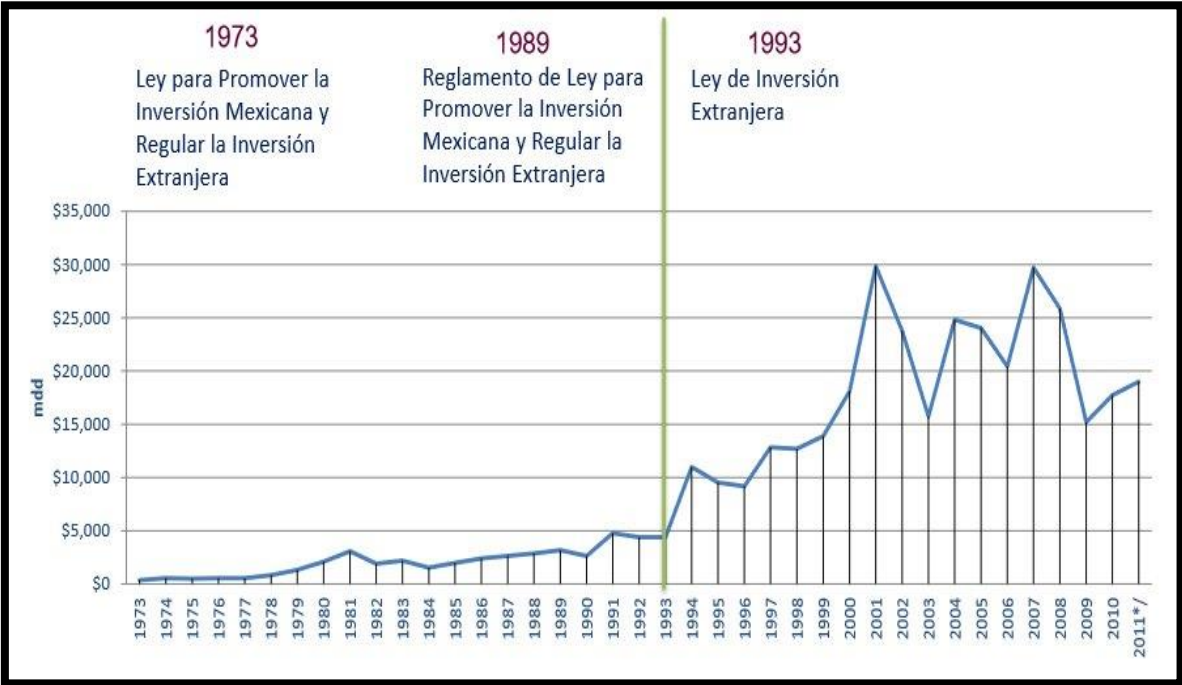
extranjero máximo permitido se mantuvo en 49%. En el año 2014 se derogan las fracciones que imponían la necesidad de solicitar autorización de la CNIE para las siguientes actividades: calificadoras, seguros, telefonía celular, construcción de ductos y perforación de pozos.

Otro aspecto a destacar de las reformas a esta ley es la realizada en 1996 en dónde se establecen términos de aviso y respuesta de las instancias gubernamentales. Es decir, se estableció certeza sobre el tiempo de respuesta de la burocracia ante las solicitudes de autorización de los extranjeros; 45 días o de lo contrario la solicitud se otorgaría por afirmativa ficta. Por otro lado, en la ley de 1993 se incluye el concepto de Inversión Neutra la cual podía ser realizada bajo autorización de la CNIE. Es decir, inversiones que aportan al capital de las empresas; en cualquier monto, pero no implican ningún control administrativo de las mismas. Asimismo, la nueva ley y su posterior reforma en 1996 eliminaron en su totalidad los requisitos de desempeño que obligaban a las empresas con IED a reportar a la CNIE sus actividades con el fin de corroborar que se cumplieran los criterios bajo los cuales se autorizó su inversión (Dussel, E., 2000).

De lo anterior se pueden apreciar dos etapas con posturas diferentes respecto de la inversión extranjera. En la primera; con la vigencia de la ley de 1973, la inversión extranjera parece ser vista como un problema que se debe controlar para que México sea una nación económicamente independiente. Se establecen controles en muchos aspectos y castigos severos ante el incumplimiento de dicha norma. La ley del 1993 marca el inicio de una etapa en la que se considera a la inversión extranjera como una herramienta importante para lograr crecimiento y desarrollo económico.

En sus postulados originales, así como en sus diversas reformas se va observando una regulación más suave hacia el capital extranjero, así como arreglos institucionales que buscan dar un servicio burocrático eficiente. En la gráfica 2.3 se aprecia que la promulgación de la ley de 1973 comienza una tendencia creciente de la entrada de IED. Sin embargo, la promulgación de la ley de 1993 dispara dicho crecimiento; siendo ambos periodos golpeados por las crisis descritas en el apartado anterior. A pesar de esto, existe un parte aguas entre 1993 y 1994; tanto con la legislación en materia de IED, como con la firma del TLCAN (Dussel, E., 2000). Cuando se habla de la apertura comercial de México iniciada en los ochentas y coronada con el TLCAN en 1993, es importante mencionar las reformas en materia de inversión extranjera que abrieron la economía nacional a estos capitales.

Gráfica 2.3. Comportamiento de la IED y cambios en la legislación de la materia



Fuente: Secretaría de Economía (2018). *Competitividad y Normatividad / Inversión Extranjera Directa*. Recuperado de: <<https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/competitividad-y-normatividad-inversion-extranjera-directa?state=published>>.

2.3 Distribución regional y sectorial de la IED.

México es un país altamente competitivo en el mundo debido, entre otros factores, a su economía abierta que garantiza el acceso a los mercados internacionales, a sus acuerdos de libre comercio; a su ubicación geográfica estratégica; a sus costos competitivos de servicios, así como a una fuerza de trabajo joven. Es cierto que cuenta también con la fortaleza y el tamaño de su mercado interno, la producción de manufactura avanzada, así como la creación de productos de alta tecnología (Proméxico, 2018). Según los datos de la World Trade Organization (2018), México ocupa el 13° lugar en exportaciones mundiales, y sus principales destinos en 2017 fueron Estados Unidos, Canadá, Japón, China y la Unión Europea. Además de ser considerado un país Megadiverso¹⁹, la geografía de México ha permitido una gran riqueza de conocimientos, tradiciones y lenguas a lo largo del territorio.

Lo anterior hace de México una economía altamente atractiva como destinataria de flujos de Inversión Extranjera. Esta situación ha permitido la estimulación del crecimiento económico, equilibrio en la balanza de pagos, la transformación industrial traducido en un mayor valor agregado, así como un incremento en las exportaciones, oportunidades de empleo y elevación del ingreso nacional. Sin embargo, la Inversión Extranjera Directa captada por las Entidades Federativas es notablemente heterogénea. Esta situación se debe principalmente a los distintos determinantes existentes en la localización geográfica de los estados, tales como productividad, costos laborales, o grado de desarrollo e infraestructura (Dussel,

¹⁹ Según la Organización de las Naciones Unidas, México forma parte de las naciones que en conjunto poseen alrededor del 70% de la diversidad mundial de las especies, por lo que se han denominado con el nombre de países Megadiversos.

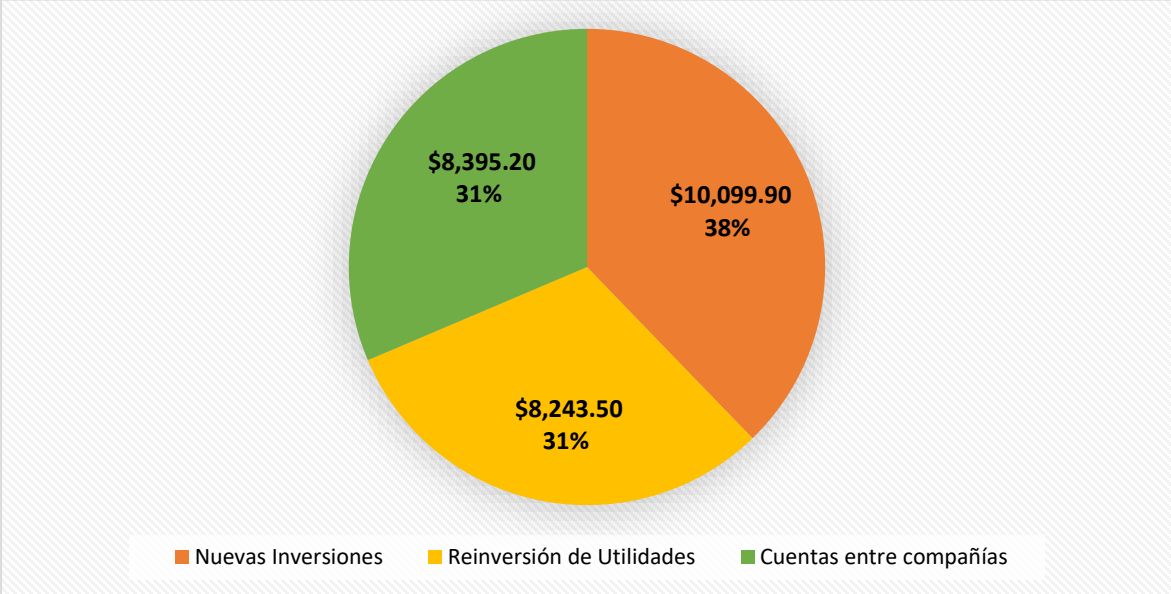
2007). Si bien, la diversidad del país es abundante, la IED también se encuentra concentrada solo en algunos sectores económicos que resultan altamente rentables. Entre estos destacan el automotriz, aeroespacial, dispositivos médicos, información y tecnología entre otros (Proméxico, 2018).

Por otro lado, se sabe que a partir de 1999 la contabilidad de la Inversión Extranjera Directa cambió de metodología²⁰ con base en los documentos emitidos por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Los datos que publica la Secretaría de Economía y el Banco de México se obtienen de los reportes con los que cuenta el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE) que contienen movimientos formalmente notificados y no incluyen ninguna estimación al respecto. La IED se muestra en la estadística según sus fuentes de financiamiento: nuevas inversiones, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías. Se considera como nueva inversión aquella realizada por personas físicas o morales extranjeras al establecerse en el país y canalizar dichos recursos hacia activos fijos o capital de trabajo. Asimismo, cuando un inversionista mexicano transmite la propiedad de títulos accionarios a un extranjero y este adquiere por tanto un 10% de las acciones totales con derecho a voto, se considera también como nueva inversión. La reinversión de utilidades consiste en las ganancias de la empresa que se reinvierten en la compañía propiedad del

²⁰ Existen series completas desde 1999 y se encuentran disponibles en el sitio electrónico de la Secretaría de Economía. También se pueden consultar cifras históricas desde el primer trimestre de 1980 hasta el cuarto trimestre de 1998. Dicha información fue generada bajo otra metodología y no se actualiza, por lo que no es comparable con la información generada a partir del primer trimestre de 1999. (Secretaría de Economía, 2018).

inversionista extranjero. Finalmente, las cuentas entre compañías representan todas aquellas transacciones entre la empresa matriz y sus filiales ya sea con motivo de créditos o pago de los mismos (Secretaría de Economía, 2018).

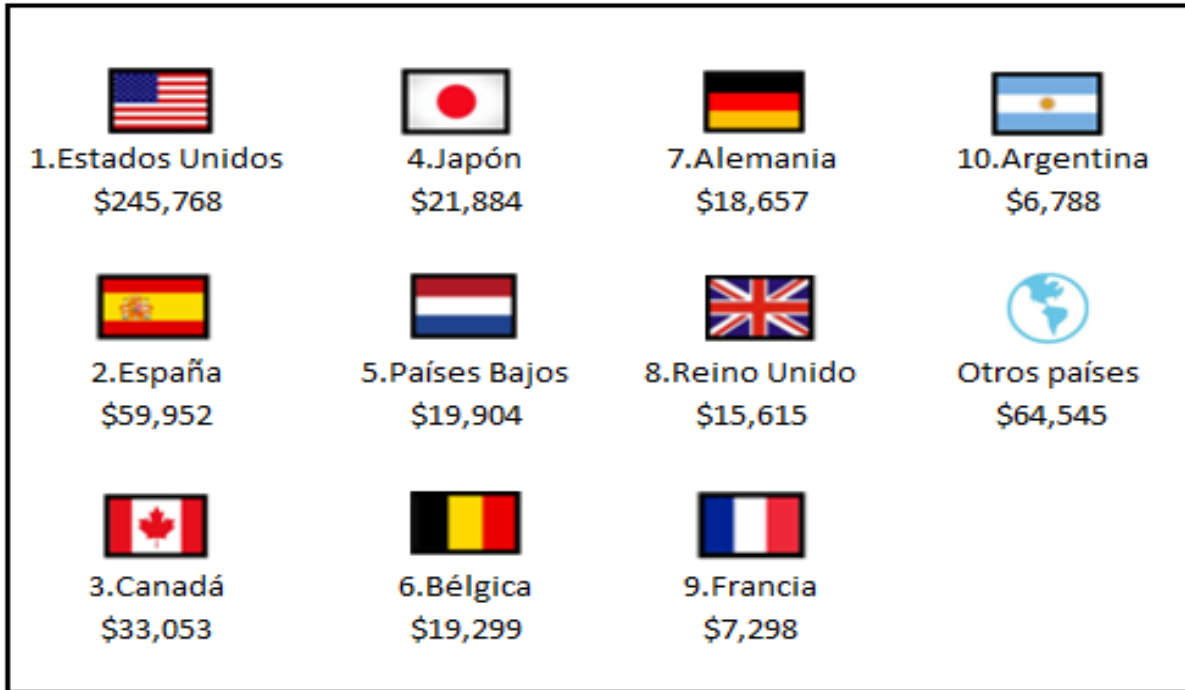
Grafica 2.4 Composición de la Inversión Extranjera Directa en Millones de Dólares y porcentajes (2016)



Fuente: elaboración propia con datos del Centro de Estudios de las Finanzas Públicas (2017), *Comentarios al Informe Estadístico sobre el Comportamiento de la Inversión Extranjera Directa en México*, México: Cámara de Diputados.

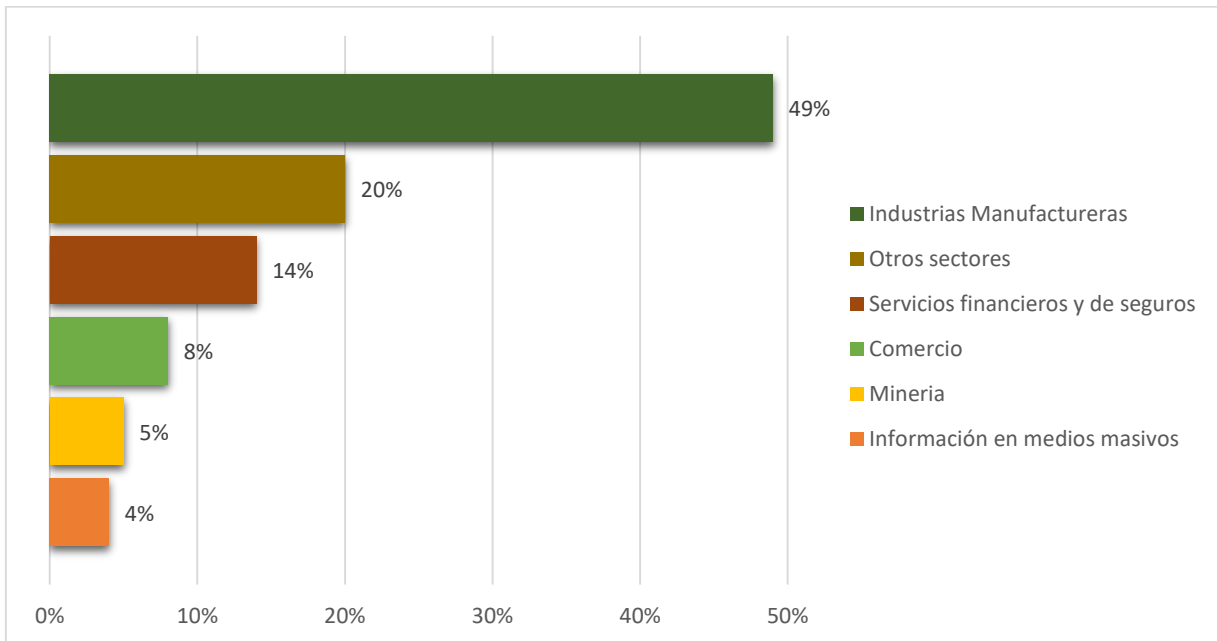
Otras desagregaciones en la contabilidad de la IED son: por país de origen donde se considera el país del cual vienen los recursos económicos y no por la nacionalidad del inversionista; por sector económico que considera la actividad principal de la empresa de la inversión directa y para ello se utiliza el Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte 2013 (SCIAN) (Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática [INEGI], 2013); y por Entidad Federativa en donde la nueva metodología utiliza la localización operativa y estructura corporativa de las sociedades para asignar la IED a su destino geográfico. (Secretaría de Economía, 2018).

Figura 2.1 Principales Países Inversores en México, IED total por país en Millones de Dólares de 1999-2016



Fuente: elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía (2018). *Competitividad y Normatividad / Inversión Extranjera Directa*. Recuperado de: <<https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/competitividad-y-normatividad-inversion-extranjera-directa?state=published>>.

Gráfica 2.5 IED total por Sector Económico en México en Millones de Dólares de 1999-2016



Fuente: elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía (2018). *Competitividad y Normatividad / Inversión Extranjera Directa*. Recuperado de: <<https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/competitividad-y-normatividad-inversion-extranjera-directa?state=published>>.

Por lo anterior la división por Estados podría quedarse un poco corta para aplicar una regionalización sujeta a los límites geográficos de cada entidad. Ángel Bassols (2002) contempla este tipo de regiones. Sin embargo, plantea que al momento de enfocarse en una política pública la división territorial de los Estados toma una relevancia importante. Las políticas públicas que pretendan atraer IED hacia una región se pueden plantear desde el gobierno federal o mediante acuerdos entre los Estados de cierta región o incluso interregional.

Es importante mencionar que, para este apartado, los estados de la república se agruparán en varias regiones geográficas siguiendo la regionalización planteada por Ángel Bassols, (2002), facilitando su análisis y mostrando un panorama en el cual se observara el peso de los principales sectores captadores de Inversión por región. Los estados de la Republica se agruparon en 9 regiones geográficas y están conformadas de la siguiente manera:

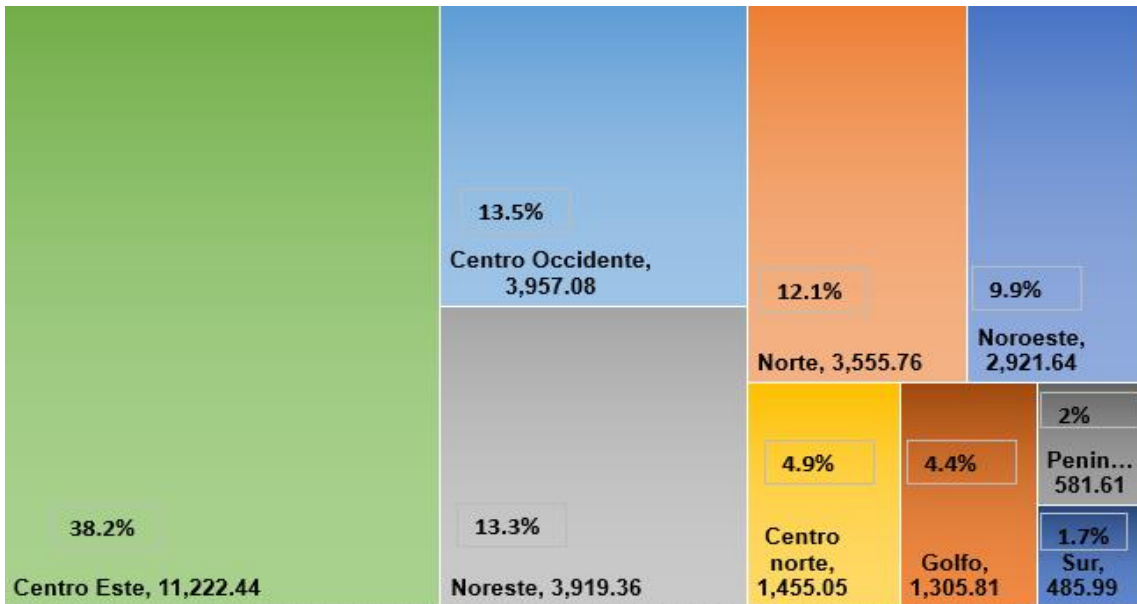
- **Noroeste:** Baja California, Baja California Sur, Sonora, Sinaloa
- **Norte:** Chihuahua, Coahuila, Durango
- **Noreste:** Nuevo León, Tamaulipas
- **Centro Norte:** Zacatecas, San Luis Potosí
- **Centro Occidente:** Colima, Michoacán, Jalisco, Guanajuato, Aguascalientes, Nayarit
- **Centro Este:** Ciudad de México, Estado México, Hidalgo, Puebla, Querétaro, Tlaxcala, Morelos
- **Golfo:** Veracruz, Tabasco
- **Sur:** Guerrero, Oaxaca, Chiapas

- **Península:** Yucatán, Quintana Roo, Campeche

Si bien es cierto que la IED tiene efectos a nivel macroeconómico, diversos estudios empíricos han revelado que existen varios factores que promueven la localización regional de los capitales extranjeros. Entre ellos se han considerado la apertura financiera, innovación tecnológica y comunicaciones; la presencia de estas ventajas de localización regional se ha concentrado en tomar en cuenta el nivel de infraestructura, el nivel del capital humano, facilidades fiscales por parte de los gobiernos locales, cercanía con los mercados, así como los costos laborales referidos al salario real de cada región. El destino de la inversión también considera la plataforma de exportaciones y las facilidades que tienen para su movilización (Dussel, E., 2007). Otro punto importante a considerar son los tratados de libre comercio que facilitan el acceso de la IED a México así como de la inversión mexicana en el exterior pues se complementan con las disposiciones para la liberalización comercial (De la Mora, 2017).

Hasta el año 2016 la Región Centro – Este, ha sido la mayor captadora de flujos de Inversión Extranjera Directa con 11, 222 .4 millones de dólares; seguida de la región Centro Occidente con una diferencia de un poco más de 7, 000 millones de dólares seguida muy de cerca por la Región Noreste. Por otro lado, la región menos favorecida es la Región Sur que solo llega a captar 485.99 millones de dólares.

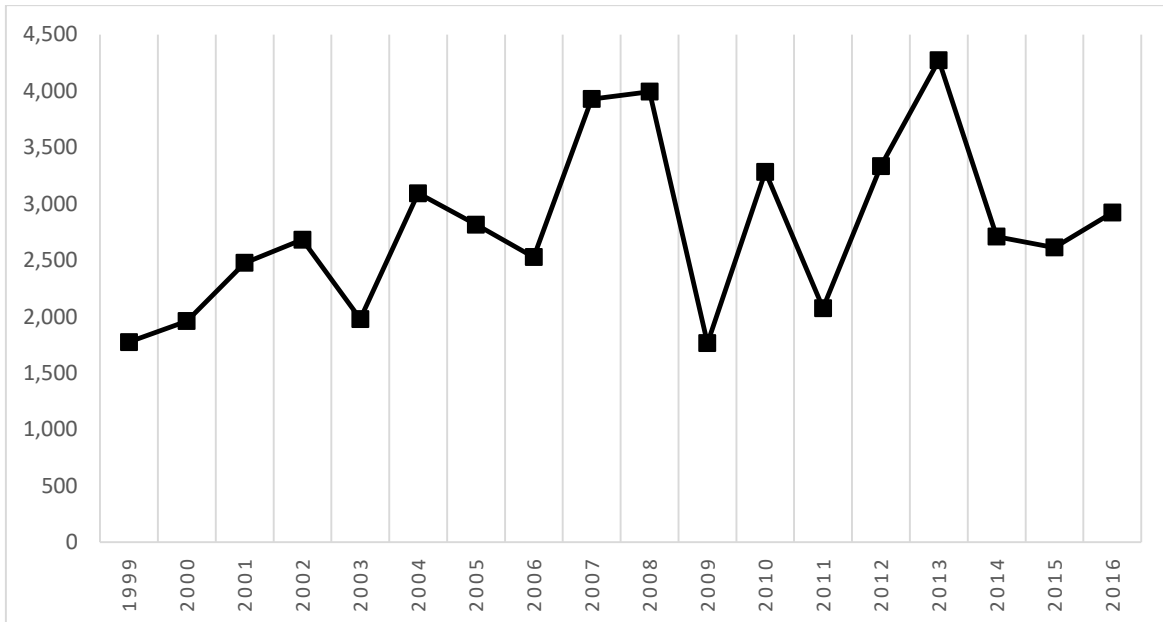
Figura 2.2 México: Porcentaje de Inversión Extranjera Directa por Región (2016)



Fuente: elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía (2018). *Competitividad y Normatividad / Inversión Extranjera Directa*. Recuperado de: <<https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/competitividad-y-normatividad-inversion-extranjera-directa?state=published>>.

Región Noroeste

Grafica 2.6 Evolución de la IED en la Región Noroeste en Millones de Dólares (1999-2016)



Fuente: elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía (2018). *Competitividad y Normatividad / Inversión Extranjera Directa*. Recuperado de: <<https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/competitividad-y-normatividad-inversion-extranjera-directa?state=published>>.

La región Noroeste conformada por los estados de Baja California, Baja California Sur, Sonora y Sinaloa es la 5° región captadora de flujos de inversión con un 9.9% de la inversión total de 2016. A partir de 1999 hasta 2008 los flujos de inversión tuvieron una tendencia creciente. Sin embargo, para el 2009 tuvo una caída pasando a menos de 2000 millones de dólares. El 2013 fue el mejor año de captación de inversión para esta región con un repunte mayor a los 4000 millones de dólares, después de ese año, volvió a bajar la captación de flujos de inversión para la región. Los sectores más beneficiados de la región son el sector manufacturero, seguido de los Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas, la Minería, Transportes, correos y almacenamiento y por último los Servicios financieros y de seguros.

El Estado de Baja California alberga la sede de Kenworth, una empresa dedicada a la manufactura y venta de camiones de carga cuyos negocios han llegado a más de 32 países; principalmente Estados Unidos y Latinoamérica. Es una filial del corporativo norteamericano Paccar y sus inversiones y mercado se extienden a todo México y el resto del continente a través de su red de concesionarias, talleres y centros de atención. El grupo corporativo ha reconocido a la planta de Mexicali por su productividad e innovaciones (Kenworth, 2018). Por su parte, la minera canadiense Alamos Worth Inc encuentra su sede en Sonora, donde es poseedora de dos minas de oro y se encuentra desarrollando una más en Morelos. (Alamos Gold Inc, 2018). En cuanto al turismo se cuenta con dos principales ciudades en donde se desarrollan actividades turísticas; Cabo San Lucas y Mazatlán en Baja California Sur y Sinaloa respectivamente. Ambos centros turísticos ponen a la región

como un lugar atractivo para la IED como se aprecia en la gráfica 2.6 En particular el Corredor de Cabo San Lucas es un importante captador de flujos de IED en lo relacionado a servicios turísticos, de mantenimiento y transportes siendo también un importante flujo de inversión por parte de compañías del Estado Norteamericano de California.

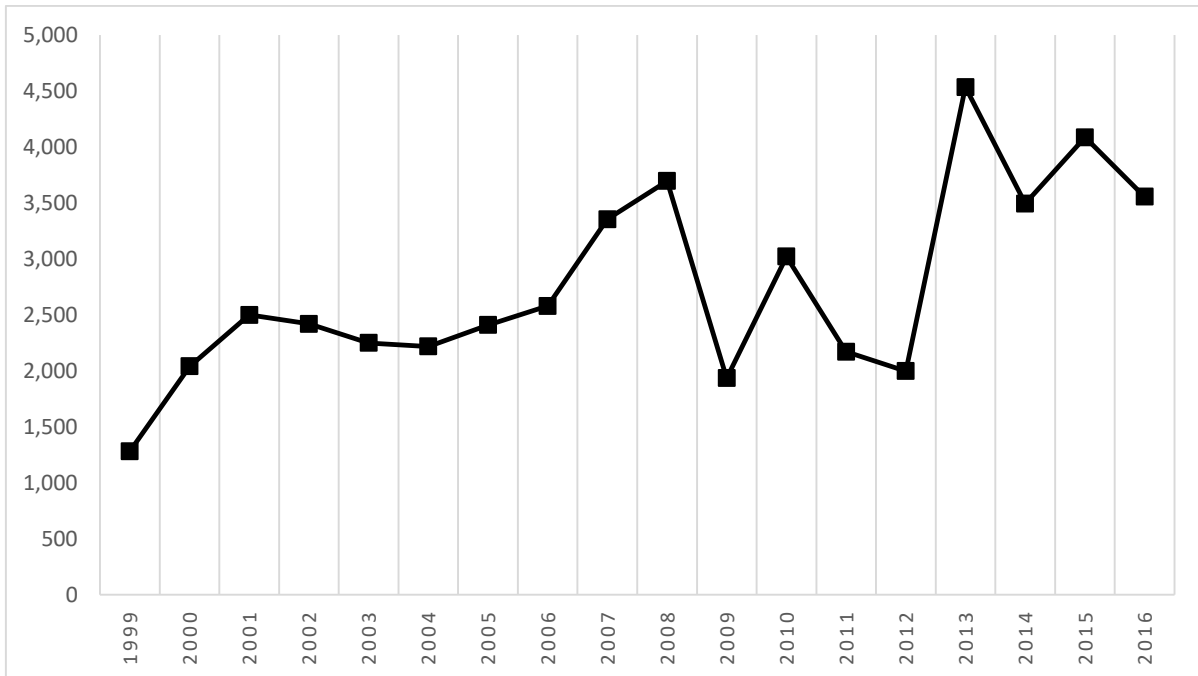
Cuadro 2.1 Porcentaje de Inversión Extranjera Directa por Sector Económico en la Región Noroeste (1999-2016)

Sector Económico	IED %
Agricultura, aprovechamiento forestal, pesca y caza	0.58%
Minería	9.39%
Energía eléctrica, suministro de agua y gas por ductos al consumidor final	1.42%
Construcción	2.40%
Industrias Manufactureras	43.65%
Comercio	4.12%
Transportes, correos y almacenamiento	8.44%
Información en medios masivos	3.61%
Servicios financieros y de seguros	6.90%
Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes	2.59%
Servicios profesionales, científicos y técnicos	1.21%
Servicios de apoyo a los negocios y manejo de residuos y desechos	0.72%
Servicios Educativos	0.02%
Servicios de Salud y de asistencia social	0.03%
Servicios de esparcimientos culturales y deportivos, y otros servicios recreativos	0.33%
Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas	14.59%
Otros servicios excepto actividades gubernamentales	0.02%

Fuente: elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía (2018). *Competitividad y Normatividad / Inversión Extranjera Directa*. Recuperado de: <<https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/competitividad-y-normatividad-inversion-extranjera-directa?state=published>>.

Región Norte

Grafica 2.7 Evolución de la IED en la Región Norte en Millones de Dólares (1999-2016)



Fuente: elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía (2018). *Competitividad y Normatividad / Inversión Extranjera Directa*. Recuperado de: <<https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/competitividad-y-normatividad-inversion-extranjera-directa?state=published>>.

La región Norte está conformada por Chihuahua, Coahuila y Durango. El comportamiento de los flujos de inversión refleja una tendencia creciente. Esta región es la 4° captadora de IED con un 12.1% de la inversión total en 2016. De 1999 a 2008 los flujos de inversión pasaron de 1288 millones de dólares a 3696 millones de dólares. Sin embargo, de 2009 a 2012 los flujos de inversión disminuyeron a casi 1700 millones de dólares. En el 2013 hubo un repunte significativo para la región superando los 4500 millones de dólares. Los sectores más beneficiados en la región norte comienzan con el sector manufacturero seguido de la minería, los servicios financieros y de seguros, transportes, correos y almacenamiento, e información en medios masivos.

En esta región destaca la actividad industrial del Estado de Coahuila. La canadiense Magna International México es la principal empresa transnacional radicada en dicho Estado en cuanto a ventas se refiere. Ésta importante fabricante de autopartes; e incluso vehículos completos, de marcas como BMW, Mercedes-Benz y Jaguar es filial de una corporación con presencia en Sudamérica, Europa, Asia y el resto de Norteamérica. Cuenta con 32 plantas en México y concentra a más de 30,000 empleados. Cabe señalar que, en comparación con las plantas de América del Norte, las plantas de México emplean en promedio a cerca de 950 empleados, mientras que las de los otros países emplean a la mitad. La amplia variedad de productos utilizados por las ensambladoras para hacer autos implica la conexión de esta compañía con las cadenas productivas que se observan en las demás regiones del centro y norte del país como San Luis Potosí y Puebla (Magna, 2018). Siguiendo con la tendencia de la región otra compañía manufacturera importante tiene sede en Chihuahua con la presencia de una fábrica en Ciudad Juárez de Nexteer Automotive México. Al igual que Magna, esta compañía pertenece a un grupo que se expande por todo el mundo; con excepción del continente africano y se especializan en la fabricación de direcciones para automóviles. Asimismo, la filial en México cuenta con una planta más en el Estado de Querétaro. (Nexteer Automotive, 2018). Finalmente, la minería principalmente en los Estados de Coahuila y Durango es un sector atractivo para la IED. En este último Estado se ubica la Corporación First Majestic de origen canadiense y que cuenta dos minas de plata en la región, otras en las tres regiones del centro y dos; ambas de oro y plata, en la región noroeste. (First Majestic Silver Corp, 2018). De los ejemplos anteriores se puede

apreciar lo concretado en los datos del cuadro 2.3, con una concentración de IED hacia las manufacturas y la minería. Ambas actividades generan importantes cadenas de valor dentro y fuera de México. Sin embargo, hasta ahora solo se han visto dichas cadenas principalmente operando en las regiones del Centro y Norte de México, mientras que los Estados del Sur y la península de Yucatán solo se han mencionado en los ejemplos como centros de distribución de productos elaborados.

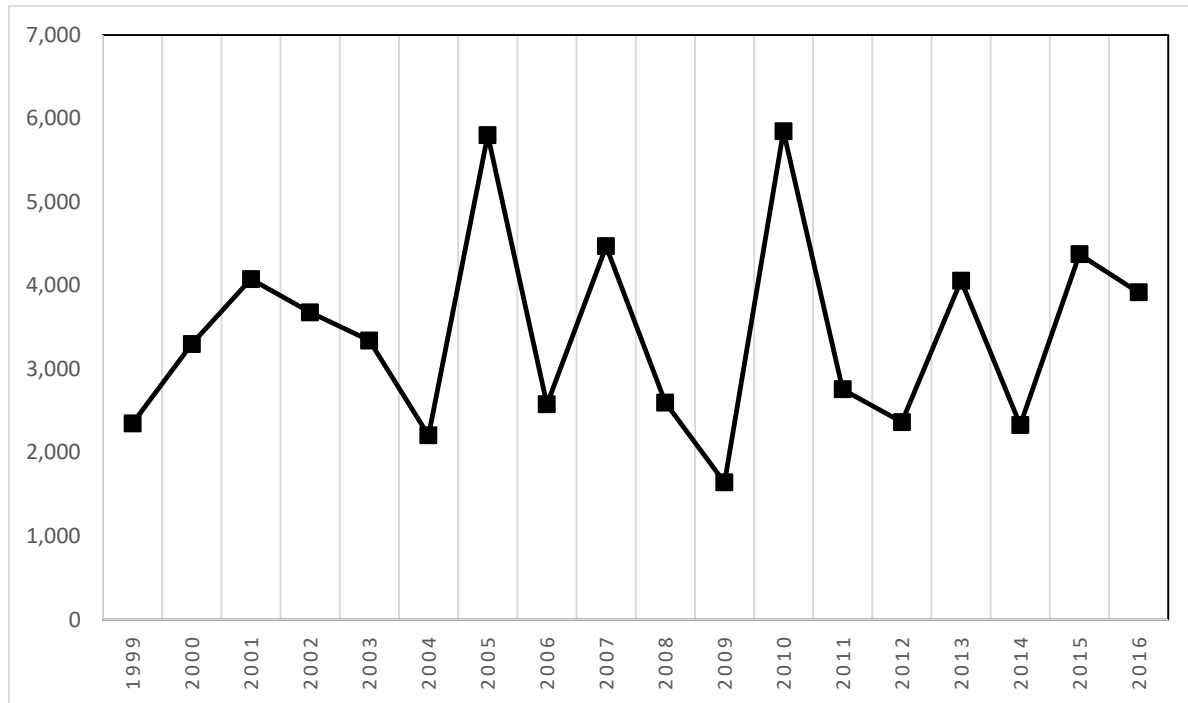
Cuadro 2.2 Porcentaje de Inversión Extranjera Directa por Sector Económico en la Región Norte (1999-2016)

Sector Económico	IED %
Agricultura, aprovechamiento forestal, pesca y caza	0.06%
Minería	11.62%
Energía eléctrica, suministro de agua y gas por ductos al consumidor final.	2.29%
Construcción	0.55%
Industrias Manufactureras	65.18%
Comercio	3.07%
Transportes, correos y almacenamiento	4.02%
Información en medios masivos	3.23%
Servicios financieros y de seguros	5.84%
Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes	2.18%
Servicios profesionales, científicos y técnicos	0.78%
Servicios de apoyo a los negocios y manejo de residuos y desechos	0.58%
Servicios Educativos	0.01%
Servicios de Salud y de asistencia social	0.00%
Servicios de esparcimiento cultural y deportivo, y otros servicios recreativos	0.10%
Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas	0.31%
Otros servicios excepto actividades gubernamentales	0.19%

Fuente: elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía (2018). *Competitividad y Normatividad / Inversión Extranjera Directa*. Recuperado de: <<https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/competitividad-y-normatividad-inversion-extranjera-directa?state=published>>.

Región Noreste

Grafica 2.8 Evolución de la IED en la Región Noreste en Millones de Dólares (1999-2016)



Fuente: elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía (2018). *Competitividad y Normatividad / Inversión Extranjera Directa*. Recuperado de: <<https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/competitividad-y-normatividad-inversion-extranjera-directa?state=published>>.

La región Noreste conformada por Nuevo León y Tamaulipas ocupa el tercer lugar de captación de IED obteniendo 13.3% de la inversión total captada en 2016. La tendencia de los flujos de inversión resulta poco inestable, si bien de 1999 a 2001 tuvieron una tendencia creciente y los próximos tres años tuvieron una tendencia decreciente, los años siguientes presentan incrementos y descensos de un año a otro. Los mejores años de captación IED fueron en 2005 con 5803 millones de dólares y en el año 2010 llegando a los 5847 millones de dólares. En la actualidad los flujos de Inversión se mantienen en 3913 millones de dólares. Los sectores económicos más beneficiados se enfocan en la Industria manufacturera, seguido de

Servicios financieros y de seguros, comercio, energía eléctrica, suministro de agua y gas, servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes.

La región noreste, a pesar de solo estar conformada por dos Estados, tiene una importancia en cuanto a capital extranjero invertido. En las tres regiones fronterizas de México se tiene históricamente una concentración importante de IED pues las ventajas de localización con respecto al mercado norteamericano así lo han propiciado. Entre las empresas; nacionales y extranjeras, con mayores ventas en México, el Estado de Nuevo León es la sede de 64 y tiene el segundo lugar después de la CDMX. La empresa extranjera número uno en dicho estado es la acerera Ternium. Este capital proveniente de Italia y Argentina se ha expandido, por el Estado e incluso por otras regiones. Actualmente cuentan con 6 plantas en Nuevo León, una en Puebla y una más en Coahuila; además de sus centros de distribución presentes en otros 9 Estados de la república desde Baja California hasta Yucatán (Ternium, 2018). Por su parte, Tamaulipas es la sede de Lyondell Basell de México; empresa perteneciente al consorcio empresarial mexicano Alfa. Ambas compañías se asociaron para echar a andar Idelpro, cuya fábrica de polipropileno en Altamira es la de mayor capacidad en todo México. Cuentan también con una más en Nuevo León y, al igual que Ternium, existen centros de distribución por las tres regiones del centro de las que se habló anteriormente. De los ejemplos se aprecia también una tendencia a la producción de insumos para otras industrias lo cual en el particular caso de Lyondell Basell. Lo anterior, constituye una cadena de valor importante con el vecino Estado de Texas donde se encuentra una porción importante del capital de dicha multinacional (Lyondell Basell, 2018). De los

anteriores ejemplos, se aprecia la concentración de la IED en el sector manufacturero teniendo producción y mercado por la mayoría de los Estados de la República. Es decir, de una forma similar a la CDMX la región concentra grandes compañías que buscan expandir sus mercados a toda la república. En el particular caso de esta región, se aprovecha la cercanía con Estados Unidos para consolidar, importantes cadenas de valor en diversas industrias.

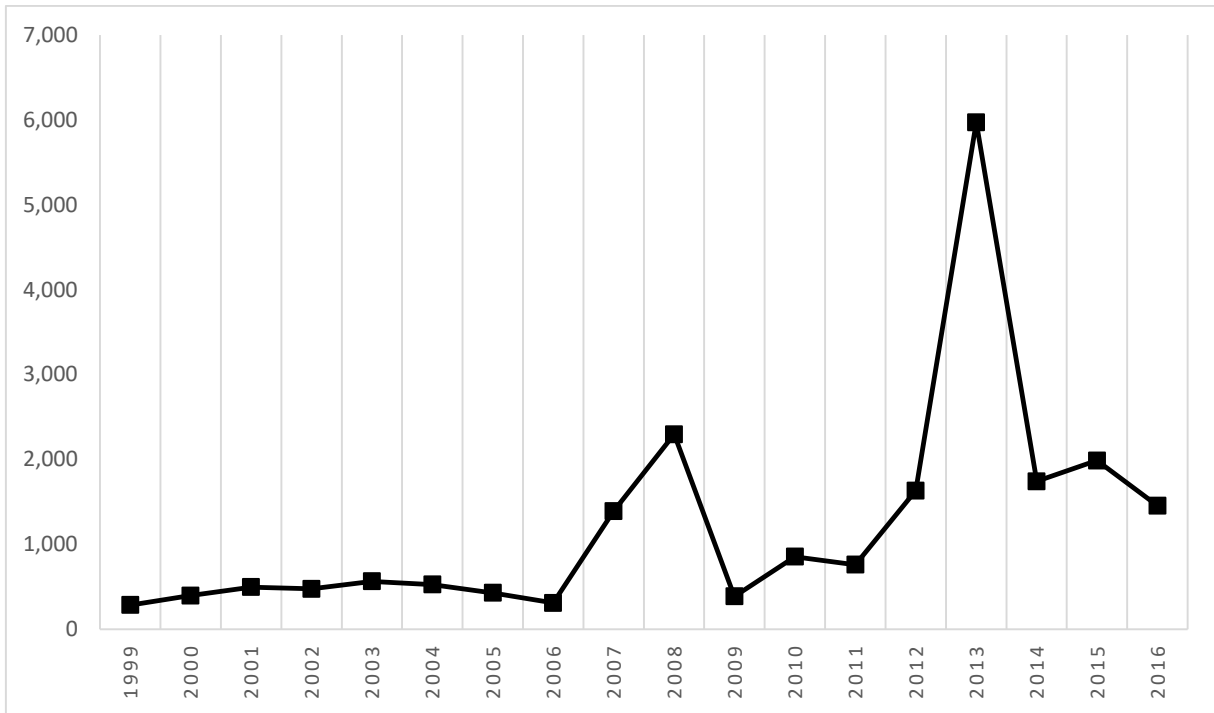
Cuadro 2.3 Porcentaje de Inversión Extranjera Directa por Sector Económico en la Región Noreste (1999-2016)

Sector Económico	IED %
Agricultura, aprovechamiento forestal, pesca y caza	0.12%
Minería	1.45%
Energía eléctrica, suministro de agua y gas por ductos al consumidor final	4.06%
Construcción	2.75%
Industrias Manufactureras	62.16%
Comercio	5.91%
Transportes, correos y almacenamiento	2.19%
Información en medios masivos	3.86%
Servicios financieros y de seguros	10.22%
Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes	3.98%
Servicios profesionales, científicos y técnicos	0.88%
Servicios de apoyo a los negocios y manejo de residuos y desechos	1.45%
Servicios Educativos	0.12%
Servicios de Salud y de asistencia social	0.01%
Servicios de esparcimientos culturales y deportivos, y otros servicios recreativos	0.08%
Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas	0.55%
Otros servicios excepto actividades gubernamentales	0.21%

Fuente: elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía (2018). *Competitividad y Normatividad / Inversión Extranjera Directa*. Recuperado de: <<https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/competitividad-y-normatividad-inversion-extranjera-directa?state=published>>.

Región Centro – Norte

Grafica 2.9 Evolución de la IED en la Región Centro – Norte en Millones de Dólares (1999-2016)



Fuente: elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía (2018). *Competitividad y Normatividad / Inversión Extranjera Directa*. Recuperado de: <<https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/competitividad-y-normatividad-inversion-extranjera-directa?state=published>>.

La Región Centro Norte conformada por Zacatecas y San Luis Potosí es la sexta captadora de flujos de IED con un 4.9% de la inversión total de 2016. De 1999 a 2006 la captación de inversión fue menor de 600 millones de dólares, teniendo un repunte en el 2008 y cayendo de nuevo en 2009. Para 2013 la IED logro alcanzar casi los 6000 millones de dólares, sin embargo, en los años siguientes se ha mantenido constante por debajo de los 2000 millones de dólares. Esta región se caracteriza por tener dirigidas cantidades de inversión a la Industria manufacturera seguida la Minería, Transportes correos y almacenamientos, Energía eléctrica,

suministro de agua y gas por ductos al consumidor final y por último los Servicios financieros y de seguros.

La empresa extranjera con mayores ventas en la región es Cummins México. Esta compañía norteamericana se dedica a la fabricación de motores diésel y a toda la tecnología relacionada a este tipo de motores. La gran mayoría de su producción se desarrolla en México, al igual que sus oficinas centrales que se ubican en San Luis Potosí y su planta principal de motores. Asimismo, cuenta con una planta de inyectores de Ciudad Juárez. (Cummins, 2018) En Zacatecas destaca la Minera Peñasquito, perteneciente a la canadiense Goldcorp, y cuya actividad se concentra en la región teniendo la mina a cielo abierto más grande de México, así como las plantas de procesamiento de oro, cobre y zinc (Goldcorp, 2018). Al igual que con la región anterior, el cuadro 2.5 muestra una proporción importante de IED dirigida a los dos sectores mencionados.

Cuadro 2.4 Porcentaje de Inversión Extranjera Directa por Sector Económico en la Región Centro – Norte (1999-2016)

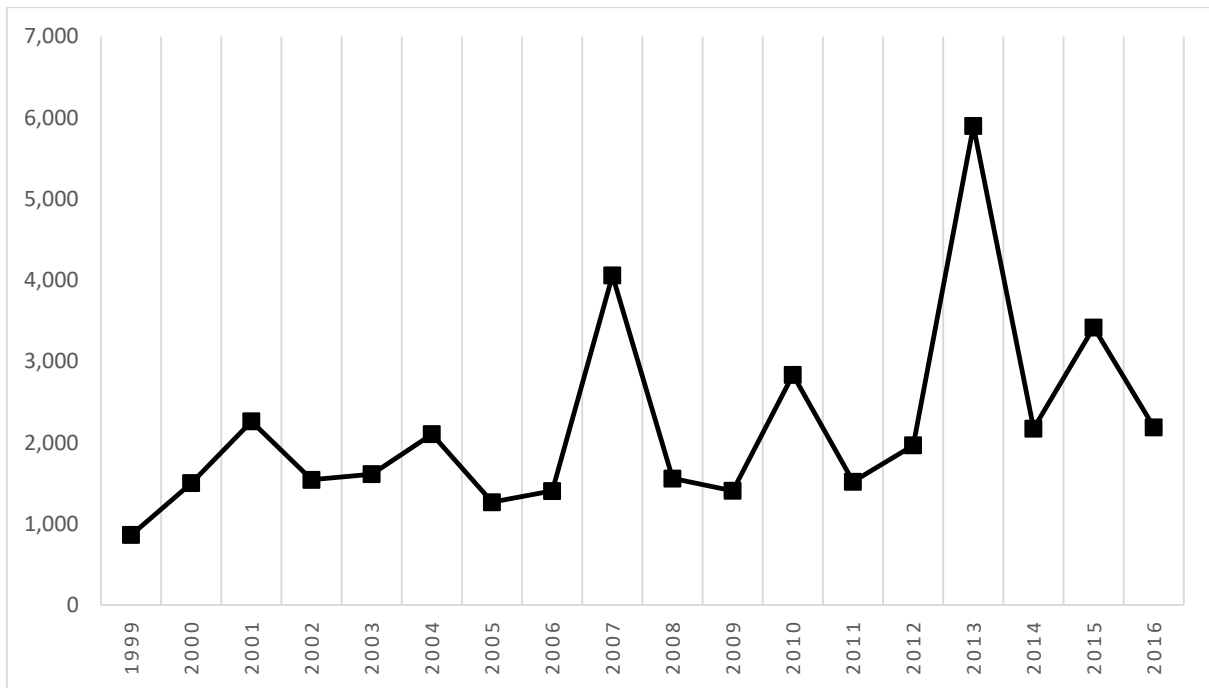
Sector Económico	IED %
Agricultura, aprovechamiento forestal, pesca y caza	0.29%
Minería	37.53%
Energía eléctrica, suministro de agua y gas por ductos al consumidor final	3.62%
Construcción	0.39%
Industrias Manufactureras	43.71%
Comercio	2.88%
Transportes, correos y almacenamiento	4.17%
Información en medios masivos	2.40%
Servicios financieros y de seguros	3.60%
Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes	0.68%
Servicios profesionales, científicos y técnicos	0.39%
Servicios de apoyo a los negocios y manejo de residuos y desechos	0.28%

Servicios Educativos	0.05%
Servicios de Salud y de asistencia social	0.00%
Servicios de esparcimientos culturales y deportivos, y otros servicios recreativos	0.01%
Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas	0.04%
Otros servicios excepto actividades gubernamentales	-0.04%

Fuente: elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía (2018). *Competitividad y Normatividad / Inversión Extranjera Directa*. Recuperado de: <<https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/competitividad-y-normatividad-inversion-extranjera-directa?state=published>>.

Región Centro – Occidente

Grafica 2.10 Evolución de la IED en la Región Centro – Occidente en Millones de Dólares (1999-2016)



Fuente: elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía (2018). *Competitividad y Normatividad / Inversión Extranjera Directa*. Recuperado de: <<https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/competitividad-y-normatividad-inversion-extranjera-directa?state=published>>.

La Región Centro – Occidente conformada por Colima, Michoacán, Jalisco, Guanajuato, Aguascalientes y Nayarit, es la segunda mayor captadora de IED teniendo el 13.5% de la inversión total en 2016. Esta región muestra que a través de los años los flujos de Inversión Extranjera Directa oscilaron entre los 1000 y 2500 millones de dólares. Fue hasta el año 2007 que la región tuvo el primer repunte

significativo que superó los 4000 millones de dólares; después de 5 años en los cuales la IED se mantuvo en los rangos mencionados anteriormente, en el año 2013 fue el repunte más grande llegando casi a los 6000 millones de dólares. Esta zona también se caracteriza por tener concentrados los flujos de inversión en el sector manufacturero seguido de los Servicios financieros y de seguros, Información de medios masivos, el Comercio y por los sectores de Transportes, correos y almacenamiento.

La multinacional más destacada en la región es Honda de México y ubica sus operaciones en Jalisco, así como una planta de automóviles motocicletas y refacciones. Asimismo, esta compañía es un ejemplo de desarrollo regional pues ha llevado sus plantas a Guanajuato contando con dos plantas que manufacturan autos y una más que fabrica las transmisiones de sus vehículos (Honda, 2018). Como se ha mencionado, el Estado de Guanajuato es sede de diversas plantas armadoras de vehículos de las más importantes empresas extranjeras. Así también es sede de American Axle Manufacturing de México cuya principal actividad es la manufactura de autopartes y fundición de metales para la fabricación de todo tipo de vehículos. Cuenta con un complejo amplio de plantas en Silao Guanajuato; la ciudad donde también se ubican varias plantas de las principales armadoras de automóviles. Asimismo, cuenta con una más en la región; en el estado de Aguascalientes y un par más fuera de ella en Nuevo León (American Axle Manufacturing, 2018). Otro estado donde se destacan las industrias del sector automotriz, de autopartes y de fabricación de piezas para ensamblaje diversos tipos de vehículos es Aguascalientes. Aquí opera la norteamericana Cooper-Standard

con una planta y un almacén en dicho Estado. Asimismo, esta compañía cuenta con dos plantas en Coahuila, una en Chihuahua y otra más en el Estado de México (CooperStandard, 2018). No sorprende que al observar el cuadro 2.6 las manufacturas ocupen más de tres cuartas partes de los flujos de IED en la región.

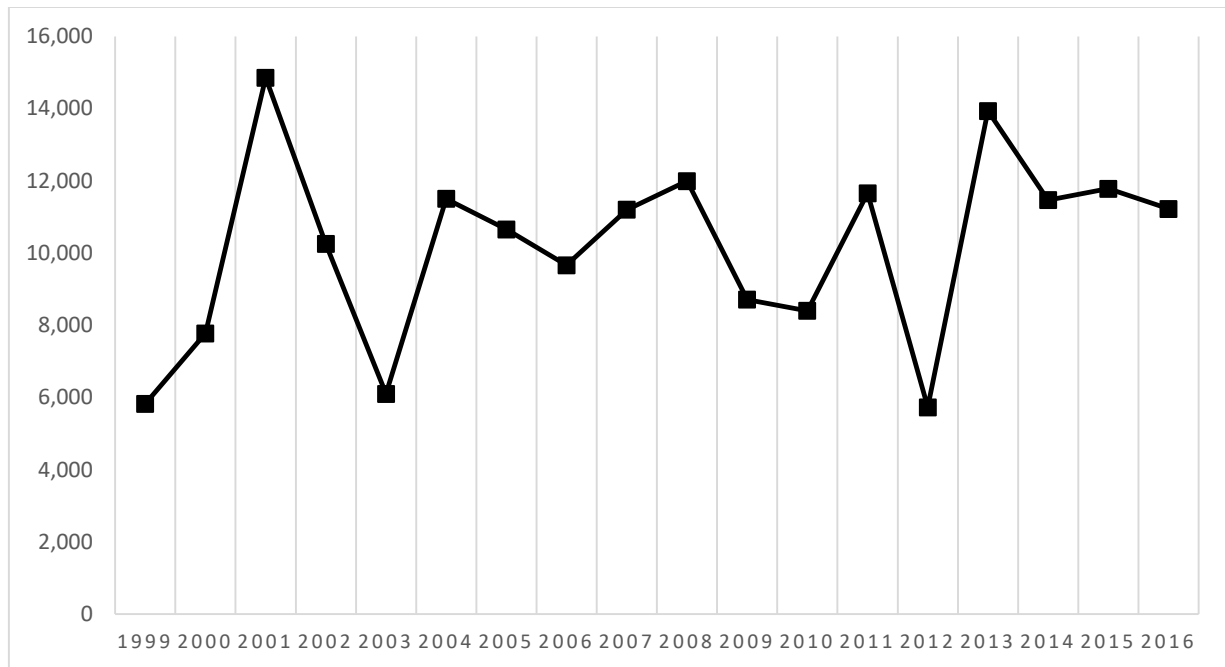
Cuadro 2.5 Porcentaje de Inversión Extranjera Directa por Sector Económico en la Región Centro – Occidente (1999-2016)

Sector Económico	IED %
Agricultura, aprovechamiento forestal, pesca y caza	0.94%
Minería	1.63%
Energía eléctrica, suministro de agua y gas por ductos al consumidor final	0.74%
Construcción	6.28%
Industrias Manufactureras	83.05%
Comercio	7.73%
Transportes, correos y almacenamiento	7.66%
Información en medios masivos	7.81%
Servicios financieros y de seguros	16.85%
Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes	2.91%
Servicios profesionales, científicos y técnicos	2.15%
Servicios de apoyo a los negocios y manejo de residuos y desechos	0.96%
Servicios Educativos	0.03%
Servicios de Salud y de asistencia social	0.05%
Servicios de esparcimientos culturales y deportivos, y otros servicios recreativos	0.15%
Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas	7.60%
Otros servicios excepto actividades gubernamentales	0.04%

Fuente: elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía (2018). *Competitividad y Normatividad / Inversión Extranjera Directa*. Recuperado de: <<https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/competitividad-y-normatividad-inversion-extranjera-directa?state=published>>.

Región Centro – Este.

Grafica 2.11 Evolución de la IED en la Región Centro – Este en Millones de Dólares (1999-2016)



Fuente: elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía (2018). *Competitividad y Normatividad / Inversión Extranjera Directa*. Recuperado de: <<https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/competitividad-y-normatividad-inversion-extranjera-directa?state=published>>.

Esta región está conformada por la Ciudad de México, Estado México, Hidalgo, Puebla, Querétaro, Tlaxcala y Morelos. Es la mayor captadora de flujos de inversión con un 38.2% de la inversión total en 2016. En 2003 y 2012 fueron los años que menos captaron flujos de inversión menores a los 7 mil millones de dólares. Sin embargo, 2013 tuvo un incremento significativo lo que llevo al año 2016 a la Inversión Extranjera Directa a los 11,222.4 millones de dólares. Esta región se caracteriza por captar los mayores flujos de Inversión en las Industrias Manufactureras seguido de los Servicios Financieros y Seguros, Comercio, Construcción y Servicios inmobiliarios y de alquiler. Cabe señalar que de acuerdo con la revista Expansión (2008) una mayoría importante de las 500 empresas más grandes de México se ubican en la región Centro-Este; por si sola la Ciudad de

México concentra a 308 y la región a poco más de 339. Este mismo listado; cuyo criterio para elaborar su ranking son las ventas netas, ubica a las 12 empresas extranjeras más grandes de México en esta región. Cabe señalar que, de estas 12 empresas, son 11 las que se ubican en la Ciudad de México; resaltando una vez más la concentración masiva en la capital del país. El primer lugar de la lista de 500 lo ocupa Walmart de México cuyas actividades no se limitan a la región, sin embargo, su centro de operaciones se ubica en la capital del país. El segundo lugar es ocupado por General Motors, cuya presencia en la región, además de sus oficinas centrales en la Ciudad de México, se extiende a Toluca con la planta de elaboración de motores, el centro de almacenaje de autopartes que abastece a toda América Latina y el complejo de ingeniería que aporta conocimientos científicos, técnicos y tecnológicos a todas las plantas de la multinacional. El resto de sus plantas; dedicadas al ensamble de automóviles se ubican en los estados de Coahuila, Guanajuato y San Luis Potosí (General Motors de México, 2018). Su competidor más cercano es Fiat Chrysler Automóviles cuya presencia en la región es similar; matriz en la Ciudad de México, dos plantas en Toluca y el resto en Coahuila (Fiat Chrysler Automobiles, 2018). Siguiendo con las armadoras, se debe señalar a la compañía extranjera más grande del Estado de Puebla: Volkswagen. La armadora que desde la década de los 60 es el símbolo industrial de Puebla elabora toda su producción de automóviles en dicho Estado; teniendo solamente su planta de motores en Guanajuato. (Volkswagen, 2017). Un poco más lejos de los primeros lugares; pero aún en los primeros cien, se encuentra Costco de México. Se trata de otra comercializadora cuya base de operaciones se ubica en el Estado

de México pero que, al igual que Walmart, cuenta con sucursales en varios Estados de la República. De esta breve revisión de las compañías extranjeras con mayores ventas se pueden confirmar los sectores más fuertes en cuanto a IED que se muestran en el siguiente cuadro. Cabe señalar que las compañías extranjeras de servicios financieros de esta lista se ubican en su mayoría en la Ciudad de México. Asimismo, la mayoría de las compañías extranjeras utilizan a la CDMX como su base de operaciones, sin embargo, sus inversiones alcanzan a prácticamente todas las regiones de México.

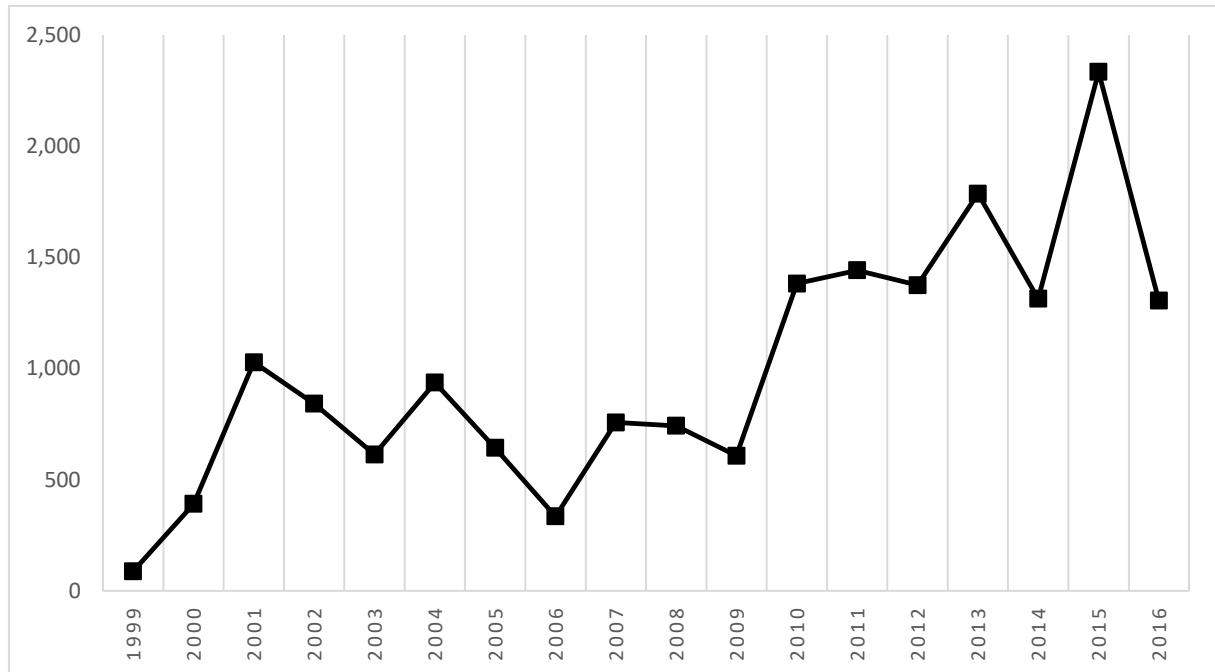
Cuadro 2.6 Porcentaje de Inversión Extranjera Directa por Sector Económico en la Región Centro – Este (1999-2016)

Sector Económico	IED %
Agricultura, aprovechamiento forestal, pesca y caza	0.31%
Minería	0.75%
Energía eléctrica, suministro de agua y gas por ductos al consumidor final	0.32%
Construcción	5.84%
Industrias Manufactureras	41.86%
Comercio	10.87%
Transportes, correos y almacenamiento	2.47%
Información en medios masivos	4.91%
Servicios financieros y de seguros	23.70%
Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes	3.69%
Servicios profesionales, científicos y técnicos	1.57%
Servicios de apoyo a los negocios y manejo de residuos y desechos	1.97%
Servicios Educativos	0.12%
Servicios de Salud y de asistencia social	0.10%
Servicios de esparcimientos culturales y deportivos, y otros servicios recreativos	0.37%
Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas	1.02%
Otros servicios excepto actividades gubernamentales	0.13%

Fuente: elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía (2018). *Competitividad y Normatividad / Inversión Extranjera Directa*. Recuperado de: <<https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/competitividad-y-normatividad-inversion-extranjera-directa?state=published>>.

Región Golfo

Grafica 2.12 Evolución de la IED en la Región Golfo en Millones de Dólares (1999-2016)



Fuente: elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía (2018). *Competitividad y Normatividad / Inversión Extranjera Directa*. Recuperado de: <<https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/competitividad-y-normatividad-inversion-extranjera-directa?state=published>>.

La Región del Golfo conformada por Veracruz y Tabasco ocupa el 7° lugar de captación de IED llegando al 4.4% de la inversión total en 2016. Los flujos de inversión en esta región han tenido una tendencia creciente a lo largo de los años, pasando de 88 millones aproximadamente a 1305 millones para 2016. Si bien es cierto que la inversión se mantuvo en un rango menor de los 1000 dólares siendo hasta el año 2010 que la IED tuvo su mayor crecimiento de 1999 llegando casi a los 1500 millones de dólares. El 2015 fue el mejor año para esta región ya que los flujos de IED alcanzaron su máximo superando los 2300 millones de dólares. Los sectores económicos más beneficiados en la región es la Industria manufacturera en primer

lugar, seguido de los servicios Financieros y de seguros, el comercio, la minería y la energía eléctrica, suministro de agua y gas.

En esta región no operan ninguna de las 500 empresas más grandes de México. Sin embargo, en el estado de Veracruz destaca la presencia de Tubos de Acero de México filial de la multinacional Tenaris Tamsa especializada en la fabricación de tuberías. Dicha compañía tiene presencia importante en la región con su sede en el puerto de Veracruz, así como un centro de fabricación en Tabasco y tres centros de servicio repartidos en ambos Estados. Fuera de la región también tiene oficinas comerciales en Monterrey y Guadalajara y un centro de fabricación más en Ciudad de México (Tenaris Tamsa, 2018). Cabe señalar que la región se encuentra a lo largo del litoral del Golfo de México por lo que las actividades relacionadas con la industria petrolera tienen una relevancia en la región. La compañía Halliburton se encarga de ofrecer servicios tecnológicos para el mejor aprovechamiento del petróleo y los hidrocarburos. Esta empresa cuenta con presencia en Tabasco y provee de tecnología a PEMEX (Halliburton, 2018).

Cuadro 2.7 Porcentaje de Inversión Extranjera Directa por Sector Económico en la Región Golfo (1999-2016)

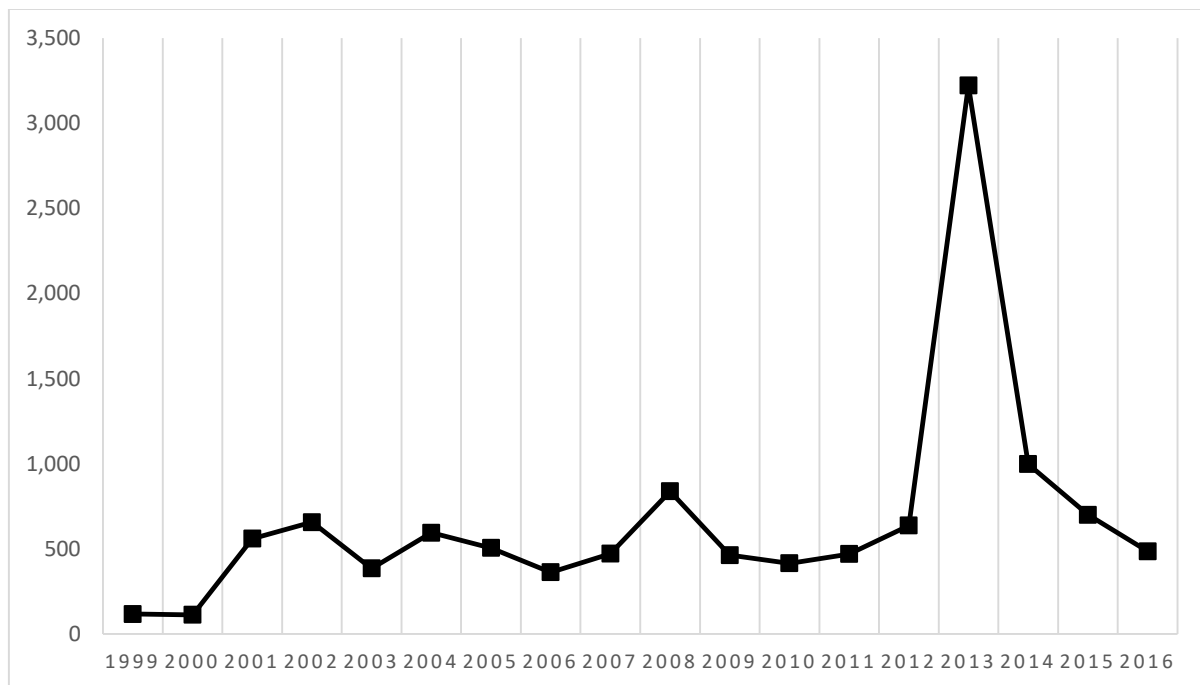
Sector Económico	IED %
Agricultura, aprovechamiento forestal, pesca y caza	0.53%
Minería	5.89%
Energía eléctrica, suministro de agua y gas por ductos al consumidor final	5.37%
Construcción	4.22%
Industrias Manufactureras	43.91%
Comercio	10.79%
Transportes, correos y almacenamiento	4.40%
Información en medios masivos	5.17%

Servicios financieros y de seguros	12.69%
Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes	2.24%
Servicios profesionales, científicos y técnicos	2.91%
Servicios de apoyo a los negocios y manejo de residuos y desechos	1.02%
Servicios Educativos	0.03%
Servicios de Salud y de asistencia social	0.00%
Servicios de esparcimientos culturales y deportivos, y otros servicios recreativos	0.16%
Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas	0.52%
Otros servicios excepto actividades gubernamentales	0.14%

Fuente: elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía (2018). *Competitividad y Normatividad / Inversión Extranjera Directa*. Recuperado de: <<https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/competitividad-y-normatividad-inversion-extranjera-directa?state=published>>.

Región Sur

Grafica 2.13 Evolución de la IED en la Región Sur en Millones de Dólares (1999-2016)



Fuente: elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía (2018). *Competitividad y Normatividad / Inversión Extranjera Directa*. Recuperado de: <<https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/competitividad-y-normatividad-inversion-extranjera-directa?state=published>>.

La Región Sur está conformada por los Estados de Guerrero, Oaxaca y Chiapas.

Esta región es la menor captadora de IED obteniendo apenas el 1.7% de la inversión

total captada en 2016. Los flujos de inversión de la región se han mantenido

constantes, oscilando entre los 112 y los 838 millones de dólares desde 1999 hasta el 2012. Para el año 2013 se observó un repunte de la IED llegando a los 3221 millones de dólares, después de ese año la IED volvió a caer a menos de 1000 millones de dólares en los años siguientes hasta 2016. Los sectores más sobresalientes en esta región son la manufactura, la minería, los servicios financieros y de seguros, la energía eléctrica, suministro de agua y gas y el comercio.

La región no cuenta con ninguna empresa dentro de la lista de las 500 más grandes de México. Es decir, los niveles generales de inversión son bajos. En términos de IED es de las regiones que menos flujos reciben, a pesar de colindar con la altamente industrializada región centro-este, su geografía llena de montañas y cuencas que proporcionan recursos hídricos y mineros, pero con menor volumen de inversión que el que reciben las grandes regiones mineras.

Cuadro 2.8 Porcentaje de Inversión Extranjera Directa por Sector Económico en la Región Sur (1999-2016)

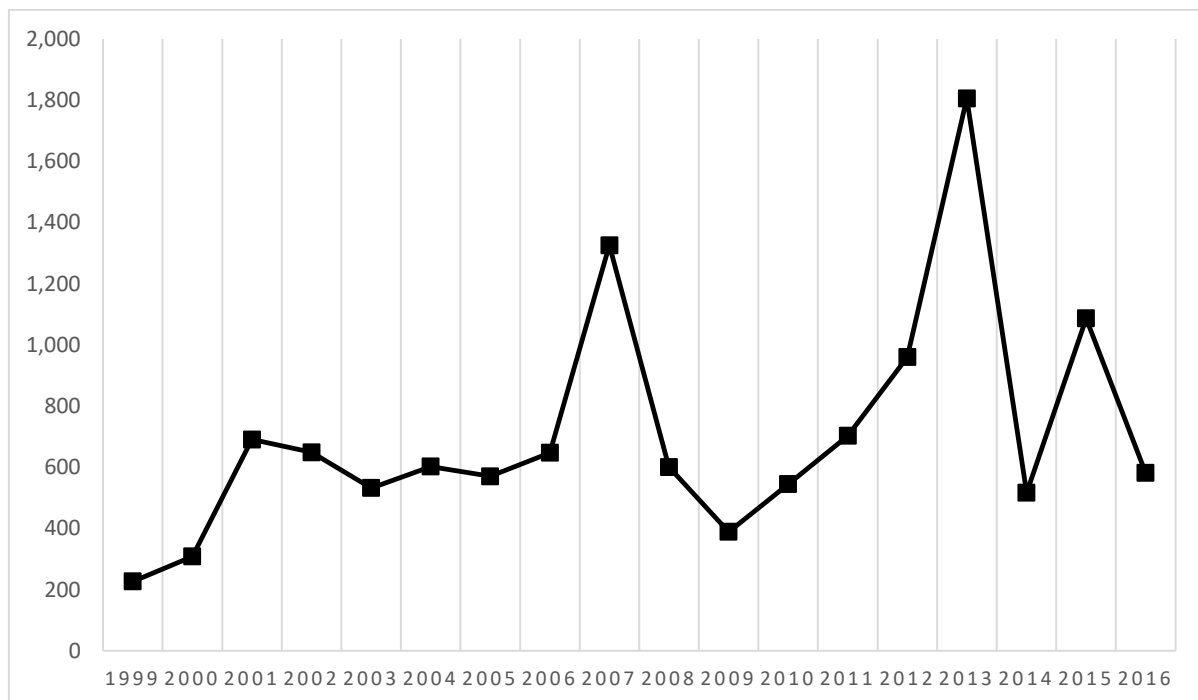
Sector Económico	IED %
Agricultura, aprovechamiento forestal, pesca y caza	0.31%
Minería	19.53%
Energía eléctrica, suministro de agua y gas por ductos al consumidor final	11.30%
Construcción	5.58%
Industrias Manufactureras	32.17%
Comercio	6.93%
Transportes, correos y almacenamiento	1.43%
Información en medios masivos	5.67%
Servicios financieros y de seguros	12.51%
Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes	0.90%
Servicios profesionales, científicos y técnicos	-0.07%
Servicios de apoyo a los negocios y manejo de residuos y desechos	0.35%

Servicios Educativos	0.05%
Servicios de Salud y de asistencia social	0.00%
Servicios de esparcimientos culturales y deportivos, y otros servicios recreativos	0.00%
Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas	3.34%
Otros servicios excepto actividades gubernamentales	0.00%

Fuente: elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía (2018). *Competitividad y Normatividad / Inversión Extranjera Directa*. Recuperado de: <<https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/competitividad-y-normatividad-inversion-extranjera-directa?state=published>>.

Región Península

Grafica 2.14 Evolución de la IED en la Región Península en Millones de Dólares (1999-2016)



Fuente: elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía (2018). *Competitividad y Normatividad / Inversión Extranjera Directa*. Recuperado de: <<https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/competitividad-y-normatividad-inversion-extranjera-directa?state=published>>.

La región de la Península conformada por Yucatán, Quintana Roo y Campeche es una captadora de muy pocos flujos de inversión siendo la 8° región en recibir flujos de IED con un 2% de inversión total en 2016. En 1999 los flujos de inversión llegaban a penas a los 227 millones de dólares. De 2001 a 2006 la IED oscilo entre 667 millones de dólares y los 570 millones de dólares. Para 2007 la IED tuvo su primer aumento significativo llegando a superar los 1300 millones de dólares. A

partir de ese año hasta 2012 la inversión extranjera no lograba superar los 1000 millones de dólares. Fue hasta 2013 que la IED repunto llegando a los 1806 millones de dólares, los años siguientes volvió a disminuir de forma considerable. Los sectores más indispensables de esta región en la captación de IED son, los servicios de alojamiento temporal, la Industria manufacturera y los Servicios financieros y de Seguros.

Los servicios de alojamiento temporal toman una relevancia fuerte para la región debido a la localización de ésta en el litoral de la Riviera Maya. Es el caso de que compañías como la norteamericana AM Resorts cuenta con su sede en Quintana Roo, así como tres resorts en Cancún, dos en Isla Mujeres, uno en Cozumel y doce a lo largo de la Riviera Maya; extendiéndose más allá de México por el litoral de Centroamérica. Asimismo, el consorcio tiene presencia en otras ciudades turísticas de México como Los Cabos, Puerto Vallarta Ixtapa y Huatulco (AM Resorts, 2018). Respecto a los demás Estados de la Región cabe mencionar que los tres mantienen una estructura de la IED por sector similar a la de Quintana Roo el cual en los últimos años ha recibido poco más del 85% de los flujos de IED de la región. (Secretaría de Economía, 2018)

Cuadro 2.9 Porcentaje de Inversión Extranjera Directa por Sector Económico en la Región Península (1999-2016)

Sector Económico	IED %
Agricultura, aprovechamiento forestal, pesca y caza	0.11%
Minería	6.93%
Energía eléctrica, suministro de agua y gas por ductos al consumidor final	2.61%
Construcción	8.71%
Industrias Manufactureras	14.96%
Comercio	7.81%

Transportes, correos y almacenamiento	4.23%
Información en medios masivos	4.92%
Servicios financieros y de seguros	12.16%
Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes	7.35%
Servicios profesionales, científicos y técnicos	1.86%
Servicios de apoyo a los negocios y manejo de residuos y desechos	2.70%
Servicios Educativos	0.01%
Servicios de Salud y de asistencia social	0.11%
Servicios de esparcimientos culturales y deportivos, y otros servicios recreativos	0.27%
Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas	25.18%
Otros servicios excepto actividades gubernamentales	0.08%

Fuente: elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía (2018). *Competitividad y Normatividad / Inversión Extranjera Directa*. Recuperado de: <<https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/competitividad-y-normatividad-inversion-extranjera-directa?state=published>>.

2.4 Conclusiones preliminares de la distribución regional de la IED; índice de localización

Los volúmenes de IED que recibe cada sector de la economía son distintos en función de la naturaleza de dichas actividades. Es decir, las actividades del sector primario, no involucran los mismos recursos que las manufacturas y su derrama económica es menor. Derivado de lo anterior es que la mayoría de las regiones analizadas tienen una proporción mayor de IED en el sector de manufacturas. El índice de localización compara la variable situada en una región y sector específico con la estructura de dicha variable a nivel nacional (Torres, 2009). Es decir, para los fines del presente trabajo ayudará a detectar las fortalezas y áreas de oportunidad en las diversas regiones de México. El índice base es 1 en cuyo caso se considera que la IED de un sector tiene la misma proporción que el mismo sector a nivel nacional. Conforme el índice se aleja de manera positiva de la base, significa que dichas actividades se localizan de manera especial en la región. Si el índice se acerca a cero significa que la concentración de IED en la región tiene una menor

proporción para el sector que a nivel nacional. Para definir a los sectores se tomó en cuenta el Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (INEGI, 2013). Dicho sistema clasifica a los sectores utilizando dos números y añade más para distinguir subsectores, ramas y subramas. El sector 11 se abarca a las actividades primarias; en específico a la agricultura, ganadería, explotación forestal, pesca y caza. El sector 21 contempla a todas las actividades mineras. El sector 22 se refiere a las actividades de generación, transmisión y distribución de energía eléctrica, gas y agua. El sector 23 considera las actividades de construcción residencial, comercial e industrial. El sector 31-33 corresponde a las actividades manufactureras. Como se pudo observar en el apartado anterior este sector capta volúmenes importantes de IED para todas las regiones. Sin embargo, es un sector que por su propia naturaleza requiere de grandes cantidades de inversión. Los índices de concentración en el cuadro 2.11 dejan de lado este hecho y muestran las regiones en las que se localiza en mayor medida la IED. Los sectores 43 y 46 contemplan las actividades de comercio al mayoreo y al menudeo. Por su parte los sectores 48 y 49 son actividades de transporte, correos y almacenamiento. Es decir, todas las actividades que implican movilidad de mercancías o de personas. A partir del sector 51 se definen como servicios dentro de los cuales es importante resaltar al sector 52 que corresponde al sector financiero, al 53 que implica a los servicios inmobiliarios y de alquiler de inmuebles, al sector 54 que contempla los servicios profesionales, técnicos y científicos y al sector 72 que abarca los servicios de alojamiento temporal y la preparación de alimentos y bebidas.

Cuadro 2.10 Coeficiente de localización en las regiones de México por sector de 1999 a 2016

SECTORES	NOROESTE	NORTE	NORESTE	CENTRO-NORTE	CENTRO-OCCIDENTE	CENTRO-ESTE	SUR	GOLFO	PENINSULA
11	1.68	0.16	0.35	0.85	2.73	0.91	0.90	1.55	0.32
21	1.62	2.01	0.25	6.48	0.28	0.13	3.37	1.02	1.20
22	0.73	1.18	2.10	1.87	0.38	0.17	5.83	2.77	1.35
23	0.57	0.13	0.65	0.09	1.49	1.38	1.32	1.00	2.06
31-33	0.87	1.30	1.24	0.87	1.66	0.83	0.64	0.88	0.30
43 y 46	0.53	0.40	0.77	0.37	1.00	1.41	0.90	1.40	1.01
48 y 49	2.16	1.03	0.56	1.07	1.96	0.63	0.36	1.13	1.08
51	0.79	0.70	0.84	0.52	1.70	1.07	1.23	1.12	1.07
52	0.45	0.38	0.67	0.23	1.10	1.55	0.82	0.83	0.79
53	0.81	0.68	1.25	0.21	0.91	1.16	0.28	0.70	2.30
54	0.89	0.58	0.65	0.28	1.59	1.15	-0.05	2.14	1.37
56	0.52	0.42	1.06	0.20	0.70	1.44	0.25	0.74	1.96
61	0.30	0.10	1.51	0.65	0.40	1.58	0.66	0.41	0.15
62	0.60	0.00	0.21	0.00	0.88	1.87	0.03	0.00	2.16
71	1.39	0.41	0.35	0.03	0.64	1.55	0.00	0.69	1.15
72	3.98	0.08	0.15	0.01	2.07	0.28	0.91	0.14	6.87

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía (2018). *Competitividad y Normatividad / Inversión Extranjera Directa*. Recuperado de: <<https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/competitividad-y-normatividad-inversion-extranjera-directa?state=published>>

Sectores establecidos con base en el Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN).

La región Noroeste abarca 4 Estados de la República y cerca del 20 % del territorio.

Además de su gran extensión, su localización es altamente atractiva para la IED.

Entre 1999 y 2016 captó anualmente entre 1.5 y 4.5 millones de dólares anuales. El

año 2009 la región resintió los efectos de la crisis y tuvo su menor captación. Es

decir, la economía estadounidense; en específico la del Estado de California, está

fuertemente vinculada con esta región del país. Si se comparan los flujos de IED de

la región con los que recibe el resto del país, el sector que concentra más IED es el

de los servicios de alojamiento temporal y preparación de alimentos y bebidas.

Destacan en este tipo de actividades principalmente las Ciudades de Cabo San

Lucas, Tijuana, Mazatlán, Nogales, Ensenada, Puerto Peñasco y Guaymas

(Bassols, 2002). Las actividades primarias y extractivas, junto con los servicios de

transportes correos y almacenamientos complementan los sectores más

importantes en términos de IED. A través de ellos se generan cadenas de valor; al

interior y al exterior del país. El eslabón central de esta cadena que conecta a

México con los Estados de Arizona y California es el sector de transportes, correos y almacenamiento. Hacia dentro de la región, estas actividades abastecen a las empresas del sector turístico y a la economía local de lo que proveen las actividades de extracción. Hacia afuera transportan a los visitantes de sus centros turísticos y las materias primas extraídas abastecen también al mercado norteamericano.

Siguiendo la frontera hasta el centro del Estado norteamericano de Texas, la región Norte comprende más de un cuarto del territorio nacional. Comparte ciertas características con la región noroeste como la importancia del sector minero en términos de IED, su rango anual se mantuvo en 1.5 y 5 miles de millones de dólares. La región se especializa principalmente en la extracción de minerales y la industria. La extracción se da en la parte central de la región, mientras que las actividades industriales se ubican en la zona fronteriza; con excepción de las ciudades de Saltillo y Torreón que se encuentran al sur de la región y cerca del Estado de Nuevo León. Estas actividades, por muy diversas que puedan ser, demandan una gran cantidad de recursos energéticos. Los servicios de suministro de energía eléctrica, gas y agua toman un papel importante también en términos de IED y encadenamientos productivos. Se aprecia una vez más que la IED se concentra en sectores que se encadenan entre sí para abastecer mercados locales y extranjeros.

Completando la frontera norte de México tenemos a otra región manufacturera importante. Los Estados de Nuevo León y Tamaulipas ocupan poco menos del 8% del territorio nacional. La amplia franja fronteriza hace que, al igual que la región norte, la inversión se concentre en actividades de transformación. En este sentido es importante señalar el caso particular de la Ciudad de Monterrey que, al igual que

la Ciudad de México, son receptoras de enormes cantidades de inversión. Lo anterior puede provocar que los niveles de desigualdad al interior de la región sean altos. La IED particularmente se concentra en el sector de distribución de electricidad, gas y agua, pues abastece a la industria manufacturera de las grandes ciudades como Monterrey, Nuevo Laredo, Reynosa y Matamoros. La región ha captado anualmente máximos de 6 mil millones de dólares superando a las otras dos regiones del norte. Asimismo, la manufactura de la región está estrechamente vinculada con los Estados Unidos, generando importantes cadenas de valor y redes de negocios dentro y fuera de la región.

Justo en medio de las regiones industriales de la frontera norte y la región donde se encuentra la capital del país, se encuentran los Estados de Zacatecas y San Luis Potosí. La región no ha tenido grandes flujos de IED en el periodo de estudio; excepto por 2008 y 2013. La IED se concentra muy fuertemente en las actividades mineras, siendo la región que más flujos capta en dicho sector. Las regiones cercanas a Sombrerete, Concepción del Oro, Matehuala y San Luis Potosí son las más reconocidas (Bassols, 2002). Otras actividades donde se concentra la IED son la distribución de energía eléctrica, agua y gas, así como los transportes correos y almacenamientos. Al igual que en la región noroeste, estas actividades complementan a la minería y la conectan con otras actividades dentro y fuera de la región. Debido a su localización geográfica, la región es el paso de gran cantidad de mercancías producidas en las importantes zonas industriales de Monterrey, Torreón, Guadalajara, Guanajuato, Querétaro, la Ciudad de México y Estados Unidos. Llamam la atención los bajos niveles de IED de esta región teniendo las

ventajas de estar entre los tres mercados más grandes del país y cerca de grandes industrias. Se pueden detectar áreas de oportunidad para atraer IED en el sector de transportes, correos y almacenamiento, así como en el sector manufacturero.

Bajando por el litoral del pacífico se extiende esta región cuya concentración de IED es muy similar a la que se da en la región noroeste. La región ha recibido flujos anuales por hasta 6 mil millones de dólares. Las actividades que concentran más IED son las del sector primario. La zona norte de Tepic, así como la zona central de la región donde se juntan Jalisco, Michoacán y Guanajuato son las áreas donde se desarrollan las actividades agrícolas de la región. Cabe señalar también de dicha área abarca grandes ciudades como las capitales de cuatro de los cinco Estados de la región por lo que el mercado interno de productos primarios resulta atractivo para la IED. Cabe destacar que la región produce una cuarta parte del ganado porcino de todo el país (Bassols, 2002). Asimismo, la actividad turística en la región y los servicios de transporte generan encadenamientos productivos y redes de negocio similares a los que se generan en la región noroeste. Finalmente, debe señalarse que de la concentración de inversión en Guadalajara, Guanajuato y Morelia principalmente, se puede asumir que la desigualdad en las zonas alejadas a estas ciudades es alta.

La región centro-este de México concentra la mayor cantidad de IED de toda la república. Los flujos mínimos dentro del periodo de estudio son de poco menos de 6 mil millones de dólares; cifra cercana a los máximos históricos de otras regiones. La concentración demográfica y de inversión que se da en la región que rodea a la Ciudad de México y en la Megalópolis misma, reflejan una tercerización en los flujos

de IED. Los servicios de salud, recreativos y financieros son los que más IED concentran en la región. Este tipo de servicios se ofrecen principalmente en las grandes ciudades. Además de la capital del país, las capitales de cada uno de los Estados que conforman la región son ciudades donde se concentra gran cantidad de población; más de la mitad de la población nacional habita en esta región. Sin embargo, es alta la desigualdad que se presenta en varios de los Estados de la región, derivado de dicha concentración en grandes centros urbanos.

Al Este de la Ciudad de México se encuentra la salida al Atlántico por el extenso litoral del Golfo de México. La región Golfo cuenta con recursos naturales que le permiten producir todo tipo de insumos y energía. La transmisión de energía eléctrica es el sector con mayor concentración de IED en comparación con la estructura sectorial del país. También en el ramo energético la región cuenta con hidrocarburos e inversión dirigida a su transformación principalmente en la zona donde colindan Tabasco y Veracruz; entre las Ciudades de Villahermosa y Coatzacoalcos, y al norte del litoral en el Puerto de Tuxpan (Bassols, 2002). En el caso de esta región la IED no se concentra tanto en el sector de extracción y transformación de hidrocarburos, pero sí en un sector que sirve a estas actividades; los servicios profesionales, técnicos y científicos. Así, la IED de la región negocia y abastece de recursos a las principales industrias y ciudades de la región centro-este. Asimismo, los Puertos de Veracruz y Tuxpan son importantes puntos de exportación de lo que produce esta región y la gran región manufacturera que cubre toda la franja este y oeste del centro de país hacia los mercados de Estados Unidos y la Unión Europea. Será importante la entrada de IED en los próximos años hacia

el sector energético, de hidrocarburos y la transición que pueda darse de este tipo de energía a otras de menor impacto ambiental.

Extendida por el litoral de Pacífico, la región Sur presenta relieves muy complicados pues le atraviesan varios sistemas montañosos. Cuenta con cuencas hídricas que representan más de una cuarta parte de los recursos hidroeléctricos de México (Bassols, 2002). En términos de IED la concentración de los flujos en el sector de distribución de electricidad, agua y gas es de las más altas en todo México; después del turismo en la península y la minería en el centro-norte. Las cuencas hídricas que bajan de la sierra norte de Chiapas hacia el pacífico son el lugar de grandes presas y turbinas hidroeléctricas que abastecen a las regiones del centro. La región cuenta también con importantes recursos mineros lo cual atrae a la IED de forma similar a las regiones del norte; aunque la explotación de dichos recursos se queda corta frente a las regiones del norte. La infraestructura carretera parece insuficiente para conectar a esta región con los grandes centros urbanos e industriales del centro pues las zonas montañosas de la región dificultan su construcción. Asimismo, la región tiene un extenso litoral en donde se concentra buena parte de su población y que, con una mejor infraestructura carretera puede incrementar la exportación de productos a los mercados de Asia, Sudamérica y la costa Oeste de Estados Unidos.

En la Península de Yucatán, como se le conoce a toda esta gran planicie cubre la parte sur del Golfo de México y el Mar Caribe, se ha mencionado en párrafos anteriores la importancia de las actividades turísticas como la mayor concentración de IED que se da en el país. La IED pinta de nuevo un encadenamiento productivo hacia el turismo sobre todo en la zona norte y la franja conocida como la Riviera

Maya que comprende el gran conglomerado poblacional y turístico que se han vuelto Cancún y Playa del Carmen. Continuando al sur las comunidades de Puerto Morelos, Akumal, Tulum, Bacalar y la capital Chetumal han ido creciendo en el mismo sentido. En el Norte de la región existe otro corredor turístico desde Cancún, pasando por Valladolid, Chichen Itzá y Mérida. La IED ha encadenado a este sector, las actividades inmobiliarias; tanto de venta como de alquiler, de construcción y de salud. Es decir, tenemos una región en constante crecimiento debido al flujo de turistas de todo el mundo, así como la migración nacional e internacional. La IED se concentra en esta región de forma especial en prácticamente todos los sectores económicos. Los sectores con poca presencia de IED son las actividades primarias, la manufactura y los servicios educativos. La baja capacitación de mano de obra necesaria para los sectores destacados de la IED de esta región es baja y por tanto las remuneraciones de dichas actividades. La construcción de infraestructura de transportes se limita a las grandes zonas protegidas de la región y al impacto ecológico de cruzarlas con autopistas o vías férreas. Es complicado tomar una postura armónica con la preservación de las zonas naturales de la región pues en los últimos años la inversión en general ha ganado terreno a las selvas, playas y enormes planicies de esta región. Actividades como el ecoturismo sugieren una solución parcial a lo anterior.

Se han repasado las nueve regiones en cuanto a su volumen de IED y se han encontrado similitudes en cuanto a cadenas productivas y modelos de negocio. La gran región del norte y sus relaciones comerciales con Estados Unidos impulsan la actividad industrial que, como se ha visto a lo largo del capítulo, es la que mayor

volumen de IED concentra. No es lo mismo construir un hotel en la playa que una planta armadora de automóviles. Las remuneraciones en el sector industrial son mayores a las del sector de servicios de alojamiento temporal, pues son trabajos más especializados. En este orden de ideas podemos distinguir dos tipos de regiones en México, las de alto desarrollo cuyas fortalezas se encuentran en los sectores industriales, extractivos y de servicios. En este grupo de regiones se excluye a la región centro-norte pues sus niveles de IED han sido muy bajos si excluimos al sector minero. Dicha región se une a la del Golfo, la Península y el Sur. Estas regiones son bastas en recursos naturales y energéticos que abastecen a los mercados e industrias del centro y norte. La IED se concentra de maneras muy particulares en estas regiones y no permite encadenamientos con industrias. Asimismo, el relieve de la región complica la construcción de infraestructura que conecte con mucha eficiencia las economías regionales con el centro y norte. En el siguiente capítulo se analizarán los datos relativos a la desigualdad en las regiones de México y se podrá constatar su relación los flujos de IED hacia ciertos sectores. Asimismo, se tomarán en cuenta las fortalezas observadas en este capítulo para enfocar políticas públicas que incrementen los niveles de IED y sus beneficios en materia de desigualdad.

CAPÍTULO 3. EFECTOS DE LA DISTRIBUCIÓN REGIONAL DE LA IED EN MÉXICO

En la actualidad, resulta fundamental considerar diversas actividades relacionadas con el comercio exterior como parte del crecimiento económico de un país, siguiendo el contexto de la globalización. Esto entre otras cosas, puede traducirse como flujos internacionales de capital en forma de Inversión Extranjera Directa. Por lo que al ser México una economía en vías de desarrollo es necesario que se enfoque en potenciar los beneficios económicos que puedan derivar de la recepción de IED, mismos que al margen de una política económica debieran conducir al crecimiento económico (CEPAL, 2014). Como es preciso recordar, la teoría nos señala que con la IED vienen diferentes *spillovers*²¹ que se traducen en un “(...) *catalizador para el desarrollo, ya que tiene el potencial de generar empleo, incrementar el ahorro y la captación de divisas, estimular la competencia, incentivar la transferencia de nuevas tecnologías e impulsar las exportaciones (...)*” (Secretaría de Economía, 2018). Sin embargo, para que *spillovers* puedan darse, es necesario contar con ciertas características que determinan si la IED se instala en un país, una región o un estado, según las ventajas que otros lugares no puedan ofrecerle. ¿Qué pasa entonces al interior de un país que tiene diferentes cualidades de un lugar y otro? La IED suele concentrarse en un mismo sitio dejando con poca participación a los demás lugares o sectores. Todo esto se intentará explicar en este capítulo con el fin de tener claridad sobre la situación planteada, así como una propuesta de política pública.

²¹ Consideraremos *spillovers* como su traducción al español lo señala “derrame”.

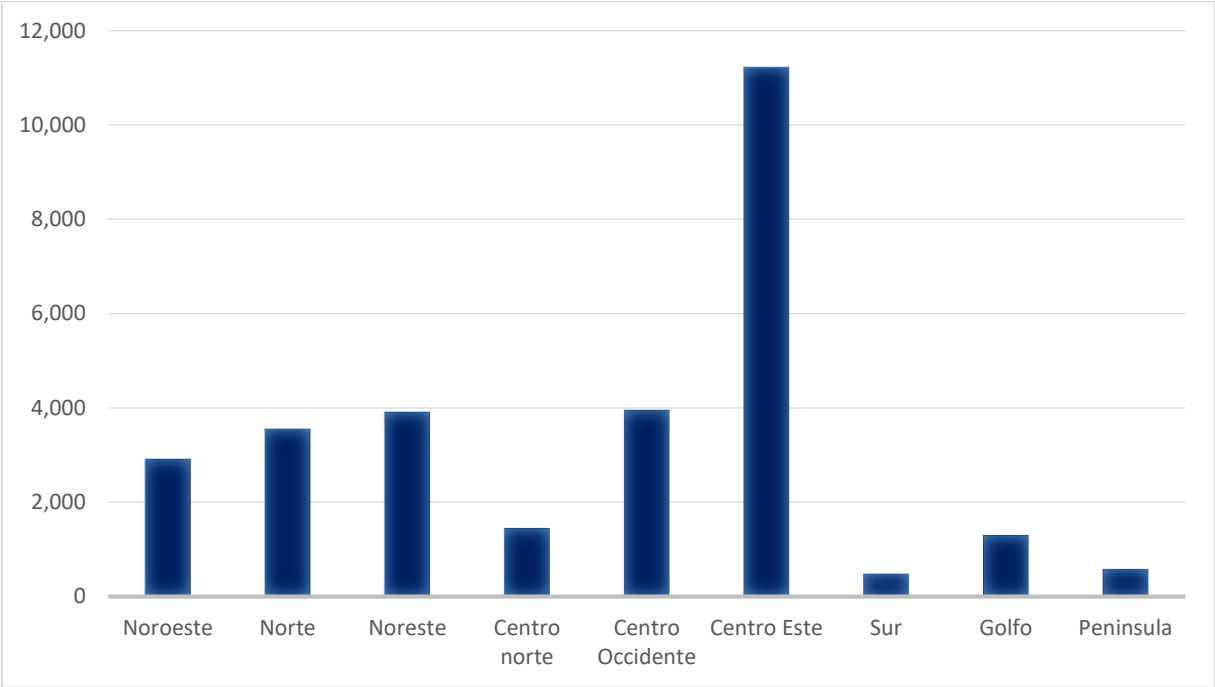
3.1 Flujos de IED y convergencia regional

En actualidad existen diversas interpretaciones de como la Inversión Extranjera Directa puede causar impactos tanto positivos como negativos en lo que a *spillovers* se refiere. Por un lado, el trabajo de Nunnenkamp argumenta que la IED es capaz de generar empleo para personas poco calificadas, llevando al aumento de la demanda de la mano de obra. Además, menciona que los empleadores extranjeros pagan salarios más altos para un trabajo similar que prevalece de manera local. De esta manera la IED puede considerarse como aquella que impulsa a los más pobres y menos preparados a reducir la desigualdad de sus ingresos. Por otro lado, también se encuentra el trabajo de Agénor que advierte la existencia de efectos indirectos de la IED en donde los *spillovers* tienen más posibilidades de beneficiar a los mejor acomodados. Por ejemplo, a nivel macroeconómico es más probable el beneficio a países desarrollados en lugar de aquellos en vías de desarrollo o a nivel microeconómico los beneficios pueden concentrarse en aquellos trabajadores con un nivel de especialización superior. Por lo que argumenta que en América Latina la apertura comercial pudo haber llevado al aumento de la desigualdad (Groot, 2014). Esto nos refleja que el papel del Gobierno al atraer Inversión Extranjera debe ser altamente estratégico de tal manera, que pueda llegar a darse una distribución de flujos de capital en beneficio de su economía y desarrollo.

En México la desigualdad regional se hizo visible a partir del proceso de aplicación del Programa de Reformas Estructurales y Apertura Comercial, iniciado durante los años ochenta llevando a los niveles de ingreso a un patrón altamente divergente. Este proceso se relacionó con los diferentes niveles que tienen las regiones en

capital humano, carencia de infraestructura, barreras de migración y sobre todo la ausencia de una política pública capaz de integrar a los mercados globales las regiones del sureste de manera exitosa (Esquivel, G., López, L, Vélez, R., 2003). Convirtiendo a algunas regiones en un destino altamente atractivo para la inversión, mientras que a algunas otras son descartadas inmediatamente. En México, cómo se pudo ver en el capítulo anterior, las regiones del norte concentran de manera uniforme la IED en ciudades fronterizas y el gran conglomerado que es Monterrey. Mientras tanto las regiones del sur no han podido conectarse con el resto del país, ni con los posibles socios comerciales que da la salida al pacífico convirtiendo a la IED en un flujo menos frecuente y en gran parte con fines de explotación de recursos naturales.

Gráfica 3.1 Flujos de Inversión Extranjera Directa por Región en Millones de Dólares (2016)



Fuente: elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía (2018). *Competitividad y Normatividad / Inversión Extranjera Directa*. Recuperado de: <<https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/competitividad-y-normatividad-inversion-extranjera-directa?state=published>>.

Como se puede observar en la gráfica anterior, existe una alta heterogeneidad en los flujos de IED en las diferentes regiones de México para 2016. La mayor parte de los flujos de inversión se concentran en el Centro y Norte del país (conformado por 6 regiones), mientras que la región Sur-Sureste (conformado por 3 regiones) recibe una proporción menor que cualquier otra región.

A continuación, se realizará una breve descripción de las 9 regiones que forman el país con datos obtenidos de la Secretaría de Economía con el fin de entender la preferencia de los inversionistas extranjeros por las regiones del Centro y Norte que por las del Sur-Sureste.

Mapa 3.1 Principales carreteras de México, 2017



Fuente: Proméxico (2018) *Mexico Investment Map*. Recuperado de: <<http://mim.promexico.gob.mx/>>.

Región Noroeste

Esta región se caracteriza por tener entidades federativas en la costa en el Océano Pacífico y el Golfo de California. Su vasta extensión marítima ha hecho que el comercio internacional despunte sobre todo con la costa oeste de los Estados Unidos y con los países asiáticos entre los que destacan Japón y Corea del Sur. La industria manufacturera, la minería y los servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas son los sectores con más flujos de IED en la región. Sin embargo, las ventajas competitivas que imperan en la región están enfocadas en los recursos naturales y la infraestructura llevando a un ambiente amigable para el desarrollo de la agricultura orgánica, centros pesqueros, producción de yeso y sal marina y producción de alimentos. Esta situación originó la instalación de empresas manufactureras con especialistas en tecnologías de la información y software impulsando la biotecnología y atrayendo a más inversión concentrada en sectores como el automotriz, aeroespacial, electrónico y la industria médica, sin olvidar la parte turística de la zona. Cuenta con más de 3,000 kilómetros de vías férreas enlazadas con una línea norteamericana en la frontera (Mexicali-Calexico, CA) además del cruce fronterizo de Tijuana ofreciendo el uso de carga exclusivamente. Además, cuenta con la totalidad de 16 aeropuertos; todos ellos internacionales. (Proméxico, 2018)

La región ha sido receptora de importantes flujos de IED, dentro del promedio de las regiones fronterizas de México. Cada una en particular tiene grandes centros de captación de IED y un fuerte vínculo con los Estados fronterizos del vecino de norte. En este caso particular se aprecia importante localización de la IED en el sector

turístico, el sector primario y los servicios de transportes, correos, almacenamiento. El sector de manufacturas se ha quedado rezagado respecto al resto de las regiones de la frontera norte y a la región de la capital. Sin embargo, el coeficiente de Gini se mantiene en el promedio del resto de las regiones. Sería importante pensar en políticas públicas encaminadas a engrosar los flujos de IED, de mercancías y personas a través de la construcción de todo tipo de infraestructura de transporte en la región. Ampliar los ferrocarriles existentes y buscar conectarlos con otros más de los Estados Unidos. Asimismo, la construcción y modernización de puertos marítimos que permita ampliar el volumen de comercio hacia la costa oeste de Estados Unidos y a los países de la Alianza del Pacífico. Lo anterior permitirá engrosar las cadenas de valor que se generan en los sectores con mayor nivel de concentración de IED.

Región Norte

La región norte se caracteriza por contener a dos de las entidades federativas con mayor extensión territorial y principales exportadores de manufacturas. La IED se destina al sector manufacturero del cual sobresalen los establecimientos maquiladores (Secretaría de Economía, 2014). También cuenta con una ubicación geográfica privilegiada de fácil acceso a los mercados de América del Norte, junto a esto se tiene el mayor corredor industrial de Norteamérica (NASCO) que dirige los flujos de inversión hacia la minería y la extracción del petróleo. Cuenta con 8 aeropuertos internacionales (Proméxico, 2018).

Al igual que en la región noroeste, se aprecia un flujo abundante de IED en la región enfocado en actividades que se encadenan. La región últimamente ha presentado la menor desigualdad medida por el índice de Gini. Quedaría como oportunidad buscar una mayor infraestructura de transporte terrestre y consolidar a las grandes ciudades industriales como Ciudad Juárez, Chihuahua, Saltillo y Torreón también como sedes de compañías de otros sectores; preferentemente las que busquen alto nivel de especialización.

Región Noreste

Esta región se caracteriza por estar cerca de la frontera de México con Estados Unidos, y con costas en el Golfo de México. Cuenta con un alto nivel de infraestructura y mano de obra calificada. Los sectores económicos predominantes están basados en la industria manufacturera creando clústeres²² específicos como: el metal mecánico, electrodomésticos, automotriz, tecnologías de información, aeroespacial, eléctrico electrónico, auto partes, químico y petroquímico e industria médica. Es sabido que esta región ocupa el primer lugar nacional de flujo comercial en el norte. La IED en esta región también tiene un gran peso en los sectores financieros, de hoteles y restaurantes. Por otro lado, Nuevo León es la entidad federativa, después de la Ciudad de México, con la mayor captación de IED, por lo que 10 de cada 20 empresas más importantes de México tienen su sede en Monterrey, así como 3 de las Universidades más prestigiosas de Latinoamérica. Cuenta con más de 300 kilómetros de costa, así como con poco más de 2,000

²² Agrupaciones.

kilómetros de vías férreas. Además, cuenta con una totalidad de 8 aeropuertos internacionales (Proméxico, 2018).

La región muestra una localización de la IED también en el sector de manufacturas y en el de servicios inmobiliarios. Es decir, es una región en constante crecimiento que, así como la región norte sostiene gran parte de sus relaciones comerciales y de inversión con el Estado de Texas. Asimismo, el centro corporativo en Monterrey concentra las sedes de muchas empresas de diversos sectores y que; como se vio en el capítulo anterior tienen sedes en diversas regiones de la república. Su nivel de desigualdad se mantiene como uno de los más bajos y comienza observarse una cierta relación inversa entre flujos de IED y el nivel de desigualdad. Al igual que la región noroeste, ésta región puede aprovechar su extenso litoral y su localización geográfica para comerciar con toda la república y otros países; así como con la costa oeste de Estados Unidos, el Caribe y Europa.

Región Centro - Norte

Esta región se caracteriza por tener en ella un estado realmente atractivo por sus paisajes, lo que la convierte en un atractivo turístico (San Luis Potosí). Sus vastos recursos naturales, así como el clima han impulsado al gobierno estatal a ofrecer un escenario económico sustentable y sostenible para atraer a futuros empresarios, además de hacer notar la disponibilidad de su mano de obra. El principal destino de los flujos de IED se concentra en el sector manufacturero, el sector minero seguido de la extracción de petróleo. Por otro lado, cuenta con casi 2,000 kilómetros

de vías férreas, así como 1 aeropuerto nacional y 3 internacionales (Proméxico, 2018).

Los índices de localización de IED ubican al sector minero por encima de los demás. Es decir, se aprecia de nuevo que, a pesar de los altos volúmenes de IED en el sector manufacturero, el índice de localización resalta a otros sectores como el minero y el de transporte, correos y almacenamiento. Derivado de su localización geográfica, esta región representa una de las conexiones principales entre las regiones del centro, del norte y por tanto del mercado norteamericano. La concentración de IED en el sector de transporte correos y almacenamiento representa un área de oportunidad para estimular la IED mediante el desarrollo de infraestructura. La zona es complicada en cuanto a su relieve. Sin embargo, la inversión en infraestructura carretera y de vías férreas puede incrementar la productividad de la región en materia de minería y puede convertirse en una región importante por lo que se refiere a manufacturas; entendiendo que se encuentra en una ubicación donde ambos sectores pueden encadenarse y hacer negocio con las grandes regiones a su alrededor. En cuanto al índice de Gini la región llama la atención al encontrarse como una de las más bajas; solo por delante del sur. Es decir, a pesar de tener alta concentración de IED en la minería, ello no garantiza una menor desigualdad. Asimismo, de las regiones del centro y norte es la que menores flujos de IED recibe y la que necesita una atención especial si se le piensa como una región localizada entre otras con grandes flujos de IED.

Región Centro - Occidente

Esta región es la segunda más grande y se caracteriza por tener entidades federativas que han creado condiciones físicas, jurídicas, de seguridad y del medio ambiente, orientadas sobre todo a aquellos mercados de América del Norte y de la Cuenca del Pacífico. Los sectores económicos que resultan más atractivos para los inversores extranjeros en esta región, es la industria manufacturera, el sector financiero, así como el sector de servicios de información en medios masivos. En la región se encuentra el estado de Aguascalientes que fue reconocido por el Banco Mundial como la entidad federativa con el mejor clima de negocios, armonía laboral y estado de derecho en 2011. Por otro lado, también se encuentra Jalisco que alberga a Guadalajara considerándola entre las mejores ciudades del futuro; cuenta con 12 Universidades públicas, 14 Institutos Tecnológicos y 590 Centros de entrenamiento de trabajo, lo que lleva a tener una mano de obra altamente calificada. La región también se caracteriza por contar con costas en el Océano Pacífico y por lo mismo lugares turísticos importantes. Por ejemplo, en Michoacán gracias al Puerto de Lázaro Cárdenas, se vincula con los mercados del Pacífico asiático y con el Pacífico de las Américas, ventajas que sitúan a la región como una alternativa logística favorable. La región cuenta con más de 4,000 kilómetros de vías férreas aproximadamente y con una totalidad de 13 aeropuertos, 5 nacionales y 8 internacionales (Proméxico, 2018).

De los índices de localización del sector manufacturas en el país, la región cuenta con el más alto. Asimismo, el sector primario está especialmente localizado en los

Estados que la conforman. Se tiene una región con una baja desigualdad en comparación con el resto de México. El índice de Gini para 2010 y 2016 de acuerdo con el cuadro 3.2 es muy cercano al menor que es el de la región centro-este. Es decir, los altos flujos de IED y las posibilidades de hacer negocios con los mercados del norte, centro e incluso los del litoral de pacífico, permiten obtener niveles de desigualdad menores. En los últimos años se ha observado que la desigualdad de la región se ha mantenido en el promedio e incluso ha sido superada por las regiones del norte. Sería importante revisar las condiciones que encuentran los flujos de IED en esta región y cuidar temas como la educación y la seguridad pues, como se describió en el capítulo anterior, los flujos de IED durante el periodo de estudio han presentado una tendencia ligera de crecimiento con picos importantes como en el 2013.

Región Centro - Este

Esta región se caracteriza por tener a la capital del país entre el grupo de entidades federativas que la conforman y con ello el acceso a mercados y clientes más concentrado del País. La industria manufacturera es la que más flujos de IED recibe seguido de los servicios financieros y el comercio. Entre las ramas de la manufactura se observa una alta concentración en el sector automotriz y autopartes, metalmecánica, química, plásticos, textil y confección, muebles, alimentos frescos y procesados, artículos de decoración, mármol, minería y tecnologías de información. Cuenta con mano de obra altamente calificada para procesos industriales de alta tecnología. Por ejemplo, el estado de Hidalgo cuenta con

universidades politécnicas con carreras especializadas para empresas fabricantes de software y desarrollo de tecnología en procesos de ingeniería. Además, cuenta con el Centro de Investigación Italo-Mexicano en Manufactura de Alta Tecnología Hidalgo. En el estado de Morelos sobresalen dos parques industriales muy favorecedores para la economía regional, Ciudad Industrial del Valle de Cuernavaca (CIVAC) y el Parque Industrial de Cuautla. Los establecimientos industriales corresponden al ramo químico, farmacéutico, metal-mecánico, automotriz y textil. Aunado a esto, la Región cuenta con más de 4,500 kilómetros de vías férreas y en todas las entidades federativas que la conforman, a excepción de Tlaxcala, cuenta con al menos un aeropuerto nacional y en ocasiones con un aeropuerto internacional llegando a la totalidad de 10 aeropuertos, 6 internacionales y 4 nacionales (Proméxico, 2018).

La región es un punto de convergencia de la IED concentrado de manera fortísima en la Ciudad de México y su zona conurbada. La IED se extiende por la región hacia los Estados que son su salida hacia otros mercados; Monterrey, Guadalajara y los Estados Unidos son tres grandes ejemplos. Las zonas industriales de Querétaro, Estado de México y Puebla representan las salidas hacia estos tres mercados y también al europeo. Sin embargo, a pesar del importante flujo de IED, el índice de localización de las manufacturas no es superior al de la zona Norte, Noreste y Centro-Occidente. Caso contrario es el del sector financiero, el cual se concentra especialmente en la Ciudad de México y Guadalajara. El alcance de los servicios financieros se extiende por toda la república, pero las matrices de las compañías financieras extranjeras se encuentran en su mayoría en esas dos ciudades,

provocando que solo las regiones del centro; occidente y este. Una línea de investigación interesante al respecto de este sector podría ser la contribución del sector financiero a la IED. Finalmente, la concentración de IED en el comercio podría derivarse de factores como la infraestructura carretera y ferroviaria cuya planeación centralista conecta a la Ciudad de México con prácticamente todos los mercados. En general, y para efectos del siguiente apartado, ésta región representa un gran *outlier* pues las sedes de la mayoría de las empresas extranjeras se encuentran en la Ciudad de México y su Zona Metropolitana. Asimismo, se puede observar que en los últimos años la desigualdad de la región se ha mantenido y ha sido superada por la región norte. Sería importante concentrar políticas públicas a las comunidades apartadas de los grandes centros industriales de los Estados de Puebla, Morelos, México e Hidalgo principalmente.

Región del Golfo

Esta región se caracteriza por tener entidades federativas que cuentan con costas marítimas situadas en el Golfo de México. En la región se encuentra localizado el principal puerto marítimo del país, en el estado de Veracruz, seguido del puerto de Tuxpan y el puerto de Coatzacoalcos. La diversidad climática, orografía y ubicación geográfica hacen que la región tenga una ventaja altamente competitiva para el inversionista. Esto lleva a que los sectores económicos más relevantes se concentren en la energía, el turismo, el comercio y los agronegocios. Cuenta con más de 850 kilómetros de costa y con 15 puertos marítimos. Además de tener un

poco más de 2,000 kilómetros de vías férreas y una totalidad de 6 aeropuertos, 3 nacionales y 3 internacionales (Proméxico, 2018).

La región es altamente atractiva para la IED del sector de generación y distribución de energía, gas y agua de acuerdo también a su índice de localización. En este sentido la región abastece a las regiones norte y centro del país con las actividades de dicho sector. Destaca también el índice del sector de prestación de servicios profesionales; el cual se concentra en la rama de servicios de ingeniería. Es decir, es una región con importantes recursos naturales y una franja costera importante que le permite comerciar con las regiones noreste y península, así como con la costa este de Estados Unidos y los países de Europa. En términos de desigualdad la región conserva uno de los índices de Gini más altos, por lo que se puede apreciar que la IED de la región no ha conseguido reducir la desigualdad. Una política pública enfocada a la construcción, ampliación y modernización de infraestructura portuaria. Asimismo, la región, especialmente en la zona donde colindan Veracruz y Tabasco es una zona de explotación de hidrocarburos importante. Con las recientes reformas en la materia, la IED jugará en los próximos años un papel más importante y deberá encaminarse a mitigar la desigualdad que impera en la región. Será entonces importante la inversión en infraestructura carretera, portuaria y la construcción de ductos, tanto para hacer más productiva la actividad económica, como para atraer un mayor volumen de IED en toda la región.

Región Sur

Esta es la región que menos flujos de Inversión Extranjera Directa recibe, a pesar de tener entidades federativas con variados microclimas y con ello una amplia variedad de recursos naturales. Debido a la existencia de grandes montañas en la Sierra Madre del Sur y la Sierra Madre de Chiapas, el relieve de la región dificulta la comunicación con las regiones del centro y norte del país; especialmente hacia Oaxaca y Chiapas a pesar de contar también con puertos marítimos. Otra limitante puede observarse en la conformación de la población que habita en la región. Esto se debe a que en el 15.1% en Guerrero, el 27.2% en Chiapas y el 34.2% en Oaxaca de su población, hablan lenguas indígenas dificultando la enseñanza y la inserción a una empresa que requiere conocimientos técnicos en cuanto materia industrial se refiere (Proméxico, 2018).

Sin embargo, los estados que conforman la región Sur son conocidos por el gran turismo que concentran tanto en zonas arqueológicas como en sus cálidas playas. Dando lugar en Guerrero al conocido “Triangulo del sol”,²³ en Oaxaca a la zona arqueológica de Monte Albán y su famosa playa de Puerto Escondido y en Chiapas a Palenque, El Cañón del Sumidero y la ruta de la costa chiapaneca, entre muchos otros. La región cuenta también con el corredor Trans-ístmico de América, puerta de entrada y salida al Mercado Centroamericano. El extenso litoral comunica también con las regiones centro occidente, noroeste y; al igual que dichas regiones, con los grandes mercados de Estados Unidos y la Alianza del Pacífico. Todo esto

²³ Está conformado por los centros turísticos de Acapulco, Ixtapa – Zihuatanejo y Taxco.

ha hecho que la IED se concentre en las actividades terciarias, como el comercio, los servicios inmobiliarios, servicios de hoteles y restaurantes, así como la producción de gas y petróleo. Cuenta con más de 90 kilómetros de vías férreas y aproximadamente 27 puertos, junto con esto la región tiene 12 aeropuertos en total, 4 nacionales y 8 internacionales.

Los índices de localización señalan al sector minero y a la generación transmisión y distribución de energía eléctrica agua y gas como puntos centrales de inversión. Lo anterior, junto con el sector de la construcción, son actividades que requieren de niveles de inversión moderados para iniciar y mano de obra poco calificada para producir. Es importante cuidar mediante políticas públicas los niveles educativos y los incentivos para atraer a la región la IED que históricamente no ha tenido; y que marca la relación inversa entre los flujos de IED y el nivel de desigualdad pues este no ha cambiado ni dejado de ser el más bajo durante el periodo de estudio. Es decir, vemos que todas las áreas de oportunidad de otras regiones se concentran en esta región, por lo que un proyecto integral debe proponerse para incorporar la Región Sur a los mercados locales y mundiales. La entrada de IED que busque; por ejemplo, producir para los Estados de ambos litorales de Estados Unidos o para Centro y Sudamérica podría encontrar en la región un punto medio para homologar sus costos de transporte.

Retomando la teoría del Investment Developing Path (IDP) explicada en el primer capítulo, y con base en los datos presentados para la región Sur se puede afirmar que ésta se encuentra aún en la primera fase de desarrollo. Cabe señalar que en el presente trabajo no se está considerando la emisión de IED al exterior por parte de

las empresas mexicanas. Lo anterior debido a que México en general aún recibe más IED de la que emite al exterior. En ese sentido, y a reserva de un estudio más amplio al respecto, se puede considerar a México dentro de las fases dos o tres del IDP, pues de 1979 a 2017 ha mantenido una posición negativa respecto de la IED neta. Únicamente se dio en 2012 un valor positivo, que al año siguiente decreció a su nivel históricamente más bajo (World Bank, 2018). Llevando lo anterior a nivel regional se aprecia que el sur cuenta con las características descritas por Dunning y Narula (1993) para la primera fase: Bajo nivel de captación, enfoque de la inversión en la extracción de recursos naturales, poca infraestructura y un mercado local pequeño en comparación con los de otras regiones. Por lo tanto, será importante que las políticas públicas se enfoquen en el desarrollo de capital humano y material, así como la implementación de incentivos fiscales que permitan salir de esta primera fase a la región e igualar a las demás que posiblemente se encuentren entre las fases dos o tres del IDP. En el próximo apartado se mostrarán los datos del índice de Gini para las regiones de México, buscando encontrar una relación entre dichos datos y los flujos de IED que reciben las regiones.

Región de la Península

Esta región se caracteriza por tener climas tropicales, costas en cada entidad federativa que la conforman, así como un contacto directo al Mar Caribe y el Golfo de México. Cuenta con más de 40 puertos marítimos, riqueza en recursos naturales y disponibilidad de mano de obra. Un punto fuerte de la región se concentra en el turismo lo que ha creado una red de comunicaciones y transportes mejorada para

atraer negocios futuros. Campeche ocupa el primer lugar nacional en tener el menor costo para abrir una empresa. El sector comercial, de construcción, actividades agroindustriales, turísticas, mineras y petroquímicas son los más atractivos para la IED sin dejar atrás la industria manufacturera. Cuenta con un total de 8 aeropuertos, de los cuales 1 es nacional y 7 son internacionales (Proméxico, 2018).

La región tiene, prácticamente para todos los sectores un coeficiente de localización superior a la unidad, lo que le ha permitido mantener un nivel de desigualdad dentro del rango del resto de las regiones; mostrando una vez más la relación inversa que se mostrará empíricamente en el siguiente apartado. La inversión en infraestructura de transportes permitirá engrosar el flujo de IED, de gente y de comercio.

Con base en lo anterior, es posible observar que las regiones del Norte, Noreste, Centro Este y Centro Occidente son las más atractivas para los inversionistas extranjeros, seguidas de la región Noroeste y la región Centro Norte y con mínima inversión las regiones del Sur, Golfo y Península. Las regiones beneficiadas (Norte, Noreste, centro Este y Centro Occidente) siguen evolucionando, mientras que las regiones del Sur – Sureste se han quedado rezagadas con muy poca variación en los flujos de Inversión Extranjera Directa. En términos de desigualdad medida por el índice de Gini, como se verá en el próximo apartado, las regiones del Centro y Norte del país parecen resultar altamente beneficiadas de los *spillovers* creando una mayor calidad de vida en comparación con las regiones del Sur. Estos Estados, además de captar un bajo flujo de IED, su captación se concentra en actividades extractivas; tendencia que de igual forma se observa en la región Centro-Norte, las

cuales no requieren flujos tan fuertes y pagan salarios bajos. Es decir, los Estados del sur no son tomados tan en cuenta para la nueva instalación de un capital extranjero industrial dejando un poco más claro el problema de desigualdad regional.

3.2 IED como factor indirecto de desigualdad regional

Hoy en día existen muchos estudios empíricos respecto a los resultados que la Inversión Extranjera Directa crea en los distintos países o regiones en los cuales se encuentra instalada, lamentablemente no existen bases de datos representativos del impacto regional que pueda tener en México. Es por eso que resulta complicado hacer una evaluación general respecto a si la IED tiene efectos positivos o negativos en la economía de un país y si esta crea una brecha de Desigualdad mayor (Groot, 2014). Sin embargo, con el fin de tener más claridad acerca del comportamiento de la IED se presentarán, dos cuadros comparativos utilizando una serie de indicadores, donde las variables contenidas buscarán hacer explícito cuales son algunos de los determinantes que consiguen la instalación de la IED. Tomando en cuenta el apartado anterior, estos indicadores tienen como fin demostrar cuales son las causas que hacen que la IED decida instalarse en ciertas regiones de México y si esta situación crea un círculo vicioso en el cual los *spillovers* se concentran en algunas zonas creando una desigualdad económica cada vez mayor.

Para lo anterior, se retoma la teoría del “Enfoque Ecléctico” (Dunning, 1980) que explica las condiciones y mecanismos necesarios para que una Multinacional pueda localizarse en una economía extranjera. Dicho autor distingue tres tipos de

condiciones, las cuales deben converger para atraer importantes volúmenes de IED a un país. El primer tipo se basa en las teorías de la organización industrial. En ese sentido, se plantea que para incentivar a que las transnacionales decidan invertir en un país éstas deben tener alguna ventaja sobre sus competidores en dicha jurisdicción. Entre las ventajas de este tipo pueden ser la propiedad de marcas y patentes, secretos comerciales y activos intangibles como conocimientos corporativos, industriales y comerciales. Las teorías de la localización suponen que el inversionista se va a sentir atraído por cuestiones derivadas de la ubicación y características del país receptor. Ejemplos de lo anterior pueden ser las barreras arancelarias, los costos de transporte y de mano de obra y la cercanía con fuentes de recursos naturales. Finalmente las teorías de la internalización plantean que las transnacionales invierten en otros países para aprovechar su tecnología y conocimientos y que estos generen sinergias positivas con las características de los países en los que invierten. Un ejemplo puede ser la fragmentación de una parte del proceso productivo de una empresa que será implementada en un país determinado para aprovechar ventajas que este pueda ofrecer en cuanto a mano de obra o materias primas. (De La Garza, 2005). Por todo lo anterior, y antes de presentar una política pública que permita incrementar los flujos de IED a las regiones con altos niveles de desigualdad, será importante conocer las características que hacen; o no, de México un país captador de IED.

Debido a lo anterior consideraremos las siguientes variables para la construcción de los indicadores:

- **Porcentaje de participación de la IED:** Calculada con los flujos totales de IED en precios corrientes de manera estatal desde 2008 a 2014
- **Educación:** Considera los años promedio de escolaridad de la población económicamente activa estatal en México de 2008 a 2014
- **Porcentaje del PIB estatal dedicado a la inversión pública:** Considera la parte proporcional del PIB estatal dedicado a la inversión pública por parte de los Estados de la Federación en promedio de 2008 a 2014 en precios corrientes
- **Costos Laborales:** Considera la totalidad del ingreso mensual de la población ocupada estatal en México de 2008 a 2014
- **IDH:** Considera el Índice de Desarrollo Humano (IDH)²⁴ por entidad federativa en México promedio de 2008 a 2014
- **Incentivos fiscales:** Considera la exención o reducción temporal de impuestos y derechos estatales para la instalación de IED en 2014. Es una variable dicotómica, por lo que la magnitud de estos incentivos dependerá de lo que cada Estado proporcione
- **Dato Nacional:** Los datos nacionales, son datos reportados en 2014 para el IDH, los años de escolaridad, y el ingreso nacional de diversas fuentes de información gubernamental, periodística y de instituciones especializadas. Para el cálculo de la participación de la IED en México, se tomo el total de IED recibida por América Latina y el Caribe y la porción que México recibe

²⁴ La definición obtenida por parte del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) menciona que: *El IDH mide el progreso conseguido por un país en tres dimensiones básicas del desarrollo humano: disfrutar de una vida larga y saludable, acceso a educación y nivel de vida digno.*

de la misma en 2014. El porcentaje de inversión pública, considero el PIB nacional de 2014 y el Gasto de inversión pública física del mismo año.

Estas variables fueron tomadas de ProMéxico (2018), la Secretaría de Economía (2018), la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE, 2018), el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI, 2019), la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE, 2019), La Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP, 2019) y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD, 2019).

INDICADORES

El cuadro siguiente señala principalmente el grado de participación de la IED con la que cuenta cada entidad federativa, sin perder la línea de clasificación regional a la que pertenece. En este primer cuadro, la información presentada hace referencia a cada entidad federativa que ofrece incentivos fiscales para la instalación de la inversión foránea; de acuerdo con lo señalado por Proméxico (2018). Como parte del estudio empírico se sabe que existen distintos determinantes que harán de un lugar, el sitio perfecto para la instalación de empresas multinacionales. La región con mayor instalación de IED es la Centro Este; tomando especial relevancia la Ciudad de México (CDMX) es posible observar la relación positiva y negativa que existen entre los diferentes determinantes. Siguiendo la teoría, la CDMX, que cuenta con el mayor porcentaje de participación de IED, tiene también el mayor índice de desarrollo humano de todos los estados, su población tiene el rango más alto de años de escolaridad, y cuenta con un porcentaje alto de participación de inversión

pública, al igual que unos costos laborales bajos en comparación a las demás entidades federativas. En pocas palabras es un lugar lo suficientemente rentable para la instalación de IED.

Cuadro 3.1 Indicadores económicos en Estados con incentivos fiscales para la IED (2008-2014)

ENTIDADES FEDERATIVAS CON INCENTIVOS FISCALES PARA LA INSTALACIÓN DE IED.						
REGIÓN	ENTIDAD FEDERATIVA	PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN DE LA IED	IDH	AÑOS PROMEDIO DE EDUCACIÓN	COSTOS LABORALES	% DEL PIB ESTATAL DEDICADO A LA INVERSIÓN PÚBLICA
Centro Este	Ciudad de México	18.44%	0.829	8.4	\$ 67,413,312.75	1.23%
Centro Este	Estado de México	10.03%	0.742	7.1	\$ 85,765,255.50	1.60%
Centro Este	Puebla	2.61%	0.712	6.7	\$ 78,128,566.25	1.17%
Centro Este	Morelos	0.97%	0.746	7.1	\$ 43,983,893.00	1.41%
Centro Este	Hidalgo	0.75%	0.719	7.2	\$ 82,529,568.75	0.39%
Centro norte	Zacatecas	4.27%	0.714	7.1	\$ 69,242,031.25	1.07%
Centro Occidente	Jalisco	5.76%	0.747	6.9	\$ 99,434,829.00	0.16%
Centro Occidente	Guanajuato	4.24%	0.715	6.1	\$ 99,766,659.25	0.70%
Centro Occidente	Nayarit	0.70%	0.736	7.0	\$ 93,161,419.00	0.73%
Centro Occidente	Colima	0.58%	0.761	7.3	\$ 91,645,813.75	0.67%
Golfo	Veracruz de Ignacio de la	3.62%	0.710	6.9	\$ 78,177,054.25	1.40%
Golfo	Tabasco	0.75%	0.736	7.3	\$ 99,695,596.50	0.18%
Noreste	Nuevo León	7.42%	0.790	7.3	\$ 103,809,043.75	0.07%
Noreste	Tamaulipas	3.50%	0.755	7.1	\$ 80,763,053.50	0.34%
Noroeste	Baja California	4.03%	0.759	6.9	\$ 102,616,984.25	0.14%
Noroeste	Sonora	3.76%	0.774	7.4	\$ 97,918,715.25	1.63%
Norte	Chihuahua	6.39%	0.726	7.1	\$ 78,478,478.25	0.62%
Norte	Coahuila de Zaragoza	3.12%	0.766	7.1	\$ 99,130,379.50	0.38%
Norte	Durango	1.03%	0.726	6.8	\$ 70,704,575.25	1.44%
Península	Quintana Roo	1.67%	0.750	6.8	\$ 91,547,081.75	0.97%
Península	Yucatán	0.62%	0.734	6.8	\$ 76,452,604.25	0.21%
Península	Campeche	0.51%	0.742	7.0	\$ 88,826,543.25	0.22%
Sur	Oaxaca	1.77%	0.677	6.5	\$ 77,787,472.25	1.32%
Sur	Guerrero	1.40%	0.678	6.0	\$ 62,989,957.00	0.47%
Sur	Chiapas	0.38%	0.661	6.2	\$ 79,144,445.25	2.26%
NACIONAL		14.35%	0.762	8.9	\$ 2,700,131,533.00	8.14%

Fuente: elaboración propia con datos obtenidos de ProMéxico (2018), la Secretaría de Economía (2018), la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE, 2018), el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI, 2019) y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD, 2019).

La zona conurbada de la CDMX contribuye a los datos del Estado de México, los cuales muestran una tendencia similar. Existen también otras regiones que cuentan con alto índice de participación de IED, como la zona Norte y Noreste. Otro Estado con incentivos fiscales es Nuevo León que cuenta con los costos laborales más

altos del país. Sin embargo, el Índice de Desarrollo Humano es el segundo más alto de todo el país, superando al nacional y su grado de educación es también el segundo más alto. Lo anterior a pesar de tener el índice más bajo de participación de la inversión pública en su PIB. Los datos de costos laborales no demeritan que dicho estado sea considerado para la IED, debido a que la posición geográfica en la que se encuentra con respecto a la frontera de los Estados Unidos es el incentivo más importante para la atracción de la IED. En general, los Estados fronterizos comparten las características especificadas para Nuevo León, lo cual refuerza la idea del peso que tiene la posición geográfica de dichas entidades. En el lado opuesto, se encuentra la región sur con la menor participación de IED, el menor Índice de Desarrollo, las personas con menos años de escolaridad, baja inversión pública y bajos costos laborales. A pesar de tener bajos costos no resulta suficientemente atractiva la región para que la IED decida instalarse en el Sur. Jaime Ros (2015) plantea que, en el caso de la región sur, a pesar de tener los salarios más bajos del país, parece que se encuentran aislados de la IED. En este sentido el primer cuadro indica que la IED se instalará en las regiones que preferentemente tengan las características mencionadas, llevando a la región Centro, la región Norte y la región Noreste a una concentración de flujos de inversión y dejando de lado a aquellas que no cuentan con las características mínimas para su instalación y no obteniendo los *spillovers* que la IED puede traer consigo.

Cuadro 3.2 Indicadores económicos en Estados sin incentivos fiscales para la IED (2008-2014)

ENTIDADES FEDERATIVAS SIN INCENTIVOS FISCALES PARA LA INSTALACIÓN DE IED.						
REGIÓN	ENTIDAD FEDERATIVA	PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN DE LA IED	IDH	AÑOS PROMEDIO DE EDUCACIÓN	COSTOS LABORALES	% DEL PIB ESTATAL DEDICADO A LA INVERSIÓN PÚBLICA
Centro Este	Querétaro	3.14%	0.754	6.9	\$ 65,343,019.75	0.33%
Centro Este	Tlaxcala	0.41%	0.721	6.6	\$ 54,618,395.00	1.28%
Centro norte	San Luis Potosí	2.07%	0.720	6.8	\$ 70,209,412.50	0.63%
Centro Occidente	Michoacán de Ocampo	1.74%	0.699	6.8	\$ 92,027,433.25	2.49%
Centro Occidente	Aguascalientes	1.29%	0.756	6.7	\$ 64,657,859.25	2.75%
Noroeste	Baja California Sur	1.91%	0.780	7.6	\$ 91,775,962.75	0.62%
Noroeste	Sinaloa	1.13%	0.755	7.2	\$ 107,440,133.00	1.34%
NACIONAL		14.35%	0.762	8.9	\$ 2,700,131,533.00	8.14%

Fuente: elaboración propia con datos obtenidos de ProMéxico (2018), la Secretaría de Economía (2018), la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE, 2018), el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI, 2019) y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD, 2019).

Por otro lado, en este cuadro se presenta la información de las entidades federativas clasificadas por región, como aquellas que no ofrecen incentivos fiscales para la instalación de la IED. Es notable que las regiones que se encuentran en esta clasificación son del Centro y Norte del país. Lugares que cuentan con las características que se mencionaron en el párrafo anterior. Como es el caso de Querétaro en el centro del país, con un IDH alto, el tercer lugar de esta clasificación del Índice de Desarrollo Humano, así como la cantidad de años de educación promedio, y con unos costos laborales bajos. O el caso de Sinaloa y Baja California Sur, que, a pesar de tener los mayores costos laborales, cuentan con las condiciones óptimas para la instalación de IED debido a su Índice de Desarrollo, los años más altos de escolaridad promedio y su cercanía con la frontera estadounidense.

Es importante señalar que en ambas tablas se muestran los datos nacionales con la finalidad de dar una mayor visión de la información agregada. Sin embargo, al

haber sido extraídas de fuentes diversas a las de los datos nacionales, podrían no ser del todo coincidentes, por cuestiones metodológicas o conceptuales. Lo anterior, permite observar que en el caso de la inversión pública; el gobierno federal gastó más del 8% del PIB en dicho rubro. Mientras que los gastos de los Estados no superaron el 3% de sus respectivos ingresos. De los datos presentados se puede confirmar lo que se comenzó a ver desde el capítulo anterior: la IED se concentra muy fuertemente en la Ciudad de México, su Zona Conurbada y en los Estados fronterizos del país. Estos últimos se destacan por sus bajos niveles de inversión pública, los cuales en comparación con los que presentan Chiapas y Oaxaca, son curiosamente inferiores. Lo anterior puede sugerir que la inversión pública en la frontera tiene una baja relevancia para la IED, en comparación con la importancia de la localización geográfica. Además las grandes ciudades y zonas industriales del norte del país muestran una mayor industrialización de éstos Estados en comparación con la región sur.

En otro estudio sobre los determinantes de la IED, Enrique Dussel (2007) plantea un modelo de datos panel tomando datos de 197 clases de actividades económicas manufactureras con una periodicidad de 1994-2003. En dicho trabajo el autor obtiene como variables relevantes: el tamaño de la economía, los costos laborales, las exportaciones, costos de las materias primas nacionales y gasto en investigación y desarrollo. Su modelo obtuvo una relación positiva entre el crecimiento de la producción y la IED. La relación obtenida con los costos laborales resultó negativa, lo cual es consistente con las teorías señaladas en capítulos anteriores en el presente trabajo donde se menciona que, a menores salarios, mayor será el grado

de inversión. Los costos de las materias primas nacionales muestran una relación negativa con la IED, mostrando que la localización y acceso a insumos es un factor relevante para la toma de decisiones en la instalación de inversión foránea. Por último, el gasto en investigación y desarrollo reportó una relación positiva, reafirmando que el capital humano es un factor importante, al igual que la tecnología con la que cuenta una región para determinar si una empresa se instala o no en algún lugar en específico. Cabe señalar que la estimación de Dussel se realiza con datos del sector manufacturero, sin embargo, sus conclusiones en algunos casos empatan con las obtenidas en el presente estudio. Como se demostró en el capítulo anterior, las manufacturas en México son el sector con mayores flujos de IED.

Tomando en cuenta lo anterior se plantea bajo la hipótesis que: *A mayor cantidad de flujos de Inversión Extranjera Directa, menor será el grado de desigualdad económica regional en México.* En donde entenderemos por Desigualdad Económica a *la diferencia en cómo se distribuyen los activos, el bienestar o los ingresos entre la población* (Groot, 2014).

Con el fin de ampliar el análisis empírico y darle más sentido a la hipótesis planteada en el párrafo anterior, lo descrito a continuación estará basado en un análisis estadístico en el cual los datos serán de corte transversal en lo que a IED y desigualdad económica se refiere. Para poder dimensionar la desigualdad de algún país o región, existen diferentes indicadores de medición entre los que se encuentran:

Cuadro 3.3 Medición de desigualdad, Indicadores.

	Enfoque unidimensional	Enfoque multidimensional
Ingreso	Tradicional: Índice de Gini, Índice de Theil, Captación de ingresos por deciles etc.	Indicadores multidimensionales de desigualdad: *Maatsoumi 1986; Tsui 1999; Bourguignon 1999. *Distribución conjunta de los atributos. *Discusión: ponderación de dimensiones, aversión a la desigualdad, etc.
	Otros: Índice de Palma, Índices absolutos de desigualdad, Participación del trabajo en el ingreso total (desigualdad funcional), etc.	
Otras dimensiones: Educación, Acceso a activos, Salud, etc.	Diferencias por grupos (quintiles, género, raza) o distribución del indicador per se, sin que esté condicionado al ingreso (Ej.: Gini de años de educación).	

Fuente: cuadro tomado de CEPAL (2015) *La medición de la desigualdad: otros indicadores*, Santiago de Chile: CEPAL.

Para la presentación de los datos en corte transversal, consideraremos el **Índice de Gini** que mide la desigualdad económica de una sociedad, mediante la exploración del nivel de concentración que existe en la distribución de los ingresos entre la población. El coeficiente de Gini toma valores entre 0 y 1; un valor que tiende a 1 refleja mayor desigualdad en la distribución del ingreso. Por el contrario, si el valor tiende a cero, existen mayores condiciones de equidad en la distribución del ingreso. (Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social, 2018).

Los datos de Inversión Extranjera Directa estatales fueron obtenidos de la Secretaría de Economía. Mientras que el índice de Gini se obtuvo de manera estatal

del Catálogo de Datos Abiertos del gobierno de la República Mexicana de años pares a partir del 2010. Para poder crear los años intermedios, se recurrió a la interpolación matemática. Esto debido a que la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) se publica cada dos años y fue hasta 2010 que los datos fueron publicados de manera estatal. Para poder obtener los datos de manera regional fueron promediados por los estados de la republica correspondientes a cada región.

Cuadro 3.4 Participación de la Inversión Extranjera Directa (Porcentaje) y el índice de Gini por región en México 2010-2016

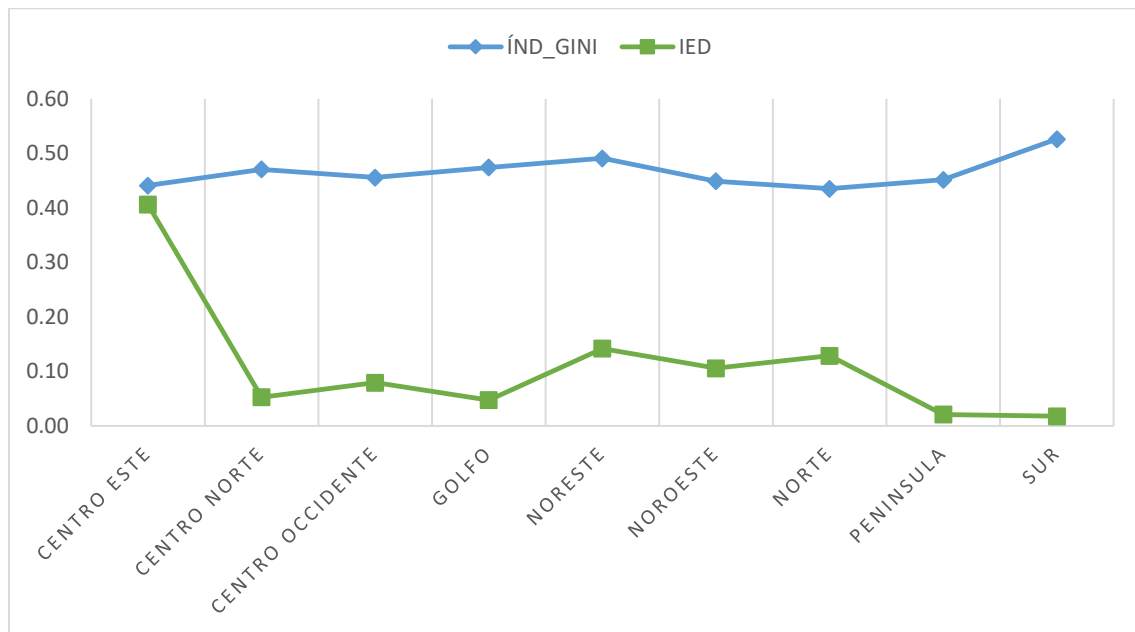
Año	2010		2016	
REGIÓN	ÍND_GINI	IED	ÍND_GINI	IED
Centro Este	0.466	31.6%	0.441	40.6%
Centro Norte	0.514	3.2%	0.471	5.3%
Centro Occidente	0.466	10.7%	0.456	7.9%
Golfo	0.506	5.2%	0.474	4.7%
Noreste	0.474	22.0%	0.446	14.2%
Noroeste	0.484	12.3%	0.449	10.6%
Norte	0.473	11.4%	0.435	12.9%
Península	0.484	2.1%	0.451	2.1%
Sur	0.522	1.6%	0.522	1.8%

Fuente: elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía (2018). *Competitividad y Normatividad / Inversión Extranjera Directa*. Recuperado de: <<https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/competitividad-y-normatividad-inversion-extranjera-directa?state=published>> y el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (2017), *Coeficiente de Gini según entidad federativa, 2016* Recuperado de: <<https://datos.gob.mx/busca/dataset/indicadores-de-pobreza-2010-2016-nacional-y-estatal>>.

Como se observa en la gráfica siguiente, el comportamiento de la Inversión Extranjera Directa se encuentra concentrada en la región Centro-Este y el Índice de Gini resulta ser el menor de todas las regiones. Por el contrario, la región Sur que es la que capta menos flujos de IED cuenta con el índice de Gini más alto de todos. De esta manera se hace visible la relación entre ambas variables, las cuales gráficamente demuestra que entre mayor sea la IED en alguna región el grado de

desigualdad económica será menor y entre menor sea el flujo de IED en la región la desigualdad económica será mayor. Entonces, se puede confirmar la hipótesis que: *A mayor cantidad de flujos de Inversión Extranjera Directa, menor será el grado de desigualdad económica regional en México.*

Gráfica 3.2 Porcentaje de Inversión Extranjera en México y coeficiente de Gini en 2016



Fuente: elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía (2018). *Competitividad y Normatividad / Inversión Extranjera Directa*. Recuperado de: <<https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/competitividad-y-normatividad-inversion-extranjera-directa?state=published>> y el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (2017), *Coeficiente de Gini según entidad federativa, 2016* Recuperado de: <<https://datos.gob.mx/busca/dataset/indicadores-de-pobreza-2010-2016-nacional-y-estatal>>.

En donde entenderemos por Desigualdad Económica a *la diferencia en cómo se distribuyen los activos, el bienestar o los ingresos entre la población* (Groot, 2014).

Sin embargo, lo anterior solo resulta ser un factor que influye en el problema, ya que la desigualdad regional mexicana se ha dado además por diversos factores históricos y estructurales que la han llevado a los resultados actuales. Debido a esto y a diferentes motivos, es necesario realizar un ajuste en la política económica del

país para que el nivel de desigualdad regional pueda reducirse. La gráfica anterior muestra que en general las regiones de México se han mantenido en un rango promedio inferior a 0.5 en cuanto al índice de Gini. Como se observó en el cuadro 3.2 de 2010 a 2016 el índice de Gini entre las regiones comenzó a homologarse. La única región en la que no sucedió dicha homologación fue en la región sur. Se aprecia entonces una profunda necesidad de generar condiciones que atraigan la IED hacia estos Estados y puedan catapultar el crecimiento de su economía, el nivel de salarios y finalmente reducir la desigualdad. Es por tanto que una política pública en materia de IED como medio para reducir la desigualdad debe enfocarse no solo en atraer flujos de inversión, sino en que esa inversión genere los spillovers que permitan reducir la desigualdad. Es decir, se debe buscar un tipo de inversión que pague mejores salarios que las colocadas en los sectores extractivos. Será importante que mediante la inversión pública se logre incentivar la IED y se propicie la conexión entre la región sur, el resto de las regiones de México y los países con los que puede comerciar aprovechando su extenso litoral en el pacífico.

3.3 Propuesta de Política para la Región Sur

Tomando en cuenta la conclusión que hace Olaf de Groot (2014) en dónde plantea que la Inversión Extranjera Directa aumenta la desigualdad económica según los resultados obtenidos en su trabajo de investigación, apoya a la evidencia de que los beneficios existentes de la IED son cosechados por el sector más rico de la población. Esto plantea que existe un impacto negativo en las medidas de desarrollo humano. Es por eso que la IED debe considerarse como un punto de apoyo en las

políticas públicas teniendo en cuenta el costo-beneficio de la misma. De esta manera el gobierno debería ampliar su visión económica, dejando solo de centrarse en la atracción de la IED y mejorar el clima de Inversión, así como las circunstancias económicas de las regiones para aumentar los puntos de su localización. Por todo lo anterior es necesario que las autoridades económicas, bajo la línea del libre comercio como estrategia de crecimiento, deberán dar atención a factores como, la aplicación de reformas estructurales, las cuales puedan convertirse en políticas acertadas que faciliten la integración de las regiones a la globalización y a la estabilidad política (Dussel, E., 2007).

Sumado a lo anterior, es necesario reconocer que un mayor capital público eleva la productividad, tanto del capital privado como del trabajo; la tasa de retorno del capital privado se incrementa dando lugar a una mayor inversión (por ejemplo, la tasa de retorno de construir una fábrica aumenta si existe provisión de electricidad, transporte y comunicaciones) y, varios tipos de infraestructura (agua potable, electricidad, transporte y telecomunicaciones, entre otros) tienen efectos positivos en la salud y en la educación. Una reforma en el gasto público que lleve al fortalecimiento del mercado interno por la vía de inversión en infraestructura, puede crear un ambiente favorable para el crecimiento económico, tomando en cuenta el potencial que tienen las regiones más atrasadas en el país (Ros, J., 2015).

Como se observó en los apartados anteriores, la Región Sur en México conformada por los estados de Guerrero, Oaxaca y Chiapas, tiene el mayor índice de Gini (mayor grado de desigualdad económica) y menor flujo de Inversión Extranjera Directa.

Esto puede explicarse debido a las precarias condiciones que tienen estas entidades federativas en materia de educación, salarios e infraestructura principalmente. Si bien, las condiciones educativas y de salarios resultan relevantes para la instalación de multinacionales, la Infraestructura juega un papel estratégico en su instalación regional, además de la existencia de incentivos fiscales.

Con base a la teoría, parte del rezago de México en infraestructura se concentra en la región sur del país, la cual tiene origen desde el período colonial debido a que ha existido desde entonces una alta concentración de infraestructura en las áreas urbanas del centro y norte del país. En el Porfiriato la construcción de la red ferroviaria, (que en la actualidad sigue siendo prácticamente el mismo desde la época) reforzó la red de transporte que conecto a la Ciudad de México con el puerto de Veracruz y luego la capital con las áreas mineras y agrícolas del centro y norte. El sur permaneció desconectado limitado también por la falta de infraestructura carretera. Por un lado, Oaxaca y Guerrero se encuentran totalmente desconectados del sistema ferroviario mientras que la conexión con la costa de Chiapas se articula con un enlace indirecto. Esto obliga a que las exportaciones del sureste pasen por el centro del país a un elevado costo debido a la orografía de la zona y al congestionamiento de la misma. “La combinación de políticas de transporte, agrícolas y de infraestructura en general ha tenido globalmente un efecto directo en el desarrollo desigual de la infraestructura en México, al favorecer la infraestructura y la actividad económica en el centro y norte, descuidando los estados del sur”.

(Ros, J., 2015)

A pesar de que el Sur cuenta con los salarios más bajos y una gran riqueza natural, la falta de infraestructura se ha reflejado en una baja productividad en esta zona, especialmente en la industria manufacturera, la cual es la de mayor importancia en economías de escala para el país. Esta falta de infraestructura se traduce en una elevación de los costos y la reducción de las empresas instaladas a los mercados industriales, tanto nacionales como internacionales. El atraso económico y social de la región sur por la falta de productividad, en comparación con las regiones del resto del país, se ve reflejada en indicadores de desarrollo humano en general (Ros, J., 2015).

Cuadro 3.5 Indicadores del desarrollo humano en México

	Chiapas	Oaxaca	Guerrero	Veracruz	Yucatán	Resto del país
PIB per cápita ₁	0.42	0.47	0.47	0.76	0.88	1.02
Salario nominal ₂	239.3	229.7	235.5	235.9 _a	243.6	281.7
Pobalción rural ₃	51.3	52.7	41.8	38.9	16	18
Participación de manufacturas en el PIB (porcentajes)	8.3	13.4	5.1	19.1	15.1	19.2
Tasa de pobreza (porcentajes)	74.7	61.9	69.7	52.6	48.9	41.1
IDH ₄	0.647 (32)	0.666 (31)	0.673 (30)	0.709 (28)	0.723 (20)	0.831 _b (1)
Vivienda sin agua ₅	20.3	19.9	33.4	24.3	3.9	5.2
Tasa de analfabetismo	14.3	12.4	13.4	8.9	7.8	4.2
Población que no habla español ₇	9.5	5.8	4.8	1	2.3	0.2

*2013 a menos que se indique otra cosa.

↳ En relación con el promedio nacional

↳ Salarios base de los trabajadores asegurados en pesos por día

↳ Población en localidades con menos de 2500 habitantes (2010)

↳ Índice de Desarrollo Humano 2010 (Informe del PNUD 2012). La cifra entre paréntesis corresponde al ranking del estado entre las 32 entidades federativas del país.

↳ Corresponde al IDH del Distrito Federal

↳ Porcentaje de la población del estado en viviendas sin agua

↳ Población mayor de 14 años (2010)

↳ Zona sur de Veracruz

Notas: El sur incluye a los estados de Chiapas, Guerrero, Oaxaca, Veracruz y Yucatán. Dejamos de lado Campeche y Tabasco que gracias al petróleo tienen un PIB per cápita superior al promedio y Quintana Roo que gracias al turismo, está en la misma situación. El resto del país excluye también a estos estados.

Fuentes: Consejo Nacional de Población (Conapo), INEGI, Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval), Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD).

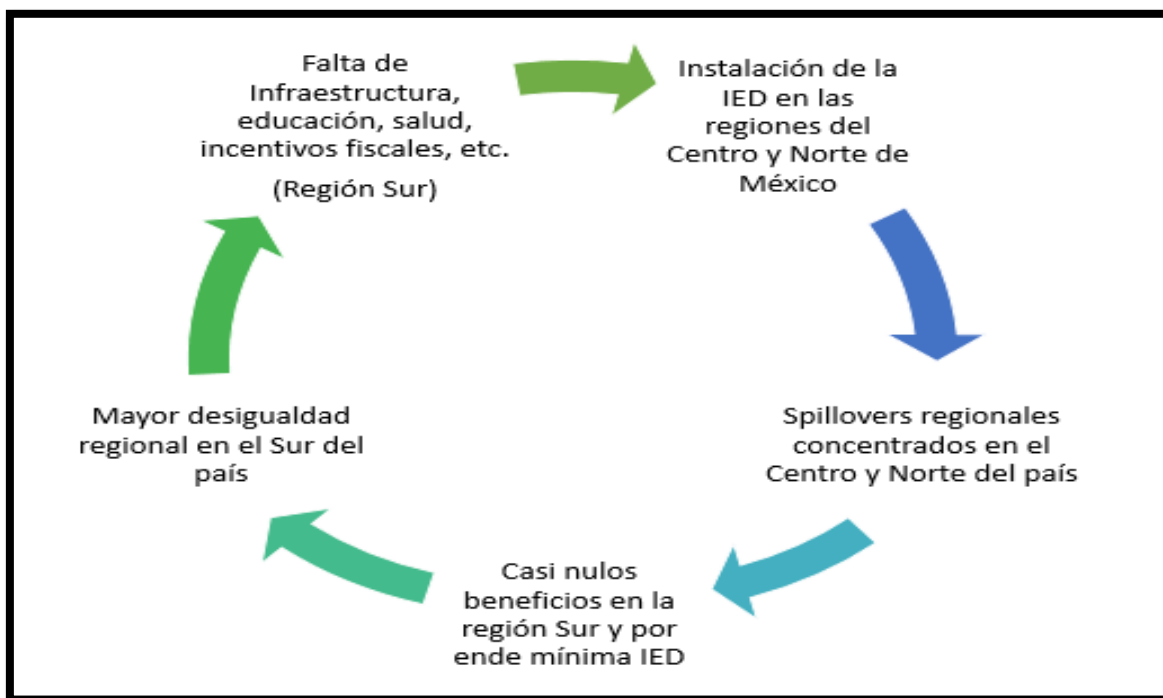
Fuente: Ros, J. (2015), *Grandes Problemas, ¿Cómo salir de la trampa del lento crecimiento y alta desigualdad*, México: Universidad Nacional Autónoma de México.

Por todo lo anterior se considera que la región sur “(...) tiene una infraestructura de transporte subdesarrollada porque es pobre y es pobre debido a un mal sistema de infraestructura. El sur tiene escuelas de baja calidad porque dispone de poco dinero para invertir en educación y la región es pobre, en parte porque no tiene buenas escuelas. El sur está atrasado en provisión de energía eléctrica debido a la ausencia de incentivos económicos para desarrollar esa capacidad y el sur provee pocos incentivos económicos para que las empresas industriales modernas se localicen ahí (...). El sur no tiene capacidad de compra porque descansa en la agricultura y la producción a pequeña escala, y no está industrializado, en parte porque no tiene capacidad de compra. En la terminología de la literatura sobre desarrollo económico, el sur enfrenta un ‘círculo vicioso’ o ‘trampa de la pobreza’” (Ros, J., 2015).

3.4 Propuesta de política pública

La región Sur del país está atrapada en una desigualdad económica y de desarrollo, que puede hacerse visible en la industria manufacturera y otras actividades económicas (como la falta de instalación de IED) que no resultan rentables dado su déficit de infraestructura y que, al mismo tiempo, la región no es candidata para la inversión gubernamental ya que no hay actividad económica moderna, a la cual esa inversión pueda servir (Ros, J., 2015).

Figura 3.1 “Circulo Vicioso” entre la IED y la desigualdad económica regional en México



Fuente: elaboración propia.

Con base al esquema anterior y los resultados obtenidos tanto en los indicadores de las variables determinantes de la instalación de la IED, como en la presentación de los datos en corte transversal y la evidencia empírica recaudada, se buscan las

recomendaciones de política económica para lograr disminuir el “círculo vicioso” que existe entre la Inversión Extranjera Directa y la desigualdad regional del país:

1. Bajo la idea de la política de Posguerra implementada por el presidente Rossevelt en el sur de Estados Unidos estimulando la demanda por la vía del gasto público, resulta importante que en México se realice una inyección considerable de inversión pública en capital; humano y material. Las cifras de Mapa de Inversiones de México (ProMéxico, 2018) resaltan tres regiones como las más rezagadas en ambos rubros: Centro Norte, Península y Sur. En esta última en especial debido a que su nivel de desigualdad en los últimos años se ha mantenido sin cambios mientras que en el resto del país ha disminuido. Por tanto, se propone que la inversión pueda enfocarse en materia de Infraestructura con el fin de comunicar a una región que históricamente no ha mantenido una buena comunicación con el resto de las regiones del país. De la investigación se deriva que esto puede darse a través de la construcción y/o mejoramiento de carreteras, puertos, plantas eléctricas, presas y campos aéreos por mencionar algunos; de manera que la región sur pueda expandir sus mercados, elevar su ingreso y productividad y estimule una corriente de inversión subsecuente que pueda traer consigo beneficios positivos en los estados con mayor desigualdad económica y mínima Inversión Extranjera Directa. Una propuesta interesante al respecto sería estudiar a detalle los incentivos fiscales que otorgan los Estados a la IED y a la inversión en general. A nivel federal la inversión es deducible del Impuesto sobre la Renta. Asimismo, exista un tratamiento especial para el

Impuesto al Valor Agregado cuando se trata inversión. Sin embargo, a nivel estatal existen estímulos como la exención en el pago de tenencia vehicular, el pago de derecho de uso de suelo, entre otros. Sería importante que, a nivel estatal, los gobiernos de los Estados de Guerrero, Chiapas, Oaxaca, Yucatán, Campeche, Quintana Roo, San Luis Potosí y Zacatecas refuercen su marco institucional y ofrezcan estímulos mayores para inversiones de alta productividad o enfocadas en su incremento.

2. Una política importante para fomentar los flujos de IED a la región sur son las Zonas Económicas Especiales. Actualmente existen tres que involucran justamente a los Estados de la región sur. Las zonas mencionadas son: Puerto Chiapas, Salina Cruz y Lázaro Cárdenas – La Unión. Esta última zona involucra al puerto de Lázaro Cárdenas en Michoacán y extiende su zona de influencia en el Estado de Guerrero. La propuesta existente plantea una serie de incentivos fiscales, burocráticos y de financiamiento público y privado que atraigan a las empresas a invertir en estas zonas. Lo importante de dichos proyectos será verlos desarrollarse y crecer con el tiempo. Adicional a ello, una propuesta interesante, sería que la inversión pública acompañe a dicho crecimiento. Inversión pública en capital humano e infraestructura son principalmente las que precisará el proyecto durante su desarrollo. En el caso de Puerto Chiapas; siendo el puerto más al sur del país, se le debe encaminar como el principal puerto comerciante con Centro y Sudamérica. Para ello será fundamental el desarrollo y mejoramiento de infraestructura portuaria y carretera. Ésta última enfocada en conectar el puerto con la capital del

Estado, las capitales y centros industriales de los Estados vecinos y con la Ciudad de México. En cuanto a la zona de Salina Cruz en Oaxaca, como se planteó en la propuesta anterior, su desarrollo debe encaminarse a generar un corredor industrial y comercial por todo el istmo haciendo de Salina Cruz y Coatzacoalcos las entradas y salidas de dicho corredor, y así conectar los dos litorales de México. Finalmente, el proyecto de Lázaro Cárdenas – La unión deberá considerar ampliarse o incluso desarrollar una Zona Económica Especial nueva hacia el Estado de Guerrero y con ello involucrar a la infraestructura carretera y portuaria existente en Zihuatanejo y Acapulco. En general para las cuatro zonas será importante la inversión pública y privada que genere las condiciones y los negocios que generen ingresos para los habitantes de la región. Asimismo, deben converger una gran cantidad de factores; seguridad pública, certeza jurídica, capital humano, infraestructura, entre otros igualmente complejos y cuyo estudio individual o en colectivo puede arrojar más conclusiones o propuestas de políticas públicas. En el presente trabajo se mostró que enfocar esfuerzos para incrementar los flujos de IED traerá una disminución en la desigualdad regional. Si bien, no parece una solución final para el tan complejo problema de la desigualdad, es importante considerar que la región sur necesita al menos homologarse con el resto de las regiones e incentivar los flujos de IED es una forma para conseguirlo. Sería benéfico que las tres regiones señaladas en la propuesta anterior (Sur, Península y Centro-Norte) tuvieras sus propias zonas económicas especiales que fomenten un mayor flujo de IED. Como se vio,

algunas ya las tienen y son proyectos atractivos que necesitan tiempo y buena sinergia con otros aspectos económicos y sociales para consolidarse como zonas de alta concentración de IED.

3. Ampliando el panorama propuesto en el punto anterior, existen dos zonas económicas especiales que tienen un potencial importante para atraer IED hacia regiones con alta desigualdad. Los puertos de Salina Cruz y Coatzacoalcos; en Oaxaca y Veracruz respectivamente, son los que más cerca se encuentran uno del otro estando en distintos litorales. Es complicado pensar en la construcción de un canal con las mismas características que el de Panamá. El istmo en México es de muchos más kilómetros de ancho. Sin embargo, se puede pensar en un corredor industrial y también comercial. Actualmente, a través de la carretera transístmica se puede viajar de un puerto al otro por alrededor de 5 horas atravesando más de 300 kilómetros. Actualmente puede que dicha distancia sea demasiada considerando los costos de utilizar dicha carretera para transportar mercancías entre los océanos; puede ser más barato navegar más kilómetros en un mismo viaje hasta Panamá y cruzar en el mismo barco que desembarcar y mover por carretera. Una propuesta para conectar ambos puertos podría ser por ferrocarril, lo cual daría la posibilidad de; en una etapa posterior conectar también con los ferrocarriles del centro y del golfo. Lo anterior permitiría un flujo importante de mercancías en la región y, con una mejora paralela en materia de educación, seguridad y certeza jurídica, tendrá un mayor flujo de IED que busque aprovechar la conexión con tantos mercados, así como los

recursos humanos y materiales de la región. Lo anterior buscando que se reduzca la desigualdad hasta que al menos esté homologada con las demás regiones de México.

4. En cuanto al capital humano resulta fundamental mejorar el nivel educativo de la región sur. Actualmente la poca IED que llega a la región sur se concentra en sectores donde la mano de obra es poco calificada. Por tanto, dicha IED no tiene un impacto significativo en reducir la desigualdad. El problema educativo se debe abordar desde dos perspectivas; cualitativa y cuantitativa. La primera puede ser la más importante y compleja, pues requiere una reforma educativa de fondo que permita a los estudiantes tener las capacidades cognitivas, técnicas y tecnológicas que les permitan desarrollar tareas de una mayor complejidad. A partir de ahí se podrá ofrecer a la potencial IED una mano de obra con capacidad de desarrollar productos y servicios de mayor valor agregado que puedan ofrecerse a los diversos mercados a los que tiene acceso. Cuantitativamente se debe implementar una estrategia para detener la deserción escolar, mediante becas, programas de capacitación técnica para el trabajo industrial e incrementando la infraestructura pública educativa, de salud y de asistencia social. Actualmente existen programas que incentivan la creación de proyectos de innovación, capacitación para el trabajo y desarrollo de ciencia y tecnología (Proméxico, 2016). Diversas instituciones como la Secretaría del Trabajo, Secretaría de Economía, Bancomext, CONACYT, entre otras; apoyan con diversos programas a que las empresas desarrollen talento humano que les

permita hacer inversiones en materia de innovación y desarrollo de investigación científica y tecnológica. Como se vio en el capítulo primero, será este tipo de inversión el que conduzca a un mayor nivel de bienestar y reducción de la desigualdad en un país.

CONCLUSIONES GENERALES

La evolución de la Inversión Extranjera Directa a través de los años, la ha llevado a convertirse en un importante instrumento de Política Económica con el fin de generar crecimiento, una mejor distribución de la renta y equilibrar la balanza de pagos. Es por lo anterior que los países en vías de desarrollo en su búsqueda por obtener derrama tecnológica, conocimiento técnico e incremento de la productividad sectorial recurren a la IED para alcanzar dichos objetivos. Asimismo, las grandes empresas de los países desarrollados; con el fin de ampliar su red negocios e incrementar sus ganancias, realizan inversiones en otros países. Sin embargo, en algunos casos los hechos pueden ser contrarios a la teoría y la IED puede traer consigo más perjuicios que beneficios. En el presente trabajo se ha podido demostrar empíricamente que ciertos flujos de IED en una región determinada impactarán en el ingreso de su población y con ello en la desigualdad económica regional. Con base en los datos presentados, resulta evidente que en México existe una polarización regional en términos de los beneficios que la IED ha derramado en el país. Lo anterior derivado de diversos factores como pueden ser las ventajas geográficas o de recursos humanos y naturales de ciertas regiones en México. Es importante señalar que, derivado de la naturaleza de ciertas actividades, unas requieren más IED que otras. La magnitud de ese flujo de inversión, puede traducirse en una mayor derrama tecnológica e ingresos más altos para los trabajadores. Lo que se sugiere es que, a través de un plan estructurado por parte de los gobiernos locales o el gobierno federal, se puedan ofrecer incentivos a las empresas multinacionales. Adicionalmente, será importante enfocar el gasto público

en infraestructura y generación de capital humano con la finalidad de atraer a la IED; tanto de los sectores extractivos y de servicios, como a las actividades con alto grado de complejidad tecnológica. Dentro de todas las actividades puede haber espacio para la innovación, y aplicación de altas tecnologías. Incentivar las actividades innovadoras incrementará la productividad de los factores. Para reducir la polaridad de la distribución de los flujos de la IED regional habrá que ofrecer más incentivos y canalizar mayor gasto público a las regiones con mayor nivel de desigualdad y menor nivel de IED.

América Latina ha sido una región importante como receptora de IED concentrando los flujos de capital principalmente en Argentina, Brasil, Chile y México. Empíricamente se demostró que la apertura comercial de estos países llevó a la liberalización de muchas industrias en la región generando crecimiento y homogeneización de los mercados. Sin embargo, es claro que los países en desarrollo de América Latina siguen siendo atractivos por los bajos costos de producción; mano de obra, y en algunas situaciones por la depreciación de sus monedas. Esto podría entenderse como consecuencia de, entre otros factores, las pocas iniciativas en los temas de investigación y desarrollo, la educación de pocos profesionistas y formación de personas con conocimientos técnicos, la falta de apoyo por parte del gobierno para generación de capital físico y humano, y la concentración de empresas de capital privado en sectores con bajos requerimientos tecnológicos; que son aquellos que emplean la mano de obra barata y poco calificada que abunda en Latinoamérica. En México la legislación ha sido modificada conforme se han adoptado diferentes enfoques de política económica. En un

principio, la IED fue vista como un fenómeno que era necesario regular para que México no tuviera conflictos con otras naciones con motivo de inversiones extranjeras. Asimismo, la primera ley en materia de inversión extranjera se concentraba en incentivar la inversión nacional. Con el cambio de modelo económico se modificó la regulación sobre inversión extranjera volviéndose cada vez más flexible en cuanto a permisos, controles y sanciones lo cual sugiere una búsqueda gradual por desregular la IED e incrementarla.

En cuanto a la IED regional se pudo apreciar en la investigación, la importancia de tres zonas en el norte (Noroeste, Norte y Noreste) y dos del centro (Centro-Este y Centro-Occidente). Estas cinco regiones representan los mayores volúmenes de IED, la cual se concentra de formas particulares en cada una de ellas. Éstas 5 regiones forman un corredor industrial con posibilidades de comerciar con prácticamente todos los mercados del mundo. De la revisión de los datos regionales se desprende también el rezago de tres regiones en particular; Centro-Norte, Península y Sur. En estas regiones la IED se concentra principalmente en las actividades extractivas y turísticas. Dichas actividades, a diferencia de las manufacturas, requieren de mano de obra poco calificada y su margen de innovación es menor. Por lo tanto, se sugiere implementar políticas públicas a nivel federal y estatal en estas tres regiones de tal manera que atraigan más la IED de otros sectores que permitan a las regiones integrarse al corredor industrial del centro y norte de México.

La desigualdad medida por el Gini mostró una relación inversa frente a los flujos de IED. Es decir, se demostró que cuando son mayores los flujos de IED, la

desigualdad disminuye. Analizando la desigualdad en el tiempo se puede observar que, en los últimos años y para casi todas las regiones, dicha variable ha sido convergente hacia un nivel inferior al 0.5. Lo anterior, no sugiere que el problema de la desigualdad se ha terminado, pero sí que ha descendido en algunas regiones alcanzando un nivel homologado para casi todas. La región Sur es la única que no ha podido reducir su nivel de desigualdad y no es coincidencia que también se mantenga en el último lugar en captación de IED. Después de analizar los indicadores de los determinantes y la literatura sobre la IED se concluye que es fundamental la implementación de políticas públicas que inviertan en capital humano e infraestructura. Como se demostraron los datos, los flujos de IED se explican en parte por la educación de los habitantes de los Estados. Es decir, los flujos más significativos de IED se van a donde encuentre mano de obra especializada y los menores salarios, que siguiendo la línea de investigación, esta mano de obra se encuentra principalmente en el Centro y Norte del país, dándole vital importancia al tema de localización. Lo anterior no limita que la IED busque sectores que requieran poca especialización de mano de obra. Sin embargo, como se ha mencionado, este tipo de IED no tiene un impacto significativo en la reducción de la pobreza, pues no constituyen flujos fuertes de capital. Ejemplo de lo anterior la región Sur, donde los datos que muestran poca participación de la IED se combinan con el bajo nivel educativo, los bajos salarios y nivel de IDH. Será importante revisar el tema de la inversión pública en dicho Estados pues no es la más baja del país y sin embargo no parece tener tanto impacto en la atracción de la

IED; es posible que sea un tema cualitativo de la inversión pública que se realiza y la falta de consolidación de las conexiones entre esta región y el resto del país.

Es por todo lo anterior que en el presente trabajo se proponen diversas políticas públicas enfocadas en el desarrollo de infraestructura y capital humano que permita, no solo atraer mayores volúmenes de IED, sino también el tipo de IED que se plantee incrementar su productividad mediante innovaciones. En primer lugar, es importante considerar que la inversión pueda enfocarse en materia de Infraestructura con el fin de comunicar a una región que históricamente no ha mantenido una buena comunicación con el resto de las regiones del país. En segundo lugar, una política importante para fomentar los flujos de IED a la región sur son las ya existentes Zonas Económicas Especiales; en las cuales se ofrecen importantes incentivos fiscales para la inversión productiva. Lo anterior, de forma que la inversión pública, inversión en capital humano e infraestructura, acompañe a los incentivos fiscales con para atraer niveles altos de IED que conduzcan a la reducción de la desigualdad en la región Sur. Otro punto importante a retomar es la creación de un corredor industrial y comercial a través de la carretera transístmica que sirva como conexión entre los puertos de Salina Cruz, Oaxaca y Coatzacoalcos, Veracruz. Con el fin de generar una zona de comercio, que conecte ambos océanos, teniendo una apertura comercial mayor en ambos puertos, facilitando el tránsito de bienes de exportación e importación. Por último, resulta fundamental mejorar la oferta educativa en la región sur, debido a que cuenta con una población mayormente indígena, además de mano de obra poco calificada que disuade a las

empresas transnacionales con requerimientos tecnológicos altos de instalarse en la región. Por lo cual las industrias que se concentran en la región centro y norte no se acercan a los Estados de la región sur. Es decir, será importante integrar a esta región al corredor industrial del centro y del norte para aprovechar su extenso litoral, su gran cantidad de recursos naturales y las capacidades que pueda adquirir su población. Lo anterior permitirá reducir el nivel de desigualdad y proporcionar a la población de dichos Estados un ingreso que les permita satisfacer sus necesidades de mejor manera. Por último, respecto a la hipótesis: “A partir del diseño de una política pública es posible homogeneizar los flujos de IED entre las regiones de México y con ello reducir la brecha de desigualdad existente entre los estados del norte y centro del país con los estados de sur.”, con lo desarrollado en el presente trabajo puede comprobarse empíricamente que el diseño de una política pública es el camino más viable para poder homogeneizar los flujos de IED entre las regiones de México. Mejorar la comunicación, la infraestructura y la educación principalmente en la región sur, puede llevar a reducir la brecha de desigualdad existente entre las regiones centro y norte del país con el sur. Es necesario focalizar un poco más de esfuerzo en esta región más vulnerable que lleve a una convergencia nacional que se traduzca en un crecimiento económico y una menor desigualdad regional.

FUENTES DE INFORMACIÓN

A. Bibliografía

- Buckley, P. (1990), *International Investment*, Londres: International Library of Critical Writings in Economics.
- Buckley, P. (1990). "International Investment", London: University of Bradford Management Centre.
- Centro de Estudios de las Finanzas Públicas (2017), Comentarios al Informe Estadístico sobre el Comportamiento de la Inversión Extranjera Directa en México, México: Cámara de Diputados.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL. (1994). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 1993*, Santiago Chile: Autor.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL. (1995). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 1994*, Santiago Chile: Autor.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL. (2001). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2000*, Santiago Chile: Autor.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL. (2004). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2003*, Santiago Chile: Autor.

- Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL. (2006). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2005*, Santiago Chile: Autor.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL. (2008). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2007*, Santiago Chile: Autor.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL. (2010). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2009*, Santiago Chile: Autor.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL. (2012). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2011*, Santiago Chile: Autor.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL. (2014). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2013*, Santiago Chile: Autor.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL. (2015). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2015*, Santiago Chile: Autor.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL. (2015) “La medición de la desigualdad: otros indicadores”, Santiago de Chile: Autor.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL. (2017). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2017*, Santiago Chile.

- Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL. (2018). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2018*, Santiago Chile: Autor.
- Cuadrado, J., Mancha, T., Villena, J., Casares, J., González, M., Marín, J., Peinado, M. (2010). *Política Económica Elaboración, Objetivos e Instrumentos*. España: Mc Graw-Hill.
- De la Garza (2005), *La Inversión Extranjera Directa (IED), teorías y prácticas*. México: Universidad Autónoma de Nuevo León.
- De la Mora, Luz María. (2017). *Políticas para la atracción de inversión extranjera directa como impulsora de la creación de capacidades locales y del cambio estructural: El caso de México.*, Santiago Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL.
- Denault, D., (2012) *The Transnational Corporation: Developing the DNA of a Global Player*. Quebec: Dialogues International Growth.
- Dunning J. H.: (2000) "The Eclectic Paradigm as an Envelope for Economic and Business Theories of MNE Activity" *International Business Review*.
- Dunning, J. H.: (1996) "Trade, localition of economic activity and MNE: a search for an eclectic approach, en: Ohlin B., Hesselborn P., (eds.), *The international allocation of economic activity*. MacMillan, London.
- Dunning, J., Narula, R. (1993) *Transpacific Foreign Direct Investment and the Investment Developing Path*. Holanda: MERIT.
- Durán, J. (2014) *Expansión Internacional de la Empresa Multinacional*, Madrid: Red Internacional de Investigadores en Competitividad.

- Dussel E. (2007) *Inversión Extranjera Directa en México: Desempeño y potencial; una perspectiva macro, meso, micro y territorial*. México: UNAM.
- Dussel Enrique. (2003) “Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y del proceso de integración regional en México durante los noventa; Una perspectiva macro, meso, micro.” UNAM, México pp.311.
- Dussel, E. (2000) *La inversión extranjera en México*. Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Esquivel, G., López, L, Vélez, R. (2003) *Crecimiento económico, desarrollo humano y desigualdad regional en México 1950-2000*, México: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.
- Fernández, J., García, M., Valles, J., Ogando, O., Pedrosa, R., Miranda, B., Gómez, J., Urueña, B. (2006). *Principios de Política Económica; Ejercicios de test y cuestiones resueltas*. España: Delta.
- Groot, O. (2014), *Foreign Direct Investment and Welfare*, Chile: Economic Commission for Latin America and Caribbean.
- Heyman, T. (1998). *Inversión en la Globalización: Análisis y administración de las nuevas inversiones mexicanas*. México: Bolsa Mexicana de Valores, Milenio, Instituto Tecnológico Autónomo de México.
- Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (2018), *Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte, México 2013*, México: Autor.
- Krugman, P., Obstfeld M. (2006). *Economía Internacional, Teoría y Política*. España: Pearson.

- Lizondo, S. (1990). *Foreign Direct Investment*. Estados Unidos: Fondo Monetario Internacional.
- Morán, T. (2000) *Inversión Extranjera Directa y desarrollo México*: OXFORD.
- Moreno-Brid J., Ros, J. (2009) “Desarrollo en la economía mexicana. Una perspectiva histórica”. México: Fondo de Cultura Economía.
- Moreno-Brid, J., Ros, J. (2010) “Desarrollo en la economía mexicana. Una perspectiva histórica”. México: Fondo de Cultura Economía.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (2008). *Definición Marco de Inversión Extranjera Directa*. España: Banco de España.
- Ortiz, J. (2013) Factores que afectan a la inversión extranjera directa. En García, J. *Globalización y derecho internacional en la primera década del siglo XXI* (pp.89-122). México: Instituto de Investigaciones Jurídicas UNAM.
- Ros, J. (2015), *Grandes Problemas, ¿Cómo salir de la trampa del lento crecimiento y alta desigualdad*, México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Zuleta, L. (1999). *Introducción a la política económica: fundamentos y experiencia internacional*. Universidad de Texas: Estado.

B. Hemerografía.

- Cordera, R. (2015) *La gran transformación del milagro mexicano. A 20 años del TLCAN: De la adopción a la adaptación*. En *Problemas del Desarrollo*, 180 (46), 11-25.

- Dunning, J. (1980). Toward an Eclectic Theory of International Production. En *Journal of International Business Studies* 11(1), 9-31.
- Dunning, J. H. (1994) “Re-evaluating the benefits of foreign direct investment”, en: *Transnational Corporations*, 3(1).
- Expansión (2018, Junio 15), *Las 500 empresas más importantes de México*, México: Edición Especial.
- Grossman, G., Helpman, E. (1994). Innovation and growth in the global economy. En *Economics Bulletin*.
- Guerra-Borgues, A. (2001) Factores determinantes de la inversión extranjera: introducción a una teoría inexistente. En *Revista de Comercio Exterior* 51(9), 825-832.
- Molina, R. (2010). La Evolución de la Inversión Extranjera Directa en México. En *INCEPTUM* 5 (9), 241-262.
- Papanatassiou, M., Pearce R, (2009). “Host Country Characteristics and the Sourcing Behaviour of UK Manufacturing Industry.” *Galera de Economía*, 12(1): 1-12.
- Romero, A., Vera, M., (2014), *Las empresas transnacionales y los países en desarrollo*, En *Tendencias*, 15 (2), 59-89.
- Ruiz, C. (2015) *Reestructuración productiva e integración. TLCAN 20 años después* En *Problemas del Desarrollo*, 180 (46), 27-50.

C. Cirbergrafía.

- Agricultural Bank of China (2018), *Overseas Institutions*, Recuperado de: <<http://www.abchina.com/en/AboutUs/AboutAabc/network/overseas-branches/>>.
- Alamos Gold Inc. (2018) *Mines and Proyects*. Recuperado de: <<https://alamosgold.com/>>.
- AM Resorts (2018), *About us*, Recuperado de: <<http://www.amresorts.com/about>>.
- American Axle Manufacturing (2018), *High performance global resources*, Recuperado de: <<https://www.aam.com/who-we-are/global-presence#>>.
- Arana, I., (2016), Así es ICBC, la institución financiera más grande del mundo. Publicado en Diario El Mundo Recuperado de: <<http://www.elmundo.es/economia/2016/02/17/56c4343a22601de1148b4599.html>>.
- AT&T (2018), *AT&T International Profile*. Recuperado de: <http://about.att.com/sites/company_profile_international>.
- Banco Mundial (2018), Inversión Extranjera Directa, entrada neta de capital (balanza de pagos, US\$ a precios actuales), Recuperado de: <<https://datos.bancomundial.org/indicador/BX.KLT.DINV.CD.WD?view=map>>.
- Bank of America (2012), “Acerca de Bank of America”, Recuperado de: <<http://www.bankofamerica.com.mx/AcercaBA/pglobal.html>>.
- Bank of China (2018), “Bank of China Overview”, Recuperado de: <http://www.boc.cn/en/aboutboc/ab1/200809/t20080901_1601737.html>.

- Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (2017), Coeficiente de Gini según entidad federativa, 2016 Recuperado de: <<https://datos.gob.mx/busca/dataset/indicadores-de-pobreza-2010-2016-nacional-y-estatal>>.
- Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (2018), *Medición de la Pobreza*, Recuperado de: <https://www.coneval.org.mx/Medicion/Paginas/Cohesion_Social.aspx>.
- CooperStandard (2018), *Locations*, Recuperado de: <<https://www.cooperstandard.com/about-us/locations>>.
- Cummins (2018), *Cummins México y Centroamérica*, Recuperado de: <<https://www.cummins.com.mx/mexicoCA>>.
- Esquivel, G. (2017, Octubre 23), *4.1 Desigualdad regional Norte vs. Sur*. [Video file]. Recuperado de: <https://www.youtube.com/watch?time_continue=24&v=oi2vOVkDi0g>.
- ExxonMobil (2018), “Worldwide operations”, Recuperado de: <<http://corporate.exxonmobil.com/en/company/worldwide-operations/locations>>.
- Fiat Chrysler Automobiles (2018), *Our plants*, Recuperado de: <<https://www.fcagroup.com/en-US/group/plants/Pages/default.aspx#map-anchor>>.
- First Majestic Silver Corp (2018), *Projects*, Recuperado de: <<https://www.firstmajestic.com/projects/overview/>>.

- Forbes (2018) *Global 2000: The World's Largest Public Companies*. Recuperado de: <<https://www.forbes.com/global2000/#6a0c6c35335d>>.
- General Electric (2018), *Global web sites*. Recuperado de: <<https://www.ge.com/directory>>.
- General Motors de México (2018), *GM en México: Nuestra historia*, Recuperado de: <https://www.gm.com.mx/corporativo/gm_mexico/historia/>.
- Goldcorp (2018), *Peñasquito*, Recuperado de: <<https://www.goldcorp.com/Spanish/cartera/operaciones/penasquito/default.aspx>>.
- Halliburton (2018), *Locations, North America*, Recuperado de: <<https://www.halliburton.com/en-US/locations/halliburton-north-america.html?node-id=hgeyxtam>>.
- Honda (2018) *Honda de México*, Recuperado de: <<https://www.honda.mx/acerca/#honda2>>.
- Kenworth (2018) *Nosotros: Historia*. Recuperado de: <<https://www.kenworth.com.mx/nosotros/historia/>>.
- Lyondell Basell (2018), *Lyondell Basell around the world*, Recuperado de: <<https://www.lyondellbasell.com/en/utilities/locations/>>.
- Magna (2018) *Global Reach*. Recuperado de: <<https://www.magna.com/company/company-information/global-reach>>.
- Microsoft (2018) *Facts About Microsoft*. Recuperado de: <<https://news.microsoft.com/facts-about-microsoft/#Subsidiaries>>.

- Neffa, G. (2015), *Berkshire Hathaway ¿cómo llegó a ser la tercer mayor empresa mundial*, Recuperado de: <<https://es.tradingfloor.com/articulos/berkshire-hathaway-como-llego-a-ser-la-tercera-mayor-empresa-mundial-6791406>>.
- Nexteer Automotive (2018) “*Locations*”, Recuperado de: <<https://www.nexteer.com/locations/>>.
- PR Newswire (2015), *China Construction Bank Designado como primer Banco Compensatorio de RMB en América Latina*. Recuperado de: <<https://www.prnewswire.com/news-releases/china-construction-bank-designado-como-primer-banco-compensatorio-de-rmb-en-america-latina-505127541.html>>.
- Proméxico (2018) *Mexico Investment Map*. Recuperado de: <<http://mim.promexico.gob.mx/>>.
- Rapoza, K. (2012) *How much of the Iphone is ‘Made in China?’*. Publicado en Revista Forbes, Recuperado de: <<https://www.forbes.com/sites/kenrapoza/2012/01/31/how-much-of-the-iphone-is-made-in-china/#22994a125dc9>>.
- Samsung (2018) *Location, the center of innovation*. Recuperado de: <<http://www.samsung.com/semiconductor/about-us/location/>>.
- Secretaría de Economía (2018). *Competitividad y Normatividad / Inversión Extranjera Directa*. Recuperado de: <<https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/competitividad-y-normatividad-inversion-extranjera-directa?state=published>>.

- Shell (2018), *Información sobre nuestra empresa*. Recuperado de: <<https://www.shell.com.mx/sobre-nuestra-empresa.html>>.
- Tadeusz Galeza y James Chan, (2014). “Encuesta Coordinada de Inversión Directa (Washington)”. Fondo Monetario Internacional (FMI). Recuperado de: <<https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2015/09/pdf/basics.pdf>>.
- Tenaris Tamsa (2018), *Acerca de*, Recuperado de: <<http://www.tenaristamsa.com/acerca-del-centro-industrial/>>.
- Ternium (2018), *Quienes somos*, Recuperado de: <<http://www.ternium.com/quienes-somos/>>.
- TOYOTA (2017), *Worldwide operations* Recuperado de: <<https://newsroom.toyota.co.jp/en/corporate/companyinformation/worldwide/>>.
- Verizon (2018) *Contact Verizon Enterprise Solutions for Global, Secure Solutions for your Bussiness*. Recuperado de: <<http://www.verizonenterprise.com/countries/>>
- Volkswagen (2017), *7 datos interesantes Volkswagen en México, ¿Sabías que contamos con dos plantas en México?*, Recuperado de: <<https://blog.vw.com.mx/cultura/planta-autos-produccion-2/>>.
- Walmart (2018) *Our Locations*. Recuperado de: <<https://corporate.walmart.com/our-story/our-locations>>.
- World Bank (2018) *World Data Bank*. Recuperado de: <<https://www.data.worldbank.org>>.

- World Trade Organization (2018) *Perfil Comercial: México*. Recuperado de: <https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/daily_update_e/trade_profiles/MX_e.pdf>.