



UNIVERSIDAD MICHOACANA DE SAN NICOLÁS DE HIDALGO

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

DOCTORADO EN CIENCIAS EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

**FACTORES DETERMINANTES DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA
DIRECTA EN MÉXICO**

TESIS QUE PARA OBTENER EL GRADO DE DOCTOR EN CIENCIAS EN
NEGOCIOS INTERNACIONALES

PRESENTA:

M.A. JORGE LUIS ALCARAZ VARGAS

DIRECTOR:

DR. RUBÉN MOLINA MARTÍNEZ

CO-DIRECTOR DE TESIS:

DR. FERNANDO ÚBEDA MELLINA

MORELIA, MICHOACÁN, MAYO DE 2012



UNIVERSIDAD MICHOACANA DE SAN NICOLÁS DE HIDALGO

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

DOCTORADO EN CIENCIAS EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

**FACTORES DETERMINANTES DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA
DIRECTA EN MÉXICO**

TESIS QUE PARA OBTENER EL GRADO DE DOCTOR EN CIENCIAS EN
NEGOCIOS INTERNACIONALES

PRESENTA:

M.A. JORGE LUIS ALCARAZ VARGAS

DIRECTOR DE TESIS:

DR. RUBÉN MOLINA MARTÍNEZ

CO-DIRECTOR DE TESIS:

DR. FERNANDO ÚBEDA MELLINA

MORELIA, MICHOACÁN, MAYO DE 2012

CARTA DE CESIÓN DE DERECHOS

En la ciudad de Morelia a _____ de _____ de 2012, el que suscribe MA. Jorge Luis Alcaraz Vargas, alumno del Doctorado en Ciencias en Negocios Internacionales, manifiesta ser el autor intelectual de la presente tesis para obtener el grado de Doctor en Ciencias en Negocios Internacionales titulada “FACTORES DETERMINANTES DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO” y cede los derechos de publicación del trabajo de investigación con el citado título a la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo para fines únicos de difusión académica.

Por tanto, la información presentada en la citada investigación no debe ser reproducida total o parcialmente sin tener autorización previa y por escrito del autor. En caso de ser otorgado el permiso, se deberá dar el agradecimiento correspondiente y citar la fuente.

A esa célula invaluable a la que pertenezco y siempre ha estado apoyándome en cada momento de la vida sin importar nada. A ellos va dedicado este trabajo de investigación científica, pues sin ellos, nunca hubiera sido logrado...

A mi familia...

Agradecimientos.

Antes de comenzar con la revisión de esta investigación científica, es importante y necesario agradecer la colaboración de quienes ha contribuido en la elaboración de la citada investigación.

En este sentido, primeramente, es preciso agradecer al Instituto de Investigaciones Económicas y Empresariales y a los profesores-investigadores que ahí laboran. De manera particular, agradecer el apoyo y la orientación brindada por parte del grupo sinodal para la elaboración de esta investigación.

Es igualmente importante agradecer al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología por el apoyo financiero, el cual ha permitido dedicar tiempo completo a la investigación, situación que ha beneficiado para su debida culminación.

También, agradecer a la Universidad Autónoma de Madrid, en especial a la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales y al Centro Internacional Carlos V, por todas las atenciones recibidas durante la estancia de investigación realizada. Concretamente agradecer al Dr. Fernando Úbeda Mellina y al Maestro Francisco Pérez que definitivamente han realizado aportaciones fundamentales para esta investigación. No menos importante también el agradecimiento al Dr. Juan José Durán Herrera.

Finalmente, agradecer también a todas aquellas personas que directa o indirectamente han contribuido en la elaboración de esta investigación. Gracias por escuchar, por sus ánimos y por sus palabras de aliento.

Índice

Índice de tablas, gráficos, cuadros y figuras	9
Siglas y Abreviaturas	11
Glosario	13
Resumen	21
Abstract	22
Introducción	23
Parte I. Fundamentos de la Investigación	25
Identificación del Problema	25
Planteamiento del Problema	35
Objetivo	36
Hipótesis	36
Variables	36
Definiciones Conceptuales	37
Definiciones Operacionales	37
Justificación	39
Método	43
Parte II. Marco Teórico	48
Capítulo 1. Inversión Extranjera Directa	48
1.1. Marcos Explicativos	51
1.1.1. El Ciclo de Vida del Producto	51
1.1.2. Teoría de la Organización Industrial	55
1.1.3. Paradigma Ecléctico de Dunning	58
1.1.4. Investment Development Path	65

1.2. Potencial del Mercado.....	72
1.2.1. Tamaño del Mercado.....	72
1.2.2. Apertura Comercial.....	75
1.3. Factores de Producción	79
1.3.1. Fuerza Laboral.....	79
1.3.2. Infraestructura.....	82
1.4. Factores Institucionales.....	84
1.4.1. Seguridad Social.....	88
1.4.2. Estabilidad Laboral	89
1.4.3. Calidad Institucional.....	90
Capítulo 2. Otros Factores que Intervienen en la Atracción de IED	93
2.1. Política Económica.....	93
2.2. Estabilidad Económica.....	94
2.3. Políticas de Incentivos.	97
2.3.1. Incentivos Fiscales.....	102
2.3.2. Incentivos Financieros	105
2.3.3. Políticas de Promoción	106
2.4. Corrupción.....	108
2.5. Marco Legal	109
2.6. Factores Culturales	114
2.6.1 Distancia Cultural.....	114
Capítulo 3. Diseño Metodológico.....	120
3.1. México y el IDP	124
3.2. El IDP a Nivel de Entidades Federativas.....	131
3.3. Desarrollo Metodológico y Resultados	135
Capítulo 4. Propuesta de Solución	149

Conclusiones.....	167
Recomendaciones.....	176
Propuestas para Futuras Investigaciones	184
Anexos	187
Bibliografía.....	219

Índice de Tablas, gráficos, cuadros y figuras.

Tabla 1. Operacionalización de las variables independientes	39
Tabla 2. Inversión Extranjera Directa (1994-2011)	134
Tabla 3. Clasificación de las Actividades Productivas de Acuerdo a la SE	154
Gráfico 1. Flujos de IED a Nivel Mundial	26
Gráfico 2. Flujos de IED por Nivel de Desarrollo	28
Gráfico 3. Flujos de IED en Países BRIC+Mex	29
Gráfico 4. Flujo de IED en México	30
Gráfico 5. Diagrama de las Etapas del Investment Development Path	72
Gráfico 6. Stock de Entrada de IED en México (1970-2010)	125
Gráfico 7. Flujos de Entrada de IED en México (1970-2010)	127
Gráfico 8. Salida de IED de México (1981-2010)	127
Gráfico 9. IDP de México (1981-2010)	130
Cuadro 1. Resultado del Análisis Factorial (1995)	136
Cuadro 2. Resultado del Análisis Factorial (2000)	137
Cuadro 3. Resultado del Análisis Factorial (2005)	137
Cuadro 4. Resultado del Análisis Factorial (2008)	138
Cuadro 5. Resultados del Análisis de Regresión	141
Cuadro 6. Resultados del Análisis Clúster	143
Cuadro 7. Resultados del ANOVA	144
Figura 1. Mapa de la República Mexicana por Regiones	150
Figura 2. Mapa de las Regiones del Estado de Michoacán	151
Figura 3. Mapa de la Región Sierra – Costa del Estado de Michoacán	152
Figura 4. Mapa de la División de la Región IX Sierra – Costa del Estado de Michoacán	153

Figura 5. Lázaro Cárdenas, Región IX Sierra – Costa del Estado de Michoacán	153
Figura 6. Representación Gráfica de la Propuesta de Solución	166
Figura 7. Diagrama Dinámico de las Ventajas Específicas del Paradigma Ecléctico de Dunning	185

Siglas y Abreviaturas.

BM	Banco Mundial
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
CEFP	Centro de Estudios de Finanzas Públicas
CETIC	Centro Estatal de Tecnologías de Información y Comunicaciones
CONASAM	Comisión Nacional de Salarios Mínimos
COPLAMAR	Plan Nacional para Áreas Deprimidas y Grupos Marginales
EUA	Estados Unidos de América
EMN	Empresa Multinacional
G20	Grupo de los 20
ICESI	Instituto Ciudadano de Estudios Contra la Inseguridad
IDP	Investment Development Path
IED	Inversión Extranjera Directa
INAFED	Instituto Nacional para el Federalismo y Desarrollo Municipal
INEGI	Instituto Nacional de Estadística y Geografía
Mmd	Mil Millones de Dólares
O _A	Ventajas de Propiedad de Activo
O _T	Ventajas de Propiedad de Transacción
OCDE	Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico
OLI	Ownership, Location, Internalisation
PGR	Procuraduría General de la República
PIB	Producto Interno Bruto
PNIED	Posición Neta de Inversión Extranjera Directa
RNIE	Registro Nacional de Inversiones Extranjeras
SE	Secretaría de Economía
SEDECO	Secretaría de Desarrollo Económico
SHCP	Secretaría de Hacienda y Crédito Público
SSA	South-Sahara Africa
STPS	Secretaría del Trabajo y Previsión Social
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte

UE	Unión Europea
UNCTAD	Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo.

Glosario.

Acuerdos de colectividad: Son una forma de realizar inversión extranjera. Estos acuerdos de colectividad entre las empresas son una estrategia para disminuir o en su caso eliminar la competencia (Alcaraz & Hughes, 2002).

Análisis factorial: Análisis que tiene por objeto explicar un conjunto de variables observadas por un pequeño número de variables latentes, o no observadas, las cuales se denominan factores (Peña, 2002).

Análisis de clúster: También se denomina análisis de conglomerados. Tiene por objeto agrupar elementos en grupos homogéneos en función de las similitudes o similitudes entre ellos (Peña, 2002).

Análisis de factor de costos: Este es un análisis de las variables que afectan al comportamiento de los costos (Ricossa, 2002).

Análisis de regresión lineal: La regresión lineal es un modelo matemático para estimar el efecto de una variable sobre otra (Hernández, Fernández, Baptista, 2008).

Análisis de varianza (ANOVA): Prueba estadística para analizar si más de dos grupos difieren entre sí de manera significativa en sus medias y varianzas (Hernández, Fernández, Baptista, 2008).

Apertura comercial: Es el grado de participación de una economía (país) en el mercado mundial (Mejía, 2005).

Balanza de pagos: De acuerdo a INEGI, es un estadístico que resume las transacciones económicas entre una economía y el resto del mundo (INEGI, 2010).

Calidad Institucional: Se refiere al adecuado funcionamiento de las actividades de una economía en el plano nacional e internacional dictado por los organismos correspondientes (Kaufmann, Kraay & Zoido, 2009).

Causalidad acumulativa: Se refiere al desarrollo de una región en relación con zonas vecinas debido a la concentración y atracción creciente de inversiones y en general mayor cantidad de recursos productivos (Ramírez, 2002).

Colectivismo: sociedades en las que la gente desde su nacimiento son integradas formando lazos fuertes, generando cohesión en sus grupos, los cuales la gente a través del tiempo continúan manteniéndolos con una lealtad incuestionable (Hofstede, Hofstede, Minkov, 2010).

Corrupción: De manera general se puede entender como el abuso de poder o una mala conducta (Egger & Winner, 2012).

Desarrollo económico: Es el mejoramiento de los factores estructurales de una economía que favorecerán en el aumento del nivel de vida de una sociedad (Dunning, 1981).

Desregulación: Es la eliminación de restricciones, ya sea económicas, financieras, etc., con la finalidad de flexibilizar y facilitar los procesos de inter-relación (Tamames & Gallego, 2006).

Distancia Cultural: Es la diferencia que se presenta en relación a la forma en que los integrantes de diferentes sociedades (países) perciben actitudes dadas, esto impactará sobre las prácticas y métodos laborales entre países (Hofstede, Hofstede, Minkov, 2010).

Distancia psíquica: Es el grado al cual una empresa carece de certidumbre de acuerdo a las características del mercado extranjero. Se usa también para referirse a la distancia cultural (Hofstede, Hofstede, Minkov, 2010).

Distancia tecnológica: Se refiere a la diferencia en capacidad de desarrollo de tecnología que existe entre países. También es conocido como gap tecnológico (Hofstede, Hofstede, Minkov, 2010).

Dotación factorial: Establece y explica las diferencias de flujos de la IED entre países industrializados y seguirá una dirección de los países bien dotados hacia aquellos pobremente dotados (Caves, 1980).

Economías de aglomeración: Es la concentración de empresas en una misma ubicación geográfica. Dicha situación genera beneficios comunes, tales como economías de escala, una atmósfera industrial propicia para la actividad empresarial, entre otros (Dunning, 1995).

Efecto tequila: Término coloquial con el que se le conoce a la crisis económica que sucedió en México en 1994. También se le conoce como error de diciembre (Samuelson & Nordhaus, 2006).

Emplazamiento: Es un anuncio o amenaza de huelga en caso de no ser satisfechas las demandas que solicita el grupo de trabajadores responsable (INEGI, 2010).

Estabilidad Laboral: Es la actividad ininterrumpida de actividades productivas, asegurada por los organismos gubernamentales. Con ello evitar poner en riesgo o la alteración del funcionamiento empresarial (Canals & Noguera, 2007).

Estado de Derecho: Es el correcto funcionamiento de una sociedad asegurado por las autoridades que la rigen Bénassy-Quéré, Coupet & Mayer, 2005).

Evasión de incertidumbre: Es el grado al cual los miembros de una cultural se sienten amenazados por situaciones desconocidas y por tanto tratan de evitarlas (Hofstede, Hofstede, Minkov, 2010).

Factor: Causa, determinante o condición necesaria de un acontecimiento o cambio. Uno de los integrantes de un fenómeno dado (Tamayo, 2008).

Factores de producción: Es cualquier bien o servicio utilizado en la producción de otros bienes y servicios (Begg, Fischer, & Dornbusch, 2002).

Factores estructurales: Características de un Estado, que en la medida que mejoren, será el impacto que tenga en el desarrollo económico (Dunning, 1981).

Factores institucionales: Permiten la consolidación permanente, uniforme y sistemática de usos, conductas e ideas con medios e instrumentos que aseguran su control y el cumplimiento de su función social (Verdú, 1995).

Feminidad: Se refiere a sociedades en las que se superponen los roles sociales del genero, es decir, los roles entre ambos géneros son más equitativos de acuerdo a la calidad de vida (Hofstede, Hofstede, Minkov, 2010).

Flujo: Una variable flujo es aquella que tiene una dimensión temporal, es decir flujo a lo largo del tiempo (Samuelson & Nordhausm, 2006).

Fusiones y adquisiciones: Es una estrategia para realizar IED, donde una empresa puede comprar, vender o fusionarse con una o varias empresas más (Alcaraz & Hughes, 2002).

Green field: Es un tipo de IED en el cual se realiza creación de una nueva empresa (Alcaraz & Hughes, 2002).

Incentivos financieros: Se refieren de manera general a los subsidios directos para iniciar con la actividad productiva del proyecto de inversión (Viloria, 2001).

Incentivos fiscales: Son beneficios otorgados por el país receptor de la IED. Los incentivos fiscales, prácticamente se refieren a exenciones o rebajas de los impuestos (Viloria, 2001).

Individualismo: Se refiere a sociedades en las cuales cada quien ve por sí mismo y por su familia inmediata (Hofstede, Hofstede, Minkov, 2010).

Integración horizontal: establecimiento en el extranjero del proceso productivo completo (Tamames & Santiago, 2006).

Integración vertical: Se presenta cuando parte del proceso se establece en otra ubicación (Tamames & Santiago, 2006).

Internacionalización: es una estrategia corporativa de crecimiento por diversificación geográfica internacional, a través de un proceso evolutivo y dinámico de largo plazo que afecta gradualmente a las diferentes actividades de la cadena de valor y a la estructura organizativa de la empresa, con un compromiso e implicación creciente de sus recursos y capacidades con el entorno internacional y basado en un conocimiento aumentativo (Villarreal, 2005).

Inversión extranjera directa: Es aquella inversión que proporciona al inversionista un interés de control en una empresa extranjera, el control no necesariamente constituye el cien por ciento, ni siquiera el 50 por ciento. Sin embargo, algunos documentos hacen la referencia que es necesario que el inversionista extranjero posea un mínimo de 10% sobre el control de la empresa local (Daniels, Radebaugh, & Sullivan, 2004).

Distancia de poder: Es el grado con el cual los miembros de las instituciones y organizaciones en un país esperan y aceptan que el poder sea distribuido de manera

desigual, es decir, la aceptación a nivel cultural de un alto grado de la desigualdad del poder y de la abundancia dentro de la sociedad (Hofstede, Hofstede, Minkov, 2010).

Masculinidad: Indica el grado en el cual los valores dominantes de una sociedad son masculinos, como la actitud competitiva. La masculinidad pertenece a sociedades en las que el rol social es claramente distinguido, por ejemplo, los hombres al trabajo y las mujeres al hogar (Hofstede, Hofstede, Minkov, 2010).

Países desarrollados: Clasificación según el ingreso per cápita, 10,726 dólares o más (Banco Mundial, 2005).

Países en desarrollo: Clasificación según el ingreso per cápita, de 876 a 10,725 dólares (Banco Mundial, 2005).

Países menos adelantados: Clasificación según el ingreso per cápita, 875 dólares o menos (Banco Mundial, 2005).

Políticas de Promoción: Estas políticas se refieren básicamente a la difusión de las opciones de inversión y facilitación de información a inversionistas potenciales, para ello se pueden realizar giras internacionales para promoción y difusión de oportunidades (Esquivel & Larraín, 2001).

Potencial del Mercado: Índice de acceso a los mercados que involucra tanto la capacidad adquisitiva de todos los mercados en los que puede vender como su distancia a ellos. Involucra el ingreso o poder adquisitivo de un mercado determinado (Krugman, Krugman, & Comas, 1997).

Propiedades intangibles: Se refiere a las características de las empresas que no se pueden tocar. Tal es el caso de la publicidad, presupuesto destinado a inversión y desarrollo, fuerza de la marca, patentes, entre muchas otras (Caves, 1980).

Riesgo compartido: Es una forma de realizar IED, donde dos o más empresas se unen para generar algún producto o servicio, disminuyendo con ello el riesgo de participar de manera individual en el nuevo mercado extranjero (Alcaraz & Hughes, 2002).

Sector primario: Actividades económicas generadas de la transformación de los recursos naturales. Incluye las actividades de minería, agricultura, ganadería, pesca, caza, silvicultura, entre otras (INEGI, 2010).

Seguridad Social: Esta medida se refiere a la confianza que se les provee a los habitantes de una sociedad en materia de salud y seguridad pública. Considera aspectos tales como el gasto destinado a salud y seguridad pública (Mejía, 2005).

Stock: Una variable stock es aquella que mide una cantidad en un momento del tiempo (Samuelson & Nordhausm, 2006).

Tamaño del mercado: El tamaño del mercado se refiere al mercado potencial que se puede alcanzar al seleccionar un lugar determinado, particularmente aquel en el cual se invierte (Alvarez, 2006).

Variable: Aspecto o dimensión de un fenómeno que tiene como característica la capacidad de asumir distintos valores.

Ventaja competitiva: Es la ventaja de una empresa con respecto de otra (Porter, 1981).

Ventajas de internalización (Internalization): Determina la forma de participación por parte de las empresas extranjeras en alguna actividad industrial en particular (Dunning, 1988).

Ventajas de localización (Location): son aquellas que están disponibles en los mismos términos para todas las empresas, independientemente de su tamaño o nacionalidad, pero las cuales son específicas en su origen a ubicaciones particulares y tienen que ser utilizadas en esa ubicación. En éstos se incluyen los recursos naturales, mano de obra, proximidad al mercado, entorno legal (legislación y políticas de gobierno) y comercial, estructura del mercado, entre otras (Dunning, 1988).

Ventajas de propiedad (Ownership): Las ventajas específicas de propiedad consisten en recursos tangibles e intangibles de la empresa que realiza la IED (Dunning, 1988).

RESUMEN.

A través de la presente tesis doctoral se ha realizado un estudio para tratar de identificar las variables que determinan el incremento de la cantidad de inversión extranjera directa (IED) en México a nivel de entidades federativas. Para tal finalidad, esta investigación se apoya particularmente en dos marcos explicativos: el Paradigma Ecléctico de Dunning y el Investment Development Paht (IDP), conocido en español como Senda de Desarrollo de la Inversión. Haciendo referencia al Paradigma Ecléctico de Dunning, éste trata las ventajas específicas de propiedad, de localización y de internalización, sin embargo, por las características propias de esta investigación, se estarán considerando de manera particular las ventajas específicas de localización.

Por su parte, el IDP, es un modelo que relaciona la IED que entra y sale de un país con su respectivo desarrollo económico, alcanzado por un desarrollo estructural, clasificando a los países en 5 etapas. En las tres primeras etapas se encuentran los países con bajo nivel de desarrollo, en la cuarta los de reciente industrialización y en la quinta etapa los países desarrollados.

La metodología que se propone utilizar consta de cuatro análisis. Un análisis factorial, de regresión lineal, clúster y ANOVA, en cuatro años distintos: 1995, 2000, 2005 y 2008. Esta metodología es una modificación a la de Durán y Úbeda (2001, 2005).

Los principales resultados que se han obtenido son los siguientes: por medio del análisis factorial se ha identificado un factor estructural o de desarrollo, en el cual están interactuando de manera simultánea indicadores de las variables independientes. Este factor, con base en el análisis de regresión, permite observar que existe una adecuada relación entre dicho factor estructural y la IED. El ANOVA ha permitido corroborar que efectivamente se han obtenido los determinantes para favorecer el incremento de la atracción de IED a la República Mexicana a nivel de entidades federativas. Finalmente, a través del análisis clúster, ha sido posible clasificar a cada estado en la etapa correspondiente del IDP, en función de su nivel de desarrollo estructural.

ABSTRACT.

Through this doctoral thesis has been developed a study to identify the variables that are going to determinate the increase of the amount of foreign direct investment (FDI) on Mexico at state level. For this aim, this research is particularly supported on two explanatory frames: the Eclectic Paradigm of Dunning and the Investment Development Path (IDP). The first one, by and large it develops around the specific advantages of ownership, localization and internalization, nevertheless because the own characteristics of this research, it mainly focuses in the specific advantages of localization.

Meanwhile the IDP is a model that relates the inward and outward FDI of a country with his economic development, reached by the structural development, classifying the countries in 5 stages. In the first three stages there are the countries with relatively lower development, in the fourth stage the recent industrialization countries and in the fifth stage the developed countries.

The methodology proposed integrates four analysis, factorial, linear regression, cluster and ANOVA, each one applied to four different years, 1995, 2000, 2005 and 2008. This methodology is a modification to the suggested one by Duran and Ubeda (2001, 2005).

The main results that have been obtained in this research are as follows: through the factorial analysis it has been identified the structural or developmental factor, in which are interacting in a simultaneous way the three independent variables. This structural factor, based in the linear regression analysis, allows observing an appropriate relationship between the structural factor and the FDI. Additional, the ANOVA has permitted to corroborate that effectively there have been obtained the determinants to stimulate the increase of the attraction of FDI in the Mexican Republic at state level. Finally, through the cluster analysis has been possible to classify each state in the appropriate IDP stage.

INTRODUCCIÓN.

La evolución de la IED a nivel mundial, durante los años 80's y 90's, ha mostrado un comportamiento hacia el crecimiento, promovido en gran medida por situaciones tales como privatización de empresas públicas, apertura comercial, relajamiento de los requerimientos para la inversión extranjera, por mencionar algunos. No obstante, durante la década pasada, se han presentado algunos problemas globales que no han permitido a la inversión extranjera seguir con el ritmo que había mostrado. El comportamiento descrito ha sido similar en el caso de las economías en desarrollo, principalmente en países como China, India, Rusia, Brasil y México. Este último, es un país muy importante en la recepción de IED a nivel mundial y por supuesto también a nivel de América Latina, en donde es el segundo país con más atracción de IED, solo después de Brasil. No obstante, la IED sigue un comportamiento muy peculiar pues de manera general se dirige hacia lugares en los cuales hay actividades productivas importantes, lo cual significa que la IED en México está concentrada en pocas entidades federativas, tal es el caso del Distrito Federal, Nuevo León, Estado de México, Chihuahua y Baja California principalmente.

La presente investigación es un acercamiento a la identificación de las variables que determinan el incremento de la cantidad de IED en México a nivel de entidades federativas. Bajo el entendido de que el aumento de IED trae consigo beneficios, tales como generación de empleos, infraestructura, mejoras tecnológicas, entre muchos más.

Esta investigación está integrada por siete capítulos. En el primer capítulo, se abordan los fundamentos de la investigación, partiendo desde la identificación y planteamiento del problema de investigación, su consecuente objetivo e hipótesis propuesta; en esta última estableciendo la relación que tienen las variables dependientes con la variable independiente. Y también se realiza la justificación de la investigación.

En el segundo capítulo se revisan algunos marcos explicativos de la IED, a saber: el Ciclo de Vida del Producto, la Teoría de la Organización Industrial, el Paradigma

Ecléctico de Dunning y el Investment Development Path o también conocido como Senda de Desarrollo de la Inversión. No obstante la variedad de marcos explicativos, esta investigación se apoya con mayor fuerza tanto en el Paradigma Ecléctico de Dunning como en el Investment Development Path.

En los capítulos tres, cuatro y cinco, se realiza la revisión teórica de las variables independientes propuestas en la hipótesis, es decir, el potencial del mercado, los factores de producción y los factores institucionales, y la relación que guardan con la IED. En el capítulo seis se revisan otros factores que también intervienen en la atracción de IED pero que en esta tesis no se toman en consideración por características propias de la investigación.

En el capítulo siete se desarrolla el diseño metodológico, que dicho sea de paso es una modificación que se ha hecho a la metodología sugerida por Durán y Úbeda (2001, 2005) debido a características particulares que mantienen las entidades federativas de México, en las cuales se aplicaron los diferentes análisis. En la última parte de este capítulo también se lleva a cabo el análisis de los resultados obtenidos a través del desarrollo metodológico.

Finalmente, una vez obtenidos los resultados de esta investigación, se procede a realizar una propuesta de solución al problema identificado y las conclusiones correspondientes. Así mismo, en esta parte final de la tesis, también se incluye un apartado que considera algunas propuestas para futuras investigaciones.

PARTE I. FUNDAMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN.

IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA.

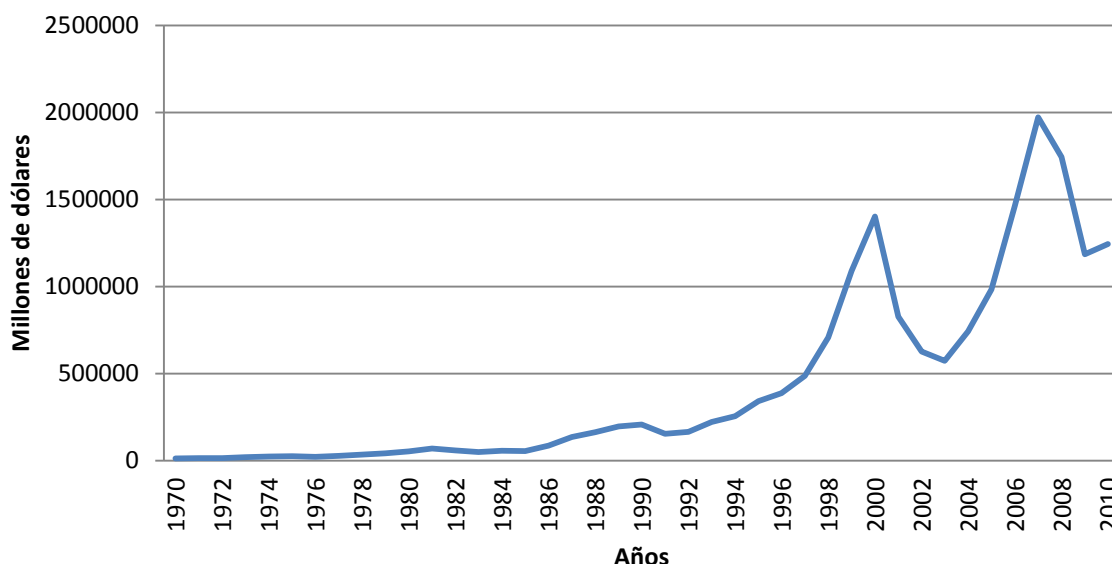
Para poder definir la situación del problema que se pretende estudiar, es necesario hacer la definición de la inversión extranjera directa (IED). La IED proporciona al inversionista un interés de control en una empresa extranjera, el control no necesariamente constituye el cien por ciento, ni siquiera el 50 por ciento. Si una empresa mantiene una participación minoritaria y el resto de la propiedad está dispersa, ningún otro propietario podrá oponerse a la empresa de manera eficaz. Es decir, es una empresa controlada a través de la propiedad, por una empresa o unos individuos extranjeros (Daniels, Radebaugh, & Sullivan, 2004).

Según datos de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD), la IED mundial ha comenzado un crecimiento prácticamente a partir de los años ochentas, presentando un incremento marcadamente mayor durante los noventas (gráfico 1). Los resultados en términos de flujos de IED son realmente interesantes, de un nivel de 200 mil millones de dólares de IED en todo el mundo, en el período de 1989-1994 (Mejía, 2005), se pasó a un total de 1,400 mil millones de dólares en 2000, alcanzando un record sin precedente alguno en 2007 de 1,833 mil millones de dólares (CEPAL, 2008). Los factores que han intervenido en este proceso de crecimiento de las inversiones a nivel mundial, se destacan la expansión de la economía mundial y los procesos de reforma que se han llevado a cabo en muchos países del mundo, la apertura comercial, la privatización de empresas públicas, la desregulación económica, así como la desregulación de los mercados financieros y el relajamiento de los requerimientos para la inversión extranjera.

No obstante, al concluir el 2001, se experimenta una caída mundial de IED y así continúa hasta el año 2003, a partir del cual nuevamente apuntala en el crecimiento. Este fenómeno de retroceso durante los años indicados, es muy posible que se deba a los conflictos sucedidos en Estados Unidos de América (EUA) el 11 de septiembre de 2001. Por su parte, a pesar de las crisis financieras y crediticias que se declararon en la

segunda mitad de 2007, los grupos económicos, países desarrollados, países en desarrollo y economías en transición, experimentaron un continuo aumento de la entrada de inversiones (ver gráfico 2). El incremento de la IED obedece en gran parte al crecimiento económico relativamente elevado y los buenos resultados de las empresas en muchas partes del mundo.

Gráfico 1
Flujos de IED a nivel mundial.



Fuente: Elaboración propia con datos de UNCTAD.

Agravada la situación, será lógico esperar decrecimientos de IED en el comportamiento mundial. Y Efectivamente esto es lo que ha sucedido, es decir, durante 2008 y 2009 los flujos de IED han disminuido considerablemente. Sin embargo, en 2010 se observa una ligera recuperación de las inversiones extranjeras; no obstante, es un hecho que se ha debilitado la economía mundial por las turbulencias financieras y esto ha ocasionado crisis en muchos países. Por este motivo, las fusiones y adquisiciones se han reducido notablemente, registrando una disminución del 29% en el primer semestre de 2008 en comparación con el mismo semestre del año anterior de acuerdo a información de la UNCTAD.

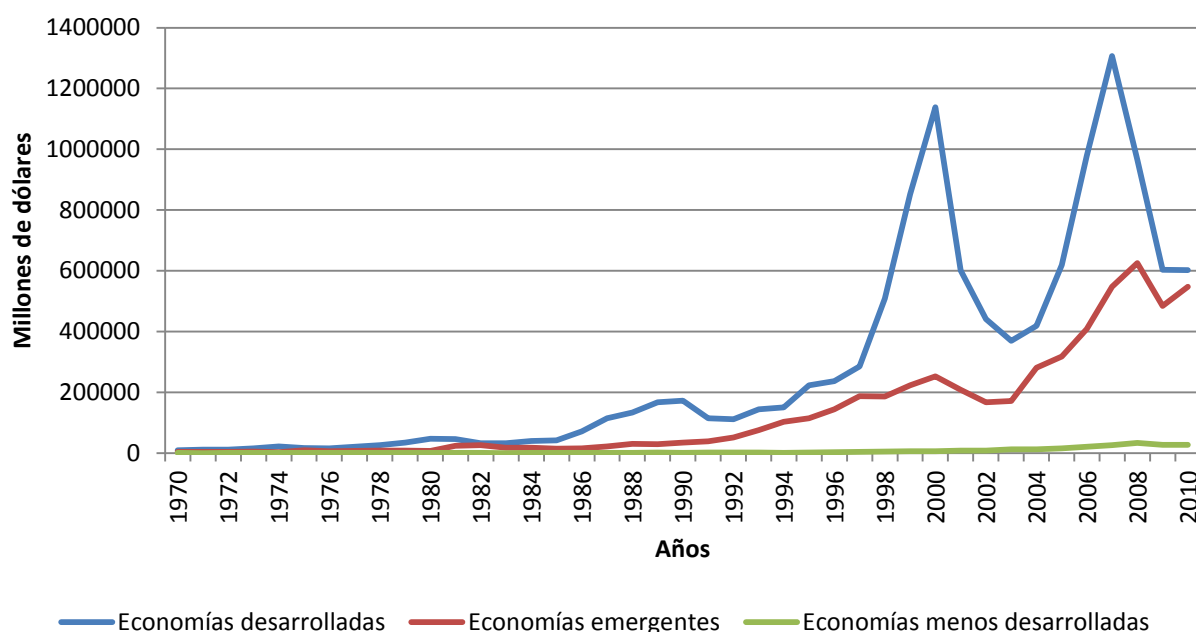
La UNCTAD en el *World Investment Report* 2008, estima que los flujos anuales de IED alcancen los 1,6 billones de dólares para todo 2008, lo que supone una reducción del 10% con respecto a 2007. Por su parte, el periódico El Financiero, basado en información estadística de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Bloomberg y Banco de México, el día lunes 1 de diciembre de 2008, confirma que la crisis financiera mundial ya está afectando la canalización de IED en América Latina, que disminuyó en promedio 18 por ciento anual durante enero – octubre de 2008, tras acumular un monto de sólo 55 mil millones de dólares. La mayor concentración se observa en los países que hasta 2007 habían encabezado la captación de capitales foráneos, y aparece Brasil como uno de los más afectados, a la par de México, con caídas de 35.2 y 25.7 por ciento, respectivamente.

Desde el punto de vista de los estados en la República Mexicana, hay algunos con muy poca IED, por lo que es posible que no se vean muy afectados por estas situaciones. De esta manera, los porcentajes de disminución posiblemente no sean muy altos, sin demeritar la situación, esto sigue significando un problema.

Continuando con los destinos de la IED, y de acuerdo con cifras de UNCTAD, los ingresos de esta inversión en los países desarrollados (clasificación según el ingreso per cápita, 10,726 dólares o más, de acuerdo al Banco Mundial, 2005) aumentaron a 1,306,818 millones de dólares en 2007. EUA se mantuvo como principal país receptor, seguido por el Reino Unido, Francia, Canadá y los Países Bajos. La región receptora más grande fue la Unión Europea (UE), atrajo casi dos terceras partes de las entradas totales de IED en los países desarrollados. Los países en desarrollo (clasificación según el ingreso per cápita, de 876 a 10,725 dólares, de acuerdo al Banco Mundial, 2005) recibieron los mayores flujos de entrada de IED jamás conseguidos, 546,948 millones de dólares. Los países menos adelantados (clasificación según el ingreso per cápita, 875 dólares o menos, de acuerdo al Banco Mundial, 2005) atrajeron en 2007 IED por valor de 26,083 millones de dólares, lo que también constituye un récord.

En el caso de las economías desarrolladas, después de haber alcanzado la mayor entrada de IED (2007), en los años siguientes sufrieron una fuerte caída. No es hasta 2010 que parece haber culminado este comportamiento. Por su parte, las economías en desarrollo se ven afectadas a partir de 2008 y en 2009 comienza su recuperación, que en términos de ingreso de IED (flujos) guardan una cercanía considerable las cantidades de las economías desarrolladas y las economías en desarrollo.

Gráfico 2
Flujos de IED por nivel de desarrollo.

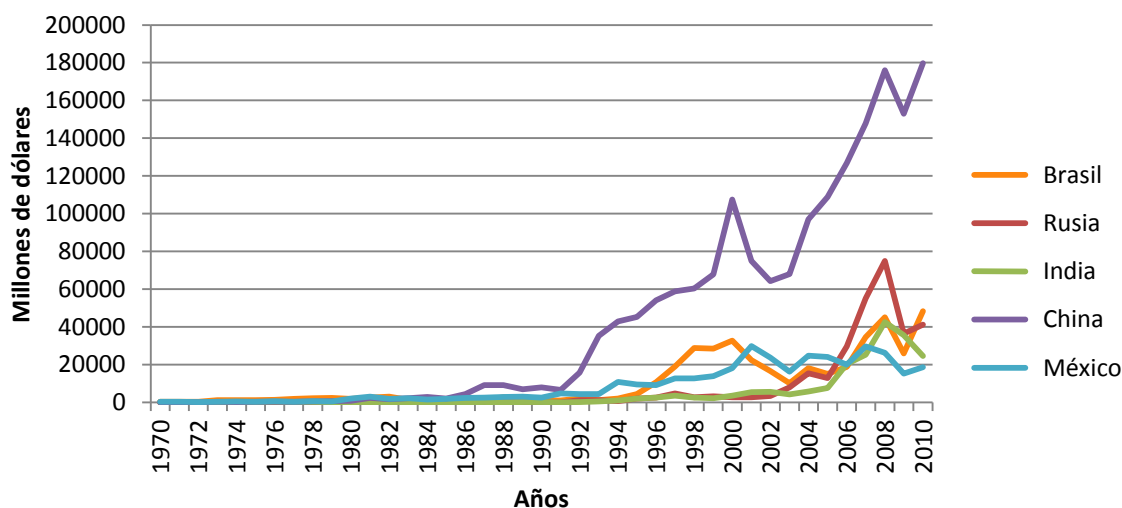


Fuente: Elaboración propia con datos de UNCTAD.

En el gráfico 3 se puede apreciar que en los países en vías de desarrollo, China presenta el mayor crecimiento; en segundo lugar se encuentra a Brasil, que durante las últimas décadas la entrada de IED en este país ha tenido incrementos importantes. En tercer lugar está Rusia, que a partir de 2005 muestra un repunte importante como receptor de IED, sin embargo, ha sufrido disminuciones muy fuertes en la recepción de capitales extranjeros, situación que lo ubica en una posición cercana a Brasil. En la posición cuarta y quinta se localizan India y México respectivamente; sin embargo, en

2010, estos países están casi a la par no obstante los fuertes crecimientos que había presentado India en temas de recepción de IED. Estas 5 economías se consideran las más importantes de las economías en vías de desarrollo y las principales receptoras de IED en su categoría.

Gráfico 3
Flujos de IED en países BRIC+Mex.



Fuente: Elaboración propia con datos de UNCTAD.

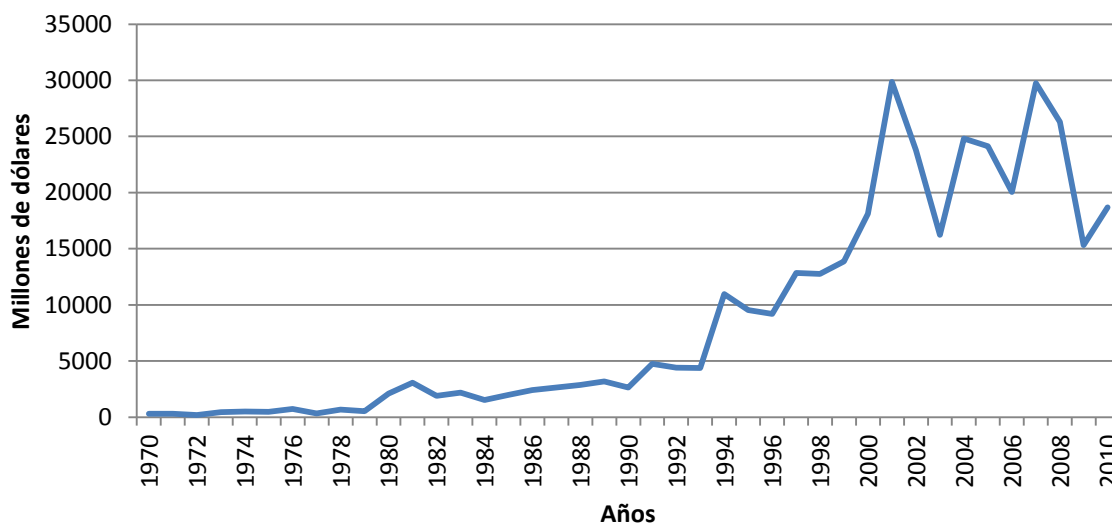
Los flujos canalizados hacia la economía mexicana han crecido de manera muy importante. Después de un ligero crecimiento a fines de la década de los setenta y principios de los ochenta, las entradas de capitales disminuyen en la primera mitad de los ochenta (gráfico 4), años caracterizados por inestabilidad y estancamiento. Las entradas de capitales fueron en aumento a partir de la década de los noventa (Gaona & López, 2006).

Las razones que pueden dar explicación a este tipo de comportamientos son que la presencia de la IED se relaciona fuertemente al crecimiento económico motivado por el desarrollo estructural. Los períodos de estabilización benefician la atracción de IED, así como las reformas económicas. Tal fue el caso de la formación de expectativas

favorables en torno a la firma de un Tratado de Libre Comercio con América del Norte (EUA y Canadá) (TLCAN) y de la modificación de la Ley de Inversión Extranjera.

La IED ha crecido de manera notable a partir de 1994, año en el que arranca el TLCAN, formalizando con este proceso la inserción de México al bloque norteamericano. El origen y destino de los flujos comerciales y de IED así lo muestran. El 72% de la IED acumulada en el periodo de 1994 a 2001 provino de EUA y Canadá, principalmente de del primero, cuya participación fue de 67.2% (Sandoval, 2002). Y en mayor o menor medida este comportamiento de la participación de economías norteamericanas en México se ha mantenido en años siguientes.

Gráfico 4
Flujo de IED en México (1970-2008).



Fuente: Elaboración propia con datos de UNCTAD.

Los principales países que destinan IED a México, a partir de 1999 hasta 2011 (SE, 2012) son: EUA con 145,406.2 mdd, como principal inversionista, luego España con 42,248.2 mdd y Holanda con 38,842.6 mdd. La inversión de España es 3.4 veces menor respecto a la que realiza EUA, y la de Holanda 3.6 veces menor. En seguida están Canadá (11,752.3 mdd), Inglaterra (8,046.4 mdd), Suiza (7,586.2), Islas Vírgenes (5,378.4 mdd), Alemania (5289.9 mdd), Japón (2,983.6 mdd), Luxemburgo

(2,167.8 mdd), pero como se indica, con contribuciones mucho más bajas. Existen otros más que invierten, pero en menor proporción (ver tabla 1 en la sección de anexos). Durante el transcurso de los años (1999 - 2011) algunos países han invertido más que otros pero parece ser que se mantienen los comportamientos antes indicados, hablando en el sentido estricto de la cantidad de inversión que han destinado a México.

Ahora bien, los estados de la República Mexicana que reciben mayor cantidad de IED, desde 1999 hasta 2011 (Secretaría de Economía, 2011), son el Distrito Federal con 162,029.7 mdd, los demás estados perciben cantidades mucho menores que éste, lo sigue Nuevo León con 31,476.2 mdd, luego el Estado de México 15,458.8 mdd, Chihuahua con 14,276.2, Baja California 12,239.3 mdd. Las cifras de las inversiones que registra Nuevo León son 5.1 veces menor que las del Distrito Federal. En el caso del Estado de México son aproximadamente 10.5 veces más pequeñas que la entidad federativa que recibe mayor cantidad de IED, Chihuahua y Baja California aproximadamente 11.3 y 13.2 veces menor, respectivamente. Les sigue Jalisco que ha recibido 9,033.3 mdd, mostrando una diferencia aproximada de 18 veces; es posible que esta diferencia tan grande se deba a que en los estados con mayor cantidad de IED registren también una mayor cantidad de empresas multinacionales que los estados con menor IED. Este hecho atrae más empresas extranjeras. Siguen descendiendo las destinaciones de IED en las entidades federativas de México (ver tabla 2 en la sección de anexos), de acuerdo a datos obtenidos de la Secretaría de Economía (SE).

En esta parte es importante hacer la siguiente precisión: existen inversiones extranjeras registradas en alguna entidad federativa, sin embargo, esto no necesariamente significa que la inversión se realice en esa ubicación. Es posible que las empresas extranjeras lo hagan de este modo por practicidad de sus operaciones o simplemente porque sus actividades administrativas se concentran en una entidad determinada así como también su domicilio fiscal, no obstante, las inversiones de la misma empresa que se realizan para otras actividades productivas (servicios, manufacturas, etc.) se localizan en otras ubicaciones.

Pablo Mejía Reyes, en su investigación de “La inversión extranjera directa en los estados de México: evolución reciente y retos futuros”, menciona que la inversión fluye hacia los lugares en los cuales hay actividades productivas importantes o donde ya existen empresas transnacionales, lo cual sugiere la importancia de las economías de aglomeración e indica cierta tendencia hacia la concentración de la IED en pocos estados del país. Esto podría explicar la poca inversión en la mayoría de los estados.

La distribución de IED de acuerdo con información de la SE (ver tabla 3 en la sección de anexos), desde 1999 hasta 2011, en México, se ha presentado en su mayoría en el sector manufacturero con un porcentaje del 43.75%, le sigue el sector servicios financieros con 21.83%, otros servicios representan el 11.75%, luego el comercio con 8.37%, les siguen el transporte y las comunicaciones con 6.52% y el resto de sectores con porcentajes más bajos.

Una vez revisadas estas cifras es posible darse cuenta perfectamente de la poca IED que se realiza fuera de la región centro y norte de México, y esto no tendría ninguna relevancia si no existieran circunstancias adversas que se pudieran subsanar. A este respecto se puede mencionar la situación actual del país, en principio, la inversión local en generación de empresas es igualmente escasa, como consecuencia tampoco se generan nuevas plazas laborales, por lo que el grado de desempleo es un problema general. Las tasas de desempleo generan la migración de la mano de obra (entre muchas otras razones), tanto capacitada como no capacitada, es decir, el recurso humano preparado, por falta de fuentes laborales tiene que buscar opciones en lugares donde si puedan aplicar sus conocimientos, considerando la migración a otros países. Situación semejante con la mano de obra poco calificada, al no haber fuentes de empleo y considerando su bajo nivel de estudios, buscan la integración a las actividades productivas en países con mejor nivel económico, lo cual es una pérdida de fuerza laboral. Otro inconveniente son los bajos salarios existentes, lo que no mejora en lo absoluto la situación.

La concentración de industrias en pocas entidades federativas representa en sí misma una debilidad para la atracción de mayores capitales de inversión extranjera para la mayoría de los estados. En este sentido, la baja concentración de empresas en un espacio territorial puede ser causa de un ineficaz desempeño de los gobiernos para proveer de la infraestructura adecuada (ejemplo: parques industriales), y en relación a ello, no solo basta con tener infraestructura (carreteras, aeropuerto, puerto marítimo, comunicaciones, generadoras de energía eléctrica, etc.), sino contar con calidad en la infraestructura, situación fundamental para la adecuada operación de la empresa multinacional.

La identificación de estos inconvenientes ha permitido considerar el bajo desarrollo económico de la mayoría de los estados, pues las capacidades de generación de riqueza para asegurar bienestar económico y social son insuficientes.

De esta manera, no es sorprendente que los estados de la República Mexicana con mayor desarrollo, son los que registran también mayores ingresos de IED.

Ahora, la importancia que tiene la cantidad de inversión que se realiza en algún lugar determinado es muy amplia, pues genera grandes beneficios, entre los más importantes, la transferencia de recursos que permiten cerrar la brecha entre el ahorro y la inversión locales mediante el aumento en el acervo de capital, lo cual también incrementa la capacidad productiva y la economía (Mejía, 2005).

En muchas ocasiones el capital se considera constante porque está ligado a la construcción de bienes inmuebles y en general a proyectos de largo plazo.

La IED aumenta el grado de competencia, los competidores tienen que ajustar su estrategia de costos y disminuir sus utilidades para mantenerse en el mercado; como consecuencia, sucede un incremento en la productividad de los factores y la aparición de precios más favorables para los consumidores.

La IED también contribuye con la introducción de tecnología moderna ya sea tangible o intangible, favoreciendo al progreso técnico del país anfitrión. La tecnología también impactará con menor agresividad a los recursos naturales debido a las técnicas de producción limpia y manejo ambiental.

Los consumidores se podrán ver también beneficiados en el sentido que el establecimiento de nuevas empresas generará la oportunidad de conocer nuevos productos o servicios para ofrecer a los mercados locales.

Por otro lado, las empresas multinacionales también introducen nuevas prácticas administrativas, organizativas y de mercadotecnia, lo cual exige de la capacitación de sus trabajadores. Así pues, las empresas multinacionales estarían contribuyendo a la formación de capital humano en el país anfitrión.

Otro aspecto importante es que el establecimiento de empresas extranjeras puede contribuir significativamente a la adquisición de ventajas comparativas de una región particular y, en ese sentido, puede contribuir a sacarla del atraso. Más aún, su interacción con las empresas locales y las mejoras en los ingresos de sus trabajadores pueden tener efectos significativos en la competitividad de la región mediante un proceso de causalidad acumulativa.

De acuerdo con la UNCTAD, mayores flujos de IED en los países conllevan a la generación de empleo, al aumento de las exportaciones y al desarrollo económico en el largo plazo. Por otro lado, en el 2005 el Banco Mundial (BM) afirmó que la IED es la principal fuente de financiación externa para los países en desarrollo.

Es importante también señalar la gran contribución que tiene la IED en la balanza de pagos y, por supuesto, la relación que existe entre la IED y las exportaciones.

A manera de resumen se puede mencionar que la IED traerá consigo la posibilidad de mejoras en la productividad, lo que se traduce eventualmente en mayores ingresos,

generación de empleos, infraestructura, mejoras tecnológicas, ya sean tangibles y/o intangibles, crecimiento económico, entre otras.

De acuerdo a todo lo anterior relacionado con la IED, en definitiva, en algún estado de la República Mexicana, una vez que se hayan identificado y establecido los sectores más favorables y disponibles que tiene la entidad para la atracción de IED en un momento de tiempo determinado, y después de haber también identificado las variables que van a generar la atracción de IED, se podrán esperar beneficios en la sociedad y en la economía, a saber: desarrollo tecnológico, tanto en recursos humanos como en recursos materiales, la creación de nuevas industrias, disminución de la tasa de desempleo, aumento de la competitividad y mejores ventajas comparativas. Por lo tanto, será posible hablar de un crecimiento económico en el mediano y el largo plazo.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

La IED presente en la mayoría de los estados de la República Mexicana es poca, comparada con aquellos que más reciben, no obstante la enorme participación que tiene México como uno de los principales países en vías de desarrollo en la atracción de IED. Este tipo de inversiones, claramente se nota que están completamente sectorizadas en los estados más desarrollados.

La IED es una forma de mejorar el crecimiento económico de cualquier entidad federativa; sin embargo, para llegar a ello, es indispensable la determinación de las variables que favorecerán la presentación e impulso de este fenómeno. En este entendido, los estudios realizados a nivel regional son escasos, por lo que se desconocen las variables necesarias para atraer inversión extranjera a nivel de entidades federativas.

Haciendo el planteamiento del problema de esta investigación de manera interrogativa, estará formulado de la siguiente forma:

¿Cuáles son los principales factores que determinan el incremento de la inversión extranjera directa en las entidades federativas de la República Mexicana?

OBJETIVO.

De acuerdo a la situación problemática descrita, y una vez establecido el planteamiento del problema, se puede identificar el objetivo de esta investigación:

Identificar las variables que determinan el incremento de la cantidad de inversión extranjera directa en México a nivel de entidades federativas y realizar una propuesta para solucionar el problema identificado.

HIPÓTESIS.

En esta investigación se identificarán las principales variables que definen la atracción e impulso de la IED en los estados de México, de tal manera que la hipótesis se presenta de la siguiente manera:

“La inversión extranjera directa en las entidades federativas de la República Mexicana se verá directamente incrementada en la medida en que mejore el potencial del mercado, los factores de la producción y los factores institucionales.”

Variables.

Dependiente:

- Inversión Extranjera Directa.

Independientes:

- Potencial del mercado.
- Factores de producción.
- Factores institucionales.

Definiciones Conceptuales.

Potencial del Mercado:

Índice de acceso a los mercados que involucra, tanto la capacidad adquisitiva de todos los mercados en los que puede vender, como su distancia a ellos. Involucra el ingreso o poder adquisitivo de un mercado determinado (Krugman, Krugman, & Comas, 1997).

Factores de producción:

Un factor de producción es cualquier bien o servicio utilizado en la producción de otros bienes y servicios (Begg, Fischer, & Dornbusch, 2002).

Factores institucionales:

La institución se define como la consolidación permanente, uniforme y sistemática de usos, conductas e ideas con medios e instrumentos que aseguran su control y el cumplimiento de su función social (Verdú, 1995).

Definiciones Operacionales.

Potencial del Mercado:

Apertura comercial (apertura de la economía): Es el grado de participación de una economía en el mercado mundial; se mide mediante la recaudación bruta del impuesto al comercio exterior con respecto del PIB, bajo el entendido que a mayor recaudación fiscal, mayor será el comercio exterior.

Tamaño del mercado: Es el mercado potencial que puede alcanzar una empresa multinacional, aumentando sus ventas e impactando en el incremento de sus utilidades. Está integrado por el PIB, PIB per cápita, tasa de crecimiento del PIB per cápita, tamaño de la población y densidad de población.

Factores de producción:

Fuerza laboral: Se refiere a los costos de mano de obra, al nivel de la educación de la mano de obra, número de investigadores, gasto destinado a investigación y desarrollo y las patentes solicitadas.

Infraestructura: No solo es importante la cantidad de infraestructura, sino también la calidad de éstas. Como medida se considera el capital público destinado a infraestructura y la densidad carretera.

Recursos Naturales: Como medida de esta variable se utiliza el PIB generado por el sector primario.

Factores institucionales:

Seguridad social: Un buen funcionamiento de las dependencias relacionados con seguridad social garantizan la seguridad y el orden para el correcto accionar de las sociedades en su conjunto. Participan en su determinación el gasto en salud, la población asegurada en instituciones públicas de salud, personal médico en instituciones públicas de salud, gasto en seguridad pública, sentenciados en materia de narcóticos, detenidos por delitos en contra de la salud, la cantidad de delitos denunciados, homicidios, robos y secuestros.

Estabilidad laboral: Está representada por la cantidad de eventos que ponen en riesgo, o simplemente alteran el orden normal de las actividades productivas. Tomando en consideración emplazamientos, huelgas y conflictos laborales.

Calidad institucional: Se mide por la recaudación fiscal, es decir, los ingresos por impuestos. Bajo el entendido de que en la medida que las instituciones gubernamentales mejoren su desempeño, mayor será la ciudadanía que cumpla formalmente con sus compromisos fiscales correspondientes.

Tabla 1
Operacionalización de las variables independientes.

Variables	Dimensiones	Indicadores
Potencial del Mercado	Apertura comercial	Recaudación Bruta de Impuestos al Comercio Exterior con Respecto del PIB
	Tamaño del mercado	Producto Interno Bruto
		Población
		Producto Interno Bruto per cápita
		Tasa de crecimiento del PIB per cápita
		Densidad de población
Factores de producción	Fuerza Laboral	Costo de mano de obra
		Nivel de educación de la mano de obra
		Cantidad de Investigadores
		Gasto en I+D
		Patentes Solicitadas
	Infraestructura	Gasto en Infraestructura
		Densidad Carretera
	Recursos Naturales	Producto Interno Bruto del Sector Primario
Factores institucionales	Seguridad Social	Gasto en salud
		Población asegurada en instituciones públicas de salud
		Personal médico en instituciones públicas de salud
		Gasto en seguridad pública
		Sentenciados en materia de narcóticos
		Detenidos por delitos en contra de la salud
		Denuncias
		Homicidios
		Robos
		Secuestros
	Estabilidad Laboral	Emplazamientos
		Huelgas
		Conflictos Laborales
	Calidad Institucional	Ingresos por impuestos

Fuente: Elaboración propia.

JUSTIFICACIÓN.

El crecimiento de la IED ha comenzado prácticamente a partir de los años ochentas e incrementando durante los noventas. Tuvo una gran decaída durante 2001-2002, recuperándose un par de años después y alcanzando su máximo crecimiento en 2007. Las tendencias de las inversiones han sido hacia los países en vías de desarrollo, principalmente China, India, Rusia, Brasil y México. Este último es uno de los principales países receptores de IED y el segundo en América Latina después de Brasil.

Dadas estas tendencias, resulta entonces importante e interesante plantear un estudio sobre la IED en México a nivel de entidades federativas, debido a que este país en vías de desarrollo es uno de los más importantes receptores de IED y que durante años anteriores se ha visto como uno de los principales destinos de capitales extranjeros, no obstante, la IED registrada está concentrada en pocas entidades federativas.

En 2008 se empiezan a marcar decrecimientos en la IED en México y se pronostican más decrementos debido a la situación económica (crisis económica). Esto marca el tiempo justo para iniciar las investigaciones pertinentes acerca de las características que toman en cuenta los inversionistas extranjeros para depositar sus capitales en un lugar determinado, más aun, las variables que determinarán e impulsarán la recepción de IED en los distintos estados de la República Mexicana, y de la misma manera generar una caracterización del sistema productivo, de esta manera, contribuir en el mediano y largo plazo al desarrollo estructural con la aplicación de los resultados de esta investigación.

La dependencia que existe con EUA es muy grande, se está en una situación de franca vulnerabilidad, al grado que la IED de EUA a México de 1999 a 2011 alcanza el 50% del total de IED recibida (Secretaría de Economía, 2012). Para poder disminuir esta dependencia, es preciso conocer la estructura productiva de los estados de la República Mexicana, para poder mostrar las áreas de oportunidad para inversión y que los estados se muestren atractivos para el país que tenga interés en invertir, y con ello diversificar la atracción de IED entre mayor cantidad de entidades federativas. Por supuesto, es necesario haber definido antes los determinantes que logren promover la IED a nivel de entidades federativas en la República Mexicana.

La IED sigue un comportamiento muy peculiar, la inversión fluye hacia los lugares en los cuales hay actividades productivas importantes o donde ya existen empresas transnacionales (Mejía, 2005), esto indica cierta tendencia hacia la concentración de IED en pocos estados del país, tal es el caso de el Distrito Federal, Nuevo León, Estado de México, y otros más. Considerando esta afirmación y el comportamiento descrito,

cobra mucha más importancia la necesidad de establecer los determinantes que impulsarán la atracción de IED en los estados del país. Es imperativo entonces identificar las variables que causarán la llegada de IED, para que a partir de ello, y en lo subsecuente, sea menos complicado recibir IED. En caso contrario, difícilmente se podrá mejorar la situación.

Además de las señaladas economías de aglomeración, la revisión de la literatura menciona que las empresas, de manera general, estarán contemplando algunos otros objetivos para ingresar a mercados extranjeros, tales como la búsqueda de mercados, la disminución de costos por acceso a algún activo específico y un mercado como plataforma de exportación. En este entendido se podría explicar que, en el caso de la alta concentración de IED en el D.F., puede obedecer a la búsqueda de mercado por la gran cantidad de habitantes y por un ingreso más alto en relación con algunos estados del interior de la República Mexicana. Por su parte, en el caso de los estados fronterizos que colindan con EUA, se puede explicar su localización por el interés de los inversionistas extranjeros en un mercado como plataforma para realizar exportaciones.

En el caso de los demás estados aún no se conoce evidencia de la relación que guarda la poca cantidad de empresas multinacionales con el objetivo principal de su localización, de tal manera que es una muy buena área de oportunidad para identificar este tipo de situaciones y exponerlo en el exterior como una ventaja de localización para potenciales inversiones extranjeras.

De acuerdo a las características que contempla esta tesis doctoral, es claro que el mayor interesado y quien se verá primeramente beneficiado por los resultados que se obtengan será el sector gubernamental, ya que este órgano político de regulación social será quien tenga la facultad de poner en práctica los logros alcanzados mediante este esfuerzo que busca de los determinantes de la IED en México a nivel de entidades federativas.

Finalmente, el arribo de IED trae consigo algunos otros beneficios, tal es el caso de la construcción de bienes inmuebles y en general proyectos a largo plazo, genera el aumento en los niveles de competencia de un país, incremento de la productividad, crecimiento económico, introducción de tecnología moderna (al menos más avanzada que la existente en la economía local), la tecnología podría tener efectos menos dañinos sobre el medio ambiente, los consumidores son beneficiados por los nuevos productos y servicios que se pueden generar, también se benefician cuando aumenta la competitividad. La IED también genera nuevas prácticas administrativas, organizativas, de mercadotecnia, lo cual exige de la capacitación de sus trabajadores, es decir, la formación de capital humano así mismo, la IED puede contribuir significativamente a la adquisición de ventajas comparativas de una región en particular.

La literatura indica que no existe una teoría que describa y explique enteramente el comportamiento de la IED, en este sentido, la presente investigación permitirá analizar diferentes teorías que existen sobre este fenómeno para, de esta manera, comprobar y apoyar las variables necesarias para la atracción de IED. Así, generar conocimiento científico acerca de cuáles son los factores determinantes de la IED en los estados de la República Mexicana.

De acuerdo también a la literatura existente, ésta se ha desarrollado prácticamente a nivel de países y en grupos de países (América Latina, Unión Europea, etc.), son más bien pocas este tipo de investigaciones dirigidas a regiones más pequeñas (estados). No obstante, se tiene conocimiento de una investigación desarrollada por Durán y Úbeda (2005), en la cual se aborda el tema de la IED a nivel de Comunidades Autónomas en España, situación que se asemeja a la presente investigación científica.

Actualmente se cuenta con conocimiento del desarrollo de algunas investigaciones similares a la que se propone en esta tesis, será interesante y enriquecedor hacer comparaciones de los resultados obtenidos y establecer conclusiones conjuntas de diferencias y/o similitudes encontradas.

MÉTODO.

La realización de esta investigación se hará mediante el método científico. El proceso contemplado para la elaboración y desarrollo de esta investigación considera el planteamiento del problema, establecimiento de objetivos e hipótesis, elaboración del marco teórico, elegir y desarrollar un diseño apropiado para la investigación, recolección de los datos, evaluación y análisis de la información recolectada, el reporte de los resultados obtenidos, propuesta de solución, conclusiones y recomendaciones.

Planteamiento del Problema.

El planteamiento del problema inicia con el establecimiento general del fenómeno que se pretende estudiar y a medida que se avanza en este proceso y se revisan más fuentes, el planteamiento va siendo cada vez más claro y preciso (Rojas, 2006). Esta situación deberá de representar una necesidad y por supuesto, un problema el cual es necesario plantearlo de manera correcta, esto es, expresar de forma clara y precisa la idea de la investigación, con esto se hace referencia a la expresión del problema específico. Es importante agregar que el correcto planteamiento de un problema, facilita enormemente la resolución del mismo, esta es una parte crítica en el proceso de investigación científica, en el que vale más tardarse el tiempo que sea necesario para identificar y plantear de forma correcta el problema de investigación antes de continuar con el proceso de generación de conocimiento (Hernández, Collado, & Baptista, 2006).

Algunos inconvenientes que se pueden encontrar en el proceso de investigación científica son la impuntualidad de los tiempos programados, replanteamiento del problema, modificación de variables, entre muchas otras. Por ello, en muchos textos bibliográficos relacionados con la metodología de la investigación, se tiene especial interés en este apartado, considerándolo como parte fundamental en el proceso de la investigación.

Así, es posible numerar muchas razones como esenciales de la importancia que tiene el planteamiento del problema, pero se puede concluir que el correcto establecimiento del problema lleva implícita la solución del mismo.

Objetivos.

Los objetivos de la investigación, básicamente se refieren a lo que se quiere hacer con la investigación, se refieren a las actividades propias destinadas a la generación de conocimiento científico (Briones, 2003). Como es de suponer, deben ser lo más claro posibles para disminuir el riesgo de sesgo durante el proceso de la investigación (Hernández, Collado, & Baptista, 2006).

Los objetivos son el punto de referencia que darán la dirección a una investigación, y en este sentido estarán orientados los esfuerzos (Rojas, 2006), por ello su importancia en una buena fijación de objetivos congruentes.

De acuerdo a Tamayo (2008), una investigación se evalúa por medio de los objetivos propuestos. Básicamente es lo que se quiere demostrar.

Hipótesis.

La hipótesis es una respuesta previa o anticipada al problema que se plantea, es la respuesta adelantada al problema, la cual se verá a través del proceso de investigación científica si efectivamente satisface lo que se ha planteado, es decir, si se aprueba o disprueba. Las hipótesis representan técnicamente la relación existente entre las variables dependientes e independientes, y como ya se ha mencionado, guardan una estrecha relación con el problema que se va a investigar.

Una hipótesis es entonces una solución propuesta que se someterá a evaluación para determinar su validez (Tamayo, 2008).

Justificación.

La justificación de una investigación debe responder a las preguntas ¿por qué?, ¿para qué? y ¿para quién? De manera concreta esto es lo que debe cubrir la justificación, para poder desempeñarse con adecuado orden, y dejar indicado fuertemente la importancia que tiene la investigación. Así también depende de la importancia que

tenga el tema de interés para el investigador, pues para esta persona deberá tener un grado de importancia tal, que pueda defender su idea fuerte y significativamente.

Como se puede apreciar, es importante también señalar los por qué es necesario realizar la investigación, los beneficios que de ella se desprenden y quiénes serán los beneficiados inmediatos. Finalmente estará dilucidando la necesidad de la investigación propuesta (Hernández, Collado, & Baptista, 2006).

Marco Teórico.

Esta etapa del proceso de la investigación científica, representa los pilares para el soporte teórico de la investigación que se está realizando, para lo cual se debe incluir el contexto del fenómeno que se esté estudiando, llámese teorías, antecedentes generales, otras investigaciones relacionadas, y demás estudios que estén vinculados con el tema en cuestión.

El marco teórico es de gran importancia para establecer el espacio del campo de conocimiento en el cual está involucrado, esto permite dar mayor fuerza a la investigación de manera teórica, a su vez, sirve de guía y sitúa en el área de conocimiento en la cual se desarrolla el proyecto, y no caer en situaciones vagas.

En este apartado, se deberá identificar la literatura de los conocimientos logrados en el tema concerniente y lo que sucede en la actualidad, permitiendo con ello identificar el valor de la investigación de manera teórica (Hernández, Collado, & Baptista, 2006). Esta relación entre la literatura y los hechos reales, permiten la evolución de la ciencia (Tamayo, 2008).

Diseño de la investigación.

El diseño de la investigación se refiere al plan o estrategia para obtener la información que se necesita, es decir, de qué manera se va a obtener la información para dar la solución al problema identificado y de esta forma determinar la veracidad de la hipótesis propuesta. Así, el diseño indica si es cierta o no la hipótesis, en este proceso se

cuentan los procedimientos propios y necesarios para resolver los cuestionamientos pertenecientes a la investigación, tales como las unidades de análisis, obtención de datos, los instrumentos, procedimientos y técnicas de análisis. De manera general, el diseño de la investigación es la administración de las actividades propias de la investigación que establecen los lineamientos, pruebas, técnicas que se emplearán para la recolección y análisis de datos (Tamayo, 2008). Así es que un adecuado diseño de la investigación asegura prácticamente resultados con un alto grado de exactitud y confiabilidad.

De acuerdo a Kerlinger & Lee, (2002), el diseño de la investigación es un plan a seguir para la solución de las preguntas de la investigación, es decir, ayuda a la obtención de la información empírica sobre las interacciones que se dan en el problema.

Propuesta de solución.

En esta parte del proyecto de investigación, se deberá desarrollar una o más propuestas de solución al problema que se ha identificado con anterioridad. Dicha(s) propuesta(s) de solución deberá estar desarrollada con base en los resultados que se han obtenido a partir del desarrollo metodológico, y por supuesto, también deberán de estar relacionadas con la teoría revisada.

Es preciso hacer especial énfasis en que las propuestas, necesariamente se desarrollarán con la finalidad de tratar de expresar una solución para resolver satisfactoriamente el problema identificado y al cual se busca dar solución.

Conclusiones.

Las conclusiones estarán integradas por la concentración de la información más importante y relevante que se ha obtenido a través de toda la investigación. Algunos ejemplos de información que se esperaría encontrar en las conclusiones sería: un resumen de resultados y una breve explicación de los mismos, así como la relación de los resultados con la información literaria, importancia de la investigación realizada, también las limitantes que se tuvieron en el desarrollo de la investigación, entre otros.

Recomendaciones.

Las recomendaciones son sugerencias que se desprenden de los resultados de la investigación desarrollada. Será posible realizar algún tipo o serie de sugerencias respecto a acciones específicas a partir de los resultados conseguidos.

PARTE II. MARCO TEÓRICO.

CAPÍTULO 1. INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA.

Los flujos de IED, a nivel mundial, han sido variables y muy fuertes en las dos últimas décadas. Sin embargo, se podría fijar el inicio de este tipo de internacionalización de actividades de carácter económico y empresarial en los tiempos seguidos a la Segunda Guerra Mundial. La concentración de energía productiva en las tareas bélicas llevó al desarrollo de nuevas técnicas industriales, de producción, nuevos productos y, por supuesto, nuevas demandas para estos productos en los siguientes periodos de paz.

Lo anterior contribuye a la creación y desarrollo de tecnología en muchas áreas y como consecuencia una amplia generación de conocimiento (Kindleberger, 1943). Sin embargo, de acuerdo a información disponible en la UNCTAD, nos remite hasta la década de los 70's, incluso en la cual es mínima la evidencia de flujos de IED, y se mantiene de esta manera hasta la primera mitad de la siguiente década, a partir de la cual, se comienza a observar una evolución favorable en el crecimiento de la IED. Después de una década de crecimiento prácticamente ininterrumpido cae a finales del 2001, logrando una recuperación unos años después, y alcanzando su máximo histórico en el 2007, luego en 2008 hay una decaída considerable por los efectos de la crisis económica que se vive a nivel mundial y continúa hasta 2009. No obstante, tal parece que este comportamiento se ha detenido, incluso en 2010 hay un ligero crecimiento en términos de flujos de IED (gráfico 1).

El comportamiento favorable de la IED, reflejado en un crecimiento a través de los años descritos, es debido a situaciones tales como la expansión de la economía mundial, procesos de reforma, apertura comercial, privatización de empresas públicas, desregulación económica, desregulación de mercados financieros,

relajamiento de los requerimientos para la inversión extranjera, progreso tecnológico. Todo lo anterior dirigido hacia un desarrollo de la economía global.

Es claro que los flujos mayores de IED se crean en los países de economías desarrolladas, es decir, la mayor parte es generada por los países más avanzados ó industrializados y se destina en su mayoría a países con similares características económicas que los de origen (economías desarrolladas). Dicho de otra manera, la mayor parte de los flujos de IED se realiza entre los países desarrollados (Durán, 2006).

A nivel mundial, la UE es la región que registra la mayor cantidad de IED, siendo el área geográfica más grande y de mayor movilidad en los términos referidos. En el continente americano, EUA es el principal país que registra movimientos importantes de flujos de IED y es el país principal a nivel mundial que registra mayores flujos de este tipo de inversión. En lo que respecta a las diferentes economías en desarrollo del continente americano los mayores flujos se concentran principalmente en Brasil, seguido de México (UNCTAD, 2008).

Hablando a nivel mundial, en los países en desarrollo, China es el principal receptor de IED, seguido de Brasil, Rusia, India y México. Con posiciones relativamente cercanas entre Brasil y Rusia, y también mostrando relativa proximidad India y México (ver gráfico 3).

En el caso de México, la evolución de la IED no ha sido muy diferente al comportamiento descrito anteriormente, de manera similar también presenta un marcado crecimiento durante la década de los noventa, y es de esperarse, debido a que es en 1994 cuando se realiza la firma del TLCAN. Este aumento en la presencia de IED en México también se ve relacionado fuertemente con el crecimiento económico, con periodos de estabilización que favorecen la atracción de IED, así como ya se mencionó también que las reformas económicas benefician la recepción de IED en México. Sin olvidar, que también en 1994 hubo en México una crisis económica que dio lugar a la devaluación del peso mexicano,

situación bastante atractiva para inversionistas extranjeros. Esta crisis ha recibido los nombres de efecto tequila y error de diciembre.

Es muy lógico el razonamiento que a partir de la firma del TLCAN haya incrementado la recepción de IED en México, y tampoco es una novedad que el principal contribuyente a ello sea precisamente EUA, que participa con más del 50% de la IED recibida en México. Otros países que también invierten de manera importante en México son España y Holanda y en menor cantidad Canadá y Reino Unido.

Del total de la localización de IED en México, el Distrito Federal capta más del 56%, Nuevo León del 11%, el Estado de México del 5.4%, Chihuahua 5%, Baja California 4.3%; y son las cinco principales entidades federativas en las cuales se localiza la IED. En lo que respecta al resto de los estados (27), estos reciben solo alrededor del 23%. Lo que nos remite a nuestra tesis, con la cual se tratará de comprobar la hipótesis propuesta. Con ello explicar el comportamiento de la IED en México a nivel de entidades federativas e identificar los principales factores que determinan el incremento de IED en estas mismas regiones.

Para este fin existen diferentes teorías que se han propuesto y desarrollado al respecto, de las cuales se revisarán algunas en este capítulo. Es importante también hacer mención, que para este fenómeno no se ha encontrado una teoría que lo explique en su totalidad, sin embargo, una de las principales y más recientes teorías al respecto, es el Paradigma Ecléctico sugerido por Dunning y el Investment Development Path; con éstos se intenta explicar la problemática que se ha planteado, apoyado también en los desarrollos teóricos realizados por Durán y Úbeda (2001, 2005, 2009) en España; los cuales tienen características similares en lo que se refiere a la forma de abordar la investigación propuesta, específicamente a nivel de regiones que integran un país, en el caso de España, Comunidades Autónomas, y en el caso de México, entidades federativas.

Existe sin duda alguna una gran cantidad de teorías, corrientes, modelos, que han intentado explicar la IED. Ciertamente desde que se empieza a presentar este fenómeno, y actualmente aún se trata de llegar a una teoría definitiva. En el caso particular de esta investigación, se revisarán como ya se ha mencionado, el Paradigma Ecléctico de Dunning, el Investment Development Path, así como la Teoría del Ciclo de la Vida del Producto y la Teoría de la Organización Industrial, las cuales ayudarán al soporte teórico de esta investigación.

1.1. MARCOS EXPLICATIVOS.

1.1.1. El Ciclo de Vida del Producto.

Vernon expresa la generación de esta teoría debido a la necesidad de dar explicación a los fenómenos que estaban sucediendo en esa época (mitad del siglo XX), es decir, el creciente comportamiento hacia la internacionalización de las empresas y con ello inversión internacional. Poniendo mayor énfasis en la evolución de las empresas de acuerdo a su crecimiento y progreso, tomando en cuenta aspectos como el tiempo que tardan en generar innovaciones, efectos de las economías de escala y la influencia de la incertidumbre en los patrones del comercio (Vernon,1966). Este autor describe principalmente tres etapas, que se distinguen a continuación:

Localización de nuevos productos. En esta primera etapa de la generación de nuevos productos y la respectiva localización de la empresa productora, parte del hecho de la utilización e incorporación de conocimiento para la creación de un producto comercializable. Ahora bien, dos lugares con el mismo nivel de desarrollo, no significa que aún teniendo acceso total al mismo conocimiento, “uno” realice la aplicación de dicha información para generar nuevos productos y satisfacer necesidades, de la misma manera que el “otro” lugar. De manera tal, que la búsqueda de información o conocimiento es una parte inseparable del proceso de toma de decisiones, y esa relativa facilidad de acceso al conocimiento afecta fuertemente los resultados.

Así, quien está generando nuevos productos en una determinada localización, es más fácil que los produzca en ese mismo mercado, a que busque cualquier otra localización.

Sin embargo, hay otras implicaciones para la generación e introducción de nuevos productos a un mercado, tal como lo expresa Vernon, para el caso de EUA; en un país desarrollado con alto poder adquisitivo, los altos costos laborales son oportunidades y motivaciones para la creación de nuevos bienes de consumo y productos industriales.

De esta forma, parece que en donde haya oportunidad de vender un producto generado de la necesidad, se establecerán instalaciones de producción y de esta forma satisfacer ese mercado.

Es importante hacer mención que esta hipótesis relaciona solo la innovación en cierto tipo de productos asociados con altos ingresos del mercado y aquellas que van a lograr disminuir los costos directamente en la elaboración de nuevos productos. Con lo anterior, considerando también los costos de transporte, realizando análisis de disminución de costos, se puede afirmar que las instalaciones de producción en un mercado local será lo más conveniente para la introducción de nuevos productos y satisfacer así las necesidades de los mercados locales.

De manera general se puede considerar que un productor que identifica un mercado para cualquier nuevo producto en EUA, puede seleccionar a este país como una localización para la producción con bases en las consideraciones de localización nacional, la cual se realizará con un simple análisis de factor de costos además de las consideraciones de transporte.

La maduración del producto. Ocurre un incremento en la demanda del producto y sucede a la vez un cierto grado de estandarización, también incrementa la

competencia, y más variedad aparecerá debido a la especialización; con esto se puede mencionar que también aumentan los esfuerzos por la diferenciación de los productos.

Así como incrementa la demanda, se producen también economías de escala debido a la producción en grandes cantidades, favoreciendo a ello también la estandarización.

No hay que olvidar que la hipótesis se basa en las consideraciones de fabricación de productos en economías de ingresos altos o elaboración de productos disminuyendo sus costos. Considerando también producción a gran escala en cierto grado y, por supuesto, un primer mercado local masivo, particularmente un país desarrollado, en el caso de Vernon, EUA. También es característico de esta etapa una ligera demanda en el exterior al conocerse el producto en otra economía avanzada.

Dado el complejo comportamiento de las inversiones, es sumamente difícil anticipar y predecir que una hipótesis solo se limitará a una explicación. De hecho, en la secuencia de toma de decisiones, no existe un modelo del proceso racional, es decir, aunque un empresario se encuentre con la oportunidad de establecerse en el extranjero con costos menores de localización, no significa que así lo hará. En este sentido, Vernon menciona que son sumamente variadas las razones por las cuales una empresa puede establecerse en el extranjero, generando inversión directa; este espectro o gama de razones va desde un impulso por complacer el deseo de abarcar un mayor mercado, el sentimiento de amenaza porque otras empresas ya están llegando a nuevos mercados extranjeros y están perdiendo posición relativa, hasta la instrumentación de estrategias de crecimiento claramente definidas.

De acuerdo a la evolución de la Teoría del Ciclo de Vida del Producto, en esta misma etapa, aunque crece la cantidad de exportaciones de la empresa, se logran establecer también unidades productivas en otros países desarrollados.

El producto estandarizado. En esta última etapa del Ciclo de Vida del Producto de Vernon, sucede que los empresarios una vez que su producto está ya estandarizado, incluso teniendo fuertes exportaciones, se presenta la necesidad de seguir creciendo, y la manera de lograrlo es generando inversión extranjera. No obstante, como ya se ha mencionado, son enormes las cantidades de motivos que pueden llevar a una empresa al establecimiento de una filial; sin embargo, en el afán de conseguir motivar economías de escala y en la búsqueda de bajos costos de mano de obra, es muy posible que se considere y se aplique inversión en áreas menos desarrolladas. Se presenta ahora un problema, la mano de obra de los países menos desarrollados, no es tan capacitada como la de los países desarrollados, lo cual representa un factor importante a la hora de tomar la decisión y determinar un sitio para realizar inversión extranjera.

Para este caso el inversionista también tiene la opción de optar por la integración vertical (parte del proceso se establece en otra ubicación), o integración horizontal (establecimiento en el extranjero del proceso productivo completo).

Otro aspecto fundamental a la hora de decidir una ubicación u otra es, tal vez, que las nuevas empresas necesitarán un ambiente industrial desarrollado, requisito con el cual difícilmente podrán cumplir los países menos desarrollados.

Como se puede observar, existe mayor posibilidad que un país desarrollado genere inversión extranjera en otro país desarrollado; sin embargo, la inversión extranjera que realice algún empresario, deberá contemplar características propias del producto y del proceso, además de costos de producción, la ventaja que representa la disponibilidad de capital en un país (préstamos, financiamientos, etc.), mercado y transporte, entre otras cosas; lo cual permite también que se

destine inversión extranjera en países menos desarrollados, aunque de manera escasa, pero siguen representando una opción potencial, y en realidad cada vez están ganando mayor importancia, con ello también, representando cada vez más ventajas competitivas.

No se debe olvidar que esta teoría fue dictada en 1966, y debido al cambiante comportamiento de los negocios, tanto nacionales como internacionales, la utilidad de esta herramienta se limita bastante (Vernon, 1979). En este documento Vernon expresa que las condiciones han cambiado y con ello una disminución de la distancia tecnológica, de conocimiento, innovación, etc., entre países desarrollados. En palabras de Vernon, la hipótesis del ciclo del producto tuvo una gran fuerza predictiva en las primeras dos o tres décadas después de la Segunda Guerra Mundial. Esta teoría es actualmente limitada para la explicación y predicción de la inversión extranjera en países desarrollados; sin embargo, en países en vías en desarrollo, aún es utilizable en cierta medida. Tal vez en la industria mexicana, pudiera explicar los motivos por los cuales se generan de manera general pocos productos con valor agregado y la poca inversión extranjera.

1.1.2. Teoría de la Organización Industrial.

Uno de los representantes más importantes de la Teoría de la Organización Industrial es Stephen Herbert Hymer, quien en su tesis doctoral sugiere que la IED consta de capital asociado con operaciones internacionales de las empresas y que los movimientos de la inversión directa están determinados por el alcance o el grado de las operaciones internacionales. Existen dos causas principales que motivan la generación de operaciones internacionales. La primera es en el sentido de eliminar o disminuir la competencia entre las empresas y no perder control; la segunda, las empresas realizan operaciones en países extranjeros con el fin de obtener retribuciones adecuadas debido a determinadas habilidades, diferenciaciones o ventajas que poseen. Estas causas ayudan a explicar el alcance de las operaciones internacionales; sin embargo, no lo pueden predecir de

una manera exacta. La inversión directa también se puede lograr por otros medios, aparte de la propiedad y el control; tal es el caso de la disminución o eliminación de competencia por medio de acuerdos de colectividad o colusión más que controles absolutos.

La cantidad de capital asociado con operaciones internacionales depende de una gran cantidad de factores; sin embargo, de manera general, se puede afirmar que una cierta cantidad de inversión directa en las empresas extranjeras es condición necesaria a fin de adquirir características de propiedad y control. Aparte de la cantidad mínima de capital necesaria para realizar inversión directa, las empresas buscarán la manera de financiar sus operaciones solicitando tal vez préstamos, o de manera general, beneficios que ofrezcan en este sentido las fuentes del país local donde se realicen las operaciones internacionales (Hymer, 1960).

Richard E. Caves, por su parte, menciona al respecto que para la multinacionalización de una empresa, será condición necesaria tener ventajas que la diferencien de los productores del nuevo mercado local; tales ventajas comparativas incluyen propiedades intangibles, tal es el caso de publicidad, presupuesto destinado a inversión y desarrollo, fuerza de la marca, patentes, entre muchas otras (Caves R., 1980).

También incluye una estructura del mercado, la cual se refiere a ciertos atributos del mercado que influyen en la conducta de las empresas. Estos atributos pueden ser el número y distribución de vendedores y compradores, las barreras que impiden el acceso y salida del mercado, las características que diferencian al producto que definirán a su vez la competencia internacional y algunos otros parámetros de demanda (crecimiento del mercado, elasticidad de la demanda, etc.) (Caves R., 1980).

En los años 70's, Caves consideraba que la inversión directa ocurría solo en algunas posibles formas, y solo en pocas industrias en países desarrollados. Por

esto mismo no era posible explicar la inversión directa por medio de la dotación factorial, la cual establece y explica las diferencias de flujos de la IED entre países industrializados y seguirá una dirección de los países bien dotados hacia aquellos pobremente dotados. Sin embargo, ya se asumía que no es posible realizar un juicio con la simple evaluación de la abundancia de capital.

Las formas en las que se realiza inversión directa incluso en nuestros días, es de una manera horizontal, en la cual se producen los mismos bienes en otros países; inversión vertical, donde se agregan o simplemente se dividen las etapas del proceso de producción, estableciéndose estas etapas en otros países y generalmente esta forma de internacionalización busca satisfacer las necesidades de materias primas buscando, incluso, no solamente continuar de manera segura la producción, sino también menores costos. Existe una tercera forma llamada conglomerado de diversificación (Caves, R., 1971).

Hymer propone dos líneas básicas para explicar por qué una empresa en un país debe asumir control sobre una compañía localizada en otro país. Primero, la inversión extranjera puede comprender un movimiento estratégico en un mercado oligopólico, con inversión directa horizontal para disminuir con esto la competencia entre rivales e inversión directa vertical para evitar un riesgo del monopolio bilateral. Segundo, la inversión directa, puede hacer a la empresa más redituable con el uso de algunas ventajas estratégicas en costos, eficiencia en producción, sistemas de distribución o diferenciación de productos. Hymer reconoce que las empresas locales siempre van a tener ventajas sobre la empresa extranjera, tales como información de las condiciones nacionales, apoyo gubernamental, entre otros; no obstante, la empresa extranjera deberá evaluar sus ventajas estratégicas para determinar así su posición respecto a las empresas productoras locales.

Hymer observó relativamente mayor inversión extranjera en países en los cuales, las pocas y débiles empresas nacionales, se vendían o simplemente sucumbían frente a las multinacionales y relativamente mejores condiciones de mercado en

áreas con empresas nacionales fuertes, con lo cual sugería que la inversión directa es un acto de agregación oligopólica que logra mejores resultados con víctimas débiles. Es decir, el mejor mercado para localizar una empresa multinacional, es un país en donde se encuentre con empresas débiles (Caves R. , 1977).

1.1.3. Paradigma Ecléctico de Dunning.

El paradigma ecléctico de Dunning se basa en las ventajas específicas o comparativas de los países, principalmente ventajas de localización, propiedad e internalización (Dunning, 1988). De manera general, mediante esta aproximación, se trata de sistematizar una explicación para el comportamiento del fenómeno que se está tratando en esta investigación.

La capacidad de las empresas de un país para suministrar, tanto al mercado doméstico como extranjero, con producción extranjera, depende de la posesión de ciertos activos no disponibles en el mercado local, o aquellos utilizados eficientemente por empresas de otros países. Estos activos se refieren en el sentido de generación de renta futura, e incluyen no solo activos intangibles tales como conocimientos, habilidades empresariales y organizacionales, acceso de bienes a mercados intermedios y finales; también considera recursos naturales, fuerza laboral, capital. De la misma manera también se incluyen o se consideran activos en el sentido social, legal, medio ambiente comercial, legislación gubernamental y políticas. Los activos también pueden tomar la forma de derechos de protección legal, monopolio comercial, o pueden surgir del tamaño, diversidad o características técnicas propias de la empresa.

La producción extranjera implica que las dotaciones de localización favorecen al país extranjero, es decir, las ventajas de localización son externas a las empresas que las usan; sin embargo, las ventajas específicas de propiedad son internas a una empresa en particular. Esta última es suficiente para superar los costos de producción en un mercado extranjero.

En la mayoría de los casos, tanto los activos específicos de localización como los de propiedad, afectan la competitividad, como se verá más adelante.

Definitivamente, para hablar de inversión extranjera, se debe de incluir el término de “empresas multinacionales” (EMN’s), y en el sentido estricto, se pueden definir como aquellas empresas que realizan sus actividades productivas en más de un país, con el objetivo de maximizar sus beneficios, manteniendo control sobre la(s) filial(es).

Ventajas de propiedad (Ownership). Las ventajas específicas de propiedad consisten en recursos tangibles e intangibles. Incluyen tecnología, que por sí misma establece la eficiencia del uso de los recursos. El costo marginal de su uso es cero o mínimo y aunque su origen puede ser en parte determinado por las características de las empresas del país, puede ser usado en cualquier parte. El conocimiento del producto que el consumidor quiere, la habilidad para suministrarlo y la persuasión de los clientes potenciales para comprar su producto comprenderán la principal arma competitiva.

Existen particularmente tres tipos de ventajas de propiedad (Dunning, 1988). La primera comprende todas aquellas que puede tener cualquier empresa sobre otra produciendo en el mismo lugar. Por ejemplo: los beneficios pueden deberse al acceso a mercados o materias primas no disponibles para los competidores; tamaño, con lo cual pueden generar economías de escala y así inhibir la competencia; o bien, la pertenencia exclusiva de algún bien o activo intangible, por ejemplo, patentes, marcas, habilidades, etc., que permitan alcanzar un alto nivel técnico, o bien, eficiencia de acuerdo al precio y lograr una mayor presencia y fuerza en el mercado. Estas ventajas, provienen entonces del tamaño y un excelente uso de recursos y capacidades.

El segundo y tercer tipo de ventaja de propiedad se origina de la habilidad de las empresas para coordinar la interacción entre actividades separadas o

independientes, pero complementarias, de mejor manera que otros mecanismos organizacionales, por ejemplo, el mercado. La segunda ventaja es aquella que puede disfrutar una subsidiaria doméstica de una empresa matriz establecida en otro país sobre una nueva empresa, o una empresa ya existente que introduce un nuevo producto; éstas produciendo en la misma ubicación. Esto sucede debido a que la empresa subsidiaria, establecida en otro país, se puede beneficiar de muchas de las dotaciones de la empresa matriz; por ejemplo, acceso a insumos más baratos, conocimiento de los mercados, procedimientos de contabilidad centralizada, experiencia administrativa, etc., a cero, o muy bajos costos marginales, a diferencia de la nueva firma que normalmente tendrá que satisfacer los costos totales. Es posible que la mayor ventaja sea la de incurrir en bajos gastos generales en la empresa.

El tercer tipo de ventaja es aquel que se origina específicamente de la empresa multinacional y es una extensión de las otras dos. Entre mayor sea el número, y más grandes las diferencias entre los entornos económicos en los cuales opera la empresa, son la mejor manera de establecer las ventajas características de un país específico y los perfiles de riesgo.

Es posible distinguir entre ventajas de propiedad de activo (Oa) y transacción (Ot) de las empresas multinacionales. Mientras el primero se origina de la posesión de activos específicos de la propiedad de empresas multinacionales, con respecto a aquellas que tienen otras empresas, el segundo refleja la capacidad de la jerarquía con respecto de los mercados externos para capturar los beneficios de la transacción originados del gobierno común de una red de estos activos, localizada en diferentes países.

En la explotación de los activos específicos intangibles Oa, las empresas a menudo tienen la opción de seleccionar o escoger entre usar el mercado externo o no. Aquí la distinción entre generación de activo, o adquisición, y uso del activo es muy importante.

Una vez que ya se ha iniciado con la expansión al extranjero de las actividades productivas, se desencadena un efecto, en el cual, la multinacional construye un grupo de activos intangibles que pueden estar disponibles para cualquier nueva empresa asociada que se considere situar en el extranjero.

Sin embargo, es condición de la empresa multinacional la investigación y desarrollo, ya que con frecuencia son elementos esenciales para mantener las ventajas de propiedad. Así también, la cantidad de inversión en capacitación es una variable específica en una empresa que determina las ventajas de propiedad.

Ventajas de localización (Location). El Paradigma Ecléctico sugiere tres razones principales por las cuales, dadas las ventajas específicas de propiedad de una empresa, la localización de la producción de empresas multinacionales parece ser diferente de las empresas que no son multinacionales. Primero, puede haber particular internacionalización de economías, resultado de la interacción del espacio geográfico. Segundo, las dotaciones específicas de localización, las cuales ofrecen el mayor potencial para la internacionalización, no son distribuidas uniformemente entre países. Tercero, donde hay diferencias en el mercado o en el gobierno, relacionadas con las imperfecciones de los países, entonces las multinacionales pueden ser influenciadas por el grado que pueden tomar de las ventajas de esas imperfecciones internalizando sus operaciones.

En la medida en que una compañía percibe sus intereses en el extranjero para ser parte de una estrategia global, más que una entidad independiente, las ventajas de internalización pueden ser cruciales para la decisión de localización, tanto de los líderes (los primeros en realizar la internacionalización) como de los seguidores.

Las ventajas de localización son aquellas que están disponibles en los mismos términos para todas las empresas, independientemente de su tamaño o nacionalidad, pero las cuales son específicas en su origen a ubicaciones

particulares y tienen que ser utilizadas en esa ubicación. En éstos se incluyen los recursos naturales, mano de obra, proximidad al mercado, entorno legal (legislación y políticas de gobierno) y comercial, estructura del mercado, entre otras.

Son varios los factores que determinarán la atracción de inversión de un país en particular; de los cuales se pueden mencionar los que determinan el tamaño y la relación de crecimiento de la actividad productiva, la infraestructura, la disponibilidad y calidad de los insumos, incluyendo mano de obra y servicios esenciales, la política gubernamental (aquella dirigida de manera general hacia la IED), la política general, estabilidad social y económica del país y actitud de la población hacia la actividad productiva de la inversión extranjera a realizar.

La inversión pública en la localización de recursos también puede alentar a las empresas para internacionalizar sus actividades. Esto surge particularmente con respecto a la legislación gubernamental hacia la producción y licenciamiento de tecnología, incluyendo el sistema de patente, y donde hay diferencias en los impuestos y políticas de tasas de cambio; las cuales las empresas multinacionales pueden desear también evadirlas o explotarlas.

Finalmente, como en el caso de productos primarios, las empresas se ubicarán donde se puedan proveer de esa materia prima, y de manera general, se establecerán en el lugar que más ventajas de este tipo ofrezca y las pueda combinar con las ya mencionadas. Así, mientras más desigual sea la distribución geográfica de las dotaciones de factores, mayor será la probabilidad de que la producción internacional se realice.

Ventajas de internalización (Internalisation). ¿Qué determina la forma de participación, por parte de las empresas extranjeras, en alguna actividad industrial en particular? La teoría tiende a asumir que el grado de la relación de la internalización y la propiedad, están íntimamente relacionadas una con la otra.

La internalización se aplica cuando una empresa de una nacionalidad tiene alguna forma de control o influencia substancial sobre la producción ubicada en otro país. Se buscará proteger este control de una manera contractual, y particularmente en países en desarrollo, puede ser explicado debido a que las empresas multinacionales crean rentas económicas apropiadas a través de su conocimiento superior, del conocimiento de insumos del mercado y en su habilidad para coordinar un amplio rango de actividades complementarias para producir un producto superior al que ofrecen las empresas locales (Dunning & McQueen, 1981).

La combinación de las ventajas de propiedad y las de localización, permiten considerar las ventajas de internalización.

Sin las ventajas de internalización, mucha de la IED sería reemplazada por transacciones internacionales de recursos sobre una base contractual entre compradores independientes y vendedores (Dunning, 1980).

En términos generales, con la internalización, se tratan de obtener los mejores benéficos para una empresa a través de las ventajas de propiedad, usándolas ella misma más que venderlas o arrendarlas a empresas extranjeras.

1.1.3.1. Consideraciones finales.

Como se ha revisado, esta teoría se basa en las líneas que explican la actividad de la empresa multinacional; puede ser utilizada para explicar la IED y conjunta los principales vehículos de participación extranjera por parte de las empresas. Es decir, la inversión extranjera, el comercio y la transferencia contractual de recursos, por ejemplo: licencias, asistencia técnica, acuerdos de administración y franquiciamiento, sugerencias de cuál es la ruta para explotación probablemente preferida. En el caso de cada modalidad, la posesión de ventajas de propiedad es un prerrequisito necesario de participación extranjera.

Por otra parte, la presencia de las ventajas de internalización sugieren que las empresas explotarán esas ventajas por el camino de las exportaciones o IED, más que por intercambio contractual de recursos; y la ruta de la inversión, más que de la exportación, será preferida donde las ventajas de localización favorezcan a la producción extranjera, más que a la inversión en el mercado local.

Se han distinguido tres variables contextuales o estructurales, las cuales van a influenciar la configuración de las ventajas de propiedad, localización e internalización afectando cualquier actividad particular de la empresa multinacional. Nos referimos a aquellas que son específicas de un país en particular, tipos de actividades industriales en particular y empresas en particular.

La propensión de las empresas de una nacionalidad de participar en producción extranjera variará de acuerdo a las características de los países locales y de los países en los cuales quieran invertir, el rango y el tipo de productos que intentan producir y de las fundamentales estrategias administrativas y organizacionales.

Como se dijo, el Paradigma Ecléctico afirma que el significado de cada una de estas ventajas y la configuración entre ellas es probablemente un contexto específico y particular, y es posible que varíe a través de las industrias, regiones o países, incluso entre empresas.

Además, el comportamiento de las empresas puede estar influenciado por las acciones de sus competidores, tal como lo expresaba Marshall al reconocer que la agrupación o aglomeración de empresas con intereses relacionados puede producir economías de aglomeración y una atmósfera industrial, externa a las empresas individuales, pero interna para el grupo (Dunning, 1995).

Los tipos de inversión que se realizan más allá de las fronteras nacionales pueden ser de manera agresiva o defensiva. La primera, busca incrementar la renta económica debido a la inversión realizada, y/u obtener una tasa de retorno de

capital más elevada que la actual en la empresa doméstica. La inversión defensiva es aquella que se realiza para proteger alguna ventaja (o tasa de crecimiento) alcanzada anteriormente. Ésta incluye la inversión realizada para preservar el mercado extranjero, previamente provisto por exportaciones, y para adquirir una fuente segura de materias primas (Dunning, 1973).

1.1.4. Investment Development Path (IDP).

En 1979, Dunning presentó por primera vez el concepto del IDP (Senda de Desarrollo de la Inversión, por sus siglas en inglés), en una conferencia sobre la EMN de Países en Desarrollo (Dunning y Narula, 1996). Integrada en su primera aproximación únicamente por 4 fases, divididas en dos grupos, los países menos desarrollados que constituían el primer grupo y los países industrializados que conformaban el segundo, y esto era correcto y suficiente en su época, pues explicaba bien el fenómeno; sin embargo, en el transcurso del tiempo, ha necesitado ciertas actualizaciones, por ello la división de la cuarta fase, motivada por la creciente integración de algunos países en vías de desarrollo a países desarrollados. En esta división de la cuarta etapa, Durán y Úbeda (2005) hacen un apreciable aporte, indicando que en la diferencia entre las etapas 4 y 5, a pesar de tener estructuras similares, los países más desarrollados presentan una mayor cantidad de activos intangibles, intensivos en conocimientos, que los países de la cuarta etapa.

Las modificaciones al IDP han sido realizadas principalmente por Dunning, (1981, 1986, 1993), Dunning y Narula, (1996), Durán y Úbeda, (2001, 2005). Este modelo vincula la relación que existe entre el nivel de desarrollo de una economía y la IED, que emite y recibe. Tomando en consideración que el desarrollo económico tiene influencia sobre la ventaja competitiva de las empresas locales, impactando y favoreciendo la multinacionalización; este mismo hecho genera un efecto de atracción de IED, mejorando con ello las ventajas de localización de un área determinada. Es decir, la transformación estructural de un país, de acuerdo a su desarrollo económico, está a su vez relacionado con la multinacionalización, de

tal suerte que favorece en el mejoramiento de las ventajas de localización para atraer IED por un lado y para emitirla por el otro. Así es posible ver interacción dinámica entre la estructura económica del país, que causará un desarrollo económico y su correspondiente salida y entrada de IED.

Dicho en otras palabras, y para notar la relación con el Paradigma Ecléctico de Dunning, es la interacción de las ventajas específicas de propiedad (son todas aquellas que puede tener cualquier empresa tanto tangibles como intangibles, por ejemplo: el acceso a mercados, materias primas, tamaño, pertenencia exclusiva de algún bien, know how, etc.) de una empresa que desea realizar una inversión en el extranjero y de internalización (la forma de participación por parte de las empresas extranjeras; es decir, la forma de control sobre la producción ubicada en otro país, tal es el caso de riesgo compartido, fusión, adquisición, creación de una nueva empresa) con las ventajas de localización (aquellas que están disponibles para todas las empresas y tienen que ser utilizadas en esa ubicación, tales como recursos naturales, mano de obra, proximidad al mercado, entorno legal y comercial, estructura del mercado, políticas de gobierno) que presenta un país para atraer cierto tipo de inversión, también conocidas como ventajas específicas de un país.

Por otra parte, sucede lo mismo con las empresas de un país receptor de inversión al momento de internacionalizar sus operaciones.

Estos aportes teóricos pueden ayudar a la explicación, y en su caso, a la toma de decisiones acerca de la selección de una región en particular, para realizar IED. Así pues, el IDP es un proceso, un ciclo integrado y compuesto por 5 fases (ver gráfico 5), en el cual, las tres primeras están conformadas, de manera general, por países menos desarrollados, y se caracterizan por mantener una posición negativa de inversión directa; es decir, son en su mayor parte, receptores de IED. De esta forma, la emisión de inversión directa se mantiene muy baja. Las dos últimas

corresponden a los países desarrollados. A continuación, se revisarán las características de cada una de estas etapas.

Etapas 1. Está compuesta por los países más desfavorecidos, los cuales estarán recibiendo cantidades sumamente bajas de IED, de manera particular dirigida al sector primario, a la explotación de recursos naturales (agroindustria, minería, pesca, etc) (Dunning & Lundan, 2008); los cuales, representan la principal ventaja en estos países, que son intensivos en mano de obra barata (ventajas de localización). Otra característica es que elaboran productos para su venta en el mercado local y para exportaciones, y como es de esperarse, tanto la importación como exportación de bienes será de bajo valor agregado. También, debido a la baja presencia y generación de activos, que representan las ventajas de localización, tendrán mercados muy limitados. Presentan también sistemas políticos y económicos deficientes, infraestructura inadecuada, bajo nivel de educación y en general baja preparación de la mano de obra (Dunning & Narula, 1996).

Así es que, el rol que jugará el Estado en países de esta etapa, estará orientado a la generación de infraestructura y capital humano, generación de políticas sociales y económicas que afectarán la estructura del mercado.

Una situación muy particular es descrita por Narula (1996), pues menciona que los países ricos en recursos naturales van a atraer mayor cantidad de IED y por lo tanto la posición neta de inversión extranjera directa ($PNIED = \text{stock de entrada de IED} - \text{stock de salida de IED}$) será negativa y así permanecerá por un mayor período de tiempo.

Etapas 2. Para este período las características mínimas necesarias para la atracción de IED ya han mejorado un poco, tal es el caso de la infraestructura, transporte, comunicaciones, aumento en el grado de calificación de la mano de

obra, principalmente. De tal suerte, que se ve incrementada la recepción de IED; no obstante, la inversión que se genera hacia el exterior es muy poca.

En esta etapa, los mercados locales crecen, ya sea en tamaño o en poder adquisitivo, siendo éstas un par de condiciones que hacen a un país, o en general a alguna región, más atractiva para los inversionistas extranjeros. Se presenta la substitución de importaciones por empresas manufactureras, eventualmente orientadas a la exportación (Dunning & Narula, 1996).

De la misma manera, incrementan las ventajas de propiedad de las empresas locales gracias al desarrollo que ha habido, manteniendo la condición de que las políticas hayan creado un círculo virtuoso de acumulación de activos generados.

La función del gobierno sigue jugando un papel fundamental para la atracción de IED, motivando los subsidios a las exportaciones, desarrollo o adquisición de tecnología y políticas orientadas a disminuir los costos relacionados con la producción.

Etapas 3. En esta etapa se encuentran los países en vías de desarrollo, en donde la peculiaridad principal es que son receptores muy fuertes de IED a nivel mundial, pero que también comienzan a mostrar cierta cantidad de generación de IED.

Es mayor el nivel de infraestructura, y las actividades relacionadas con la innovación presentan mayores capacidades tecnológicas; también el nivel de educación es más elevado, por tanto, incrementan los ingresos, y los consumidores demandan mayor calidad de los bienes.

Las ventajas de propiedad de las empresas extranjeras empiezan a sufrir modificaciones, atendiendo, o más bien, respondiendo a la necesidad de evolucionar debido a la competencia generada por la empresa local, originada por la absorción de conocimientos, y como respuesta también de la preparación del

capital humano y de actividades relacionadas con la innovación. De esto generado, es posible que las empresas extranjeras, para seguir compitiendo, necesiten explotar nuevos mercados, favoreciendo la generación de inversión directa, haciendo uso de sus ventajas de propiedad y generando nuevas ventajas de propiedad.

La actividad del gobierno sigue siendo importante, sin embargo, a medida que incrementa la multinacionalización, su importancia comienza a disminuir, pues las ventajas de localización también se modifican. No obstante, deben proveer de estructuras de incentivos para la atracción de inversiones, así como también, iniciar la promoción para que empresas locales inviertan en mercados extranjeros.

Etapas 4. En la etapa 4 se agrupan los países recientemente desarrollados, en donde la principal característica es el elevado crecimiento de su posición neta de inversión extranjera directa (definido en la etapa 1), mantenido durante cierto tiempo, generado por la elevada emisión de IED a otros países (Durán y Úbeda, 2005). Esta emisión de inversión directa al extranjero, poseerá la característica de generar bienes y servicios de alto valor agregado en la economía de destino, ya que las multinacionales de esta etapa han incrementado la calidad de sus activos, volviéndose líderes en la generación de nuevas tecnologías, así las ventajas de localización se basarán casi en su totalidad en activos generados.

La generación de IED continúa en aumento a través de esta etapa, debido a que las empresas buscan mantener las ventajas competitivas de las actividades que están siendo menos competitivas mediante la ubicación en el extranjero.

El rol del gobierno es ahora una función de supervisión y regulación para reducir las imperfecciones del mercado, mantener la competencia, y seguir trabajando con eficiencia. Aunque también, los gobiernos comienzan a tomar una postura más estratégica en la generación de políticas.

Etapas 5. Inicialmente en el IDP solo se consideraban 4 etapas, divididas en dos grupos, integradas por los países menos desarrollados y los industrializados; sin embargo, una de las modificaciones de esta teoría, hace la integración de una quinta etapa (Dunning y Narula, 1996).

Esta última etapa, está integrada por países también industrializados, pero ya tienen más tiempo en esta clasificación, como EUA, Japón y Suiza, y aunque al entrar un país en esta etapa inicia con fuertes descensos en la emisión de inversión extranjera al exterior, después recuperará la posición. Esto es, los países de la etapa 5, pueden tener de manera variable, cantidades positivas y negativas de IED netas, pero que muestran cierta tendencia al equilibrio. Esto quiere decir, que tanto la recepción como la emisión de IED siguen creciendo. Esta es una característica de los países industrializados, un proceso natural y predecible (Dunning J., 1993).

En esta etapa, los países deben mantener y mejorar sus factores estructurales, para continuar con el aumento de la prosperidad de estas naciones. Esto dependerá de su capacidad de mejoramiento y actualización continua; de la misma manera hacer un mejor uso de su capacidad tecnológica y de los recursos humanos.

Otra característica de la quinta etapa es que la influencia de las empresas en otros países empieza a ser tal, que las relaciones gubernamentales de las naciones deben ir orientadas ya no solo al cuidado de su país, si no que deben tener mayor relación entre los países para la creación de políticas que incluyen y afectan a más de una nación, y por supuesto, que sean correspondientes al mayor interés y beneficio común.

En términos generales, el IDP es idiosincrático y, por definición, específico de cada país, y sigue su propio camino, el cual está determinado por tres variables principales: 1) el grado y naturaleza de sus activos naturales y creados; 2) su

estrategia de desarrollo económico; y 3) el rol del gobierno (Dunning & Narula, 1996). Estos factores determinan esencialmente la naturaleza y el grado de los activos específicos de la empresa extranjera y la empresa local, funcionando dentro de un mismo territorio.

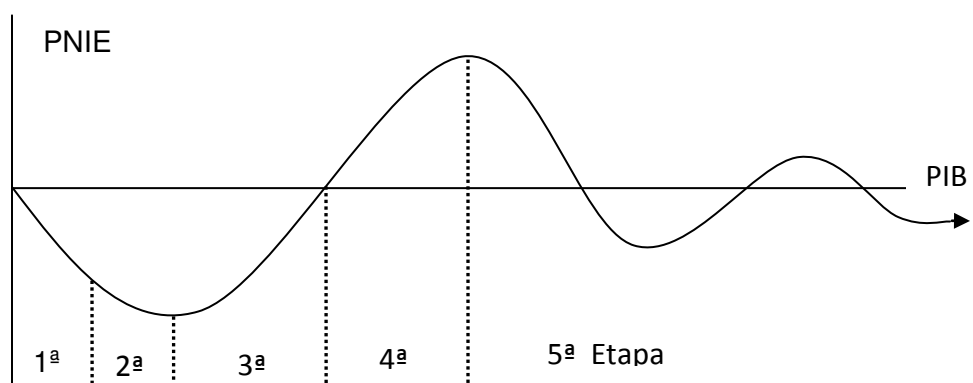
Dicho de otra manera, una combinación apropiada de las ventajas de la empresa y los países, es como hacer un círculo virtuoso para mejorar el desarrollo económico, donde cada ventaja impulsa a la otra. Una combinación inapropiada de tales ventajas es como dirigirse a un círculo vicioso, resultando en perjuicio del desarrollo económico (Bonaglia & Goldstein, 2006).

Como dato adicional, la relación que tiene la IED y el desarrollo de una entidad es muy fuerte, pero a su vez, está muy vinculada con el nivel de calidad de las instituciones de los países donde se destina IED.

Es también muy importante considerar que para que puedan aprovecharse al máximo los potenciales efectos favorables de la IED, en un área determinada, el lugar de destino debe poseer un cierto nivel de desarrollo (Dunning & Lundan, 2008), o como mínimo, recibir el tipo de inversión correspondiente a su nivel de desarrollo; y por supuesto, a sus características estructurales para poder absorber los potenciales beneficios y en este sentido, continuar con el desarrollo económico. Sin olvidar también que, mientras menor sea la distancia tecnológica entre países, mayor será la capacidad de absorción de beneficios (conocimientos, tecnología, habilidades, etc) del país receptor de IED (Dunning & Narula, 1996).

Gráfico 5

Diagrama de las Etapas del Investment Development Path.



Nota: Solo para propósitos ilustrativos. No está a escala. PNIED (Posición Neta de Inversión Extranjera Directa); PIB (Producto Interno Bruto) Fuente: Dunning y Narula, 1996.

1.2. POTENCIAL DEL MERCADO.

1.2.1. Tamaño del Mercado.

El tamaño del mercado se refiere al mercado potencial que se puede alcanzar al seleccionar un lugar determinado, particularmente aquel en el cual se invierte. En este sentido, es importante señalar que el PIB es por demás relevante. Incluso toma un mayor significado cuando la finalidad de la inversión es la búsqueda de nuevos mercados. Sin embargo, también es conveniente hacer la precisión de que en función de características propias, necesidades de la empresa, estrategias de crecimiento, entre muchas más; la nueva filial se estará realizando, ya sea buscando nuevos mercados, disminución de costos, acercamiento a nuevos mercados que no necesariamente satisfagan necesidades del lugar de la inversión, etc. (Alvarez, 2006).

Precisamente, una de las principales razones que motivan la generación de IED en una economía es la búsqueda de nuevos mercados. Así, es posible darse cuenta de que un factor importante y explicativo de la IED que busca nuevos mercados será entonces el tamaño del mercado donde se va a localizar la inversión; éste puede medirse por medio del ingreso total de una economía, que a su vez considera el tamaño de la población, el ingreso per cápita, así como la tasa

de crecimiento del PIB, para realizar una caracterización más precisa del mercado actual y su crecimiento. Estos son factores considerados como fundamentales en la atracción de IED para la generación de altas tasas de volúmenes de ventas y por consiguiente las respectivas utilidades (Mejía, 2005).

Es importante hacer la reflexión de que en los indicadores mencionados para la medición del tamaño del mercado cambian muy lentamente, así es que las tasas de crecimiento podrían presentar no mucho significado (Sucre R., 2002).

También existe un tipo de IED que busca el ingreso a nuevos mercados pero de una forma indirecta, por lo tanto, irá en el sentido de la búsqueda de economías con ventajas de localización geográfica, las cuales pueden ofrecer superioridades comerciales. Se hace referencia entonces a la inversión directa que quiere ingresar a un mercado más grande, por mencionar algún ejemplo, situarse en un país, y aprovechar los acuerdos comerciales que tiene, y ello le facilite el ingreso de sus productos/servicios a un tercer país. Tal es el caso de México, que algunas empresas extranjeras establecen IED con la finalidad de verse beneficiados por el TLCAN y realizar exportaciones a los países del norte de la frontera mexicana. (Esquivel & Larraín B., 2001).

Entonces el tamaño de mercado, en cierto modo, representa en diferente medida el grado de concentración de bienes, esto favorecerá a la atracción de IED. Los destinos que presenten un grado mayor de producto interno, ya sea por su desarrollo económico o por su elevada densidad de población, aumentarán sus probabilidades de ser tomados como candidatos serios a la hora de que algún empresario decida realizar inversión extranjera (Mogrojevo, 2005).

Viéndolo desde otro punto de referencia, de acuerdo al tipo de IED realizada (horizontal o vertical), será la importancia del mercado, por ejemplo para la IED horizontal, el tamaño del mercado receptor de la inversión extranjera es de gran relevancia para la realización de ventas locales más que para posibles

exportaciones. En este sentido, la atracción de IED estará en función de las ventas o producción consideradas por el inversionista, lo cual estará aproximado por los indicadores del tamaño del mercado y su crecimiento (generalmente relacionado con el PIB y su crecimiento, ingreso per cápita, la población y su crecimiento), en la economía considerada para realizar la inversión.

El tamaño del mercado muestra el potencial de demanda de las regiones y el grado de desarrollo económico. De acuerdo a esto, la idea principal del potencial del mercado es referida básicamente a la ventaja de ubicación de situarse en lugares con excelentes condiciones de acceso a los consumidores (Ramírez, 2002).

Así pues, la atracción de IED se puede motivar por varias razones, entre las cuales se menciona que, al aumentar el tamaño del mercado (inscripción a convenios mercantiles entre países), se favorece la generación de inversión de países que no son miembros de la región que creó el acuerdo, sin embargo, encuentran favorable un mercado significativamente grande como para poder explicar algunos de los motivos de la inversión. De la misma manera, también se ve beneficiada la inversión extranjera cuando se reducen las barreras limitantes entre los interesados (Hernán & Aguilar, 2004).

Finalmente, el PIB per cápita se considera como una variable que muestra el poder adquisitivo de la sociedad en la que se realiza una inversión. De tal manera que si se produce un crecimiento del PIB per cápita, se puede pensar en un lugar o una sociedad con un poder adquisitivo mayor y más propenso a recibir inversiones encaminadas a satisfacer las necesidades internas del mercado (García, 2001). En este sentido, el tamaño del mercado es muy relevante, y medido por las tasas de crecimiento determinará el grado con el cual se pueden explotar economías de escala en el futuro (Dunning J., 1980).

1.2.2. Apertura Comercial.

Los mercados externos permiten avanzar a través de las limitaciones de los mercados de origen de una empresa y con ello promover, motivar e incrementar la actividad productiva en relación a las empresas multinacionales. En este sentido, la apertura comercial genera las condiciones que favorecen la eficiencia de las empresas (Mejía, 2005).

De acuerdo a evidencia empírica, las empresas multinacionales crean comercio exterior, además en varias ocasiones las exportaciones son la ante sala a la generación de IED, por lo tanto se considera que el grado de comercio exterior puede influir en el nivel de internacionalización de las empresas (Durán & Úbeda, 2005).

La apertura comercial mide qué tan dentro de la economía mundial se encuentra un país, qué tanta pertenencia existe entre un país y el resto del mundo; así es que considera importante la relación que guarda la existencia de comercio internacional en el país de destino de la IED con el establecimiento de las empresas transnacionales (Mejía, 2005). Estará entonces tomando sus valores por la razón del comercio internacional total, que son las exportaciones más importaciones, con respecto del PIB. También será posible utilizar la recaudación de impuestos al comercio exterior, considerando que en la medida que incrementa el comercio exterior se recaudarán más impuestos derivados de esta actividad, lo cual se considerará como aumento de la apertura comercial.

Sin embargo, de acuerdo a lo anterior, podría esperarse tanto un incremento en la atracción de IED como un decremento; todo dependerá de los factores que estén motivando la generación de IED. De esta manera, si una inversión está buscando un mercado con barreras internacionales cerradas, o ve la oportunidad en una ubicación con poca o nula relación internacional (lo que le daría una amplia ventaja al ser el único o de los pocos productores en ese lugar), entonces, si aumenta la apertura comercial es posible que disminuyan los niveles de IED. Caso

contrario, si el estimulante de atracción de inversión extranjera es el acceso a mercados mayores de manera indirecta, entonces es de esperar que a medida que la apertura comercial aumente, los niveles de IED se verán incrementados. Dicho de otra manera, en la medida que suceda la integración de una nación a bloques regionales mayores, mostrará una relación directa con la atracción de IED.

En este sentido, la primera opción considera a la IED como un sustituto del comercio exterior, también se le conoce con el nombre de enfoque tradicional. En el caso de la segunda interpretación, considera más cierto grado de complementación entre el comercio y la inversión, esta es una interpretación más moderna (Esquivel & Larraín, 2001). Éstas son solo un par de razones por las cuales una empresa realizaría una inversión en el extranjero, sin embargo, aún cuando una empresa busque nuevos mercados, o satisfacer un mercado extranjero realizando inversión horizontal, existiendo un alto grado de apertura comercial, aún así la multinacional puede decidir establecerse en esa región para aprovechar los beneficios que se presentan; tal es el caso de las economías de aglomeración, generar economías de escala debido a estrategias de crecimiento o por seguir a la competencia, por mencionar algunas.

Las exportaciones son consideradas como un detonante del desarrollo y, en este sentido, un aumento en el grado de las exportaciones además de asegurar mayor desarrollo en la economía, aumenta la confianza en el país motivando al inversor extranjero a invertir en esta ubicación (Sucre R., 2002). De la misma manera, con el ingreso a los mercados externos, se pueden superar las limitantes del mercado interno; por tanto, la apertura comercial juega un papel muy importante y ayuda a favorecer la eficiencia de las empresas. Desde esta perspectiva, el nivel de apertura comercial de un país con respecto al comercio internacional, es un aspecto relevante en la decisión de invertir.

De acuerdo a la apertura comercial, la ausencia de limitantes o barreras al comercio (aranceles, cuotas, regulaciones locales, etc.), para lograr llegar a más mercados, beneficia de manera particular las atracciones de las multinacionales que siguen una política de exportación mediante un tercero o un intermediario, básicamente se hace referencia a aquellas empresas multinacionales que buscan una plataforma para realizar exportaciones y con ello llegar a nuevos mercados; es decir, aumentar el mercado para su producto, o bien, buscan aprovechar un recurso limitado o nulo en su ubicación original y explotarlo en el país donde se realice la IED, para con ello disminuir, o en su caso, eliminar la necesidad de exportación de insumos.

Es posible también que quiera realizar IED en la ubicación del mercado donde se destinan las exportaciones para eliminar los costos de exportación.

Por otro lado, y como ya se ha mencionado, en algunas ocasiones las empresas multinacionales se verán favorecidas por el bajo grado de apertura comercial; es decir, a mayor número de barreras comerciales del país destino, mayores serán las utilidades de la multinacional ubicando su empresa en ese país para generar el producto terminado en esa ubicación, en vez de exportarlo (Canals & Noguer, 2007).

En el sentido descrito, cuando la estrategia que sigue una empresa multinacional para establecer su capital en una localización extranjera busca el abastecimiento de dicho mercado, guardará una relación inversa entre el grado de apertura y la entrada de los flujos de IED, de esta manera las barreras comerciales serán un motivador para la atracción de inversión en el nuevo mercado, lo cual en el Paradigma Ecléctico de Dunning se entenderá como una ventaja de localización.

En el caso contrario, cuando la empresa multinacional busca la internacionalización utilizando el país extranjero como un medio para satisfacer un

tercer mercado en la región, esto significa que si el grado de apertura comercial es alto, los flujos de IED incrementan.

Como se puede observar, el efecto de la relación de la IED y la apertura del comercio se puede presentar en dos sentidos, y para un estudio particular se recomienda hacer la distinción del sector en cuestión, pues este será una condición importante en dicha relación (García, 2001).

Así es que, en el caso de que la IED sea vertical, y de acuerdo a la apertura comercial, el comercio será complementario; es decir, que la estructura industrial sea vertical y en ese mismo orden la empresa local esté buscando situar parte de su proceso productivo en la nueva ubicación.

Por su parte, cuando la IED está generando una organización industrial horizontal, estrictamente filiales en alguna ubicación extranjera que generen los mismos productos del país originario, se estará hablando entonces de un comercio sustituto. Sin embargo, cabe realizar la afirmación de que estos tipos tendrán sus excepciones (Mogrojevo, 2005).

En definitiva, se establece que el grado de apertura comercial impacta sobre la localización de las empresas multinacionales debido a que aumenta el mercado al cual estas empresas pueden tener acceso y podrán abastecer (Ramírez, 2002), ampliando las probabilidades de seleccionar una localización específica para el establecimiento de la inversión extranjera, es decir, dotando de mejores condiciones y ventajas de localización a un país en particular, creando esto un proceso de causalidad acumulativa.

1.3. FACTORES DE PRODUCCIÓN.

1.3.1. Fuerza Laboral.

Los costos laborales forman parte de las ventajas de localización del país destino, ya que hacen que una región determinada sea más atractiva para el establecimiento de empresas multinacionales, y como es de esperar, se puede medir utilizando la información que se refiere a los costos de mano de obra. De esta manera, la relación que guarda la IED con los costos laborales, es la siguiente: en la medida que aumentan los costos de mano de obra, disminuirán los flujos de IED en un lugar determinado. Sin embargo, esto sucede en algunas ocasiones, y en otras tantas, esta relación es lo opuesto, es decir, mientras mayores son los costos de producción, mayor será la atracción de IED, lo cual significa nuevamente una ventaja de localización, en la medida en que esto se encuentre relacionado con la importancia del grado de preparación o calificación de la mano de obra y mayor poder adquisitivo (este último indicando un mercado mayor); por tanto estas situaciones pueden ser percibidas por la empresa que va a realizar la inversión como una ventaja (Alvarez, 2006).

De acuerdo a Esquivel & Larraín, (2001), el tipo de inversión que solo busca disminuir los costos aprovechando la mano de obra barata, explica que países desarrollados establezcan sus multinacionales en países con gran capacidad de mano de obra poco calificada; tal es el caso de algunas empresas norteamericanas que realizan IED en México.

Por otra parte, en el caso de la inversión que busca una productividad laboral relativamente alta por un mayor grado de eficiencia, será necesario un nivel relativamente calificado de la mano de obra y generalmente este tipo de IED es más especializada.

La facilidad para acceder a la mano de obra no siempre resulta suficiente para captar mayores flujos de IED, en el caso de una empresa multinacional que busca mano de obra barata, en costos iguales de la fuerza laboral, el destino

seleccionado será aquel en el cual los trabajadores presenten mejor grado de calificación (Canals & Noguer, 2007).

En algunas ocasiones, la IED a realizar busca la eficiencia a través de la disminución de los costos de producción, lo cual sugiere la búsqueda y establecimiento de la IED en zonas que pueda tener acceso a ciertos insumos a costos más bajos. Esta es la situación de las zonas donde existe gran cantidad de mano de obra y los costos salariales son bajos. En otras ocasiones también se buscan no solo costos baratos de mano de obra sino una alta productividad por la eficiencia de los trabajadores.

La fuerza laboral es medida de acuerdo al nivel de educación de la mano de obra, por la remuneración salarial, el número de investigadores, el gasto destinado a investigación y desarrollo, y la cantidad de patentes solicitadas. Una explicación para la IED en los países en desarrollo es que, cuando una empresa está en su madurez, de acuerdo a su ciclo de vida, una de sus prioridades serán los costos; de tal forma que la empresa, o una parte de la producción, puede ser localizada en algún mercado extranjero que presente costos laborales bajos (Vernon, 1966). Los costos de mano de obra se han considerado, de manera tradicional, como una ventaja de localización, de acuerdo a Dunning; ésta va a influir en la toma de decisión acerca de la elección de un destino geográfico por parte del inversionista. Por supuesto, la condición será que no afecte su productividad, al contrario, que se vea incrementada, lo cual indica que la selección de un destino para establecer una empresa multinacional, debe tomar en cuenta una serie de variables. Por ejemplo, de acuerdo a Egea y López (1991), mencionan que la IED orientada a la fuerza laboral barata va dirigida a sectores que tienen actividades de exportación, intensivos en trabajos que no necesitan alto grado de calificación; estos productos están en una etapa de madurez, en la cual, una ventaja competitiva son los costos de la mano de obra y es necesario mantenerla.

No obstante, habiendo mencionado lo anterior, acerca de la relación tradicional de la IED y los costos de la fuerza laboral, se puede esperar una concordancia contraria a lo indicado; es decir, que a mayores costos laborales, mayor sea la cantidad de IED que se atraiga, lo cual podría significar que salarios altos están vinculados con altos niveles de calificación de la mano de obra.

De acuerdo a la gran relación implícita que tienen los costos laborales con la calificación de la fuerza laboral, es necesario hacer una breve mención; en el caso de la búsqueda de activos estratégicos especializados, se puede citar el ejemplo de la mano de obra calificada, es decir, el nivel de educación, preparación, conocimiento de habilidades específicas, adiestramiento de la fuerza laboral (Esquivel & Larraín, 2001). Cuando una ubicación tiene este tipo de características en su fuerza laboral, estarán representando ventajas de localización. El nivel de preparación de la mano de obra proporciona una mayor habilidad para la adquisición de nuevas prácticas por parte de los trabajadores y crea la posibilidad de aumentar la productividad y la calidad de la producción; situaciones que benefician para el posicionamiento de la empresa y sus productos en el mercado. Por tanto, las regiones que cuentan con mano de obra calificada son preferidas por las multinacionales para generar IED.

En esta parte de la calificación del capital humano, para establecer la IED, puede ser que debido a las características de la empresa multinacional, o de la inversión propia, esté buscando y le sea necesaria mano de obra calificada. De manera contraria, puede existir otro tipo de inversión orientada a producciones con poco valor agregado y necesita una fuerza laboral poco calificada y que sea barata.

Por último, es posible observar que la literatura ha considerado que mientras mayores sean los costos laborales, menor será la IED; es decir, los costos laborales altos inhiben la decisión de realizar IED. No obstante, y a pesar de que los costos laborales son importantes determinantes en los estudios de IED, la relación entre estas dos variables es ambigua; mientras que en algunas ocasiones

guardan una relación positiva, en otras tienen una relación negativa y en otras tantas no tiene significado alguno (Ramírez, 2002).

En el caso que los altos costos laborales atraigan mayor cantidad de IED, es muy posible que se deba a una relación con el nivel de calificación de la mano de obra, es decir que mientras mayores y mejores sean los conocimientos y habilidades del capital humano de una región en particular, en ese sentido también será la influencia en la atracción de IED.

Definitivamente, la información de la fuerza laboral, será un factor de gran importancia a la hora que una empresa va a determinar un lugar en particular en el extranjero para realizar una inversión.

1.3.2. Infraestructura.

La infraestructura disponible es una parte importante en la atracción de la IED, situación que considerará mucho el inversionista y beneficiará al lugar de destino para la atracción de mayor cantidad de inversión. En alguna empresa, de acuerdo a su actividad, incluso puede resultar una situación fundamental.

Dentro de la infraestructura se puede contar a los puertos, carreteras, aeropuertos, ferrocarriles, plantas productoras de electricidad, servicios públicos, comunicaciones, entre otras. Y una buena medida para ello es el gasto que se destina para la infraestructura. De esta manera, mejoras en las características y condiciones de infraestructura de un país, o una economía, es coherente considerar efectos favorables para la atracción de IED (Esquivel & Larraín, 2001).

Pero para que puedan desarrollarse mejoras en las condiciones de infraestructura es necesario que la economía en cuestión tenga programas y presupuestos designados para estos fines, o bien, considerar programas financieros de incentivos para la construcción de infraestructura necesaria para la nueva

inversión. No obstante, es deseable que la empresa multinacional cuente con al menos las condiciones mínimas para iniciar actividades.

No solo es importante la cantidad de infraestructura, sino también la calidad de las infraestructuras disponibles (puertos, carreteras, aeropuertos, energéticas, información y comunicación) en una entidad, ya que éstas aumentan la capacidad de atracción de inversión extranjera, beneficiando las ventajas de localización del país de destino respecto a la inversión que realiza una empresa multinacional (Canals & Noguer, 2007). Ahora bien, la importancia de la infraestructura del país receptor de IED aumenta cuando se considera que no es una situación natural que se puede encontrar en cualquier espacio territorial; no obstante, la infraestructura de un lugar, será específica de las empresas multinacionales que requieran de esas ventajas de localización.

La infraestructura participa de manera importante en la actividad industrial, directa o indirectamente, provee las condiciones para el transporte de materias primas y producto terminado y/o semiterminado, facilita el traslado de los trabajadores, refiriéndose tal vez a carreteras, aeropuertos y puertos marítimos, principalmente. Muchas empresas extranjeras necesitan de infraestructura en común y general para el ejercicio diario de sus labores (electricidad, agua, drenaje, telecomunicaciones, etc.), aunque dependiendo de la actividad productiva de la multinacional, es posible que muestren intereses específicos en cierto tipo de infraestructura (Mejía, 2005).

La relación que se puede esperar entre la calidad, el grado de infraestructura y la IED, está prácticamente implícita, pues la razón lleva a definir una influencia directa en el sentido de atracción de IED (Ramírez, 2002). Así, el grado de las infraestructuras en una región, forma parte decisiva para la localización de IED; ésta provee las condiciones para el buen funcionamiento de las actividades económicas, llámese consumo o producción.

1.4. FACTORES INSTITUCIONALES.

Como ya se ha visto, el tamaño del mercado y el grado de integración global de la economía de destino de la IED, explican una parte significativa de la variación de ésta. Sin embargo, los factores institucionales relacionados con la toma de decisiones de inversión fortalecen las ventajas de localización y ayudan a que un país se vuelva más atractivo para futuras inversiones.

De esta manera se puede considerar a los factores institucionales como aquellos que van a permitir la realización de negocios, de esto se desprende la importancia que tiene este apartado.

Las instituciones son el instrumento de control que dirigen el comportamiento de los participantes, a los cuales provee de estructuras para incidir en sus transacciones (Velastegui, 2007). De manera muy concreta se involucran las dimensiones de seguridad social, estabilidad laboral y calidad institucional, las cuales están perfectamente vinculadas con la importancia que tienen en este estudio.

Para dar mayor fuerza a la importancia de los factores institucionales, es menester mencionar el Informe sobre el Desarrollo Mundial realizado por el BM en el 2005; el cual indica que el gran crecimiento del PIB en China, India y Uganda, es promovido por el mejoramiento de la calidad de las instituciones de dichos países, disminuyendo la incertidumbre en el proceso de toma de decisiones a la hora de realizar inversiones por extranjeros.

La generación de un entorno institucional más favorable para un buen desempeño de la actividad empresarial, donde se contemplen, por ejemplo, altos niveles de estabilidad política, tendrán un impacto en la mejoría de las características favorables para la atracción de IED. Por su parte, los efectos negativos de deficiencias en las características institucionales de los organismos gubernamentales de una sociedad, impactan incluso en costos adicionales en las

empresas multinacionales, generando con ello cierto grado de disminución de su competitividad.

De tal suerte que, para que una empresa multinacional invierta en un área determinada, ésta debe presentar cierto grado de desarrollo institucional que asegure el buen funcionamiento de la IED. Para llegar a ello, existe una interacción dinámica entre las multinacionales y los gobiernos, la cual contribuye a la generación de políticas orientadas a la atracción de IED (Durán, 2000).

Dentro del estudio de este tema se encuentra la Teoría Institucional, la cual enfatiza la influencia de los sistemas alrededor de las organizaciones, que dan forma al comportamiento de una organización y a la toma de decisiones. Las actividades de las instituciones en una economía deben estar orientadas en el sentido de disminuir los trámites y costos de información reduciendo la incertidumbre y generando una estructura estable que facilite las interacciones. La Teoría Institucional en la literatura de la administración estratégica, sugiere que las instituciones proveen las reglas del juego y estructura las interacciones en las sociedades, y postula que las acciones de la organización estarán íntimamente relacionadas con estas reglas (Treviño & Mixon, 2004).

De esta forma, los gerentes de una empresa deben estar interesados, no solo en la variación de la estructura institucional de los países en un sentido estático, sino también a través del tiempo, ya que los inversionistas necesitan entender no solo la estructura institucional actual y su estabilidad a través del tiempo, sino también parte de su probable evolución. Así, la evolución institucional puede reducir directamente la incertidumbre sobre el futuro régimen político y dar a los inversionistas herramientas para la toma de decisiones en presencia de eventos arbitrarios o caprichosos.

De acuerdo a Henisz (2000), hay otros canales que llevan al desarrollo de las estructuras institucionales para aumentar los logros políticos favorables; éstos

incluyen el fomento al desarrollo de una prensa fuerte e independiente, un mejoramiento en la habilidad y eficiencia de provisión de bienes públicos, reducción de las posibilidades de corrupción a través de un mejor monitoreo y aplicación de normas, políticas económicas mucho más estables o predecibles y desarrollo de los mercados financieros.

La evidencia indica que un mayor nivel de institucionalidad en la economía promueve el crecimiento de las naciones, y el grado de apertura de un país a mercados mundiales de capitales, favorece al crecimiento económico de los países, siempre y cuando posean buenas instituciones. Por su parte, en países con instituciones débiles, la apertura financiera actúa de manera negativa en el crecimiento económico.

En este sentido, mientras mejores sean los niveles de institucionalidad en un país, el impacto de una apertura comercial será mayor también. Es decir, el impacto que tiene la apertura comercial en el crecimiento económico de un país será mayor en la medida que se mejore la calidad de las instituciones de los países. En aquellos países, donde sean débiles sus índices de institucionalidad, un incremento en la apertura comercial tendrá efectos negativos en el crecimiento de su economía. De acuerdo a esto, se verán más favorecidas las naciones con ingresos medios.

En el caso de países industrializados, este efecto no presenta el mismo crecimiento económico que en los países en desarrollo; en realidad es muy poca la diferencia, debido a que sus mercados financieros ya están bien definidos y estables, en consecuencia, sus instituciones presentarán valores altos y constantes a través del tiempo (Calderón & Fuentes, 2005).

En Flores & Aguilera, 2007, se realiza una investigación en la que incluso los países estarán buscando semejanzas en sus políticas institucionales, lo que les dará mayor seguridad para efectuar la toma de decisión y realizar la inversión en el país extranjero. Se sugiere que una empresa multinacional intentará disminuir la

incertidumbre, expandiéndose en países que compartan similitudes institucionales, concluyendo que el aumento de la experiencia de la empresa multinacional, el aumento de conocimiento y en general la exposición a diferentes ambientes institucionales, aumenta la propensión a la internacionalización con menores riesgos.

Parte de las razones por las que las economías menos desarrolladas no pueden beneficiarse del comercio internacional es que en países con instituciones políticas débiles o no democráticas, la liberalización del comercio puede guiar a políticas peores y a instituciones económicas también peores. La razón es sencilla: en una economía cerrada, los grupos que mantienen el poder político está restringido en el grado que pueden favorecer políticas restrictivas ineficientes (Segura, 2006).

Sin embargo, el grado del significado de los factores institucionales es muy alto, de acuerdo a Bénassy, Coupet, & Mayer (2005), sugieren que, el paso de un nivel bajo de calidad institucional a uno alto, puede tener un gran impacto, tanto como de pronto convertirse en vecino de un país fuerte.

El impacto de la variable institucional es estadísticamente significativa y económicamente muy importante. Usando el corolario de la variable de Kaufmann, una mejora en la calidad institucional resulta en incrementos en la IED. Este resultado sugiere que los países que quieran atraer IED lo lograrán trabajando para mejorar la calidad de sus instituciones, una estrategia que además, generará otras externalidades positivas (Stein & Daude, 2001).

En el caso de los países en vías de desarrollo, para atraer IED, deben reforzar los sistemas de ubicación de capital con reglas y regulaciones estrictas y transparentes. Al mismo tiempo que, no se debe ejercer un control excesivo sobre las transacciones, tales como los controles en los tipos de las tasas de cambio y/o repatriación o restricciones a las propiedades extranjeras (Treviño & Mixon, 2004).

Para el adecuado funcionamiento de los mercados no es suficiente la liberalización y la privatización; se requiere también, entre otras cosas, una apropiada regulación del sistema, ejecución de leyes efectivas y servicios públicos. Así, una burocracia excesiva, retraso en las privatizaciones, reglas poco claras y arbitrariamente forzadas, carecer de diálogo entre las partes interesadas y relaciones industriales insatisfactorias, pueden contribuir a la creación de fuertes barreras a la inversión aún cuando el propósito de la IED sea el de la búsqueda de nuevos mercados.

La diferencia en el grado de predictibilidad del marco institucional puede explicar, en un grado significativo, las diferencias en la IED en economías en transición (Pournarakis & Varsakelis, 2004).

Resumiendo, las instituciones favorecen el crecimiento de la productividad; además, se supone que las buenas instituciones ejercen su influencia positiva en el desarrollo a través del fomento de la inversión en general, lo cual disminuye la incertidumbre y aumenta las tasas de retorno esperado (Bénassy-Quéré, Coupet, & Mayer, 2005). La independencia del sistema judicial, la permanencia de la seguridad social, en algunos casos conocida también como Estado de Derecho, la estabilidad laboral, el trato de la gente bajo esquemas igualitarios, y otros temas relacionados con la corrupción, burocracia y el narcotráfico, pueden influenciar significativamente las decisiones de una empresa para ingresar a un nuevo mercado.

1.4.1. Seguridad Social.

Esta medida se refiere a la confianza que se les provee a los habitantes de una sociedad en materia de salud y seguridad pública. Considera aspectos tales como el gasto destinado a salud y seguridad pública.

Un buen funcionamiento de los departamentos relacionados con la seguridad social, entre ellos los cuerpos de policías en general, garantizan la seguridad y el

orden requerido para el correcto accionar de las sociedades en su conjunto (Mejía, 2005).

1.4.2. Estabilidad Laboral.

La estabilidad laboral estará representada por la cantidad de eventos que ponen en riesgo, o simplemente alteran el orden normal de los órganos productivos. Incluso, algunos de estos hechos, tienden a generar períodos de interrupción de actividades económicas que afectan a las cadenas productivas y que, en algunos otros casos llevan a cambios de políticas e incluso de representantes gubernamentales.

La calificación de la estabilidad laboral refleja gran cantidad de situaciones durante el período de estudio, que puede influenciar la decisión de realizar IED.

Esta situación es un marco de referencia que toman en consideración los inversionistas extranjeros, ya que dicta la relación entre instancias políticas y la sociedad; situación por de más importante en la interacción de los involucrados para la toma de decisiones respecto a la localización de una empresa extranjera. De presentarse acciones, tales como desconfianza de la sociedad, inestabilidad laboral, altas tasas de corrupción, etc., es de esperar un mal término empresarial (Mogrovejo, 2005).

Existen un gran número de razones por las cuales un país es candidato serio para la atracción de IED, incluso en función del objetivo estratégico de la empresa multinacional; no obstante, la estabilidad laboral de un país es una ventaja de localización independiente del motivo que tenga la multinacional (Canals & Noguera, 2007).

En general, países que certifican una estabilidad laboral, un adecuado marco legal, bajos niveles burocráticos (pocos trámites gubernamentales) y bajos índices de corrupción, verán aumentada la atracción de nuevas inversiones extranjeras, y

por supuesto, las instituciones serán beneficiadas en ese mismo orden (Canals & Noguer, 2007). Por ello, para países que reciben relativamente altos flujos de IED, las percepciones de la estabilidad laboral tienen una influencia significativa sobre los flujos de este tipo de inversión (Singh & Jun, 1995), ya que la permanencia de la estabilidad contribuye a la continua captación de IED.

En este mismo tenor, una adecuada definición de las actividades de las instituciones gubernamentales y el correcto cumplimiento de estas tareas, son partes elementales para la provechosa interacción entre los inversionistas extranjeros y las organizaciones dictaminadoras de normas institucionales (Mejía, 2005).

1.4.3. Calidad Institucional.

Es claro que la IED, en décadas anteriores, ha ido incrementando, así como también el interés por el estudio de este fenómeno. En el caso de las economías en desarrollo este comportamiento de igual manera se ha presentado. En este sentido, el interés de académicos por estudiar la relación entre las instituciones y la IED ha tenido bastante aceptación.

De manera clara y precisa, literatura existente establece que las instituciones afectan la localización de empresas extranjeras. Es decir, la localización de IED es, en cierta medida, influenciada o afectada por el medio ambiente institucional del país de destino de la inversión (Blonigen B. , 2005).

En términos de Dunning, el buen funcionamiento de las instituciones del país de destino de la inversión extranjera estará formando parte de las ventajas de localización. En este sentido, los inversionistas tendrán particular interés en medios institucionales que protejan el derecho de propiedad y tengan un marco legislativo fuerte y confiable. Caso contrario, que representa el peor de los escenarios para los inversionistas extranjeros, es el riesgo de expropiación (Asiedu, Jin, & Nandwa, 2009).

Bajo este entendido, las violaciones en los derechos de propiedad y en los contratos pueden desalentar la atracción de IED. Por su parte, las instituciones que protegen los derechos de propiedad y fortalecen el adecuado cumplimiento de las leyes impacta de manera positiva al crecimiento económico y esto tiene un efecto indirecto (también positivo) sobre la atracción de IED (Acemoglu, Johnson, & Robinson, 2001).

En el caso de la corrupción, ésta genera incertidumbre y costos adicionales al de la inversión, ya que un lugar con deficiencia en su marco institucional permite la infracción y, en su caso, el incumplimiento de contratos o convenios. Por tanto, la corrupción tendrá un efecto negativo en la atracción de IED (Egger & Winner, 2006).

De acuerdo con Benassy-Quere, Coupet, & Mayer (2007), algunas razones por las cuáles la calidad institucional puede atraer mayores flujos de IED son las siguientes: buenas prácticas de gobernanza generan perspectivas de productividad, lo cual es un atractivo para el inversionista extranjero. Otra razón es porque niveles institucionales débiles pueden generar costos adicionales para la IED. Una razón más es porque la IED es muy vulnerable a cualquier tipo de incertidumbre, incluyendo la deficiencia gubernamental del país al cual se dirigirá la IED, a cambios políticos arbitrarios, a una débil aplicación de los derechos de propiedad y, en general, a la debilidad del sistema legal.

Estudios empíricos han encontrado que la reducción del riesgo político, cumplimiento de las leyes, estabilidad gubernamental, compromiso político y control de la corrupción afectan en un sentido positivo a la atracción de IED. La democracia, derechos humanos y derechos laborales también pueden tener un impacto favorable sobre el ingreso de IED (Knutsen, Rygh, & Hveem, 2011).

Como indicador de la Calidad Institucional en esta investigación se utilizan los ingresos por impuestos (debido a la disponibilidad de información). Esto va en el

sentido de que un incremento en la recaudación fiscal significa mejores prácticas para concentrar estos ingresos, favorecido por supuesto por mejores controles y confianza de los contribuyentes. Lo anterior también estará impactando en la asignación de recursos económicos a los distintos organismos gubernamentales, los cuales, teóricamente, estarán cumpliendo con normativas más estrictas, claras y precisas para ejercer los recursos asignados.

CAPÍTULO 2. OTROS FACTORES QUE INTERVIENEN EN LA ATRACCIÓN DE IED.

De acuerdo a información literaria revisada, los factores que afectan a la atracción de IED, en una región en particular, son muy diversos. No obstante, dado que esta investigación se realiza a nivel de entidades federativas, únicamente se utilizarán el Potencial del Mercado, Factores de Producción y Factores Institucionales. Lo anterior atiende a que otras variables serían utilizables en estudios donde sea necesario realizar comparaciones a nivel de naciones.

Sin embargo, y para fines de marco teórico, a continuación se incluyen algunos otros factores que también son importantes para la atracción de IED, particularmente cuando se realizan comparaciones entre países, situación que no se contempla en esta investigación.

2.1. POLÍTICA ECONÓMICA.

Los factores de política económica muestran la estabilidad y confianza de la sociedad para emprender negocios, así como su competitividad (Mejía, 2005), desde un punto de vista económico. Esta variable se utiliza como medida de la estabilidad ó inestabilidad económica del “lugar” en el que se invierte, para lo cual es necesario emplear referencias que indiquen los valores de la inflación, tipo de cambio, tasas de interés, tasas de inflación. Por lo tanto, una mejoría en la estabilidad económica y menor incertidumbre en este respecto, pueden hacer más atractivo a un país y estimular la atracción de IED.

De este modo, un medio ambiente económico estable, finanzas públicas sanas y un régimen cambiario también estable y sano, son fundamentales para la motivación de flujos de IED.

2.2. ESTABILIDAD ECONÓMICA.

La estabilidad en el tipo de cambio de un país, representa el grado de su competitividad internacional. Hablando específicamente en referencia a la IED, para quienes han realizado algún tipo de esta inversión en un país determinado y para aquellos que consideren la opción de realizar IED, el tipo de cambio es muy importante para la toma de decisiones y selección de localización de una empresa.

La volatilidad del tipo de cambio afecta las decisiones de inversión, lo cual identifica una relación significativa entre los flujos de IED y la estabilidad del tipo de cambio.

En esta misma dirección, la inflación es parte de la representación de la estabilidad económica, ya que, tanto productores como consumidores, desean que los precios de los artículos que necesitan sean estables y no tengan variaciones, o lo menor posible (Sucre R., 2002).

Algunos países, para frenar la inflación y mantener la estabilidad macroeconómica (República Checa, Hungría, Polonia), han introducido programas basados en la estabilización de los tipos de cambio. La disminución gradual de la inflación viene acompañada por una importante apreciación del tipo de cambio real (caso de Hungría, República Checa, Polonia y Eslovenia), aspecto que se generaliza para todas las economías en transición. Un componente de la apreciación de esta tendencia puede ser considerado como un fenómeno de equilibrio, de los efectos de la inflación y el tipo de cambio real en una fase de recuperación. Sin embargo, también se presenta un proceso dinámico que relaciona de manera muy fuerte al tipo de cambio y la inflación (Coricelli, Jazbec, & Masten, 2004).

Existen fuerzas macroeconómicas comunes que influyen, tanto a la tasa de cambio como el volumen de ventas, en las subsidiarias extranjeras. Estas fuerzas pueden incluir el crecimiento de la productividad o cualquier cantidad de variables

no observables que rigen el valor del mercado internacional. La tasa de cambio es una función de la relación del suministro de dinero local y extranjero.

Algunos autores proponen que las variaciones del tipo de cambio pueden promover la inversión extranjera, afirmando que es un sustituto para el comercio cuando las tarifas u otras barreras impiden el libre flujo de bienes.

Asumiendo que las fluctuaciones de la tasa de cambio son exógenas, las empresas multinacionales, pueden tomar ventaja de ellas desplazando la producción a los países donde el valor de la moneda local genera que los costos de los insumos parezcan más baratos.

Sin embargo, existen modelos teóricos que predicen que la incertidumbre en el tipo de cambio también estaría suprimiendo la inversión extranjera. Estos argumentos afirman que las fluctuaciones impredecibles en la tasa de cambio producen incertidumbre tanto a los costos de producción como a los ingresos de las operaciones extranjeras, disminuyendo el potencial para invertir (Russ, 2007).

Consideraciones teóricas basadas en una riqueza relativa y efectos en los relativos costos laborales, sugieren que una mayor fuerza en la moneda del país receptor de la inversión puede desalentar la atracción de este tipo de financiación externa (Alba, Wang, & Park, 2009).

Literatura existente ha encontrado, de manera general, un efecto positivo de la depreciación de la moneda sobre la entrada de IED. En particular, los inversionistas extranjeros en mercados emergentes, responden a la tasa de cambio: la devaluación atrae IED (por una reducción del precio de los activos extranjeros), sin embargo, una devaluación esperada pospone la IED.

Por su parte, también una elevada fuerza de la moneda local incrementa la generación de inversión extranjera.

Otras explicaciones tratan este fenómeno, estrictamente como un efecto de la ubicación de la IED, dado que se dirige a países en los cuales su moneda es débil y la cantidad de la moneda extranjera puede comprar mayor cantidad de activos.

Sin embargo, frecuentemente influyen otras situaciones, incluso dependiendo de los objetivos de la empresa multinacional será la relación que guarden con las tasas de cambio. Es decir, si una empresa está interesada en bajos costos de producción (orientada a la exportación), o si está interesada en las ventas locales (orientada a la búsqueda de nuevos mercados).

Bajo estas circunstancias, no está clara ni definida la relación mencionada; será necesario detallar la información de las actividades de la empresa para poder realizar un estudio más preciso (Morrissey & Udomkerdmogkol, 2008).

La volatilidad de la tasa de cambio crea oportunidades para la empresa multinacional para trasladar su producción a ubicaciones de mejor costo. La alta volatilidad incrementa la opción de valor de la IED y puede estimular nuevas inversiones (Hongmo & Hearvey, 2000). En este sentido, una depreciación de la moneda aumenta la posición de bienestar relativo de los extranjeros y además disminuye los costos relativos de capital. Esto permite ofertar de manera más agresiva sus bienes (Froot & Stein, 1991).

Para ser favorecido por la variación de las tasas de cambio, primero es necesario presentar inflaciones bajas y estables. El impacto del tipo de cambio disminuye en la medida en que la inflación desciende. Así que, el grado de impacto del tipo de cambio, depende del comportamiento de la inflación; es decir, el impacto del tipo de cambio se debilita en la medida en que disminuye la inflación.

Cuando un país genera condiciones donde prevalezcan niveles bajos y estables de inflación, aumentan las probabilidades de alcanzar las metas de inflación establecidas por los responsables, y en consecuencia resulten menos afectadas

por las variaciones cambiarias de corto plazo. La confianza en una política monetaria, para contar con mercados competitivos, son aspectos fundamentales en la atracción de inversiones (Baqueiro, Díaz, & Torres, 2004).

2.3. POLÍTICAS DE INCENTIVOS.

Las políticas de incentivos hacen que un país o una localidad sea más atractivo que otro, por la acción de las políticas activas e integradas. Los incentivos tendrán razón de ser, teóricamente, en la medida que logren la eliminación de fallas de mercado y generen beneficios al país, sin permitir que los costos sean mayores que los beneficios sociales (CEPAL, 2006). De acuerdo a estudios de la UNCTAD, las políticas de incentivos creadas por los gobiernos para la atracción de IED, parecen no tener el impacto deseado; aunado a esto, es muy complicado hacer la cuantificación de estas políticas, y es menester tener cuidado, ya que algunos incentivos para la atracción de la inversión es posible que estén ya incluidos en otras variables que expliquen los comportamientos del fenómeno que se está tratando, tal es el caso del relajamiento del régimen comercial (Sucre R., 2002). Sin embargo, los índices de mayor influencia en esta variable, son los relacionados con los incentivos fiscales y financieros.

Las políticas de incentivos se relacionan frecuentemente con situaciones que, potencialmente, pueden estar dando lugar a problemas de recaudación tributaria o exceso de subsidios, que eventualmente pueden significar costos muy altos para los gobiernos. Básicamente, tanto los incentivos fiscales como los financieros, representan preferencias a favor de las empresas extranjeras, lo cual genera cierto grado de descontrol y controversia. En estos casos, las funciones gubernamentales son significativamente menos reguladas y normadas, de esto se desprende un potencial aumento en la corrupción de estas actividades.

Sin embargo, en relación a la política de promoción, su práctica se realiza en un ambiente de mayor neutralidad para los interesados (Esquivel & Larraín, 2001). Este tema se ha vuelto más crucial en países en vías de desarrollo, en donde las

limitantes del presupuesto y corrupción son ciertamente más severas que en países industrializados o desarrollados.

También es importante tener mucho cuidado con las políticas de incentivos para no descuidar a algunos y favorecer a otros. En el caso de China (Huang, 2004), más allá del desarrollo de las demandas de esta economía, existe una regla basada en un ambiente de competencia abierta para todas las empresas, tanto domésticas como extranjeras. En este sentido, es importante la eliminación de preferencias para inversionistas extranjeros para que los empresarios locales puedan competir en igualdad de condiciones.

La asignación de las políticas de incentivos, no en todos los casos se deben utilizar ya que pueden llegar a tener impactos negativos en la recaudación de los gobiernos, en su afán por conseguir la atracción de empresas extranjeras. No obstante, el estudio profundo del tema de la política de incentivos es complicado, pues estos beneficios son particulares para cada caso y, eventualmente, la transparencia de las negociaciones no es suficiente, en el sentido de permitir el acceso a ese tipo de información; de tal suerte que no se puede estandarizar este tipo de información y menos concentrarla. Por tanto, difícilmente puede obtenerse y, en esta medida, dificulta su estudio (Stein & Daude, 2001).

Dentro de los incentivos fiscales se pueden incluir las tasas impositivas preferenciales y subsidios a capital. Los incentivos financieros incluyen factores tales como subvenciones gubernamentales y subsidios, garantías de préstamos, préstamos preferenciales y equidad en la participación del gobierno en inversiones de alto riesgo. Estas medidas, muchas veces están en función de la escala de las actividades de la inversión y de las actividades propias de los planes de ingreso de inversiones que se realicen.

Como se ha indicado, la medición de este tipo de beneficios es muy complicada, ya que difícilmente se puede obtener este tipo de información detallada. Alguna

información definitivamente sí se tiene contabilizada; sin embargo, su utilización es compleja dados los costos sociales invisibles de muchos incentivos para la inversión. Aunado a ello, las subvenciones se asignan de manera discrecional, y en algunos casos, el valor de los incentivos financieros y fiscales asignados va a depender de la rentabilidad de la inversión (Hubert & Pain, 2002).

Para que pueda existir una adecuada aplicación de las políticas de incentivos, se deben fijar las reglas para disciplinar dichas políticas y no perderse en el camino. En este respecto, la UE pone especial atención en el desarrollo de este marco regulatorio. Las políticas de incentivos sirven para eliminar los problemas estructurales de atraso relativo en una determinada región, es decir, podrá generar los mecanismos que promuevan el aumento en la recepción de IED (Chudnovsky & López, 2008).

Los resultados de la investigación de Fitzgerald (2001) muestran resultados ambiguos en la existencia, efecto y consecuencia de la regulación de los incentivos para la IED. En ésta, también encuentra congruencia con la dificultad de establecer indicadores confiables para la medición de las variables.

Para Ramírez (2002), la relación que guardan las políticas de incentivos y la IED, es también hasta cierto punto ambigua, pues para algunos países, en los estudios empíricos no se encuentran efectos importantes y en otros sí los hay. En el caso de México este tipo de política no tienen mayor relevancia, de acuerdo a la investigación realizada por Ramírez (2002).

Hay algunas investigaciones que muestran un efecto positivo entre el gasto gubernamental en la política de incentivos y la atracción de IED. Sin embargo, el impacto directo que este muestra es relativamente pequeño comparado con algunos otros determinantes de la selección de la localización (Hubert & Pain, 2002).

La política fiscal del país en desarrollo anfitrión tiene gran relevancia para el desarrollo de las actividades productivas de las empresas transnacionales. Se percibe que sea un factor significativo de influencia en la determinación de los flujos de ingreso de inversión extranjera a través de los costos de capital y el resultado después de impuestos. Así, la estimulación de la IED requiere de mecanismos para disminuir los costos, que se refleja en los costos fijos de los proyectos de inversión a largo plazo. Los costos de los activos fijos en estos proyectos dependen de la tasa de retorno, el precio de los bienes de capital y en mayor grado, el establecimiento de las características de los impuestos para la atracción de IED. A pesar que los incentivos fiscales no son primordiales para los inversionistas extranjeros, sí contribuyen, aunque en menor grado, a la toma de decisiones para la localización de la inversión (Shah, 2003). Es posible decir que las políticas de incentivos fiscales representan un beneficio extra para el inversionista extranjero.

Otro ejemplo de que los incentivos fiscales no son el atractivo principal, se muestra en un estudio realizado en South-Sahara África (SSA) (Mello, 2006), el cual indica la importancia y relación positiva del capital humano, transferencia de tecnología, estabilidad política, con el crecimiento de la IED, en comparación de los incentivos fiscales; los cuales aunque sí denotan cierta relación con la IED, no son primordiales como los anteriores.

De acuerdo a la política de inversiones, los incentivos son las concesiones fiscales que se otorgan a las empresas extranjeras. Estas subvenciones, exenciones, créditos, o alguna otra forma de incentivo fiscal, traen consigo costos, particularmente afectando los ingresos recaudados por el gobierno. Dadas las consecuencias de la asignación de beneficios fiscales, es entonces conveniente e importante considerar lo que sea más benéfico para el país, ello incluye la eliminación de los beneficios, ampliación, llegar a un punto intermedio, en el periodo durante el cual se verán beneficiados los inversionistas extranjeros (Osterlof, 2008), siempre con la visión del fortalecimiento del país que recibe la

inversión y por supuesto, sin desproteger la inversión extranjera para retener, promover y atraer mayor cantidad de IED.

Es clara la relación de los ingresos de un Estado y la recaudación fiscal, en este entendido, los beneficios en los impuestos para las empresas tienen un costo para el Estado, y por otro lado, el aumento de la tasa impositiva tendrá un efecto negativo en la atracción de IED.

Es importante hacer una aclaración que, aunque podría parecer obvia, no debe omitirse. El impacto de la política fiscal será significativo dependiendo de los instrumentos fiscales utilizados por las autoridades respectivas. Además, la efectividad de la política fiscal y de incentivos en general, es probable que dependa de la actividad de la empresa multinacional y de las motivaciones para realizar inversión en el extranjero.

Dependiendo de la política de incentivos y de la política fiscal, los inversionistas extranjeros pueden elegir diferentes alternativas en la forma de realizar IED (Morriset & Pirnia, 1999). El establecimiento de políticas claras y atinadas, provenientes de un exacto entendimiento y comprensión de éstas en el país receptor de la inversión, tendrán mayor oportunidad de atraer el tipo exacto de inversión y maximizar su impacto en la economía. En este entendido, los incentivos fiscales no son uno de los factores más importantes que consideran los inversionistas extranjeros en el proceso de toma de decisiones, sin embargo, sí contribuye en la influencia de la selección de una localización, principalmente cuando la inversión a recibir está en búsqueda de la reducción de costos mediante la eficiencia. Esta influencia estará tomando lugar en el proceso final de la selección de la localización. Cabe mencionar también, que los incentivos por sí solos no representan mayor fuerza para la atracción de IED, pues no compensan posiciones competitivas deficientes; deberán estar vinculados fuertemente con otros beneficios (CEPAL, 2006).

Un ejemplo en México de la política de incentivos, se puede observar en la industria de la maquila de exportación, la cual ha sido ampliamente acogida y estimulada; se le ofrecen beneficios tales como eliminación de impuestos a la importación, al valor agregado, exención de impuestos locales y estatales, dotación de infraestructura, entrega o rebaja de terrenos y rebaja de servicios (Osterlof, 2008), entre otros.

De manera general, se puede contribuir diciendo que, si la IED tiene un efecto positivo o negativo, depende de si las políticas y regulaciones son correctas y congruentes tanto con los factores como con el sector, el país, la empresa y el balance de costos y beneficios para todos los interesados.

2.3.1. Incentivos Fiscales.

Este tipo de incentivos prácticamente radican en la otorgación de privilegios fiscales a las multinacionales. Estos beneficios fiscales pueden ser reducciones en la tasa de impuesto sobre la renta, lapsos de tiempo en los que se les exenta de impuestos, tasas de depreciación aceleradas, exenciones del pago de derechos de importación, regímenes especiales de deducción de impuestos, entre otros (Esquivel & Larraín, 2001). Los incentivos fiscales, prácticamente se refieren a exenciones o rebajas de los impuestos (Viloria, 2001). Sin embargo, el alto grado de competencia por tratar de atraer mayores flujos de inversión extranjera, basados en altos grados de concesiones fiscales, podrían impactar en un deterioro considerable en la recaudación de impuestos, desfavoreciendo con ello los controles presupuestales en la base de asignación de recursos.

La participación de los gobiernos en la atracción de IED es por demás fundamental. En el caso de los incentivos fiscales no es diferente la situación, pues han contribuido fuertemente a la atracción de empresas extranjeras, favoreciéndolas a través de incentivos fiscales; como un ejemplo, China ha hecho concesiones de préstamos en condiciones preferenciales, desgravaciones fiscales y seguros de inversiones (UNCTAD, 2005).

En un estudio realizado por Dunning (2002), donde las empresas que se encuestaron respondían únicamente de manera afirmativa o negativa a los cuestionamientos realizados sobre si los factores enumerados les resultaban importantes al momento de realizar una inversión en América Latina y el Caribe, arrojó un resultado sorpresivo, donde poco más de la mitad de los encuestados manifestó que los incentivos fiscales o subsidios no eran significativos para el establecimiento de la transnacional.

Por otra parte, existe evidencia de una fuerte influencia de la tasa impositiva sobre el volumen de la IED recibida. La evidencia sugiere que los altos impuestos desmotivan la IED. De esta manera, las leyes de los impuestos internacionales de los países tendrán una influencia potencial en la localización de las actividades de los negocios internacionales. Obviamente la política impositiva impacta en el volumen y localización de la IED, esto manteniendo todo lo demás constante; sin embargo contribuyen muchos otros factores (Desai, Foley, & Hines, 2002). Esto es de acuerdo al comportamiento de empresas norteamericanas, lo cual no significa que sea así para las multinacionales de todos los países, de hecho, depende en gran parte de las diferencias fiscales que existan entre los países en cuestión, es decir, entre el país de origen de la inversión y el país destino. Será también importante, en este sentido, considerar la política fiscal del país destino de la inversión, ya que si está orientado mayormente al beneficio de las empresas locales que de las transnacionales, en lo que se refiere a incentivos fiscales, es muy posible que en este tenor, la multinacional no busque la creación de una nueva empresa, sino más bien, compartir la propiedad con una ya existente. Sin embargo, no debe olvidarse que este tipo de políticas, no están reglamentadas ni estandarizadas, es decir, son particulares para cada situación, dependiendo de las negociaciones que se realicen (Desai, Foley, & Hines, 2002).

Es posible que dependiendo de la inversión extranjera que se busque y de la propiedad que esta tenga, los incentivos fiscales serán más atractivos para cierto tipo de IED que para otro; es decir, si se realiza una inversión extranjera, la cual va

a crear una nueva empresa, es muy posible que por esta condición y por la completa propiedad que tendrá el inversionista extranjero, le sean interesantes las concesiones fiscales que le pueda ofrecer el sistema local; sin embargo, si es una propiedad compartida, será menos probable que los beneficios fiscales le resulten de interés.

Para ello se deberá estudiar más a fondo y, por supuesto, con un grado de especificidad mayor, el efecto de los beneficios fiscales sobre la atracción de inversión extranjera, diferenciando en ésta el tipo de inversión y la propiedad.

Los incentivos fiscales están destinados a motivar la inversión en ciertos sectores o áreas específicas, raramente son proporcionados sin condiciones adjuntas. Frecuentemente los países diseñan regímenes de incentivos especiales que detallan los beneficios de los impuestos así como sus restricciones. Por ejemplo, estos regímenes pueden requerir que en la facilidad del establecimiento en ciertas regiones, tenga un particular comportamiento en los negocios y requerir la transferencia de tecnología, etc. (UNCTAD, 2000).

Cada vez más gobiernos han tratado de atraer empresas multinacionales y mejorar las consecuencias e impactos en la adquisición de nuevas tecnologías, los incentivos fiscales se han convertido en un fenómeno global. Aunque estas tendencias parecen haber tomado fuerza desde comienzos de los 90's. A primera instancia el impacto de los incentivos fiscales en la IED parece tener una relación o efecto ambiguo.

No está claro cuál es la correlación que se puede esperar entre la tasa de impuestos y la IED. Si las altas tasas impositivas para los negocios representan parte de las recaudaciones fiscales presupuestadas para el gasto en infraestructura y otras situaciones que benefician a las empresas, entonces los impuestos altos pueden estar positivamente relacionados con las actividades empresariales. Tendrá entonces también influencia la política de crecimiento que

tenga el Estado en ese momento. No así para el caso particular de EUA, en el cual las altas tasas de los impuestos tienen un efecto significativo para la disminución de atracción de inversión, incluso una pequeña variación en las tasas de impuestos locales pueden tener efectos importantes en los flujos de capital, y por consiguiente, en toda la economía (Hines, 1996).

Algo similar sucede en el caso de China, donde las tasas y los incentivos fiscales son importantes determinantes para la decisión de la inversión en esta región. Específicamente, áreas que ofrecen bajas tasas de impuestos e incrementan los incentivos fiscales, son los atractivos que aumentan la cantidad de IED (Tung & Cho, 2001). Los resultados de esta investigación también sugieren que la variable infraestructura tiene un impacto significativo sobre la IED. Este hecho representa la necesidad de pre-requisitos en las características de la variable de infraestructura de transporte, facilidades para la comunicación y utilidades para la actividad empresarial de extranjeros en países como China.

2.3.2. Incentivos Financieros.

Los incentivos financieros se refieren, de manera general, a los subsidios directos para iniciar con la actividad productiva del proyecto de inversión (Viloria, 2001). Éstos consideran la otorgación de subsidios o contribuciones de tipo económico, ya sea en efectivo o en especie, tanto para el establecimiento como para la producción de la transnacional. Estos beneficios, como se menciona, son de diferentes tipos, entre los que se pueden destacar; la donación de terrenos, instalaciones o edificios; otros ejemplos pueden ser los préstamos subsidiados, garantías para créditos, subsidios a salarios, subsidios en los servicios (agua, luz), subsidios para la realización de actividades específicas, como apoyos especiales a la investigación y desarrollo. También se incluyen la generación de infraestructura para el establecimiento y desarrollo de proyectos de temas específicos (Esquivel & Larraín, 2001).

La mayoría de los países, independientemente de su estado de desarrollo, emplean una amplia variedad de incentivos para alcanzar sus objetivos en la inversión. Los países desarrollados, sin embargo, más frecuentemente emplean estos incentivos financieros como las subvenciones, subsidios a préstamos o garantías a préstamos. Está generalmente reconocido que los incentivos financieros son un consumo del presupuesto gubernamental, así que los países en vías de desarrollo los ofrecen con menor frecuencia. En su lugar, la tendencia de estos países es a utilizar los incentivos fiscales que no requieren uso de los fondos de gobierno. No obstante, sí tienen un costo en la recaudación.

2.3.3. Políticas de Promoción.

Estas políticas se refieren básicamente a la difusión de las opciones de inversión y facilitación de información a inversionistas potenciales, para ello se pueden realizar giras internacionales para promoción y difusión de oportunidades (Esquivel & Larraín, 2001).

Dentro de las políticas de incentivos, las políticas de promoción son muy importantes, aunque no se les ha dado el peso correspondiente. Alguno de los índices a considerar son las políticas de difusión de oportunidades de inversión; aunado a ello, el establecimiento de la imagen del país (Sucre R., 2002), o de manera particular, del área geográfica que se pretende potencializar para la atracción de inversión.

Una de las recomendaciones más importantes que destaca Mejía (2005) es la definición de las políticas de promoción de las actividades propias de cada Estado, lo que en teoría contribuirá al fortalecimiento de los atractivos de IED. Importante también la puntualización de que la “promoción” estará orientada hacia la exposición de las fortalezas características productivas del Estado en cuestión en el extranjero, que atraerán mayores flujos de la inversión relacionada a ese sector económico.

El rol que desempeña el gobierno en la generación de las políticas de promoción es por demás importante y fundamental, y no solo en la creación de políticas, sino en la instrumentación de éstas, pues puede ir orientada a la promoción del sistema productivo de un área geográfica determinada, con la finalidad de atraer transnacionales relacionadas con los sectores de interés y complementar las actividades productivas locales; o bien, empresas que realicen una actividad distinta y particular. Lo anterior, sin olvidar la delgada línea que sin dificultad puede cruzar las políticas de incentivos, perjudicando a las empresas locales, y produciendo un clima empresarial de inconformidad y complicado.

Los esfuerzos realizados por las entidades federativas y la Federación misma (en el caso de México), cumplen un papel de gran importancia en la atracción de inversiones extranjeras. Sin embargo, en comparación con otras economías, estos esfuerzos son apenas modestos, lo cual deja un área de oportunidad muy considerable para la promoción internacional de las economías estatales sobre proyectos específicos. Y para lograr la adecuada promoción, será necesario el completo conocimiento de la estructura productiva del estado en cuestión, con esto poder crear buenas políticas de incentivos para la atracción de IED y poder así mejorar, finalmente, el bienestar social (Mejía, 2005).

Un problema fuerte de los inversionistas extranjeros en el proceso de toma de decisiones en las primeras etapas para la selección de la localización de la nueva inversión, es el desconocimiento de las condiciones favorables y ventajas que ofrece un país o una localidad específica, resultado de la asimetría de información (disponibilidad y acceso a información) y de altos costos de aprendizaje y puesta en marcha (desconocimiento de aspectos legales, cultura empresarial, tipo de vida, circunstancias que potencialmente podrían limitar la entrada a una región determinada), situaciones que logrará satisfacer un organismo de promoción de inversiones, el cual tendrá su capacidad de acción determinada en gran parte por el presupuesto asignado y la capacidad de sus recursos humanos (Wells & Wint, 2000). Fácilmente puede observarse, que este tipo de actividades son muy

costosas, sin embargo, los países deben esforzarse para establecer instituciones que se dediquen a la promoción de inversiones en el extranjero.

Un ejemplo de política de promoción es el de Colombia, que cuenta con un órgano con la facultad de realizar la promoción de la IED, este departamento se llama Proexporta. Uno de los objetivos de este organismo es facilitar la información precisa y veraz sobre el país, a los extranjeros interesados en realizar inversiones, y crear asesorías sobre las normatividades que tiene el Estado para invertir en él, siendo estas capacitaciones de gran utilidad en el proceso de toma de decisiones. Estos programas se tienen, incluso, dispuestos en el exterior (Moreno, 2008). En el caso de México, también se tiene una dependencia federal que tiene finalidades similares a la colombiana, esta instancia gubernamental se conoce como PROMEXICO. Y también existen dependencias estatales (SEDECO) que incluyen actividades de promoción y registro de acciones relacionadas con empresas multinacionales; no obstante, estas dos instancias, no están necesariamente vinculadas. En el caso de Hong Kong, el departamento responsable de la IED se denomina InvestHK.

2.4. CORRUPCIÓN.

Es una medida que se espera influya de manera negativa con la atracción de IED. De hecho, la influencia que tiene la corrupción en una sociedad va más allá de la atracción de IED, incluso impide la correcta aplicación de reformas estructurales, lo cual provoca un atraso en la evolución de la sociedad y de los organismos sociales (Sucre R., 2002).

La corrupción hace menos transparente la burocracia local e incrementa el valor de usar un socio para disminuir el “enredo” y pérdida de tiempo y dinero en trámites innecesarios. De acuerdo a Smarzynska & Wei (2000), las variaciones en los niveles de corrupción afectarán en la misma medida que las variaciones en los costos laborales o la tasa impositiva, dos determinantes expresadas comúnmente en la inversión extranjera. Además, la corrupción genera que las negociaciones

(por ejemplo, licencias y permisos para producción) con los representantes gubernamentales sean menos transparentes y más costosas, particularmente para el inversionista extranjero. Así es que, la probabilidad de que una inversión se realice en un lugar determinado, tiene una relación negativa al grado de corrupción en el país destino de la inversión. De tal manera que, la corrupción en el gobierno, evita el establecimiento de un medioambiente institucional adecuado (Espinoza & Torres, 2004).

La corrupción puede generar inestabilidad política, este aspecto es muy importante porque puede impactar en los flujos de entrada de IED (Wei, 2008).

2.5. MARCO LEGAL.

Los flujos de IED en México han sido muy diversos. De acuerdo a su evolución en el tiempo presentan un comportamiento muy peculiar, en el cual se nota la influencia que ha tenido la legislación en este respecto. Así, en 1973 se firma la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera; ésta es la primera publicación generada al respecto, en la cual se establece un marco para regular estrictamente la IED en México. Sin embargo, presentaba muchas deficiencias en su primera edición, pues como era de esperar, de acuerdo al tiempo histórico que se vivía, incluía políticas restrictivas, tales como un porcentaje máximo de participación de 49% de los inversionistas extranjeros en las actividades de orden primario (explotación de recursos minerales), y un 40% en los productos secundarios (industria petroquímica, fabricación de componentes de vehículos, entre otros).

La participación en el sector de transportes y comunicaciones era muy poca, sin embargo, con el nuevo Reglamento para Regular la Inversión Extranjera en México firmado en 1989 (incluida la desregulación del sector autotransporte), se permite el acceso a áreas antes limitadas para extranjeros, tal es el caso del sector de transporte y comunicaciones.

De acuerdo a Gaona & López (2006), 1989 es un año de alta importancia para la IED, ya que su marco regulador se ha liberalizado de una manera muy importante, incluso se ha vinculado fuertemente con las acciones de exportación.

En 1993 se publica una Nueva Ley de Inversión Extranjera, anticipando la firma del TLCAN, y básicamente la evolución de esta modificación a la Ley mencionada, es para relajar más las normas establecidas, permitiendo mayor participación de los inversionistas extranjeros, así como la facultad de integrarse productivamente en nuevos sectores, antes exclusivos para la producción nacional.

Las exigencias propias del TLCAN obligan, en 1995, a reformar la Ley publicada en 1993 un par de veces. Luego, las tendencias globales permiten que se realicen nuevas reformas en 1996.

Existe un periodo posterior de generación de políticas de mayor apertura, y en 1998 se publica el Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera y del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras, que va en el mismo sentido de la integración de México a la economía internacional.

La creación del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE), se encarga de la aprobación previa de la inversión extranjera que se pretenda realizar, y actualmente lo coordina la SE.

La liberación del sector financiero se presenta en 1999. En este año se reforma la Ley de Inversión Extranjera y se eliminan las prohibiciones de participación en la banca mexicana, lo cual inició con inversiones sumamente significativas en este sector, como el caso de la compra del Banco Serfín, Bancomer y Banamex (Ramírez, 2002). De esta manera, se ha observado que mayores ingresos de IED en sectores mexicanos, están fuertemente relacionados con cambios en el marco legal, es decir, con la flexibilización de los sistemas legales; sin embargo, son

necesarios procesos largos y continuos para generar confianza y estabilidad a los inversionistas extranjeros.

Otras reformas más se han realizado a la Ley de Inversión Extranjera en 2001, 2005, 2007, 2008; la más actual se ha hecho en 2011 (texto vigente). En estos períodos, básicamente se ven reducidos los procedimientos que tienen que realizar los inversionistas extranjeros para establecerse en el país, así como también se amplía la participación extranjera en determinados sectores y actividades productivas.

Tal como se ha visto, en este apartado se hace referencia a la Ley de Inversiones Extranjeras. En términos generales ésta deberá ser estable, transparente y bien definida. Un marco legal confuso, enredado, con aspectos vagos, puede ser que complique la atracción de IED. Así que un marco legal que contenga las características adecuadas para el buen funcionamiento de la IED y el respectivo entendimiento con el inversionista extranjero, son considerados de importancia para la atracción de este tipo de inversiones. Así que mientras más adecuados sean los aspectos regulatorios, la incidencia positiva en la atracción de IED será mayor (Esquivel & Larraín, 2001).

Consideraciones finales.

A pesar de que los incentivos para la inversión parecen tener relación con la localización de la IED, políticas particulares orientadas a empresas multinacionales, específicamente impuestos y oficinas en estados extranjeros, tienen un efecto significativo en el nivel de flujos de entrada de inversiones (Bobonis & Shatz, 2007).

En un estudio realizado por Morisset y Pirnia (2000), muestran que los instrumentos que mayormente prefieren aplicar los países para la atracción de IED, incluyen la exención de pago de impuestos y de derechos de importación, y el que menormente emplean ha sido la inversión como crédito tributario por los

altos costos que representa su ejecución y las distorsiones que le genera al sistema.

Como ya se ha mencionado en otras secciones de esta investigación, los esfuerzos no son aislados, y rendirán mejores y mayores beneficios si se instrumentan en conjunto con otros factores; por ejemplo, en este caso, se pueden establecer zonas para el procesamiento de exportaciones (hablando de la inversión extranjera directa vertical), las cuales integran reglas institucionales que hacen que las actividades sean más transparentes y, por otro lado, la presencia de beneficios en las concesiones fiscales o financieras para la empresa transnacional. Lo anterior muestra un ejemplo en el que las políticas de incentivos no se aplican en forma independiente, sino a través de combinaciones estratégicas en las que se pueden potencializar fuertemente los beneficios e impactos generados (Esquivel & Larraín, 2001).

Otro ejemplo indica que la disminución de costos en el comercio internacional, impacta fuertemente en la IED en países pequeños y con incentivos fiscales de tasas impositivas bajas, ello porque aunque dichos países no sean muy atractivos por el tamaño de su mercado, la ventaja comercial y en el tema fiscal, proporciona condiciones ideales para ser plataformas de exportación (Canals & Noguer, 2007).

De esta forma, tal como se expresa en Sandoval (2002), es recomendable la generación y establecimiento de políticas de promoción e incentivos para la atracción de IED, estas políticas deberán ser tanto de orden federal como estatal.

De acuerdo a literatura existente, los países deben mostrarse escépticos acerca de la promoción de IED y de su consecuente impacto en el incremento del bienestar nacional, dado que los beneficios del país receptor de IED no son suficientes para justificar las políticas de incentivos orientadas a la atracción de este tipo de inversión (Hanson, 2001), y más que mostrarse escépticos, deben

guardar ciertas reservas al respecto y no darle la mayor valía en grado de importancia a la política de incentivos, pero sí contemplarla como complemento.

Existe un caso muy particular. El gobierno de Georgia ha realizado esfuerzos considerables para mejorar el medio ambiente de los negocios; nuevos tipos de impuestos, reducción en las tasas de los impuestos y en la cantidad de los impuestos a los negocios. La base fiscal del 2006 disminuye los impedimentos al comercio exterior, con ello la reducción de las tarifas de importaciones y exportaciones, también una clara liberación de las regulaciones para la asignación de licencias y permisos laborales. Éstas y otras reformas se han realizado en Georgia, incluso tiene un marco político de los más liberales en el mundo. No obstante, la gran cantidad de mejoras y las conclusiones de algunas investigaciones sobre la relación positiva de la IED y las políticas de incentivos, Georgia no se ha convertido en un destino primario para las inversiones, esto atiende a que tiene aún muchas áreas que aún necesitan atención, más notablemente el establecimiento de un sistema judicial justo y confiable, la lucha contra la corrupción; y aunado a esto, reformas relevantes en la administración de las empresas, incluyendo el tema fiscal. El establecimiento de una efectiva agencia de promoción para la inversión puede ayudar al logro de las metas (Schmidt, 2007).

Finalmente, y de acuerdo a lo anteriormente mencionado, las políticas de incentivos deben de ir acompañadas, o bien, tener condiciones previas, tales como el mejoramiento de la certidumbre legal y garantías en la seguridad de la inversión, así como la provisión de servicios públicos e infraestructuras adecuadas. Las instituciones gubernamentales deben crear un medio ambiente que provea de las mejores condiciones y los mejores servicios para los inversionistas, con la intención de atraer mayores flujos de IED. No obstante, no se debe pasar por alto que las políticas de incentivos no son una fuerte influencia en el proceso de toma de decisiones para la localización de la inversión, pero sí un

aspecto interesante como atractivo secundario (Adiningsih, Lestari, Rahutami, & Satya, 2009).

Es conveniente hacer la reflexión de que cualquier país, y por consiguiente cualquier ubicación geográfica, es susceptible de atraer inversión extranjera haciendo uso de las adecuadas políticas para generar un marco propicio para la IED. No obstante, ni el marco legal, la seguridad social, la estabilidad política ni los factores institucionales en su totalidad, por sí solos, pueden explicar la selección de una localización para ubicar inversión extranjera. De esta manera, es necesario considerar la interacción conjunta y dinámica de varios factores que afectan la IED para su estudio y, con ello, estar en condiciones de realizar una explicación lo más cercano posible a la realidad.

2.6. FACTORES CULTURALES.

2.6.1. Distancia Cultural.

Durante décadas pasadas la distancia cultural ha sido aplicada a múltiples áreas de negocios, estrategias para contabilizar y auditar la organización del comportamiento, tanto en ámbito nacional como en el internacional. Sin embargo, encuentra su más fuerte aplicación en los negocios internacionales y, en la mayoría de las veces, en la forma de un índice generado por Kogut y Singh, a partir de las dimensiones culturas de Hofstede.

En lo referente a la IED, la distancia cultural ha contribuido básicamente en tres aspectos: el primero, explica la ubicación de inversión en mercados extranjeros y especialmente la secuencia de estas inversiones generadas por empresas multinacionales; el segundo, predecir la forma de entrada en los mercados extranjeros; y tercero, dar cuenta del éxito de las variables, fallas y desempeño de las afiliadas multinacionales en mercados internacionales (Shenkar, 2001).

En el estudio para la determinación, comprensión y explicación de la IED, han sido muchas las variables involucradas, tanto del país de origen de la inversión, como

de la empresa y del país destino en el que se va a localizar la multinacional. Sin embargo, y dada la importancia de la distancia cultural, es un factor que no en muchas investigaciones se incluye.

La distancia cultural es la diferencia que se presenta en relación a la forma en que los integrantes de diferentes sociedades (países) perciben actitudes dadas, esto impactará sobre las prácticas y métodos laborales entre países (Quer, Claver, & Molina, 2006). Al término de distancia cultural también se le conoce como distancia psíquica, geográfica, geocultural, sociocultural, etc. Dentro de las diferencias culturales, entre el país de origen y el de destino se pueden mencionar: el idioma, los valores sociales, el sistema político, la educación y la ética en el trabajo, la estructura social y la ideología (Almodóvar & Rodríguez, 2008).

Es pertinente hacer aquí una aclaración. La participación de la distancia en la internacionalización de las empresas de servicios impacta de manera diferente que en las empresas de tipo industrial o de transformación (Cuervo, 2007); no obstante, en estas situaciones donde se considera a la distancia cultural como parte de las características del “receptor” de la inversión, no es necesaria la diferenciación del tipo de empresa.

La distancia existente entre dos países puede medirse según Ghemawat (2001), a través de cuatro dimensiones básicas: cultura, administrativa, geográfica y económica.

Los atributos culturales de un país determinan el tipo de interacción que existe entre las personas, y dentro de empresas e instituciones de ese país. Las diferencias en términos de religión, raza, normas sociales e idiomas, entre otras, son capaces de crear una gran distancia entre dos países y tener un profundo impacto en sus interacciones comerciales. Más aún, Ghemawat argumenta que, manteniendo todos los demás factores iguales, el comercio entre países con un

idioma en común puede ser tres veces más grande que sin esa característica (Vásquez, 2004).

De acuerdo a las investigaciones realizadas por la Universidad de Uppsala, relacionaron los patrones de la IED con la distancia psíquica entre los países. La distancia psíquica es el grado en el cual una empresa carece de certidumbre, de acuerdo a las características del mercado extranjero. La distancia psíquica, será entonces influenciada por diferencias en la cultura y el lenguaje del país local y el extranjero (Kogut & Harbir, 1988).

Por su parte, Hofstede, ha definido índices culturales que se han utilizado en estudios anteriores para explicar la relación de los factores culturales en la manera de entrada de la inversión extranjera y la selección de la mejor ubicación. Para llegar a la determinación de estos factores, Hofstede realizó una encuesta a 116,000 trabajadores de IBM en todo el mundo (repartidos en 40 países) para, de esta manera, estudiar las diferencias culturales. Con los resultados de esta encuesta generó índices. Los indicadores incluyen la distancia de poder, individualismo/colectivismo, masculinidad/feminidad y evasión de incertidumbre y la orientación a largo plazo en comparación con el corto plazo.

La *distancia de poder* puede ser definida como el grado con el cual los miembros de las instituciones y organizaciones en un país esperan y aceptan que el poder sea distribuido de manera desigual, es decir, la aceptación a nivel cultural de un alto grado de la desigualdad del poder y de la abundancia dentro de la sociedad.

El *individualismo* pertenece a sociedades en las cuales cada quien ve por sí mismo y por su familia inmediata. El *colectivismo* se refiere a lo opuesto, a sociedades en las que la gente, desde su nacimiento, son integradas formando lazos fuertes, generando cohesión en sus grupos; los cuales la gente, a través del tiempo, continúan manteniéndolos con una lealtad incuestionable. Este índice mide el grado en que las personas están interesadas en satisfacer sus propias

necesidades sin importar el bienestar de los demás, de la misma manera, indica el grado de interdependencia entre las personas de una sociedad.

La *masculinidad* indica el grado en el cual los valores dominantes de una sociedad son masculinos, como la actitud competitiva. La masculinidad pertenece a sociedades en las que el rol social es claramente distinguido, por ejemplo, los hombres al trabajo y las mujeres al hogar. La *feminidad* pertenece a sociedades en las que se superponen los roles sociales del género, es decir, los roles entre ambos géneros son más equitativos de acuerdo a la calidad de vida.

En resumen, la masculinidad/feminidad se refiere a los valores comúnmente vinculados a las actividades masculinas o femeninas.

La *evasión de incertidumbre*, puede ser definida como el grado al cual los miembros de una cultura se sienten amenazados por situaciones desconocidas y por tanto tratan de evitarlas. Este sentimiento es, entre otras cosas, expresado a través de nervios, estrés y en una necesidad de predictibilidad; una necesidad de hacer y deshacer reglas. Mide el grado de ansiedad y aceptación de situaciones de incertidumbre que les suceden a las sociedades.

Estos indicadores, en su mayoría se han utilizado para definir la manera de internacionalización de la IED. Sin embargo, como determinante de la cantidad o volumen de inversión extranjera localizada en un lugar particular, se han usado los conceptos de Hofstede y el indicador Hofstede-Kogut-Singh, expresado como sigue:

$$CDj = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^4 (I_{ij} - I_{ih})^2}{4}} / V_i$$

En donde I_{ij} es el índice para cada una de las cuatro dimensiones culturales (i) del país en consideración (j), e I_{ih} es lo mismo para el país base (h), respecto al cual

se quiere medir la distancia cultural de los diferentes países j , siendo finalmente, V_i , la varianza de la dimensión i (Alvarez, 2006).

En el Paradigma Ecléctico de Dunning, la distancia cultural, o dicho de otra manera, la semejanza cultural entre los países, formaría parte de las ventajas de localización, pues esto contribuye para facilitar la generación de IED y buen funcionamiento de las multinacionales. Desde el punto de vista de la empresa extranjera, en el Paradigma Ecléctico la distancia cultural estará formando parte de la internalización, y representará las formas en las que se realizará y se llevará a cabo la inversión (mediante una filial de completa propiedad, una empresa conjunta, una nueva inversión, mediante la compra de una empresa existente, etc).

Sin embargo, los estudios realizados sobre IED que incluyen los factores culturales (ventaja de localización) como fundamental para explicar el volumen de inversión, han sido más bien pocos, comparados con los realizados para definir la forma de realizar la inversión.

En el estudio de la distancia cultural en la IED, es fundamental definir el origen de esta variable, es decir, si su procedencia es interna o externa a la empresa. Los elementos internos de la distancia cultural, pertenecientes a una empresa, son controlables por ésta e influye de manera particular la participación de los directivos. Los elementos externos, como los propios de cada país, no serán controlables en absoluto. Es conveniente destacar que, mientras mayor sea la experiencia en la internacionalización de empresas, se tendrán mejores herramientas para sortear los problemas culturales; de tal manera, incidirán menos de manera negativa en la multinacional y de la misma manera se verá disminuido el riesgo.

Es importante conocer los elementos externos que, como ya se mencionó, no se podrán controlar, precisamente para saber cuáles acciones se deben implementar

para disminuir las amenazas y aprovechar las oportunidades (Almodóvar, Navas, & Huerta, 2008).

Algunas de las dificultades más notables asociadas con la interacción a través de la cultura, incluyen aquellas relacionadas con la comprensión y, particularmente aquellas asociadas con diferencias en percepciones de la misma situación. Las diferencias en las percepciones complican las interacciones y las hace propensas a fallar, dificulta el desarrollo de la relación y los factores de confianza que, generalmente, facilitan los procesos de interacción (Lnders, Slangen, de Groot, & Beugelsdijk, 2005).

Para evitar las complejidades potenciales asociadas con las diferencias culturales de las operaciones entre el país local y los extranjeros, las empresas multinacionales pueden seleccionar, inicialmente, ubicaciones culturalmente similares para la IED.

Cuando las empresas entran a mercados extranjeros, grandes similitudes entre las culturas les permite acceso a nuevos consumidores, bajos costos, establecer y manejar exitosamente operaciones manufactureras y competir con un grupo relativamente homogéneo de empresas locales (Tihanyi, Griffith, & Russell, 2005).

CAPÍTULO 3. DISEÑO METODOLÓGICO.

En esta parte es prudente hacer la mención, de acuerdo a Hernández, Collado, & Baptista (2006), que esta es una investigación no experimental con alcances descriptivos, correlacionales e incluso explicativos. La hipótesis de trabajo es una hipótesis causal y el tipo de diseño de investigación, el cual se plantea en este capítulo, es un diseño no experimental longitudinal, pues considera cuatro cortes transversales.

Entrando en materia, a través de los años, el estudio de la IED ha sido muy importante y de gran interés para la comunidad científica, debido a su amplia relevancia en la economía emisora, así como en la receptora; en este sentido, son innumerables la cantidad de estudios que se han desarrollado para tratar de explicar este fenómeno. En el esfuerzo por expresar las mejores aproximaciones, los investigadores, en sus aportes, han utilizado una variedad de diseños metodológicos en sus estudios, en los cuales diferentes tipos de información han empleado.

Las herramientas de medición han sido también variadas y diversas, entre las cuales destacan los modelos de cointegración (Bajo & Sosvilla, 1994); modelo gravitacional (Benassy-Quere, Coupet, & Mayer, 2007), (Martín & Turrión, 2004), (Bittencourt, Domingo, & Reig, 2006); datos panel, que es una de las herramientas más utilizadas para la evaluación de los determinantes de la IED (Biswas, 2002), (Li, & Luke, 2008), (Torrise, Delaunay, Kocia, & Lubieniecka, 2008), (Bellak & Leibrecht, 2008), (Wijeweera, Dolery, & Clark, 2007), (González, 2004); incluso también se ha utilizado la aplicación de cuestionarios, (Hadjit & Moxon, 2006), (Dumludag, 2009), (Jaklic & Svetlicic, 2001); otras herramientas son los modelos probit (Andreff & Andref, 2004) y tobit (Rabanal, 1998), y también estudios completamente descriptivos (Alvarez, 2003).

En algunas ocasiones se han utilizado composiciones de dos o más herramientas, lo cual es el caso de esta investigación, que parte de la base metodológica propuesta por Durán y Úbeda (2001, 2005).

Como se ha revisado, en estas investigaciones, Durán y Úbeda (2001, 2005), parten del IDP, implementado por Dunning (1981); este último relaciona la inversión directa neta (flujo de salida total de inversión directa – flujo de entrada total de inversión directa) con el desarrollo económico (Producto Nacional Bruto) del espacio geográfico en cuestión, vinculándolo con las ventajas específicas de propiedad, localización e internacionalización del Paradigma Ecléctico de Dunning. En este caso se seguirá la misma temática, dichos fundamentos han sido descritos previamente en el capítulos anteriores.

El IDP es un concepto totalmente dinámico y, para poder realizar las correctas mediciones, debe emplearse una metodología que vaya en consonancia con estas características, ya que, de forma contraria, provocaría ciertas inconsistencias en los resultados arrojados por la aplicación de las herramientas utilizadas. Estos inconvenientes de medición se han presentado en análisis anteriores que utilizaban el IDP, incluso Narula (1996) hace referencia a ellos.

En Durán y Úbeda (2001), se enlistan algunos problemas principales que se han detectado, y que en resumen, mencionan que se han utilizado modelos econométricos inadecuados para la medición del IDP, y por otro lado, los indicadores que habían sido empleados, no eran suficientes para un análisis preciso, dado que incluso zonas con los mismos niveles de ingreso pueden tener diferente posición neta de inversión directa y estas situaciones pueden reflejar diferencias estructurales (estructuras de producción, diferentes tamaños de los mercados, o diferentes políticas de gobierno).

Es por ello que proponen una nueva metodología, en la cual utilizan un análisis muy completo para determinar la existencia de relación entre el grado de

desarrollo económico y la entrada y salida del stock de IED, la importancia de las características estructurales de los países en la recepción y emisión de IED, y finalmente, poder realizar la clasificación correspondiente en las etapas del IDP, de acuerdo a las similitudes estructurales que presentan los países.

En Dunning y Narula (1996) se presenta una relación algebraica para evaluar de manera empírica el IDP para un grupo de países, esta es una función cuadrática, expresada matemáticamente de la siguiente manera:

$$PNIED_i = \beta_0 + \beta_1 PIB_i + \beta_2 PIB_i^2 + \varepsilon$$

donde:

β_0 = término constante

PNIED = salida neta de IED – entrada neta de IED

PIB = producto interno bruto

ε = término de error

Sin embargo, Buckley y Castro (1998) sugieren la regresión del PNIED sobre el PIB^3 y PIB^5 para los países en vías de desarrollo como un mejor ajuste que la función cuadrática, dado el mejor funcionamiento de la proyección de altas tasas de crecimiento de la IED que de PIB en las primeras etapas del IDP (Divarci, Hisarciklilar, Kayalica, & Kayam, 2005).

$$PNIED_i = \beta_0 + \beta_1 PIB_i^3 + \beta_2 PIB_i^5 + \varepsilon$$

La metodología que se seguirá en esta investigación, está basada en la propuesta hecha en Durán y Úbeda (2001, 2005), realizada a nivel de Comunidades Autónomas en España. Para el caso de la presente investigación científica, se realizará para México, a nivel de entidades federativas.

A continuación se presenta la metodología que se va a seguir, haciendo la referencia que existirán ciertas modificaciones con respecto a la utilizada en Durán y Úbeda (2001, 2005), las cuales se indicarán más adelante.

a) Identificación de los factores que miden el grado de transformación estructural, mediante un análisis factorial. Dicho análisis busca identificar grupos de variables, y en cada uno de los cuales, las variables que los conforman deberán presentar mayor correlación entre ellas mismas, que la que se tenga con las variables de otros grupos.

Dicho de otra manera, el análisis factorial permite fácilmente darse cuenta de las variables que podrían actuar juntas y su influencia en el estudio.

Este tipo de análisis permitirá la identificación de los determinantes de los estados de la República Mexicana, su agrupación y el impacto que tendrán en la entrada de IED.

b) Un análisis de regresión, para determinar la relación que existe entre la variable dependiente y las independientes. Es decir, el grado de dependencia de la IED de cada entidad federativa con sus respectivos factores estructurales, los cuales han sido determinados mediante el análisis factorial.

c) Un análisis clúster que permita, a partir de los factores obtenidos, agrupar a los estados en función de su similitud estructural. Es decir, una vez realizado el análisis factorial, es posible identificar las variables que se pueden utilizar para agrupar a los estados de acuerdo a su fase en el IDP y crear grupos con características similares entre sí, pero que sean lo más diferentes posible unos grupos de otros.

El análisis clúster ayudará a agrupar a los factores estructurales de los estados y su correspondiente grado de desarrollo económico, ya que hay unos estados más

desarrollados; es decir, algunos con características similares y distintas de otros. Esto genera condiciones específicas en varias zonas dentro de una misma región, es por ello que un análisis clúster arrojará mejores resultados.

d) Un análisis de varianza, para comprobar si las variables independientes de los grupos están relacionadas con la variable dependiente. Dicho de otra manera, para verificar si los distintos grupos presentan niveles de entrada de inversión directa coherente con la teoría propuesta, y comprobar de esta forma, si los factores con los que se está trabajando realmente son los determinantes.

Antes de iniciar con el desarrollo de la metodología propuesta, es menester realizar una revisión de lo que sucede en México desde el punto de vista del IDP, tanto a nivel país como de entidades federativas, para lo cual se dedicarán algunas páginas.

3.1. MÉXICO Y EL IDP.

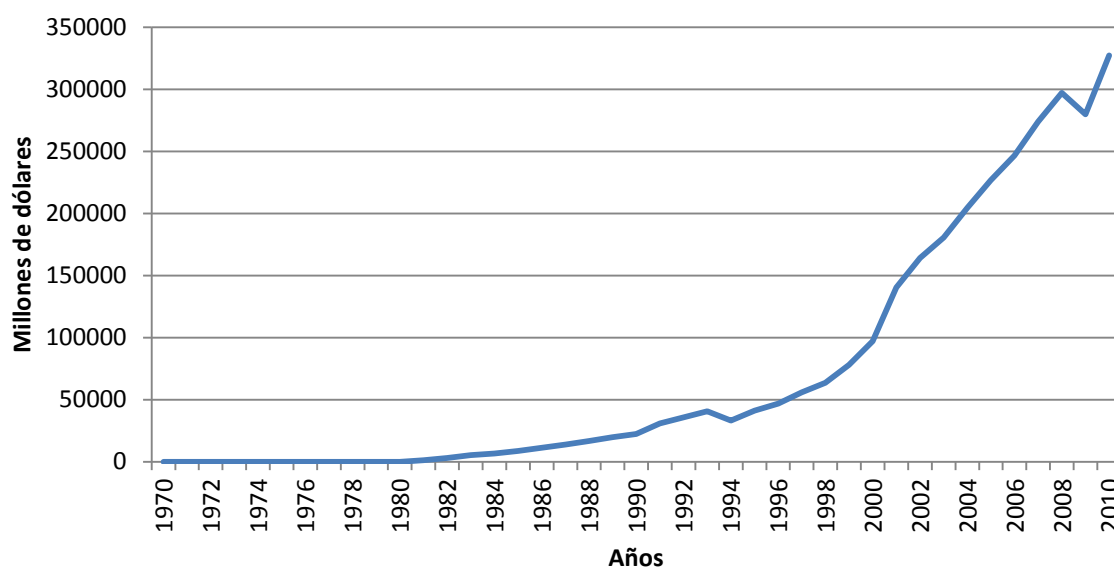
De acuerdo al IDP y a la información revisada anteriormente al respecto, los países de las etapas 1, 2 y 3, son definidos particularmente por la evolución del ingreso de IED (sin dejar de lado todas las demás particularidades); es decir, va aumentando hasta ser sumamente fuerte en la etapa 3 (acompañada de desarrollo económico, dirigido por el cambio estructural), donde se encontrarán los países en vías de desarrollo.

Se estará hablando teóricamente entonces que México está clasificado en la etapa número 3. Al menos algunos autores así lo han definido de manera empírica, de hecho, Dunning (1981) menciona que México se está moviendo de la segunda a la tercera etapa. Otro caso se puede ver en Dunning y Narula (1996) (en el artículo escrito por Álvaro, Michael y Wilson; también en el de Sanjay) que así lo determinan para la primera mitad de los años 90's; otro ejemplo se encuentra en Tarzi (1999) y en Durán y Úbeda (2001).

Así es que, hay información que indica el desplazamiento y establecimiento de México como participante de la tercera etapa.

A continuación se puede constatar, basta con observar el gráfico 2, que muestra la evolución de la recepción de stocks de IED en México; donde la curva describe muy bien el crecimiento de la entrada de inversión, que permanece casi inamovible hasta principios de los 80's, creciendo ligeramente hasta principios de los 90's. A partir del 94 presenta un crecimiento muy fuerte.

Gráfico 6
Stock de Entrada de IED en México (1970-2010).



Fuente: Elaboración propia con datos de UNCTAD.

Como lo describen las características del IDP, en las tres primeras fases es característico el crecimiento en la recepción de IED, el cual se puede observar claramente en el gráfico anterior, centrándose única y exclusivamente en la recepción de IED.

En este caso particular, el año de 1994 marca una etapa clave, pues se firma el TLCAN, esto contribuye al crecimiento de IED.

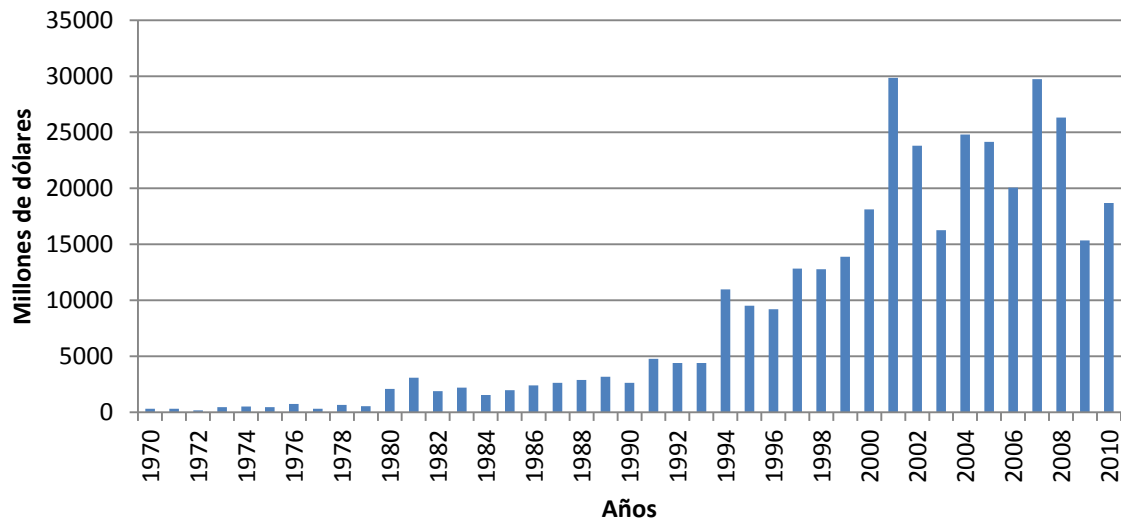
No obstante lo anterior, no se puede emitir aún ningún juicio sobre el comportamiento, o la clasificación de México de acuerdo al IDP, aunque sí es posible darse una idea y un acercamiento de su posición y, por supuesto, no solo basándose en la entrada de inversión directa, sino en algunas de las características que clasifican a los países en las distintas etapas del IDP.

Está claro que la entrada de IED ha ido creciendo de manera constante, sin embargo, los conflictos de carácter económico no han permitido evolucionar de la mejor manera, ya que justo en los años con mayor recepción se registran descensos considerables.

En el gráfico 7, se puede ver que en 2001 se registra la mayor inversión recibida en México (desde 1970 a 2011), pero a partir del año 2002 ya se nota un considerable descenso, y continúa disminuyendo la recepción de IED hasta 2003. Esto se ha debido al suceso del 11 de septiembre de 2001. En los años siguientes se nota un comportamiento variable, no obstante, en 2007 parece que se está recuperando el país en la recepción de IED; a pesar de esto, en 2008 se vuelve a presentar un descenso generado por la crisis económica mundial que sucede a finales del 2007 y este comportamiento continúa en el mismo sentido hasta 2009. En 2010 ya se presentan nuevamente registros que permiten asumir que las caídas de IED, por concepto de la crisis de 2007, han cesado.

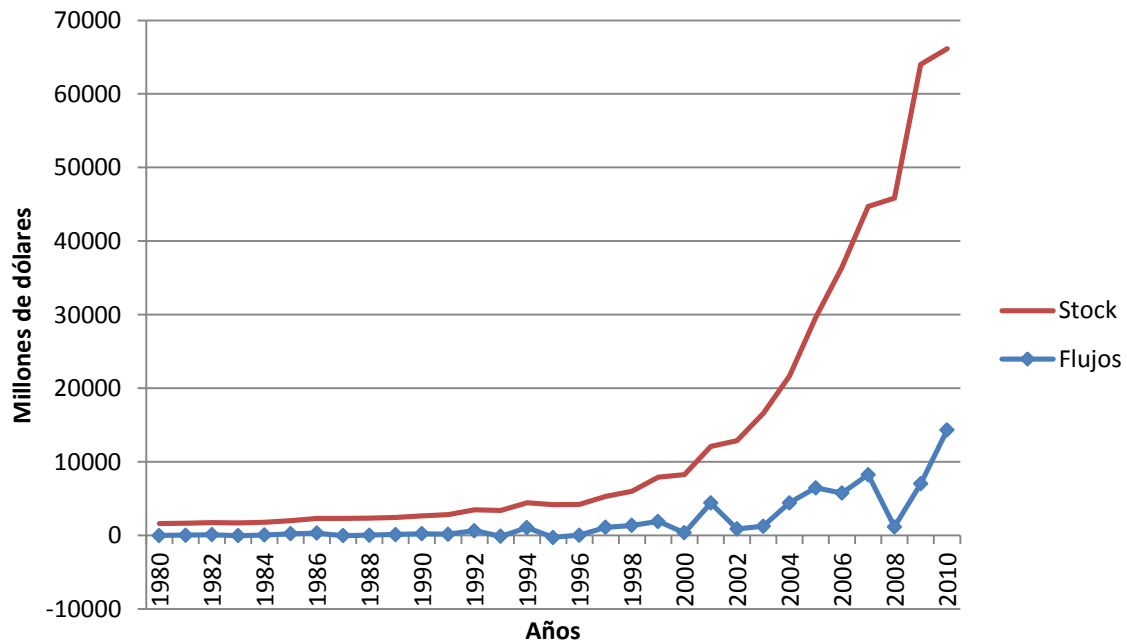
Cuando se refiere a la IED, es imposible no mencionar a las EMNs, ya que en última instancia, éstas son las que realizan la inversión en otros espacios geográficos. Bajo este entendido, y en lo que se refiere a la salida de IED, emisión de IED ó generación de EMNs en el exterior, México ha presentado un comportamiento que describen las curvas del gráfico 8.

Gráfico 7
Flujos de Entrada de IED en México (1970-2010).



Fuente: Elaboración propia con datos de UNCTAD.

Gráfico 8
Salida de IED de México (1981-2010).



Fuente: Elaboración propia con datos de UNCTAD.

Este tipo de inversión, la UNCTAD comienza a registrarlo a partir de 1980 (el caso de México), y su evolución ha sido hacia el incremento, esto en términos de stock (una variable stock es aquella que mide una cantidad en un momento del tiempo, de acuerdo a Samuelson y Nordhaus, 2006, pág. 447), marcando un crecimiento considerablemente mayor a partir del año 2000; sin embargo, se observan incrementos desde mediados de los 90's. No obstante lo anterior, en términos de flujo (una variable flujo es aquella que tiene una dimensión temporal, es decir flujo a lo largo del tiempo, de acuerdo a Samuelson y Nordhausm 2006, pág. 447), se observa un comportamiento más bien irregular, donde los principales cambios se presentan a partir de la segunda mitad de los noventas, pero como se ha dicho, en algunos años muestran entradas importantes y en otros salidas de inversión muy baja.

Es importante destacar lo siguiente: en los años 2001 y 2007, se han registrado las salidas más fuertes de IED y de 2003 a 2007, se observa una tendencia hacia el crecimiento de esta inversión. Haciendo una comparación de la salida de IED de México con la entrada de IED también de México, durante los años y el período mencionados, es posible darse cuenta que guardan una relación muy estrecha; es decir, están siguiendo un comportamiento similar. No obstante, dicho comportamiento es distinto en 2009, pues en el caso de la salida de IED las cantidades aumentan y las entradas disminuyen. En 2010 parece regresar la homogeneidad en las similitudes. Dicha situación invita a revisar la literatura de esos años para entender la multinacionalización de las empresas mexicanas, lo cual se llevará a cabo en posteriores investigaciones.

Hablando en el sentido del IDP, se puede hacer la referencia que México se está posicionando con más fuerza en la tercera etapa a partir del año 2000, ya que la emisión de IED comienza a ser más importante en estos años (de acuerdo a la literatura revisada sobre el IDP y las características de cada etapa). Sin embargo, comparando las cantidades de inversión de ingreso y salida de IED, aún son muy diferentes, lo cual significa que aún queda un largo camino por recorrer en la

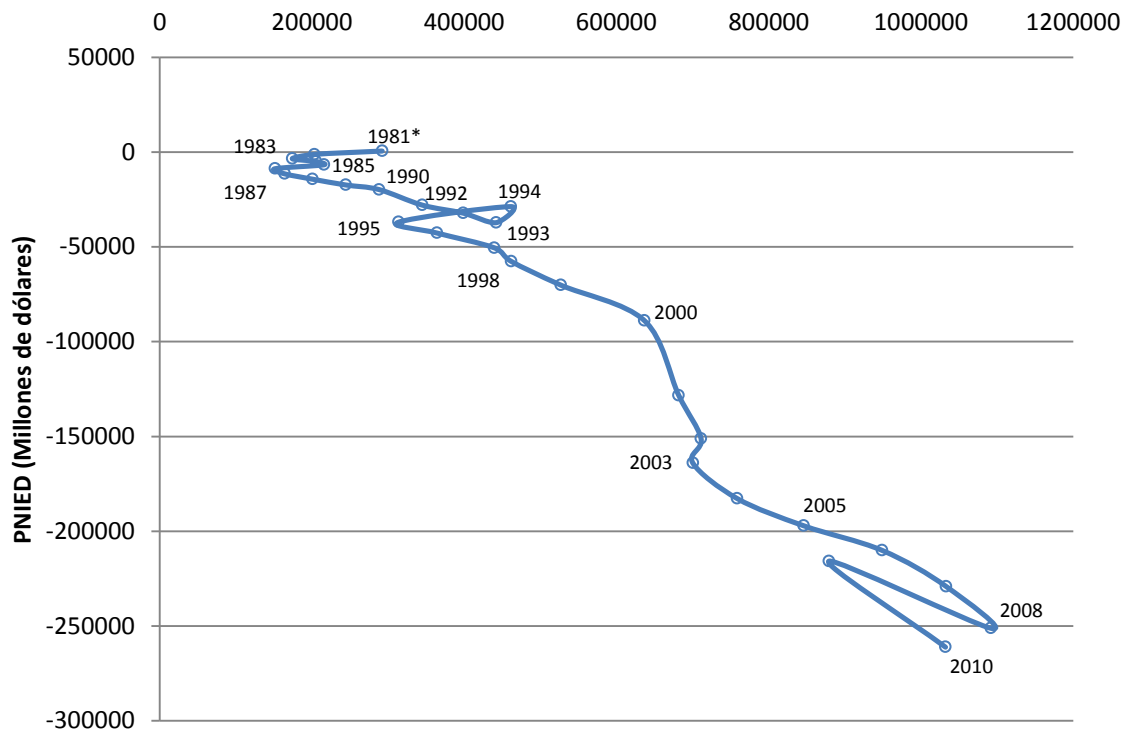
transformación y desarrollo estructural del país para poder dar el paso a la siguiente etapa del IDP de acuerdo al desarrollo económico alcanzado y a los niveles de IED registrados en México.

Para poder observar la evolución de la relación entre la IED de México y su desarrollo económico, se puede graficar el valor neto de la salida de inversión (gráfico 9), utilizando los stock de salida de inversión directa menos los stock de entrada de IED, y el PIB, los cuales son representados en el gráfico 9. Esta información se ha obtenido de UNCTAD.

En dicho gráfico, se representa la senda de desarrollo de la inversión que ha seguido México a partir de 1981 y hasta 2010. Aunque durante toda la década de los años 70's no se registran valores stock de entrada de IED, si se presentan en el caso de flujos de entrada de IED, son cantidades muy pequeñas pero están presentes, de tal forma que se podría clasificar esta década como la primera etapa de México en el IDP de acuerdo a la información recabada, y la de los años 80's pertenecería a la segunda. A partir de mediados de los 90's, como ya se ha mencionado, inicia una entrada más fuerte de IED al país, motivada entre otras razones, por la firma del TLCAN, la expansión de la economía mundial que se ha presentado, procesos de reforma, apertura comercial, desregulación de mercados financieros, relajamiento de los requerimientos para la inversión extranjera, sin olvidar el efecto que tuvo la devaluación de 1994 en la recepción de inversión extranjera en México.

A partir de la década de los 90's es posible clasificar a México en la tercera etapa, presentando mayor consolidación desde el año 2000, por el notable incremento en la emisión de capitales nacionales al extranjero.

Gráfico 9
IDP de México (1981-2010).



PNIED (Posición Neta de Inversión Extranjera Directa; PIB (Producto Interno Bruto).
* Años
Fuente: Elaboración propia con datos de UNCTAD.

La literatura revisada marca las características de clasificación de cada etapa del IDP, dentro de las cuales México se establecería claramente en la tercera, pues cumple con los requerimientos de fuertes entradas de IED, incluso es uno de los 5 países a nivel mundial más importantes en la recepción de este tipo de inversión, junto con China, Rusia, Brasil e India (Machinea, 2008).

En términos del PIB, el crecimiento ha mantenido comportamientos similares a los del la IED; es decir, durante los 70's, 80's y primera mitad de los 90's, crecimiento paulatino pero constante. Es a partir de la segunda mitad de la década de los 90's cuando muestra crecimientos más fuertes.

Lo dicho anteriormente habla de cambios estructurales que ha sufrido el país, y que ha ido evolucionando hacia un desarrollo económico mayor. ¿A qué nivel? y ¿Actualmente presenta el desarrollo que debería tener?. Estas son preguntas de investigación que se tratará de dar respuesta en posteriores investigaciones.

De acuerdo a Dunning y Narula (1996), México no ha sido capaz de dictar las políticas industriales efectivas, como las que caracterizan al este asiático para extraer los beneficios de la IED y con ello favorecer la creación local de activos. Con esto, se enfatiza la importancia fundamental que tiene el rol de los gobiernos para poder mejorar el desarrollo económico que ha tenido México hasta ahora.

Otra situación que es de llamar la atención, es que diversos autores clasifican a México en la tercera etapa del IDP a partir de mediados de los 90's (Dunning y Narula en 1996, Tarzi en 1999 y Durán y Úbeda en 2001). Hasta 2008, han pasado poco más de 15 años que México se encuentra en esta clasificación y aún no evoluciona a la siguiente etapa, esto da mayor fuerza a las preguntas establecidas anteriormente para posteriores investigaciones; para las que es posible que se pueda utilizar el IDP, pues es una herramienta muy útil, que puede ayudar incluso a determinar el tipo de inversión que una región debería recibir, la cual le traería los mejores beneficios.

3.2. EL IDP A NIVEL DE ENTIDADES FEDERATIVAS.

Una observación que es muy importante hacer, proviene del análisis del ingreso de IED a México a nivel de entidades federativas, el cual se ha realizado con el objetivo de ver qué comportamiento y distribución existe. No obstante, es necesario comentar que hasta el momento no existen bases de datos disponibles sobre la salida de inversión directa a nivel de entidad federativa, lo cual no será una limitante, ya que lo que se estará revisando en este momento es únicamente la entrada de IED y de acuerdo a las características de clasificación del IDP, una de las principales particularidades de las primeras tres etapas, es la entrada de

IED. De este modo es posible prescindir de la salida de IED, al menos para dichas etapas.

Una vez comentado lo anterior, es posible iniciar con el análisis a nivel de estados, partiendo de la información mostrada en la tabla 2, en la cual se puede observar que el 56.62% de la IED que recibe el país en cuestión en el periodo de 1994-2011 es concentrada en el Distrito Federal (D.F.), 10.91% en Nuevo León, 5.34% en México, 4.80% en Chihuahua 5.01% y en Baja California 4.43%. De esta forma se puede ver que el 82.31% de la IED recibida en México se concentra en 5 entidades federativa.

En dicha tabla, también se pueden observar algunos otros comportamientos, por ejemplo, en el centro del país (D.F. y México) se concentra el 61.96% de la IED recibida. Es posible que esta inversión vaya en búsqueda del mercado, pues entre estas dos entidades federativas agrupan aproximadamente el 22% de la población total de la República Mexicana. Tal vez, otras ventajas de localización sean también la cercanía con otros estados (Querétaro, Puebla, Hidalgo, por mencionar algunos), el PIB per cápita y el nivel de preparación de mano de obra.

Otra región importante la integran los estados del Norte de México, y por su cercanía con EUA, no será sorprendente que esta zona presente gran importancia en la economía nacional, y definitivamente es así, pues entre los seis estados del Norte de la República Mexicana (Baja California, Coahuila, Chihuahua, Nuevo León, Sonora, Tamaulipas), concentran aproximadamente el 25% de la IED que ingresa al país. Sin embargo, los mayores receptores de estos 6 estados son: Nuevo León, Chihuahua y Baja California, quienes captan aproximadamente 20% de IED entre los tres (10.91%, 5.01% y 4.43% respectivamente).

Con esta información se pudiera pensar que la inversión que se encuentra en los estados del Norte de la República Mexicana, dadas las características geográficas, estará buscando una plataforma de exportación, situación que

representará una ventaja para las actividades de la empresa extranjera que requieran vender sus productos o servicios al país vecino. Obviamente sin restarle importancia a otras ventajas específicas de localización (PIB per cápita, preparación de la mano de obra, acceso a algún insumo en particular, entre otros).

Después del 82.31% de inversión que concentran las 5 entidades federativas mencionadas (Centro y Norte del país), queda entonces un 17.69%, el cual estará distribuido en los 27 estados restantes, de los cuales, los mayores receptores de IED son: Jalisco con 2.98%, Tamaulipas con 1.91%, Puebla con 1.56%, Sonora 1.50%, Coahuila 1.17% y Querétaro 1.04%. El resto de los estados reciben porcentajes del total de IED menores a la unidad.

Para realizar un estudio más profundo, en donde se pueda incluir el análisis de los factores estructurales que definen el desarrollo económico para el caso que se está estudiando, se procede al desarrollo de la metodología propuesta.

Tabla 2

Inversión Extranjera Directa (1994-2011).		
Entidad Federativa	Entrada de IED (millones de dólares)	Porcentaje (%)
Aguascalientes	1,393.45	0.42
Baja California	14,837.82	4.43
Baja California Sur	3,157.79	0.94
Campeche	186.98	0.06
Chiapas	18.92	0.01
Chihuahua	16,764.99	5.01
Coahuila de Zaragoza	3,916.51	1.17
Colima	297.87	0.09
Distrito Federal	189,540.38	56.62
Durango	2,314.65	0.69
Estado de México	17,860.03	5.34
Guanajuato	2,226.81	0.67
Guerrero	265.36	0.08
Hidalgo	267.34	0.08
Jalisco	9,962.20	2.98
Michoacán de Ocampo	1,745.82	0.52
Morelos	1,747.94	0.52
Nayarit	890.42	0.27
Nuevo León	36,520.83	10.91
Oaxaca	105.51	0.03
Puebla	5,234.18	1.56
Querétaro	3,493.38	1.04
Quintana Roo	2,491.03	0.74
San Luis Potosí	2,036.78	0.61
Sinaloa	663.51	0.20
Sonora	5,027.09	1.50
Tabasco	528.40	0.16
Tamaulipas	6,383.46	1.91
Tlaxcala	448.71	0.13
Veracruz	1,165.32	0.35
Yucatán	590.24	0.18
Zacatecas	2,651.55	0.79
Total	334735.26	100.00
Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía.		

3.3. DESARROLLO METODOLÓGICO Y RESULTADOS.

Antes de iniciar con el desarrollo metodológico, es conveniente comentar que la metodología propuesta, se ha realizado para cuatro años distintos, a saber: 1995, 2000, 2005 y 2008, con la finalidad de observar el comportamiento que ha tenido la IED con relación a los factores estructurales de las entidades federativas de la República Mexicana, medido por las variables independientes propuestas, en los años mencionados.

Una razón importante por la cual la presente investigación considera 2008 como último año de estudio y no otro año más reciente, es porque mucha de la información necesaria aún no está disponible para su consulta. Es decir, si esta investigación se quisiera extender a 2010, la información completa de la totalidad de las variables necesarias estaría disponible hasta finales de 2012.

Ahora bien, quizás sería útil y razonable la inclusión de otros indicadores con la finalidad de enriquecer y fortalecer los análisis de esta investigación; no obstante, la principal condicionante para no considerar otros indicadores es por las limitantes en disponibilidad de información.

Una observación más, antes de continuar, es que tanto en el análisis factorial como en el análisis de regresión, se ha decidido excluir al Distrito Federal, ya que recibe más de la mitad de la IED con respecto al total que se registra en el país, además los valores de algunas de las variables propuestas (PIB, población, nivel de educación de la mano de obra, gasto en obra pública y acciones sociales, ingresos por impuestos, etc.) son muy superiores a los del resto de los estados.

Una vez comentado lo anterior, se inicia con el análisis factorial, obteniendo 2 factores para el año 1995, 3 factores para 2000, 3 factores para 2005 y 3 factores para 2008 (ver cuadros 1, 2, 3 y 4).

Debido a la disponibilidad de información, no fue posible utilizar todas las variables para el análisis en los distintos años; no obstante, es posible identificar comportamientos específicos. Es decir, en los cuatro cortes, se observa que los factores están formados por variables comunes. En los años 2000 y 2005 el factor 1 está compuesto por las mismas variables, en 2008 solamente no está disponible la variable de nivel de educación de la mano de obra, y en 1995 no están presentes 3 variables (Alfabetas > de 15 años, Gasto en Salud y Gasto en Seguridad Pública) con respecto a 2000 y 2005 por información no disponible para ese año. El resto de los factores también presentan estructuras similares y aunque varían un poco, se mantienen comportamientos semejantes.

Cuadro 1

Resultados del Análisis Factorial (1995).			
Variables	Comunalidades	Factores	
		1	2
Población	.909	.952	
PIB	.844	.824	.406
Gasto en Obra Pública y Acciones Sociales	.602	.775	
Ingresos por impuestos	.816	.649	.629
Emplazamientos	.822		.897
Conflictos de Trabajo	.818		.893
Salario	.675	.404	.716
Medida de adecuación muestral de Kaiser-Meyer-Olkin.		0.777	
Prueba de esfericidad de Bartlett		134.386	
Sig.		0.000	
* Se excluye el Distrito Federal.			

Cuadro 2

Resultados del Análisis Factorial (2000).				
Variables	Comunalidades	Factores		
		1	2	3
Alfabetas>15	.978	.987		
Población	.978	.987		
Gasto en Salud	.920	.955		
Gasto en Seguridad Pública	.865	.921		
PIB	.896	.844	.424	
Gasto en Obra Pública y Acciones Sociales	.650	.671		-.418
Ingresos por impuestos	.842	.660	.626	
Conflictos de Trabajo	.825		.892	
Salario	.751	.304	.764	
Emplazamientos	.711		.755	.373
Investigadores	.896			.888
Gasto en I+D	.903	.556		.719
Medida de adecuación muestral de Kaiser-Meyer-Olkin.			0.787	
Prueba de esfericidad de Bartlett			474.594	
Sig.			0.000	
* Se excluye el Distrito Federal.				

Cuadro 3

Resultados del Análisis Factorial (2005).				
Variables	Comunalidades	Factores		
		1	2	3
Alfabetas>15	.983	.990		
Población	.984	.989		
Gasto en Seguridad Pública	.924	.961		
Gasto en Salud	.935	.944		
Ingresos por impuestos	.921	.842		.447
PIB	.899	.830		.438
Gasto en Obra Pública y Acciones Sociales	.515	.648		
Investigadores	.991		.973	
Gasto en I+D	.986		.972	
Conflictos de Trabajo	.851			.910
Salario	.769		.316	.781
Medida de adecuación muestral de Kaiser-Meyer-Olkin.			0.775	
Prueba de esfericidad de Bartlett			579.480	
Sig.			0.000	
* Se excluye el Distrito Federal.				

Cuadro 4

Resultados del Análisis Factorial (2008).			
Variables	Comunalidades	Factores	
		1	2
Población	.935	.967	
Gasto en Seguridad Pública	.896	.946	
Ingresos por impuestos	.906	.889	.339
PIB	.876	.836	.421
Gasto en Salud	.675	.796	
Gasto en Obra Pública y Acciones Sociales	.587	.756	
Salario	.764		.852
Emplazamientos	.698		.835
Conflictos de Trabajo	.601		.762
Medida de adecuación muestral de Kaiser-Meyer-Olkin.			0.723
Prueba de esfericidad de Bartlett			255.825
Sig.			0.000
* Se excluye el Distrito Federal.			

Continuando con la secuencia metodológica, se procede a mostrar lo referente a la parte del análisis de regresión. Con estos resultados se puede observar la relación que existe entre la recepción de IED y los factores estructurales, que de manera general, afectan a las distintas entidades federativas.

Como se puede ver en el cuadro 5, donde se muestran los resultados del análisis de regresión, en el primer modelo, los dos factores que lo integran están relacionados con la variable dependiente. El primer factor, que puede ser titulado como factor de “desarrollo” o “estructural”, también tiene presencia en los otros tres modelos, y en todos es congruente el signo.

El segundo factor del primer modelo, también está presente en los otros tres modelos, y parece confundir un poco, dado que muestra un signo positivo y teóricamente se estaría esperando el signo contrario, ya que a mayor cantidad de conflictos laborales, emplazamientos y salarios elevados (integrantes del factor 2)

podrían indicar menor atractivo para el inversionista extranjero. No obstante, esto se puede explicar debido a que la mayor parte de la inversión que se recibe en México, proviene de países desarrollados (EUA, España, Canadá, Inglaterra), en los cuales, el costo de mano de obra es mucho más elevado que en México, por tanto, no es determinante que en una entidad federativa el salario sea relativamente mayor o menor que en otra.

Otra explicación al comportamiento del salario, es que justamente los estados del primer grupo (como se identifica más adelante), son los integrantes de la primera etapa del IDP, y algunas de sus características es el bajo nivel de preparación de la mano de obra, lo que se traduce en salarios bajos, y como dato adicional, son las entidades federativas que reciben menor cantidad de IED.

También es prudente mencionar que la poca oferta laboral, y la alta demanda de empleos, permiten ofrecer salarios bajos, aún a personal calificado.

Respecto a las otras variables integrantes del factor 2, es posible que justamente los salarios sean la razón principal tanto de los conflictos laborales como de los emplazamientos, situación que no ha sido significativa para frenar el ingreso de capitales extranjeros, pues algunas de las entidades federativas que más IED reciben, también presentan mayor cantidad de estos problemas, tal es el caso del Distrito Federal y Nuevo León.

Otro razonamiento igualmente válido, va en el sentido de las fusiones y adquisiciones, que es una forma muy frecuente para realizar IED; este hecho es posible que cause incertidumbre en el personal de la empresa, lo que potencialmente puede llevar a eventuales conflictos laborales.

El segundo modelo está integrado por tres factores, de los cuales el primero y el segundo están adecuadamente relacionados con la IED, tal como se revisa en el modelo anterior; sin embargo, el tercer factor no actúa como los anteriores. Este

factor está conformado por la cantidad o número de investigadores y el gasto en investigación y desarrollo. Este resultado, aunque de pronto puede parecer un poco sorpresivo, es completamente congruente con la teoría, pues de acuerdo al modelo del IDP, las características de las primeras tres etapas no contemplan generación y desarrollo de nuevas tecnologías de una manera importante, lo cual es particular de los países pertenecientes a la cuarta y quinta etapa (en términos del IDP); observando también que no es estadísticamente significativo.

Una situación similar a la descrita anteriormente sucede con el modelo 3, haciendo la aclaración de que en este modelo el factor 2 está integrado por el número de investigadores y el gasto en investigación y desarrollo.

En el cuarto modelo, los dos factores mantienen una relación de signo positivo con la variable dependiente, y la interpretación es similar a las anteriores, con la salvedad que en el primer factor no se incluye el nivel de educación de la mano de obra, a diferencia del primer factor de los modelos 2 y 3, que si está disponible la información.

Resumiendo lo anterior, es posible decir que el factor 1 será el factor estructural o de desarrollo, pues el factor integrado por el costo de la mano de obra, conflictos laborales y emplazamientos, ya se ha indicado que no han sido de mayor relevancia para el inversionista y, finalmente, el factor que está integrado por el gasto en investigación y desarrollo y la cantidad de investigadores, tampoco es determinante en el caso mexicano, como ya también se ha revisado.

Cuadro 5

Resultados del Análisis de Regresión.				
	Modelo 1 (1995)	Modelo 2 (2000)	Modelo 3 (2005)	Modelo 4 (2008)
Constante	3403018 (5.461), (.000)	15469872 (7.311), (.000)	29745986 (5.838), (.000)	38772405 (6.381), (.000)
Factor 1	1895510 (3.179), (.004)	10309691 (4.793), (.000)	246345588 (4.759), (0.000)	28927916 (4.683), (.000)
Factor 2	4246739 (7.123), (.000)	20864718 (9.701), (.000)	-3151623 (-.608), (.548)	44748590 (7.245), (.000)
Factor 3		-1927232 (-.896), (.378)	35342854 (6.823), (.000)	
R²	0.685	0.814	0.720	0.727
F	30.424	39.294	23.182	37.211
* Se excluye el Distrito Federal.				

Ahora que ya se tienen los factores y las variables que integran a cada uno de estos factores, se procede de acuerdo a la metodología propuesta, a realizar el análisis clúster, con la finalidad de obtener grupos de estados respecto a su grado de desarrollo estructural, esto también indicará la etapa del IDP en la cual se encuentra cada entidad federativa.

El análisis clúster se ha realizado para los cuatro años elegidos y ahora sí se incluyen a todas las entidades federativas. Como resultado de dicho análisis se han obtenido básicamente 2 comportamientos, a saber: en el año 1995 se lograron identificar 3 grupos, uno de ellos integrado solamente por el Distrito Federal y correspondería a la tercera etapa del IDP; el segundo grupo conformado por Campeche, Jalisco, México, Nuevo León y Veracruz y representarían la segunda etapa del IDP; y el último grupo que representa a los estados con menor

nivel de desarrollo, de acuerdo al IDP, lo integran el resto de las entidades federativas.

El análisis clúster realizado para los años 2000, 2005 y 2008, ha presentado el mismo orden de agrupamiento de los estados de la República Mexicana para estos tres años, en donde el primer grupo pertenece a la primera etapa del IDP y estará compuesto por Aguascalientes, Baja California, Baja California Sur, Campeche, Coahuila, Colima, Chiapas, Chihuahua, Durango, Guanajuato, Guerrero, Hidalgo, Michoacán, Morelos, Nayarit, Oaxaca, Querétaro, Puebla, Quintana Roo, San Luis Potosí, Sinaloa, Sonora, Tabasco, Tamaulipas, Tlaxcala, Veracruz, Yucatán y Zacatecas. El segundo grupo queda integrado por Jalisco, México y Nuevo León, y corresponden a la segunda etapa del IDP. Y el tercer grupo que ocupa la tercera etapa del IDP es el Distrito Federal, que representa la entidad federativa más desarrollada (en términos del IDP) de la República Mexicana.

Como se indicó, se han presentado dos comportamientos. En el año de 1995 a diferencia de 2000, 2005 y 2008, los estados de Campeche y Veracruz pertenecen a la segunda etapa del IDP y para los años siguientes son parte de la primera etapa, lo cual podría interpretarse como un retroceso en su desarrollo, y esto no es necesariamente cierto, pues analizando las variables de los factores identificados en el primer análisis, es posible darse cuenta que presentan un comportamiento normal, lo que lleva a la conclusión de que más bien las variables utilizadas (de acuerdo a información disponible para ese año) no son las suficientes para poder agrupar a los estados, en comparación con los otros tres años estudiados.

Cuadro 6

Resultados del Análisis Clúster.				
Entidades Federativas	Grupos (1995)	Grupos (2000)	Grupos (2005)	Grupos (2008)
Aguascalientes	1	1	1	1
Baja California	1	1	1	1
Baja California Sur	1	1	1	1
Campeche	2	1	1	1
Coahuila	1	1	1	1
Colima	1	1	1	1
Chiapas	1	1	1	1
Chihuahua	1	1	1	1
Distrito Federal	3	3	3	3
Durango	1	1	1	1
Guanajuato	1	1	1	1
Guerrero	1	1	1	1
Hidalgo	1	1	1	1
Jalisco	2	2	2	2
México	2	2	2	2
Michoacán	1	1	1	1
Morelos	1	1	1	1
Nayarit	1	1	1	1
Nuevo León	2	2	2	2
Oaxaca	1	1	1	1
Puebla	1	1	1	1
Querétaro	1	1	1	1
Quintana Roo	1	1	1	1
San Luis Potosí	1	1	1	1
Sinaloa	1	1	1	1
Sonora	1	1	1	1
Tabasco	1	1	1	1
Tamaulipas	1	1	1	1
Tlaxcala	1	1	1	1
Veracruz	2	1	1	1
Yucatán	1	1	1	1
Zacatecas	1	1	1	1
*Se incluyen todas las entidades federativas.				

El último análisis es el de la varianza, mediante el cual se trata de corroborar que las variables identificadas que forman a los factores y que se usan en los cuatro análisis propuestos realmente pueden ser utilizarlas. Y en definitiva, en los cuatro años analizados con esta herramienta estadística, se puede observar que los

grupos de estados presentan niveles coherentes de entrada de IED con respecto al desarrollo estructural que tienen, por lo tanto se puede concluir que realmente se han identificado los determinantes de la atracción de IED en la República Mexicana a nivel de entidades federativas.

Cuadro 7

Resultados del ANOVA.					
	G	N	Media	F	Sig
1995	1	26	2431579	512.666	0.000
	2	5	8454501		
	3	1	173309238		
	Total	32			
2000	1	28	9722878	417.728	0.000
	2	3	69108484		
	3	1	566750764		
	Total	32			
2005	1	28	17767621	674.790	0.000
	2	3	141544066		
	3	1	1332024660		
	Total	32			
2008	1	28	24577310	635.331	0.000
	2	3	171259955		
	3	1	1652742937		
	Total	32			

G: Grupo, N: Número de entidades federativas.

Antes de dar por concluido este capítulo, se debe mencionar que en la metodología empleada en Durán y Úbeda (2001, 2005), se utiliza el análisis factorial, análisis de regresión, clúster y ANOVA, en un solo corte. En esta investigación se han aplicado los cuatro análisis para 4 años distintos. Y la otra diferencia importante, es que en Durán y Úbeda (2001, 2005) también se realiza un análisis dinámico de panel de datos. En esta investigación se intentó aplicar

este tipo de análisis, sin embargo, se presentaron una serie de inconvenientes que a continuación se comentarán.

En primer lugar, por características propias de la herramienta econométrica en cuestión, no es posible emplear las variables integrantes de cada factor determinado mediante el análisis factorial, dado que en este análisis estadístico, los grupos o factores, están integrados por las variables que más relación tienen entre ellas mismas. Y en el panel de datos, esta relación entre las variables provoca problemas de colinealidad (multicolinealidad). En otros términos, la elevada relación existente entre las variables independientes, no permite obtener mediciones precisas sobre la variable dependiente.

Otro problema que se identificó en el intento por realizar un análisis de datos panel, fue la presencia de heteroscedasticidad. Este inconveniente ha sido determinado a partir del Test de Leven, en el cual no se ha podido aceptar la hipótesis nula de igualdad de varianzas. Esto significa que la heteroscedasticidad presente, es posible que sea generada por la heterogeneidad estructural entre algunos estados de la República Mexicana.

Un tercer inconveniente fue la presencia de autocorrelación, detectado tanto por el análisis gráfico de residuos como por el contraste de hipótesis de Durbin-Watson. Los problemas de autocorrelación están comúnmente relacionados con especificación errónea del modelo, transformación de los datos, rezagos, incluso con la heterogeneidad de la información de las variables.

Algunas de las acciones realizadas, con la finalidad de encontrar un modelo adecuado que diera respuesta al problema de investigación planteado, fueron las siguientes: se intentaron modelos con distintas variables, se eliminaron variables, se utilizaron variables con escala logarítmica, diferencias, rezagos, principalmente. No obstante los problemas continuaban a pesar de los esfuerzos realizados.

No hay que olvidar que lo que se ha estado indicando es en un análisis de datos panel considerando todas las entidades federativas. Y justamente este es el motivo principal por el cual no se ha obtenido un modelo adecuado, pues recordando los análisis considerados en el diseño metodológico de esta investigación, señalan que los estados están divididos en tres grupos distintos, es por ello que no se ha tenido un buen resultado.

De esta manera, el sentido lógico llevaría a pensar en realizar un análisis de panel de los integrantes de las etapas uno y dos (en la tercera etapa no es posible realizar un análisis de datos panel debido que está clasificado únicamente el Distrito Federal en esta categoría), y así se hizo. Sin embargo, nuevamente se presentaron algunos problemas al tratar de obtener el modelo adecuado, tanto en los estados integrantes de la etapa 1 como los de la etapa 2.

La forma en la que se logró determinar por qué no era posible realizar el análisis de datos panel, incluso en las etapas uno y dos, fue a través de un análisis gráfico de los residuos de las regresiones realizadas en la metodología propuesta. Obteniendo que en el grupo de la primera etapa incluso existen diferencias entre los estados; y los estados que estaban ocasionando dificultades eran Baja California, Querétaro y Chihuahua principalmente. Por su parte, en el grupo de la segunda etapa, el Estado de México es el que muestra mayores diferencias con respecto a Jalisco y Nuevo León. Sin embargo, incluso entre estos dos estados se presentan diferencias que es importante tomarlas en consideración y que causan problemas en el análisis en cuestión.

De tal suerte que, eliminando estos estados de su etapa correspondiente, se podría aproximar a una explicación satisfactoria. Sin embargo, esto no necesariamente daría los mejores resultados, pues se estarían eliminando entidades federativas hasta obtener lo que se desea, y a nivel teórico, sería como estar dividiendo en más etapas el diagrama del IDP de manera arbitraria para ajustarlo a las necesidades particulares.

Lo comentado en líneas anteriores da mayor relevancia al diseño metodológico que se ha desarrollado. De hecho, es una alternativa de solución a los problemas que se presentan al intentar realizar un análisis de datos panel cuando las observaciones presentan una considerable heterogeneidad estructural.

Por los motivos ya comentados, se tomó la decisión de no incluir el análisis de datos panel y la modificación de la metodología original, implementando una forma distinta de medición para este tipo de estudios.

CAPÍTULO 4. PROPUESTA DE SOLUCIÓN.

En el capítulo anterior, se desarrolló la metodología correspondiente para la evaluación de las variables independientes con respecto de la dependiente de esta investigación. A través de este ejercicio se han identificado los determinantes que podrán contribuir para el incremento de la recepción de IED en México.

A partir de los resultados obtenidos, es posible darse cuenta de la relación directa existente entre el factor estructural (alfabetas mayores de 15 años, población, gasto en salud, gasto en seguridad pública, PIB, gasto en obra pública y acciones sociales e ingresos por impuestos) y la IED, de esta forma, de manera general, los esfuerzos para lograr el incremento en la atracción de IED a las entidades federativas de la República Mexicana, deberán centrarse en el mejoramiento de las características del factor estructural.

Logrando lo anterior, se podría decir que las entidades federativas de México estarían en condiciones de recibir mayor cantidad de IED. Sin embargo, aunado a las reformas necesarias para mejora del factor estructural que podrán fomentar el incremento de recepción de IED en México, como toda empresa, hay que promocionarla, así como también los productos/servicios que ofrece. Y justamente este es el sentido hacia el cual va dirigida la siguiente propuesta.

Es necesario partir del principio fundamental de que la inversión que se reciba deberá ser la adecuada para cada región en particular, situación que generará los mayores beneficios a la entidad, de ahí su importancia. Por supuesto, esta propuesta también estará soportada en información teórica tanto del Paradigma Ecléctico de Dunning como del IDP.

La propuesta, básicamente, trata sobre la caracterización del sistema productivo de cada entidad federativa partiendo de nivel municipal. En otros términos, esto significa identificar las características generales de la entidad y, por supuesto, las

actividades productivas, además de las potenciales áreas de oportunidad productiva. Dicha situación servirá para promocionar a México a nivel de entidades federativas a través de las instituciones que se encargan de la atracción de IED; en el caso de México, PROMEXICO. Será también necesario que exista una vinculación más cercana entre la Secretaría de Desarrollo Económico (SEDECO) y PROMEXICO.

Otra ventaja que traerá esta situación a las entidades federativas, es que se podrá realizar una adecuada planeación para la atracción de IED en función de las características propias de cada entidad. Y de acuerdo al IDP, recibir la IED adecuada va a generar los mejores beneficios, lo cual impactará en el desarrollo de la entidad, situación que atraerá mayor cantidad de inversiones extranjeras.

En síntesis, haciendo un mapa de las actividades productivas de las entidades federativas de la República Mexicana, éstas estarán en condiciones de mostrar sus áreas de oportunidad y asegurar que la inversión que decida establecerse en alguna entidad en particular causará los mejores beneficios a la sociedad en general. Obviamente, sin olvidar las mejoras necesarias que ya se han indicado anteriormente.

Para ilustrar esto, se ha seleccionado al estado de Michoacán, ya que como se ha indicado en capítulos anteriores, es uno de los estados que reciben cantidades bajas de IED. Luego se eligió la región denominada sierra – costa, que por supuesto, pertenece a este estado y finalmente el municipio de Lázaro Cárdenas que forma parte de la región mencionada. El municipio de Lázaro Cárdenas presenta algunas características que podrían resultar importantes para un inversionista extranjero, tal es el caso de contar con puerto, actividad industrial importante, recursos naturales, entre otras. Estas son algunos motivos por los que cuales se ha realizado la selección de este estado, aunado a que la información necesaria se encontraba disponible.

Es prudente dejar claro que lo siguiente es única y exclusivamente un ejemplo, esta propuesta, idealmente está considerada para aplicarse en cada entidad federativa de la República Mexicana, lo cual va en el sentido de esta investigación, pues hay que recordar que esta investigación se ha realizado a nivel de entidades federativas.

En la figura 1 se puede observar el mapa de la República Mexicana por regiones. Este mapa se utiliza para indicar el estado en el cual se desarrolla el ejemplo al que se ha hecho referencia.



Fuente: Instituto Nacional para el Federalismo y el Desarrollo Municipal (INAFED). Programa e-local "Internet en todos los Municipios".

La figura 2 es un mapa de la regionalización del estado de Michoacán. La propuesta que se hace, básicamente trata de adicionar a este mapa información útil para potenciales inversionistas. De la misma manera, puede servir para una mejor planeación gubernamental del sistema productivo, social, político, etc., de cada región, todo dependerá de la riqueza de la información con la que sea realizado el mapa.

Figura 2
Mapa de las Regiones del Estado de Michoacán.



Fuente: Instituto Nacional para el Federalismo y el Desarrollo Municipal (INAFED). Programa e-local "Internet en todos los Municipios".

Luego de haber definido el estado, se procede a identificar la región en la cual se ejemplificará la propuesta. La figura 3 muestra dicha región.

Figura 3
Mapa de la Región Sierra – Costa del Estado de Michoacán.



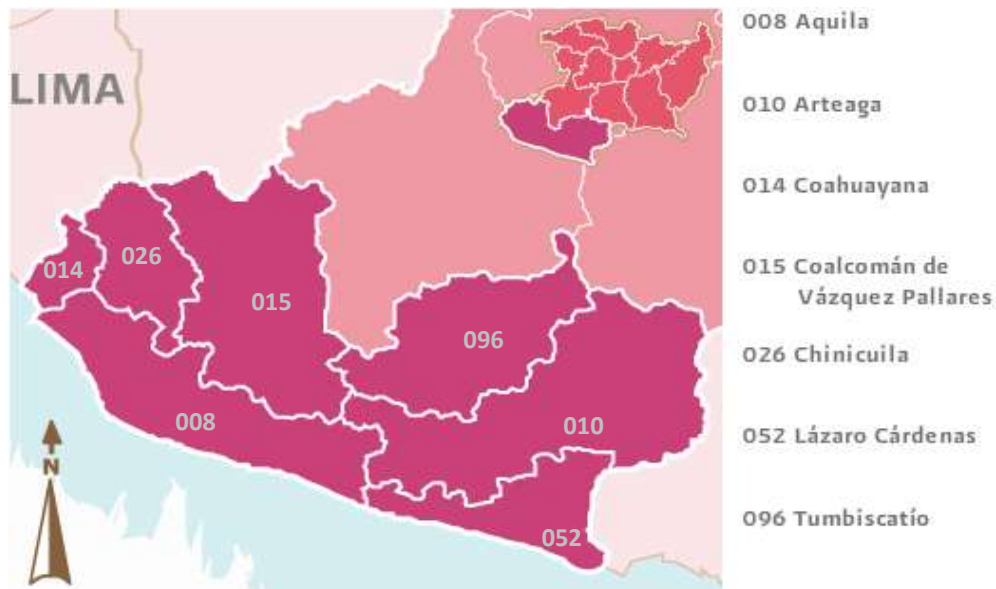
Fuente: Instituto Nacional para el Federalismo y el Desarrollo Municipal (INAFED). Programa e-local “Internet en todos los Municipios”.

Las regiones están integradas por varios municipios. En la figura 4 se puede observar la división de la región sierra – costa del estado de Michoacán. A continuación se selecciona el municipio de Lázaro Cárdenas para desarrollar el ejemplo propuesto (figura 5).

Dentro de la información que se propone que contenga cada municipio se considera la información sectorial y subsectorial de acuerdo a la SE. Sin embargo, en función de qué tan específico se quiera ser y de la disponibilidad de información, se podrá llegar al nivel de rama, e incluso al de subrama. Específicamente, se trata de la información que se muestra en la tabla 4.

Figura 4

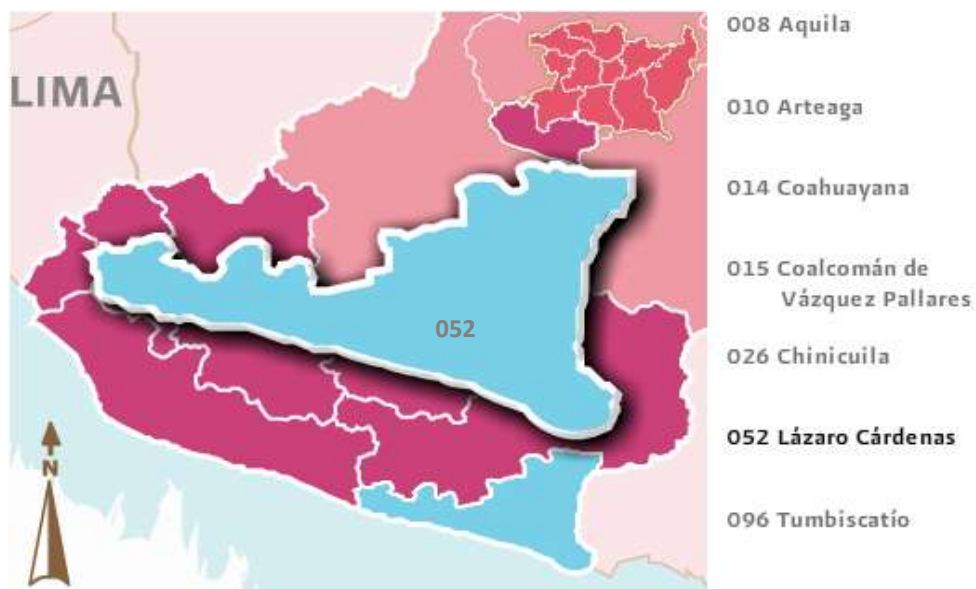
Mapa de la División de la Región IX Sierra – Costa del Estado de Michoacán.



Fuente: Instituto Nacional para el Federalismo y el Desarrollo Municipal (INAFED). Programa e-local "Internet en todos los Municipios".

Figura 5

Lázaro Cárdenas, Región IX Sierra – Costa del Estado de Michoacán.



Fuente: Instituto Nacional para el Federalismo y el Desarrollo Municipal (INAFED). Programa e-local "Internet en todos los Municipios".

Tabla 3
Clasificación de las Actividades Productivas de Acuerdo a la SE.

Sector	Agricultura, Ganadería, Aprovechamiento Forestal, Pesca y Caza
Subsector	Agricultura
Subsector	Ganadería
Subsector	Aprovechamiento Forestal
Subsector	Pesca, Caza y Captura
Subsector	Servicios Relacionados con las Actividades Agropecuarias y Forestales
Sector	Minería
Subsector	Extracción de Petróleo y Gas
Subsector	Minería de Minerales Metálicos y no Metálicos, Excepto Petróleo y Gas
Subsector	Servicios Relacionados con la Minería
Sector	Electricidad, Agua y Suministro de Gas por Ductos al Consumidor Final
Subsector	Generación, Transmisión y Suministro de Energía Eléctrica
Subsector	Agua y Suministro de Gas por Ductos al Consumidor Final
Sector	Construcción
Subsector	Edificación
Subsector	Construcción de Obras de Ingeniería Civil u Obra Pesada
Subsector	Trabajos Especializados para la Construcción
Sector	Industrias Manufactureras
Subsector	Industria Alimentaria
Subsector	Industria de las Bebidas y del Tabaco
Subsector	Fabricación de Insumos Textiles
Subsector	Confección de Productos de Cuero, Piel y Materiales Sucedáneos, Excepto Prendas de Vestir
Subsector	Fabricación de Prendas de Vestir
Subsector	Fabricación de Productos de Cuero, Piel y Materiales Sucedáneos, Excepto prendas de Vestir
Subsector	Industria del Papel

Subsector	Impresión e Industrias Conexas
Subsector	Fabricación de Productos Derivados del Petróleo y del Carbón
Subsector	Industria Química
Subsector	Industria del Plástico y del Hule
Subsector	Fabricación de Productos a Base de Minerales no Metálicos
Subsector	Industrias Metálicas Básicas
Subsector	Fabricación de Productos Metálicos
Subsector	Fabricación de Maquinaria y Equipo
Subsector	Fabricación de Equipo de Computación, Comunicación, Medición y de Otros Equipos, Componentes y Accesorios Electrónicos
Subsector	Fabricación de Equipo de Generación Eléctrica y Aparatos y Accesorios Eléctricos
Subsector	Fabricación de Equipo de Transporte
Subsector	Fabricación de Muebles y Productos Relacionados
Subsector	Otras Industrias Manufactureras
Sector	Comercio al por Mayor
Subsector	Comercio al por Mayor de Alimentos, Bebidas y Tabaco
Subsector	Comercio al por Mayor de Productos Textiles y Calzado
Subsector	Comercio al por Mayor de Productos Farmacéuticos, de Perfumería, Accesorios de Vestir, Artículos para el Esparcimiento y Electrodomésticos
Subsector	Comercio al por Mayor de Materias Primas Agropecuarias, para la Industria y Materiales de Desecho
Subsector	Comercio al por Mayor de Maquinaria, Mobiliario y Equipo para Actividades Agropecuarias, Industriales y de Servicios
Subsector	Comercio al por Mayor de Camiones
Subsector	Intermediación y Comercio al por Mayor por Medios Masivos de Comunicación y otros Medios
Sector	Comercio al por menor
Subsector	Comercio al por menor de Alimentos, Bebidas y Tabaco
Subsector	Comercio al por menor en Tiendas de Autoservicio y Departamentales
Subsector	Comercio al por menor de Productos Textiles, Accesorios de Vestir y Calzado
Subsector	Comercio al por menor de Artículos para el Cuidado de la Salud

Subsector	Comercio al por menor de Artículos de Papelería, para Esparcimiento y otros Artículos de Uso Personal
Subsector	Comercio al por menor de Enseres Domésticos, Computadoras y Artículos para la Decoración de Interiores
Subsector	Comercio al por menor de Artículos de Ferretería, Tlapalería y Vidrios
Subsector	Comercio al por menor de Vehículos de Motor, Refacciones, Combustibles y Lubricantes
Subsector	Intermediación y Comercio al por Menor por Medios Masivos de Comunicación y otros Medios
Sector	Transportes, Correos y Almacenamiento
Subsector	Transporte Aéreo
Subsector	Transporte por Ferrocarril
Subsector	Transporte por Agua
Subsector	Autotransporte de Carga
Subsector	Transporte Terrestre de Pasajeros, Excepto por Ferrocarril
Subsector	Transporte por Ductos
Subsector	Transporte Turístico
Subsector	Servicios Relacionados con el Transporte
Subsector	Servicios de Mensajería y Paquetería
Subsector	Servicios de Almacenamiento
Sector	Información en Medios Masivos
Subsector	Edición de Publicaciones y de Software, Excepto a través de Internet
Subsector	Industria Fílmica y del Video, e Industria del Sonido
Subsector	Radio y Televisión, Excepto a través de Internet
Subsector	Otras Telecomunicaciones
Subsector	Proveedores de Acceso a Internet, Servicios de Búsqueda en la Red y Servicios de Procesamiento de Información
Subsector	Otros Servicios de Información
Sector	Servicios Financieros y de Seguros
Subsector	Instituciones de Intermediación Crediticia y Financiera no Bursátil
Subsector	Actividades Bursátiles Cambiarias y de Inversión Financiera
Subsector	Compañías de Fianzas, Seguros y Pensiones
Sector	Servicios Inmobiliarios y de Alquiler de Bienes Muebles e Intangibles

Subsector	Servicios Inmobiliarios
Subsector	Servicios de Alquiler de Bienes Muebles
Subsector	Servicios de Alquiler de Marcas Registradas, Patentes y Franquicias
Sector	Servicios Profesionales, Científicos y Técnicos
Subsector	Servicios Profesionales, Científicos y Técnicos
Sector	Servicios de Apoyo a los Negocios y Manejo de Desechos y Servicios de Remediación
Subsector	Servicios de Apoyo a los Negocios
Subsector	Manejo de Desechos y Servicios de Remediación
Sector	Servicios Educativos
Subsector	Servicios Educativos
Sector	Servicios de Salud y de Asistencia Social
Subsector	Servicios Médicos de Consulta Externa y Servicios de Relacionados
Subsector	Hospitales
Subsector	Residencias de Asistencia Social y para el Cuidado de la Salud
Sector	Servicios de Esparcimiento Culturales y Deportivos, y otros Servicios Recreativos
Subsector	Servicios Artísticos y Deportivos y otros Servicios Relacionados
Subsector	Servicios de Entretenimiento en Instalaciones Recreativas y otros Servicios Recreativos
Sector	Servicios de Alojamiento Temporal y de Preparación de Alimentos y Bebidas
Subsector	Servicio de Alojamiento Temporal
Subsector	Servicios de Preparación de Alimentos y Bebidas
Sector	Otros Servicios Excepto Actividades del Gobierno
Subsector	Servicios de Reparación y Mantenimiento
Subsector	Servicios Personales
Subsector	Asociaciones y Organizaciones
Subsector	Hogares con Empleados Domésticos

Sector	Actividades del Gobierno y de Organismos Internacionales y Extraterritoriales
Subsector	Actividades del Gobierno
Subsector	Organismos Internacionales y Extraterritoriales

Fuente: Secretaría de Economía.

Los anteriores son los sectores y subsectores (no se incluyen la clasificación por rama y subrama) que considera la SE. Dicha categorización corresponde al Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte.

En el esfuerzo por caracterizar el estado de Michoacán, partiendo desde los municipios, se deberá incluir la mayor cantidad de información disponible dentro de los sectores o subsectores que se han indicado anteriormente. Adicional a esta información, que particularmente trata sobre el sistema productivo, será también conveniente integrar información de tipo demográfica, política, social, cultural, entre otras. Todo lo anterior, con la finalidad de tener esta información disponible para los inversionistas extranjeros que tengan el interés de invertir en alguna actividad productiva en particular. Y a su vez, se reciban las inversiones que potencialmente traerán mayores beneficios a la región en la que elijan establecerse.

Como ejemplo de lo anterior, se ha obtenido información de la página de internet del programa E-Local “Internet en Todos los Municipios” (www.e-local.gob.mx) desarrollado por el INAFED. Se debe aclarar que dicha información ha sido tomada literalmente de la página a la que se hace referencia y considera lo siguiente respecto al Municipio de Lázaro Cárdenas:

Medio Físico.

Localización: Se localiza al sur del Estado, en las coordenadas 17°57’ de latitud norte y 102°12’ de longitud oeste, a una altura de 10 metros sobre el nivel del mar. Limita al norte con Arteaga, al este con el estado de Guerrero, al sur con el

Océano Pacífico y al oeste con Aquila. Su distancia a la capital del Estado es de 401 km.

Extensión: Su superficie es de 1,160.24 km² y representa el 1.97 % por ciento del total del estado.

Orografía: Su relieve lo constituyen la Sierra Madre del Sur y planicies costañeras; además, los cerros Situntitlán, La Olla, de Santa Bárbara y Verde.

Hidrografía: Su hidrografía se constituye por los ríos Balsas, Chuta y Habillal; los arroyos del Colomo y Verde; y la presa José María Morelos.

Clima: Su clima es tropical con lluvias en verano. Tiene una precipitación pluvial anual de 1,276.8 milímetros y una temperatura media anual de 27.8°C.

Principales Ecosistemas: En el municipio domina el bosque tropical deciduo, con papaya, zapote, mango, tepeguaje, congolote, parota y ceiba, palma, coco, anona, coyol, enandi y cuéramo. Su fauna la conforman el armadillo, cacomixtle, zorro, tlacuache, venado, coyote, nutria, ocelote, jabalí, pato, cerceta, faisán y especies marinas.

Recursos Naturales: En el municipio se cuenta con grandes yacimientos minerales, principalmente de fierro.

Características y Uso del Suelo: Los suelos del municipio datan de los períodos precámbrico, paleozoico, mesozoico y cenozoico; corresponden principalmente a los del tipo lateríticos, café grisáceo y café rojizo. Su uso es primordialmente ganadero y forestal; en menor proporción agrícola.

Perfil Sociodemográfico.

Grupos Étnicos: Según el Censo General de Población y Vivienda 1990, en el municipio habitan 945 personas que hablan alguna lengua indígena, y de las cuales 586 son hombres y 359 son mujeres.

Dentro de las principales lenguas indígenas podemos mencionar el mixteco y purhépecha.

El II Censo de Población y Vivienda del 2005 establece que en el municipio habitan 1,391 personas que hablan alguna lengua indígena.

Evolución Demográfica: En el municipio de Lázaro Cárdenas en 1990, la población representaba el 3.80 por ciento del total del estado. Para 1995, se tiene una población de 155,172 habitantes. Su tasa de crecimiento es del 2.99 por ciento anual y la densidad de población es de 133.7 habitantes por kilómetro cuadrado. El número de hombres es relativamente mayor al de mujeres. Para el año de 1994, se han registrado 7,074 nacimientos y 406 defunciones. En el municipio ha sido importante el movimiento migratorio hacia los EUA.

En el año 2000, el municipio contaba con 171,100 habitantes y de acuerdo al II Censo de Población y Vivienda del 2005 el municipio cuenta con un total de 162,997 habitantes.

Religión: Predomina la religión católica, pero existen agrupaciones de cristianos, evangélicos, testigos de Jehová, etc.

Infraestructura Social y de Comunicaciones.

Educación: El municipio cuenta con centros educativos de preescolar, primaria, secundaria, preparatoria, técnica y profesional y capacitación para el trabajo en su modalidad oficial y particular.

Salud: Respecto a los servicios de salud el municipio cuenta con clínicas de la Secretaría de Salud, Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), IMSS-Coordinación General del Plan Nacional para Áreas Deprimidas y Grupos Marginales (Coplamar), Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de Estado de los Trabajadores del Estado (ISSSTE), además de clínicas y médicos particulares.

Abasto: Cuenta con tres mercados en la cabecera municipal y tiendas de autoservicio y abarrotes; también tiene mercados en las tenencias más importantes.

Deporte: El municipio cuenta con unidades deportivas en la cabecera municipal y dos tenencias, además de canchas deportivas en varias comunidades.

Vivienda: El II Censo de Población y Vivienda del 2005 establece que el municipio cuenta con 39,098 viviendas, de las cuales, 33,574 son particulares. En su mayoría son de tabique y tabicón, les siguen las de madera y por último de adobe.

Servicios Públicos: El municipio proporciona los servicios de agua, drenaje, limpia y seguridad pública.

Medios de Comunicación: Cuenta con estaciones de radio AM y FM, y periódicos de circulación semanal y quincenal. Cuenta con teléfono, correo, telégrafo, televisión, taxis, urbanos y suburbanos de carga, materialistas y autobuses foráneos y telefonía celular.

Vías de Comunicación: Tiene comunicación por carretera pavimentada a Morelia en sus tramos Morelia-Uruapan, Uruapan-Playa Azul, entroncando en La Mira con La Mira-Lázaro Cárdenas y la carretera costera lo comunica con Colima y Guerrero. Cuenta con caminos de terracería a casi todas las comunidades rurales.

Dispone de servicio de ferrocarril, tiene aeropuerto en la cabecera municipal y pistas de aterrizaje en algunas localidades.

Actividad Económica.

Principales Sectores, Productos y Servicios: Agricultura: se produce maíz, frijol y ajonjolí; Ganadería: se cría ganado bovino, porcino, avícola, caballar y ovino; Caza y Pesca: se practica la pesca, siendo las principales especies el cazón, huachinango, lapa, pargo, tiburón, langosta, sierra, mero, lisa, ostión y camarón; Industria: dispone de un puerto y un parque industrial en la isla de Cayacal. Las principales ramas de la industria son: la fabricación de productos metálicos básicos, químicos, fertilizantes y bebidas purificadas; Turismo: principalmente playas, siendo las de Playa Azul y Caleta de Campos las más importantes. Cuentan con servicio de hoteles, bungalows, moteles, restaurantes y enramadas; Comercio: el municipio cuenta con establecimientos grandes, medianos y pequeños, donde se encuentran artículos de primera y segunda necesidad. Cuenta también con tianguis durante toda la semana; Servicios: la capacidad de los servicios es suficiente, ofreciendo hoteles, moteles, bungalows, calzado, alimentos, taxis, centros nocturnos, agencias de viajes, etc.

Atractivos Culturales y Turísticos.

Monumentos Históricos: En la localidad de la Playa Azul, Iglesia Evangélica Presbiteriana; en la cabecera municipal, Iglesia de Dios y de Nuestra Señora de Guadalupe.

Museos: No hay.

Fiestas, Danzas y Tradiciones: 15 de febrero; Feria agrícola en Caleta de Campos. Marzo, Feria y exposición agrícola, ganadera e industrial. Noviembre; Exposición Industrial.

Música: Se escucha de toda la música nacional.

Artesanías: No hay.

Gastronomía: Pescado dorado y a la talla, camarones preparados en varias formas.

Centros Turísticos: Principalmente playas, como Playa Azul y Caleta de Campos, las que cuentan con infraestructura hotelera, bungalows, servicio de taxi y transporte urbano y suburbano; existen otras playas de menor importancia turística.

Gobierno.

Principales Localidades: Lázaro Cárdenas, Guacamayas, Buenos Aires, La Mira, Playa Azul, Caleta de Campos.

Hay que decir que mientras más actualizada se tenga esta información mayor será su utilidad, también es necesario incluir datos duros, que desgraciadamente, el sitio en el cual se obtuvo esta información los presenta pero de manera muy limitada.

Será conveniente contar con información respecto al factor estructural, sin olvidar la gran importancia de la información respecto a las actividades productivas. Y hay que mencionar que mientras más información, mucho mejor. Y aunque alguna información no presente el mejor comportamiento (tal es el caso de la violencia, que en México es distinta entre estados y municipios), es importante considerarla dado que servirá para determinar la ubicación de las inversiones entre un estado y otro. Este ejercicio deberá replicarse para cada municipio de cada región, hasta lograr la caracterización completa del estado y esto realizarlo en todas las entidades federativas de la República Mexicana.

Una vez que se haya realizado esta caracterización, es necesario buscar los canales para que esta información pueda llegar a quien esté interesado. Para tal

acción, los organismos promotores de atracción de IED a México a nivel federal (PROMEXICO) y estatal (SEDECO), deberán hacer las tareas necesarias para permitir a los interesados conocer la información en los distintos países en los que este organismo tiene presencia, incluso en los que no están físicamente. Es también recomendable participar con exposiciones en otros países, con la finalidad de que mayor cantidad de interesados conozcan las características (productivas, sociales, culturales, etc.) del país, y puedan determinar qué lugares les resultan más convenientes en función de las ventajas de localización que se les mostrarán.

Se propone que, en el entendido de la promoción, ésta se haga por entidades federativas a nivel de regiones, ya que los municipios integrantes de estas regiones presentarán características similares.

En este sentido de la promoción, ya mencionaba Sucre R. (2002) que, son muy importantes las políticas de difusión de oportunidades de inversión y, por supuesto, la imagen del país, y de manera particular, la imagen del área geográfica que se intenta exponer para lograr atraer mayor cantidad de IED. También Mejía (2005) recomienda, de forma puntal, la promoción de las actividades productivas de cada entidad federativa.

El fundamento teórico de esta propuesta parte del hecho de que el tipo de actividad de la IED que se recibe en un lugar determinado, estará relacionada con el nivel de desarrollo de dicho lugar (Narula & Dunning, 2000). En este entendido, la inversión que recibe una entidad deberá ser la adecuada para beneficiarse al máximo de las ventajas de localización y generar los mejores beneficios al medio receptor de dicha inversión.

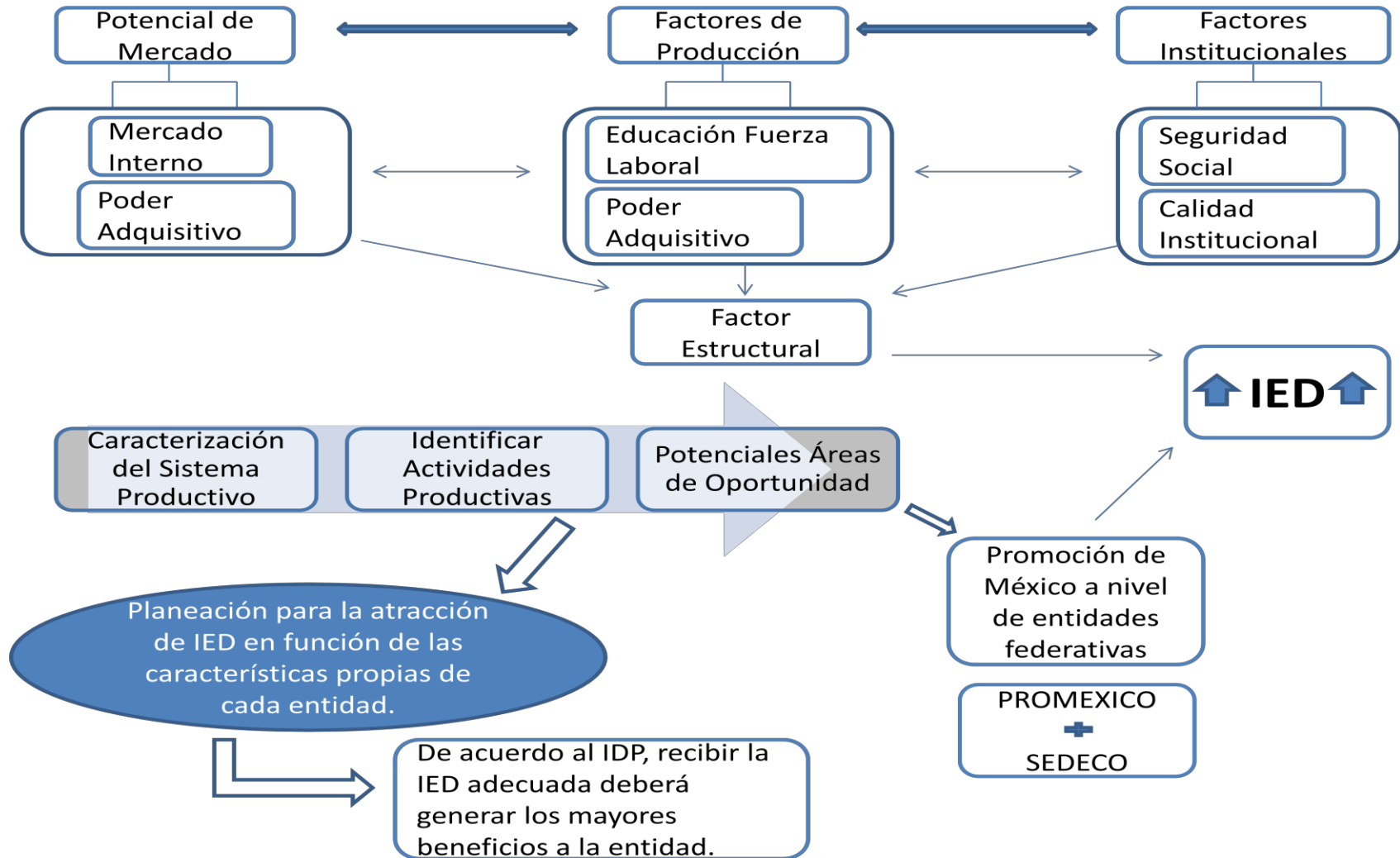
La propuesta que se ha presentado también podría ayudar a disminuir la dependencia que tiene México con EUA en el sentido de la IED; ya que se podría potencialmente diversificar la recepción de IED en México, por supuesto,

apoyados en estrategias de promoción por parte de los organismos gubernamentales correspondientes. Es prudente también comentar que, los organismos de PROMEXICO y SEDECO, deberán de unir esfuerzos para obtener mejores resultados, ya que no necesariamente estas dos dependencias, a pesar de tener actividades similares, están actuando de manera conjunta.

De manera esquematizada, la propuesta de solución podría ser representada tal como lo muestra la figura 6.

Figura 6

Representación Gráfica de la Propuesta de Solución.



CONCLUSIONES.

En la etapa actual de esta investigación y una vez desarrollados los apartados anteriores, se está en posición de concluir. Situación que se realiza en esta parte del documento.

Retomando la hipótesis de esta investigación, en la cual se expresa que la IED estaría en función del potencial del mercado, de factores de producción y de factores institucionales. No obstante, una vez realizados los análisis propuestos en la metodología, se han encontrado varias situaciones. En términos generales, se puede decir que las variables independientes en la hipótesis, no actúan de manera aislada; de hecho, los resultados muestran que en un solo factor están actuando de manera simultánea los tres factores propuesto en la hipótesis. A continuación se explica con detalle.

A través del análisis factorial, que fue el primer análisis propuesto en la metodología seguida, se han logrado obtener tres factores. El primer factor, el cual se considera como factor estructural o factor de desarrollo, está integrado por los alfabetas mayores de 15 años, población, gasto en salud, gasto en seguridad pública, PIB, gasto en obra pública y acciones sociales e ingresos por impuestos.

Como ya se ha indicado, en este factor estructural están interactuando de manera simultánea las tres variables independientes. En la variable factores de producción, se tiene a los alfabetas mayores de 15 años (representan el nivel de educación de la mano de obra, lo cual es considerado como fuerza laboral), y el gasto en obra pública y acciones sociales (es una medida del gasto en infraestructura y representa la dimensión de infraestructura). La población y el PIB son parte del tamaño del mercado y representan la variable de potencial del mercado. Finalmente, la variable de factores institucionales, está integrada por el gasto en salud y el gasto en seguridad pública que forman parte de la seguridad

social y los ingresos por impuestos que integran la dimensión de calidad institucional.

Ahora bien, el potencial de mercado, en la medida que mejoren las características de esta variable (incremento del PIB debido a su desarrollo estructural y/o el tamaño del mercado), las probabilidades de atracción de IED serán mayores (Mogrojevo, 2005).

Respecto a los factores de producción, es claro que el grado y calidad de las infraestructuras permiten el adecuado desarrollo de prácticas económicas, por tanto la relación que se tiene entre infraestructura y IED es positiva, congruente con Ramírez (2002). En el caso del nivel de educación de la mano de obra, va en el mismo sentido que la relación anterior.

Por su parte, los factores institucionales, más allá de la relación positiva que guardan con la IED, el desarrollo de una entidad está estrechamente ligado con la calidad de estos factores. Tal es el caso del crecimiento del PIB en países como China, India y Uganda que en gran medida ha sido posible por la calidad de las instituciones (Banco Mundial, 2005).

La calidad de las instituciones, entre otros beneficios, permite disminuir la incertidumbre en el proceso de toma de decisiones, disminuye trámites y costos de información, pues de acuerdo a Treviño y Mixon (2004), las instituciones dictan las reglas del juego y estructura las interacciones entre las sociedades. En caso contrario, genera incluso costos adicionales, impactando hasta en la disminución de competitividad. Más aún, un entorno institucional débil o inadecuado favorece a la corrupción (Espinoza & Torres, 2004), impactando negativamente tanto como los costos laborales o la tasa impositiva (Samarzynska & Wei, 2000), generando incluso inestabilidad política (Wei, 2008). En el caso de la corrupción, ésta puede llegar a entorpecer la implementación de reformas estructurales (Sucre R., 2002).

Estos son algunos motivos por los cuales es importante el desarrollo institucional ya que fortalecen las ventajas de localización. De acuerdo a Bénassy-Quéré, Coupet, & Mayer (2005), un nivel alto de los factores institucionales, favorece tanto como ser vecino de un país fuerte y estable.

Como puede darse cuenta, en el factor estructural se encuentra la participación de las tres variables independientes. Y de acuerdo al análisis de regresión, existe una adecuada relación entre dicho factor estructural y la IED. Lo cual permite interpretar que en México, a nivel de entidades federativas, la atención en el factor estructural permitirá incrementar la atracción de IED. Lo anterior apoyado por el ANOVA, ya que este análisis permite corroborar que se han obtenido los determinantes para favorecer el incremento de la atracción de IED a la República Mexicana a nivel de entidades federativas.

Un segundo factor está integrado por situaciones laborales, tales como emplazamientos a huelgas, conflictos de trabajo y salario. La relación que tienen estos conflictos laborales es positiva con respecto a la entrada de IED; no obstante, ésta relación, en términos teóricos, debería ser negativa. Este comportamiento puede tener varias explicaciones; una de ellas es porque la mayor cantidad de inversión que recibe México proviene de países desarrollados, en los cuales el precio de mano de obra es más alto que en México, por tanto, el costo de mano de obra no resulta ser decisivo para realizar IED en un estado u otro.

El salario, o costo de mano de obra, también se puede interpretar como el nivel de preparación de la mano de obra, de tal suerte que ésta puede ser una razón por la cual en algunos estados se concentra la mayor cantidad de IED.

Respecto a los conflictos laborales, al parecer esta situación no ha sido un impedimento para la recepción de IED, ya que algunas entidades federativas que más cantidad de IED reciben, también presentan la mayor cantidad de conflictos

laborales. Aunado a ello, puede ser que el salario sea la causa principal de dichos conflictos laborales.

Una razón más que puede estar causando problemas laborales, y está relacionado con el ingreso de IED, es que las fusiones y adquisiciones pueden ser causantes de inestabilidad emocional en los trabajadores de una empresa, y eso puede ser motivo de conflictos.

Un tercer factor identificado a través del análisis factorial, está integrado por la cantidad de investigadores y el gasto en investigación y desarrollo. El análisis de regresión indica una relación negativa entre este factor y la IED. En esta ocasión también se estaría esperando el signo contrario. Sin embargo, de acuerdo al IDP, una característica de los países en desarrollo no es la generación de nuevas tecnologías; lo cual para los países recientemente desarrollados y desarrollados es una de sus principales características. Esta es la explicación para este comportamiento, no obstante, también se debe mencionar que este factor no es estadísticamente significativo, lo cual da mayor fuerza a esta explicación.

Por otro lado, a pesar de la falta de información disponible para realizar el análisis factorial (situación por la cual en los años 1995 y 2008 no se incluyen todas las variables como 2000 y 2005), es posible observar cierto comportamiento en la integración del factor estructural, debido a esto es posible generalizarlo. Sin embargo, como es de esperarse, lo más conveniente es tener información de todas las variables, aunque como ya se sabe, en muchas ocasiones esta situación suele ser una seria limitante.

El análisis clúster ha sido de gran utilidad para agrupar a las entidades federativas de la República Mexicana en función de sus características estructurales, lo cual permite establecer qué entidades tienen mayor grado de desarrollo con respecto a las otras. Este análisis también ha sido útil para poder clasificar a cada estado en la etapa correspondiente del IDP.

En la primera etapa del IDP se encuentran los estados con menor desarrollo, estos son: Aguascalientes, Baja California, Baja California Sur, Campeche, Coahuila, Colima, Chiapas, Chihuahua, Durango, Guanajuato, Guerrero, Hidalgo, Michoacán, Morelos, Nayarit, Oaxaca, Puebla, Querétaro, Quintana Roo, San Luis Potosí, Sinaloa, Sonora, Tabasco, Tamaulipas, Tlaxcala, Veracruz, Yucatán y Zacatecas. Los resultados obtenidos muestran que las carencias principales de estos estados son infraestructura inadecuada, bajo nivel de educación, baja preparación de la mano de obra, sistemas políticos y económicos deficientes. Comparando esta información con los aspectos teóricos del IDP, se podrá encontrar congruencia completa. Por lo tanto, los resultados obtenidos están soportados teóricamente.

Dentro de las características generales de los integrantes de la segunda etapa del IDP se puede mencionar que han mejorado sus características estructurales básicas; en este sentido, presentarán mejor desarrollo en infraestructuras, el nivel de educación y preparación de la mano de obra también han mejorado, el potencial del mercado ha crecido, ya sea por el tamaño de la población o por nivel de ingresos. Estas características es posible verlas en los estados de la República Mexicana que integran la segunda etapa del IDP: Jalisco, Estado de México y Nuevo León. Definitivamente, las características para atraer IED de estos estados, son mejores que los de la primera etapa. Nuevamente, los resultados son congruentes con la teoría.

En la tercera etapa del IDP, una de las características principales, además del mejoramiento de todas las que ya se han indicado en las etapas anteriores, es la enorme cantidad de IED que ingresa. Esta situación es la que presenta el Distrito Federal, por lo cual ha sido clasificado en la tercera etapa del IDP. Y en esta ocasión, también la teoría soporta los resultados de este trabajo.

Retomando donde se interrumpió, la clasificación por etapas de las entidades federativas fue realizada para los años 1995, 2000, 2005 y 2008. El

comportamiento únicamente fue distinto en 1995; sin embargo, esta situación se debe a falta de información, lo que impidió realizar una adecuada categorización en el año mencionado.

Considerando lo anterior, poniendo especial atención en la hipótesis de esta investigación, y con la información técnica de los resultados obtenidos a través de los análisis desarrollados en la metodología propuesta, es posible observar que las variables sugeridas guardan la relación que se expresó en un inicio.

Y en relación al objetivo propuesto, es permisible también expresar que se ha cubierto cabalmente; es decir, se han identificado las variables que determinan el incremento de la cantidad de IED en México, a nivel de entidades federativas, y realizado una propuesta para solucionar el problema identificado.

Ahora bien, ya se han señalado los años en los cuales fueron realizados los análisis propuestos en la metodología. Esto se ha decidido como alternativa del análisis dinámico por medio de datos panel que Durán y Úbeda (2001, 2005) proponen. La decisión de no utilizar datos panel es por problemas (colinealidad, heterocedasticidad, autocorrelación) que se presentan al intentar emplear esta herramienta, problemas generados por características propias de México, los cuales se derivan de una heterogeneidad estructural incluso entre los estados integrantes de una misma etapa del IDP. Esto significa que entre los estados de una misma etapa, algunos presentan características estructurales muy distintas.

Se ha identificado que los problemas en la primera etapa son originados por Baja California, Querétaro y Chihuahua. Y en la segunda etapa por Nuevo León. Eliminando estos estados, desaparecen los problemas de heterocedasticidad. Sin embargo, en términos teóricos, es como si se estuviera segmentando el diagrama del IDP en más etapas de manera arbitraria, hasta ajustarlo a las necesidades propias. Por lo anterior se decidió hacer una modificación a la metodología original.

Esta metodología que se ha modificado puede, incluso, considerarse como un aporte, dado que ahora se tiene otra herramienta, que podrá ser utilizada en situaciones donde se presenten características muy heterogéneas entre los integrantes de un mismo grupo.

Es prudente mencionar que, en términos generales, en México la IED que ingresa, básicamente se concentra en el Norte y Centro del país. En el Centro del país se concentra aproximadamente el 62% de la IED que ingresa a México, registrándose esta inversión solo en el DF y el Estado de México. Dado que entre estas dos entidades federativas se concentra alrededor del 22% de la población total de la República Mexicana, es lógico pensar que esta IED va en búsqueda del mercado.

Por su parte, en el Norte del país se concentra aproximadamente el 20% de la IED que entra a México. Los receptores de esta inversión son: Nuevo León, Baja California y Chihuahua. En función de las características geográficas de estos estados y de las inversiones es posible considerarlos como una plataforma de exportación y, por consiguiente, que las inversiones vayan en búsqueda de mercados externos.

De acuerdo al IDP, a través de esta investigación, se puede indicar que México, visto como país, se encuentra en la primera etapa de desarrollo durante la década de los 70's, en la segunda en los 80's y, a partir de mediados de los 90's, en la tercera. Esto es congruente con la literatura revisada, en particular lo que respecta a la tercera etapa de desarrollo (Dunning & Narula, 1996), (Tarzi, 1999), (Durán y Úbeda, 2001).

Si se enfoca en el IDP de México a nivel de entidades federativas, se puede observar que, únicamente el Distrito Federal se encuentra en la tercera etapa de desarrollo, situación que muestra que difícilmente se puede generalizar el desarrollo estructural de México para todos los estados. Con esto, es posible darse cuenta que no se han aplicado las acciones necesarias, ni suficientes, para

generar un desarrollo estructural en México a nivel nacional y mucho menos a nivel de entidades federativas. Agravada esta situación, existe información la cual indica que desde hace ya varios años, se habían detectado estas condiciones (Dunning & Narula, 1996), al menos en lo que se refiere a política industrial.

Desde el punto de vista de México, y en función de lo que se ha observado, son necesarios una gran cantidad de cambios estructurales, los cuales, en una medida importante, atienden a órdenes políticos. En este sentido, Narula & Dunning (2000) expresan que una política industrial orientada adecuadamente puede motivar el desarrollo estructural y, como consecuencia de ello, el económico.

No obstante, como ya se ha indicado y es posible inferirlo a partir del factor estructural, las acciones de solución tendrán mejores resultados si se realizan en forma conjunta. En este caso, combinaciones estratégicas aumentan los beneficios generados (Esquivel & Larraín 2001). Por mencionar un ejemplo, las políticas de promoción para atracción de IED, generalmente es sabido que son un atractivo secundario para la atracción de este tipo de inversión (Adiningsih, Lestari, Rahutami & Satya, 2009), (Hanson, 2001), no obstante, para que estas políticas de promoción realmente resulten significativas como factor de localización, deben estar acompañadas de condiciones previas, tales como certidumbre del marco legal, garantías de seguridad, infraestructura, servicios públicos, en general, condiciones sanas para realizar negocios, provistas por las instancias gubernamentales.

No hay que olvidar que una combinación apropiada de las ventajas de la empresa y los países, es como hacer un círculo virtuoso para mejorar el desarrollo económico, donde cada ventaja impulsa a la otra. Una combinación inapropiada de tales ventajas es como dirigirse a un círculo vicioso, resultando en perjuicio del desarrollo económico (Bonaglia & Goldstein, 2006).

Otro punto a mencionar parte del hecho de los efectos que tiene la IED en las ubicaciones que selecciona, pues para maximizar los potenciales beneficios, es necesario un cierto nivel de desarrollo del país que recibe la IED (Narula & Dunning, 2000), (Dunning & Lundan, 2008) y, de preferencia, que la inversión que se reciba corresponda al nivel de desarrollo del sitio donde se vaya a efectuar la IED. Con ello, disminuir lo más posible la brecha tecnológica, lo que favorece la capacidad del país receptor de IED para adquirir los beneficios que se desprenden de la inversión.

Finalmente, una situación importante que también hay que tener en consideración por su definitiva influencia en la recepción de IED en México, son los factores externos, entendiendo éstos como las crisis internacionales. Al respecto, la más reciente es la que se vive en fechas actuales (no se revisa a profundidad esta crisis dado que no es esa la finalidad), y como se indica, tendrá efectos en la recepción de IED en México. Y lógicamente el impacto directo que se espera que tenga en la República Mexicana, es que se vean disminuidas las entradas de IED como consecuencia de los problemas financieros que se presentan en los países que se ven afectados por la crisis internacional y que de manera particular, consideran a México un destino de sus inversiones.

RECOMENDACIONES.

En este apartado se presentan algunas recomendaciones, fundamentadas en los resultados obtenidos y en la teoría revisada. En este sentido, con la información del factor estructural, se pueden establecer algunas recomendaciones útiles para incrementar la atracción de IED a las entidades federativas de la República Mexicana.

En primer lugar, de acuerdo a los factores de producción, se recomienda mejorar la educación de la fuerza laboral; por lo tanto, es preciso que el Estado Mexicano incremente la calidad de sus programas educativos de nivel básico, superior y medio superior, así como el aumento de la matrícula de los diferentes niveles de educación y disminuir los índices de deserción escolar.

De acuerdo también con la variable de producción, es decisivo el grado de desarrollo y calidad en infraestructura que tiene una entidad para la atracción de IED. Por lo cual, es muy importante incrementar el gasto en infraestructura, y en este sentido mejorar la calidad de las ya existentes y crear nueva infraestructura, ya sea vial, industrial, telecomunicaciones, servicios básicos, etc.

Por otra parte, es sumamente relevante el incremento en la mejora de los factores institucionales, pues ya se ha visto que teórica y empíricamente tiene una relación muy fuerte con la atracción de IED.

En función de los resultados obtenidos, es necesario proveer de seguridad social a los habitantes de toda entidad. Particularmente se recomienda incrementar la disponibilidad, calidad y acceso a servicios de salud, por tanto hay que incrementar el gasto hacia estos rubros.

Siguiendo en esta misma línea de la seguridad social, es recomendable generar los mecanismos que provean de seguridad pública a los habitantes de las

entidades federativas. Esto, con la finalidad de que la integridad de las personas no se vea amenazada bajo ninguna circunstancia. Y en relación a los inversionistas extranjeros, esto eliminará el temor de localizar sus inversiones en estas entidades y favorecerá la seguridad tanto personal como de su capital.

De acuerdo a Henisz (2000), en relación al factor institucional, algunas acciones que ayudarán al desarrollo de estructuras institucionales, y con ello aumentar los logros de objetivos gubernamentales, incluyen el fomento de una prensa fuerte e independiente, un mejoramiento en la habilidad y eficiencia de provisión de bienes públicos, reducción de las posibilidades de corrupción a través de un mejor monitoreo y aplicación de normas, políticas económicas mucho más estables o predecibles y desarrollo de los mercados financieros.

De esta manera, un correcto funcionamiento de las actividades de las organizaciones, promueve y beneficia la cordial relación entre inversionistas extranjeros y organismos gubernamentales (Mejía, 2005).

Así, es posible darse cuenta de la importancia de la calidad institucional para la mejora de las ventajas de localización y el consecuente incremento en la atracción de IED. En este entendido, y de acuerdo a esta investigación, se recomienda mejorar la transparencia de las actividades de los distintos organismos gubernamentales, disminuyendo la burocracia y corrupción mediante la implementación de instrumentos de control que aseguren la aplicación de las normas establecidas y el correcto ejercicio de los recursos; y por supuesto, reforzado con la seguridad social. Lo anterior motivará la confianza de los ciudadanos respecto a los gobiernos.

Esta combinación entre confianza y el correcto ejercicio de los recursos favorecerá el incremento en la captación de ingresos por impuestos, es decir, incrementará la participación de la ciudadanía que cubra sus compromisos fiscales. No obstante, también será recomendable la aplicación y control de las normas establecidas,

refiriéndose al orden tributario, y en caso de ser requerido, realizar las modificaciones pertinentes.

En la medida que las recomendaciones anteriores se lleven a cabo contribuirán al mejoramiento de las características del potencial del mercado. Esto quiere decir que las características del mercado interno se verán beneficiadas, ya sea en el crecimiento del tamaño del mercado y del poder adquisitivo de la ciudadanía en general. Estas situaciones son de fundamental importancia como ventajas específicas de localización para el incremento en la atracción de capitales extranjeros.

No obstante, es importante hacer una serie de indicaciones que estarán soportadas por la información teórica revisada (en particular respecto al IDP) y por los resultados de los análisis de esta investigación. También es necesario señalar que algunas de las recomendaciones que a continuación se exponen beneficiarán a todas las entidades federativas, sin embargo, algunos planteamientos son dirigidos para cada etapa del IDP, ya que en estas etapas se agrupan los estados de la República Mexicana en función de sus características estructurales. Por lo tanto, es de esperar que las prioridades sean diferentes entre las entidades federativas de cada etapa.

Una vez mencionado lo anterior, se puede continuar indicando que las entidades federativas que se han categorizado en la primera etapa del IDP, deberán recibir IED dirigida principalmente al sector primario para el aprovechamiento de los recursos naturales. Dado que la mayoría de la producción es de bajo valor agregado, será de gran importancia recibir la inversión que más favorezca esta situación, es decir, aquella inversión que signifique mayor aporte de valor a alguna actividad laboral.

Por otra parte, el Estado deberá realizar acciones para la solución de las carencias identificadas, creando y mejorando infraestructura, desarrollo de capital humano,

generación de políticas sociales. Lo cual va completamente en el sentido de los resultados obtenidos.

En los estados de la segunda etapa del IDP, el tamaño del mercado local y el poder adquisitivo de la población en general, son mayores, en comparación con las entidades federativas integrantes de la primera etapa. En esta etapa también se presenta la substitución de importaciones por empresas manufactureras (muchas de ellas con fuerte actividad exportadora), situación que también está considerada en el IDP.

En el caso de los estados de la segunda etapa del IDP (Jalisco, Edo. de México y Nuevo León), se puede contribuir diciendo que para que los estados clasificados en esta etapa puedan evolucionar a la siguiente, además de las mejoras de la primera etapa, se recomienda, y será prioritario, orientar esfuerzos hacia la utilización de nuevas tecnologías, una parte de ellas creada y otra adquirida, una política industrial que favorezca la competitividad de la empresa extranjera, de manera general, facilidades para mantener o disminuir costos (exención de impuestos, dotación de infraestructura, entrega o rebaja de terrenos, cuotas preferenciales en servicios, etc.). Sin embargo, estas políticas deberán tener las reglas bien claras para evitar problemas.

También es importante la creación de los medios que promuevan la exportación de los productos de estas empresas, ya que esto suele ser un aliciente para aquellas firmas que buscan mercados extranjeros. Aunado a que en esta etapa se presenta la substitución de importaciones por empresas manufactureras y muchas de estas empresas presentan fuerte actividad exportadora.

En la tercera etapa de desarrollo del IDP, únicamente se encuentra el Distrito Federal. Es claro que en esta etapa las características para atracción de IED están mucho más desarrolladas que en las etapas anteriores, sin embargo, para poder mantener esta situación, se recomienda seguir trabajando en el sentido de la

mejora de los factores identificados y que, en la medida que se optimicen, estarán constituyendo las estructuras para la atracción de IED.

Es conveniente indicar que el impacto que tendrá la aplicación y puesta en marcha de las recomendaciones referidas, se potencializará en la medida que se realicen de forma conjunta, evitando en tanto sea posible los esfuerzos aislados; situación que, por el contrario, limita los beneficios que se desprenden de estas acciones.

Definitivamente, mejorar los factores estructurales del país favorece las condiciones de atracción de IED, y la implementación de las recomendaciones que se presentan, seguramente también traerá excelentes beneficios. Sin embargo, para motivar una mejoría real y sostenible en la atracción de IED, aún son necesarios más esfuerzos.

En este sentido, partiendo del entendido de incrementar el desarrollo económico de México, es muy importante y conveniente establecer una política industrial que promueva e incremente los beneficios generados por la IED, favoreciendo con ello el desarrollo de ventajas de localización, situación que de acuerdo a Dunning & Narula (1996), no se ha presentado en México.

Justamente lo anterior se menciona en el artículo primero de la Ley de Inversión Extranjera de México, en donde se establece que el objeto de esta ley es la determinación de reglas para canalizar la inversión extranjera hacia México y propiciar que ésta contribuya al desarrollo nacional. Bajo este entendido, es recomendable poner atención en la Ley de Inversión Extranjera en México, en el sentido de facilitar el ingreso de IED al país; ya que en un estudio realizado por la OCDE en 2010, se ha determinado un índice de restricción a la IED. Este estudio fue realizado a 48 países, incluyendo a todos los integrantes de la OCDE y del G20; Identificando que México es el sexto país con más restricciones al acceso de IED. Incluso, países de América Latina están mejor ubicados que México, tal es el caso de Perú, Brasil y Chile. En este mismo estudio también se ha determinado

que mientras menos restricciones a la recepción de IED presente un país, efectivamente será mayor la IED recibida.

Bajo este contexto, es preciso mencionar un par de situaciones. Primero, es justo reconocer que la Ley de Inversión Extranjera en México se ha ido modificando a través de los años, lo cual ha beneficiado al incremento en la atracción de mayores cantidades de capitales foráneos. Y segundo, en el mismo tenor de ir mejorando la normativa de la Ley de Inversión Extranjera, actualmente es un momento adecuado para realizar una evaluación de esta ley con la finalidad de determinar si es necesario efectuar modificaciones, y si procede, ejecutar los cambios que resulten convenientes.

Algunas de las áreas que se considera conveniente evaluar para su modificación en la Ley de Inversión Extranjera de México, es en actividades que esta ley considera como reservadas, es el caso de medios de radiodifusión, tales como radio y televisión, telefonía fija y móvil, internet. También se debe considerar la situación transporte terrestre nacional de pasajeros, turismo y carga, servicios financieros y acciones relacionadas con el petróleo y demás hidrocarburos, las cuales también forman parte de las actividades reservadas.

Es necesario señalar que podría contribuir de manera importante el hecho de disminuir trabas a partir de la modificación de la Ley de Inversión Extranjera, en particular aquellas donde se requiera resolución favorable de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras. Tal es el caso del artículo 9 de la Ley de Inversión Extranjera, el cual indica lo siguiente: “se requiere resolución favorable de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras para que en las sociedades mexicanas donde la inversión extranjera pretenda participar, directa o indirectamente, en una proporción mayor al 49% de su capital social, únicamente cuando el valor total de activos de las sociedades de que se trate, al momento de someter la solicitud de adquisición, rebase el monto que determine anualmente la propia Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras”. En este caso podría

considerarse una cantidad más elevada a la que se tiene establecida por la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras y/o incrementar, quizá, la proporción del capital social al 50%. Esto con base en el estudio de la OCDE antes comentado, del cual se desprende que esta es una variable en la que México puede mejorar su posición, si se toman las acciones correctas.

Por lo anterior, es de suma importancia la evaluación de la Ley de Inversiones Extranjeras y, en su caso, ejecutar los cambios que resulten convenientes. Adicional, en términos generales, esta ley deberá ser estable, transparente y bien definida, evitando al máximo las confusiones e interpretaciones equivocadas, de tal manera que resulte sencilla y comprensible para aquellos que deseen invertir en México.

Por supuesto que la evaluación y, principalmente, la modificación de la Ley de Inversión Extranjera, no será una tarea sencilla y mucho menos cuando es necesaria la participación de gran parte de las instancias gubernamentales. Por lo regular en estas situaciones se presentan muchas trabas por diferencias políticas.

Resumiendo, las recomendaciones para mejorar las condiciones de atracción de IED en México, fundamentadas éstas en la presente investigación son: mejorar la educación de la fuerza laboral, desarrollo de infraestructura y mejoramiento de la existente, proveer de seguridad pública a los habitantes de cada entidad, incrementar la disponibilidad, calidad y acceso a servicios de salud, aumentar la participación de la ciudadanía que cubra sus compromisos fiscales, y favorecer el crecimiento del tamaño del mercado y el poder adquisitivo de la ciudadanía en general. Así mismo, se recomienda considerar el desarrollo de una política industrial adecuada y la evaluación de la Ley de Inversión Extranjera para, en caso necesario, realizar las modificaciones convenientes. Como se puede observar, lo anterior tendrá un impacto en la mejora de los factores de producción, factores institucionales y el potencial del mercado, vistos como un solo factor estructural o de desarrollo.

Ahora bien, lo anterior mencionado sobre las respectivas optimizaciones en las áreas indicadas, sin duda es sumamente importante. Estas recomendaciones se originan del análisis de los resultados obtenidos en esta investigación, congruentes y soportados por la base teórica; por tanto resulta un valioso aporte para priorizar lo que ya es conocido y frecuentemente se puede leer y escuchar en cualquier medio de comunicación nacional e incluso internacional, y que en cualquier nivel social y gubernamental se señala, estos son los cambios, mejoras, reformas, etc., que son necesarias en México.

Finalmente, y de manera general, las recomendaciones que se planteen deberán ir orientadas en la dirección de las vertientes que se han marcado. Con esto, poder disminuir la heterogeneidad estructural de las distintas entidades federativas, por un lado, y ser capaces de generar mejoras relativas en términos del factor estructural, y como consecuencia, incrementar el desarrollo económico. Lo anterior se traduciría en un avance en la senda de desarrollo de la inversión para lograr evolucionar a la siguiente etapa en términos del IDP.

No hay que perder de vista que, una adecuada combinación de las ventajas de los países y de las empresas, generan un círculo virtuoso favoreciendo al desarrollo económico de una región (Dunning & Narula, 1996).

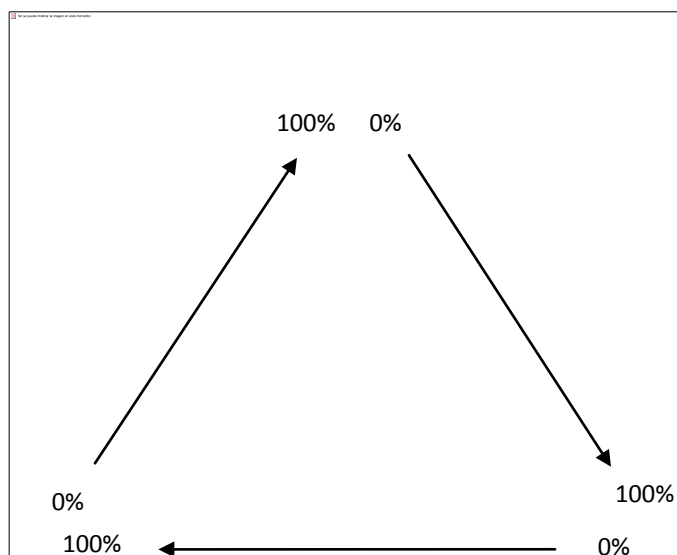
PROPUESTAS PARA FUTURAS INVESTIGACIONES.

Durante el proceso de desarrollo de esta investigación científica, se ha revisado una gran cantidad de literatura, la cual ha permitido ampliar la visión respecto al tema de estudio que se ha tratado, y a otros temas más. En este sentido, muchas han sido las ideas que, de pronto, vienen a la mente para generar nuevo conocimiento, es decir, realizar nuevas investigaciones. Sin embargo, particularmente son tres temas de investigación los que han resultado más relevantes para su estudio. A continuación, se presenta un bosquejo general de cada uno de ellos.

El primer tema propuesto es un diagrama dinámico de las ventajas específicas del Paradigma Ecléctico de Dunning. En este diagrama será posible integrar las tres ventajas del Paradigma Ecléctico de Dunning y ver la interacción simultánea entre ellas. Lo que se podrá observar en este diagrama es lo siguiente: en un momento particular en una empresa, en función de sus ventajas específicas de propiedad y localización, cuál será la mejor forma de realizar la inversión; es decir, qué ventaja de internalización será la mejor opción. No obstante, este planteamiento no concluye aquí, pues desde un punto de vista más amplio, en una segunda etapa en el desarrollo de esta propuesta, será posible integrar el diagrama dinámico con el diagrama del IDP y unir dos puntos vista, micro y macro (ver figura 7).

Figura 7

Diagrama Dinámico de las Ventajas Específicas del Paradigma Ecléctico de Dunning.



Fuente: Elaboración propia.

El segundo tema es sobre el estudio de los efectos de la IED, explicado desde el punto de vista del IDP. Partiendo de la idea principal, que los efectos de la IED son distintos para cada país a diferentes niveles de desarrollo económico, y la evidencia que no concluye sobre los efectos positivos y negativos de la IED. Lo anterior permite darse cuenta que los efectos de la IED aún tienen un enorme campo de estudio.

Específicamente lo que se propone es que el IDP va a explicar la IED y, de manera simultánea, podrá dar una explicación de los efectos de la IED. Lo anterior permitirá dar respuesta a algunas preguntas de investigación, por ejemplo: ¿por qué un país presenta efectos positivos y también negativos? ¿Por qué un país tiene el actual nivel de desarrollo económico? ¿Cómo puede mejorarlo?, entre otras. Incluso, sería posible estudiar la IED como una estrategia de desarrollo regional, aunque este será otro tema de estudio.

La tercer propuesta está relacionada con el estudio de las EMN's, de manera particular con las de países en desarrollo. Dada la importancia creciente en los

últimos años de estos países en la economía mundial, resulta realmente importante el desarrollo de nuevas herramientas para la comprensión del comportamiento de las EMN's. En este sentido, reforzar el Paradigma Ecléctico de Dunning y el IDP con la Teoría de Redes, podría resultar de mucha ayuda en la comprensión y explicación de la EMN de economías en desarrollo.

Adicional, será igualmente importante el estudio de la propuesta, no solo desde el punto de vista de las ciencias económicas, sino también de la sociología.

ANEXOS.

Tabla 1

IED en México por País de Origen en (1999-2011).

Albania	0.0	Dinamarca	1,555.8
Alemania	5,289.9	Dominica	-0.1
Andorra	2.5	Ecuador	7.0
Angola	0.2	Egipto	0.1
Antillas Holandesas	228.9	El Salvador	6.0
Arabia Saudita	0.0	Emiratos Árabes Unidos	0.0
Argelia	0.0	Eslovaquia	0.3
Argentina	651.9	Eslovenia	0.0
Armenia	0.2	España	42,248.5
Aruba	0.1	Estados Unidos	145,406.2
Australia	305.8	Estonia	0.0
Austria	133.1	Etiopía	2.5
Azerbaiyán	0.0	Federación De Rodesia	0.0
Bahamas	267.5	Filipinas	66.6
Bahrein	0.6	Finlandia	672.4
Bangladesh	0.0	Francia	693.1
Barbados	-28.7	Georgia	0.0
Belarús	0.0	Ghana	0.0
Bélgica	1,417.5	Gibraltar	3.6
Belice	4.7	Granada	0.0
Bermudas	714.0	Grecia	0.9
Bolivia	0.2	Guatemala	42.1
Brasil	1,147.8	Haití	0.0
Bulgaria	0.2	Honduras	6.9
Camboya	0.2	Hong Kong	24.5
Camerún	0.1	Hungría	1.8
Canadá	11,752.3	India (La)	60.9
Chile	482.5	Indonesia	0.6
China	156.9	Irán	3.6
Chipre	1.6	Iraq	0.0
Colombia	209.6	Irlanda	768.3
Comoras	0.0	Isla Canal	23.6
Costa Rica	94.7	Islandia	-0.9
Croacia	0.0	Islas Caimán	449.4
Cuba	5.8	Islas Marshall	28.5

Curacao	0.0	Islas Vírgenes	5,378.4
Israel	31.8	Qatar	2.7
Italia	697.3	Reino Unido	8,046.4
Jamaica	0.1	Repúb Democrática Pop de Corea	6.5
Japón	2,983.6	República Centrofricana	0.0
Jordania	0.0	República Checa	12.1
Kazajstán	0.0	República de Corea	934.6
Kenya	0.0	República Democrática del Congo	0.0
Kuwait	0.1	Puerto Rico	383.1
Letonia	0.0	Rumania	0.3
Líbano	0.5	Rusia	1.2
Liberia	1.2	Saint Kitts y Nevis	0.0
Libia	0.0	Samoa	13.4
Liechtenstein	9.9	Senegal	0.0
Lituania	1.1	Seychelles	0.0
Luxemburgo	2,167.8	Singapur	1,147.6
Malasia	7.8	Siria	0.0
Maldivas	0.0	Sri Lanka	0.4
Malí	4.0	Sudáfrica	11.7
Malta	0.0	Suecia	1,579.3
Marruecos	0.4	Suiza	7,586.2
Mauricio	0.8	Suriname	0.0
Mauritania	0.4	Tailandia	0.1
Micronesia, Estados Federales	0.0	Taiwán	415.9
Mónaco	0.1	Togo	0.0
Mongolia	0.0	Trinidad y Tobago	0.0
Nicaragua	2.1	Túnez	0.0
Nigeria	0.1	Turks y Caicos Bwi U.K. Islas	6.1
Noruega	100.5	Turquía	-0.1
Nueva Zelandia	102.2	Ucrania	0.2
Omán	0.1	Uruguay	76.4
Países Bajos	39,842.6	Venezuela	33.4
Pakistán	4.8	Viet Nam	0.0
Palestina	0.0	Yemen	0.0
Panamá	731.6	Yugoslavia	-1.5
Paraguay	2.5	Zaire	3.9
Perú	23.0	Zambia	-1.0
Polonia	17.0	Zimbabwe	0.0
Portugal	60.5	Total	287,346.8

Fuente: Elaboración propia con datos de SE. Nota: las cantidades están dadas en millones de dólares.

Tabla 2
IED en México por Entidad Federativa (1999-2011).

Aguascalientes	1,215.9
Baja California	12,239.3
Baja California Sur	3,004.7
Campeche	182.5
Chiapas	16.3
Chihuahua	14,267.2
Coahuila	3,297.2
Colima	180.4
Distrito Federal	162,029.7
Durango	2,094.8
Estado de México	15,458.8
Guanajuato	2,131.7
Guerrero	179.0
Hidalgo	148.7
Jalisco	9,033.3
Michoacán	1,679.0
Morelos	1,521.5
Nayarit	865.5
Nuevo León	31,476.2
Oaxaca	100.6
Puebla	4,722.0
Querétaro	3,042.2
Quintana Roo	2,229.3
San Luis Potosí	1,790.4
Sinaloa	444.9
Sonora	4,325.5
Tabasco	518.6
Tamaulipas	4,663.7
Tlaxcala	398.2
Veracruz	1,073.8
Yucatán	428.5
Zacatecas	2,587.2
Total general	287,346.8
Fuente: Elaboración propia con datos de SE. Nota: las cantidades están dadas en millones de dólares.	

Tabla 3
IED en México por Sector (1999-2011).

Agropecuario	0.27
Extractivo	3.77
Electricidad y agua	0.94
Construcción	2.81
Industria manufacturera	43.75
Comercio	8.37
Transporte y comunicaciones	6.52
Servicios financieros	21.83
Otros servicios	11.75
Fuente: Elaboración propia con datos de SE. Nota: las cantidades están dadas en términos porcentuales.	

Tabla 4

Recaudación Bruta del Impuesto Sobre Comercio Exterior por Entidad Federativa.						
Entidad Federativa	1995		2000		2005	
	Miles Pesos*	%PIB	Miles Pesos	%PIB	Miles Pesos	%PIB
Aguascalientes	108849.79	0.2300	376529.44	0.5490	57290.91	0.0695
Baja California	384315.83	0.2616	1141040.32	0.5279	1097287.94	0.4627
Baja California Sur	2630.70	0.0096	8883.54	0.0260	6353.79	0.0147
Campeche	11196.11	0.0042	197255.28	0.0643	17354.56	0.0050
Chiapas	10914.51	0.0070	85330.54	0.0411	20955.17	0.0084
Chihuahua	309971.15	0.9726	715326.60	1.7480	589869.15	1.4493
Coahuila	263745.91	0.2334	453281.62	0.3428	127363.60	0.0876
Colima	226807.00	0.1424	3011847.79	1.2834	5805893.37	2.2400
Distrito Federal	2737624.87	0.2536	10272352.45	0.7443	5775255.38	0.4111
Durango	4.23	0.0000	490.09	0.0006	91.22	0.0001
Guanajuato	166.21	0.0001	1932.89	0.0008	3547.13	0.0012
Guerrero	29053.15	0.0284	5419.84	0.0047	1633.41	0.0013
Hidalgo	41.29	0.0001	320.75	0.0003	256.83	0.0002
Jalisco	200278.69	0.0550	492391.56	0.1033	421268.93	0.0817
México	277199.02	0.0586	1082264.31	0.1646	237603.04	0.0337
Michoacán	62721.93	0.0436	68412.40	0.0383	519982.53	0.2784
Morelos	122.80	0.0002	935.61	0.0011	-27211.45	-0.0286
Nayarit	7.41	0.0000	98.35	0.0002	1145.46	0.0025
Nuevo León	231070.12	0.0655	1938207.43	0.3950	1281060.87	0.2219
Oaxaca	1947.89	0.0020	8743.81	0.0078	496.94	0.0004
Puebla	166079.53	0.1017	1121772.75	0.4830	75943.50	0.0286
Querétaro	52103.84	0.0680	370627.50	0.3238	354777.50	0.2658
Quintana Roo	21522.03	0.0326	69375.67	0.0795	89290.60	0.0789
San Luis Potosí	210.67	0.0002	4826.91	0.0040	-45749.10	-0.0326
Sinaloa	5206.36	0.0042	95905.83	0.0673	47330.63	0.0302
Sonora	205995.32	0.1583	414020.27	0.2477	408652.46	0.2191
Tabasco	120.68	0.0001	225.58	0.0001	2825.90	0.0015
Tamaulipas	5167646.76	3.0997	8160234.54	3.5795	4867226.95	1.8348
Tlaxcala	67.75	0.0002	349.23	0.0009	-531.73	-0.0013
Veracruz	1586172.18	0.5764	4381555.24	1.4253	2923247.41	0.8554
Yucatán	54083.48	0.0783	73304.15	0.0802	93312.47	0.0868
Zacatecas	5.29	0.0000	2538.74	0.0054	458.45	0.0008
* Base 2003						
Fuente: Elaboración propia con base en el Centro de Estudios de Finanzas Públicas (CEFP).						

Tabla 5

Producto Interno Bruto por Entidad Federativa.				
Entidad Federativa	1995	2000	2005	2008
Aguascalientes	47325067	68584430	82428169	95174314
Baja California	146885448	216142176	237165869	255693371
Baja California Sur	27361050	34199052	43217844	52057672
Campeche	263457687	306815784	345803407	316907952
Coahuila	156379363	207591199	249809405	275915730
Colima	31868912	40923126	40701577	45421512
Chiapas	113005532	132243924	145397239	153062117
Chihuahua	159233173	234669914	259192064	284410033
Distrito Federal	1079673716	1380128925	1404964110	1525337720
Durango	71174663	84859990	97905580	104550742
Guanajuato	195034688	244867478	304273676	328538982
Guerrero	102375501	115555692	124519169	130470734
Hidalgo	78658303	104191224	112016221	127674708
Jalisco	363949243	476770981	515918443	566773847
México	473286241	657540886	705361701	794297135
Michoacán	143873091	178547264	186799323	209811534
Morelos	66144106	86517518	95193094	97123858
Nayarit	36401607	42900044	46111136	53199325
Nuevo León	352715144	490634083	577390776	665552640
Oaxaca	97932467	112347663	122149752	128978508
Puebla	163368718	232242580	265918137	302063833
Querétaro	76666079	114466590	133472211	160878699
Quintana Roo	65949533	87256660	113149157	131557585
San Luis Potosí	93132418	122146919	140176121	156059382
Sinaloa	124108294	142467373	156980290	175859546
Sonora	130130798	167138535	186535362	210126625
Tabasco	150185467	169694449	191910676	216032078
Tamaulipas	166714893	227974031	265270843	295745950
Tlaxcala	30204120	40846645	42215224	46094141
Veracruz	275199542	307415622	341737592	383431397
Yucatán	69096677	91435211	107515998	120562252
Zacatecas	40876218	46594202	57166414	66200496
Nota: Cantidades en miles de pesos, base 2003.				
Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.				

Tabla 6

Población Total por Entidad Federativa.				
Entidad Federativa	1995	2000	2005	2008
Aguascalientes	859372	967697	1069423	1124288
Baja California	2014076	2389794	2822478	3079363
Baja California Sur	373636	437328	509524	551525
Campeche	642318	707710	758987	786753
Coahuila	2174123	2343350	2515416	2601884
Colima	483968	527440	569727	593224
Chiapas	3683005	4018049	4312067	4460013
Chihuahua	2808528	3050269	3256512	3359934
Distrito Federal	8537723	8697040	8815319	8836045
Durango	1420696	1473046	1524078	1544614
Guanajuato	4481568	4758019	4940605	5020800
Guerrero	3001261	3127449	3154988	3145656
Hidalgo	2148451	2282084	2369307	2409162
Jalisco	5978660	6420683	6782676	6960799
México	11589054	12874131	14016823	14638436
Michoacán	3942218	4041928	4016934	3977964
Morelos	1420957	1541431	1620871	1661813
Nayarit	899885	936975	958587	966996
Nuevo León	3544333	3895939	4221981	4393095
Oaxaca	3382846	3514673	3553231	3552300
Puebla	4682524	5071991	5420091	5595760
Querétaro	1265453	1437070	1598089	1690042
Quintana Roo	694244	904928	1130652	1267087
San Luis Potosi	2221182	2345985	2435543	2473678
Sinaloa	2470708	2584131	2632273	2648330
Sonora	2085152	2263126	2413074	2487608
Tabasco	1792212	1931188	2006277	2039979
Tamaulipas	2568098	2809389	3035926	3154947
Tlaxcala	890686	986896	1073525	1119819
Veracruz	6765861	7026934	7201126	7261119
Yucatán	1551685	1695167	1826750	1898086
Zacatecas	1350045	1376717	1384006	1381399
Fuente: Elaboración propia con base en el Consejo Nacional de Población (CONAPO).				

Tabla 7

PIB Per Cápita por Entidad Federativa				
Entidad Federativa	1995	2000	2005	2008
Aguascalientes	55.07	70.87	77.08	84.65
Baja California	72.93	90.44	84.03	83.03
Baja California Sur	73.23	78.20	84.82	94.39
Campeche	410.17	433.53	455.61	402.80
Coahuila	71.93	88.59	99.31	106.04
Colima	65.85	77.59	71.44	76.57
Chiapas	30.68	32.91	33.72	34.32
Chihuahua	56.70	76.93	79.59	84.65
Distrito Federal	126.46	158.69	159.38	172.63
Durango	50.10	57.61	64.24	67.69
Guanajuato	43.52	51.46	61.59	65.44
Guerrero	34.11	36.95	39.47	41.48
Hidalgo	36.61	45.66	47.28	53.00
Jalisco	60.87	74.26	76.06	81.42
México	40.84	51.07	50.32	54.26
Michoacán	36.50	44.17	46.50	52.74
Morelos	46.55	56.13	58.73	58.44
Nayarit	40.45	45.79	48.10	55.02
Nuevo León	99.52	125.93	136.76	151.50
Oaxaca	28.95	31.97	34.38	36.31
Puebla	34.89	45.79	49.06	53.98
Querétaro	60.58	79.65	83.52	95.19
Quintana Roo	94.99	96.42	100.07	103.83
San Luis Potosí	41.93	52.07	57.55	63.09
Sinaloa	50.23	55.13	59.64	66.40
Sonora	62.41	73.85	77.30	84.47
Tabasco	83.80	87.87	95.66	105.90
Tamaulipas	64.92	81.15	87.38	93.74
Tlaxcala	33.91	41.39	39.32	41.16
Veracruz	40.67	43.75	47.46	52.81
Yucatán	44.53	53.94	58.86	63.52
Zacatecas	30.28	33.84	41.31	47.92
Nota: Cantidades en miles de pesos, base 2003. Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.				

Tabla 8

Tasa de Crecimiento del PIB Per Cápita por Entidad Federativa.				
Entidad Federativa	1995	2000	2005	2008
Aguascalientes	-5.78	8.30	2.30	-1.04
Baja California	-8.31	4.40	0.64	-2.74
Baja California Sur	-3.38	2.48	1.84	1.92
Campeche	-5.84	6.21	-2.60	-3.47
Coahuila	-2.05	2.54	0.89	0.97
Colima	-6.91	1.19	-0.39	0.16
Chiapas	-2.14	1.79	1.98	3.55
Chihuahua	-8.17	8.64	2.39	-0.65
Distrito Federal	-8.88	7.10	2.57	0.62
Durango	-4.37	1.60	-2.25	2.69
Guanajuato	-5.15	5.19	1.43	0.55
Guerrero	-6.03	2.16	2.65	-1.28
Hidalgo	-12.82	3.67	3.03	6.58
Jalisco	-9.34	3.94	2.67	-0.02
México	-10.42	6.07	3.34	0.96
Michoacán	-2.96	1.97	1.04	3.80
Morelos	-11.61	5.44	2.60	-3.46
Nayarit	-10.81	1.32	2.01	3.95
Nuevo León	-8.27	5.83	3.19	0.15
Oaxaca	-5.54	3.96	2.51	3.10
Puebla	-9.77	3.72	5.81	2.05
Querétaro	-5.69	4.85	3.61	2.87
Quintana Roo	4.70	0.32	3.06	-2.42
San Luis Potosí	-12.27	5.72	2.78	3.00
Sinaloa	-4.08	6.29	1.05	2.25
Sonora	-4.19	3.10	2.85	0.01
Tabasco	-2.55	3.93	7.63	3.37
Tamaulipas	-7.36	5.21	0.24	2.46
Tlaxcala	-5.68	4.75	-5.33	-0.38
Veracruz	-3.14	3.41	3.96	-0.96
Yucatán	-7.89	6.42	3.13	-1.06
Zacatecas	0.55	4.96	1.87	7.57
Fuente: Elaboración propia con información de INEGI.				

Tabla 9

Densidad de población por Entidad Federativa.				
Entidad Federativa	1995	2000	2005	2008
Aguascalientes	153	172	190	200
Baja California	28	33	40	43
Baja California Sur	5	6	7	7
Campeche	11	12	13	14
Coahuila	14	16	17	17
Colima	86	94	101	105
Chiapas	50	55	59	61
Chihuahua	11	12	13	14
Distrito Federal	5749	5857	5936	5950
Durango	12	12	12	13
Guanajuato	146	155	161	164
Guerrero	47	49	50	49
Hidalgo	103	109	114	116
Jalisco	76	82	86	89
México	518	576	627	655
Michoacán	67	69	68	68
Morelos	290	315	331	340
Nayarit	32	34	34	35
Nuevo León	55	61	66	68
Oaxaca	36	37	38	38
Puebla	137	148	158	163
Querétaro	108	123	137	145
Quintana Roo	16	21	27	30
San Luis Potosí	36	38	40	41
Sinaloa	43	45	46	46
Sonora	12	13	13	14
Tabasco	72	78	81	82
Tamaulipas	32	35	38	39
Tlaxcala	223	247	269	281
Veracruz	94	98	100	101
Yucatán	39	43	46	48
Zacatecas	18	18	18	18
Nota: La densidad de población es el número de habitantes por kilómetro cuadrado. Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.				

Tabla 10

Salario Medio de Cotización al IMSS por Entidad Federativa.				
Entidad Federativa	1995	2000	2005	2008
Aguascalientes	47.34	46.30	56.35	57.43
Baja California	53.30	55.95	63.00	65.86
Baja California Sur	52.83	53.08	59.77	61.42
Campeche	45.70	54.01	68.18	72.89
Coahuila	46.95	48.83	58.24	59.97
Colima	46.57	44.93	54.17	55.88
Chiapas	40.86	38.42	43.44	46.76
Chihuahua	45.73	49.40	56.87	59.68
Distrito Federal	82.35	77.40	85.86	87.58
Durango	36.95	35.45	44.25	47.03
Guanajuato	43.59	41.51	52.49	53.93
Guerrero	45.85	43.32	50.93	53.20
Hidalgo	46.58	44.80	52.02	54.39
Jalisco	54.26	50.81	58.76	59.92
México	62.98	59.11	64.53	65.63
Michoacán	44.58	44.78	54.08	55.02
Morelos	53.62	51.54	61.45	62.74
Nayarit	39.24	37.90	47.01	49.09
Nuevo León	60.60	60.52	71.43	74.04
Oaxaca	41.50	39.81	49.49	51.59
Puebla	51.58	50.21	59.12	59.32
Querétaro	60.69	59.04	70.65	73.77
Quintana Roo	50.33	45.72	52.01	53.18
San Luis Potosí	47.88	46.62	54.68	56.77
Sinaloa	43.11	39.37	46.61	47.12
Sonora	46.76	44.81	51.22	53.69
Tabasco	45.45	43.71	53.19	56.80
Tamaulipas	50.46	51.21	59.05	60.92
Tlaxcala	46.81	44.95	52.16	53.68
Veracruz	47.99	45.93	52.59	55.07
Yucatán	42.86	38.47	46.24	47.71
Zacatecas	35.60	35.22	48.34	51.02
Nota: Unidades en miles de pesos anuales, base 2003. Fuente: Elaboración propia con datos de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos (CONASAM).				

Tabla 11

Alfabetas de 15 y Más Años por Entidad Federativa.				
Entidad Federativa	2000		2005	
	Población	Porcentaje	Población	Porcentaje
Aguascalientes	595 497	95.1	690 851	95.6
Baja California	1 523 780	96.3	1 822 210	96.4
Baja California Sur	284 984	95.7	341 597	95.8
Campeche	443 363	88.1	509 989	89.5
Coahuila	1 526 166	96	1 689 560	96.6
Colima	343 190	92.7	386 079	93.5
Chiapas	2 281 622	77	2 627 814	78.6
Chihuahua	1 972 457	95.1	2 116 027	95.3
Distrito Federal	6 231 227	97	6 418 438	97.1
Durango	914 584	94.5	991 890	95.1
Guanajuato	2 907 596	87.9	3 185 978	89.5
Guerrero	1 840 111	78.4	1 947 210	80
Hidalgo	1 424 760	85	1 565 206	87.1
Jalisco	4 112 397	93.5	4 484 515	94.1
México	8 286 915	93.5	9 241 780	94.5
Michoacán	2 488 588	86	2 606 609	87.3
Morelos	995 301	90.7	1 073 434	91.8
Nayarit	600 032	90.9	641 682	91.7
Nuevo León	2 651 060	96.6	2 935 240	96.9
Oaxaca	2 116 722	78.4	2 264 935	80.6
Puebla	3 112 993	85.3	3 478 730	87.2
Querétaro	885 463	90.1	1 043 681	91.8
Quintana Roo	559 713	92.4	677 442	93.3
San Luis Potosí	1 442 368	88.6	1 581 636	90
Sinaloa	1 665 153	92	1 746 010	93.5
Sonora	1 482 068	95.5	1 615 822	96.2
Tabasco	1 206 897	90.2	1 330 791	91.3
Tamaulipas	1 862 448	94.8	2 059 108	95.3
Tlaxcala	620 464	92.1	709 044	93.2
Veracruz	4 508 106	85.1	4 858 837	86.5
Yucatán	1 103 497	87.6	1 252 562	88.9
Zacatecas	853 116	92	907 857	92.7
Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.				

Tabla 12

Cantidad de Investigadores por Entidad Federativa.								
Entidad Federativa	1995		2000		2005		2008	
	Invs.	Densidad	Invs.	Densidad	Invs.	Densidad	Invs.	Densidad
Aguascalientes	10	1	33	3	49	5	77	7
Baja California	190	9	230	10	356	13	464	15
Baja California Sur	53	14	103	24	145	28	189	34
Campeche	8	1	10	1	27	4	70	9
Coahuila	69	3	95	4	142	6	196	8
Colima	25	5	46	9	66	12	114	19
Chiapas	29	1	53	1	87	2	131	3
Chihuahua	32	1	47	2	97	3	185	6
Distrito Federal	3145	37	3726	43	4982	57	5964	67
Durango	18	1	20	1	38	2	64	4
Guanajuato	144	3	222	5	328	7	463	9
Guerrero	8	0	11	0	24	1	41	1
Hidalgo	8	0	17	1	57	2	115	5
Jalisco	206	3	291	5	489	7	763	11
México	321	3	435	3	609	4	857	6
Michoacán	76	2	149	4	275	7	423	11
Morelos	332	23	431	28	627	39	786	47
Nayarit	4	0	7	1	17	2	26	3
Nuevo León	146	4	182	5	318	8	509	12
Oaxaca	24	1	33	1	88	2	140	4
Puebla	231	5	323	6	467	9	550	10
Querétaro	49	4	168	12	249	16	295	17
Quintana Roo	14	2	27	3	35	3	60	5
San Luis Potosí	62	3	91	4	187	8	277	11
Sinaloa	28	1	49	2	94	4	179	7
Sonora	108	5	122	5	190	8	286	11
Tabasco	6	0	3	0	49	2	82	4
Tamaulipas	29	1	36	1	70	2	123	4
Tlaxcala	15	2	16	2	38	4	70	6
Veracruz	105	2	137	2	232	3	350	5
Yucatán	90	6	143	8	221	12	302	16
Zacatecas	20	1	46	3	74	5	108	8
Nota: la densidad es la cantidad de investigadores cada 100 mil habitantes.								
Fuente: Elaboración propia con datos del Sistema Integrado de Información Sobre Investigación Científica y Tecnológica (SIICYT).								

Tabla 13

Gasto en Investigación y Desarrollo.				
Entidades Federativas	2000		2005	
	A	B	A	B
Aguascalientes	10425.36	1077.34	7982.31	746.41
Baja California	94034.23	3934.83	44690.07	1583.36
Baja California Sur	38547.02	8814.21	18484.34	3627.77
Campeche	3197.05	451.75	4132.25	544.44
Coahuila	34493.30	1471.97	19853.41	789.27
Colima	21886.73	4149.61	9333.47	1638.23
Chiapas	16534.00	411.49	11329.18	262.73
Chihuahua	18822.26	617.07	15613.90	479.47
Distrito Federal	926962.92	10658.37	625684.87	7097.70
Durango	8136.48	552.36	5965.31	391.40
Guanajuato	72769.25	1529.40	48079.23	973.14
Guerrero	2117.66	67.71	2494.67	79.07
Hidalgo	7818.77	342.62	14164.60	597.84
Jalisco	64631.83	1006.62	63851.93	941.40
México	135102.37	1049.41	78693.63	561.42
Michoacán	37730.56	933.48	49263.77	1226.40
Morelos	119208.62	7733.63	86870.45	5359.49
Nayarit	1548.18	165.23	1400.23	146.07
Nuevo León	50791.99	1303.72	34326.10	813.03
Oaxaca	9749.93	277.41	9965.47	280.46
Puebla	84084.87	1657.83	52614.96	970.74
Querétaro	56051.09	3900.37	33796.92	2114.83
Quintana Roo	5825.07	643.71	5770.33	510.35
San Luis Potosí	32992.04	1406.32	29730.72	1220.70
Sinaloa	14799.28	572.70	13373.18	508.05
Sonora	54801.37	2421.49	29248.25	1212.07
Tabasco	2185.97	113.19	7020.54	349.93
Tamaulipas	6661.60	237.12	8829.85	290.85
Tlaxcala	2579.07	261.33	4987.48	464.59
Veracruz	42132.99	599.59	32933.65	457.34
Yucatán	46082.61	2718.47	25723.20	1408.14
Zacatecas	10474.59	760.84	9299.02	671.89
A. Miles de pesos, base 2003; B. Miles de pesos, base 2003 por cada 100 mil habitantes.				
Fuente: Elaboración propia con datos del Sistema Integrado de Información Sobre Investigación Científica y Tecnológica (SIICYT).				

Tabla 14

Patentes Solicitadas por Entidad de Residencia del Inventor.				
Entidades Federativas	2000		2005	
	Patentes	Densidad	Patentes	Densidad
Aguascalientes	3	0.31	8	0.75
Baja California	4	0.17	3	0.11
Baja California Sur	0	0.00	1	0.20
Campeche	1	0.14	4	0.53
Coahuila	7	0.30	18	0.72
Colima	5	0.95	3	0.53
Chiapas	0	0.00	1	0.02
Chihuahua	9	0.30	15	0.46
Distrito Federal	166	1.91	212	2.40
Durango	1	0.07	2	0.13
Guanajuato	12	0.25	9	0.18
Guerrero	1	0.03	2	0.06
Hidalgo	2	0.09	4	0.17
Jalisco	39	0.61	66	0.97
México	64	0.50	56	0.40
Michoacán	3	0.07	5	0.12
Morelos	11	0.71	10	0.62
Nayarit	1	0.11	0	0.00
Nuevo León	27	0.69	75	1.78
Oaxaca	2	0.06	5	0.14
Puebla	19	0.37	15	0.28
Querétaro	19	1.32	21	1.31
Quintana Roo	1	0.11	1	0.09
San Luis Potosí	8	0.34	3	0.12
Sinaloa	8	0.31	7	0.27
Sonora	4	0.18	5	0.21
Tabasco	5	0.26	7	0.35
Tamaulipas	3	0.11	10	0.33
Tlaxcala	0	0.00	0	0.00
Veracruz	4	0.06	7	0.10
Yucatán	2	0.12	5	0.27
Zacatecas	0	0.00	4	0.29
Notas: la densidad es el número de patentes por cada 100 mil habitantes. Fuente: Elaboración propia con datos del Sistema Integrado de Información Sobre Investigación Científica y Tecnológica (SIICYT).				

Tabla 15

Gasto en Obra Pública y Acciones Sociales.								
Entidades Federativas	1995		2000		2005		2008	
	A	B	A	B	A	B	A	B
Aguascalientes	556 424	1.18	692 250	1.01	828 129	1.00	2 116 012	2.22
Baja California	631 683	0.43	1 187 831	0.55	819 747	0.35	660 843	0.26
Baja California Sur	46 178	0.17	60 261	0.18	237 318	0.55	631 099	1.21
Campeche	54 658	0.02	1 064 709	0.35	954 932	0.28	1 873 894	0.59
Coahuila	1 502 421	0.96	1 188 252	0.57	2 220 012	0.89	3 874 573	1.40
Colima	362 865	1.14	233 647	0.57	323 102	0.79	537 566	1.18
Chiapas	967 904	0.86	1 166 296	0.88	2 252 506	1.55	2 073 356	1.35
Chihuahua	776 946	0.49	2 450 477	1.04	4 215 083	1.63	2 706 754	0.95
Distrito Federal	7 108 220	0.66	4 460 991	0.32	701 587	0.05	5 040 304	0.33
Durango	143 052	0.20	638 360	0.75	657 669	0.67	1 912 209	1.83
Guanajuato	1 409 867	0.72	516 406	0.21	2 515 066	0.83	1 674 888	0.51
Guerrero	1 437 564	1.40	1 577 481	1.37	1 714 780	1.38	1 306 065	1.00
Hidalgo	710 206	0.90	1 330 106	1.28	2 325 467	2.08	2 947 474	2.31
Jalisco	746 749	0.21	1 013 475	0.21	2 431 728	0.47	2 057 090	0.36
México	5 134 780	1.08	3 092 131	0.47	3 248 335	0.46	9 065 187	1.14
Michoacán	1 287 357	0.89	1 616 894	0.91	3 107 822	1.66	2 505 353	1.19
Morelos	1 141 635	1.73	555 974	0.64	1 717 627	1.80	2 170 218	2.23
Nayarit	72 245	0.20	580 954	1.35	3 721	0.01	10 614	0.02
Nuevo León	2 114 988	0.60	1 177 479	0.24	2 612 195	0.45	1 600 850	0.24
Oaxaca	446 224	0.46	505 001	0.45	2 094 491	1.71	5 341 704	4.14
Puebla	6 009 261	3.68	1 450 623	0.62	1 837 118	0.69	4 610 091	1.53
Querétaro	991 828	1.29	747 145	0.65	1 338 750	1.00	3 288 780	2.04
Quintana Roo	137 348	0.21	569 685	0.65	814 254	0.72	1 560 513	1.19
San Luis Potosí	1 105 543	1.19	797 259	0.65	1 503 515	1.07	1 507 016	0.97
Sinaloa	538 756	0.43	803 500	0.56	2 537 859	1.62	4 669 279	2.66
Sonora	1 356 604	1.04	1 161 895	0.70	2 438 195	1.31	4 332 881	2.06
Tabasco	4 257 687	2.83	3 113 536	1.83	149 190	0.08	148 429	0.07
Tamaulipas	1 405 185	0.84	2 457 884	1.08	3 036 730	1.14	6 888 175	2.33
Tlaxcala	119 490	0.40	181 109	0.44	873 672	2.07	1 114 913	2.42
Veracruz	2 159 442	0.78	2 522 538	0.82	2 300 987	0.67	3 982 453	1.04
Yucatán	197 097	0.29	626 348	0.69	166 478	0.15	416 232	0.35
Zacatecas	2 382 217	5.83	463 356	0.99	653 113	1.14	1 153 639	1.74
A. Miles de pesos, base 2003; B. Gasto en porcentaje del PIB. Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.								

Tabla 16

Longitud de la Red Carretera Pavimentada por Entidad Federativa.						
Entidades Federativas	2000		2005		2008	
	Longitud	Densidad	Longitud	Densidad	Longitud	Densidad
Aguascalientes	1026	18.26	1198	21.32	1213	21.59
Baja California	2845	3.98	2464	3.45	2569	3.60
Baja California Sur	2810	3.80	1798	2.43	1916	2.59
Campeche	3290	5.68	3686	6.36	3851	6.65
Coahuila	3866	2.58	3890	2.59	4555	3.04
Colima	869	15.45	945	16.80	1112	19.77
Chiapas	4584	6.25	5944	8.11	7126	9.72
Chihuahua	5186	2.10	5485	2.22	5750	2.32
Distrito Federal	150	10.10	149	10.03	149	10.03
Durango	3349	2.71	4358	3.53	4551	3.69
Guanajuato	3951	12.91	4935	16.12	5892	19.25
Guerrero	4515	7.10	3962	6.23	4534	7.13
Hidalgo	3098	14.86	3634	17.43	3723	17.86
Jalisco	5572	7.09	5821	7.41	6003	7.64
México	5290	23.66	6506	29.10	5676	25.39
Michoacán	5224	8.91	6046	10.31	6013	10.25
Morelos	1540	31.47	1599	32.68	1630	33.31
Nayarit	1419	5.10	1688	6.07	2922	10.51
Nuevo León	4257	6.63	4360	6.79	4555	7.09
Oaxaca	4113	4.39	4669	4.98	5881	6.27
Puebla	3848	11.22	4754	13.86	5054	14.74
Querétaro	1398	11.97	1663	14.23	1793	15.35
Quintana Roo	1943	4.59	2567	6.06	2618	6.18
San Luis Potosí	4556	7.47	4762	7.81	4907	8.05
Sinaloa	3327	5.80	3889	6.78	4410	7.69
Sonora	6023	3.36	5869	3.27	6770	3.77
Tabasco	3808	15.39	4250	17.18	4282	17.31
Tamaulipas	3904	4.87	4316	5.38	4560	5.69
Tlaxcala	1234	30.92	1336	33.48	1421	35.61
Veracruz	5400	7.52	5873	8.18	6664	9.28
Yucatán	3134	7.91	6120	15.45	6149	15.52
Zacatecas	2890	3.83	4142	5.48	4480	5.93
Notas: La densidad es la longitud carretera por 100 Kilómetros cuadrados. Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT) e INEGI.						

Tabla 17

Producto Interno Bruto del Sector Primario.								
Entidades Federativas	1995		2000		2005		2008	
	A	B	A	B	A	B	A	B
Aguascalientes	2714280	5.74	2657121	3.87	3562934	4.32	4193992	4.41
Baja California	8312978	5.66	8591782	3.98	7889738	3.33	7730682	3.02
Baja California Sur	1811795	6.62	1794977	5.25	2426010	5.61	2860713	5.50
Campeche	1796232	0.68	2424217	0.79	2329587	0.67	2341514	0.74
Coahuila	6144256	3.93	6224237	3.00	7392782	2.96	7587825	2.75
Colima	2359522	7.40	3202970	7.83	2922110	7.18	3316322	7.30
Chiapas	10406855	9.21	12558288	9.50	13990936	9.62	14276329	9.33
Chihuahua	11564973	7.26	12993970	5.54	14853688	5.73	16651097	5.85
Distrito Federal	1177022	0.11	1146882	0.08	1193114	0.08	1048208	0.07
Durango	9500032	13.35	9783349	11.53	12027257	12.28	12920598	12.36
Guanajuato	12585748	6.45	11943736	4.88	13243373	4.35	15196432	4.63
Guerrero	6877602	6.72	7735850	6.69	7817824	6.28	9157154	7.02
Hidalgo	4581471	5.82	5251930	5.04	5682814	5.07	6418988	5.03
Jalisco	23340776	6.41	26774785	5.62	33414547	6.48	39617299	6.99
México	8464911	1.79	12556524	1.91	12203222	1.73	13745551	1.73
Michoacán	15398833	10.70	18827595	10.54	17495622	9.37	22136171	10.55
Morelos	2918167	4.41	3038339	3.51	3899377	4.10	3815379	3.93
Nayarit	4277084	11.75	5102172	11.89	4506433	9.77	5776796	10.86
Nuevo León	4563107	1.29	4111964	0.84	4618050	0.80	4835723	0.73
Oaxaca	9801366	10.01	10703779	9.53	11167543	9.14	12736728	9.88
Puebla	10578210	6.48	11861790	5.11	12109904	4.55	13403526	4.44
Querétaro	3423237	4.47	3420946	2.99	3955825	2.96	4424695	2.75
Quintana Roo	865961	1.31	755356	0.87	1058840	0.94	832786	0.63
San Luis Potosí	4746961	5.10	5214407	4.27	6538718	4.66	7049617	4.52
Sinaloa	14911485	12.01	16254796	11.41	19670245	12.53	22924603	13.04
Sonora	14434734	11.09	12867829	7.70	16458489	8.82	17985079	8.56
Tabasco	3944594	2.63	3905128	2.30	4171875	2.17	3964815	1.84
Tamaulipas	9654109	5.79	7980818	3.50	10194464	3.84	10351424	3.50
Tlaxcala	1580517	5.23	1780251	4.36	1705341	4.04	2182396	4.73
Veracruz	19974786	7.26	21840557	7.10	22568263	6.60	24036276	6.27
Yucatán	4169770	6.03	4220206	4.62	4576763	4.26	4683709	3.88
Zacatecas	5201289	12.72	6168268	13.24	6531915	11.43	7464810	11.28
A. Miles de pesos, base 2003; B. Es el PIB del sector primario con como porcentaje del PIB nacional. Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI.								

Tabla 18

Aportaciones para los Servicios de Salud.						
Entidades Federativas	2000		2005		2008	
	A	B	A	B	A	B
Aguascalientes	544521	56270	631376	59039	720318	64069
Baja California	870440	36423	981265	34766	1139573	37007
Baja California Sur	450121	102925	527127	103455	556371	100879
Campeche	659261	93154	833021	109754	974841	123907
Coahuila	742472	31684	888597	35326	1025094	39398
Colima	597673	113316	568876	99851	698195	117695
Chiapas	1603781	39914	1843620	42755	2141392	48013
Chihuahua	982935	32225	1247288	38301	1376287	40962
Distrito Federal	2067262	23770	2422213	27477	2620701	29659
Durango	825898	56067	1064587	69851	1235550	79991
Guanajuato	1368858	28769	1560589	31587	1763560	35125
Guerrero	2074536	66333	2357426	74721	2821738	89703
Hidalgo	1124735	49285	1513896	63896	1832725	76073
Jalisco	2334318	36356	2611877	38508	2881493	41396
México	4252267	33030	4922851	35121	5350542	36551
Michoacán	1402613	34702	1656403	41236	1944208	48874
Morelos	705061	45741	825794	50948	934179	56214
Nayarit	576942	61575	696578	72667	816848	84473
Nuevo León	1125957	28901	1311341	31060	1523964	34690
Oaxaca	1601151	45556	2095851	58984	2543171	71592
Puebla	1248887	24623	1729130	31902	2101301	37552
Querétaro	706400	49156	888095	55572	1059404	62685
Quintana Roo	607916	67178	699731	61887	816659	64452
San Luis Potosí	861783	36734	1074931	44135	1340089	54174
Sinaloa	1022951	39586	1244365	47273	1714374	64734
Sonora	1025470	45312	1238155	51310	6345910	255101
Tabasco	1160770	60107	1265385	63071	1581705	77535
Tamaulipas	1342232	47777	1547642	50978	1730130	54839
Tlaxcala	529934	53697	627960	58495	779434	69604
Veracruz	2013076	28648	2737422	38014	3261080	44912
Yucatán	801085	47257	971418	53177	1123064	59168
Zacatecas	656800	47708	853920	61699	1160712	84024
A. Miles de pesos, base 2003; B. Gasto en servicios de salud por cada 100 mil habitantes.						
Fuente: Elaboreción propia con datos del CEFPE e INEGI.						

Tabla 19

Población Asegurada en Instituciones Públicas de Salud por Ámbito Geográfico.						
Entidades Federativas	1995		2000		2005	
	A	B	A	B	A	B
Aguascalientes	554252	64495	772076	79785	1033271	96619
Baja California	1380817	68558	2077460	86931	2222495	78743
Baja California Sur	264221	70716	364626	83376	444368	87212
Campeche	336403	52373	434659	61418	684482	90184
Coahuila	1643835	75609	2200385	93899	2084636	82874
Colima	292451	60428	359166	68096	575679	101045
Chiapas	865479	23499	1018976	25360	1578618	36609
Chihuahua	1883305	67057	2626981	86123	2463824	75658
Distrito Federal	8727280	102220	10548592	121289	10254901	116330
Durango	837053	58919	1036457	70361	1034559	67881
Guanajuato	1768336	39458	2488877	52309	3764143	76188
Guerrero	980979	32686	1127505	36052	1311895	41582
Hidalgo	671208	31241	889720	38987	1181736	49877
Jalisco	3034422	50754	4091521	63724	4385583	64659
México	4020956	34696	5546326	43081	6478160	46217
Michoacán	1214058	30796	1489699	36856	1712783	42639
Morelos	648475	45636	759603	49279	993439	61290
Nayarit	442069	49125	527306	56277	744995	77718
Nuevo León	2492597	70326	3309113	84937	3455800	81853
Oaxaca	821882	24296	979204	27860	1336739	37620
Puebla	1599781	34165	2211235	43597	2590918	47802
Querétaro	689588	54493	1048229	72942	1217259	76170
Quintana Roo	391744	56427	621354	68663	788372	69727
San Luis Potosí	985584	44372	1211797	51654	1748195	71778
Sinaloa	1385280	56068	1588368	61466	2068746	78592
Sonora	1283878	61572	1621227	71637	1958757	81173
Tabasco	718542	40092	930220	48168	2137456	106538
Tamaulipas	1652093	64331	2259492	80426	2801440	92276
Tlaxcala	317674	35666	448601	45456	505469	47085
Veracruz	2601110	38445	2988750	42533	3696838	51337
Yucatán	729728	47028	1016318	59954	1158031	63393
Zacatecas	482498	35739	631320	45857	900172	65041
A. Población asegurada; B. Población asegurada por cada 100 mil habitantes. Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.						

Tabla 20

Personal Médico en Instituciones Públicas de Salud.								
Entidades Federativas	1995		2000		2005		2008	
	A	B	A	B	A	B	A	B
Aguascalientes	1219	142	1623	168	2265	212	2346	209
Baja California	2630	131	3258	136	3477	123	3943	128
Baja California Sur	898	240	1182	270	1091	214	1290	234
Campeche	917	143	1301	184	1622	214	1858	236
Coahuila	3665	169	4010	171	3909	155	4726	182
Colima	891	184	1022	194	1305	229	1522	257
Chiapas	3131	85	4125	103	3978	92	4513	101
Chihuahua	3086	110	3690	121	3800	117	4290	128
Distrito Federal	27866	326	28800	331	23115	262	24148	273
Durango	1896	133	2384	162	2677	176	3102	201
Guanajuato	3913	87	4594	97	5617	114	6680	133
Guerrero	2491	83	3500	112	4008	127	4491	143
Hidalgo	1971	92	2771	121	3328	140	3918	163
Jalisco	7821	131	9672	151	10292	152	11621	167
México	9877	85	11490	89	12834	92	15304	105
Michoacán	3496	89	4221	104	4836	120	5792	146
Morelos	1606	113	2037	132	2360	146	2617	157
Nayarit	1165	129	1455	155	1874	195	2166	224
Nuevo León	5475	154	5893	151	6212	147	6676	152
Oaxaca	2872	85	3396	97	4054	114	4817	136
Puebla	4155	89	5354	106	6381	118	7654	137
Querétaro	1524	120	1843	128	2105	132	2616	155
Quintana Roo	923	133	1314	145	1421	126	1673	132
San Luis Potosí	2001	90	2526	108	3152	129	3629	147
Sinaloa	3016	122	3371	130	4499	171	5081	192
Sonora	3218	154	3803	168	4225	175	4847	195
Tabasco	2684	150	3447	178	3779	188	4779	234
Tamaulipas	3898	152	4359	155	4998	165	5549	176
Tlaxcala	932	105	1337	135	1587	148	1659	148
Veracruz	6849	101	8548	122	9696	135	11758	162
Yucatán	2122	137	2678	158	2931	160	3403	179
Zacatecas	1225	91	1625	118	1803	130	2293	166
A. Personal médico; B. Personal médico por cada 100 mil habitantes. Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.								

Tabla 21

Aportaciones para la Seguridad Pública.						
Entidades Federativas	2000		2005		2008	
	A	B	A	B	A	B
Aguascalientes	184037	19018	135606	12680	155340	13817
Baja California	457784	19156	298311	10569	327411	10632
Baja California Sur	301848	69021	174803	34307	211322	38316
Campeche	224859	31773	136375	17968	153749	19542
Coahuila	353672	15093	244312	9713	269941	10375
Colima	151172	28661	136809	24013	154357	26020
Chiapas	526945	13114	364172	8445	395218	8861
Chihuahua	427600	14018	305593	9384	341617	10167
Distrito Federal	541866	6230	330936	3754	364815	4129
Durango	325805	22118	210223	13793	228872	14817
Guanajuato	472507	9931	319002	6457	356043	7091
Guerrero	370887	11859	263684	8358	286842	9119
Hidalgo	337513	14790	227931	9620	257484	10688
Jalisco	554282	8633	396129	5840	432947	6220
México	982748	7634	714678	5099	780164	5330
Michoacán	468092	11581	323232	8047	348214	8754
Morelos	250645	16261	199414	12303	220527	13270
Nayarit	185208	19767	176068	18367	196631	20334
Nuevo León	518936	13320	334062	7912	368522	8389
Oaxaca	405736	11544	278800	7846	304257	8565
Puebla	480371	9471	346739	6397	382547	6836
Querétaro	232670	16191	169693	10618	193097	11426
Quintana Roo	188020	20777	175467	15519	215271	16989
San Luis Potosí	349884	14914	256237	10521	278914	11275
Sinaloa	323827	12531	217255	8254	238943	9022
Sonora	618844	27345	359681	14906	392388	15774
Tabasco	332194	17202	202641	10100	221832	10874
Tamaulipas	260702	9280	167522	5518	183116	5804
Tlaxcala	183889	18633	124549	11602	194298	17351
Veracruz	601529	8560	428836	5955	466790	6429
Yucatán	247236	14585	188067	10295	216893	11427
Zacatecas	184172	13378	145152	10488	161851	11716
A. Miles de pesos, base 2003; B. Aportaciones a seguridad pública por cada 100 mil habitantes. Fuente: Elaboración propia con datos de la CEFP e INEGI.						

Tabla 22

Sentenciados en Materia de Narcóticos.						
Entidades Federativas	2000		2005		2008	
	A	B	A	B	A	B
Aguascalientes	52	5	141	13	103	9
Baja California	1071	45	1378	49	1502	49
Baja California Sur	113	26	151	30	288	52
Campeche	74	10	94	12	52	7
Coahuila	215	9	388	15	245	9
Colima	117	22	254	45	298	50
Chiapas	143	4	74	2	151	3
Chihuahua	1001	33	1210	37	808	24
Distrito Federal	529	6	613	7	940	11
Durango	277	19	409	27	382	25
Guanajuato	409	9	637	13	849	17
Guerrero	260	8	225	7	244	8
Hidalgo	20	1	48	2	74	3
Jalisco	666	10	1428	21	1202	17
México	227	2	396	3	407	3
Michoacán	377	9	404	10	569	14
Morelos	143	9	242	15	126	8
Nayarit	240	26	200	21	261	27
Nuevo León	235	6	418	10	556	13
Oaxaca	184	5	107	3	121	3
Puebla	48	1	117	2	247	4
Querétaro	27	2	146	9	285	17
Quintana Roo	155	17	111	10	190	15
San Luis Potosí	178	8	179	7	119	5
Sinaloa	635	25	766	29	1027	39
Sonora	1047	46	1704	71	1643	66
Tabasco	107	6	148	7	139	7
Tamaulipas	497	18	315	10	432	14
Tlaxcala	6	1	30	3	32	3
Veracruz	320	5	361	5	376	5
Yucatán	44	3	66	4	66	3
Zacatecas	133	10	120	9	96	7
A. Sentenciados; B. Sentenciados por cada 100 mil habitantes. Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.						

Tabla 23

Detenidos por Delitos en Contra de la Salud.								
Entidades Federativas	1995		2000		2005		2008	
	A	B	A	B	A	B	A	B
Aguascalientes	91	11	45	5	74	7	267	24
Baja California	1093	54	1143	48	1314	47	2799	91
Baja California Sur	185	50	284	65	171	34	519	94
Campeche	42	7	38	5	357	47	157	20
Coahuila	476	22	329	14	190	8	352	14
Colima	155	32	150	28	344	60	229	39
Chiapas	152	4	159	4	260	6	380	9
Chihuahua	663	24	661	22	397	12	1783	53
Distrito Federal	86	1	742	9	5743	65	6872	78
Durango	411	29	248	17	186	12	429	28
Guanajuato	404	9	254	5	458	9	1179	23
Guerrero	338	11	277	9	242	8	910	29
Hidalgo	18	1	21	1	42	2	212	9
Jalisco	472	8	639	10	7299	108	1525	22
México	107	1	320	2	153	1	863	6
Michoacán	501	13	981	24	1019	25	1031	26
Morelos	56	4	36	2	63	4	291	18
Nayarit	281	31	171	18	94	10	196	20
Nuevo León	255	7	823	21	900	21	726	17
Oaxaca	312	9	164	5	323	9	532	15
Puebla	50	1	36	1	84	2	342	6
Querétaro	22	2	68	5	25	2	334	20
Quintana Roo	244	35	178	20	466	41	325	26
San Luis Potosí	166	7	176	8	44	2	213	9
Sinaloa	769	31	545	21	791	30	1408	53
Sonora	833	40	1419	63	2626	109	1640	66
Tabasco	71	4	169	9	176	9	476	23
Tamaulipas	864	34	756	27	188	6	1158	37
Tlaxcala	17	2	4	0	5	0	113	10
Veracruz	441	7	339	5	343	5	984	14
Yucatán	95	6	53	3	145	8	104	5
Zacatecas	232	17	196	14	217	16	251	18
A. Personas detenidas; B. Personas detenidas por cada 100 mil habitantes. Fuente: Elaboración propia con datos de la Procuraduría General de la República (PGR).								

Tabla 24

Cantidad de Denuncias.						
Entidades Federativas	2000		2005		2008	
	A	B	A	B	A	B
Aguascalientes	10833	1119	12163	1137	19289	1716
Baja California	109848	4597	101166	3584	133269	4328
Baja California Sur	13371	3057	16993	3335	19669	3566
Campeche	5999	848	1547	204	1560	198
Coahuila	26397	1126	24927	991	44115	1696
Colima	4313	818	9794	1719	8915	1503
Chiapas	29804	742	31789	737	25202	565
Chihuahua	52955	1736	67690	2079	69275	2062
Distrito Federal	176747	2032	153997	1747	172721	1955
Durango	14010	951	10209	670	15564	1008
Guanajuato	45777	962	75732	1533	81571	1625
Guerrero	33116	1059	18051	572	26483	842
Hidalgo	16760	734	30723	1297	37755	1567
Jalisco	85984	1339	68928	1016	69941	1005
México	190220	1478	234274	1671	255865	1748
Michoacán	24334	602	26010	648	40547	1019
Morelos	25740	1670	40601	2505	44073	2652
Nayarit	9350	998	10021	1045	6987	723
Nuevo León	57284	1470	44254	1048	51863	1181
Oaxaca	34685	987	29603	833	27150	764
Puebla	52407	1033	55918	1032	57447	1027
Querétaro	22004	1531	16996	1064	17623	1043
Quintana Roo	22757	2515	23718	2098	34709	2739
San Luis Potosí	47338	2018	39345	1615	38393	1552
Sinaloa	22738	880	22418	852	25692	970
Sonora	21429	947	43512	1803	35776	1438
Tabasco	24365	1262	7527	375	67934	3330
Tamaulipas	42693	1520	52515	1730	55214	1750
Tlaxcala	5579	565	17794	1658	5369	479
Veracruz	57748	822	66182	919	68463	943
Yucatán	44105	2602	49052	2685	55330	2915
Zacatecas	12640	918	12232	884	13607	985
A. Total de denuncias; B. Denuncias realizadas por cada 100 mil habitantes. Fuente: Elaboración propia con datos del Instituto Ciudadano de Estudios Contra la Inseguridad (ICESI).						

Tabla 25

Homicidios.						
Entidades Federativas	2000		2005		2008	
	A	B	A	B	A	B
Aguascalientes	173	18	216	20	248	22
Baja California	459	19	539	19	853	28
Baja California Sur	87	20	88	17	107	19
Campeche	161	23	131	17	127	16
Coahuila	397	17	354	14	499	19
Colima	134	25	112	20	102	17
Chiapas	1955	49	1700	39	1335	30
Chihuahua	891	29	1004	31	2591	77
Distrito Federal	1523	18	1531	17	1499	17
Durango	344	23	229	15	873	57
Guanajuato	1153	24	974	20	1059	21
Guerrero	1830	59	1141	36	1449	46
Hidalgo	468	21	415	18	400	17
Jalisco	3293	51	1157	17	1179	17
México	6000	47	5115	36	2118	14
Michoacán	1248	31	945	24	1906	48
Morelos	581	38	559	34	737	44
Nayarit	302	32	221	23	357	37
Nuevo León	497	13	619	15	732	17
Oaxaca	1570	45	1319	37	913	26
Puebla	1653	33	1111	20	1228	22
Querétaro	696	48	357	22	251	15
Quintana Roo	409	45	286	25	606	48
San Luis Potosí	626	27	361	15	407	16
Sinaloa	1059	41	1258	48	1844	70
Sonora	726	32	832	34	946	38
Tabasco	413	21	84	4	557	27
Tamaulipas	708	25	861	28	864	27
Tlaxcala	430	44	399	37	373	33
Veracruz	1430	20	1370	19	1391	19
Yucatán	183	11	246	13	273	14
Zacatecas	305	22	246	18	194	14
A. Homicidios; B. Homicidios por cada 100 mil habitantes. Fuente: Elaboración propia con datos del ICESI.						

Tabla 26

Robos.						
Entidades Federativas	2000		2005		2008	
	A	B	A	B	A	B
Aguascalientes	3121	323	3349	313	7776	692
Baja California	52601	2201	51778	1834	75075	2438
Baja California Sur	5208	1191	8108	1591	8387	1521
Campeche	1382	195	449	59	438	56
Coahuila	8347	356	9412	374	17299	665
Colima	959	182	2660	467	2432	410
Chiapas	6104	152	7369	171	6615	148
Chihuahua	22025	722	31349	963	39146	1165
Distrito Federal	107738	1239	81379	923	92884	1051
Durango	3710	252	3615	237	7336	475
Guanajuato	14620	307	22296	451	30079	599
Guerrero	10528	337	3623	115	7004	223
Hidalgo	5058	222	7488	316	10547	438
Jalisco	34230	533	25406	375	23305	335
México	74089	575	75911	542	100788	689
Michoacán	9228	228	12096	301	19043	479
Morelos	9018	585	11614	717	13696	824
Nayarit	3934	420	3098	323	2458	254
Nuevo León	22964	589	23233	550	36279	826
Oaxaca	7010	199	5995	169	7758	218
Puebla	17065	336	18981	350	20540	367
Querétaro	7127	496	7148	447	8713	516
Quintana Roo	9282	1026	8784	777	13913	1098
San Luis Potosí	9063	386	8369	344	10665	431
Sinaloa	9235	357	10576	402	11374	429
Sonora	6349	281	13126	544	11967	481
Tabasco	8364	433	7158	357	13075	641
Tamaulipas	15352	546	20796	685	23494	745
Tlaxcala	1735	176	2518	235	2143	191
Veracruz	13811	197	17209	239	19045	262
Yucatán	6638	392	6463	354	7648	403
Zacatecas	3834	278	4560	329	5955	431
A. Robos; B. Robos por cada 100 mil habitantes. Fuente: Elaboración propia con datos del ICESI.						

Tabla 27

Secuestros.						
Entidades Federativas	2000		2005		2008	
	A	B	A	B	A	B
Aguascalientes	1	0	0	0	22	2
Baja California	47	2	9	0	115	4
Baja California Sur	1	0	0	0	5	1
Campeche	0	0	1	0	0	0
Coahuila	1	0	6	0	5	0
Colima	3	1	1	0	4	1
Chiapas	28	1	6	0	9	0
Chihuahua	5	0	5	0	120	4
Distrito Federal	141	2	103	1	139	2
Durango	3	0	4	0	5	0
Guanajuato	8	0	4	0	14	0
Guerrero	42	1	19	1	38	1
Hidalgo	6	0	6	0	16	1
Jalisco	27	0	7	0	13	0
México	65	1	46	0	136	1
Michoacán	29	1	13	0	88	2
Morelos	3	0	12	1	0	0
Nayarit	7	1	2	0	3	0
Nuevo León	2	0	1	0	19	0
Oaxaca	68	2	1	0	27	1
Puebla	17	0	5	0	8	0
Querétaro	6	0	0	0	2	0
Quintana Roo	3	0	2	0	10	1
San Luis Potosí	0	0	0	0	1	0
Sinaloa	29	1	6	0	12	0
Sonora	38	2	5	0	8	0
Tabasco	0	0	0	0	34	2
Tamaulipas	13	0	7	0	21	1
Tlaxcala	0	0	47	4	0	0
Veracruz	4	0	6	0	10	0
Yucatán	0	0	0	0	0	0
Zacatecas	4	0	1	0	23	2
A. Secuestros; B. Secuestros por cada 100 mil habitantes. Fuente: Elaboración propia con datos del ICESI.						

Tabla 28

Emplazamientos.								
Entidades Federativas	1995		2000		2005		2008	
	A	B	A	B	A	B	A	B
Aguascalientes	82	10	82	8	45	4	93	8
Baja California	147	7	179	7	157	6	219	7
Baja California Sur	42	11	55	13	49	10	91	16
Campeche	55	9	68	10	47	6	142	18
Coahuila	148	7	175	7	187	7	203	8
Colima	58	12	70	13	57	10	88	15
Chiapas	98	3	167	4	103	2	236	5
Chihuahua	143	5	173	6	166	5	195	6
Distrito Federal	1889	22	1811	21	1386	16	2445	28
Durango	86	6	57	4	43	3	142	9
Guanajuato	253	6	263	6	203	4	342	7
Guerrero	78	3	116	4	74	2	135	4
Hidalgo	178	8	187	8	153	6	312	13
Jalisco	373	6	337	5	217	3	333	5
México	1181	10	1130	9	943	7	1487	10
Michoacán	181	5	283	7	147	4	208	5
Morelos	118	8	114	7	99	6	149	9
Nayarit	55	6	63	7	43	4	68	7
Nuevo León	150	4	175	4	85	2	346	8
Oaxaca	132	4	163	5	124	3	222	6
Puebla	379	8	333	7	314	6	430	8
Querétaro	112	9	120	8	113	7	148	9
Quintana Roo	47	7	75	8	45	4	37	3
San Luis Potosí	154	7	133	6	116	5	230	9
Sinaloa	161	7	133	5	124	5	166	6
Sonora	135	6	143	6	215	9	156	6
Tabasco	92	5	157	8	84	4	211	10
Tamaulipas	468	18	487	17	382	13	532	17
Tlaxcala	97	11	103	10	84	8	91	8
Veracruz	429	6	613	9	385	5	567	8
Yucatán	74	5	72	4	64	4	89	5
Zacatecas	43	3	67	5	42	3	93	7
A. Emplazamientos; B. Emplazamientos por cada 100 mil habitantes.								
Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS).								

Tabla 29

Huelgas.								
Entidades Federativas	1995		2000		2005		2008	
	A	B	A	B	A	B	A	B
Aguascalientes	0	0.000	0	0.000	0	0.000	0	0.000
Baja California	3	0.149	0	0.000	0	0.000	0	0.000
Baja California Sur	0	0.000	0	0.000	3	0.589	0	0.000
Campeche	0	0.000	0	0.000	1	0.132	0	0.000
Coahuila	2	0.092	0	0.000	0	0.000	0	0.000
Colima	1	0.207	0	0.000	2	0.351	0	0.000
Chiapas	3	0.081	0	0.000	0	0.000	1	0.022
Chihuahua	0	0.000	0	0.000	1	0.031	1	0.030
Distrito Federal	20	0.234	2	0.023	7	0.079	2	0.023
Durango	0	0.000	0	0.000	2	0.131	0	0.000
Guanajuato	1	0.022	0	0.000	0	0.000	0	0.000
Guerrero	0	0.000	2	0.064	1	0.032	0	0.000
Hidalgo	5	0.233	2	0.088	4	0.169	1	0.042
Jalisco	9	0.151	2	0.031	2	0.029	1	0.014
México	23	0.198	7	0.054	9	0.064	1	0.007
Michoacán	2	0.051	0	0.000	2	0.050	1	0.025
Morelos	2	0.141	1	0.065	4	0.247	0	0.000
Nayarit	0	0.000	0	0.000	0	0.000	0	0.000
Nuevo León	1	0.028	0	0.000	1	0.024	0	0.000
Oaxaca	0	0.000	0	0.000	0	0.000	1	0.028
Puebla	11	0.235	4	0.079	5	0.092	2	0.036
Querétaro	1	0.079	0	0.000	1	0.063	0	0.000
Quintana Roo	0	0.000	0	0.000	0	0.000	0	0.000
San Luis Potosí	1	0.045	0	0.000	0	0.000	1	0.040
Sinaloa	3	0.121	1	0.039	1	0.038	0	0.000
Sonora	0	0.000	0	0.000	1	0.041	1	0.040
Tabasco	1	0.056	0	0.000	0	0.000	0	0.000
Tamaulipas	2	0.078	0	0.000	0	0.000	0	0.000
Tlaxcala	1	0.112	0	0.000	0	0.000	1	0.089
Veracruz	3	0.044	3	0.043	2	0.028	0	0.000
Yucatán	0	0.000	0	0.000	0	0.000	0	0.000
Zacatecas	0	0.000	0	0.000	0	0.000	0	0.000
A. Huelgas; B. Huelgas por cada 100 mil habitantes.								
Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS).								

Tabla 30

Conflictos Laborales.								
Entidades Federativas	1995		2000		2005		2008	
	A	B	A	B	A	B	A	B
Aguascalientes	1155	134	897	93	1735	162	2546	226.454
Baja California	3732	185	5092	213	7597	269	9871	320.553
Baja California Sur	378	101	502	115	887	174	1658	300.621
Campeche	477	74	608	86	722	95	922	117.191
Coahuila	3390	156	3826	163	6814	271	8855	340.330
Colima	446	92	360	68	578	101	714	120.359
Chiapas	884	24	854	21	1363	32	1757	39.395
Chihuahua	5367	191	6526	214	9100	279	11772	350.364
Distrito Federal	29850	350	22687	261	26946	306	28026	317.178
Durango	1297	91	1440	98	1824	120	2107	136.409
Guanajuato	5419	121	5978	126	7739	157	11055	220.184
Guerrero	2701	90	3084	99	4807	152	5914	188.005
Hidalgo	617	29	504	22	866	37	1072	44.497
Jalisco	5287	88	4469	70	10045	148	15548	223.365
México	8725	75	6835	53	8948	64	10750	73.437
Michoacán	2223	56	1735	43	2687	67	3617	90.926
Morelos	2208	155	2050	133	2952	182	3184	191.598
Nayarit	634	70	569	61	606	63	1223	126.474
Nuevo León	12291	347	11218	288	14505	344	15674	356.787
Oaxaca	1015	30	786	22	1433	40	1666	46.899
Puebla	3034	65	2962	58	4053	75	4180	74.699
Querétaro	2118	167	2395	167	4593	287	6466	382.594
Quintana Roo	1162	167	1832	202	1985	176	3366	265.649
San Luis Potosí	1711	77	1802	77	1674	69	3631	146.785
Sinaloa	2304	93	2136	83	3383	129	4008	151.341
Sonora	2517	121	2594	115	4527	188	7216	290.078
Tabasco	1992	111	1849	96	3011	150	3104	152.158
Tamaulipas	3195	124	2740	98	5091	168	4439	140.700
Tlaxcala	276	31	315	32	548	51	616	55.009
Veracruz	4522	67	3602	51	5862	81	6478	89.215
Yucatán	1903	123	1590	94	2446	134	2720	143.302
Zacatecas	420	31	432	31	705	51	1077	77.964
A. Cantidad de conflictos laborales; B. Conflictos laborales por cada 100 mil habitantes. Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.								

Tabla 31

Ingresos por Impuestos.								
Entidades Federativas	1995		2000		2005		2008	
	A	B	A	B	A	B	A	B
Aguascalientes	21548	0.0251	42040	0.0434	71308	0.0667	260001	0.2313
Baja California	345441	0.1715	716212	0.2997	952064	0.3373	1075435	0.3492
Baja California Sur	23506	0.0629	83643	0.1913	190304	0.3735	307753	0.5580
Campeche	58995	0.0918	134490	0.1900	273442	0.3603	399390	0.5076
Coahuila	174316	0.0802	295686	0.1262	371219	0.1476	463498	0.1781
Colima	9865	0.0204	22930	0.0435	100390	0.1762	137698	0.2321
Chiapas	163000	0.0443	129382	0.0322	444120	0.1030	640832	0.1437
Chihuahua	525426	0.1871	1165196	0.3820	1249039	0.3836	1402782	0.4175
Distrito Federal	11731160	1.3740	13425008	1.5436	15592049	1.7687	16392232	1.8552
Durango	73438	0.0517	152176	0.1033	168725	0.1107	323008	0.2091
Guanajuato	46822	0.0104	106	0.0000	818924	0.1658	1218058	0.2426
Guerrero	232485	0.0775	310175	0.0992	401695	0.1273	532394	0.1692
Hidalgo	78195	0.0364	122131	0.0535	261345	0.1103	508225	0.2110
Jalisco	869270	0.1454	1195124	0.1861	1381320	0.2037	1622399	0.2331
México	1153604	0.0995	1702179	0.1322	2399856	0.1712	4330545	0.2958
Michoacán	65232	0.0165	90031	0.0223	368629	0.0918	502532	0.1263
Morelos	280725	0.1976	52405	0.0340	100624	0.0621	260748	0.1569
Nayarit	72620	0.0807	91521	0.0977	189514	0.1977	265682	0.2747
Nuevo León	883046	0.2491	1410578	0.3621	1721059	0.4076	2109113	0.4801
Oaxaca	20814	0.0062	28397	0.0081	164986	0.0464	240139	0.0676
Puebla	154951	0.0331	316552	0.0624	456160	0.0842	863399	0.1543
Querétaro	59169	0.0468	75014	0.0522	517076	0.3236	809030	0.4787
Quintana Roo	116058	0.1672	292914	0.3237	431513	0.3816	649419	0.5125
San Luis Potosí	15552	0.0070	97804	0.0417	236699	0.0972	457826	0.1851
Sinaloa	147804	0.0598	218827	0.0847	275443	0.1046	439916	0.1661
Sonora	472378	0.2265	538718	0.2380	581854	0.2411	690929	0.2777
Tabasco	37394	0.0209	93911	0.0486	195038	0.0972	204764	0.1004
Tamaulipas	347117	0.1352	643307	0.2290	743081	0.2448	949763	0.3010
Tlaxcala	25888	0.0291	71160	0.0721	111960	0.1043	123921	0.1107
Veracruz	69591	0.0103	82479	0.0117	983309	0.1365	1090179	0.1501
Yucatán	119445	0.0770	183638	0.1083	238884	0.1308	305877	0.1612
Zacatecas	20716	0.0153	36764	0.0267	154014	0.1113	221778	0.1605
A. Miles de pesos, base 2003; B. Miles de pesos per cápita. Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.								

BIBLIOGRAFÍA.

Libros.

Adiningsih, S., Lestari, M., Rahutami, A., & Satya, A. (2009). *Sustainable development impacts of investment incentives. A case study of the chemical Industry in Indonesia*. International Institute for Sustainable Development.

Alcaraz, E., & Hughes, B. (2002). *Diccionario de términos económicos, financieros y comerciales*. Barcelona: Ariel.

Agosin, M. (1996). *La inversión extranjera directa en América Latina: su contribución al desarrollo*. Santiago, Chile: Fondo de cultura económica.

Axelsson, B., & Johanson, J. (1992). Foreign market entry - the textbook vs. network view. En B. Axelsson, & J. Johanson, *Industrial networks: a new view of reality*. London: Routledge.

Barba, G., & Venable, J. (2004). *Multinational firms in the world economy*. Princeton: Princeton University Press.

Begg, D., Fischer, S., & Dornbusch, R. (2002). *Economía*. Madrid, España: McGraw-Hill.

Bonales, J. (2006). *Estrategias competitivas para las empresas exportadoras de aguacate mexicano*. México, DF: CIECAS.

Briones, G. (2003). *Métodos y técnicas de investigación para las ciencias sociales*. México: Trillas.

Calderón, C., & Fuentes, R. (2005). *¿Cuánto explican las reformas y la calidad de las instituciones del crecimiento chileno? Una comparación internacional*. Banco Central de Chile.

Caves, R. (1982). *Multinational enterprise and economic analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.

Cavusgil, S., Ghauri, P., & Agarwal, M. (2002). *Entry strategies for emerging markets-entry and negotiation strategies*. London: SAGE Publications.

CEPAL. (2006). *La inversión extranjera directa en América Latina y El Caribe*. Santiago de Chile: Publicaciones de las naciones unidas.

Daniels, J., Radebaugh, L., & Sullivan, D. (2004). *Negocios internacionales*. México: Pearson Educación.

Dunning, J. (1993). *Global business: the challenge of 1990*. Londres y Nueva York: Routledge.

Dunning, J. (2002). La inversión extranjera directa en América Latina. En Z. Vodusek (Ed.), *Inversión extranjera directa en América Latina. El papel de los inversores europeos*. Washington, D.C.

Dunning, J. (1992). *Multinational enterprises and the global economy*. Workingham: Addison-Wesley.

Dunning, J. (1988). Trade, location of economic activity and the multinational enterprise: a search for an eclectic approach. En *Explaining international production* (págs. 13-40). London: Unwin Hyman.

Dunning, J., & Lundan, S. (2008). *Multinational enterprises and the global economy*. Cheltenham: Edward Elgar.

Dunning, J., & Narula, R. (1996). *Foreign direct investment and governments*. Londres y Nueva York: Routledge.

Durán, J. (2005). *La empresa multinacional española. Estrategias y ventajas competitivas*. Madrid: Minerva Ediciones.

Dussel, E. (2007). *La inversión extranjera directa en México: desempeño y potencial*. México: Siglo XXI Editores.

Easton, G. (1995). Methodology and industrial networks. En K. Moller, & D. Wilson, *Business marketing: an interaction and network perspective*. Boston: Kluwer Academic Publishers.

Fernandez, C. (2005). *El cambio de la posición española en el escenario de la inversión directa internacional*. Madrid: ICEX.

Filippaios, F., Kottaridi, C., Papanastassiou, M., & Pearce, R. (2004). Empirical evidence on the strategic behaviour of US MNEs within the framework of dynamic differentiated networks. En J. Mucchiellu, & T. Mayer, *Multinational firms' location and the new economic geography*. London: Edward Elgar.

Ghoshal, S., & Westney, E. (1993). *Organization theory and the multinational corporation*. New York: St. Martin's Press.

Haak, R. (2003). *Theory and management of collective strategies in international business*. Hampshire: Macmillan Publishers.

Hair, J., Anderson, J., Tatham, R., & Black, W. (1999). *Análisis Multivariante*. Madrid: Prentice Hall.

Hernández, R., Collado, C., & Baptista, P. (2006). *Metodología de la investigación*. México: McGraw-Hill.

Hill, C. (2001). *Negocios internacionales*. México: McGraw-Hill.

Hofstede, G., Hofstede, G., & Minkov, M. (2010). *Cultures and Organizations: Software of the Mind*. USA: McGraw-Hill USA.

Jansson, H. (2007). *International business marketing in emerging country market. The third wave of internationalization of firms*. Bodmin: Edward Elgar.

Johanson, J., & Mattson, L. (1988). Internationalization in industrial systems: a network approach. En H. Hood, & J. Vahlne, *Strategies in foreign competition*. London: Croom Helm.

Kerlinger, F., & Lee, H. (2002). *Investigación del comportamiento. Métodos de investigación en ciencias sociales* (4a ed.). México: McGraw-Hill.

Kotler, P., & Keller, K. (2006). *Dirección de marketing*. México: Pearson Education.

Krugman, P., Krugman, O., & Comas, A. (1997). Desarrollo, geografía y teoría económica. En A. Bosch (Ed.). *Illustrated*.

Machinea, J. (2008). *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, 2007*. CEPAL, Chile.

Martín, C., & Turrión, J. (2003). *Los ajustes de la inversión extranjera directa en el proceso de ampliación de la Unión Europea hacia el Este*. Madrid.

Mátar, J., Moreno, J., & Peres, W. (2002). *Foreign investment in Mexico after economic reform*. CEPAL, México.

Morgan, T. (2000). *Inversión extranjera directa y desarrollo*. Oxford University Press.

Morriset, J. (2003). *Tax Incentives: Using Tax Incentives to Attract Foreign Direct Investment*. The World Bank Group.

Narula, R. (1996). *Multinational investment and economic structure. Globalisation and competitiveness*. Londres y Nueva York: Routledge.

Novales, A. (1997). *Estadística y econometría*. Madrid: McGraw-Hill.

Ohlin, B. (1971). *Comercio intrarregional e internacional*. Barcelona: Oikos-Tau, S.A., ediciones.

Pla, J., & León, F. (2004). *Dirección de empresas internacionales*. Madrid: Pearson Educación.

Porter, M. (1991). *La ventaja competitiva de las naciones*. Buenos Aires, Argentina: Vergara.

Porter, M. (2002). *La ventaja competitiva: creación y sostenimiento de un desempeño superior*. México: CECSA.

Ricossa, S. (2002). *Diccionario de economía*. México: Siglo Veintiuno.

Rojas, R. (2006). *Guía para realizar investigaciones sociales*. México: Plaza y Valdés.

Rugman, A. (1981). *Inside the multinationals: the economics of internal markets*. New York: Columbia University Press.

Rugman, A., & Collison, A. (2006). *International business*. Harlow: Prentice Hall.

Samuelson A., & Nordhaus, W. (2002). *Economía*. Madrid, España: McGrawHill.

Samuelson, P., & Nordhaus, W. (2002). *Macroeconomía con aplicaciones en Latinoamérica*. Madrid: McGraw-Hill.

Sandoval, P. (2002). Inversión extranjera directa y comercio exterior: El caso de Jalisco. En V. A. Acevedo, & J. Navarro, *Economía y desarrollo regional en México* (Primera Edición ed., págs. 259-282). México: Morevallado Editores.

Seppo, M. (2007). *The role of business networks in the internationalization of Estonian chemical industry enterprises*. Tartu: Tartu University Press.

Stein, E., & Daude, C. (2001). Políticas de inversión extranjera. En *Competitividad: El Motor del Desarrollo*. Banco Interamericano de Desarrollo.

Tamames, R., & Fallego, S. (2006). *Diccionario de Economía y Finanzas*. Madrid: Alianza.

Tamayo, M. (2008). *El proceso de la investigación científica* (4a ed.). México: Limusa.

Uriel, E., & Aldás, J. (2005). *Análisis multivariante aplicado. Aplicaciones al marketing, investigación de mercados, economía, dirección de empresas y turismo*. Madrid: Thompson.

Verbeke, A. (2009). *International business strategy*. Cambridge: Cambridge University Press.

Verdú, P. (1995). *Principios de ciencias políticas. Estructura y dinámica política*. Madrid: Tecnos.

Vodusek, Z. (2002). *La inversión extranjera directa en América Latina: el papel de los inversores europeos*. Washington: Banco Interamericano de Desarrollo.

Weber, A. (1971). *Theory of the location of industries*. Nueva York: Russell & Russel.

Wells, J., & Wint, A. (2000). *Marketing a country. Promotion as a tool for attracting foreign investment*. Washington: Foreign Investmen Advisory Service.

Yildiz, H., & Fey, C. (2010). Internationalization strategies of firms from emerging economies: Is there a strong case for theoretica extension? En L. Brennan, *The emergence of southern multinationals: their impact on europe* (págs. 303-316). Dublin: Pallgrave Macmillan.

Artículos.

Almodóvar, P., & Rodríguez, O. (2008). La distancia cultural en la internacionalización de la empresa. Una visión teórica. *Boletín económico de ICE*, 21-31.

Almodóvar, P., Navas, J., & Huerta, P. (2008). La distancia cultural y el riesgo país. ¿Cómo influyen en la inversión directa en el extranjero? *Horizontes Empresariales* , 27-39.

Alonso, J., & Ramos, D. (2007). Las relaciones económicas España-México: el papel de la PYME industrial. *Boletín de la asociación de geógrafos españoles* (45), 5-29.

Alvarez, L., & Sepúlveda, E. (2006). Reformas económicas, inversión extranjera directa y cambios en la estructura de la industria automotriz china (1980-2004). *Contaduría y Administración* , 87-113.

Alvarez, M. (2003). España en la senda de desarrollo de la inversión directa. *Revista Asturiana De Economía* (26), 87-102.

Andreff, M., & Andreff, W. (2004). La Competencia por la inversión extranjera directa en la Unión Europea ampliada. *Información Comercial Española* , 7-42.

Aulakh, P. (2007). Emerging multinationals from developing economies: Motivations, paths and performance. *Journal of International Management* , 13 (3), 235-240.

Bajo, O., & Sosvilla, S. (1994). An econometric analysis of foreign direct investment in Spain, 1964-1989. *Southern Economic Journal* , 61 (1), 104-120.

Baqueiro, A., Díaz de León, A., & Torres, A. (2004). ¿Temor a la inflación o a la flotación? La importancia del traspaso del tipo de cambio a los precios. *Ensayos Sobre Política Económica* , 64-94.

Baum, M., Schwens, C., & Kabst, R. (2010). (Forthcoming) A typology of international new ventures: empirical evidence from high technology industries. *Journal of Small Business Management (JSBM)* .

Bell, J., Crick, D., & Young, S. (2004). Small firm internationalization and business strategy. *International Small Business Journal* , 9 (1), 23-56.

Bellak, C. (2001). The Australian investment development path. *Transational Corporations* , 10 (2), 106-134.

Bellak, C., & Leibrecht, M. (2008). Some further evidence on the role of effective corporate income taxes as determinants of foreign direct investment in Central and East European countries. *National Tax Association Proceedings* , 331-342.

Belso, J. (2006). Why are some Spanish manufacturing firms internationalizing rapidly? The role of business and institutional international networks. *Entrepreneurship & Regional Development* , 18 (5), 207-226.

Bénassy-Quéré, A., Coupet, M., & Mayer, T. (2007). Institutional determinants of foreign direct investmen. *The World Economy* , 764-782.

Biswas, R. (2002). Determinants of foreign direct investment. *Review of Development Economics* , 492-504.

Blonigen, B. (1997). Firm specific assets and the link between exchange rates and foreign direct investemen. *The American Economic Review* , 447-465.

Bluckel, P., & Casson, M. (1998). Models of the multinational enterprise. *Journal of International Business* , 29 (1), 21-44.

Bobonis, G., & Shatz, H. (2007). Agglomeration, adjustment, and state policies in the location of foreign direct investment in the United States. *The Review of Economics and Statistics* , 30-43.

Bonaglia, F., & Goldstein, A. (2006). Egypt and the investment development path. Insights from two case dtudies. *International Journal Of Emerging Markets*, 1 (2), 107-127.

Bonaglia, F., Goldstein, A., & Mathews, J. A. (2007). Accelerated internationalization by emerging markets' multinationals: the case of the white sector. *Journal of World Business* , 42 (4), 369-383.

Boudier, F. (2008). FDI-Assited development in the light of the investment development path paradigm: evidence from Central And Eastearn European countries. *Trasnational Corporations* , 12 (1), 37-67.

Brito, C. (1999). Issue-based nets: a methodological approach to the sampling issue in industrial networks research. *Quantitative Market Research: an international journal* , 2 (2), 92-102.

Brouthers, K., & Brouthers, L. (2001). Explaining the national cultural distance paradox. *Journal of international business studies* , 32 (1), 177-189.

Buckley, P. (2002). Is the international business research agenda running out of steam? *Journal of International Business Studies* , 33 (2), 365-373.

Buckley, P., & Castro, F. (1998). The investment development path: the case of Portugal. *Transnational Corporations* , 7 (1), 1-15.

Buckley, P., & Ghauri, P. (2004). Globalisation, economic geography and the strategy of multinational enterprises. *Journal of International Business Studies* , 35 (2), 81-98.

Carpenter, M., & Fredrickson, J. (2001). Top management teams, global strategic posture, and the moderating role of uncertainty. *Academy of Management Journal* , 44 (3), 533-546.

Caves, R. E. (1980). International trade and industrial organization: introduction. *The journal of insustrial economics* , 29 (2), 113-117.

Caves, R. (1977). The international operations of national firms: a study of direct foreign investment. by Stephen Herbert Hymer. *The journal of business* , 50 (3), 385-187.

Chetty, S., & Wilson, H. (2003). Collaborating with competitors to acquire resources. *Internacional Business Review* , 12 (1), 61-81.

Child, J., & Rodrigues, S. (2005). The internationalization of Chinese firms: a case for theoretical extension? *Management and Organization Review* , 1 (3), 381-410.

Chudnovsky, D., & López, A. (2008). La Competencia por atraer la inversión extranjera directa, su dimensión global y regional. *Información Comercial Española*, 1-10.

Coviello, N., & McAuley, A. (1999). Internationalization and the smaller firm: A review of contemporary empirical research. *Management International Review* , 39 (1), 223-256.

Cruz, I. (1974). La empresa multinacional: Un análisis introductorio. *Revista Española de Financiación y Contabilidad* , 3 (8), 357-368.

Cuervo, Á. (2007). Las distancias en el proceso de internacionalización: el caso del banco Santander. *Universia Business Review* , 1-12.

Desai, M., Foley, C., & Hines, J. (2004). Foreign direct investment in a world of multiple taxes. *Journal of Public Economics* , 2727-2744.

Díaz, R. (2003). Las teorías de la localización de la inversión extranjera directa: una aproximación. *Revista Galega de Economía* , 12 (1), 1-12.

Dowell, G., Hart, S., & Yeung, B. (2000). Do corporate global environmental standards create or destroy market value? *Management Science* , 46 (8), 1059-1074.

Dumludag, D. (2009). An analysis of the determinants of foreign direct investment in Turkey: the role of the institutional context. *Journal of Business Economics and Management* , 15-30.

Dunning, J. (1981). Explaining the international direct investment position of countries: towards a dynamic or developmental approach. *Weltwirtschaftlicher Archive* , 30-64.

Dunning, J. (1998). Location and the multinational enterprise: a neglected factor? *Journal of International Business Studies* , 29 (1), 45-66.

Dunning, J. (1973). The determinants of international production. *Oxford economic paper, new series* , 25 (3), 289-336.

Dunning, J. (1988). The eclectic paradigm of international production: a restatement and some possible extensions. *Journal of international bussines studies* , 19 (1), 1-31.

Dunning, J. (1986). The investment development cycle revisited. *Weltwirtschaftlicher* , 667-677.

Dunning, J. (1980). Toward an eclectic theory of international production: some empirical test. *Journal of international production: some empirical tests* , 11 (1), 9-31.

Dunning, J., Kim, C., & Lin, J. (2001). Incorporating trade into the investment development path: a case study of Korea and Taiwan. *Oxford Development Studies* , 29 (2), 145-154.

Durán, J. (2006). El auge de la empresa multinacional española. *Boletín Económico ICE* , 2881, 13-33.

Durán, J. (2004). Empresa multinacional e inversión directa en el exterior. *Universia Business Review* (3), 114-123.

Durán, J. (2002). Estrategias de localización y ventajas competitivas de la empresa multinacional española. *Información Comercial Española* (799), 41-53.

Durán, J. (2000). La inversión directa extranjera en el siglo XX. La persistente multinacionalización de la empresa. *Revista de Economía Mundial* (3), 121-148.

Durán, J., & Pizarro, T. (1975). Consideraciones económico-financieras de las empresas multinacionales. *Revista Española de Financiación y Contabilidad* , 4 (11), 137-168.

Durán, J., & Úbeda, F. (2009). Inversión directa y empresa multinacional en Andalucía. *Revista de Estudios Empresariales* (2), 99-116.

Durán, J., & Úbeda, F. (2003). La marca como factor determinante de la multinacionalización de la empresa exportadora española. *Revista Española de Investigaciones de Marketing* , 7 (2), 25-56.

Durán, J., & Úbeda, F. (2005). La senda de desarrollo de la inversión directa en el exterior por comunidades autónomas. *Información Comercial Española* , 31-47.

Durán, J., & Úbeda, F. (2005). The investment development path of newly developed countries. *International Journal of the Economics of Business*, 12 (1), 123-137.

Durán, J., & Úbeda, F. (2001). The investment development path: a new empirical approach and some theoretical issues. *Transnational Corporation*, 10 (2), 1-34.

Elango, B., & Pattnaik, C. (2007). Building capabilities for international operations through networks: a study of Indian firms. *Journal of International Business Studies*, 38 (1), 541-555.

Erramilli, M. (1991). The experience factor in foreign market entry behaviour of service firms. *Journal of International Business Studies* , 22 (3), 479-501.

Espinoza, R., & Torres, A. (2004). Corrupción, inversión extranjera directa y reformas institucionales. *EconoQuantum* , 17-38.

Flores, R., & Aguilera, R. (2007). Globalization and location choice: an analysis of US multinational firms in 1980 and 2000. *Journal of International Business Studies*, 1187-1210.

Fonseca, M., Mendoca, A., & Passos, J. (2009). The investment development path hypothesis - a panel data approach for Portugal and the cohesion countries, 1990-2007. *The Business Review* , 12 (2), 170-177.

Froot, K., & Stein, J. (1991). Exchange rates and foreign direct investment: an imperfect capital markets approach. *The Quarterly Journal of Economics* , 1191-1217.

Galan, J., González, J., & Zúñiga, J. (2007). Factors determining the location decisions of Spanish MNEs: an analysis based on the investment development path. *Journal of International Business Studies*, 975-997.

Galán, J., & González, J. (2001). Factores explicativos de la inversión directa española en el exterior. *Información Comercial Española. Revista de Economía* , 794, 103-122.

Gao, T. (2005). Foreign direct investment in China: how big are the roles of culture and geography? *Pacific Economic Review* , 10 (2), 153-166.

García, A. (2001). Inversión extranjera directa: análisis comparativo de los determinantes en América Latina y el Sudeste Asiático. *Revista de Economía Mundial* , 145-174.

Ghemawat, P. (2001). Distance still matters. The hard reality of global expansion. *Harvard Business Review* , 137-147.

Goldberg, L., & Kolstad, C. (1995). Foreign direct investment, exchange rate variability and demand uncertainty. *International Economic Review* , 855-873.

Goldsten, I., & Razin, A. (2006). An information-based trade off between foreign direct investment and foreign portfolio investment. *Journal Of International Economics* , 271-295.

Gómez, H. (1997). The globalization of business in Latin America. *The International Executive* , 39 (2), 225-254.

González, I. (2004). La inersión directa de la Banca Española en el exterior: Factores determinantes y estrategias. *Información Comercial Española* , 103-114.

Gorynia, M., Nowak, J., & Wolniak, R. (2007). Poland and its investment development path. *Eastern European Economics* , 45 (2), 52-74.

Gorynia, M., Nowak, J., & Wolniak, R. (2009). Poland's investment development path: in search of a synthesis. *International Journal of Economic Policy in Emerging Economies* , 2 (2), 153-174.

Gron, A., & Swenson, D. (1996). Incomplete exchange rate pass through and imperfect competition: the effect of local production. *The American Economic Review* , 86 (2), 71-76.

Guillén, M. (2002). El conocimiento y la gestión de una empresa multinacional. *Revista de Empresas* (1), 28-40.

Guillén, M., & García, E. (2009). The american model of the multinational firm and the new multinationals from emerging economies. *Academy of Management Perspectives* , 23 (2), 23-35.

Gulati, R. (1998). Alliances and networks. *Strategic Management Journal* , 19, 293-317.

Gulati, R. (1999). Network location and learning: the influence of network resources and firm capabilities on alliance formation. *Strategic Management Journal* , 20, 397-420.

Hadjit, A., & Moxon, E. (2006). Determinants of foreign direct investment in Bulgaria. *Journal of Southern Europe and the Balkans* , 8 (3), 343-362.

Henisz, W. (2000). The institutional environment for multinational investment. *Journal of Law, Economics and Organization* , 334-364.

Hernán, V., & Aguilar, C. (2004). Integración regional y atracción de IED: el caso de América Latina. *Desarrollo y Sociedad* .

Hines, J. (1996). Altered states: taxes and the location of foreign direct investment in America. *The American Economic Review* , 1076-1094.

Hongmo, S., & Hearvey, E. (2000). Strategic foreign direct investment and exchange-rate uncertainty. *Blackwell Publishing* , 411-423.

Huang, Y. (2004). Selling China: foreign direct investment during the Reforma Era. *Transnational Corporations* , 119-123.

Hubert, F., & Pain, N. (2002). Fiscal incentives, European integration and the location of foreign direct investment. *The Manchester School* , 336-363.

Jaklic, A., & Svetlicic, M. (2001). Does transition matter? *International Corporation*, 10 (2), 67-105.

Jinjarak, Y. (2007). Foreign direct investment and macroeconomic risk. *Journal of Comparative Economics* , 509-519.

Johanson, J., & Vahlne, J. (1990). The mechanism of internationalisation. *International Marketing Review* , 7 (4), 11-24.

Johanson, J., & Vahlne, J. (1977). The internationalization process of the firm: a model of knowledge development and increasing foreign market commitment. *Journal of International Business Studies* , 8 (1), 23-32.

Johanson, J., & Wiedersheim, F. (1975). The internationalization of the firm: four swedish cases. *Journal of Management Studies* , 12 (3), 305-322.

Jordaan, J. (2003). Intra and inter-industry externalities from foreign direct investment in the Mexican manufacturing sector: new evidence from Mexican regions. *World Development* , 36 (12), 2838-2854.

Kalotay, K. (2004). Outward FDI from Central and Eastern European countries. *Economics of Planning* , 37 (2), 141-172.

Kindleberger, C. (1947). Planning for foreign investment. *The american economic review* , 33 (1), 347-354.

Kogut, B., & Harbir, S. (1988). The effect of national culture on the choice of entry mode. *Journal of international business studies* , 411-432.

Kostova, T., & Zaheer, S. (1999). Organizational legitimacy under conditions of complexity: The case of the multinational enterprise. *Academy of Management Review* , 24 (1), 64-81.

Kouvelis, P., Axaroglou, K., & Vikas, S. (2001). Exchange rates and the choice of ownership structure of production. *Management Science* , 1063-1080.

Lankhuizen, M., de Groot, H., & Linders, G. (2009). The trade-off between foreign direct investments and exports: the role of multiple dimensions of distance. *Timbergen institute discussion paper* , 1-22.

Li, X., Hou, K., & Luke, M. (2008). An empirical study of foreign direct investment location in Eastern China. *The Chinese Economy* , 41 (6), 75-98.

López D., & García C., (1998). La inversión directa realizada por empresas españolas: análisis a la luz del ciclo de desarrollo de la inversión directa en el exterior. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa* , 7 (3), 167-178.

Lu, J., & Beamish, P. (2006). SME internationalization and performance: growth vs. profitability. *Journal of International Entrepreneurship* , 4, 27-48.

Lucero, M. (2004). Bibliohemerografía reciente sobre el régimen jurídico de la inversión extranjera directa en México. *Revista de Derecho Privado* (8), 221-256.

Luo, Y. (1999). Time-based experience and international expansion: the case of an emerging economy. *Journal of Management Studies* , 34 (4), 505-534.

Luo, Y., & Peng, M. (1999). Learning to compete in a transition economy: experience, environment, and performance. *Journal of International Business Studies* , 30 (2), 269-295.

Luo, Y., & Tung, R. (2007). International expansion of emerging market enterprises: a springboard perspective. *Journal of International Business Studies*, 38, 481-498.

Mallampally, P., & Sauvant, K. (1999). La inversión extranjera directa en los países en desarrollo. *Finanzas & Desarrollo*.

Martín, C., & Turrión, J. (2004). Los Determinantes de la Inversión Extranjera Directa en la UE y los PECO. *Información Comercial Española* (814), 77-86.

Mejía, P. (2005). La inversión extranjera directa en los estados de México: evolución reciente y retos futuros. *Economía sociedad y territorio, dossier especial*, 185-237.

Meyer, K., & Sinani, E. (2009). When and where does foreign direct investment generate positive spillovers? A meta-analysis. *Journal of International Business Studies* , 1075-1094.

Mogrojevo, J. (2005). Factores determinantes de la inversión extranjera directa en algunos países de de Latinoamérica. *Estudios Económicos de Desarrollo Internacional* , 63-94.

Molina, R., & Alcaraz, J. (2010). La evolución de la inversión extranjera directa en México. *INCEPTUM* , 5 (9), 241-262.

Montero, A. (2008). The Determinants of foreign direct investment in Latin America. *Latin American Research Review* , 43 (1), 55-83.

Moreno, L. (2008). Teoría Económica y la Inversión Extranjera. *Observatorio de la Economía Latinoamericana* (92).

Narula, R., & Dunning, J. (2000). Industrial development, globalization and multinational enterprises: new realities for developing countries. *Oxford Development Studies* , 28 (2), 141-167.

Narula, R., & Wakelin, K. (1998). Technological competitiveness, trade and foreign direct investment. *Structural Change and Economic Dynamics* , 373-87.

Nicolaides, P. (1992). Foreign direct investment: its causes, its contribution and some of its consequences. *Business Strategy Review* , 1-15.

Ojala, A. (2009). Internationalization of knowledge-intensive SMEs: the role of network relationships in the entry to a psychically distant market. *International Business Review* , 18, 50-59.

Oviatt, B., & McDougall, P. (1994). Toward a theory of international new ventures. *Journal of International Business Studies* , 25 (1), 45-64.

Pananond, P. (2007). The changing dynamics of Thai multinationals after the Asian economic crisis. *Journal of International Management* , 13 (3), 356-375.

Pelegrín, A. (2002). Inversión extranjera directa. Factores determinantes de la localización regional. *Papeles de economía española*, (93), 122-134.

Perez, L., & Eden, L. (2008). Is there a liability of localness? How emerging market firms respond to regulatory punctuations. *Journal of International Management* , 14 (3), 232-251.

Pla-Barber, J. (2001). The internationalisation of foreign distribution and production activities. New empirical evidence from Spain. *International Business Review* , 10, 455-474.

Pournarakis, M., & Varsakelis, N. (2004). Institutions, internationalization and FDI: the case of economies in transition. *Transnational Corporations* , 77-94.

Romalis, J. (2007). Capital taxes, trade costs, and the Irish miracle. *Journal of the European Economic Association* , 459-469.

Rugman, A., & Verbeke, A. (2003). Extending the theory of the multinational enterprise: internalization and strategic management perspectives. *Journal of International Business Studies* , 34 (2), 125-137.

Ruiz, L. (2009). European markets as challenges or opportunities for mexican SMEs' internationalization: A critical analysis of globalization. *Perspectives on Global Development and Technology* , 8 (2-3), 372-398.

Russ, K. (2007). The endogeneity of the exchange rate as a determinant of FDI: a model of entry and multinational firms. *Journal of International Economics* , 71 (2), 344-372.

Santiso, J. (2008). The emergence of latin multinationals. *CEPAL Review* , 95, 7-30.

Schmidt, M. (2007). Foreign direct investment to Georgia: can active investment promotion policies make a difference? *Georgian Economic Trends* , 63-71.

Shenkar, O. (2001). Cultural distance revisited: towards a more rigorous conceptualization and measurement of cultural differences. *Journal of international business studies* , 32 (3), 519-535.

Shrikhande, M. (2002). A general equilibrium analysis of foreign direct investment and the real exchange rate. *International Journal of Finance & Economics* , 309-325.

Siegel, J., Licht, A., & Schwartz, S. (2008). Egalitarianism, cultural distance, and FDI: a new approach. *Social Science Network Electronic Paper* , 1-28.

Sundaram, A., & Black, J. (1992). The environment and internal organization of multinational enterprises. *Academy of Management. The Academy of Management Review* , 17 (4), 729-757.

- Susaeta, L., & Navas, J. (2005). La diversidad cultural como fuente de ventaja competitiva. Una aplicación a la empresa multinacional. *Cuadernos de Estudios Empresariales* (15), 153-177.
- Tang, M., & Joseph, C. (1990). Foreign market entry: production-related strategies. *Management Science* , 36 (4), 476-489.
- Tarzi, S. (1999). Host countries and foreign direct investment from the emerging markets. *International Relations*, 14 (4), 15-32.
- Tihanyi, L., Griffith, D., & Russell, C. (2005). The effect of cultural distance on entry mode choice, international diversification, and MNE performance: a meta-analysis. *Journal of international business studies* , 270-283.
- Torrise, C., Delaunay, C., Kocia, A., & Lubieniecka, M. (2008). FDI in Central Europe: determinants and policy implications. *Journal of International Finance and Economics* , 8 (4), 136-147.
- Treviño, L., & Mixon, F. (2004). Strategic factors affecting foreign direct investment decisions by multi-national enterprises in Latin America. *Journal of World Business*, 233-243.
- Tsang, E. (1999). Internationalization as a learning process: Singapore MNCs in China. *Academy of Management Executive* , 13 (1), 91-101.
- Tuman, J., & Emmert, C. (2004). The political economy of U.S. foreign direct investment in latin america: a reappraisal. *Latin American Research Review* , 39 (3), 9-28.
- Tung, S., & Cho, S. (2001). Determinans of regional investment desicions in China: an econometric model of tax incentive policy. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 167-185.
- Vásquez, A. (2004). APEC, Asia y Chile. *Revista Económica & Administración* , 4-10.

Vázquez, S., & Vázquez, S. (2007). Principales enfoques teóricos e investigaciones empíricas generales sobre la internacionalización de PYMES: un estudio exploratorio de literatura entre 1999 y 2004. *Contaduría y Administración* , 41-57.

Velastegui, L. (2007). Determinantes institucionales de la inversión extranjera directa bilateral en el Ecuador. *Observatorio de la Economía Latinoamericana* (89).

Verbeke, A., & Rugman, A. (1998). Environmental regulations and multinational enterprise strategy. *The Academy of Management Review* , 23 (4), 653-655.

Vernon, R. (1966). International investment and international trade in the product cycle. *The quarterly journal of economics* , 80 (2), 190-207.

Vernon, R. (1979). The product cycle hypothesis in a new international environment. *Bulletin of econometrics and statistics* , 41, 255-267.

Villarreal, O. (2005). La internacionalización de la empresa y la empresa multinacional: Una revisión conceptual contemporánea. *Cuaderno de Gestión* , 5 (2), 55-73.

Wally, S., & Becerra, M. (2001). Top management team characteristics and strategic change in international diversification. *Group and Organization Management* , 26 (2), 165-188.

Wei, S. (2008). ¿How taxing is corruption on international investors? *The Review of Economics and Statistics* , 1-11. Wijeweera, A., Dolery, B., & Clark, D. (2007). Corporate tax rates and foreign direct investment in the United States. *Applied Economics* , 109-117.

Zabala, R. (1987). Inversión extranjera directa en Chile. 1954 - 1986. *Estudios Públicos* (28), 219-277.

Zahara, S., Ireland, D., & Hitt, M. (2000). International expansion by new venture firms: International diversity, mode of market entry, technological learning, and performance. *Academy of Management Journal* , 43, 925-950.

Zaheer, S. (1995). Overcoming the liability of foreignness. *Academy of Management Journal* , 38 (2), 341-363.

Zapata, Y. (2007). La inversión extranjera directa de la unión europea hacia américa latina: el método de entrada de las principales multinacionales eléctricas. *Estudios Gerenciales* , 23 (105), 39-55.

Documentos.

Agosin, M. (1996). *La inversión extranjera directa en América Latina: su contribución al desarrollo*. Santiago, Chile: Fondo de cultura económica.

Aguilera, J., Aragón, J., & Hurtado, N. (2009). *Firms and country determinants of environmental standardization strategy in multinational enterprises*. 35th International European Business Academy (EIBA) Annual Conference. Valencia.

Alba, J., Wang, P., & Park, D. (2009). *The impact of exchange rate on FDI and the interdependence of FDI over time*. Asian Development Bank Working Paper Series No. 164, Singapore.

Alvarez, M. (2006). *Análisis de los factores determinantes de la inversión directa extranjera de la Unión Europea en América Latina: el papel de la distancia sociocultural*.

Alvarez, M. (2001). *España y la senda de desarrollo de la inversión directa: una aproximación*. Documento de Trabajo No. 11, Instituto de Economía de Barcelona.

Ariel, B., Eichenbaum, M., & Rebelo, S. (2005). *Modeling exchange rate passthrough after large devaluations*. Rochester Center for Economic Review, Working Paper No. 154.

Banerjee, S., Brewer, P., & Venaik, S. (2009). *An empirical study of MNE subsidiaries' international corporate political activities: relationship with subsidiary characteristics, environment and performance*. In 35th European International Business Academy Conference. Valencia, Spain.

Barry, F., Görg, H., & McDowell, A. (2001). *Outward FDI and the investment development path of a Late-Industrialising Economy - evidence from Ireland*. Working Papers No. 08, University College Dublin, School of Economics.

Bellak, C. (2000). *The investment development path of Austria*. Working Paper No. 75, Vienna University of Economics & B.A. Department of Economics.

Bénassy-Quéré, A., Coupet, M., & Mayer, T. (2005). *Institutional determinants of foreign direct investment*. Working Paper No.2005-05, Center of Prospective and International Information.

Beugelsdijk, S., & Frijns, B. (2009). *A cultural explanation of the foreign bias in international asset allocation*. 21st Australasian finance and bankig Conference 2008 Paper. Sidney.

Bittencourt, G., Domingo, R., & Reig, N. (2006). *IED en los Países del Mercosur: ganadores y perdedores en los acuerdos ALCA y UE-MERCOSUR*. Documento de trabajo, No. 02.

Calderón, C., & Fuentes, R. (2005). *¿Cuánto explican las reformas y la calidad de las instituciones del crecimiento chileno? Una comparación internacional*. Banco Central de Chile.

Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión, (2008). *Ley de Inversión Extranjera*. México.

Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión, (2011). *Ley de Inversión Extranjera*. México.

Campa, J., & Guillen, M. (1994). *Spain in the investment development path*. Working Paper No. 3740, Massachusetts Institute of Technology.

Canals, C., & Noguer, M. (2007). *La inversión extranjera directa en España: qué podemos aprender del tigre celta?* La Caixa .

Cárdenas S., & García J., (2004). *El modelo gravitacional y el TLC entre Colombia y Estados Unidos*. Documento de trabajo, No. 27.

CEPAL. (2008). *Comportamiento de la IED en el mundo y ALC, su incidencia en la agricultura y la vida rural*. Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, Costa Rica.

CEPAL. (2008). *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe*. UNCTAD, Chile.

CEPAL. (2005). *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe*. UNCTAD, Chile.

CEPAL. (2006). *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe*. UNCTAD, Chile.

Chehade, A. (2009). *Analysis of the internationalization process of a family business*. Theses to receive the Degree of Master in Global Business Management, Universidad Modelo Campus Merida, México.

Chudnovsky, D., López, A., & Fernando, P. (1994). *La nueva inversión extranjera directa en la Argentina. Privatizaciones, mercado interno e integración regional*. CNIT.

Clarke, J., Tamaschke, R., & Liech, P. (2009). *Dynamic internationalization capability and firm performance*. 35th European International Business Academy (EIBA) Annual Conference. Valencia.

Coricelli, F., Jazbec, B., & Masten, I. (2004). *Exchange rate policy and inflation in acceding countries: the role of pass-through*. The William Davidson Institute Working Paper Series No. 674, William Davidson Institute at the University of Michigan Business School.

Dalmoro, M., Carneiro, A., & Meucci, W. (2009). *Interorganizational networks effects on the internationalization process of affiliates companies*. 35th European International Business Academy (EIBA) Annual Conference. Valencia.

Delgadillo de Lira, L. (2005). *Factores determinantes en la internacionalización de la empresa española en México*. Documentos de Trabajo Nebrija No. 04, Universidad Antonio de Nebrija, Jean Monnet European Studies Centre.

Desai, M., Foley, C., & Hines, J. (2002). *Chains of ownership, regional tax competition, and foreign direct investment*. Working Paper No.9924, National Bureau of Economic Research.

Divarci, A., Hisarciklilar, M., Kayalica, M., & Kayam, S. (2005). *Foreign direct investment and development in MENA countries*. Discussion Papers, ITU Management Engineering.

Dornberger, U., & Noor, N. (2009). *Explaining the differential rate of the post-entry international expansion of the firms with a capability differential hypothesis*. 35th European International Business Academy (EIBA) Annual Conference. Valencia.

Dussel, E., Galindo, L., & Loría, E. (2003). *Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y del proceso de integración regional en México durante los años noventa: una perspectiva microeconómica*. UNAM, Facultad de Economía, Argentina.

Egelhoff, W., & Wolf, J. (2009). *Designing matrix structures to fit MNC strategy*. 35th European International Business Academy (EIBA) Annual Conference. Valencia.

Esquivel, G., & Larraín B., (2001). *¿Cómo atraer IED?* Documento preparado para el Proyecto Andino, Harvard University, Center for International Development.

Fernandez, C. (2005). *El cambio de la posición española en el escenario de la inversión directa internacional*. Madrid: ICEX.

Fitzgerald, V. (2001). *Regulatory investment incentives*. QEH Working Paper No. 80, University of Oxford.

Gabrielsson, P., & Garbielsson, M. (2009). *Growth phases and survival of international new ventures: a small and open economies perspective*. 35th European International Business Academy (EIBA) Annual Conference. Valencia.

Galván, I. (2003). *Perspectivas teóricas sobre la internacionalización de empresas*.

Gamba, V., & Montanaro, L. (2009). *Growth and profitability in internationalised Piedmont SMEs*. 35th European International Business Academy (EIBA) Annual Conference. Valencia.

Gaona, E., & López, J. (2006). *Evolución reciente de la inversión extranjera directa en México*. Presentado como ponencia al cuarto encuentro internacional sobre globalización financiera, Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, México.

Georgiou, C., Anastassopoulos, G., & Filippaios, F. (2009). *Internationalisation and corporate competitiveness: measuring the effect of external environment on the case of greek multinationals*. 35th European International Business Academy (EIBA) Annual Conference. Valencia.

Graham, E. (1992). *Los determinantes de la inversión extranjera directa: teorías alternativas y evidencia internacional*. Moneda y Crédito.

Hanson, G. (2001). *Should Countries Promote Foreign Direct Investment?* G-24 Discussion Paper Series No.9, United Nations.

Hashai, N., Hirsch, S., & Almor, T. (2009). *Internationalization revisited: distinguishing between the internationalization of inputs and outputs*. The 3rd Israel Strategy Conference. Israel.

Hennart, J. (2009). *Down with MNE-Centric theories! Market entry and expansion as the bundling of MNE and local assets*. 35th European International Business Academy (EIBA) Annual Conference. Valencia.

Hessels, J., & Parker, S. (2009). *Constraints, internationalization and performance: a cross country analysis of European SMEs*. 35th European International Business Academy (EIBA) Annual Conference. Valencia.

Hymer, S. (1960). *The international operations of national firms, a study of direct foreign investment*. Tesis Doctoral.

ITAM. (1998). *Determinantes de la inversión extranjera directa de origen estadounidense en México*. México

Jovell, L. (2007). *Estrategia empresarial e innovación como concluyentes de la intensidad exportadora: "un análisis empírico"*. Barcelona.

Kaufmann, D., Kraay, A., & Mastruzzi, M. (2007). *Governance matter VI: aggregate an individual governance indicators 1996-2006*. Working Paper No.4280, The World Bank.

Kaufmann, D., Kraay, A., & Zoido-Lobaton, P. (1999). *Agregating governance indicators*. Working Paper No.2195, The World Bank.

Kottaridi, C., Filippaios, F., & Papanastassiou, M. (2004). *The investment development path and the product cycle - An integrated approach: empirical evidence from the new EU member states of CEE*. Economics and Management Discussion Papers No. 003, University of Reading.

Kottaridi, C., Filippaios, F., Papanastassiou, M., & Robert, P. (2004). *Choice of location and the roles of foreign subsidiaries: evidence from UK regions*.

Economics & Management Discussion Papers, Reading UniversityHenley Business School.

El Financiero (2008). *La crisis financiera mundial ya está afectando la canalización de inversión extranjera directa en América Latina*. (1 de Diciembre de 2008).

La Porta, R., Lopez de Silanes, A., & Vishny, R. (1997). *Legal determinants of external finance*. Working Paper No.5859, National Bureau of Economic Research.

Lall, S., & Narula, R. (2004). *FDI and its role in economic development: do we need a new agenda?* Research Memoranda 019, Maastricht Economic Research Institute on Innovation and Technology.

M. Lnders, G., Slangen, A., de Groot, H., & Beugelsdijk, S. (2005). *Cultural and institutional determinants of bilateral trade flows*. Timbergen Institute Discussion Paper.

Machinea, J. (2008). *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, 2007*. CEPAL, Chile.

Martín, C., & Turrión, J. (2003). *Los ajustes de la inversión extranjera directa en el proceso de ampliación de la Unión Europea hacia el Este*. Trabajo presentado en las VIII jornadas de economía internacional. Universidad de Castilla-La Mancha.

Mello, J.. (2006). *Fiscal policy and the growth of foreign direct investment in Sub-Saharan Africa (Selected countries: Ghana, Kenya, Nigeria and South Africa)*. Tesis Doctoral, Auburn University.

Mendoza, X., & Vives, L. (2008). *De la internacionalización a la multinacionalización de la empresa: marcos teóricos para su análisis estratégicos*. Primer informe anual del observatorio de la Empresa Multinacional Española, Barcelona.

Morriset, J., & Pirnia, N. (1999). *How tax policy and incentives affect foreign direct investment*. World Bank Policy Research Working Paper No.229.

Morrissey, O., & Udomkermogkol, M. (2008). *Foreign direct investment and exchange rates: a case study of US FDI in emerging markets countries*. University Of Nottingham and the Bank of Thailand, School of Economics.

Narula, R., & Dunning, J. (2009). *Multinational enterprises, development and globalisation: some clarifications and a research agenda*. Working Paper Series 023, Maastricht Economic and Social Research and Training Centre on Innovation and Technology.

Narula, R., & Portelli, B. (2004). *Foreign direct investment and economic development: opportunities and limitations from a developing country perspective*. Research Memoranda 009, Maastricht Economic Research Institute on Innovation and Technology.

Osterlof, D. (2008). *La inversión extranjera directa y las zonas francas en Costa Rica*. Working Paper No.92, Latin American Trade Network.

Oxelheim, L., Gregoric, A., Randoy, T., & Thomsen, S. (2009). *Internationalization of the firm and its board*. 35th European International Business Academy (EIBA) Annual Conference. Valencia.

Plikynas, D., & Akbar, Y. H. (2005). *Application of Modified Neural Network Weights' Matrices Explaining Determinants of Foreign Investment Patterns in the Emerging Markets*. Presentado en la Mexican International Conference On Artificial Intelligence, Monterrey, México.

Públicas, C. (2005). *La inversión extranjera directa por sectores y regiones de la economía mexicana 1990-2004*. Cámara de Diputados, México.

Puig, P. (2008). *Tendencias y factores de localización de la IED empresarial española en 1993-2007*. Primer informe anual del observatorio de la Empresa Multinacional Española, Barcelona.

Quer, D., Claver, E., & Molina, J. (2006). *Riesgo, distancia cultural y estrategia de entrada: nueva evidencia empírica en el proceso de internacionalización de la empresa española*. Boletín Económico de Información Comercial Española, 13-21.

Rabanal, P. (1998). *Los Determinantes de la Inversión Extranjera Directa en los Sectores Manufactureros Españoles (1990-1995)*. Tesina de Posgrado, No. 9803.

Ramírez, A. (2002). *Inversión extranjera directa en México: determinantes y pautas de localización*. Tesis doctoral, Departamento de Economía Aplicada, Barcelona.

Ramírez, C., & Florez, L. (2006). *Apuntes de inversión extranjera directa: definiciones, tipología, y casos de aplicaciones colombianos*. Apuntes de economía, Universidad ICESI.

Razo, C. (2007). *Comporta miento de la IED en el mundo y ALC, su incidencia en la agricultura y la vida rural*. UNCTAD, CEPAL, Costa Rica.

Rios, R., & Brennan, L. (2009). *The emergence of sovereign wealth fund as contributors of foreign direct investment*. Presentado en Oxford Business & Economics Conference Program, Oxford, UK.

Rodríguez, C., Gómez, C., & Ferreiro, J. (2004). *Panorámica de los estudios sobre inversión extranjera directa*. Ekonomiaz , 284-301.

Rodríguez, E. *La internacionalización de la economía española*. Banco de España, Departamento de Balanza de Pagos.

Sandberg, S. (2009). *Drivers of relationship development in the internationalization process of SMEs, and the importance of long-term and direct international relationships on export performance in emerging markets*. 35th European International Business Academy (EIBA) Annual Conference. Valencia.

Secretaría de Economía, (2007). *Programa sectorial de economía 2007-2012*. México.

Secretaría de Economía, (2008). *Informe estadístico de la inversión extranjera directa en México*. Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras.

Segura, R. (2006). *Inefficient policies, inefficient institutions and trade*. Documento de Trabajo No. 0633. Banco de España.

Shah, Z. (2003). *Fiscal incentives, the costs of capital and foreign direct investment in Pakistan: a Neo-Classical approach*. A Research Paper Presented in the Annual Conference, Pakistan Institute of Development Economics.

SHCP. (2008). *Indicadores regionales (III): inversión extranjera directa*. México.

Singh, H., & Jun, K. (1995). *Some new evidence on determinants of foreign direct investment in developing countries*. Working Paper No.1531, The World Bank, International Economics Department.

Slanjen, A., & Hennart, J. (2002). *Cultural distance and foreign direct investment: a comprehensive model explaining the impact of national cultural differences on entry mode choice and subsidiary performance*. 28th annual conference of the European International Business Academy. Atenas.

Smarzynska, B., & Wei, S. (2000). *Corruption and composition of foreign direct investment: firm-level evidence*. National Bureau of Economic Research, working paper No.7969 .

Stein, E., & Daude, C. (2001). *Institutions, integration, and location of foreign direct investment*. Documento preparado para la Reunión Anual de la Asamblea de Gobernadores, Banco Internacional de Desarrollo y Corporación Interamericana de Inversiones.

Sucre R. (2002). *Determinantes locacionales de la inversión extranjera directa: el caso boliviano (1980-1998)*. Documento de Reflexión Académica (27).

Terrazas, A. (2008). *El consejo de Washington y la inversión extranjera directa en Bolivia*. Primer encuentro de economistas de Bolivia. La Paz, Bolivia.

Twomey, M. (2000). *The Canadian experience with the investment development path*. Presentado en la Canadian Economic History Conference, Stranford, Ontario.

Umaña, M. (2002). *Inversión extranjera directa en Centro América: el rol de la seguridad jurídica*. San José, CLACS, INCAE, documento 443.

UNCTAD. (2005). *Informe de la reunión de expertos sobre el impacto de la inversión extranjera directa en el desarrollo*. Ginebra.

UNCTAD. (2000). *Tax incentives and foreign direct investment*. ASIT Advisory Studies No.16. New York: United Nations.

UNCTAD. (1997). *World investment report. Transnational corporations, market structure and competition policy*. New York: United Nations.

UNCTAD. (2005). *World investment report. Transnational corporations and the internationalization of R&D*. New York: United Nations.

UNCTAD. (2006). *World investment report. FDI from developing and transition economies: implications for development*. New York: United Nations.

UNCTAD. (2007). *World investment report. Transnational corporations, extractive industries and development*. New York: United Nations.

UNCTAD. (2008). *World investment report. Transnational corporations, and the infrastructure challenge*. New York: United Nations

UNCTAD. (2010). *World investement report. Investing in a low-carbon economy*. New York: United Nations.

UNCTAD. (2011). *World investement report. Non equity modes of international production and development*. New York: United Nations.

Vadlamannati, K., & Tamazian, A. (2009). *Growth effects of foreign direct investment and economic policy reforms in latin america*. MPRA Paper 14133, University Library of Munich, Germany.

Vial, J. (2001). *Inversión Extranjera en los Países Andinos*. Working Paper, Center for International Development at Harvard University.

Vives, L., & Mendoza, X. (2008). *Análisis transversal de una muestra de empresas españolas en su proceso de internacionalización*. Primer informe anual del observatorio de la Empresa Multinacional Española, Barcelona.

Vodusek, Z. (2002). *La inversión extranjera directa en América Latina: el papel de los inversores europeos*. Washington DC, EUA: Banco Interamericano de Desarrollo.

Yakova, N. (2004). *Foreign direct investment and structural change as factors in transition: a study of Central and Eastern European countries*. Tesis Doctoral, The State University of New Jersey.

Páginas de internet.

Banco de información económica. <http://www.dgcnesy.inegi.org.mx>

Banco de México. <http://www.banxico.org.mx/>.

Centro de estudios de las finanzas públicas. <http://www3.diputados.gob.mx>

Comisión económica para América Latina y el Caribe. <http://www.eclac.org/>.

Comisión nacional de salarios mínimos. <http://www.conasami.gob.mx/>

Consejo nacional de población. <http://www.conapo.gob.mx/>.

Enciclopedia y biblioteca virtual de las ciencias sociales, económicas y jurídicas. <http://www.eumed.net>.

Instituto ciudadano de estudios contra la inseguridad. <http://www.icesi.org.mx/>.

Instituto nacional de estadística y geografía. <http://www.inegi.org.mx/>.

Instituto nacional para el federalismo y el desarrollo municipal. <http://www.e-local.gob.mx/>.

Instituto nacional para el federalismo y el desarrollo municipal. <http://www.inafed.gob.mx>.

Interamerican development bank. <http://idbgroup.org/>.

Organización de las naciones unidas. <http://www.un.org/>.

Secretaría de comunicaciones y transportes. <http://www.sct.gob.mx/>.

Secretaría de ecomia. <http://www.economia.gob.mx/>.

Secretaría de hacienda y crédito público. <http://www.shcp.gob.mx/>.

Secretaría del trabajo y previsión social. <http://www.stps.gob.mx/>.

Sistema integrado de información sobre investigación científica, desarrollo tecnológico e innovación. <http://www.siicyt.gob.mx/siicyt/>.

The world bank. <http://www.worldbank.org/>.

United Nations Conference on Trade and Development. <http://www.unctad.org>.