

Inversión extranjera directa y su impacto en crecimiento de México, un análisis en prospectiva: 1999-2010

DUANA-ÁVILA, Danae

D. Duana

Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo. La Concepción, km. 2.5. San Juan Tilcuautla, San Agustín Tlaxiaca 42160 Hidalgo.

duanos@yahoo.com.mx

F. Pérez, E. Figueroa, L. Godínez (eds.). Ciencias Sociales: Economía y Humanidades. Handbook T-I. - ©ECORFAN, Texcoco de Mora, México, 2015.

Abstract

In recent decades, foreign direct investment (FDI) and exports have become an important part of the globalization process. So developing countries such as China, the Philippines, Nigeria, Pakistan, Bangladesh, Vietnam and Ukraine make an active promotion to attract FDI, in order to show the positive effect on economic growth and the presence of transnational corporations in the economy. Therefore also an important source of external financing, allows increased productivity through technology transfer and increased competition, efficiency and management models, expanding the export capacity of the countries. The vision of economic policy emanating Washington Consensus holds that opening domestic markets to foreign competition, reduced government intervention in productive activities and the formation of fixed capital, financing and income distribution are conditions required for efficient allocation of resources (Chiñas, 2007: 164). After the economic crisis experienced in the eighties, Latin America, specifically Argentina, Brazil and Mexico, which had based their source of financing banks to enter the crisis stopped receiving resources, emerging as an alternative FDI due to foreign creditors demanded payment of their incurred claims and would not grant more loans to these countries sanearan their economies, the capital stock in the host economy was established. In this context, it had to implement structural reforms, which were covered by the "Washington Consensus", as was the stabilization of prices and control the fiscal deficit, in order for investors to regain confidence and reactivate the capital flows, via credits or foreign direct investment in Latin America. In 1990, foreign direct investment became the main source of external financing for peripheral countries (Aitken and Harrison, 1999: 1).

8 Introducción

La capacidad de atraer IED no depende tanto de ganar la carrera en el otorgamiento de subsidios u otro tipo de concesiones. Los determinantes reales incluyen tamaño y dinamismo del mercado interno, la proximidad geográfica con los principales socios comerciales, la solidez de los gobiernos ante los desequilibrios mundiales, una característica es el movimiento de capitales a nivel internacional representado en forma de IED, la cual ha sido objeto de múltiples reflexiones y acercamientos teóricos en diferentes momentos del tiempo; se dice que la inversión es una forma de complemento para el ahorro interno, sin embargo, en la actualidad ha cobrado mayor relevancia su estudio, reflexión y análisis en las discusiones políticas, de negocios y académicas; no obstante la importancia relativa de los flujos financieros internacionales no es reciente¹³.

La IED no sólo tiene externalidades positivas o beneficios estrictamente económicos, ya que ésta puede venir acompañada por altos costos relativos para el país anfitrión, es decir, las empresas multinacionales pueden ejercer su poder económico en la elaboración y aplicación de políticas públicas para tratar de evitar el ingreso de nuevos competidores o para ingresar a otros mercados. O inclusive, se presentan costos no económicos, como son conflictos de índole cultural en la producción y distribución de productos (Safarian, 1973:419), por lo que es necesario orientar la inversión extranjera y profundizar su contribución al desarrollo nacional de los sectores calificados como prioritarios así como los encadenamientos con los productores y la difusión de la tecnología sean nuevos nichos de mercado.

¹³ A finales del siglo XIX Gran Bretaña invirtió el 40 por ciento de sus ahorros en otros países (Krugman, 1994:264)

El principal argumento es que los beneficios son superiores a los costos, y dado que el capital es un factor escaso en economías periféricas, se tiene que recurrir al financiamiento externo por medio de la IED, por medio de políticas de promoción, generando una competencia por el recurso de los patrones desencadenantes de este fenómeno (Díaz, 2003:10).

En este contexto, el objetivo del trabajo es analizar la relación que existe entre los flujos de IED y el crecimiento de México en el periodo 1990-2012, pero lograr lo anterior el trabajo se encuentra estructurado de la siguiente forma: en el primer apartado se analizan las principales teorías vinculada al crecimiento económico; en el segundo la inversión extranjera captada por México, se revisa el papel de la IED en el país; en el tercer apartado se hace un análisis de la inversión extranjera directa a nivel regional y en el cuarto apartado se analiza el impacto de la inversión extranjera en el crecimiento económico de México. Por último se presentan los resultados.

8.1 Principales teorías y conceptos vinculados al crecimiento y desarrollo

Una estrategia de comercio y crecimiento basada en la IED no es sustituida del desarrollo de las capacidades nacionales, por lo que la contribución más importante de la IED consiste en desarrollar mayores capacidades exportadoras, con menor contenido importado con redes externas de valor y tecnología, en la década de los noventa la inversión extranjera mostro un impresionante dinamismo esto debido a los aumentos que se registraron paso de 1% durante la segunda mitad de la década de los ochenta a 3% en la segunda mitad de la década de los noventa diez años después la IED registraba un crecimiento de 11.3%

El crecimiento económico se refiere a la tendencia a largo plazo de la producción de un país, recogida a través de la evolución del PIB, ya que este es una medida del nivel de actividad económica de la sociedad. Otro elemento a tener en cuenta es el aumento de la población. Únicamente si se conoce el aumento de la población podrá saberse los cambios ocurridos del producto o renta por habitante. Por esta razón, cuando se estudia el crecimiento económico se suele utilizar la magnitud PIB por habitante.

El desarrollo es un fenómeno complejo que incluye mejoras o cambios económicos, políticos, sociales y humanos y que afecta a las estructuras económicas y a las instituciones políticas y sociales. El desarrollo se muestra a diferentes niveles:

a) Económico: crecimiento PIB per cápita, consumo, inversión, exportaciones, bajas tasas de inflación y desempleo, mejora infraestructuras.

b) Social: distribución más equitativa de la renta, disminución significativa de la pobreza, descenso desigualdades entre regiones, etnias, sexos.

c) Demográfico: aumento esperanza de vida, mejoras sanitarias y prevención de enfermedades, descenso de la natalidad.

d) Educacional: aumento alfabetización y de la escolarización primaria y secundaria, aumento investigación científica y conocimientos técnicos, etc.

e) Político: consolidación de las instituciones y fórmulas democráticas.

Un primer acercamiento para entender el crecimiento de una región surge de (Marshall, 1920) al dar respuesta a las siguientes preguntas ¿cuáles son las causas que llevan a que una empresa se sitúe en un lugar y no en otro? ¿Las empresas pueden gozar de ventajas por la contigüidad entre las mismas? (Duana; 2014: 28). Dando la siguiente respuesta:

Muchas son las causas que han conducido a la localización de las industrias; pero las principales tienen relación directa con las condiciones físicas; por ejemplo: el tipo de clima, tipo de suelo y otros recursos naturales que forman parte del área donde se localiza la empresa, o las vías de comunicación que brindan un fácil acceso por tierra, aire o agua. Otra causa ha sido, el patrocinio de un grupo o comitiva. La simulación de riqueza, crea una demanda para las mercancías especialmente de alta calidad, y ésta a su vez atrae a trabajadores expertos desde diversas distancias, los cuales son educados sobre la marcha. (Marshall, 1920).

Por lo que el crecimiento de las regiones atrasadas es derivado de los efectos del crecimiento en las áreas prósperas, el cual puede ser inducido por dos clases de efectos: favorables y desfavorables. El primero, se difunde a través de la demanda de las regiones avanzadas, que incluye mercados para los productos típicamente primarios de las regiones atrasadas; así como también mediante la difusión de innovaciones e inversiones (Duana; 2014: 27).

Por su parte autores como: (Kaldor, 1970) propone una variante de la hipótesis de causación acumulativa, la cual da cuerpo a la estructura de Myrdal. Éste sostiene que el principio de causación acumulativa no es ni más ni menos que la existencia de rendimientos crecientes a escala (en el sentido más amplio, incluyendo las economías externas y de aglomeración) en la industria manufacturera y cita con acierto la ley de Verdoom¹⁴. Según el modelo desarrollado por Kaldor, las tasas de crecimiento de la producción regional dependen del movimiento de los “salarios de eficiencia” (relación entre un índice del salario nominal y un índice de productividad), factor exógeno, y de la tasa de crecimiento de la demanda externa de la producción de la región, elemento exógeno detonador del movimiento del proceso circular acumulativo. (Tamayo F.2000)

Otro de los enfoques utilizado para explicar los diferenciales regionales, surge en gran medida por la Nueva Geografía Económica, donde se postula que el crecimiento regional obedece a una lógica de causación circular, en los encadenamientos, hacia atrás y hacia delante de las empresas.

El enfoque de la base económica sustentado en la demanda, supone una economía dicotómica que distingue entre las actividades básicas y las no básicas. Como lo presentó North (1956), el argumento central esencial supone que el crecimiento regional se encuentra determinado por el crecimiento de las actividades básicas de la región definidas como las actividades que producen bienes y servicios de exportación, por lo tanto traen recursos monetarios del exterior a la región (Sanchez; 2011: 173).

¹⁴ Segunda ley de Kaldor o Ley de Verdoom: indica que $pi = f(q_m)$, donde pi es la tasa de crecimiento de la productividad de trabajo en la manufactura y q_m es la tasa de PIB manufacturero.

A su vez, el crecimiento de las actividades básicas depende de la demanda externa de su producción, además, se asume que el crecimiento de las actividades no básicas definidas como las actividades que sirven exclusivamente a los mercados locales o regionales de consumo final e intermedio, depende de la demanda alcanzada y del ingreso generado por actividades exportadoras o básicas, dado lo anterior se supone que las actividades no básicas tienen un papel pasivo en la promoción del crecimiento económico como lo mencionó Leven (1985: 572) al señalar que “la teoría de la base económica sostiene que las actividades no básicas y por lo tanto la producción para el mercado local solo puede aumentar si se incrementa el ingreso local, y este puede crecer sólo si la demanda total externa de la producción exportable crece y a su vez las actividades básicas de modo que el cambio exógeno necesariamente solo puede ocurrir en el sector exportador (Sanchez; 2011: 173-178).

Las críticas al enfoque basado en la demanda se centran en su suposición restrictiva de una oferta perfectamente elástica de insumos, tales como mano de obra, capital, importaciones y servicios públicos, estos insumos estarían disponibles para apoyar actividades adicionales de las industrias básicas a un costo por unidad constante, por lo tanto, la oferta de insumos no es una restricción para el crecimiento. Krikelas en (1992: 18) desarrolló una detallada historia analítica de los debates teóricos y empíricos de la teoría de la base económica y afirma que: “pese a que el modelo se ha mejorado a lo largo de los años de modo que incluya variables adicionales y acepte de manera más explícita la naturaleza dinámica del proceso de crecimiento regional, la mayor parte de los cambios se han dado dentro del ámbito de la simple especificación basada en la demanda, el modelo no ha evolucionado para reconocer el impacto potencial de muchas otras variables que pueden afectar el crecimiento regional.

Por tanto, una región crecerá en la medida en que sus industrias exportadoras puedan competir con otras regiones, debido a ello, las actividades económicas no básicas necesariamente desempeñan un papel importante en el crecimiento de la región en la medida en que los costos de los factores en las industrias exportadoras dependen mucho de esas actividades, la producción local o sustitución de importaciones podría reducir los precios de los insumos intermedios, y reducir los salarios intermedios, a través de precios menores de los bienes de consumo, en relación con los importados, desde la perspectiva, la base exportadora es un condición necesaria pero no suficiente para el crecimiento regional (Sanchez; 2011: 173-178).

El enfoque de Richardson destaca el proceso de crecimiento acumulativo basado en economías de aglomeración y también incorpora el espacio tanto entre regiones como dentro de ellas, cuestiona la importancia de los diferenciales de los factores de aglomeración, pero relativamente no sustituye los primeros por los segundos. Borts (1974) señaló lo que comenzó como un ataque de modelos de crecimiento neoclásico, termino interesante, potencialmente útil y utilizable de las variables de localización que podría fortalecer el enfoque neoclásico (Sanchez; 2011: 173-178).

La economía regional neoclásica se desarrolló durante los años 50 y 60, como respuesta a las teorías de crecimiento desequilibrado, la economía neoclásica partía de suposiciones de equilibrio estable y compartía los supuestos de la teoría neoclásica de comercio, que posteriormente desarrollo Bertil G. Ohlin. La teoría elaborada por Ohlin, partía de la hipótesis de que el libre comercio de las mercancías como la libre movilidad geográfica de capital y de otros factores de producción iba a conducir a la nivelación de los ingresos provenientes de estas actividades, tanto entre los países como entre las regiones (Sanchez; 2011: 173-178).

Al mismo tiempo, la suposición central de la economía regional neoclásica parte de la hipótesis de que los desequilibrios regionales son básicamente provocados por la insuficiente inmovilidad territorial de los factores de producción. Ésta se considera como obstáculo para el funcionamiento libre del mecanismo de mercado en un territorio dado y por eso, constituye un obstáculo para crear las posibilidades de nivelar los salarios como beneficios entre diferentes regiones (Sanchez; 2011: 173-178).

La movilidad de factores ante la diferencia en el precio de los mismos, la producción entre la producción no agrícola y la proporción agregada capital-mano de obra, para las empresas indica que si estas se encuentran en regiones de bajos salarios deberían presentar una menor proporción de capital-mano de obra en cualquier proceso de producción dado, el cual rinde un valor marginal del producto para el capital mayor que en regiones de salarios altos, a medida que el capital migra de regiones con salarios altos a regiones con salarios bajos, suben las proporciones capital mano de obra en las regiones con salarios bajos, reduciendo los rendimientos de capital y aumentando el valor marginal del producto de la mano de obra.

El enfoque neoclásico sostiene que los rendimientos al capital y la mano de obra en las diferentes regiones convergerán en el largo plazo, en general, el mecanismo de auto ajuste, el cual parte de una situación de desequilibrio, expone la hipótesis de que regiones con ventajas en costos atraen empresas a una tasa mucho mayor que la del resto de la nación y por lo tanto experimentan tasas de crecimiento relativamente rápidas, pero que a medida que aumenta el número de empresas localizadas en esas regiones, los costos se incrementarán, las empresas continuarán moviéndose ahí sólo hasta que los costos de producción sean similares a los de otras regiones. Por lo tanto se alcanzará el equilibrio y cualquier diferencial en la tasa de crecimiento entre regiones será eliminado con el tiempo, la mano de obra tenderá a migrar hacia regiones con salarios reales relativamente altos hasta que el salario sea igual a la de las otras regiones (Duana; 2014: 8).

La teoría de la base exportadora proviene en lo fundamental de la historia económica, y surge como una reacción a la explicación del crecimiento regional a partir de una secuencia de acontecimientos, según esta secuencia, las regiones iniciaban con una economía de subsistencia, con poca interacción y comercio. La segunda se presenta cuando al haber mejores condiciones de transporte se desarrollan en la región el comercio y la especialización. El aumento del comercio interregional provocará que la economía regional se diversifique, primero en actividades primarias, y después, debido a los rendimientos decrecientes se industrialice. La etapa final sucede cuando la región se terciariza y se convierte en exportadora (Duana; 2014: 12).

La teoría de la base exportadora sugiere, que de acuerdo con la experiencia estadounidense, las regiones no se desarrollan en forma gradual a partir de la auto subsistencia, sino del potencial exportador. “Muchas regiones nuevas en Estados Unidos se desarrollaron alrededor de una o dos mercancías exportables y ampliaron su base exportadora sólo después de que habían reducido el costo de los transportes. Además se les critica su fracaso para corregir los desequilibrios regionales y su falta de capacidad para potenciar el surgimiento de empresarios innovadores a nivel local, por el exceso del dirigismo y carácter asistencialista. Estos hechos han dado lugar al surgimiento de nuevas aportaciones para las estrategias de desarrollo regional, que pueden ser englobadas bajo la denominación de desarrollo endógeno (Duana; 2014: 12).

En la teoría centro periferia se observa un impacto acumulativo de la evolución y crecimiento de los factores de producción, trabajo, capital, conocimiento, en beneficio de las regiones que fueron las primeras en desarrollarse y el detrimento de las regiones alejadas de ellas, por lo que acaba a menudo creando lo que se ha dado a llamar una relación centro-periferia (Carrillo, 2002).

En casi todos los países del mundo industrializados, pueden observarse regiones centrales más pobladas que son los focos de mayor industrialización y urbanización, y donde los ingresos son más elevados que en el resto del país.

En la mayoría de los países latinoamericanos, con excepción notable de Brasil cuyo centro económico sigue estando en el sur del país, la región de la capital nacional muestra niveles de ingreso muy por encima del promedio nacional. Como por ejemplo están los casos de Caracas en Venezuela, el Distrito Federal en México, Lima en Perú, Ciudad de Guatemala en Guatemala, o Montevideo en Uruguay. Una vez que el poder de atracción en las regiones centrales se instala en la geografía económica de un país, es muy difícil hacerle contra peso.

Los modelos de causación acumulativa explican los diferenciales de crecimiento o polarización entre el centro y la periferia durante la etapa de transición hacia una industrialización e integración territorial de las economías nacionales. Sin embargo Friedmann reconoce la importancia de los desequilibrios de poder político y económico y de las tasas diferenciales de cambio cultural entre regiones en la explicación de las disparidades.

El principal problema que se tiene en este esquema conceptual depende de la intervención de la política pública o de la suposición de que una vez que se ha alcanzado la industrialización, el gobierno buscará la equidad interregional y no tanto la eficiencia agregada, es por eso que surge la pregunta si las condiciones para dicho cambio hacia la primera equidad interregional algún día ocurrirán.

En el modelo centro periferia, el crecimiento económico propone reducir el tamaño relativo del sector primario como consecuencia: (i) de la baja elasticidad demanda-renta de los bienes no procesados, (ii) de la tendencia a sustituir materias primas naturales por sintéticas en los procesos productivos y (iii) del aumento de la eficiencia en la producción de los propios bienes primarios. El cambio en la estructura productiva (productora de manufacturas en el centro y de materias primas, en la periferia) opera como un sesgo sistemático contra las regiones en desarrollo, tendiendo a generar un exceso de mano de obra dedicada a la actividad primaria en la periferia.

Para analizar el desarrollo regional a nivel regional y nacional es necesario considerar el modelo que incorpora tanto los movimientos interregionales de factores, las tendencias de crecimiento equilibrado, como son las economías de aglomeración que son las tendencias de crecimiento desequilibrado y también factores a distancia interregional e intraregional. Según este modelo conceptualizado por Richardson (1979), el crecimiento de la producción regional se relaciona con el crecimiento de los insumos de los factores y con los cambios en la tecnología, al igual que en el modelo neoclásico, la característica, principal es que los rendimientos de factores y el movimiento de la mano de obra y el capital dependen del nivel de las economías de aglomeración, se asume que las tasas salariales y los rendimientos de capital se relacionan positivamente con el tamaño de las aglomeraciones urbanas, lo cual conduce a un crecimiento desequilibrado tanto interregional como intrarregional (Duana; 2014: 18)..

8.2 Inversión extranjera directa en México

El modelo que caracterizó a la economía en los años 30 fue el denominado sustitución de importaciones, desapareció con la crisis económica de 1982, pasando a un modelo de economía abierta. Las reformas de política económica implementadas a mediados de los ochenta, como el ingreso de México al (GATT) en 1986, la privatización de empresas paraestatales, las reformas legales, dieron origen a la implementación del nuevo paradigma. Consolidándose la apertura de la economía nacional con la entrada en vigor del (TLCAN) en 1994, trayendo consigo la firma posterior de 10 tratados más en este sentido y dada la reducción del sector público y baja capacidad de ahorro doméstico, la atracción de (IED) representaba la mejor opción de financiamiento externo. Desde el año 2004, en términos absolutos se presenta una tendencia positiva en el comportamiento de las entradas de (IED) a México, lo anterior implica que la entrada en vigor del (TLCAN) ayudó a apuntalar el crecimiento de la (IED) en México. (Balderas; 2010:85).

Una de las razones que explica el comportamiento de la IED en el periodo 1986 y 1987 obedece a la aplicación de un programa de conversión de deuda, por otro lado en el periodo de 1986 a 1990 un 1/4 de la IED recibida se le atribuía a este programa (Agosin et Al., 1996:20), Sin embargo el repunte mostrado en 1994 se puede explicar por las perspectivas observadas en las (EMs)¹⁵ en relación con la entrada en vigor del TLCAN. Mientras que los periodos que no fueron favorables como: 1998, 2003 y 2009, años en los cuales se pueden observar disminuciones comparadas con el año inmediato anterior (Balderas; 2010: 88).

La tabla 8 muestra los flujos de inversión extranjera y el destino a nivel estatal, siendo los estados de Jalisco, Nuevo León, Estado de México y Distrito Federal los que captan el 76 % de la inversión.

Tabla 8 Flujos de IED a México por entidad federativa de destino. Millones de dólares

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
México	3,722.5	3,565.1	3,599.6	4,900.7	10,646.9	8,374.6	7,847.9	12,145.6	8,373.5	13,934.2	18,282.1	29,961.8	23,900.9	18,671.9	24,854.6	24,449.2	20,291.5	31,379.9	27,853.3	16,560.5	21,372.4
Aguascalientes	0.0	61.8	31.5	9.3	28.5	27.1	34.8	18.1	69.1	91.2	81.9	103.8	10.6	34.4	303.9	105.0	113.1	206.4	424.9	366.1	319.0
Baja California	36.6	62.8	98.3	189.6	227.1	538.1	427.7	679.4	726.2	1,173.8	984.8	876.3	978.3	777.6	996.2	1,094.4	957.3	865.6	1,458.3	603.0	906.1
Baja California Sur	31.4	13.1	46.8	147.6	8.3	20.9	34.6	42.5	46.8	99.6	81.2	155.1	260.7	106.8	147.9	597.3	445.1	419.7	363.4	193.2	227.1
Campeche	0.0	0.0	0.3	5.2	2.1	0.5	0.0	1.8	0.1	4.7	11.4	-20.9	72.4	13.9	47.7	13.8	10.6	-51.3	-17.1	-60.3	-28.3
Chiapas	0.0	2.3	19.8	4.2	0.4	0.4	1.0	0.4	0.4	4.3	2.2	-0.5	2.2	1.4	12.0	1.4	0.6	14.2	-25.2	1.1	2.1
Chihuahua	24.1	17.8	95.3	27.2	308.4	528.7	536.7	504.0	620.0	615.3	1,209.5	694.0	584.6	1,107.0	677.4	1,170.3	1,541.6	1,731.5	1,480.8	1,127.8	1,527.2
Coahuila de Zaragoza	3.2	24.0	7.7	30.8	102.3	120.4	147.6	114.4	134.6	233.6	310.9	189.2	204.4	167.0	180.5	154.4	341.5	117.7	1,138.5	128.5	137.0
Colima	22.6	18.7	128.3	18.3	102.9	3.0	4.0	3.5	4.1	4.3	9.5	2.9	-4.7	32.0	6.9	1.8	64.6	28.6	-1.3	22.5	3.4
Distrito Federal	2,226.0	2,389.4	2,028.6	3,088.9	7,602.9	4,486.4	4,777.0	6,643.8	4,000.6	6,304.0	9,042.3	22,044.1	16,561.7	11,276.4	14,341.3	12,610.1	9,939.0	17,423.8	13,505.8	8,719.2	7,556.4
Durango	11.2	133.5	1.2	7.9	21.5	41.0	20.2	75.2	61.9	24.5	38.0	39.8	84.6	177.1	80.1	-21.0	112.6	225.0	574.3	54.7	502.9
Estado de México	212.2	312.3	314.1	291.9	340.5	611.2	412.1	290.4	747.0	1,414.4	545.2	916.7	776.1	718.4	3,575.8	877.1	1,392.0	862.2	1,630.9	1,617.4	1,178.7
Guanajuato	24.2	5.2	50.9	36.5	27.4	6.3	9.8	41.0	10.6	145.5	48.7	274.9	162.0	241.5	73.0	318.4	-70.7	260.0	282.7	136.3	122.4
Guerrero	153.7	3.5	6.6	4.7	7.1	62.6	9.6	4.5	2.6	34.2	11.7	19.3	15.8	54.9	25.0	29.8	33.4	-50.7	1.5	13.6	-53.3
Hidalgo	0.1	5.2	0.1	3.5	0.1	48.3	60.2	2.4	7.6	0.7	-5.6	77.5	4.9	1.7	0.6	-3.7	11.5	2.3	40.3	0.3	17.6
Jalisco	109.8	216.6	163.8	117.3	84.3	114.4	185.6	202.5	362.1	539.6	1,196.0	490.9	327.9	386.8	807.6	1,252.6	759.7	499.1	214.3	845.0	1,664.8
Michoacán de Ocampo	91.5	2.3	352.2	36.6	8.5	48.8	1.2	4.0	4.3	6.3	29.1	7.7	11.8	-11.5	-1.5	60.4	-110.0	1,590.3	31.9	28.5	3.3
Morelos	178.8	16.9	16.3	18.4	19.4	67.6	51.2	27.4	60.8	148.0	67.4	43.1	94.6	28.3	241.9	-47.2	311.0	453.3	134.1	-56.3	17.8
Nayarit	0.2	0.1	7.5	0.1	5.6	2.0	3.6	7.6	6.1	28.1	44.8	40.3	19.9	90.7	79.1	104.5	159.3	83.7	24.5	50.0	52.3
Nuevo León	493.6	21.3	32.6	353.8	937.4	704.5	358.4	2,371.4	672.9	1,553.9	2,389.0	2,090.3	2,195.9	1,640.9	1,469.7	5,138.1	2,000.4	3,128.9	1,952.1	1,318.2	5,290.1
Oaxaca	0.0	1.2	1.5	5.6	0.1	-2.0	0.3	6.1	0.4	1.1	-0.1	-1.6	4.5	0.9	3.0	8.2	10.7	15.2	17.7	29.2	5.3
Puebla	13.5	15.4	8.5	59.7	29.9	25.9	39.2	379.3	37.9	204.5	549.1	499.0	481.0	959.1	766.4	-531.6	515.1	356.0	270.1	88.3	558.7
Querétaro	10.1	42.1	70.5	61.3	141.1	42.0	69.8	73.2	125.1	142.3	179.6	206.5	255.0	56.3	151.1	96.9	221.9	157.2	446.5	463.5	393.5
Quintana Roo	9.3	15.4	39.0	1.0	38.6	24.6	25.5	129.2	43.8	98.9	98.9	129.5	14.3	111.4	79.3	272.6	352.9	878.5	164.6	154.7	67.4
San Luis Potosí	14.0	25.2	3.4	78.1	14.8	135.3	89.1	1.1	6.1	208.1	290.0	198.6	10.1	83.9	57.5	128.0	96.2	191.1	144.7	-14.0	286.7
Sinaloa	5.6	25.4	1.8	0.8	46.2	94.1	28.7	36.0	13.6	41.4	12.1	63.2	22.9	25.3	55.0	28.8	47.1	44.3	47.3	18.2	22.9
Sonora	25.1	6.7	11.1	89.6	107.1	155.4	108.3	159.7	171.1	224.2	416.2	180.3	195.7	123.9	309.0	266.9	335.6	464.5	1,282.9	265.8	124.9
Tabasco	0.0	0.0	1.6	2.5	0.6	1.2	0.0	7.6	0.4	52.9	38.9	8.6	75.8	25.2	150.9	35.2	77.2	0.9	46.6	5.1	25.9
Tamaulipas	4.4	60.8	37.5	52.9	362.4	393.7	334.3	283.7	345.7	462.1	502.8	360.5	311.0	336.6	236.5	394.8	526.8	513.0	472.7	187.4	206.7
Tlaxcala	5.4	1.1	0.0	2.0	19.3	11.2	7.3	3.9	8.8	44.8	4.4	13.2	-17.2	28.6	136.5	65.3	9.6	15.5	37.4	4.8	41.4
Veracruz de Ignacio de la Llave	10.3	63.2	9.6	152.8	10.2	29.0	10.4	3.7	38.2	-24.9	24.6	121.0	165.8	44.2	18.2	215.3	41.6	75.0	157.4	157.8	54.6
Yucatán	5.6	1.6	7.0	1.9	48.1	19.8	48.6	14.2	31.0	41.3	55.5	132.9	13.8	30.9	21.0	7.5	28.6	57.7	33.8	13.2	2.7
Zacatecas	0.0	0.2	6.2	0.7	13.8	12.2	11.1	13.6	13.6	11.1	12.5	5.7	4.8	0.1	5.1	3.7	15.4	801.0	1,517.0	77.5	135.0

Fuente: elaboración propia con datos de INEGI, 1999-2010

¹⁵ Se infiere que gran parte de la IED que se captaba en ese tiempo era aquella encaminada a la búsqueda de mercados.

8.3 Inversión extranjera manufacturera directa en México, de acuerdo al crecimiento regional

A nivel regional la IED, muestra un alto grado de concentración en el Distrito Federal, explicándose este comportamiento por la concentración de las variables macroeconómicas como: el PIB y costos laborales no son las principales variables explicativas de la capacidad de absorción en las Entidades Federativas y por ende, la distribución espacial de la IED en México. Un ejemplo es el Estado de México aporta una mayor porcentaje al PIB comparado con el de Nuevo León y capta menor cantidad de IED; por otro lado Jalisco genera mayor PIB que Tamaulipas, Chihuahua, Baja California, Querétaro, Sonora, Colima y Coahuila; y recibe menor cantidad de IED; una explicación de este comportamiento es la cercanía que presentan con el país del norte, con excepción de Querétaro que ocupa un posicionamiento geográfico privilegiado (Balderas; 2010:92).

Resultado de lo anterior observamos en el Cuadro 1 que el estado de Oaxaca y Colima registraron una disminución en promedio de 2 millones de dólares, junto con el estado de Yucatán en el periodo de análisis por lo que podemos decir que las diferencias regionales que se observan en la productividad influyen en la concentración de la IED, mostrando que la calidad en la infraestructura, la calificación del trabajo y la inversión en I+D podrían ser variables explicativas a considerar.

Podemos decir que en los últimos diez años los estados han sufrido una disminución en lo que se refiere a la captación de inversión debido a los diferentes problemas económicos por los que atraviesa la economía mundial, tal es el caso de los estados de Campeche, Colima, Chiapas, Durango, Guerrero, Hidalgo, Michoacán, Morelos, Oaxaca, Puebla, San Luis Potosí y Tlaxcala, siendo 2005 el año más crítico debido a que 5 estados de los doce antes mencionados, experimentaron una disminución mayor, Campeche por su parte observó disminuciones anuales del 2007 al 2010.

En México y en la mayoría de los países latinoamericanos la concentración económica es un elemento de atracción de IED, la que esta canalizada a la búsqueda de mercados. La IED se establecerá de acuerdo a las necesidades o demandas del mercado externo, pero rara vez conviene programas que concilien los intereses nacionales con los de empresas extranjeras que tiene como propósito la búsqueda de eficiencia o de recursos estratégicos responde en menor medida a la concentración económica para la toma de decisiones.

En términos parciales, la capacidad de atracción de IED que presentan las Entidades Federativas mexicanas no guarda una relación estrecha directa con la capacidad de generación de producto, la tabla 8.1 muestra el número de empresas que resultaron beneficiadas así como el estado en el que se encuentran ubicadas, haciendo comparación con la inversión recibida se observa que no hay un impacto significativo ya que las empresas que resultaron beneficiadas se encuentran en primer lugar en el Distrito federal con un promedio de 2,000, en segundo lugar Baja California 750, Nuevo León 493 y Estado de México 430.

Tabla 8.1 Número de empresas que recibieron flujos de IED por estado

Entidad federativa	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Aguascalientes	66	54	52	56	59	54	50	52	52	45	50	60
Baja California	940	760	714	674	750	979	877	827	802	663	515	538
Baja California Sur	210	205	212	250	245	299	371	534	502	275	143	125
Campeche	20	17	24	35	25	25	27	20	37	20	22	20
Chiapas	7	9	9	13	9	17	10	5	7	8	5	7
Chihuahua	386	378	369	361	347	345	343	358	391	321	293	266
Coahuila	176	169	159	143	148	148	156	153	162	152	119	113
Colima	9	10	14	10	7	6	9	13	20	11	16	13
Distrito Federal	2,472	2,999	2,767	2,633	2,532	2,451	2,742	2,634	2,579	2,612	2,283	2,151
Durango	29	31	26	33	41	38	39	34	33	27	26	31
Estado de México	457	507	502	503	400	455	459	432	412	380	361	302
Guanajuato	106	97	113	115	123	126	119	100	110	93	76	94
Guerrero	22	16	30	28	24	28	28	30	28	14	16	7
Hidalgo	11	17	8	4	4	7	7	7	9	7	3	10
Jalisco	314	352	383	381	351	348	349	380	409	361	286	339
Michoacán	18	15	12	16	20	20	30	25	28	18	9	23
Morelos	55	48	51	33	36	44	39	37	36	26	26	30
Nayarit	40	26	31	38	35	55	61	62	65	50	35	44
Nuevo León	442	481	509	509	564	493	498	563	577	484	397	408
Oaxaca	20	10	18	29	22	29	25	43	37	35	19	31
Puebla	115	123	118	133	116	115	104	78	84	63	65	70
Querétaro	91	126	118	122	132	140	138	145	149	142	113	129
Quintana Roo	261	289	309	291	255	345	286	321	214	197	84	98
San Luis Potosí	41	45	47	34	34	52	50	47	57	38	43	49
Sinaloa	30	36	46	40	49	47	53	63	58	24	24	24
Sonora	215	178	149	167	155	212	226	217	215	146	102	108
Tabasco	7	6	11	18	11	12	9	7	9	11	9	9
Tamaulipas	254	284	269	241	261	243	238	220	215	201	184	179
Tlaxcala	23	19	11	19	21	17	20	17	12	13	11	8
Veracruz	37	54	49	50	63	51	48	45	58	42	49	44
Yucatán	108	103	109	112	137	178	234	207	229	154	82	103
Zacatecas	8	15	12	10	10	10	13	11	18	18	18	18

Fuente: elaboración propia con datos de INEGI, 1999-2010

Podemos decir que el comportamiento de la IED se ha mantenido en los estados considerados como zonas metropolitanas, por otro lado no se observa un crecimiento en lo que se refiere al número de empresas que recibieron inversión extranjera directa, podemos ver que en los últimos cinco años la tendencia es a la baja.

Tabla 8.2 Número de empresas por sector que recibieron flujos de IED

Sector	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
11 AGRICULTURA, GANADERÍA, APROVECHAMIENTO FORESTAL, PESCA Y CAZA	64	66	78	81	61	47	61	54	58	59	25	52
21 MINERÍA	104	98	67	83	105	112	116	135	166	167	141	149
22 ELECTRICIDAD, AGUA Y SUMINISTRO DE GAS POR DUCTOS AL CONSUMIDOR FINAL	19	27	33	36	37	37	33	43	38	32	26	46
23 CONSTRUCCIÓN	156	158	170	175	224	193	225	256	316	225	187	220
31,32 y 33 INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	3,274	3,178	3,003	2,840	2,782	2,854	2,914	2,756	2,688	2,483	2,213	2,169
43 y 46 COMERCIO	1,321	1,514	1,436	1,508	1,441	1,405	1,402	1,324	1,265	1,097	966	927
48 y 49 TRANSPORTES, CORREOS Y ALMACENAMIENTO	40	51	54	65	64	62	71	84	78	69	58	62
51 INFORMACIÓN EN MEDIOS MASIVOS	200	234	202	195	186	202	197	190	180	183	153	158
52 SERVICIOS FINANCIEROS Y DE SEGUROS	108	129	117	172	174	180	171	191	198	226	159	195
53 SERVICIOS INMOBILIARIOS Y DE ALQUILER DE BIENES MUEBLES E INTANGIBLES	437	454	474	512	537	749	1,040	1,187	1,200	828	479	490
54 SERVICIOS PROFESIONALES, CIENTÍFICOS Y TÉCNICOS	193	231	258	286	311	316	306	394	547	453	324	422
56 SERVICIOS DE APOYO A LOS NEGOCIOS Y MANEJO DE DESECHOS Y SERVICIOS DE REMEDIACIÓN	782	1,055	1,045	832	776	812	758	638	476	514	507	428
61 SERVICIOS EDUCATIVOS	16	24	23	29	27	32	35	39	40	38	32	18
62 SERVICIOS DE SALUD Y DE ASISTENCIA SOCIAL	43	32	15	23	25	29	35	38	38	36	34	18
71 SERVICIOS DE ESPARCIMIENTO CULTURALES Y DEPORTIVOS, Y OTROS SERVICIOS RECREATIVOS	32	47	40	48	45	74	54	51	68	47	39	47
72 SERVICIOS DE ALOJAMIENTO TEMPORAL Y DE PREPARACIÓN DE ALIMENTOS Y BEBIDAS	218	214	248	250	199	282	241	254	219	176	125	106
81 OTROS SERVICIOS EXCEPTO ACTIVIDADES DEL GOBIERNO	42	44	71	49	66	71	58	90	89	64	58	54

Fuente: elaboración propia con datos de INEGI, 1999-2010

Por otro lado la tabla 8.2 muestra la IED por sectores de la industria, mientras que el sector industrial ha perdido dinamismo durante el mismo periodo de análisis, no obstante es el mayor generador de empleo en la economía nacional, sin embargo en 2010 los sectores 31, 32 y 33 de industrias manufactureras así como los sectores 43 y 46 del comercio tuvieron más de 22 mil empresas que recibieron IED traduciéndose en generación de empleos directos e indirectos. Sin embargo se aprecia una disminución en los flujos de inversión a nivel sectorial sobre todo en periodos de crisis económica.

Cabe destacar, que la literatura especializada contempla la difusión de externalidades positivas, y los estudios empíricos generalmente se centran en la actividad industrial y en menor medida en los servicios, siendo reducida la cuantía de estudios del sector primario. Por otro lado el sector más castigado ha sido el primario, a pesar de que ha ido cambiando paulatinamente su estructura, por lo que la probabilidad de que se beneficie de derramas de personal calificado, técnicas de gestión, nuevas tecnologías, entre otros aspectos, para los estados del centro y del sur del país.

Comparado con el sector industrial el cual muestra una mayor dinámica y en especial el rubro de auto partes, se concluye que es más probable la apropiación de las externalidades. Autores como Aitken, Hanson y Harrison (1997) sugirieron la presencia inversionistas extranjeros como una forma que permita estimular en mayor medida la capacidad exportadora de las firmas locales lo cual es mejor que cualquier ventaja comparativa geográfica.

Por otra parte, los más grandes flujos de IED durante el final del periodo 1980-2000 llegaron a la industria automotriz mexicana en tres rubros mercado interno, producción y exportaciones siendo las principales armadoras: General Motos, Ford, Chrysler, Volkswagen, Nissan, Honda, BMW, Toyota, Volvo y Mercedes-Benz., en el 2000 ésta exportó vehículos y partes ligeras alcanzando ventas por 7 billones de dólares, en salarios 354,000 dólares contando con el respaldo de 300 proveedores internos (Moran, 2005: 297).

Las discrepancias que se muestran producto de la entrada de IED a México país entre sectores y empresas, se pueden ver en los estudios de caso, por otro lado los estudios empíricos buscan evidenciar los beneficios que ha traído la IED, existen estudios en los cuales se concluye que la liberalización del mercado de capitales trae beneficios a las economías domésticas, mientras que las aportaciones en términos relativos al incremento de la productividad por la presencia de Empresas manufactureras.

El funcionamiento de las relaciones mediante las cuales se difunden las externalidades positivas (*spillovers*)¹⁶ en los incrementos de la productividad muestran barreras, debido a que su difusión no es automática y en algunos casos es restringida. Si un sector de enclave no genera externalidades positivas; situación similar para los *spillovers* horizontales.

Autores como Balderas (2010) mencionan que cuando las firmas extranjeras entran en la industria y forman parte del mercado de las empresas locales e impiden la derrama tecnológica; sólo se concede contratos con la mejor o mejores empresas locales tampoco se percibirá un incremento de la productividad.

8.4 La Inversión extranjera directa y el crecimiento económico de México

Existen tres argumentos de la sabiduría convencional acerca del impacto de la IED en el desarrollo económico de las economías anfitrionas en desarrollo: el primero hace referencia al Consenso de Washington, este es que realizan los inversores multinacionales y los grupos de negocios, los cuales afirman que la IED es “buena” para el desarrollo de las economías.

¹⁶ Las relaciones mediante las cuales se difunden las externalidades positivas; para el caso de las externalidades positivas horizontales se puede mencionar, la competencia, la rotación de trabajadores o la imitación de las técnicas de las empresas; para el caso de las externalidades positivas hacia atrás son ejemplos, la transmisión directa de tecnología o las exigencias superiores de los términos comerciales; o en lo que respecta a la externalidades positivas hacia delante, se pueden señalar la disminución de precios y la variedad de bienes.

La segunda fuente es el escepticismo académico que sostiene que no existe ninguna relación significativa entre los flujos financieros en forma de IED y el desarrollo económico. Dani Rodrik y Graham mencionan que un dólar de IED no vale más ni menos que un dólar de cualquier otro tipo de inversión. Por último, en los últimos años mandatarios de países en vías de desarrollo promueven que los objetivos de desarrollo de las economías anfitrionas en desarrollo solo pueden ser alcanzados imponiendo requisitos de funcionamiento a los inversores multinacionales. La diferencia de estos enfoques presenta un dilema para la elaboración de la política económica a seguir respecto de la IED, por lo que resulta indispensable tener elementos que permitan generar alternativas de política económica antes de adoptar alguna postura (Graham, et Al, 2005:2).

Existen diversas vías a través las cuales se conjetura que las EMs afectan el proceso de crecimiento de las economías receptoras, por lo que se considera que la IED es una fuente adicional de crecimiento económico.

Para el caso de la economía mexicana se observa que durante el horizonte de tiempo objeto de estudio, no hay una clara relación en el comportamiento de la generación de riqueza y la IED, inclusive con marcadas diferencias, en 1994 hubo tasa de crecimiento del PIB de 4.46% y se incrementó sustancialmente la captación de IED, 168.37%, quizá explicada por la entrada en vigor del TLCAN; para el año 1995 descendió pasmosamente el PIB y se observó una disminución mucho menor de la IED.

Tabla 8.3 Flujos de IED a México por país de origen 1990-2000

PAÍS	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Estados Unidos	2,308.00	2,386.50	1,651.70	3,503.60	4,951.10	5,518.30	5,328.50	7,407.60	5,542.40	7,559.00	13,176.80
Holanda	126.1	119.5	83.1	88.3	783.2	743.8	427.8	368.3	1,051.70	1,086.20	2,696.80
España	10.4	43.8	37.2	63.5	145.5	49.8	78.9	327.3	335.2	1,046.10	2,120.90
Canadá	56	74.2	88.5	74.2	739.2	170.3	547.1	239.6	213.3	690.5	679.8
Reino Unido	114.4	74.2	426.8	189.2	592.2	223.6	83	1,829.70	165.8	-187.4	286.2
Alemania	288.2	84.7	84.9	111.4	306.9	547.9	203.2	482.7	134	774.3	347.8
Suiza	148	68.5	315.3	101.7	53.7	200	83.8	26.6	51.6	125.4	147.5
Japón	120.8	73.5	86.9	73.6	630	155.6	145.1	351.7	97.3	1,247.40	442.8
Francia	181	500.5	69	76.9	90.3	125.7	125.1	90.7	124.3	173.9	-2,443.50
Suecia	13.3	13.9	2	2.4	9.3	61	97.5	7.2	58.1	690.5	-279.4
Italia	4.6	1.9	7.5	4.6	2.5	10.5	18.6	29.3	16.9	35.5	36.5
Otros	351.6	123.8	746.7	611.3	2,343.20	567.8	709.1	985	583	698	1,089.60

Fuente: elaboración propia con datos de Secretaria de Economía varios años

En lo relativo a la relación de flujos de IED por país de origen y el PIB no se puede afirmar que haya un impacto directo ni la forma en que afecta a las dos variables, sin embargo no significa que la IED no aporte al crecimiento económico de las regiones, esto se debe a que otras variables no directas o bien que su impacto sea en términos marginales. Además, es necesario mencionar que el PIB, es una variable que es establecida como de IED (Balderas; 2010:89). Sin embargo la aportación relativa, afecta el stock de capital el cual no es suficientemente grande para establecer una relación directa con el comportamiento del PIB. Por otro lado, la contribución creciente de este tipo de inversión en la formación bruta capital nacional evidencia *per se* los efectos positivos en la generación de producto para la economía mexicana, como se puede ver en la tabla 8.3, Estado Unidos es el principal país con inversión en México siendo los años con mayor inversión 2000 con 13,176.80 mdd y 2013 13,131.2 mdd el comportamiento no ha sido en forma ascendente ya que en los periodos previos a las crisis económicas de México del se muestra un baja en la IED, mientras Holanda y Canadá mostraron flujos de 4,800.00 mdd en el 2000.

8.5 Conclusiones

Las empresas manufactureras dejaron de ver a la IED como un mecanismo de control en los mercados, otra vía de beneficios potenciales de la IED es la que se relaciona con su alta capacidad exportadora, ya que las EMs crean redes globales de intercambio, a las que tendrían acceso las empresas locales.

Las transacciones de comercio internacional aumentan con la compra de bienes intermedios, bienes de capital y a través del consumo intra firma al articular su cadena de producción en diferentes partes del mundo, por otro lado, cuando se utilizan proveedores locales se generan excedentes en la demanda de las empresas manufactureras lo que les permite vender sus productos a través de sus canales de distribución.

El papel que juega la IED en la balanza comercial es importante ya que su impacto es considerable después de la firma del TLCAN, donde las empresas manufactureras muestran un crecimiento trayendo beneficios potenciales del comercio y por ende en el bienestar de la economía anfitriona.

Los flujos de IED por país de origen se han diversificado en los últimos 20 años podemos ver 1990-2000 el principal inversionista era Estados Unidos, después de la firma del TLCAN pasó de 2,308 mdd. a 13,176.8 mdd. Lo que representa un aumento exponencial seguido de Holanda y España siendo Francia el único país que disminuyó sus flujos de inversión a México.

El análisis de la información estuvo orientado a ver el impacto de la IED en la economía mexicana y su impacto en el crecimiento económico destacando que la industria manufacturera es la que muestra una mayor dinámica, se analizaron los cambios entre los estados y en base a ello el impacto en el desarrollo de los mismos.

Al analizar la información teórica y cuantitativa se obtuvieron las siguientes evidencias: la industria maquiladora está relacionada con el crecimiento ofrecida por las teorías de la economía regional es el sustento de diversas conclusiones, basadas en estudios empíricos, se desprende generalmente de relaciones de variables seleccionadas son las adecuadas cuando se quiere analizar el impacto de la IED.

Por otro lado las teorías de la economía regional muestran una aportación casi nula a la comprensión y de medición de incrementos de la productividad en las empresas de la economía anfitriona.

La teoría microeconómica aún puede aportar alternativas en lo que respecta a las decisiones de inversión de las empresas en un ámbito de libre movilidad internacional de factores, principalmente el capital. Los estados que logran captar una mayor cantidad de IED no son los que pagan mejores salarios por lo cual presenta beneficios netos a las economías anfitrionas y consideran como una alternativa la captación de IED como herramienta para aumentar los salarios.

Sin embargo es necesario reconocer que la IED reduce la participación del estado ante cambios en las variables económicas del país, porque es necesario generar políticas económicas y continuar con las reestructuraciones.

8.6 Referencias

- Agosin, M. et Al., (1996) *Inversión extranjera directa en América Latina: Su contribución al desarrollo*. Santiago de Chile 1ª edición, Ed. Banco Interamericano de Desarrollo y Fondo de Cultura Económica.
- Aitken, B., y Harrison, E. (1999). *Do domestic firms benefit from direct foreign investment: evidence from Venezuela*. American Economic Review, 89 (3), p. 605-618.
- Balderas, A., (2010). *La inversión extranjera directa y sus principales impactos en la economía mexicana 1965-2007*. Instituto Politécnico Nacional.
- Carrillo, M., (2002). *Aspectos Microeconómicos introductorios del desarrollo regional y urbano*, Instituto Politécnico Nacional.
- Castells, M., (1989). *Nuevas tecnologías y desarrollo regional. Elementos de reflexión con Andalucía como punto de referencia. En: Política Regional en la Europa de los años 90*. Secretaria de Hacienda. Madrid. España. p. 31-58.
- Díaz, R., (2001). *Un estudio descriptivo de la inversión extranjera directa en España y su distribución territorial*. Departamento de Fundamentos del Análisis Económico e Historia e Instituciones Económicas, p. 1-26.
- Díaz, R., (2001). *Un modelo explicativo de la localización regional de la inversión extranjera directa: Una aplicación a la economía Española*. Análisis Económico, vol. 23, p.1-34.
- Díaz, R., (2003). *Teorías de la localización de la inversión extranjera directa: Una aproximación*. Revista Galega de Economía, vol. 12, p. 1-12.
- Duana, D., (2014). *Crecimiento de la industria manufacturera en México. análisis regional para el periodo 1993-2010*, Instituto Politécnico Nacional.
- Graham, E., et Al. (2005). *Does foreign direct investment promote development?.* Washington, Institute for International Economics.
- INEGI, (2011), “*Estadísticas del comercio exterior de México*” Información Preliminar Enero-Agosto 2011.
- Kaldor, N., (1970). *The case for regional policies*, *Scottish Journal of Political Economy*, vol. 17, núm. 3, p. 337-348.
- Krugman, P. y Maurice O (1999), *Economía Internacional. Teoría y Política*, McGraw-Hill, Madrid, España, cap. 7, pp 136-142. 20
- Krikelas, A., (1992), *Why regions grow: A review of research on the economic base model*, *Economic review*, vol. 77, núm. 4, Federal Reserve Bank of Atlanta.
- Leven, Ch., (1985) *Regional development analysis an policy*, *Journal of Regional Science*, vol. 25, núm. 4.
- Marshall, A., (1920). *Principles of Economics*, 8ª ed. Macmillan, Londres.

Moran, T., (2005). *How does FDI affect host country development? Using industry case studies to make reliable generalizations*. En *Does Foreign direct investment promote development?* Washington. Institute for International Economics. p. 281-313

North, D., (1956), *A reply*, Journal of political economy, vol. 64.

Ohlin, B., (1937). Algunas notas acerca de la teoría de Estocolmo sobre el ahorro y la inversión, Economic Journal, vol. XLVII, 1937; parte I, marzo de 1937, p. 53-69.

Safarian, E., (1973). *Perspectives of foreign direct investment from the viewpoint of a capital receiving country*, The journal of finance, 28 (2), papers and proceedings of the thirty-first annual meeting of the American Finance Association Toronto, Canada, p. 419-438.

Sanchez, I.,(2010). *Insuficiencia dinámica manufacturera y estancamiento económico en México 1982-210, análisis y recomendaciones de política*. Volumen 7. Colección investigación en ciencias sociales y administrativas.

Tamayo, F., (2000) *Las Políticas de desarrollo industrial regional y sus nexos teóricos, laissez-faire e iniciativas locales en México*, Ed. CIDE, División de Administración Pública, México.