

LA EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO

Rubén Molina Martínez¹
Jorge Luis Alcaraz Vargas²

RESUMEN.

Este artículo trata de revisar el comportamiento y evolución de la Inversión Extranjera Directa (IED) en México, apoyado en la teoría del Investment Development Path (IDP) implementado por Dunning, (1981), relacionando la generación de inversión directa neta con el producto interno bruto (PIB) del espacio geográfico en cuestión, utilizando el PIB como medida del desarrollo económico del país, vinculándolo con las ventajas específicas de propiedad, localización e internacionalización (OLI) del Paradigma Ecléctico de Dunning. Con el análisis de estos datos obtenemos que México se encuentra en la tercera etapa del IDP, siendo este resultado congruente con la literatura previa, sin embargo, van ya muchos años que México se encuentra en esta etapa y no ha logrado avanzar a la siguiente.

Se analiza también el ingreso de IED a nivel de Entidades Federativas, con lo cual observamos que la zona centro y norte del país son las que concentran más del 80% de la IED recibida en este país, por lo cual será necesario realizar una investigación posterior a nivel de Entidades Federativas debido a su gran heterogeneidad estructural.

Palabras clave: Inversión extranjera directa, investment development path, inversión directa neta, producto interno bruto, desarrollo económico, ventajas específicas de propiedad, localización e internacionalización, heterogeneidad estructural.

¹ Profesor – Investigador en el Instituto de Investigaciones Económicas y Empresariales de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. E – mail: ruben.molinam@gmail.com

² Estudiante del Doctorado en Ciencias en Negocios Internacionales del Instituto de Investigaciones Económicas y Empresariales de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, Becario CONACYT. E – mail: jorgel_alva@hotmail.com

ABSTRACT.

This paper tries to review the behavior and the evolution of the Foreign Direct Investment (FDI) in México, supported in the Investment Development Path (IDP) Theory developed by Dunning, (1981), linking the net direct investment with the gross domestic product (GDP) in the geographic space in question, using the IDP like a measure of the economic development of country, bonding it with the specific advantages of ownership, localization and internalization (OLI) of the Eclectic Paradigm of Dunning. With the analysis of this data we get that México belong to the third stage of the IDP, being this result in accordance with the previous literature, nevertheless, México already has a lot of years that belong to this stage and it doesn't get move to the next.

Is also discussed the inward FDI at states level, with this, we have observed that the centre and the north zone of the country, concentrate more than 80% of the inward FDI in all the country, that's why is going to be necessary to do a subsequent research at estates level because of his wide structural heterogeneity.

Key words: Foreign direct investment, investment development path, net direct investment, gross domestic product, economic development, specific advantages of ownership, localization and internalization, structural heterogeneity.

Clasificación JEL: F21, N16.

INTRODUCCIÓN.

El presente estudio es un acercamiento a la evolución de la inversión extranjera directa que ha tenido México, relacionando la salida neta de la inversión extranjera directa (stock de salida de la IED – stock de entrada de la IED) con la desarrollo económico, medido por el PIB nacional, esto explicado por el Investment Development Path, teoría desarrollada por Dunning en 1981 y modificada en años siguientes, la cual clasifica a los países en 5 etapas, en función de sus factores estructurales. Las tres primeras etapas corresponden a los países menos desarrollados y las dos últimas a los países desarrollados.

En el resto del documento se presenta una revisión teórica del investment development path y la descripción de cada una de las etapas

que lo conforman. También se analiza la evolución que ha tenido la IED en México (tanto su recepción como emisión hacia el exterior), señalando los factores que han promovido el creciente incremento de esta inversión en el país a través de los años y la importancia que tiene la generación de IED hacia otros países y lo que ello representa.

A nivel de Entidades Federativas analizamos también el comportamiento de la IED, identificando las dos zonas principales que reciben esta inversión y el objetivo por el cual se establecen en esas regiones.

Lo anterior nos da las herramientas para realizar una actualización de los conceptos teóricos del IDP y clasificar a México en su etapa correspondiente y finalmente terminar este artículo con las conclusiones que en nuestro análisis hemos obtenido.

INVESTMENT DEVELOPMENT PATH.

La herramienta del Investment Development Path (IDP) ha sido desarrollado por Dunning, en 1979 fue el año en el cual presentó este concepto por primera vez, en una conferencia sobre la Empresa Multinacional 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), y Durán y Úbeda, (2005). Esta teoría vincula la relación que existe entre el nivel de desarrollo de una economía y la IED que emite y que 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 podemos ver claramente entonces una 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 una empresa que desea realizar una inversión en el extranjero, conocidas como ventajas de propiedad y de internacionalización (integran las ventajas específicas de la empresa) y las ventajas de localización que presenta un país para atraer cierto tipo de inversión (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 nos pueden entonces ayudar a la explicación, y en su caso, a la toma de decisiones, a cerca, de la selección de una región en particular para realizar inversión extranjera directa.

Así pues, el IDP es un proceso, un ciclo integrado y compuesto por 5 fases, 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 manera, la emisión de inversión directa se mantiene muy baja. Las dos últimas corresponden a los países desarrollados, también conocidos como industrializados, o bien, los más avanzados. A continuación, revisaremos las características de cada una de estas etapas.

Etapas 1. Está compuesta por los países más desfavorecidos, también llamados menos desarrollados, los cuales estarán recibiendo cantidades sumamente bajas de inversión extranjera directa, de manera particular dirigida al sector primario, a la explotación de recursos naturales (agroindustria, minería, pesca, etc.) (Dunning y Lundan, 2008), los cuales, estarán representando 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 y 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 de la inversión neta será negativa y así permanecerá por un mayor periodo de tiempo.

Etapa 2. Para este periodo 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 estas un par de condiciones que hacen a un país, o en general a alguna región, más atractiva para los inversionistas extranjeros. Se presenta la sustitución de importaciones por empresas manufactureras, eventualmente orientadas a la exportación (Dunning y 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.

Etapa 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 emisión 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. Gracias a esto, es posible que las empresas extranjeras para seguir compitiendo necesiten explotar nuevos mercados, favoreciendo la generación de inversión extranjera 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, debe proveer de estructuras de incentivos para la atracción de inversiones, así como iniciar la promoción para que empresas locales inviertan en mercados extranjeros.

Etapa 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 (PNIED = stock de entrada de IED – stock de salida de IED), 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.

Etapa 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). La 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, también, que tanto la recepción como la emisión de IED siguen creciendo. Esta es una característica de los países industrializados y un proceso natural y predecible (Dunning, 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, así como de 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, sino 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 representa un paradigma, el cual 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 y 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.

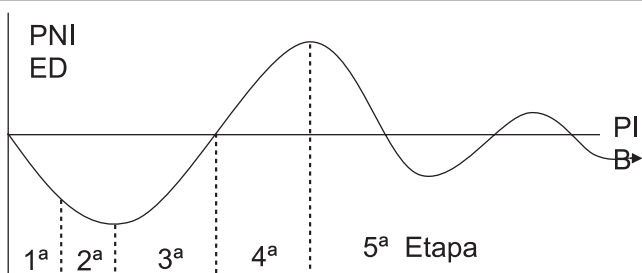
Dicho de otra manera, una combinación apropiada de las ventajas de la empresa y los países, es como hacer un círculo virtuoso para mejorar el desarrollo económico, donde cada ventaja impulsa a la otra. Una combinación inapropiada de tales ventajas es como dirigirse a un círculo vicioso, resultando en perjuicio del desarrollo económico (Bonaglia y 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 y 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 y Narula, 1996).

Figura 1
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).

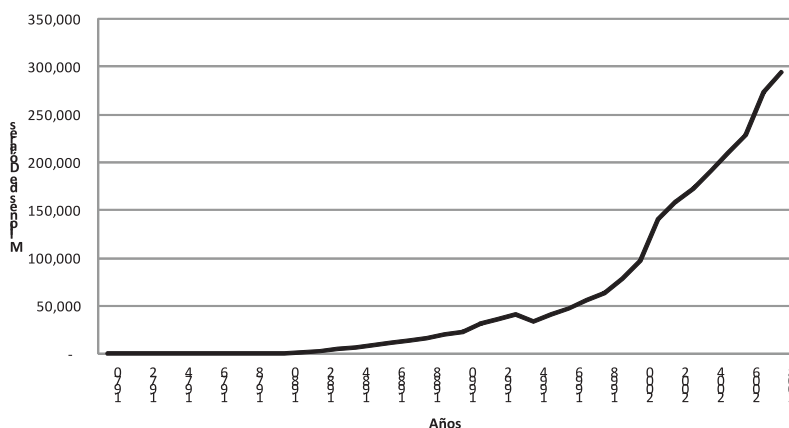
Fuente: Dunning y Narula, 1996.

LA IED EN MÉXICO.

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 inversión extranjera directa (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. Estaremos hablando teóricamente entonces que México, estará clasificado en la etapa número 3. Al menos algunos autores así lo han definido de manera empírica, este es el caso de Dunning y Narula (1996) (en el artículo escrito por Álvaro Calderón, Michael Mortimore y Wilson Peres; también en el de Sanjay Lall) que así lo determinan para la primera mitad de los años 90's, otro ejemplo lo encontramos en Tarzi (1999) y en Durán y Úbeda (2001), Dunning (1981) menciona que México se está moviendo de la segunda a la tercera etapa. Así es que hay información que nos indica el desplazamiento y establecimiento de México como participante de la tercera etapa.

A continuación, lo podremos constatar, observando el gráfico 1, que nos muestra la evolución de la recepción de stocks de inversión extranjera directa 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 1
Stock de Entrada de IED en México (1970-2008).



Fuente: Elaboración propia con datos de la UNCTAD.

Como lo describen las características del IDP, en las tres primeras fases es característico el crecimiento en la recepción de IED, el cual lo podemos observar claramente en el gráfico 1, enfocándonos única y exclusivamente en la recepción de IED.

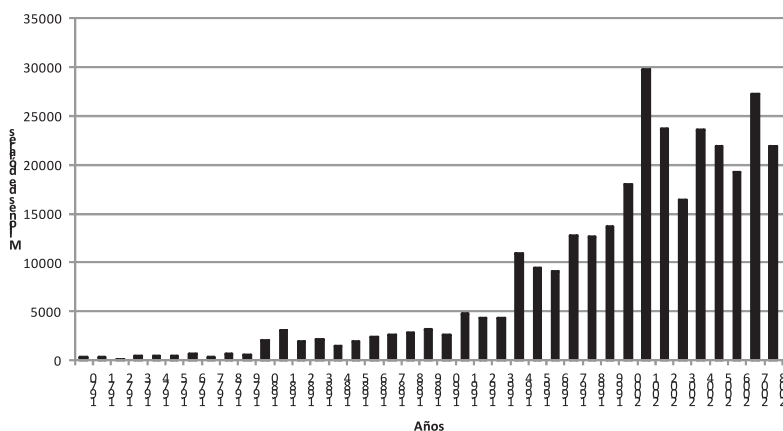
En este caso particular, el año de 1994 marca una etapa clave, pues se firma el Tratado de Libre Comercio con América del Norte y Canadá, esto contribuye al crecimiento de IED.

No obstante lo anterior, no podemos emitir aún ningún juicio sobre el comportamiento, o la clasificación de México de acuerdo al IDP, aunque sí podemos darnos una idea y un acercamiento de su posición y por supuesto no solo basándonos 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 le han permitido evolucionar de la mejor manera, ya que justo después de los años con mayor recepción, se registran descensos considerables, así sucede de 2001 a 2003 y de 2007 a 2008 (gráfico 2). Podemos ver que en 2001 se registra la mayor inversión recibida en México (desde 1970 a 2008), 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. Luego, 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 el problema económico mundial que sucede a finales del 2007 y que a la fecha no ha permitido la recuperación total.

Gráfico 2

Flujos de Entrada de IED en México (1970-2008).



Fuente: Elaboración propia con datos de la UNCTAD.

Los flujos canalizados hacia la economía mexicana han crecido de manera muy importante. Después de un repunte 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, años caracterizados por inestabilidad y estancamiento. Las entradas de capitales fueron en aumento a partir de la década de los noventa (Gaona y López, 2006).

Las razones que pueden dar explicación a este tipo de

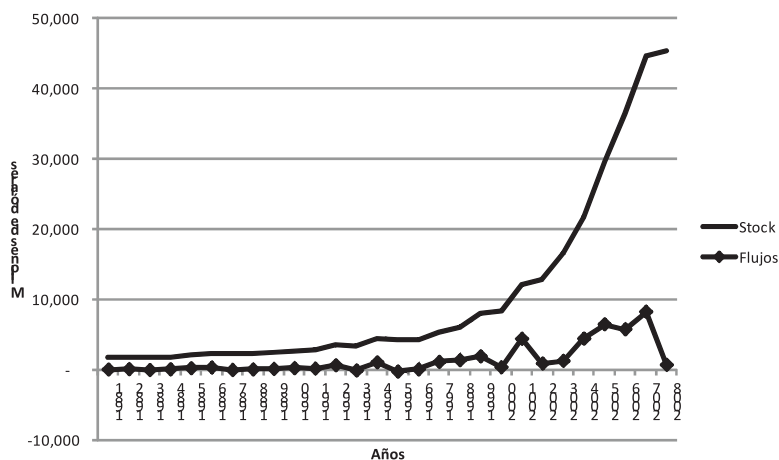
comportamientos son que la presencia de la IED se relaciona fuertemente al crecimiento económico. Los periodos de estabilización benefician la atracción de IED, así como las reformas económicas. Tal fue el caso de la formación de expectativas favorables en torno a la firma de un tratado de libre comercio para América del Norte y de la modificación de la Ley de Inversión Extranjera. Por su parte, a nivel mundial, los factores que han intervenido en el proceso de crecimiento de las inversiones han sido la expansión de la economía mundial, procesos de reforma, apertura comercial, la privatización de empresas públicas, la desregulación económica, desregulación de los mercados financieros y el relajamiento de los requerimientos para la inversión extranjera.

La IED ha crecido de manera notable, a partir de 1994, año en el que arranca el tratado de libre comercio con América del Norte (Estados Unidos y Canadá), formalizando con este proceso, la inserción de nuestro país 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 EE.UU. y Canadá, principalmente de EEUU, cuya participación fue de 67.2%. (Sandoval, 2002).

Cuando hablamos de IED, es imposible no mencionar a las Empresas Multinacionales (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 3.

Este tipo de inversión, la UNCTAD (Confederación de las Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo, por sus siglas en inglés) 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, Paul A. y Nordhaus, William D., 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, Paul A. y Nordhaus, William D., 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 hemos dicho, en algunos años muestran entradas importantes y en otros salidas de inversión muy baja.

Gráfico 3
Salida de IED de México (1981-2008).



Fuente: Elaboración propia con datos de la UNCTAD.

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 periodo mencionados, nos damos cuenta que guardan una relación muy estrecha, es decir, están siguiendo un comportamiento similar, lo que nos invita a revisar la literatura de esos años para entender la multinacionalización de las empresas mexicanas, lo cual se llevará a cabo en la siguiente etapa de esta investigación.

Hablando en el sentido del IDP, podemos hacer la referencia, que México se está posicionando con más fuerza en la tercera etapa a partir del año 2000 (gráfico 3), 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.

LA IED DE MÉXICO 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 al exterior a nivel de Entidad Federativa, lo cual no será una limitante, ya que lo que estaremos 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, podemos iniciar con el análisis a nivel de Estados, partiendo de la información mostrada en el cuadro 1 del anexo, en el cual, podemos observar que el 57.84% de la inversión extranjera directa que recibe México en el periodo de 1994-2008, es concentrada en el Distrito Federal, 10.22% en Nuevo León, 5.22% en México, 4.80% en Baja California, 4.72% en Chihuahua. De esta forma podemos ver que el 82.80% de la IED recibida en México se concentra en 5 Estados, el 63.06% en dos Entidades Federativas, pero es aún más sorprendente que el 57.84% se concentra en una sola.

En dicho cuadro, también podemos observar algunos otros comportamientos, por ejemplo, en el centro del país (D.F. y México) se concentra el 63.06% 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, el nivel de preparación de mano de obra, los cuales ayudarán a la atracción de IED

Otra región importante, la integran los Estados de la zona norte nuestro país, y por su cercanía con Estados Unidos de Norteamérica, no será sorprendente que esta región 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 24% de la IED que ingresa al país. Sin embargo, los mayores receptores de esta zona son solo 3 Estados, Nuevo León, Baja California y Chihuahua, quienes captan aproximadamente 20% de IED entre los tres (10.22%, 4.80% y 4.72% respectivamente, anexo 1).

Con esta información podríamos pensar que la inversión que se encuentra en esta zona, dadas las características geográficas, será buscando una plataforma de exportación, situación que representará una ventaja para las actividades de la empresa extranjera que requiera vender sus productos o servicios al país vecino. Obviamente sin restarle importancia a otras ventajas específicas de localización (PIB per cápita, preparación de mano de obra, acceso a algún insumo en particular, entre otros).

Después del 82.80% de inversión que concentran las 5 Entidades Federativas mencionadas (centro y norte del país), nos queda entonces un 17.20%, el cual estará distribuido en los 27 Estados restantes, de los cuales, los mayores receptores de IED son Jalisco con 2.42% y Puebla con 1.61%. El resto de los Estados reciben porcentajes del total de IED menores a la unidad.

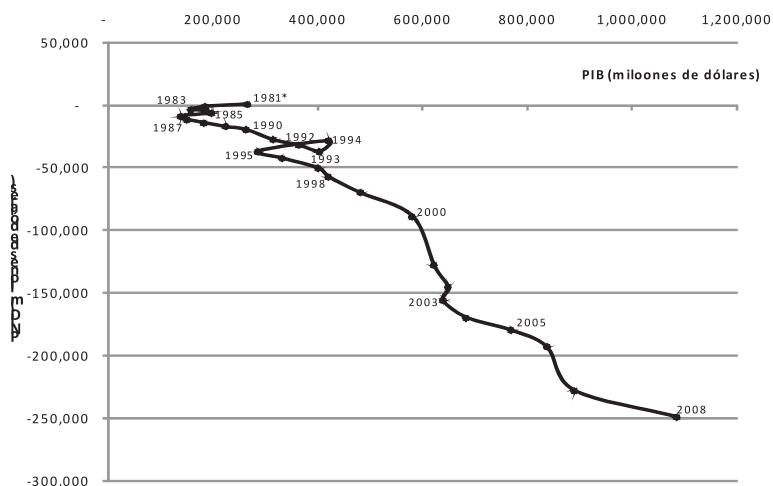
MÉXICO Y SU IDP.

Para 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, utilizando los stock de salida de inversión extranjera directa menos los stock de entrada de inversión extranjera directa, y el producto interno bruto, los cuales representamos en el gráfico 4. Esta información se ha obtenido de UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) y BM (Banco Mundial).

En dicho gráfico, se representa el Investment Development Path que ha seguido México a partir de 1981 y hasta 2008. Aunque durante toda la década de los años 70 no se registran valores stock de entrada IED, sí se presentan en el caso de flujos de entrada de IED, son cantidades muy pequeñas pero están presentes, de tal forma que podríamos clasificar esta década como la primera etapa de México en el IDP de acuerdo con la información recabada, y la de los años 80 pertenecería a la segunda, por la ligera evolución que en recepción de IED y el registro de las primeras emisiones de IED al extranjero, este comportamiento lo podemos observar gráficamente en la siguiente gráfica. Apartir de mediados de los 90's, como ya lo mencionamos, 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 a partir del año 2000, por el notable incremento en la emisión de capitales nacionales al extranjero.

Gráfico 4
IDP de México (1981-2008).



PNID (Posición Neta de Inversión Extranjera Directa); PIB (Producto Interno Bruto); * (Años)

Fuente: Elaboración propia con datos de la UNCTAD y BM.

La literatura revisada nos marca las características de clasificación de cada etapa del IDP, dentro de las cuales México se establecería en la tercera, pues cumple con la particularidad 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 de PIB, el crecimiento ha mantenido comportamientos similares a los de 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, nos 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 debiera tener?. Estas son preguntas de investigación que se tratará de dar respuesta en posteriores investigaciones.

De acuerdo con Dunning y Narula (1996), México no ha sido capaz de dictar 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, damos énfasis a 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 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 se pasa 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 nos puede ayudar incluso a determinar el tipo de inversión que una región es más propensa a recibir y la que le traería mejores beneficios.

CONCLUSIONES.

La evolución que ha tenido la inversión extranjera directa ha sido motivada por procesos de reforma, apertura comercial, desregulación de mercados financieros y relajamiento de la Ley de Inversiones Extranjeras, principalmente. En los resultados obtenidos del análisis de esta información nos permiten situar a México en la tercera etapa del IDP a partir de mediados de los 90's, incluso presenta un posicionamiento más sólido en esta etapa a partir del 2000, gracias a la evolución en la emisión de IED, tal como se ha revisado en la literatura del IDP.

La clasificación de México en la etapa indicada, es congruente con estudios previos que se han realizado, sin embargo, el crecimiento se ha visto interrumpido, principalmente por problemas económicos internacionales, que aunado a la inestabilidad política y económica del país lo afectan con mayor fuerza. Esto nos habla de que el desarrollo económico no ha sido el más adecuado, y las políticas industriales aplicadas tampoco han sido las más atinadas, así se ha expresado en Dunning y Narula (1996). En este sentido, una de las medidas que se recomienda implementar por parte del gobierno, es mejorar las ventajas de localización, favorecidas por el desarrollo de los factores estructurales, en gran medida generado por una correcta política industrial, mantenimiento y generación de infraestructura, inversión en investigación, desarrollo e innovación, así

como un incremento general de la calidad del capital humano. El gobierno también deberá generar mecanismos de motivación para que las empresas locales decidan establecerse en el extranjero.

Otro aspecto que se debe tener en cuenta es el efecto que tiene en la empresa y economía local la inversión que recibe México, para lo cual será de gran importancia recibir el tipo de inversión adecuada de acuerdo a la etapa de evolución del país, con respecto al IDP.

Finalmente, México como país pertenece a la tercera etapa, sin embargo, a nivel de Entidades Federativas, es claro que la mayor recepción de IED se registra en el centro del país (Distrito Federal, Estado de México) y en la zona norte (Nuevo León, Baja California y Chihuahua), por lo tanto, a nivel de Entidades Federativas, la clasificación que tengan los Estados no será homogénea, es decir habrá Estados que por su nivel de recepción de IED y su desarrollo económico se encuentren ubicados en la primera etapa del IDP, otros en la segunda y otros en la tercera.

BIBLIOGRAFÍA.

- Dunning, J. (1993). *Global Business: The Challenge of 1990*. Routledge, Inglaterra.
- Dunning, J., y Lundan, S. (2008). *Multinational Enterprises And The Global Economy*. Edward Elgar, Inglaterra.
- Dunning, J. y Narula, R. (1996). *Foreign Direct Investment and Governments*. Routledge, Inglaterra.
- Dunning, J. (1977). *Trade, Location of Economic Activity and The Multinational Enterprise: A Search for an Eclectic Approach*. In Ohlin B., Hesselborn P. y Wijkman P. *The International Allocation of Economic Activity*. Macmillan, Inglaterra.
- Machinea, J. (2008). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2007*. CEPAL, Chile.
- Sandoval, P. (2002). Inversión Extranjera Directa y Comercio Exterior: el caso de Jalisco. En Navarro, C., y Acevedo, V., *Economía y desarrollo regional en México*. Morvellano Editores, México.

Artículos.

- Alvarez, M. (2003). "España en la Senda de Desarrollo de la Inversión Directa". *Revista Asturiana De Economía* (26).
- Andreff, M., y Andref, W. (2004). "La Competencia por la Inversión

- Extranjera Directa en la Unión Europea Ampliada”. *Información Comercial Española* (818).
- Bajo R, y Sosvilla R. (1994). “An Econometric Analysis of Foreign Direct Investment in Spain, 1964-1989”. *Shouthern Economic Journal*, 61 (1).
- Bellak, C. (2001). “The Australian Investment Development Path”. *Transational Corporations*, 10 (2).
- Benassy Q., Coupet, M., y Mayer, T. (2007). “Institutional Determinants of Foreign Direct Investmen”. *The World Economy*, 30 (5).
- Biswas, R. (2002). “Determinants of Foreign Direct Investment”. *Review of Development Economics*, 6 (3).
- Bonaglia, F., y Goldstein, A. (2006). “Egypt And The Investment Development Path. Insights From Two Case Studies”. *International Journal Of Emerging Markets*, 1 (2).
- 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*, 10 (1).
- Dunning, J. (1981). “Explaining The International Direct Investment Position of Countries: Towards a Dynamic or Developmental Approach”. *Weltwirtschaftlicher Archive*, 117 (1).
- Dunning, J. (1973). “The Determinants of International Production”. *Oxford economic paper, new series*, 25 (3).
- Dunning, J. (1988). “The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions”. *Journal of international bussines studies*, 19 (1).
- Dunning, J. (1986). “The Investment Development Cycle Revisited”. *Weltwirtschaftlicher, Archive*, 122 (4).
- Dunning, J. (1980). “Toward an Eclectic Theory of International Production: Some Empirical Test”. *Journal of international production: some empirical tests*, 11 (1).
- Dunning, J., Kim, C., y Lin, J. (2001). “Incorporating Trade Into The Investment Development Path: A Case Study of Korea And Taiwan”. *Oxford Development Studies*, 29 (2).
- Durán, J. y Úbeda, F. (2005). “La Senda de Desarrollo de la Inversión Directa en el Exterior por Comunidades Autónomas”. *Información Comercial Española*, (825).
- Durán, J. y Úbeda, F. (2005). “The Investment Development Path of Newly Developed Countries”. *International Journal of the Economics of Business*, 12 (1).
- Durán, J. y Úbeda, F. (2001). “The Investment Development Path: A New

- Empirical Approach and Some Theoretical Issues”. *Transnational Corporation*, 10 (2).
- González, I. (2004). “La Inversión Directa de la Banca Española en el Exterior: Factores Determinantes y Estrategias”. *Información Comercial Española*, (817).
- Hadjit, A., y Moxon, E. (2006). “Determinants of Foreign Direct Investment in Bulgaria”. *Journal of Southern Europe and the Balkans*, 8 (3).
- Jaklic, A., y Svetlicic, M. (2001). “Does Transition Matter?” *International Corporation*, 10 (2).
- Jordaan, J. (2008). “Intra And Inter-Industry Externalities From Foreign Direct Investment In The Mexican Manufacturing Sector: New Evidence From Mexican Regions”. *World Development* , 36 (12).
- Li, X., Hou, K., y Luke, M. (2008). “An Empirical Study of Foreign Direct Investment Location in Eastern China”. *The Chinese Economy* , 41 (6).
- Martín C., y Turrión, J. (2004). “Los Determinantes de la Inversión Extranjera Directa en la UE y los PECO”. *Información Comercial Española* (814).
- Meyer, K., y Sinani, E. (2009). “When and Where Does Foreign Direct Investment Generate Positive Spillovers? A Meta-Analysis”. *Journal of International Business Studies*, 40 (7).
- Tarzi, S. (1999). “Host Countries And Foreign Direct Investment From The Emerging Markets”. *International Relations* , 14 (4).
- Torrisi, C., Delaunay, C., Kocia, A., y Lubieniecka, M. (2008). “FDI in Central Europe: Determinants and Policy Implications”. *Journal of International Finance and Economics*, 8 (4).
- Wijeweera, A., Dolery, B., y Clark, D. (2007). “Corporate Tax Rates and Foreign Direct Investment in the United States”. *Applied Economics*, 39 (1).

Documentos.

- Bellak, C., y 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*. Presented in the 99th National Tax Association Proceedings.
- Bittencourt, G., Domingo, R., y Reig, N. (2006). *IED en los Países del Mercosur: Ganadores y Perdedores en los Acuerdos ALCA y UE-MERCOSUR*. Documento de trabajo, No. 02.

- Divarci, A., Hisarciklilar, M., Kayalica, M., y Kayam, S. (2005). *Foreign Direct Investment and Development in MENA Countries*. Discussion Papers, ITU Management Engineering.
- Gaona, R. y López, J. (2006). *Evolución Reciente de la Inversión Extranjera Directa en México*. Presentado como ponencia en el Cuarto Encuentro Internacional Sobre Globalización Financiera. Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, México.
- Lall, S., y 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.
- Narula, R., y 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., y 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.
- Rabanal, P. (1998). *Los Determinantes de la Inversión Extranjera Directa en los Sectores Manufactureros Españoles (1990-1995)*. Tesina de Posgrado, No. 9803.

Páginas de Internet.

- Centro de Estudios de las Finanzas Públicas. www3.diputados.gob.mx/
- The World Bank. www.worldbank.org
- United Nation Conference on Trade and Development. www.unctad.org

Anexo Cuadro 1.

Inversión Extranjera Directa en México por Entidades Federativas (1994-2008)		
Entidad Federativa	Entrada de IED (Millones de dólares)	Porcentaje (%)
Aguascalientes	2,179.6	0.45
Baja California	22,800.5	4.80
Baja California Sur	3,921.7	0.77
Campeche	301.0	0.06
Coahuila	6,460.2	1.34
Colima	379.6	0.09
Chiapas	79.2	0.02
Chihuahua	22,454.9	4.72
Distrito Federal	278,431.5	57.84
Durango	2,415.9	0.50
Guanajuato	2,986.5	0.58
Guerrero	426.7	0.10
Hidalgo	326.7	0.08
Jalisco	11,886.5	2.42
México	25,198.0	5.22
Michoacán	3,563.3	0.69
Morelos	3,135.2	0.64
Nayarit	1,304.4	0.25
Nuevo León	49,040.6	10.22
Oaxaca	88.3	0.02
Puebla	7,999.2	1.61
Querétaro	3,351.3	0.72
Quintana Roo	2,762.9	0.57
San Luis Potosí	2,638.5	0.55
Sinaloa	973.2	0.23
Sonora	8,302.5	1.70
Tabasco	940.2	0.18
Tamaulipas	9,616.3	2.14
Tlaxcala	666.4	0.14
Veracruz	1,236.8	0.25
Yucatán	952.1	0.21
Zacatecas	4,751.8	0.91
Total	481,571.7	100.00

Fuente: Elaboración propia con datos del Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la Cámara de Diputados.

Anexo Cuadro 2.

Estadísticas sobre la IED en México, PIB y el cálculo de la Posición Neta de la Inversión Extranjera (1970-2008)											
	ENTRADA de IED en millones de dólares		SALIDA de IED en millones de dólares		ENTRADA de IED como porcentaje del PIB		SALIDA de IED como porcentaje del PIB		PIB (millones de dólares)	* PNID	
	Flujo	Stock	Flujo	Stock	Flujo	Stock	Flujo	Stock			
1970	312.11	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	39610.55	N/D	
1971	307.00	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	43688.62	N/D	
1972	178.39	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	50350.04	N/D	
1973	457.00	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	61599.03	N/D	
1974	508.76	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	80216.66	N/D	
1975	458.41	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	98078.73	N/D	
1976	731.45	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	99049.16	N/D	
1977	327.10	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	91302.86	N/D	
1978	658.16	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	114417.89	N/D	
1979	535.14	N/D	2.60	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	149907.53	N/D	
1980	2099.30	N/D	3.30	1632.33	N/D	N/D	N/D	N/D	207662.57	N/D	
1981	3075.90	1083.47	30.89	1663.22	1.15	0.41	0.01	0.62	266509.60	579.75	
1982	1900.30	2983.77	95.57	1758.79	1.03	1.61	0.05	0.95	185217.06	-1224.98	
1983	2191.60	5175.37	-37.16	1721.64	1.38	3.26	-0.02	1.08	158730.95	-3453.73	
1984	1541.00	6716.37	61.53	1783.17	0.82	3.59	0.03	0.95	187234.13	-4933.20	
1985	1983.60	8699.97	221.98	2005.14	1.01	4.42	0.11	1.02	196712.18	-6694.82	
1986	2400.70	11100.67	321.52	2326.67	1.74	8.04	0.23	1.69	138017.04	-8774.00	
1987	2634.60	13735.27	-32.74	2293.92	1.76	9.18	-0.02	1.53	149553.49	-11441.34	
1988	2880.00	16615.26	38.27	2332.20	1.57	9.07	0.02	1.27	183143.76	-14283.07	
1989	3175.50	19790.76	116.94	2449.13	1.42	8.88	0.05	1.10	222979.54	-17341.63	
1990	2633.24	22424.00	223.24	2672.37	1.00	8.54	0.08	1.02	262710.03	-19751.63	

Anexo Cuadro 2 (continúa)

Estadísticas sobre la IED en México, PIB y el cálculo de la Posición Neta de la Inversión Extranjera (1970-2008)											
	ENTRADA de IED en Millones de dólares		SALIDA de IED en millones de dólares		ENTRADA de IED como porcentaje del PIB		SALIDA de IED como porcentaje del PIB		PIB (millones de dólares)	* PNID	
	Flujo	Stock	Flujo	Stock	Flujo	Stock	Flujo	Stock			
1991	4761.50	30790.00	176.91	2849.28	1.51	9.79	0.06	0.91	314450.89	-27940.72	
1992	4392.80	35680.00	647.00	3496.28	1.21	9.81	0.18	0.96	363608.07	-32183.72	
1993	4388.80	40600.00	-110.00	3386.28	1.09	10.07	-0.03	0.84	403194.66	-37213.72	
1994	10972.50	33197.70	1058.00	4444.28	2.61	7.89	0.25	1.06	420773.60	-28753.42	
1995	9526.30	41129.60	-263.00	4181.28	3.33	14.37	-0.09	1.46	286165.82	-36948.32	
1996	9185.45	46912.00	38.00	4219.28	2.76	14.12	0.01	1.27	332337.28	-42692.72	
1997	12829.56	55810.00	1108.00	5327.28	3.20	13.92	0.28	1.33	400870.88	-50482.72	
1998	12656.28	63610.40	1363.00	6009.68	3.01	15.11	0.32	1.43	421008.37	-57600.72	
1999	13728.23	78060.00	1900.55	7910.23	2.86	16.24	0.40	1.65	48059926	-70149.77	
2000	18028.35	97170.20	363.14	8273.38	3.10	16.73	0.06	1.42	580791.72	-88896.82	
2001	29801.63	140358.60	4403.96	12077.50	4.79	22.57	0.71	1.94	621866.57	-128281.10	
2002	23721.82	164080.40	890.80	12868.70	3.66	25.30	0.14	1.98	648629.56	-151211.70	
2003	16474.94	180555.30	1253.46	16587.00	2.58	28.26	0.20	2.60	638796.71	-163968.30	
2004	23658.86	204214.20	4431.91	21672.60	3.46	29.90	0.65	3.17	683069.53	-182541.60	
2005	21922.06	226136.30	6474.00	29641.00	2.86	29.47	0.84	3.86	767969.65	-196495.30	
2006	19316.31	245452.60	5758.48	36446.50	2.30	29.24	0.69	4.34	836995.38	-209006.10	
2007	27278.00	272730.60	8256.34	44702.80	3.05	30.53	0.92	5.00	889179.66	-228027.80	
2008	21949.50	294680.10	685.96	45388.70	2.31	31.07	0.07	4.79	1085950.00	-249291.40	

* Posición Neta de Inversión Extranjera.

N/D (No Disponible).

Fuente: Elaboración propia con datos de UNCTAD (WIR 09) y BM.