

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA
UNIDAD IZTAPALAPA**



Casa abierta al tiempo

**DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES
Posgrado en Humanidades**

TESIS

**“LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA ESTADOUNIDENSE
EN MÉXICO: NUEVO LEÓN, COAHUILA Y CHIHUAHUA (1970-
1999)”**

QUE PRESENTA

MTRO. RAMIRO VILLASANA VILLALOBOS

MATRÍCULA: 2153803324

CORREO: ramirovillasana@uaz.edu.mx

ORCID: 0000-0002-0192-2977

PARA OBTENER EL GRADO DE:

DOCTOR EN HUMANIDADES (HISTORIA)

DIRECTOR:

DR. FEDERICO LAZARÍN MIRANDA

JURADO:

PRESIDENTA: DRA. LUZ MARÍA UHTHOFF LÓPEZ

SECRETARIO: DR. FEDERICO LAZARÍN MIRANDA

VOCAL: DR. MARIO ITALO CERUTTI PIGNAT

VOCAL: DR. MOISÉS GÁMEZ RODRÍGUEZ

IZTAPALAPA, CIUDAD DE MÉXICO, 03 DE JUNIO DE 2020

Declaración de originalidad

El que suscribe **Ramiro Villasana Villalobos**, alumno (a) del Doctorado en Humanidades (Historia), de la División de Ciencias Sociales y Humanidades de la Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa y autor(a) de la tesis titulada: “La inversión extranjera directa estadounidense en México: Nuevo León, Coahuila y Chihuahua (1970-1999)”

Declaro que:

1. La tesis o idónea comunicación de resultados que presento ante el H. Jurado para la obtención del grado de **Doctor en Humanidades (Historia)** es de mi autoría y original creación, producto del resultado de mi trabajo de investigación personal e individual; el cual cuenta con las correspondientes citas textuales del material bibliográfico utilizado y con el debido otorgamiento de los créditos autorales.
2. En la tesis o idónea comunicación de resultados no he reproducido párrafos completos; ilustraciones, fotografías, diagramas, cuadros y tablas, sin otorgamiento del crédito autoral y fuente correspondiente.
3. En consecuencia, relevo de toda responsabilidad a la Universidad Autónoma Metropolitana de cualquier demanda o reclamación que llegara a formular alguna persona física o moral que se considere con derecho sobre la tesis o idónea comunicación de resultados, respondiendo por la autoría y originalidad de la misma, asumiendo todas las consecuencias económicas y jurídicas si ésta no fuese de mi creación.
4. Esta autorización contempla el permiso para: almacenar el documento para fines de seguridad y preservación, publicar el documento con fines académicos y de investigación, accesible de modo libre y gratuito.
5. En la medida en que ello sea necesario, transformar su soporte / formato electrónico para permitir o garantizar su preservación y accesibilidad, así como para la incorporación de elementos de seguridad.

La presente declaración de originalidad se firma en la Ciudad de México el 3 de julio de 2020.

Atentamente

Ramiro Villasana Villalobos.

Nombre y firma del alum

ÍNDICE

	Página
Introducción.....	7
Capítulo 1.- Inversión extranjera directa: categorías de análisis y conceptos.....	29
1.1 Conceptualización y definiciones.....	30
1.1.1 Inversión extranjera: acepción.....	30
1.1.2 La inversión extranjera directa	31
1.1.3 La inversión extranjera de portafolio.....	35
1.1.4 Empresas multinacionales y compañías transnacionales.....	37
1.2 Categorías de análisis.....	39
1.2.1 Keynesianismo.....	39
1.2.2 Neoliberalismo.....	45
1.2.3 Neoinstitucionalismo.....	53
1.2.4 Economía del desarrollo.....	56
1.3 Fundamentos teóricos sobre la IED.....	58
Capítulo 2.- Las inversiones de Estados Unidos en México: 1970-1999.....	68
2.1 La IED estadounidense en el mundo: 1970-1999.....	70
2.2 Las últimas décadas del siglo XX: privatización e IED en México.....	74
2.3 Estados Unidos y la Inversión Extranjera Directa en México: 1970-1982.....	83
2.4 La IED en México: 1982-1989.....	89
2.5 La Inversión Extranjera Directa estadounidense en México: 1989-1999	94
2.6 La IED y la transferencia de tecnología en México (1970-1999)	98
2.7 México, la IED y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte	101
Capítulo 3.- La inversión estadounidense en Chihuahua: 1970-1999.....	112
3.1 Chihuahua antes de 1970: economía e IED	113
3.2 La IED estadounidense en Chihuahua: 1970-1982	118

	Página
3.3 Compañías estadounidenses e IED en Chihuahua (1982-1989)	128
3.4 Chihuahua y la IED estadounidense: 1989-1999.....	136
Capítulo 4.- La IED estadounidense en Nuevo León: 1970-1999.....	150
4.1 Nuevo León antes de 1970: economía e inversión estadounidense...	151
4.2 Capitales estadounidenses en Nuevo León: 1970-1982.....	157
4.3 Nuevo León y la inversión estadounidense (1982-1989)	163
4.4 Compañías estadounidenses e IED en Nuevo León (1989-1999) ...	170
Capítulo 5.- La inversión directa estadounidense en Coahuila: 1970-1999.....	184
5.1 Coahuila antes de 1970: economía e inversión estadounidense	185
5.2 La IED estadounidense en Coahuila (1970-1982).....	190
5.3 El capital estadounidense en Coahuila: 1982-1989.....	196
5.4 Las inversiones estadounidenses en Coahuila: 1989-1999	203
Conclusiones	216
1) Inversión en la frontera centro norte: volumen y porcentaje.....	221
2) Características de la IED estadounidense en Nuevo León, Coahuila y Chihuahua: corto, mediano y largo plazo.....	222
3) Origen y orientación estratégica sectorial.....	224
4) Empleo, productividad y competitividad.....	226
5) Procesos económicos subyacentes.....	227
Fuentes consultadas	235
Bibliografía.....	240
Hemerografía.....	250
Audiovisuales	258

ÍNDICE DE MAPAS, FIGURAS, GRÁFICAS Y TABLAS

	Página
GRÁFICA 1.- Estados Unidos: IED por sector económico en el mundo (1986)	72
GRÁFICA 2.- Evolución de la IED estadounidense en el mundo: 1985-1999	73
GRÁFICA 3.- 1989: Inversión recibida en México (millones de dólares)	80
GRÁFICA 4.- Inversión estadounidense en México: 1970-1979	84
GRÁFICA 5.- La IED en México durante la década de 1980.....	91
GRÁFICA 6.- Inversión en México por sectores económicos: 1980-1989.....	92
GRÁFICA 7.- IED en dólares corrientes a países de Latinoamérica (1977-2009)	108
GRÁFICA 8.- IED de Estados Unidos en México: 1990-1998.....	109
GRÁFICA 9.- Porcentaje de obreros por género en maquiladoras de Ciudad Juárez (1979)	122
GRÁFICA 10.- Ciudad Juárez: evolución del empleo en compañías maquiladoras (1970-1980)	127
GRÁFICA 11.- Ciudad Juárez: maquiladoras por rama industrial (1981)	128
GRÁFICA 12.- Ocupación laboral en Chihuahua (1990)	138
GRÁFICA 13.- Chihuahua: IED por sectores (1994-1998)	139
GRÁFICA 14.- Inversión extranjera directa en Chihuahua: 1989-1999	140
GRÁFICA 15.- IED en Chihuahua por país de origen: 1999.....	143
GRÁFICA 16.- IED mexicana en el mundo: 1970-1999.....	171
GRÁFICA 17.- La IED estadounidense en Nuevo León	172
GRÁFICA 18.- IED en Nuevo León: 1989-1999.....	173
GRÁFICA 19.- Inversión Extranjera Directa en Nuevo León: 1999.....	174
GRÁFICA 20.- IED en México: concentración estatal en la década de 1990.....	182

	Página
GRÁFICA 21.- IED en Coahuila: 1989-1999	205
GRÁFICA 22.- Porcentajes de IED en Coahuila por país de origen: 1999	207
GRÁFICA 23.- IED estadounidense en Nuevo León, Coahuila y Chihuahua: 1970-1999.	214
GRÁFICA 24.- IED estadounidense en el mundo: 1970-1999.	215
TABLA 1.- Estructura de la Ley de Inversión Extranjera (1973)	85
TABLA 2.- Inversión Extranjera Directa en México por periodos: 1960-1999	100
TABLA 3.- Compañías estadounidenses en Chihuahua: 1970-1981.....	126
TABLA 4.- Maquiladoras en el municipio de Chihuahua.....	137
TABLA 5.- Ocupación laboral y población en Nuevo León (1930-1970)	152
TABLA 6.- Empresarios de Nuevo León con educación en Instituciones de Educación Superior estadounidenses.....	156
TABLA 7.- Nuevo León: IED estadounidense en 1970.....	158
TABLA 8.- Personal ocupado en la industria maquiladora de la frontera norte de México (1979)	195
TABLA 9.- IED estadounidense en la zona fronteriza de Coahuila (1989)	197
TABLA 10.- Fundamentos del establecimiento de IED estadounidense en la frontera centro norte de México (1970-1999)	233
MAPA 1.- Estados de la Unión Americana con IED en Chihuahua antes de 1970.....	116
MAPA 2.- Municipios de Chihuahua con parques industriales: 1989.....	135
MAPA 3.- Origen de la IED en Chihuahua al iniciar el siglo XXI.....	148
MAPA 4.- Lugar de origen de las compañías estadounidenses con IED en Nuevo León antes de 1970	154
MAPA 5.- Municipios de Nuevo León con espacios industriales (1988)	169

	Página
MAPA 6.- Distribución geográfica de la industria automotriz.....	175
MAPA 7.- Municipios neoleoneses con polos económicos industriales: 1999 ...	177
MAPA 8.- IED estadounidense en Coahuila antes de 1970	190
MAPA 9.- División económica de Coahuila (las seis zonas)	199
MAPA 10.- Origen de la IED estadounidense en Coahuila: 1982-1989	201
MAPA 11.- Zonas metropolitanas de Coahuila a finales del siglo XX	203
MAPA 12.- Origen de la IED estadounidense en Coahuila: 1989-1999.....	209

Introducción

En México, existe un vacío historiográfico en torno al proceso de inversión empresarial estadounidense, hasta ahora su análisis se ha limitado esencialmente a la perspectiva que han ofrecido los economistas y otros científicos sociales, faltando aún la perspectiva del historiador sobre el tema, especialmente para el último tercio del siglo XX.

Por ello, considero necesario un acercamiento a la historia económica, para abordar el proceso de atracción y recepción de inversión estadounidense entre 1970 y 1999 para el caso de México; lo que permitiría, por ejemplo, explicar por qué el crecimiento del país en el plano interestatal se rezagó a pesar de sus aportaciones tecnológico-industriales, destacando la IED¹ estadounidense como el mayor flujo exterior de capitales.

Las coyunturas, hechos y actores que fomentaron el incremento de las inversiones y empresas estadounidenses en México, requieren ser aprehendidos desde una perspectiva histórica, puesto que, a partir de la administración gubernamental de Luis Echeverría, constituyeron un pilar para impulsar los procesos de modernización y el crecimiento económico de este país.

Sin embargo, la IED de Estados Unidos figuró como un factor para la acentuación de la divergencia económica existente entre los estados del país, pues no obstante de haber consolidado una zona económica industrial-

¹ Inversión Extranjera Directa.

empresarial en la frontera norte de México,² también mermó las posibilidades de acelerar el crecimiento en otros territorios nacionales.³

Lo anterior, puede explicarse debido a que no todas las entidades del país formaron parte de la orientación estratégico-geográfica e intereses particulares de las empresas estadounidenses, sumado a la preocupación en torno a la economía que manifestaron los gobiernos estatales en la frontera central del Norte de México.

Por otra parte, según Fernand Braudel, la percepción del tiempo del historiador suele diferenciarse a la de otros científicos sociales por ser más prolongada; en el caso de la historia económica, generalmente forma parte de la llamada "mediana duración,"⁴ temporalidad histórica que aborda desde decenas a cincuentenas de años, comprendiendo procesos históricos que pueden oscilar desde los diez hasta los 250 años, aproximadamente.⁵

² Coahuila, Nuevo León, Tamaulipas, Baja California, Chihuahua y Sonora son los estados que conforman la frontera norte de México; no obstante, en esta investigación nos centraremos en Coahuila, Chihuahua y Nuevo León debido a la estrecha relación económica e inter empresarial que desarrollaron durante el periodo propuesto. Véase en: GARZA Villarreal, Gustavo (Coord.), *Atlas de Monterrey*, Ed. El Colegio de México-Universidad Autónoma de Nuevo León, México, 1995; IBAÑEZ Hernández, Luis Eduardo, *La industria que transformó Chihuahua*, Ed. Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA), México, 2015.

³ ALBA, Carlos y LABAZÉE, Pascal, "Inversión Extranjera Directa en México, comportamientos empresariales y políticas gubernamentales", en TORRES Blanca y VEGA Gustavo (coords.), *Relaciones Internacionales*, México, Ed. El Colegio de México (Los grandes problemas de México, vol. XII), 2010, pp. 285-338.

⁴ Según Braudel, la mediana duración ha sido la más utilizada para analizar los procesos económicos en perspectiva histórica, considerando a la corta duración como la más engañosa de las perspectivas temporales, la cual es ocasionalmente empleada para abordar algunos fenómenos históricos (generalmente de cero a diez años). Finalmente, la larga duración suele utilizarse para comprender la historia de las mentalidades y los cambios estructurales desarrollados en más de dos siglos.

⁵ BRAUDEL Fernand, *La historia y las ciencias sociales*, España, Ed. Alianza, 1995, pp. 47-80.

Así también, la IED en el país durante las últimas tres décadas del siglo XX, constituyó un proceso dotado de antecedentes, coyunturas y múltiples hechos históricos. Por ello, la consideración del tiempo y el espacio son fundamentales para el análisis de la inversión estadounidense en el territorio fronterizo centro-norte de México.⁶

En este sentido, el desarrollo de los espacios económicos se moldea de acuerdo a las experiencias pasadas y sobre ellas se construyen las nuevas, influyendo y siendo impulsadas por los distintos actores que les dan vida, sin ser la excepción el territorio geográfico, comprendido por los tres estados fronterizos que esta investigación aborda: Nuevo León, Coahuila y Chihuahua.⁷

Por otra parte, la tesis en cuestión estima que, con una revisión adecuada de las empresas en el territorio nacional y el interés gubernamental, fue posible obtener mejores resultados para las poblaciones y economías implicadas en los procesos de inversión multinacional.

Puesto que la vida social se compone de diversas relaciones, actores y condiciones, la inversión extranjera directa (IED) en México continúa adoleciendo de revisiones históricas que permitan describir su impacto, causas y características como proceso. Mientras que, por el contrario, en las últimas décadas los sistemas financiero y bancario, el Producto Interno Bruto (PIB) y la

⁶ Conformada por los estados de Nuevo León, Coahuila y Chihuahua.

⁷ ROBLES, María del Rosario, "Sonora y Coahuila: Enclave y Nación," en *Jornadas de la Asociación Mexicana de Historia Económica (AMHE)*, México, 2012, p.1

política económica nacional, han constituido algunos de los principales campos de investigación para la historiografía económica del México contemporáneo.⁸

Así pues, ha sido dejado el análisis histórico del proceso y evolución de la IED estadounidense en la frontera norte de México, especialmente durante el periodo propuesto en este estudio: 1970-1999. No obstante, es posible ubicar algunas aportaciones sobre las inversiones extranjeras en momentos precedentes y para otros territorios nacionales, además de contar con los estudios económicos sobre el capital empresarial establecido en distintos continentes y regiones.⁹

Debido a ello, el presente trabajo se centra en el abordaje de la IED estadounidense, mediante una aproximación a la historia económica, analizando el incremento en los flujos de capital empresarial en México y tomando como referente la influencia ejercida por las leyes federales de inversión extranjera (1973, 1993), al igual que los intereses de los gobiernos subnacionales¹⁰ y empresarios de la frontera norte de México.

De igual manera, el estudio expone los beneficios y limitaciones de la IED estadounidense en el periodo propuesto, abordando en primera instancia la evolución de los flujos de capital de EE.UU. en cantidad y porcentaje, para enfocarnos en las características de la inversión recibida en los estados de Nuevo León, Chihuahua y Coahuila.

⁸ KUNTZ Ficker, Sandra (coord.), *Historia económica general de México*, Ed. El Colegio de México-SE, 2010; CÁRDENAS, Enrique, *El largo curso de la economía mexicana. De 1780 a nuestros días*, México, Ed. Fondo de Cultura Económica-El Colegio de México, 2015.

⁹ MARICHAL, Carlos (coord.), *Las inversiones extranjeras en América Latina, 1850-1930*, Ed. El Colegio de México-FCE, 1996; ANAYA Franco, Eduardo, "Las inversiones extranjeras directas en el Perú en el siglo XX (1897-1996)," Parte 1 diciembre de 1996 y "Las inversiones extranjeras directas en el Perú en el siglo XX (1897-1996)," Parte 2, en *Revista de Ciencias Económicas*, Ed. UNMSM, 1997.

¹⁰ Municipales y estatales.

Por considerar esencial la realización de estudios para la comprensión de los procesos histórico-económicos, este trabajo evalúa el devenir de la inversión directa de Estados Unidos en México de 1970 a 1999, analizando los actores del proceso y las políticas implementadas para la atracción de IED, especialmente en los estados de Nuevo León, Coahuila y Chihuahua.

La temporalidad 1970-1999, fue elegida por ser un periodo dotado de coyunturas y cambios estructurales, mismos que influyeron en la instauración de modelos económicos y regulación jurídica sobre la inversión extranjera en México; desde 1970, la inversión extranjera fue considerada un significativo medio para acelerar los procesos de modernización y recibir las divisas necesarias para el crecimiento del país, figurando como un elemento clave para el desarrollo económico desde el sexenio de Luis Echeverría Álvarez.¹¹

Durante las décadas precedentes a 1970, la IED en México sólo era regulada o incentivada según lo establecido en la Constitución Política. Sin embargo, a partir de los años setenta fueron instaurados diferentes órganos y mecanismos jurídicos para aprovechar de mejor forma las inversiones exteriores, destacando entre tales la primera Ley sobre el Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas (LRTT), misma que fue promulgada en diciembre de 1972 para favorecer la calidad de la inversión extranjera y evitar la acumulación de tecnología obsoleta para México.¹²

¹¹ VILLASANA Villalobos, Ramiro y Rafael Salvador, ESPINOSA Ramírez, *La inversión extranjera directa española en México: fundamentación y retrospectiva (1950-2013)*, México, Ed. Universidad de Guadalajara, 2015, pp. 40-56.

¹² ÁLVAREZ Soberanis, Jaime, "Actos jurídicos de inscripción obligatoria en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología," en *Derecho de la integración*, Número 7, 1974, pp.187-204.

En 1973, fue establecida la primera Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, dando pauta a la creación del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE) y la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE), dos instituciones que favorecieron en el incremento porcentual de la IED respecto al PIB del país, pasando de constituir el 0.57% en 1970 a 0.87% diez años después.¹³

Por otra parte, la Ley sobre el Control y Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas (1982), el Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera (1989), la Ley de la Propiedad Industrial (1991), la Ley de Inversión Extranjera (1993) y el capítulo XI del TLCAN¹⁴ fueron otros instrumentos legales que impulsaron el desarrollo del capital empresarial en México.¹⁵

En este sentido, las modificaciones legales otorgaron especial importancia al capital proveniente de los Estados Unidos, puesto que destacó como el país con más compañías inversionistas y capitales emitidos en este periodo, ocupando del 41.8 al 78.1% de la IED en México.¹⁶ Asimismo, este trabajo diferencia las características de la IED estadounidense respecto a las inversiones de otras naciones en México de 1970 a 1999.

¹³ VALDÉS, Treviño Francisco y Carlos MOLINA Del Pozo, *La Inversión de la Comunidad Europea y de España en México*, México, Ed. Universidad Autónoma de Nuevo León-Universidad de Alcalá de Henares, 1982, pp. 73-98; ÁLVAREZ Soberanis, Jaime, *op. cit.*, pp. 190-199.

¹⁴ Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

¹⁵ VILLASANA Villalobos, Ramiro *La inversión extranjera directa española en México: fundamentación y retrospectiva (1950-2013)* (tesis de maestría), Universidad de Guadalajara, 2014, pp. 30-47

¹⁶ MEYER Lorenzo, "Desarrollo político y dependencia externa: México en el siglo XX", en William Patton Glade & Stanley R. Ross, (eds.), *Críticas constructivas del sistema político mexicano*, Austin, Texas, Ed. The University of Texas at Austin, 1973, pp. 5-51.

En el periodo analizado, pueden identificarse tres subetapas histórico-económicas, en las que tanto las instituciones como los modelos de crecimiento y legalidad en torno a la inversión extranjera impulsaron el desarrollo de la IED estadounidense en el país, abarcando el primero de estos desde 1970 hasta 1982, año en el que entraría en vigor la Ley sobre el Control y Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas (1982), tras la culminación al modelo de desarrollo estabilizador, debido, en buena medida, a la fuerte caída en los precios del petróleo.¹⁷

Otro subperiodo tratado, comprende de 1982 a 1988, por constituir una etapa de reestructuración nacional con la instrumentación de un nuevo paradigma de crecimiento, el cual pondría fin a la fuerte intervención del Estado en algunas actividades, desincorporando diversas empresas públicas e incentivando la apertura económica.

Logrando reducir y estabilizar la inflación de un histórico 159.2% en los años ochenta a un 7% en la década de 1990, el lapso de 1989 a 1999, representa la tercera acotación temporal, en la cual, el Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera (1989) representó otro incentivo para la extensión del neoliberalismo económico, destacando entre los elementos coyunturales de la temporalidad estudiada.¹⁸

¹⁷ ABOITES Aguilar, Luis, *Historia mínima de México* (documental), El Colegio de México, México, 2014.

¹⁸ CÁRDENAS Enrique, "La economía mexicana en el dilatado siglo XX, 1929-2009," en KUNTZ Ficker, Sandra, *Historia económica general de México*, Ed. El Colegio de México-SE, 2010, p. 533; APARICIO Cabrera, Abraham, *Economía Mexicana 1910-2010: Balance de un Siglo*, Ed. Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), México, 2010, p. 10.

La reforma de 1999 a la Ley de Inversión Extranjera, puede considerarse el parte aguas de la política económica del siglo XX y la presente centuria, ya que permitió por primera vez el 100% de participación para la IED en múltiples sectores económicos, lo que nos da pauta para establecer una periodización histórica de la inversión extranjera en México, desde “el fin” del desarrollo estabilizador¹⁹ hasta culminar el siglo XX.²⁰

Los estados analizados, fueron seleccionados debido a que llegaron a captar un importante porcentaje de la inversión estadounidense en México, constituyendo también entidades prioritarias para la manufactura de exportación a los Estados Unidos en la segunda mitad del siglo pasado.²¹

El espacio económico en la historia

De acuerdo con algunos autores, el surgimiento de los espacios económicos, se estima está ligado al crecimiento demográfico con caudales migratorios por razones fundamentalmente económicas.²² Dicha característica, constituyó un fenómeno palpable en el periodo abordado, tanto en Nuevo León como en Coahuila y Chihuahua, manifestando procesos migratorios internos, sumados a la recepción de habitantes de otras entidades.

Por otra parte, no existen hechos únicos, ni económicos, sociales o políticos, todos se conforman, se anudan y tejen, dando personalidad y vocación

¹⁹ KUNTZ Ficker, Sandra, *Historia económica general de México*, Ed. El Colegio de México-SE, 2010, p. 796

²⁰ DUSSEL Peters, Enrique, *La inversión extranjera en México*, Chile, Ed. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2000.

²¹ ALBA Vega, Carlos y LABAZÉE, Pascal, *op. cit.*, pp. 285-338.

²² VAN Young, Eric La crisis del orden colonial. Estructura agraria y rebeliones populares en Nueva España, 1750-1821. Madrid, Alza Editorial, 1992; TARACENA Arriola, Arturo, “Región e historia,” en *Desacatos*, Núm. 1, México, 1999, pp. 133-139.

industrial a las regiones y sus actores,²³ así, tanto los empresarios como las corporaciones ejercen un papel importante en el devenir económico de los estados, municipios o naciones, siendo afectados también por las instituciones y procesos locales suscitados a través del tiempo.

Asimismo, en los territorios económicos confluyen diferentes elementos, tales como las particularidades y circunstancias históricas que distinguen a ese espacio con posibilidad de ser comparadas, sumadas al modo de producción e interacciones que la población mantiene con las dinámicas provenientes del exterior y en su territorio.²⁴

Otro rasgo de una región económica es la especialización productiva y comercial de los mercados locales, la evolución de las redes de ventas y consumo, sumado a la creación de conexiones entre los polos industriales con los sectores de demanda e instituciones. Por ello, las zonas económicas interestatales son caracterizadas por la interacción entre los empresarios y el Estado.²⁵

Los sistemas económico-geográficos, también cuentan con una dimensión sociocultural, además de las esferas política y ambiental. En los tres estados encontramos diversos elementos comunes, en tanto que, en las décadas finales del pasado siglo, el espacio fronterizo centro norte es influido por las realidades económicas de México y EE.UU.

En parte, la integración económica entre las entidades fronterizas del norte de México y los Estados Unidos ha constituido un proceso natural, palpable desde

²³ Ibid.

²⁴ HODGSON, Geoffrey, *Economía institucional y evolutiva contemporánea*, Ed. Universidad Autónoma Metropolitana, México, 2007, pp. 34-43.

²⁵ Ibidem.

finales del siglo XIX; en aquél entonces, los gobiernos estatales permitían a los ciudadanos de los municipios fronterizos la compra de bienes en EE.UU. con un mínimo de trámites y en su mayoría exentos de impuestos.²⁶

Así también, la cantidad de mexicanos en el sur de la Unión Americana ha sido significativa a través del tiempo, sumado al ámbito comercial interestatal, es posible hablar de una cohesión económica e industrial transfronteriza existente en estados como Nuevo León, Coahuila y Chihuahua con respecto a los Estados Unidos, tanto por su cultura empresarial, formas de trabajo, tradiciones, comercio, entre otros aspectos.²⁷

De igual forma, las relaciones empresariales e IED impulsadas en los tres estados abordados, tienen entre sus orígenes la interacción comercial desarrollada con Estados Unidos desde los últimos cuarenta años del siglo XIX. Así, mientras que en Nuevo León se exportaban metales industriales al país vecino desde 1892, en Chihuahua se vendía ganado a Chicago, al igual que sus velas y ropa en Arizona, mientras que en la región de la Laguna se remitía harinolina para ganado hacia la Unión Americana desde aquél entonces.²⁸

Acercamiento historiográfico

En las últimas décadas, la IED estadounidense en México, prácticamente no ha sido objeto de reflexión como un proceso histórico, con negociaciones y actores específicos en el último tercio del siglo XX; sin embargo, la historiografía sobre

²⁶ DÁVILA Flores, Alejandro, *op. cit.*, pp., 38, 40.

²⁷ *Ibid.*, p. 40.

²⁸ CERUTTI, Mario, "Comportamiento reciente de grupos empresariales del norte de México (1985-2017)," *Workig Paper*, México, Universidad Autónoma de Nuevo León, 2018, p. 2; CERUTTI, Mario, "Comportamiento reciente de grupos empresariales del norte de México (1985-2017)," *Anuario Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo* Núm. 10, 2018, pp. 31-84.

periodos previos a la etapa que esta investigación propone ha abordado algunos aspectos de utilidad. Es así que, las aportaciones de Amstrong y Nelles, Lorenzo Meyer, Stephen Haber y Mario Cerutti,²⁹ identifican las tendencias inversionistas en el país durante décadas precedentes a los años setenta, mostrando las causas de la preferencia del capital estadounidense por encima de otra IED empresarial en México. En este sentido, los historiadores observan similitudes y divergencias entre la inversión de Estados Unidos y la de otros países.

Por otra parte, los estudios de Arteaga, Unger, Romo e Ibarra, De la O y Vicencio,³⁰ abordan la inversión estadounidense hacia México en sus principales sectores durante el periodo propuesto: energía, autopartes, empresas comerciales, maquinaria, vehículos personales y de transporte.

Una de las investigaciones útiles para comprender la IED en el país es el texto: “Aspectos de la inversión extranjera en México. El caso de San Luis Potosí a partir de 1994,” de Cecilia Costero Garbarino, autora que desarrolla las principales

²⁹ CERUTTI Mario, “Ferrocariles y actividad productiva en el norte de México, 1880-1910. Inversiones extranjeras y división del trabajo al sur del río Bravo”, en MARICHAL, Carlos, *op. cit.*, 178-192; AMSTRONG, Christopher y NELLES, Vivien, “La empresa corporativa en el sector de servicios públicos: el desempeño de las compañías canadienses en México y en Brasil, 1896-1930”, en MARICHAL Carlos (coord.), *op. cit.*, pp. 125-144; HABER Stephen, “Crecimiento Económico e Historia Económica de América Latina. Una contribución a la crítica de la teoría de la dependencia”, *Economía: Teoría y Práctica*, Número 8, México, Ed. Universidad Autónoma Metropolitana, 1997, pp. 155-17; MEYER Lorenzo, *op. cit.*, pp. 5-51.

³⁰ VICENCIO Miranda, Arturo, “La industria automotriz en México,” en *Contaduría y Administración*, UNAM, México, Núm. 221, 2007, pp. 211-248; DE LA O Ramírez, Rogelio, “Las empresas transnacionales y el comercio exterior de México,” en *Comercio Exterior*, vol. 31, núm. 10, 1981, pp. 1154-1168; ROMO Rico, Daniel e IBARRA Puig, Vidal, “La inversión extranjera directa en México: el caso del sector energético,” en *Comercio exterior*, vol. 59, núm. 12, 2009, pp. 994-1009; ARTEAGA García, Arnulfo, *Integración productiva y relaciones laborales en la industria automotriz de México*, México, Universidad Autónoma Metropolitana, 2003; UNGER Kurt, “El comercio exterior de manufacturas modernas en México. El papel de las empresas extranjeras,” en *Comercio Exterior*, vol. 35, núm. 5, México, mayo de 1985, pp. 1-43.

características del capital exterior en México durante el periodo 1994-1999, enfatizando en los casos de inversión empresarial estadounidense y canadiense.

El artículo otorga una revisión en torno a la legalización de la IED en México de 1940 a 1999, describiendo principalmente la vinculación existente entre los flujos de capital externo y las Leyes de Inversión Extranjera de 1973 y 1996. Asimismo, el escrito señala cuáles fueron las instancias gubernamentales involucradas mayormente en el proceso de captación y regulación de la IED en México durante el periodo 1994-1999.³¹

Asimismo, analiza, como a partir de la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio (1994), las relaciones económicas entre México y Estados Unidos se intensificaron, manifestándose un relevante incremento de la IED estadounidense en México entre 1994 y 1999.³²

Entre las contribuciones económicas relevantes para nuestro país se ubican los estudios sobre la inversión extranjera directa coordinados por Enrique Dussel Peters, mismos en los que el investigador señala la importancia de los análisis sobre la inversión extranjera directa en México.³³

Realizando una revisión integral de la inversión extranjera directa en sus aspectos macroeconómicos, institucionales y microeconómicos, en los textos de Enrique Dussel Peters, es abordado el desempeño que ha tenido la IED en

³¹ COSTERO Garbarino, María Cecilia, "Aspectos de la inversión extranjera en México. El caso de San Luis Potosí a partir de 1994", en Revista Vetas, núm. 4, Ed. El Colegio de San Luis, San Luis Potosí, 2000, pp. 51-80.

³² Ibidem.

³³ DUSSEL Peters, Enrique (coord.), *Inversión Extranjera Directa en México: desempeño y potencial*, México, Ed. Universidad Nacional Autónoma de México-Secretaría de Economía, 2007; DUSSEL Peters, Enrique (Comp.), *Condiciones y efectos de la Inversión Extranjera Directa y del proceso de integración regional en México durante los años noventa: una perspectiva microeconómica*, Argentina, Ed. Banco Interamericano de Desarrollo, 2003.

América Latina durante los últimos años, señalando algunos de los motivos que tienen las empresas para invertir en diferentes naciones.³⁴

Respecto a México, son señalados los efectos que manifestó la inversión extranjera directa en el crecimiento económico de 1994 a 2005, los debates en torno a la actual normatividad de la inversión extranjera en el país y el papel que ha jugado la inversión extranjera en el Estado de Jalisco.

A pesar de constituir importantes estudios, por su naturaleza y colaboradores, las obras señaladas son escritos de índole económica, cuyo principal objetivo es abordar el actual desempeño de la IED, proponiendo soluciones para mejorar los beneficios del capital extranjero en México. Por tal motivo, el carácter histórico de la inversión extranjera directa, las negociaciones o sus actores principales (las empresas y el Estado) en un marco espacial y temporal, no son tratados históricamente como proceso.

Por otra parte, son de particular interés los trabajos de Juan Carlos Moreno Brid, quien en su obra con David Ibarra *La Inversión Extranjera*,³⁵ aborda la inversión extranjera directa en México durante el período 1994-2002, dando a conocer los orígenes de la inversión extranjera del país y su vinculación con el comercio exterior.

Los autores hacen énfasis en el empleo y la descentralización de la producción, abordando también la injerencia de la inversión extranjera directa en

³⁴ Ibidem.

³⁵ MORENO Brid, Juan Carlos e IBARRA David, *La Inversión Extranjera*, Ed. Comisión Económica para América Latina y el Caribe-Organización de las Naciones Unidas (ONU-CEPAL), México, 2004.

el mercado nacional y en actividades como el turismo, la industria (especialmente electrónica-automotriz) y la maquila.

Moreno Brid, complementa su investigación sobre la inversión extranjera en su estudio con Jaime Ros en 2010, señalando las principales modificaciones legales que ha tenido la inversión extranjera directa. Los autores enuncian algunos de los impactos económicos del capital extranjero en México, especialmente en los sectores productivos e industriales, como parte de los capítulos del libro “Historia económica general de México,” coordinado por Sandra Kuntz Ficker.³⁶

En cuanto a la historiografía existente para abordar lo acaecido en Latinoamérica en “Crecimiento Económico e Historia Económica de América Latina. Una contribución a la crítica de la teoría de la dependencia,” Stephen Haber analiza los planteamientos de la corriente dependentista para efectuar una crítica a los planteamientos de autores como Raúl Prebisch, Celso Furtado, Enzo Faletto, Enrique Cardoso y Andre Gunder Frank.³⁷

En el texto, son señaladas algunas de las ideas de los teóricos dependentistas, tales como que el subdesarrollo latinoamericano constituyó un producto del capitalismo, sosteniendo que la IED “descapitalizaba” a América Latina puesto que las ganancias repatriadas por las compañías extranjeras excedían el valor de su inversión original en las naciones de Latinoamérica.

³⁶ MORENO Brid, Juan Carlos, ROS Jaime, “La dimensión internacional de la economía mexicana”, en KUNTZ Ficker, Sandra (coord.), *Historia económica general de México*, Ed. El Colegio de México-SE, México, 2010, pp. 757-799.

³⁷ HABER, Stephen, “Crecimiento Económico e Historia Económica de América Latina. Una contribución a la crítica de la teoría de la dependencia,” en *Economía: Teoría y Práctica*, Núm. 8, México, Ed. Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa, 1997, pp. 155-172.

En este sentido, el autor contrasta los planteamientos expuestos por los seguidores de la teoría de la dependencia, estableciendo evidencias sobre cómo las empresas extranjeras impulsaron el crecimiento tanto de naciones desarrolladas, como de países en vías de desarrollo, generando empleos y fomentando la competitividad.³⁸

Finalmente, Haber expresa que las empresas extranjeras instauradas en Latinoamérica permitieron el consumo de productos de elevada calidad a bajos costos, al tiempo que contribuyeron en el desarrollo de la estructura fiscal en múltiples naciones, a través del pago de impuestos por el establecimiento de sucursales o filiales y en virtud de sus ganancias.³⁹

Por su parte, Eduardo Anaya Franco, en su texto “Las Inversiones Extranjeras Directas en el Perú del siglo XX (1897-1996)”⁴⁰ establece cuatro periodos de la inversión extranjera durante cerca de un siglo, caracterizando las principales transformaciones respecto a los sectores de inversión y las naciones emisoras de capital en el Estado peruano.

Entre las multinacionales que aborda figuran las empresas Telefónica, Santander, Banco Continental, EDELGEL y Fosforera Reum. Principalmente las firmas señaladas establecieron su capital durante la segunda mitad del siglo XX,

³⁸ Ibid., pp. 156-169.

³⁹ Ibidem.

⁴⁰ ANAYA Franco, Eduardo “Análisis. Las inversiones extranjeras directas en el Perú en el siglo XX (1897-1996),” <Primera Parte>, 1996, *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos*, Núm. 2, pp. 45-61 y “Análisis. Las inversiones extranjeras directas en el Perú en el siglo XX (1897-1996),” <Segunda Parte>, en *Revista de Ciencias Económicas* de la UNMSM, 1997, Núm. 3, pp. 81-104.

consolidando a España como el mayor inversionista en Perú a partir de la última década del siglo XX.⁴¹

En cuanto a las décadas precedentes a nuestro periodo de estudio (1970-1999), cabe destacar la aportación de Meyer, quien aborda los efectos que el proceso de cambio gubernamental y político manifestó en la inversión extranjera directa (IED) hacia México desde finales del siglo XIX hasta el año de 1970.⁴²

Dada la forma de vinculación de México con la economía mundial durante el Porfiriato (1876-1911), al iniciar el siglo XX se configuró claramente una relación de dependencia con Estados Unidos, la cual entre 1917 y 1940, disminuyó gracias a la acción política impulsada por los gobiernos nacionales.

Puesto que, la dependencia económica de México respecto a los Estados Unidos fue una constante, entre 1900 y 1970, es necesario analizar cuáles fueron las causas para que la IED estadounidense se manifestara en menor o mayor medida durante siete décadas del siglo XX.⁴³

Dividido en cuatro apartados (Introducción, marco teórico, desarrollo y conclusiones) el escrito constituye un estudio sobre la inversión directa estadounidense en México desde 1900 hasta 1970, vinculando la política económica fomentada por los gobiernos mexicanos con los flujos de IED, enfatizando en la diferenciación existente entre el grado de dependencia económica existente entre 1917 y 1940, respecto a la situación inversionista acaecida de 1941 a 1970.

⁴¹ Ibidem.

⁴² MEYER Lorenzo, *op. cit.*, pp. 5-51.

⁴³ Ibidem.

De acuerdo con el autor, a partir de 1940 se suscitó un claro incremento en los porcentajes y cantidades que ocupó la inversión directa de Estados Unidos respecto al total de las inversiones extranjeras existentes en México, ya que entre 1941 y 1970, la IED estadounidense manifestó una mayor aceptación por la clase gobernante, al parecer en consideración de la transferencia tecnológica que las empresas trasnacionales aportaron en la nación mexicana.

Así, la dependencia de la nación mexicana hacia los Estados Unidos, se vio reducida durante poco más de dos décadas, debido al actuar político-económico ejercido por los gobiernos instaurados desde la culminación de la revolución mexicana, lo cual constituye un claro ejemplo que la dependencia existente en algunos Estados periféricos puede ser modificada respecto a las potencias regionales o mundiales.

Los procesos históricos nacionales, de índole económica, necesitan ser reconstruidos con base en la revisión tanto de los fenómenos como de cambios exógenos y endógenos.⁴⁴ En este sentido, el devenir del país ha sido producto de diversos elementos tales como las políticas implementadas por las administraciones gubernamentales, el modelo político-económico imperante y los procesos de acumulación de capital desarrollados en diversos espacios.

Por otra parte, los estudios histórico-económicos, otorgan un “laboratorio” en el que el investigador puede observar eventos y fenómenos sociales acaecidos en circunstancias específicas, cuyo análisis nos permite entender mejor la

⁴⁴ LAZARÍN Miranda, Federico, “La economía mexicana, 1895-1982 (una historia serial),” en *Signos. Anuario de Humanidades*, IX, Ed. Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa, México, 1995, p. 288.

realidad, brindándonos más memoria, pistas e incluso posibilidades para explicar el presente y vislumbrar el futuro.⁴⁵

La presente investigación se inscribió principalmente en el Neoinstitucionalismo evolutivo,⁴⁶ deviniendo como un acercamiento a la historia económica; sin embargo, el estudio de la IED estadounidense en México formó parte de una revisión multidisciplinaria en la que, para otorgar un panorama más integro de la temática abordada.

Tomando como eje central una metodología con características cualitativas y cuantitativas, se reconstruyó el proceso, razón de ser e historia de la inversión directa estadounidense, con base inicial en las leyes, estadísticas y decretos industriales encontrados en el Diario Oficial de la Federación (DOF), la Secretaría de Economía (SE), El Banco de México y la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, entre otras fuentes.⁴⁷

En este sentido, la investigación partió de lo general a lo particular, definiendo la IED en primera instancia para posteriormente exponer las características de la IED en México y abordar el desarrollo de la IED estadounidense en el mundo. Con este orden, la tesis describe y analiza tanto la inversión estadounidense en el país, como en los estados de Nuevo León, Coahuila y Chihuahua.

En el primer capítulo se abordan las investigaciones realizadas sobre la inversión extranjera directa, profundizando en la descripción y análisis de los

⁴⁵ CÁRDENAS, Enrique, *op. cit.*, p. 12.

⁴⁶ HODGSON, Geoffrey M., "What Are Institutions?," en *Journal of Economic Issues*, Vol. 40, Núm. 1, Estados Unidos-Reino Unido, 2006, pp. 1-25.

⁴⁷ UNCTAD (por sus siglas en inglés).

estudios para señalar cómo se ha definido y caracterizado la inversión extranjera, además, de establecer un horizonte conceptual sobre las acepciones de empresa multinacional, inversión de portafolio, IED horizontal e IED vertical.

Sumado a lo anterior, nos situamos en la descripción de las características de la internacionalización empresarial estadounidense, vislumbrando lo suscitado con la IED estadounidense en México para contextualizar su desarrollo y expansión en diferentes territorios.

En el segundo capítulo, es descrito el desarrollo de la IED de 1970 a 1999, contextualizando la inversión estadounidense en México, durante la vigencia de los modelos económicos de sustitución de importaciones y neoliberal. Asimismo, es tratado lo expuesto en las Leyes de Inversión Extranjera (1973 y 1993), reflexionando también sobre el impacto de los órganos jurídicos para la transferencia de tecnología en la nación.

También, es expuesta la adquisición extranjera de diversas compañías mexicanas. En este sentido, se da a conocer el crecimiento que tuvieron en México las sucursales de empresas estadounidenses, señalando algunos de los beneficios y limitaciones manifestados en el ámbito social, laboral e interestatal.

El tercer capítulo, plantea la exposición de las principales causas para la colocación de capitales en Chihuahua por parte de las multinacionales estadounidenses, buscando profundizar en la industria maquiladora y la formación de capital humano para el desarrollo laboral.

De igual manera, son identificadas las implicaciones de la inversión en la entidad para ámbitos como el empleo, el incremento de la competitividad y la

productividad, tomando en consideración las estrategias para la atracción de IED en Chihuahua con base en informes gubernamentales, planes de desarrollo, estadísticas institucionales y otros documentos sobre la inversión empresarial de los Estados Unidos durante el periodo propuesto (1970-1999).

El cuarto capítulo, reconstruye el proceso de IED estadounidense en Nuevo León, tomando como base la interpretación documental sobre dicho capital empresarial en la entidad. En este sentido, aunque desde finales del siglo XIX la inversión de los Estados Unidos se enfocó en el estado, su consolidación llegó a concretarse a través de inversiones con participación de empresas nacionales y extranjeras, en las últimas décadas del siglo XX.

En el quinto capítulo, son analizadas las inversiones estadounidenses en Coahuila, describiendo la influencia de este capital en el crecimiento económico de la entidad, con base en la captación de inversión extranjera y el estudio de los procesos económico-sociales que experimentó el estado entre 1970 y 1999.

Finalmente, se ofrecen las conclusiones personales en torno a la investigación planteada, con base en el análisis de las tres entidades estudiadas para comprender la conformación de un espacio económico-industrial, entre 1970 y 1999, exponiendo las diferencias y los elementos comunes entre los estados de Nuevo León, Coahuila y Chihuahua.

Replanteando lo estimado y acaecido en los estados de la frontera centro-norte de México, con base en el diálogo interdisciplinario y la interpretación de fuentes, son expuestas las tendencias y orientación de la IED estadounidense,

analizando las características de dicho capital empresarial y sus procesos económicos subyacentes entre 1970 y 1999.

Entre el acervo documental que, favoreció el desarrollo de esta investigación, se pueden mencionar los informes y documentos gubernamentales (estatales y nacionales), el INEGI,⁴⁸ la Oficina de Análisis Económico de los Estados Unidos,⁴⁹ el PNUD⁵⁰ los planes estatales de desarrollo, la Dirección General de Inversión Extranjera y la Comisión Nacional de Inversión Extranjera de la Secretaría de Economía, las publicaciones de Moody's Industrial Manual, la OCDE,⁵¹ el Diario Oficial de la Federación (DOF), la Organización Mundial del Comercio (WTO),⁵² las estadísticas de la UNCTAD y la SECOFI.⁵³

Así también, fue de utilidad diversa documentación localizada en la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos (USITC)⁵⁴ CEPAL⁵⁵ y el Banco Mundial, el Consejo Nacional de Población (CONAPO), el FMI,⁵⁶ el Banco de México (1970-1999), la Agencia Central de Inteligencia (CIA), PROMÉXICO y el Centro Internacional de Comercio y Desarrollo Sustentable (ICTSD).

Finalmente, la información del Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL), PROGRESO, REUTERS, la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS), la Asociación Regional de Secuestro de

⁴⁸ Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEGI), Estadísticas económicas y sobre la Industria Maquiladora (diversos años).

⁴⁹ Bureau of Economic Analysis (BEA)

⁵⁰ Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo

⁵¹ Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos

⁵² World Trade Organization

⁵³ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial

⁵⁴ United States International Trade Commission

⁵⁵ Comisión Económica para América Latina y el Caribe

⁵⁶ Fondo Monetario Internacional

Carbono del Medio Oeste (MRCSP), el Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (CEMLA), el TLCAN⁵⁷ y el Plan Nacional de Desarrollo (PND), fueron otras fuentes de información para la realización de este estudio.

⁵⁷ Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Capítulo 1.- Inversión extranjera directa: categorías de análisis y conceptos

En el presente capítulo, se abordan algunas de las investigaciones realizadas sobre la inversión extranjera directa (IED), desarrollando la descripción y análisis de los estudios para señalar cómo se ha definido la inversión extranjera, además de establecer un panorama general sobre las acepciones de empresa multinacional, inversión de portafolio e inversión extranjera directa.

También, son expuestas las categorías de análisis que favorecerán la comprensión del proceso a analizar en esta investigación, buscando confrontar las perspectivas de diversos autores y los supuestos emanados de las teorías sobre la inversión empresarial internacional, destacando entre tales el Keynesianismo, el modelo neoliberal, la corriente neoinstitucional y la economía del desarrollo.

Por otra parte, se ofrece una revisión a las teorías desarrolladas en torno a la de IED, abordando el paradigma ecléctico de atributos empresariales,⁵⁸ los filtros de lealtad, el teorema de los costos comparados y el modelo explicativo de ventajas competitivas.

Sumado a lo anterior, es realizado un balance con luces y sombras tanto de las categorías de análisis como de los conceptos estudiados para proponer una visión histórica sobre la IED en el último tercio del siglo XX, con base en las acepciones y modelos económicos analizados en el capítulo. Igualmente, es descrita la crisis económica de 1929 para contextualizar el surgimiento del keynesianismo, la teoría de la dependencia y la sustitución de importaciones,

⁵⁸ Modelo teórico-económico el cual señala que la internacionalización empresarial vía IED se deriva de la existencia de tres tipos de ventajas competitivas: de propiedad (Ownership "O"), localización (Location "L") e internalización (Internalization "I").

desarrollando también la decadencia de tal modelo en el mundo y la posterior instauración del neoliberalismo en la esfera mundial.

1.1 CONCEPTUALIZACIÓN Y DEFINICIONES.

1.1.1 Inversión extranjera: acepción

De acuerdo con Jesús García, se comprende como inversión extranjera a la transferencia de capitales, de bienes tangibles o intangibles de un Estado a otro; de los cuales, uno es denominado inversionista y otro conocido como receptor, siendo realizada con propósitos productivos y cierta previsión de riesgos.⁵⁹

También se le conoce como inversión extranjera a la acción de colocar capital representado en diversas formas en un país diferente de aquel en donde se obtienen los beneficios de la aplicación de sus recursos como empresa, agrupación o individuo.⁶⁰

Según la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera de 1973, la inversión exterior fue considerada como la participación en cualquier proporción de capital de las sociedades nacionales por parte de una persona física o moral de nacionalidad distinta a la mexicana.⁶¹

Por otra parte, la Ley de Inversión Extranjera en México (1993) consideró a este flujo de recursos como la participación de inversionistas de otras naciones, en cualquier proporción en el capital social de las sociedades mexicanas, así como la inversión realizada por sociedades nacionales con mayoría de capital extranjero y

⁵⁹ GARCÍA, Jesús, *Régimen jurídico de la Inversión Extranjera Directa en México*, México, Ed. OGS, 2000, p. XIX.

⁶⁰ ZORRILLA Arena, Santiago y MÉNDEZ José Silvestre, *Diccionario de economía*, México, Ed. Limusa Noriega, 1994, p. 118.

⁶¹ Diario Oficial de la Federación (DOF), *Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera*, 9 de marzo de 1973, México, pp. 1-2.

la participación de inversionistas extranjeros en las actividades y actos contemplados en ella.⁶²

Como se ha podido apreciar, no existe un concepto único de lo que constituye la inversión extranjera, sino que el término se ha modificado conforme a las relaciones económicas internacionales, políticas nacionales en diferentes temporalidades y espacios geográficos. Igualmente, es importante expresar que existen dos principales tipos de inversión extranjera: inversión extranjera de portafolio o cartera e inversión extranjera directa, siendo esta última el objetivo central de este estudio.

1.1.2 La inversión extranjera directa

De acuerdo con la Secretaría de Economía (SE), en México se considera inversión extranjera directa al flujo de capital que tiene como propósito crear un interés duradero y con fines económicos o empresariales a largo plazo por parte de un inversionista extranjero en el país receptor.⁶³

La SE estima a la IED como un importante catalizador para el desarrollo, ya que tiene el potencial de generar empleo, incrementar el ahorro y la captación de divisas, además de que estimula la competencia e incentiva la transferencia de nuevas tecnologías al tiempo que impulsa las exportaciones, incidiendo positivamente en el ambiente productivo y competitivo del país receptor.⁶⁴

⁶² Diario Oficial de la Federación (DOF), *Ley de Inversión Extranjera*, Poder Legislativo Federal, México, 1993, p. 1.

⁶³ Secretaría de Economía, *Inversión Extranjera Directa*, México, Gobierno Federal, 2013, pp. 7-9.

⁶⁴ *Ibid.*, pp. 10-12.

Para instituciones como el FMI (Fondo Monetario Internacional), la IED, constituye el tipo de inversión internacional en el que una entidad residente en un país (inversionista), tiene como objetivo obtener una participación duradera de una empresa ubicada en otra economía, asumiendo una condición de largo plazo entre el inversionista y la empresa; mismo que contará con un grado significativo de influencia en la firma y su manejo por medio de una propiedad accionaria mínima de un 10 %.⁶⁵

De forma similar, la inversión directa es comprendida como la adquisición de un activo en un país por parte de un inversor establecido en otra nación, contando con el objetivo de administrarlo, generalmente como firma de un mismo negocio. Generalmente, cuando lo anterior sucede, al inversor se le conoce como casa matriz y al activo como filial o subsidiaria de la empresa del inversionista.⁶⁶

Asimismo, la IED ha sido definida como la inversión transfronteriza que realiza un residente de cierta economía (inversor directo) con el objetivo de establecer un interés duradero en una empresa localizada en otra nación para desarrollar una relación estratégica de largo plazo que le garantice influencias significativas en la gestión de la empresa receptora de su inversión.⁶⁷

La IED, también es concebida como una inversión en el capital social de las empresas con miras a obtener rendimientos de largo plazo, en la cual el

⁶⁵ International Monetary Fund, *Balance of payments manual*, Ed. Fondo Monetario Internacional, Estados Unidos, 1994, p. 93.

⁶⁶ World Trade Organization, *Trade and foreign direct investment. WTO News*, Switzerland, 1996.

⁶⁷ Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, *Definición Marco de Inversión Extranjera Directa*, Francia-España, Banco de España-OCDE, 2008, p.13.

inversionista cuenta con voz y voto, tanto en la toma de decisiones como en el control de una empresa.⁶⁸

Para el Banco Mundial, la inversión extranjera directa, ha sido estimada como el ingreso de inversiones “para obtener un control de gestión duradero (por lo general, un 10% o más de las acciones que confieren derecho de voto) de una empresa que funciona en un país que no es el del inversionista,” constituyendo también “la suma del capital accionario, la reinversión de las ganancias” y el producto de otras formas de capital desarrollado a diferentes plazos.⁶⁹

En suma, puede considerarse a la IED como el capital proveniente de otro país destinado a la instalación de empresas globales dedicadas a la explotación, producción o comercialización de productos, bienes y servicios en otra nación, ya sea con el objetivo de su venta en el territorio receptor del capital o para su exportación internacional.

Finalmente, para el caso de México, es posible identificar dos clases de inversión extranjera directa: horizontal y vertical. En este sentido, la **IED vertical** son las inversiones destinadas a explotar la existencia de diferencias entre los países emisores y la nación mexicana.⁷⁰

Este tipo de IED suele caracterizar a las corrientes inversoras entre países industrializados hacia países en desarrollo y su principal motivación está asociada

⁶⁸ PRIETO, Flores Enrique, *Inversión Extranjera Directa en México*, Secretaría de Economía, México, 2011, p. 4.

⁶⁹ Banco Mundial, *Inversión extranjera directa, entrada neta de capital*, United States, World Bank: Datos, 2014, s. p. <<http://datos.bancomundial.org/indicador/BX.KLT.DINV.CD.WD>> Fecha de consulta: 15 de diciembre de 2015.

⁷⁰ PUEBLA Ménez, Alondra y RIVAS Aceves Salvador, “Inversión Extranjera Directa y Crecimiento Económico,” en *Revista Mexicana de Economía y Finanzas*, Vol. 11, Núm. 2, 2016, pp. 51-75.

a la búsqueda de factores con menores costos de producción (IED buscadora de eficiencia), o bien al acceso a determinados recursos abundantes en el país destino de la inversión (IED buscadora de recursos).⁷¹

Esta clase de IED, también busca producir a un coste inferior al del mercado doméstico de la casa matriz, siendo posteriormente tales productos (o servicios) distribuidos en los mercados que ya eran abastecidos por la empresa trasnacional, cubriendo así las ventas tanto en el mercado local como en terceros mercados.⁷²

IED horizontal: se considera así a aquellas inversiones que suponen el desarrollo de actividades empresariales idénticas entre diferentes países, en este caso, los países emisores y receptores. Por lo general, ante la existencia de algún tipo de impedimento al comercio (una barrera arancelaria, por ejemplo), y libre movilidad internacional del capital, los flujos de comercio pueden llegar a ser completamente sustituidos por flujos de inversión en un contexto de mercados competitivos.⁷³

Este tipo de IED, también se caracteriza por contar con transferencias de activos dirigidas a la mejora de actividades de las filiales con que cuenta la casa matriz, figurando entre tales la mercadotecnia, publicidad, mejora de las redes de distribución y de las gamas de producción de la filial, además de diferentes transferencias de conocimiento. Finalmente, aunque en México es posible

⁷¹ Ibidem; VILLASANA Villalobos, Ramiro y ESPINOSA Ramírez, Rafael Salvador *op. cit.*, p. 16.

⁷² ARTAL, Andrés, FERNÁNDEZ Ismael y SEGARRA, Teresa, “Opciones estratégicas diferenciadas de la IED europea y estadounidense en Argentina durante los años noventa,” en *Información Comercial Española. Revista de Economía*, 2004, Núm. 814, p. 21.

⁷³ VILLASANA Villalobos, Ramiro y ESPINOSA Ramírez, Rafael Salvador, *op. cit.*, p. 17.

identificar los dos tipos de IED, para la región Latinoamericana, la mayor proporción de la IED suele ser de orden vertical.⁷⁴

1.1.3 La inversión extranjera de portafolio

La inversión extranjera de cartera o de portafolio, constituye el modo de inversión que se realiza mediante préstamos, públicos o privados, al igual que por la colocación de valores bursátiles oficiales del país receptor del crédito en las bolsas de valores del país que lo otorga.⁷⁵

Así también, la inversión extranjera de cartera, es el conjunto de transacciones y posiciones transfronterizas que involucran valores como títulos de participación en la propiedad o títulos de deuda, distintos a los considerados en la IED y en activos de reserva.⁷⁶

Para algunos autores, la inversión de portafolio es concebida como el traslado de capital que se realiza a través del mercado de valores, es decir, mediante la compra de acciones, bonos y otros títulos financieros que pueden tener rentabilidades fijas o variables.⁷⁷

A diferencia de la inversión directa, la inversión de cartera no se hace con fines de control empresarial prolongado, sino con el objetivo de obtener rentabilidades de corto y mediano plazo, por medio de la valorización o rendimientos que genere el activo adquirido. Este tipo de flujo emitido, es más

⁷⁴ Ibidem; CORTEZ Yactayo, Willy y ESPINOSA Ramírez, Rafael, “Re-entendiendo la Inversión Extranjera Directa Vertical: una aproximación a la evidencia latinoamericana actual,” en *Carta Económica Regional*, México, Núm. 107, 2011, pp. 130-143.

⁷⁵ ZORRILLA Arena, Santiago y MÉNDEZ José Silvestre, *op. cit.*, p. 118.

⁷⁶ Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, *Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional: Inversión Extranjera de Cartera*, Venezuela, Ed. CEMLA, 2012, p. 2.

⁷⁷ FLOREZ, Laura y RAMÍREZ, Carlos, “Apuntes de inversión extranjera directa: definiciones, tipología y casos de aplicación colombianos,” en *Apuntes de Economía*, Núm. 8, Ed. ICESI, 2006, pp. 3-4.

flexible que la IED y no implica necesariamente un compromiso de largo plazo para el inversionista.⁷⁸

La inversión de portafolio también es considerada como aquella dirigida a la compra de bonos y acciones de una empresa que busca un rendimiento en el corto plazo, contando con un grado de liquidez muy alto. Es decir que en cualquier momento se pueden comprar o vender las acciones, asumiendo pérdidas o ganancias.⁷⁹

De manera semejante, el término inversión extranjera de cartera o portafolio, es utilizado para referirse a los flujos internacionales de capital que no implican un control de la empresa en la que se ha invertido; siendo la característica distintiva de esta inversión el que con ella el inversor busca un rendimiento financiero sin ejercer la dirección de la empresa, obteniendo así un ingreso a través de los intereses, dividendos o ganancias de capital que se espera obtener de una firma.⁸⁰

Para ejemplificar la diferenciación existente entre la IED y la inversión de portafolio, podemos señalar el siguiente ejemplo:

Si una empresa de fabricación de automóviles china adquiere el total de las acciones de una empresa de componentes de autos estadounidense, sería una inversión directa, y, si un inversor chino comprara 5000 acciones (0,1% del capital)

⁷⁸ Ibidem.

⁷⁹ PRIETO Flores, Enrique, *op. cit.*, p. 10.

⁸⁰ PAÚL, Jesús, "Inversión de cartera," en *Diccionario económico*, Diario Expansión, Unidad Editorial de Información Económica, España, 2014. <<http://www.expansion.com/diccionario-economico/inversion-de-cartera.html>> Fecha de consulta: 21 de septiembre de 2015.

de una empresa similar que elabora los mismos productos se trataría de una inversión de cartera.⁸¹

Con base en las situaciones señaladas, el primer caso es IED, ya que la empresa China adquirió el control de la empresa estadounidense, mientras que en la segunda situación es una inversión de portafolio porque el inversor chino no ejerce ninguna influencia en la dirección de la compañía de la que compró acciones.

En el caso de México, desde 1989, se permite a los individuos y empresas particulares la adquisición de acciones de las compañías que cotizan en la Bolsa de Valores Mexicana.⁸² En este sentido, un ejemplo de pérdida para los inversionistas de cartera hace una década, lo encontramos en la compra de acciones de las constructoras mexicanas Homex y Geo, pues el sector inmobiliario fue el más afectado por la crisis económica de 2008, destacando como un caso similar para las empresas de vivienda en otras naciones.⁸³

1.1.4 Empresas multinacionales y compañías transnacionales

A lo largo de la historia, la IED ha tenido como principal emisor a nivel mundial a las empresas transnacionales y a las compañías multinacionales, debido a ello, es necesario abordar algunos de los intereses estratégicos con que cuentan dichas

⁸¹ Ibidem.

⁸² ROSAS Chimal, Mario Alberto y FLORES Ortega, Miguel, "Análisis de cambio estructural en los determinantes de la inversión extranjera de cartera en México:1989-2011," en *Negotia*, Vol. 10, Núm. 38, México, Ed. Instituto Politécnico Nacional, 2014, p. 9

⁸³ MORALES Castro, José, CASTILLO Martínez, Daniel y SILVA Durán, Luis, "Comportamiento de los márgenes de rentabilidad de las empresas sustentables de la Bolsa Mexicana de Valores," en *Negotia*, Vol. 10, Núm. 38, México, Ed. Instituto Politécnico Nacional, 2014, p. 35.

empresas y contextualizar las diferentes acepciones que se les ha otorgado a tales actores económicos.⁸⁴

Entre los intereses de la empresa multinacional, es posible ubicar, el acceso a mercados y la búsqueda de mayor competitividad de sus redes de producción-distribución mundial. Además, también es significativo para las corporaciones contar con seguridad jurídica para su producción y diversificar las transacciones financieras de sus filiales, enviando sus utilidades a países donde los impuestos no sean tan elevados.⁸⁵

Asimismo, la empresa multinacional se define como una empresa que suele tanto controlar como gestionar los establecimientos de producción ubicados en diversos países, destacando como una firma cuyo mercado es la esfera mundial, gestionando sus actividades a través de un contacto estrecho entre la casa matriz y sus diversas filiales.⁸⁶

Aunque una o varias de estas entidades pueden ejercer una influencia significativa sobre las actividades de las demás, su grado de autonomía en el seno de la empresa puede variar ampliamente de una compañía multinacional a otra.⁸⁷

A diferencia de la empresa multinacional, la compañía transnacional crea filiales de sí misma en varios países, es así como cada sede se rige por las normas locales, descentralizando la gestión de la firma. Ejemplo de ello son los

⁸⁴ DUNNING, John, *La empresa multinacional*, Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1976, pp. 15-16

⁸⁵ ZAMORA, Pedro, "Empresas transnacionales: Necesidad de su regulación específica dentro de nuestro derecho positivo mexicano (cuestiones relativas)," en *Revista de la facultad de derecho de México*, México, Ed. Universidad Nacional Autónoma de México, Núm. 34, pp. 879-886.

⁸⁶ CAVES, Richard, *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, United States, Ed. Cambridge University Press, 2007, p. 1.

⁸⁷ Ibidem.

bancos que se administran de manera independiente en cada nación donde tienen presencia. Es decir, funcionan como si fueran compañías distintas.⁸⁸

Por su parte, la empresa multinacional dirige sus operaciones desde una sede central, invirtiendo en otros países. Sin embargo, no crea nuevas sociedades en el extranjero, por lo que, aunque sus procesos de producción se realizan en otras naciones no se descentraliza su administración. Por ejemplo, Toyota posee fábricas en distintas naciones, siendo otro ejemplo de compañía multinacional Burger King, en tanto que Standard Oil y Citibank son corporaciones transnacionales, al igual que la firma de aperitivos y bebidas Pepsi.⁸⁹

Finalmente, las empresas multinacionales constituyen entidades establecidas en más de un país con una estrecha vinculación hacia una casa matriz, la cual ejerce una variable influencia sobre las actividades de sus compañías filiales, de acuerdo a los intereses que más convienen para ambas.⁹⁰

1.2 CATEGORÍAS DE ANÁLISIS

1.2.1 Keynesianismo

Debido a que al iniciar los años setenta el sistema económico imperante fue la propuesta teorizada por John Maynard Keynes (1883-1946),⁹¹ será necesario comprender sus fundamentos básicos para contextualizar el proceso de inversión estadounidense en nuestro periodo de estudio, sin olvidar que, economistas como

⁸⁸ Economipedia, *Diccionario económico*, España, Ed. Creative Commons, 2020.

⁸⁹ Ibidem.

⁹⁰ Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, *Líneas Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales*, Francia, Ed. OCDE, 2011.

⁹¹ Economista británico, considerado como uno de los más influyentes del siglo XX. Sus ideas tuvieron una fuerte repercusión en las teorías y políticas económicas.

Friedrich Von Hayek⁹² y Milton Friedman,⁹³ señalaron su agotamiento como modelo económico-político en el ámbito internacional durante la segunda mitad del siglo XX.⁹⁴

El sistema económico en cuestión, fue puesto en marcha en algunas naciones luego de que estalló en Estados Unidos la afamada Gran Depresión en 1929. En este sentido, su principal obra constituye una respuesta a la crisis económica y data de 1936: *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. Sin embargo, algunas de las publicaciones de Keynes fueron escritas antes de la debacle financiera.⁹⁵

De acuerdo con Keynes, “los principales inconvenientes de la sociedad económica en que vivimos son su incapacidad para procurar la ocupación plena y su arbitraria y desigual distribución de la riqueza y los ingresos.”⁹⁶ Por otro lado, después de la Primera Guerra Mundial (1914-1918), el incremento en la cantidad de dinero emitido por el Tesoro de los Estados Unidos y la Reserva Federal

⁹² Economista austriaco conocido principalmente por sus críticas a la economía planificada y al socialismo, galardonado con el Premio Nobel de Economía en 1974.

⁹³ Economista estadounidense que nació en 1912 y murió en 2006. Considerado uno de los principales teóricos del neoliberalismo, obtuvo el premio nobel de economía en 1976.

⁹⁴ HAYEK Friedrich Von, “Notes on the Evolution of Systems of Rules of Conduct,” en WITT Ulrich (Coord.), *Evolutionary Economics*, Ed. Elgar Pub, United States, 1993, pp. 66-81; GUELER, Lucía, “El fracaso de las teorías keynesianas y del Estado de Bienestar,” en *Política y Teoría*, Núm. 68, 2009, pp. 59-67; SARWAT Jahan, et. al. “¿Qué es la economía keynesiana?,” en *Finanzas y Desarrollo*, Vol. 51. Núm. 3, Ed. Fondo Monetario Internacional, Estados Unidos de América, 2001, pp. 53-54.

⁹⁵ MARICHAL, Carlos, *Nueva historia de las grandes crisis financieras: una perspectiva global 1873-2008*, Ed. Debate, México, 2010, pp. 120-121; KINDLEBERGER, Charles, *La crisis económica, 1929-1939*, Barcelona, Ed. Crítica, Col. Historia económica mundial del siglo XX, 1985, pp. 21-31.

⁹⁶ KEYNES, John Maynard, *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, México, Ed. Fondo de Cultura Económica, 2014, (1ª ed. 1936), p. 349.

estadounidense, fomentó la inflación y el aumento de la especulación inversionista en la bolsa.⁹⁷

Al estallar la recesión económica, no era posible cortar el gasto público debido a que las naciones contaban con capacidad productiva en desuso y un alto desempleo, generando falta de demanda. Por ello, mediante programas que impulsaran la creación de empleos se buscó reactivar las economías en crisis con intervención del Estado.⁹⁸

Debido a la crisis financiera internacional, las industrias en las principales economías del mundo manifestaron una abrupta caída y reducción en el volumen de producción, siendo afectadas mayormente las industrias británica, francesa, alemana y estadounidense.⁹⁹

Por lo anterior, en Estados Unidos se establecieron diversas agencias y políticas encaminadas a la protección social, con base en la legalidad y el llamado “nuevo trato” (New Deal) propuestos durante la presidencia de Franklin Delano Roosevelt para la transformación económica.¹⁰⁰

Entre las acciones emprendidas por el gobierno estadounidense para reactivar la economía nacional y mejorar las condiciones sociales del país, a partir de 1930, destacaron la creación de agencias y leyes, además del impulso a seis ámbitos fundamentales para combatir las consecuencias de la depresión financiera: bienestar social, derechos a los trabajadores, estímulos al sector

⁹⁷ FRIEDMAN, Milton y Rose, *Libertad de elegir. Hacia un nuevo liberalismo económico*, Barcelona, Ed. Grijalbo, 1981, pp. 115-117.

⁹⁸ KINDLEBERGER, Charles, *op. cit.*, pp. 20-25.

⁹⁹ MARICHAL, Carlos, *op. cit.*, p. 116.

¹⁰⁰ *Ibid.*, pp. 123-126.

agrícola, inversión en obras públicas, regulación del sistema financiero y coordinación con regulación del sector industrial.¹⁰¹

El modelo keynesiano, funcionó sin grandes dificultades durante las décadas siguientes, principalmente por el crecimiento económico que experimentaron las sociedades industriales, lo que permitió un fuerte crecimiento del empleo y contribuyó a mejorar las condiciones de protección social.¹⁰²

Por otra parte, debido a la crisis mundial, algunas economías Latinoamericanas se vieron afectadas al ver reducidas sus exportaciones que eran su principal fuente de divisas. Esto las impulsó a orientarse y enfocarse en su mercado interno más que en el intercambio con el exterior como manera de conseguir el crecimiento.¹⁰³

Lo anterior tuvo como objetivo financiar a las empresas privadas y a quienes buscaban invertir en valores, además, de otorgar préstamos a las economías latinoamericanas que ocupaban liquidar sus deudas con los países europeos devastados por la guerra que habían impulsado créditos y firmas en naciones como Argentina, Brasil y Chile.¹⁰⁴

De manera similar, en algunas economías de Latinoamérica se implementó la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones (con significativa inspiración en los postulados de Keynes) caracterizándose por la imposición de aranceles a las compras de productos en el extranjero, la búsqueda del control de

¹⁰¹ Ibidem.

¹⁰² SARWAT, Jahan, et. al. *op. cit.*, pp. 53-54.

¹⁰³ NOVELO Urdanivia, Federico, *La política exterior de México en la era de la Globalización*, México, Ed. Plaza y Valdés, 2000, pp. 38-42.

¹⁰⁴ Ibidem; MARICHAL, Carlos, *op. cit.*, pp. 89, 101, 111-112.

precios por parte de los gobiernos y el fomento a la inversión pública en la industria con el fin de satisfacer el mercado interno.¹⁰⁵

El objetivo era superar los límites de crecimiento que había impuesto la exportación de bienes primarios (agrícolas y mineros), característicos de las economías latinas, y alcanzar un desarrollo tecnológico que en primera medida le permitiera satisfacer el mercado interno con productos básicos e intermedios y a largo plazo posibilitara la entrada de la zona a la competencia en el mercado internacional con bienes de capital en mejores términos de intercambio.¹⁰⁶

Aunque según Carlos Marichal, la temporalidad comprendida entre 1945 y 1970, fue considerada como parte de la época dorada del capitalismo,¹⁰⁷ para autores como Enrique Padilla Aragón, el desarrollo económico en México fue descendente debido a la disminución y el papel poco dinámico que desempeñó el comercio exterior dirigido hacia un sólo mercado: el estadounidense.¹⁰⁸

De igual forma, Padilla Aragón señaló los problemas suscitados en la distribución de ingresos, puesto que tendieron a concentrarse en pocos sectores sociales, disminuyendo el poder de compra de las mayorías, mientras que la agricultura sufrió de un retraso evidente.¹⁰⁹

Por otra parte, al finalizar los años sesenta una nueva situación demográfica se hizo palpable con el incremento de la esperanza de vida a nivel

¹⁰⁵ MEYER Lorenzo, *op. cit.*, pp. 5-16; PÉREZ, Esteban y VERNENGO Matías, “¿Una pareja desaparece? Presbich, Keynes y la dinámica capitalista,” en *Estudios Críticos del Desarrollo*, Núm. 3, México, 2012, p. 189.

¹⁰⁶ PREBISCH Raúl, “El desarrollo económico de América Latina y algunos de sus principales problemas”, en *El Trimestre Económico*, Vol. XVI, 1949, pp. 375-390.

¹⁰⁷ MARICHAL, Carlos, *op. cit.*, pp. 145-150.

¹⁰⁸ PADILLA Aragón, Enrique, *México: desarrollo con pobreza*, Ed. Siglo XXI, 2004 (19ª Ed.), México, pp. 23-31.

¹⁰⁹ *Ibíd.*

mundial, manifestándose un envejecimiento de la población con repercusiones en el incremento de los gastos de protección social con carácter asistencial. Esto acentuó la creación de la que Milton Friedman denominó “la clase parasitaria,” trayendo consigo el principio de una nueva recesión económica internacional.¹¹⁰

Debido al poco desarrollo de las exportaciones y el alto gasto gubernamental, en algunas naciones fue provocada una escasez de divisas que permitió importar los bienes de capital y materias primas para llevar a cabo la actividad productiva en los países que adolecían de industrialización avanzada. Por ello, las economías latinoamericanas con mayor crecimiento se vieron forzadas en recurrir a créditos para solventar el déficit fiscal, generando inflaciones y devaluaciones que devinieron en deudas exteriores insostenibles.¹¹¹

Asimismo, las políticas de sustitución de importaciones desencadenaron el claro incremento de la deuda externa y una crisis económica en naciones como México, Argentina y Colombia, la cual fue producida al caer el precio de los hidrocarburos y a la falta de calidad en los productos provenientes de algunas naciones latinoamericanas. En este sentido al no encontrarse en sana competencia con los artículos ofrecidos por empresas de otros países, dieron pauta a la creación de un mercado cautivo en algunos Estados de Latinoamérica.¹¹²

¹¹⁰ FRIEDMAN, Milton, “The Role of Monetary Policy,” en *The American Economic Review*, Vol. 58, Núm. 1, 1968, pp. 1-11; ANDERSON, Perry, “Neoliberalismo: un balance provisorio” en SADER, Emir y GENTIL, Pablo (Comps.), *La trama del neoliberalismo, Mercado, crisis y exclusión social*, Buenos Aires, Ed. CLACSO, 2003, pp. 25-32.

¹¹¹ PREBISCH, Raúl, *op. cit.*, pp. 210-217.

¹¹² LOAEZA Tovar, Soledad, “México en la segunda mitad del siglo XX”, en *Más actual Siglo XXI, Historia, Arte, Ciencia y Estructura política de México*, México, Ed. Mexicana, 2004, pp. 132-140.

Para el historiador, es necesario comprender a los humanos como hijos de su tiempo; en este sentido el keynesianismo y las propuestas económicas desarrolladas a partir de dicho paradigma fueron útiles para resolver la recesión económica iniciada en 1929, sin embargo, considero que el actuar de la sociedad y las naciones es distinto en los momentos de estabilidad y crisis.

Por lo anterior, las limitaciones de la categoría económica en cuestión, fueron evidenciadas después de varias décadas de implementación en diversos Estados, esto favorece a los individuos del presente la comprensión de su sustitución por otro modelo durante la segunda mitad del siglo XX, puesto que todo lo que no cambia tiende a perecer en algún momento.

1.2.2 Neoliberalismo

El neoliberalismo es considerado como el modelo económico que avala al mercado como el motor de la economía y la herramienta clave mediante la cual los problemas sociales pueden ser solucionados, en donde el papel del Estado es crear y preservar el marco institucional apropiado para la libre operación de la oferta y la demanda.¹¹³

En este sentido, según autores como Milton y Rose Friedman,¹¹⁴ el libre comercio está fundamentado en la cooperación voluntaria, ya que las transacciones son generadas a raíz de una colaboración en la que las partes involucradas pretenden alcanzar un beneficio, generalmente, a través, del

¹¹³ HERON, Taitu, "Globalization, Neoliberalism and the Exercise of Human Agency," en *International Journal of Politics, Culture, and Society*, Núm. 20, 2008, p. 89.

¹¹⁴ Nacida en 1910, fue una economista y filósofa, quien falleció en el año 2009. Su principal obra fue *Capitalismo y Libertad*, libro realizado en coautoría con su esposo Milton Friedman.

otorgamiento de algún bien o servicio a cambio de otro. De acuerdo con los esposos Friedman, donde la libertad de comercio es practicada, los intercambios efectuados por los individuos o empresas son realizados bajo condiciones aceptadas por todas las partes que participan, de forma tal que la comercialización no llega a concretarse si las entidades inmersas no consideran que saldrán beneficiadas.¹¹⁵

Es así como la colaboración y no el conflicto, es lo que prima para la concertación del libre mercado, donde los individuos deberían vender y comprar según sus gustos o necesidades, sin aranceles u otros impedimentos que favorezcan a o unos sobre otros.¹¹⁶

Tanto en el caso de las empresas como las personas, la cooperación se encuentra presente, ya que para la generación de cualquier bien de consumo es necesario involucrar a diferentes individuos, naciones, compañías u otras entidades. En este sentido, mientras algunas personas se encargan de obtener materias primas o aportar conocimientos, otras se dedican a otorgarle forma y tamaño a los objetos, al tiempo que otros individuos los decoran o ensamblan para un mayor disfrute o facilidad de uso, recibiendo cada involucrado un pago por su trabajo.¹¹⁷

De igual forma, es posible señalar que la cooperación se encuentra en todo lo que es producto humano; en el caso de las disciplinas del saber, el conocimiento y crecimiento del mismo, son producto de diversas colaboraciones.

¹¹⁵ FRIEDMAN, Milton y Rose, *op. cit.*, pp. 16, 80-81.

¹¹⁶ *Ibid.*, pp. 46-48.

¹¹⁷ FRIEDMAN Milton, *Libre para Elegir* (serie informativa), en LATHAM Michael (Prod.). PBS, Estados Unidos, 1980.

Esto es debido a que cuando un científico intercambia sus descubrimientos de manera verbal o por publicaciones coadyuva en la realización de nuevas investigaciones, al igual que en la generación de diversas críticas que incrementan el conocimiento, ya sea complementando o divergiendo sobre lo desarrollado.¹¹⁸

Siguiendo lo señalado por Adam Smith en *La riqueza de las naciones*, Milton Friedman afirma que cuando un individuo busca su propio beneficio (como entidad privada y sin apoyo gubernamental) logra promover los intereses de la sociedad de la que forma parte.¹¹⁹

Esto podría explicarse debido a que gracias al trabajo, ingenio y actividades que efectúa durante su camino para alcanzar ciertas metas, el individuo va contribuyendo a la sociedad donde habita, ya sea a través de algún descubrimiento que beneficia a todos o por medio del ofrecimiento de ciertos bienes o servicios que permiten cubrir algunas necesidades.¹²⁰

En este sentido, cuando un individuo se convierte en empresario buscando una ganancia “de manera egoísta,” se ve en la necesidad de competir con otros ofreciendo su producto a un costo menor o de mayor calidad, motivo por el cual se alcanza una doble ganancia, tanto para la sociedad que consume como para el vendedor que recibe por lo que oferta.

Por otra parte, el valor otorgado a la capacidad de producción individual (capital humano), suele ser afectado por la libertad de elección y el azar. Esto es debido a que lo apreciado es polivalente, según sea el lugar, tiempo, persona o

¹¹⁸ FRIEDMAN, Milton y Rose, *op. cit.*, pp. 46, 47.

¹¹⁹ FRIEDMAN Milton, *Free to Choose, A Personal Statement* (documental), en MASSEY Gram (Dir.), Estados Unidos, 1990.

¹²⁰ FRIEDMAN, Milton y Rose, *op. cit.*, p. 16.

tendencia que se manifieste al valorar cierta actividad o habilidad. Es así como lo que en Estados Unidos en un momento fue bien pagado y valorizado, hoy puede que sea menospreciado en el mismo país al tiempo que pudo haber sido medianamente apreciado en otras naciones.¹²¹

Continuando con el anterior supuesto, es posible inferir que una parte importante de la “libertad de elegir” se encuentra en la capacidad con que cuentan las personas para desarrollarse en determinada profesión u oficio, misma que es producto de la opinión encaminada con el mayor acceso a la información manifestado desde el siglo XX y acrecentado en la presente centuria.

Puesto que una sociedad no puede funcionar únicamente con jerarquías y órdenes, tampoco puede existir solo a base de colaboración voluntaria. Debido a ello, los Friedman establecen el papel que debería tener el Estado para que el libre mercado sea posible en cuatro supuestos que el liberalismo clásico no había contemplado. Para estos economistas cuando a alguien se le apunta con un arma y se le solicita optar por la vida o la muerte, la libertad de elegir se ve forzada a una acción que no se hace por gusto.¹²²

Por causas como la anterior, según el neoliberalismo las obligaciones gubernamentales deberían ser:

- 1.-** El Estado deberá ofrecer a los individuos protección de otras sociedades y de los miembros de su comunidad que violenten su seguridad.
- 2.-** El gobierno deberá proteger a las personas de la injusticia y dar resolución a los litigios existentes entre los miembros de su comunidad.

¹²¹ Ibid., p. 40.

¹²² Ibid., pp. 27-28.

3.- El gobierno facilitará la existencia de medios transportes y comunicaciones, supervisando también la emisión de moneda.

4.- El Estado deberá proteger a las personas que no se puedan considerar como responsables de sí mismas, tal como en el caso de los esquizofrénicos, minusválidos y niños.¹²³

Para lograr explicar el desarrollo económico de los Estados Unidos y las naciones inmersas en el libre comercio, los Friedman abordan el principio de las ventajas comparativas existentes en los países, ya que de acuerdo con tal teoría las naciones logran beneficiarse del comercio internacional, a través de una especialización productiva en la que cada país se limita a la fabricación de lo que sabe hacer mejor para vender y obtener dinero.¹²⁴

En este sentido, con base en las apreciaciones de William Zartman y Saadia Touval, un Estado también logra hacerse de los bienes o servicios que desea con una gran calidad en menor tiempo y a más bajo costo, gracias al intercambio que sus habitantes pueden realizar en el libre mercado.¹²⁵

De acuerdo con los esposos Friedman, en los años setenta la burocracia incrementó la cantidad de empleos innecesarios e improductivos, al tiempo que se beneficiaron diversos funcionarios públicos en Estados Unidos. Esto se llevó a cabo mediante diversos programas destinados a las personas de escasos recursos, quienes en ocasiones desconocían esta clase de apoyos o no eran

¹²³ Ibid., pp. 48-57.

¹²⁴ FRIEDMAN, Milton y Rose, *op. cit.*, pp. 70-74.

¹²⁵ ZARTMAN William y TOUVAL Saadia, *International Cooperation*, Ed. Cambridge University Press, United Kingdom, 2010, pp. 15-21.

seleccionados debido a la gran cantidad de requisitos y la corrupción de los burócratas.¹²⁶

Para los teóricos neoliberales los servicios públicos como la salud han perdido calidad y eficacia. Esto es palpable ya que en los hospitales públicos cada vez es mayor el lapso de espera y la cantidad de trámites que deben realizarse para acceder a una consulta, sobre todo para ser tratado por un médico especialista o para recibir alguna cirugía, a grado tal que en Estados Unidos llegaron a ser años los que se debía esperar para una intervención quirúrgica “retrasable.”¹²⁷

Esta problemática también puede apreciarse en México, puesto que para obtener una cita de especialidad médica es necesario solicitar consulta para medicina general, pasando después de la primera revisión médica por otros múltiples trámites en un tiempo de espera cada vez más prolongado.

En lo que respecta al ámbito educativo, Milton y Ros Friedman señalan que, debido al sistema de educación pública, la calidad y variedad de esta disminuyó en los Estados Unidos. Al parecer lo anterior fue consecuencia de los sindicatos de docentes y el bajo costo de la enseñanza, puesto que, según el economista en las instituciones del Estado, tanto los profesores como los estudiantes realizaban trabajos mediocres, adoleciendo de un compromiso real con su labor, al tiempo que la carga fiscal y los problemas económicos de las naciones se ven intensificados.¹²⁸

¹²⁶ FRIEDMAN, Milton y Rose, *op. cit.*, pp. 155, 164, 167.

¹²⁷ *Ibid.*, pp. 164, 167.

¹²⁸ *Ibid.*, pp. 179, 204, 216, 244, 245.

Por lo anterior, se abogó por la privatización de la educación como una solución a la problemática que él percibió en su nación. Aparentemente en las escuelas particulares los alumnos y maestros dan su mayor esfuerzo puesto que su salario o el de sus padres dependen de ello, al tiempo que los mutuos beneficios del sistema educativo se asemejan al del libre mercado, donde la institución vende enseñanza (oferta) y los estudiantes pagan a cambio de ella (demanda). “Cuando vez que una clase cuesta treinta y cinco dólares y piensas en las cosas que podrías hacer con esos treinta y cinco dólares, está claro que vas a ir a esa clase.”¹²⁹

Otra crítica que podemos hacer a las percepciones de los teóricos neoliberales la encontramos en sus propuestas de eliminación del salario mínimo, puesto que, para algunos economistas, si no existiese la tarifa básica de pago, una persona podría ser contratada con más facilidad en un mayor número de empleos.¹³⁰

Así, con la ausencia de un salario mínimo se podría dar pauta a una sobreexplotación del trabajador. Aunque éste cuente con diversos trabajos, es probable que el ingreso que perciba no sea suficiente para cubrir las necesidades básicas, hecho en cuya consecuencia radica el endeudamiento del asalariado que le impide salir de la pobreza, acentuando aún más sus privaciones.

Igualmente, debido al escaso número de horas laborales en cada empleo, es probable que el trabajador no logre generar ciertos derechos y pueda ser

¹²⁹ Ibid., pp. 244, 328-330.

¹³⁰ Ibidem.

despedido fácilmente, razón por la cual el día que el trabajador no pueda seguir laborando, se quedará sin una pensión o ingreso para continuar subsistiendo.

Por otra parte, para Stephanie Mudge, el neoliberalismo, también es concebido como un proceso que se expresa mediante tres caras o figuras: política, burocrática e intelectual. Según la autora, la cara burocrática, se expresa a través de la política de Estado, la liberalización, desregulación, privatización y el monetarismo.¹³¹

La esfera intelectual del neoliberalismo, se caracteriza por una maduración histórica en el devenir de sus instituciones y teoría económica, en tanto que la parte política del sistema enmarca una orientación Estatal e internacional centrada en el mercado.¹³²

Por su parte, el área económica deviene de la interacción existente entre los otros campos, de modo que, al vincular la coexistencia de las características encontradas en el modelo neoliberal con la IED, podemos estimar que en ocasiones los flujos de comercio internacional pueden ser sustituidos por flujos de inversión privada en un contexto de competitividad entre diferentes empresas y compañías filiales.

Finalmente, la realidad social y económica de los territorios que aún permanecen bajo el esquema neoliberal ha sido distinta en los países industrializados y en las naciones en vías de desarrollo, siendo un ejemplo de ello la educación en México y Estados Unidos, destacando en la nación mexicana una

¹³¹ MUDGE, Stephanie, "What is neo-liberalism?" en *Socio-Economic Review*, Núm. 6, Ed. Oxford University Press, Estados Unidos, 2008, pp. 703–712.

¹³² Ibidem.

condición más favorable en la calidad de la enseñanza pública sobre la privada, en tanto que se ha mostrado lo contrario para el mismo ámbito en E.E.U.U.¹³³

1.2.3 Neoinstitucionalismo

La corriente neoinstitucional es aquella que se centra en explicar cómo las instituciones generan formas de comportamiento, hábitos y creencias, analizando el por qué los organismos económicos devienen históricamente de cierta forma y no de otra. En este sentido, las propuestas de la nueva economía institucional dejan de lado el presupuesto neoclásico en el cual se postula que los individuos poseen información perfecta y libertad de elección plena.¹³⁴

A diferencia de la economía neoclásica, el Neoinstitucionalismo señala que las personas en realidad poseen información incompleta y capacidad de razonamiento limitado, por ello considera fundamental aprender acerca del rol y evolución que han manifestado a través del tiempo los organismos legales para comprender y adecuar las instituciones jurídicas con que contamos actualmente.¹³⁵

En este sentido, para Sandra Kuntz “las instituciones son las <<reglas del juego>> que norman y moldean el comportamiento de los actores económicos.”¹³⁶ Para este paradigma son objetos de estudio dos clases de instituciones: formales e informales.

¹³³ Aunque en México, el modelo neoliberal haya sido implementado parcialmente, el señalamiento que realizan los esposos Friedman en torno a las obligaciones hacia las personas con capacidades diferentes, en ocasiones no ha sido llevado a cabo por el Estado mexicano. Ejemplo de ello, lo encontramos en el Teletón anual, estrategia financiada por empresas y donaciones ciudadanas para la construcción de Centros de Rehabilitación Infantil en diversas entidades del país.

¹³⁴ MÉNARD Claude y SHIRLEY Mary, *Handbook of New Institutional Economics*, Ed. Springer-Verlag, Berlin, 2005, pp.1-9.

¹³⁵ Ibid., pp. 10-18.

¹³⁶ KUNTZ Ficker, Sandra, *op. cit.*, México, 2010, p. 23.

Las primeras son constituidas por códigos, constituciones, leyes, contratos y otros organismos que generalmente son plasmados o creados por escrito, estas, junto a las normas informales, permiten la creación de diversas organizaciones, tales como las dependencias gubernamentales, asociaciones civiles y Universidades.¹³⁷

Entre las primeras figuran los códigos, constituciones, leyes, contratos y otros organismos que generalmente son plasmados o creados por escrito, mientras que las instituciones informales constituyen las normas de comportamiento social que suelen ser premiadas o sancionadas: acuerdos, códigos de conducta y formas de proceder que provienen de las costumbres, tradiciones y cultura.¹³⁸

Por su parte, Douglas North señala que “el cambio institucional conforma el modo en que sociedades evolucionan a lo largo del tiempo, por lo cual es la clave para entender el cambio histórico.”¹³⁹ Asimismo, es importante expresar que las instituciones creadas en alguna nación en ocasiones fueron distintas a las de otro sitio, ya que entre otros motivos, las situaciones y contextos a los que se enfrentaron sus impulsores fueron diferentes, contando con necesidades que los encaminaron hacia la conformación de ciertas organizaciones y costumbres.¹⁴⁰

El Neoinstitucionalismo enuncia también que, tanto en la formación de empresas como de sistemas productivos se parte de un proceso histórico-

¹³⁷ Ibid., pp. 23, 24, 26 y 27.

¹³⁸ Ibidem.

¹³⁹ NORTH, Douglass, *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, México, Ed. Fondo de Cultura Económica, 2012, p.13.

¹⁴⁰ MÉNARD Claude y SHIRLEY Mary, *op. cit.*, pp. 1-18.

evolutivo, resultado de contextos de diversa índole (gubernamental, geográfico, etc.), los cuales fueron dotados de diferentes logros y requerimientos regionales.¹⁴¹

De igual forma, es posible considerar que la formación de hábitos en una empresa se genera a través de las prácticas de que se apropia la organización para diferenciarse de otras instituciones con base en sus patrones conductuales distintivos, lo cual se asemeja a las costumbres de los consumidores en un espacio específico. Por ello los estudios de mercado son fundamentales en el éxito de una empresa que desea implantarse en nuevos territorios.

Aunque esta categoría de análisis es muy útil, también es necesario reconsiderar la influencia que pueden ejercer los individuos en las instituciones formales e informales, ya que los tratados, usos y costumbres pueden llegar a modificarse drásticamente en algunas ocasiones.

Un ejemplo de lo anterior lo encontramos en la relación actual entre México y Estados Unidos puesto que, a pesar del entorno institucional favorable para las compañías multinacionales, los intereses del presidente estadounidense han influido en la reducción de la IED enviada al territorio mexicano.

En este sentido, recientemente se han modificado las tendencias empresariales de expansión en el exterior y creación de empleos con abaratamiento de manufactura que habían caracterizado a las firmas de EE.UU. durante las últimas décadas.

¹⁴¹ HODGSON Geoffrey, *Economía institucional y evolutiva contemporánea*, Ed. Universidad Autónoma Metropolitana, México, 2007, pp. 9-17.

1.2.4 Economía del desarrollo

De acuerdo con la economía y los estudios del desarrollo, el objetivo real perseguido por esta corriente es fomentar la creación de condiciones para que las personas logren disfrutar de una vida larga, plena y saludable, ya que dichos ideales suelen ser olvidados por el discurso de la acumulación de riqueza, motivo por el cual, el crecimiento económico no es la finalidad perseguida por el desarrollo. En este sentido, el desarrollo puede definirse como el crecimiento sostenible desde tres puntos de vista: económico, social y medioambiental.¹⁴²

Igualmente, la escasez en posibilidades de elección y de oportunidades, es considerada como uno de los elementos que deben ser reconocidos para aprehender el fenómeno de pobreza y el grado de desarrollo existente en un país. Además, es necesario considerar el grado de vulnerabilidad con que cuentan las personas, el analfabetismo y el acceso a servicios de salud, entre otros aspectos.¹⁴³

Por lo anterior, las variables encontradas en indicadores como el Índice de Desarrollo Humano (IDH),¹⁴⁴ pueden ser complementadas o sustituidas por otros factores que se consideren de importancia en algunas naciones, puesto que cuando existe una problemática de gran acentuación en cierto país, tal puede

¹⁴² United Nations Development Programme (UNDP), *Human Development Report: Analytical tools for human development*, Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo: PNUD, Estados Unidos, 1997, pp. 1-8; TOMÁS Morales, Susana, VAQUERO Lafuente, Esther y VALLE López Javier, *El día de Europa: presente y futuro de la Unión Europea*, Ed. Universidad Pontificia Comillas, Madrid, 2003, p. 68.

¹⁴³ Ibidem.

¹⁴⁴ Se compone de los parámetros: esperanza de vida, poder adquisitivo, escolaridad y alfabetización de habitantes adultos.

incluirlo como un parámetro relevante para evaluar la evolución del desarrollo manifestado en su población.¹⁴⁵

Así también, esta corriente teórico-práctica, considera la vinculación del medio ambiente con la calidad de vida humana, lo cual busca la preservación de la biodiversidad y de los ecosistemas, figurando como algunos de los tópicos característicos durante el periodo de inversión que serán abordados.¹⁴⁶

Con base en los Estudios del Desarrollo, es posible expresar que es falso el afamado conflicto entre Estado y Mercado, ya que las funciones de uno y otro son complementarias. Es decir que no compiten entre sí, puesto que cuando eso sucede deviene el estancamiento de la economía y el retroceso social. Por ello, Armando Labra enfatiza en la necesidad de la vinculación de los sectores productivos con los centros educativos y de investigación para asegurar la inserción eficiente e incrementar la competitividad en el ámbito internacional.¹⁴⁷

Por otra parte, el crecimiento económico es concebido como la capacidad de una economía para producir cada vez más bienes y servicios, el cual se caracteriza por ser un proceso objetivo y medible, en el que se manifiesta un incremento sostenido del PIB per cápita (por persona) en el largo plazo.¹⁴⁸

Asimismo, durante el presente siglo, la economía del desarrollo ha devenido como una de las corrientes con mayor preocupación respecto a las privaciones y desigualdad que sufren gran cantidad de personas, motivo por el que los

¹⁴⁵ United Nations Development Program (UNDP), *op. cit.*, pp. 2-8.

¹⁴⁶ HASSAN Rashid, SCHOLLES Robert y ASH Neville, *Ecosystems and Human Well-being: Current State and Trends*, Volume 1, Ed. Island Press, London-Washington-Covelo, 2005, pp.37-50.

¹⁴⁷ LABRA, Armando, "Para financiar el desarrollo nacional," en *Revista de la Universidad de México*, Núm. 23, 2006, Ed. Universidad Nacional Autónoma de México, México, p. 86.

¹⁴⁸ KUNTZ Ficker, Sandra, *op. cit.*, p. 804.

supuestos de diversos científicos han logrado su aplicación mediante instancias extraacadémicas para concientizar otras esferas de influencia, siendo un claro ejemplo las labores impulsadas por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD).¹⁴⁹

Las categorías de análisis para los procesos económicos como la Economía Evolutiva, los Estudios del Desarrollo y la economía de la felicidad han devenido como propuestas de interés significativo para el mundo académico, al igual que en diversos organismos e instituciones; sin embargo, aún no han conseguido una aplicación palpable en el ámbito macroeconómico, ya que el interés de los gobiernos nacionales continúa manifestando otras tendencias e intereses para sus economías y ejercicios de gobierno.

1.3 Fundamentos teóricos sobre la IED

Entre las teorías más utilizadas para explicar la emisión de IED desde la pasada centuria, podemos destacar el paradigma ecléctico OLI (Ownership, Location, Internalization¹⁵⁰), el cual expresa que la internacionalización empresarial vía inversión directa se deriva de la existencia de tres tipos de ventajas competitivas; siendo tales: ventajas de propiedad (Ownership “O”), localización (Location “L”) e internalización (Internalization “I”).¹⁵¹

La primera de las ventajas (de propiedad), consiste en un conjunto de ventajas específicas de la empresa inversionista, las cuales ya han sido

¹⁴⁹ Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), *Sobre el Desarrollo Humano*, UNDP, Estados Unidos, 2007. <<http://hdr.undp.org/es/desarrollohumano/>>. Fecha de consulta: 13/08/2016; United Nations Development Program (UNDP), *op. cit.*, pp. 3-6.

¹⁵⁰ Propiedad, Localización e Internalización.

¹⁵¹ DUNNING, John, “The eclectic paradigm of international production: a restatement and some possible extensions,” en *Journal of International Business Studies*, Vol. 19, 1988, pp. 1-10.

desarrolladas en un mercado local, son difíciles de imitar y fáciles de transferir hacia otras naciones, constituyendo la capacidad de poseer así, cierta clase de productos o servicios que la empresa ofrece con características que los hacen atractivos y los diferencian de otros.¹⁵²

Por su parte, las ventajas de localización, son asociadas a imperfecciones y distorsiones de un mercado que hace atractiva la IED, fácil acceso a cierta clase de recursos costos o seguridad política. Cómo en algunas naciones los impuestos por el establecimiento de filiales son menores a los de otros países que comparten su área geográfica, suele manifestarse la preferencia por dicho sitio; de igual forma, cierta región de una nación específica puede ser más viable para la implantación de la IED que otro espacio geográfico de la misma.¹⁵³

En este sentido, factores como la existencia de ciertos recursos favorables a la producción del producto que la empresa ofrece, también pueden constituir una ventaja de localización favorable para la IED. Por ejemplo, la abundancia de recursos hidráulicos puede favorecer la producción de una empresa que comercializa cerveza o refresco en algún sitio.

Igualmente, la internalización sostiene que la aplicación descentralizada de las posesiones de una empresa, es administrada de manera más eficiente mediante la transferencia de sus ventajas de propiedad a compañías filiales. Entre las ventajas de internalización también figuran aquellas facilidades con que

¹⁵² CASTRO Balaguer, Rafael, "Experiencias previas a la gran internacionalización de la empresa española: el mercado francés y las instituciones: 1949-1980," en *Información Comercial Española. Revista de Economía*, Núm. 849, 2009, p. 41.

¹⁵³ Ibid, pp. 41-42.

cuentan las empresas para internarse en otras naciones, tal como en el caso de los impuestos preferenciales por acuerdos o tratados de inversión.¹⁵⁴

Otra de las aportaciones económicas sobre la IED es el estudio realizado por Loungani y Razin, quienes puntualizan los aspectos positivos y negativos que origina la presencia de IED en los países en vías de desarrollo, señalando que tanto los supuestos de la economía internacional como las pruebas empíricas indican que dicha inversión manifiesta mayores beneficios que perjuicios para las naciones en crecimiento.¹⁵⁵

En primera instancia, los autores abordan la rápida capacidad de recuperación de la IED en el contexto de crisis financiera respecto a la inversión de portafolio y las acciones en títulos de deuda, desarrollando también algunos de los impactos que otorga la IED a las naciones receptoras, tales como la transferencia tecnológica y la capacitación laboral para el desarrollo de capital humano.¹⁵⁶

Asimismo, son expresadas algunas razones de la preferencia de la IED respecto a otra clase de inversiones, luego de efectuar un balance de los riesgos y virtudes encontrados en los diferentes capitales privados internacionales, señalando la repatriación de ganancias hacia las matrices de las multinacionales como uno de los beneficios para las naciones emisoras de inversión directa.¹⁵⁷

¹⁵⁴ PÉREZ Pineda, Jorge, "Tendencias recientes de la inversión extranjera directa española en México," en *Journal Economía*, Núm. 17, Ed. Universidad Nacional Autónoma de México, 2009, pp. 94-99.

¹⁵⁵ LOUNGANI, Prakash y RAZIN, Assaf, "¿Qué beneficios aporta la inversión extranjera directa?," en *Finanzas y Desarrollo*, Núm. 38, Ed. Fondo Monetario Internacional (FMI), Estados Unidos, 2001, pp. 6-7.

¹⁵⁶ Ibid., pp. 6-9.

¹⁵⁷ Ibidem.

En dicho sentido, como consecuencia de la identificación que tuvieron organismos internacionales como el Banco Mundial, respecto a la preferencia de la IED sobre otras inversiones en los países en desarrollo, fue considerado relevante establecer qué motivos podrían conducir hacia la mayor aceptación de un tipo de capital externo en cierto grupo de naciones, señalando las posibles oportunidades y repercusiones de la IED.

Tanto en la actualidad como en las últimas décadas del siglo XX, el paradigma ecléctico ha figurado como una de las teorías más utilizadas para analizar la IED, debido a ello es necesario su empleo en esta investigación, puesto que nos presenta una forma de entender las inversiones empresariales con base en las diversas ventajas competitivas que pueden adquirir las firmas multinacionales.

Robert Solow detalló un modelo neoclásico de crecimiento exógeno aplicable a la inversión, en el que se establece una dependencia del nivel del producto o PIB de variables como el capital, el trabajo y la tecnología. La variación de esta última es la única que puede cambiar la tasa de crecimiento en el largo plazo, pues ante cambios en capital, trabajo, ahorro, depreciación y población, sólo se producen cambios de nivel en la trayectoria del crecimiento.¹⁵⁸

Haciendo que la tecnología sea una variable endógena, gracias a su transferencia por empresas externas, de esta teoría se puede inferir que las políticas que impliquen una mayor apertura económica y que faciliten la entrada a una nación de IED, lograrán un mayor desarrollo del talento humano

¹⁵⁸ SOLOW, Robert, "A Contribution to the Theory of Economic Growth," en *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 70, Núm. 1, 1956, pp. 65-72.

incrementando su capital cultural y formación personal, además de incentivar la competencia empresarial, el cambio e innovación tecnológica, promoviendo de esta forma el crecimiento local y nacional.

Por otro lado, la teoría de los “filtros de lealtad” da cuenta de los valores y patrones vinculados a costumbres, mismos que pueden llegar a modificarse a través de nuevas experiencias. En el caso de los negocios e inversiones, cuando una agrupación o individuo manifiesta la tendencia a consumir un servicio o bien y aparece a su disposición otro similar pero que ofrece mayores ventajas, entonces el patrón de consumo se modifica.¹⁵⁹

Además, a través de las experiencias adquiridas individualmente, suelen ser originadas consecuencias económicas grupales que dan pauta al desarrollo de actividades económicas con impactos regionales y nacionales; tal como en el caso señalado, puesto que la experiencia suscitada a raíz de un consumo individual generó una preferencia y sustitución del consumo de un servicio en la población mexicana.

De acuerdo con las ventajas comparativas o teorema de los costos comparados, los países y empresas logran beneficiarse a través de una especialización productiva en la que es necesario colaborar limitando la fabricación a lo que cada cual sabe hacer mejor.¹⁶⁰

Por ello, David Ricardo ejemplifica que, si en una nación como Portugal la producción de vino anual requiriese del trabajo de 80 hombres y la generación de

¹⁵⁹ AKERLOF, George, “Loyalty Filters,” en *American Economic Review*. Núm. 73, United States of America, 1983, pp. 54-63.

¹⁶⁰ NOVELO Urdanivia, Federico, *op. cit.*, pp. 30-38.

una unidad de tela 90, para tal país le resultaría beneficioso intercambiar con Inglaterra su vino por tejidos, suponiendo que en un sitio como Inglaterra se ocupase del trabajo anual de 100 hombres para producir una unidad de tela y la labor de 120 personas para obtener un barril de vino.¹⁶¹

Aun cuando Portugal producía ambos artículos con menos trabajadores, le convino comerciar con Inglaterra debido a que se ahorraba el trabajo anual de 10 hombres trabajadores en la elaboración de tejidos por otorgar uno de sus barriles de vino.

De igual forma, a Inglaterra también le convino el intercambio, ya que por una unidad de tela (que le cuesta el trabajo anual de 100 personas) recibe un barril de vino que en un año le implicaría la labor de 120 personas para su producción interna, evitando así el gasto anual que realizaría en otros 20 trabajadores, aunque en podría estimarse que tanto en Portugal como en Inglaterra perdieron sus empleos noventa y ciento veinte personas.¹⁶²

Ejemplificación de las ventajas comparativas

TRABAJADORES REQUERIDOS PARA PRODUCIR AL AÑO:

	VINO	TELA
En Portugal	80 hombres	90 hombres
En Inglaterra	120 hombres	100 hombres

Fuente: Elaboración propia con base en RICARDO, David, 2003 (1ª ed. 1817), p. 125.

La teoría de las ventajas competitivas, es otro de los planteamientos utilizados para explicar la realización de IED y comprender otras relaciones manifestadas cuando una empresa cuenta con una importante productividad y

¹⁶¹ RICARDO, David, *Principios de economía política y tributación*, Ed. Pirámide, España, 2003 (1ª ed. 1817), pp. 124-127.

¹⁶² Ibidem.

calidad en el desarrollo de algún sector económico, ya que ninguna economía es exitosa en todas las ramas productivas.¹⁶³

El agente económico se especializa volviéndose más competente, al tiempo que desarrolla una participación ventajosa y perdurable que le permite ofrecer productos de mayor calidad a más bajos costos. Por ello, es necesario el análisis de las esferas para la producción de bienes en las que es posible cierta superioridad sobre las demás empresas o naciones, pretendiendo ofertar los bienes con las mayores cualidades.¹⁶⁴

Por lo anterior, tanto la teoría de las ventajas comparativas como el paradigma de las ventajas competitivas constituyen dos de los modelos explicativos básicos para la comprensión del fenómeno de IED. Dichas propuestas, pueden ser de utilidad para aprehender el proceso de inversión estadounidense, puesto que ambas fundamentan algunas causas por las que empresas establecen capitales a largo o mediano plazo en diferentes naciones.¹⁶⁵

De igual forma, para incentivar el crecimiento económico nacional, es necesaria la formación de capital humano, al igual que la innovación y transferencia de tecnología, elementos que la inversión extranjera ha favorecido a través de procesos como el afamado *learning by doing*: aprender haciendo; en este caso

¹⁶³ NOVELO Urdanivia, Federico, *op. cit.* pp. 25, 35-37.

¹⁶⁴ Ibidem.

¹⁶⁵ A diferencia del libre comercio dónde existe cooperación voluntaria, en los países socialistas el Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME) creado en 1949, constituyó una imposición más que un acto voluntario de los países de Europa Oriental por colaborar, puesto que la Unión Soviética nunca renunció a la hegemonía y el control sobre el resto de los países socialistas, beneficiándose por los acuerdos de cooperación económica forzada. Véase en: CASTRO Martínez, Pedro Fernando, "El CAME: economía y política," en *Comercio Exterior*, Vol. 40, Núm. 5, México, 1990, p. 395.

aplicado a los obreros de las empresas, puesto que no todos pudieron acceder a este modelo aplicado en los programas educativos de algunas naciones.¹⁶⁶

De acuerdo con la evidencia empírica, mediante la práctica señalada, el trabajador de algunas naciones en crecimiento facilitó su adquisición de conocimientos sobre el desarrollo organizacional de las compañías internacionales, beneficiándose también con la aprehensión de habilidades para manejar innovaciones tecnológicas a las que no tuvo acceso durante el periodo de economías mixtas en Latinoamérica.¹⁶⁷

Según Richard Caves, la inversión extranjera estimula el crecimiento al fomentar la incorporación de nuevas materias primas y nuevas tecnologías en las funciones de producción de la economía receptora. Así también la IED suele emitirse para efectuar exportaciones hacia naciones estratégicas e incentivar el consumo de los países vinculados y cercanos al receptor del capital trasnacional.

168

Ejemplo de lo anterior lo encontramos en el caso de Japón, nación dónde entre 1950 y 1965, la imitación de productos y procesos extranjeros de la IED al margen del sistema internacional de propiedad industrial hasta posteriormente

¹⁶⁶ LUCAS, Robert, "On the Mechanics of Economic Development," en *Journal of Monetary Economics*, Núm. 22, 1988, pp. 3-5 y 41. <<http://www.parisschoolofeconomics.eu/docs/darcillon-thibault/lucasmechanicseconomicgrowth.pdf>> Fecha de consulta: 1 de octubre de 2016; LASSO Tiscareño, Rigoberto, *op. cit.*, p. 45.

¹⁶⁷ CUADROS, Ana, ORTS, Vicente y ALGUACIL, Maite, "Openness and Growth: Re-Examining Foreign Direct Investment, Trade and Output Linkages in Latin America," en *Journal of Development Studies*, Vol. 40, Núm. 4, 2004, pp. 167-192.

¹⁶⁸ CAVES, Richard, *op. cit.*, pp. 32-42.

mejorarlos sustancialmente las empresas japonesas bajo un esquema de libre mercado.¹⁶⁹

La realización de inversión directa en ocasiones tiene como finalidad la reducción de ciertos costos, tomando en consideración la disponibilidad o carencia de diversos recursos, además de la búsqueda de mercados, eficiencia, conocimiento o seguridad política. De igual manera, la IED incrementa el capital humano en los países receptores mediante la capacitación laboral que reciben los empleados nacionales, los cuales adquieren nuevas habilidades, prácticas alternativas de gestión y esquemas organizacionales.¹⁷⁰

Como se ha expuesto anteriormente, también se estima que la IED impulsa el crecimiento a través de la transferencia de tecnología¹⁷¹ y el incremento de la competitividad empresarial. Esta última propicia que las firmas mejoren su eficiencia para asegurar su sobrevivencia en el mercado, volviéndose mucho más productivas. Finalmente, la IED facilita el desarrollo de tecnología mediante el efecto de contagio (spillovers), lo que le permite a la industria nacional adoptar o copiar la innovación proveniente de otras regiones.¹⁷²

De acuerdo con la Ley sobre el Registro Nacional de la Transferencia de Tecnología (1972) para hablar de transferencia tecnológica en México debía

¹⁶⁹ TERUMOTO, Ozawa, "La transferencia de tecnología a los países en desarrollo: la experiencia japonesa", en *Comercio de tecnología y subdesarrollo económico*, Miguel Wionczek (Ed.), México, Ed. Universidad Nacional Autónoma de México, 1973, pp. 201-240.

¹⁷⁰ Ibidem.

¹⁷¹ Es una forma de obtención de conocimientos, ideas, métodos, diseños y técnicas para mejorar los procesos del país y con ello el desarrollo de las formas o procesos de producción favoreciendo la competitividad del país que recibe las entregas. Véase en: HERNÁNDEZ Contreras, Georgina, MEDINA Hernández, Rosa, Tenorio Martínez, José Francisco, "Transferencia de tecnología y creación de patentes en México," en *Revista Global de Negocios*, Vol. 5, Núm. 3, 2017, p. 59.

¹⁷² DE MELLO, Luis, "Foreign direct investment in developing countries and growth: A selective survey," en *Journal of Development Studies*, Vol. 34, Núm. 1, 1997, pp. 1-4.

tratarse de tecnología que no se encontrara libremente disponible en el país. Ejemplos: Innovaciones físicas (equipo y maquinaria), generación de bienes de capital, nuevas técnicas de siembra, riego, limpia, cosecha, conservación, inseminación, engorda, etcétera), innovaciones químicas (fertilizantes, herbicidas, plaguicidas, productos veterinarios), entre otros avances científico-tecnológicos.¹⁷³

¹⁷³ Diario Oficial de la Federación (DOF): 30 de Diciembre, *Ley sobre el Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas (LRTT)*, Gobierno Federal, México, 1972.

CAPÍTULO 2.- LAS INVERSIONES DE ESTADOS UNIDOS EN MÉXICO: 1970-1999

El capítulo expone el desarrollo de la inversión estadounidense en México de 1970 a 1999, ofreciendo un panorama general de las inversiones de Estados Unidos en el mundo durante las últimas tres décadas del siglo XX. Asimismo, es contextualizada la IED analizando la legislación sobre inversión exterior y el impacto de los órganos jurídicos para regular la transferencia de tecnología en la nación.

En dicho sentido, se efectúa una revisión histórica sobre los procesos de inversión extranjera y la política industrial desarrollados en el país, buscando describir tanto las limitaciones como las virtudes encontradas en la legislación existente durante tres sub etapas nacionales: 1970-1982, 1982-1989 y 1989-1999.

El primero de estos lapsos abarca desde el fin de la época dorada del desarrollo estabilizador en México (1970-1976),¹⁷⁴ hasta 1982, año en el que entró en vigor la “Ley sobre el Control y Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas” (1982). Este subperiodo puede denominarse como una etapa de economía mixta y reestructuración nacional, debido a la búsqueda por impulsar la economía mediante la intervención gubernamental y la inversión de los grupos empresariales.¹⁷⁵

De acuerdo con Nora Lustig, el desarrollo estabilizador y la Alianza para la Producción (1976-1982) fueron considerados como modelos de política económica en los que el crecimiento económico se combinó con la búsqueda de la estabilidad

¹⁷⁴ KUNTZ Ficker, Sandra, *op. cit.*, p. 796.

¹⁷⁵ Diario Oficial de la Federación, *Ley sobre el Control y Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas*, Poder Ejecutivo Federal, México, 11 de enero de 1982.

en los precios, los cuales manifestaron su culminación al finalizar el sexenio de José López Portillo en México.¹⁷⁶

El siguiente subperiodo “de apertura neoliberal y reconstrucción económica,” comprende de 1982 a 1989, puesto que el PND¹⁷⁷ del presidente Salinas de Gortari (1989) cambiaría la política económica seguida durante el mandato de Miguel de la Madrid (1982-1988), figurando el Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera (1989) como otra razón más para la extensión de la liberalización económica en México.¹⁷⁸

Con base en lo anterior, la etapa de 1989 a 1999, puede estimarse como la fase de integración estadounidense, debido a las intenciones de estrechar los vínculos con EE.UU. y Canadá, desde el sexenio de Salinas hasta la reforma de 1999 a la Ley de Inversión Extranjera (1993). Esta última, puede considerarse el parteaguas entre la política económica del siglo XX y la presente centuria, pues permitió por primera vez el 100% de participación para la IED en múltiples sectores, favoreciendo una mayor liberalización del mercado mexicano.¹⁷⁹

Debido a que las instituciones, modelos de crecimiento y legalidad en torno a la inversión extranjera impulsaron la introducción de la IED estadounidense en la nación, mediante las fases temporales expuestas, se dará pauta al

¹⁷⁶ LUSTIG, Nora, *México hacia la reconstrucción de una economía*, Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 2002, pp. 41-42, 55.

¹⁷⁷ Plan Nacional de Desarrollo

¹⁷⁸ Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos, *Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994*, Poder Ejecutivo Federal, México, 1989.

¹⁷⁹ Diario Oficial de la Federación, *Ley de Inversión Extranjera (Reforma)*, Poder Ejecutivo Federal, México, 19 de enero de 1999.

establecimiento de una periodización histórica de la IED en el país; desde 1970 hasta el apogeo del capital estadounidense en México en la década de 1990.

2.1 La IED estadounidense en el mundo: 1970-1999.

Según el Buró de Análisis Económico (BEA) de los Estados Unidos en el año de 1970, 8,169 millones de dólares <ddd> constituyeron la IED estadounidense emitida en el mundo, incrementando tal cantidad a más del doble (16,595 mdd anuales) para 1975. Durante ese lapso, las naciones europeas y Canadá fueron las principales economías receptoras de inversión proveniente de EE.UU., acaparando las naciones de Europa entre 2,401 y 4,989 millones de dólares anuales, mientras que 3,412 mdd fueron los capitales empresariales enviados a Canadá en 1975.¹⁸⁰

Aunque la mayor parte de las inversiones norteamericanas se dirigieron a países industrializados, las economías en vías de desarrollo recibieron entre 2,941 y 6,683 millones de dólares anuales de 1970 a 1975, figurando como los sectores prioritarios para la IED estadounidense la fabricación de manufacturas y la industria petrolera.¹⁸¹

De igual forma, Estados Unidos se posicionó como el principal inversor en Latinoamérica durante las décadas de 1970 y 1980, siendo sólo desplazado por España en los últimos años del siglo XX.¹⁸² Sin embargo, en 1999, países de

¹⁸⁰ Bureau of Economic Analysis, *U.S. Direct Investment Abroad: Country Detail (1966-1976)*, U.S. Department of Commerce, United States of America, 1977, s. p.

¹⁸¹ Ibidem; ÁLVARO Moya, Adoración, *La inversión directa estadounidense en España. Un estudio desde la perspectiva empresarial (1900-1975)*, Ed. Banco de España, Madrid, 2012, p. 96.

¹⁸² Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *Informe anual*, Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, Chile, Ed. ECLAC, 2000, pp. 16-19; ARAHUETES, Alfredo, "Las inversiones directas españolas en América Latina en el periodo 2001-2010," en

América Latina como Chile, México, Brasil y Argentina, fueron importantes receptores de IED estadounidense, destacando en menor medida algunos territorios del Caribe: Trinidad y Tobago, Islas Bermudas, las Antillas Holandesas, Bahamas, Barbados, Jamaica y República Dominicana.¹⁸³

Algunas de las firmas estadounidenses con mayores inversiones en América Latina y alta presencia internacional entre los años setenta y noventa fueron las compañías General Electric, Magma Cooper Company, Banker Trust Company, Chevron Corporation, General Motors, Good Year Tire and Rubber, Ford Motor Company, GS Industries y Chrysler.¹⁸⁴

Por otra parte, las empresas estadounidenses instauradas en Latinoamérica también permitieron el consumo de productos de elevada calidad a bajos costos, al tiempo que contribuyeron en el desarrollo de la estructura fiscal en múltiples naciones, a través del pago de impuestos por el establecimiento de filiales y en virtud de sus ganancias.¹⁸⁵

Como muestra la gráfica 1, a mediados de los ochenta el capital estadounidense en el mundo se concentró principalmente en empresas

MALAMUD Carlos, STEINBERG Federico y TEJEDOR Concha (eds.), *Anuario Iberoamericano*, Ed. Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estratégicos, España, 2011, p. 71

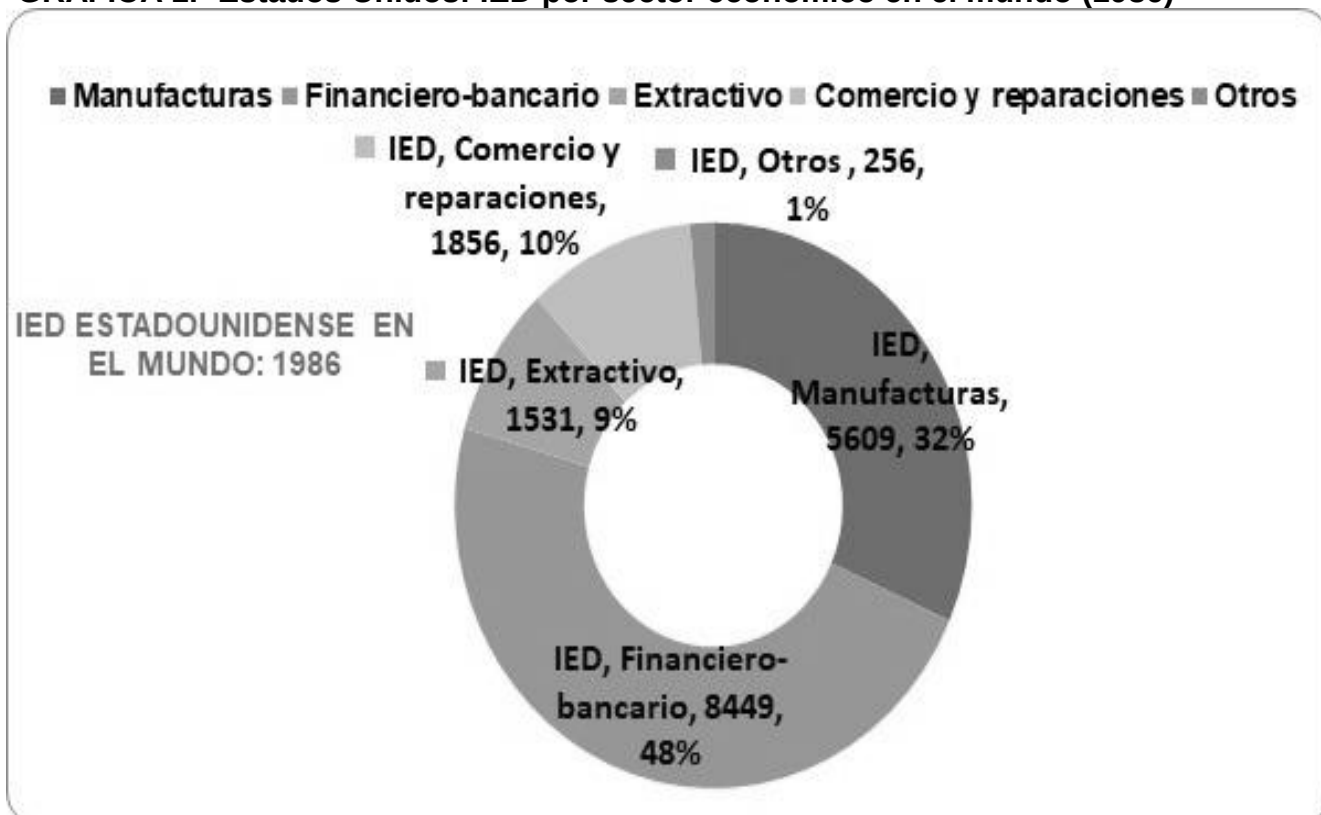
¹⁸³ Bureau of Economic Analysis, *U.S. Direct Investment Abroad: Country and Industry Detail for Capital Outflows (1994-2006)*, U.S. Department of Commerce, United States, 2011, s. p., CEPAL, *Informe. Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe*, Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, Chile, Ed. Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 1998, p. 206.

¹⁸⁴ Moody's Investors Service Inc., *Moody's Industrial Manual*, Estados Unidos, 1970 y 1999; ANAYA Franco, Eduardo, "Las inversiones extranjeras directas en el Perú en el siglo XX (1897-1996)," Parte 2, en *Revista de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos*, Núm. 3, Lima, 1997, pp. 94-101.

¹⁸⁵ HABER, Stephen, *op. cit.*, p. 164

pertenecientes a los servicios financieros y bancarios, seguidas en volumen por las multinacionales manufactureras.

GRÁFICA 1.- Estados Unidos: IED por sector económico en el mundo (1986)



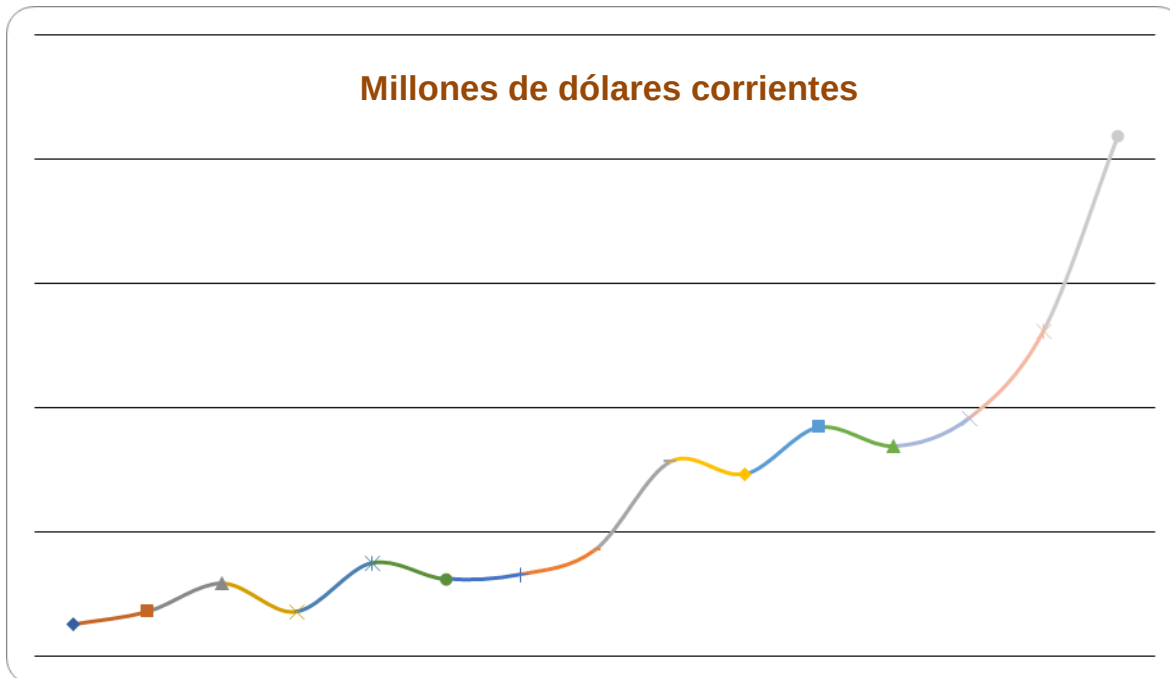
Fuente: Elaboración propia con base en OCDE, 2016.

Con base en lo anterior, es posible apreciar las ventajas competitivas de las empresas de Estados Unidos en 1986, puesto que, para ese año, sus firmas en los ramos señalados ya se habían consolidado en el mercado estadounidense y generalmente contaban con varias décadas de existencia que les permitieron adquirir experiencia para su expansión internacional.

Asimismo, en la gráfica 2, podemos apreciar la evolución de la IED emitida por Estados Unidos en el exterior manifestó una tendencia creciente a nivel general entre 1985 y 1999; sin embargo, en algunos años el capital

estadounidense disminuyó respecto a las cantidades de los años que le precedieron.

GRÁFICA 2.- Evolución de la IED estadounidense en el mundo: 1985-1999



Fuente: Elaboración propia con base en OCDE, 2016.

En este sentido, para 1988, 1990, 1995 y 1997, fue menor el flujo de IED estadounidense en el mundo, comparado a sus anualidades pasadas inmediatas. Esto representa la menor capacidad de internalización y la pérdida de interés por parte de las empresas de EE.UU. en cuanto a expandirse a otros mercados durante ciertos momentos.

Por otra parte, al finalizar el pasado siglo, tanto las tecnologías de la información y la comunicación como las manufacturas e instituciones financieras, fueron los sectores con mayor IED estadounidense, mientras que el Reino Unido y

Canadá destacaron como los principales espacios para el capital estadounidense.¹⁸⁶

En cuanto a Oceanía, África y Asia, podemos mencionar que, durante el último tercio del siglo XX, fue significativa la inversión de Estados Unidos en países como Australia, Japón, Sudáfrica, Nueva Zelanda, Singapur, Indonesia, Nigeria y Filipinas.¹⁸⁷

2.2 Las últimas décadas del siglo XX: privatización e IED en México

Al finalizar el siglo XX, entre las multinacionales estadounidenses con mayores ventas en el país destacaron empresas como General Motors, Walt-Mart (autoservicio) y Citibank (servicios financiero-bancarios), resultando relevantes también Chrysler (automotriz-autopartes), Sanmina-SCI (electrónica), Metlife (seguros), General Electric (equipo eléctrico) y Home Depot (comercio).¹⁸⁸

En el caso de General Electric, además de establecer diferentes filiales en la industria eléctrica, venta de electrodomésticos y motores, en México, fue una de las compañías concursantes para construir plantas nucleares durante la década de 1980 (aunque el proyecto quedó suspendido), figurando las sucursales de Chrysler entre las principales exportadoras de manufacturas a Estados Unidos durante los años setenta.¹⁸⁹

¹⁸⁶ Bureau of Economic Analysis, *op. cit.*, s. p., 2011; CAMUS, Philippe, "Quelle ambition industrielle pour l'Europe," en *Question d'Europe*, Núm. 225, Ed. Fondation Robert Schuman, France, 2012, p. 1. <<http://www.robert-schuman.eu/fr/doc/questions-d-europe/qe-225-fr.pdf>> Fecha de consulta 12 de mayo de 2016.

¹⁸⁷ Bureau of Economic Analysis, *op. cit.*, 1977 y 2011.

¹⁸⁸ PROMÉXICO, *Síntesis de la Relación Comercial México-Estados Unidos*, ProMéxico: Unidad de inteligencia de negocios, Gobierno Federal, Ciudad de México, 2010, pp. 1-7.

¹⁸⁹ Ibidem; LAZARÍN Miranda, Federico, "La industria nuclear en México ¿Un proyecto estatal?," en LAZARÍN Miranda, Federico y PICHARDO Hernández, Hugo, *La Utopía del Uranio*, Ed. Universidad Autónoma Metropolitana, México, 2015, p. 109; MICHEL, Jordi y LICEA,

Puesto que la IED influye en el crecimiento económico, durante la última década del pasado siglo, el Estado mexicano buscó incentivar la atracción de inversión extranjera con una legalidad favorable a las compañías multinacionales, destacando entre sus objetivos la aceleración de la transferencia tecnológica hacia el país e incrementar su volumen de exportaciones.¹⁹⁰

En este sentido, autores como Hejazi y Safarian afirman que tales efectos sobre la tecnología están estrechamente relacionados con la IED y no tanto con el comercio internacional, sugiriendo que las políticas orientadas a atraer IED deben complementarse con el fomento al desarrollo de recursos humanos.¹⁹¹ Asimismo, debe haber complementariedad entre la inversión extranjera y la doméstica para que la IED favorezca el cambio tecnológico y la efectiva transferencia de conocimientos.¹⁹²

Es importante expresar que el efecto de la inversión extranjera sobre el crecimiento suele ser más positivo en países que siguen estrategias de promoción de exportaciones que en los que siguen estrategias de sustitución de importaciones; ello se debe a que los últimos evitan la entrada de productos novedosos que pueden figurar como bienes de elevada calidad en su ramo.¹⁹³

Concepción, "México, exportación de manufacturas y empresas transnacionales," en MINIAN, Isaac, *Transnacionalización y periferia semi industrializada*, México, Ed. Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE), p. 473.

¹⁹⁰ DE LA CRUZ, José Luis y NÚÑEZ Mora, José Antonio, "Comercio internacional, crecimiento económico e inversión extranjera directa: Evidencias de causalidad para México," en *Revista de Economía Mundial*, Núm. 15, 2006, pp. 182-187.

¹⁹¹ HEJAZI, Walid y SAFARIAN Edward, "Foreign Direct Investment, and R&D Spillovers," en *Journal of International Business Studies*, Vol. 30, Núm. 3, 1999, pp. 493-500.

¹⁹² DE MELLO, Luis, "Foreign direct investment-led growth: evidence from time series and panel data," en *Oxford Economic Papers*, United Kingdom, Núm. 51, 1999, pp. 133-137.

¹⁹³ BALASUBRAMANYAM, Vudayagi, SALISU, Mohammed y SAPSFORD, David, "Foreign direct investment and growth in EP and IS countries," en *The Economic Journal*, Vol. 106, Núm. 434, 1996, pp. 92-97

Por otro lado, con la adopción del neoliberalismo en la nación, tuvo lugar la venta de múltiples empresas subsidiadas por el gobierno mexicano, pasando a manos de la iniciativa privada nacional y extranjera en diversos porcentajes de participación (adquisición total o parcial), siendo la banca, los ferrocarriles, las empresas acereras y las firmas de telecomunicaciones algunas de las paraestatales ofrecidas.¹⁹⁴

Fue así como Teléfonos de México (TELMEX), Mexicana de Aviación, Minera Cananea, Grupo Dina, Aeronaves de México (Aeroméxico) y Fundidora de Monterrey, figuraron entre las compañías más representativas que fueron adquiridas por el sector privado.¹⁹⁵

Con similitud al fenómeno expuesto, las empresas privadas de mexicanos, también sufrieron estragos y su desaparición en ciertos casos. En este sentido, la competencia externa en el sistema neoliberal prácticamente ha conservado en el mercado sólo a las firmas más capaces para distribuir y producir los bienes que la sociedad nacional ha requerido en las últimas décadas.¹⁹⁶

Aunque el sector bancario fue estatizado en 1982, al iniciar la década de 1990 fue puesto en manos de particulares, siendo entre 1991 y 1992, 18 los bancos desnacionalizados, de los que se obtuvieron 38, 961 millones de pesos.

¹⁹⁴ CÁRDENAS, Enrique, *op. cit.*, p. 714.

¹⁹⁵ Ibidem.

¹⁹⁶ FUJIGAKI Cruz, Esperanza, *Pensamiento sobre la industria en México. Apuntes desde la historia económica*, Ed. Universidad Nacional Autónoma de México, 2015, p. 261.

Algunas de las compañías bancarias vendidas durante el sexenio de Salinas, fueron Banpaís, Bancomer, Banamex, Serfin, Banoro y Banorte.¹⁹⁷

Además de la venta de algunas compañías paraestatales a empresas estadounidenses e individuos de diversas nacionalidades, las compras de firmas mexicanas realizadas por las multinacionales de Estados Unidos, también fue una característica del periodo; figurando entre tales adquisiciones la venta de Aurrerá, compañía creada en 1957, adquirida por Wal-Mart al finalizar el siglo XX.¹⁹⁸

Detrás de las empresas, se encuentran sus dirigentes y trabajadores; por ello es importante destacar las acciones de las personas que en parte han llevado al éxito o fracaso a sus compañías, los cuales son sujetos dotados de nombre, redes familiares y relaciones socioempresariales.

En este sentido, las decisiones adoptadas por Bill Gates para Microsoft, Ray Kroc en Mc Donald's o Sam Walton con Sam's y Wal-Mart, han influido en la mayor o menor presencia de sus compañías en el territorio mexicano, puesto que han considerado al país un mercado más atractivo o de mayor potencial que otras economías, en ocasiones por las características históricas y coyunturales de consumo manifestadas por sus pobladores.¹⁹⁹

Ejemplo de ello lo encontramos en el caso de la empresa Wal-Mart, corporación que ha considerado a México un espacio atractivo para la emisión de

¹⁹⁷ MORENO Islas, Lizzeth, "De la privatización al rescate bancario: reseña sobre los 18 bancos desnacionalizados," en ESPIONSA, Amparo y Cárdenas Enrique, (eds.), *Privatización bancaria*, Ed. Centro de Estudios Espinosa Yglesias, México, 2011, pp. 35-36.

¹⁹⁸ ALONSO, Ramiro, "Aurrerá-Walmart, historia de doble dígito," en *El Universal* (28 de abril), México, 2012, s. p. <<http://www.eluniversal.com.mx/notas/844035.html>> Fecha de consulta: 18 de octubre de 2016; HERRERO Carlos, *Jerónimo Arango. Un empresario Moderno*, México, Ed. Trillas, 1999, p. 39.

¹⁹⁹ GROSS, Daniel, *La innovación como estrategia*, Ed. Forbes, Estados Unidos de América, 2011, pp. 108-113, 47-50, 67-69.

IED, por encima de los territorios europeos y de otros países, dónde se ha manifestado cierta animadversión hacia la compañía estadounidense por sus prácticas laborales y salarios.²⁰⁰

De acuerdo con Soledad Loaeza, durante la vigencia del modelo de desarrollo estabilizador en México, la dependencia de la exportación de petróleo y los préstamos con el exterior devinieron como las medidas fundamentales para generar, entre otros objetivos, la estabilidad de los precios en los productos de mayor demanda para la población.²⁰¹

En el sexenio de López Portillo, tuvo lugar un claro incremento de la deuda externa, puesto que al encontrar yacimientos petrolíferos en los mares del país el gobierno consideró que se solventarían los endeudamientos con las ganancias por la venta del petróleo.²⁰²

Sin embargo, en junio de 1981 con la drástica caída en el precio de los hidrocarburos, sumado al aumento ficticio de los salarios en el sexenio, para el país la deuda externa se volvió impagable, alcanzando los 80 mil millones de dólares en 1982, lo cual se tradujo en problemas económicos que impulsaron una grave crisis para el Estado mexicano.²⁰³

En cuanto al poder adquisitivo, éste puede ser estimado con base en la utilización de variables como el sueldo y la inflación, en el caso de la historia económica de México es posible determinar cierta evolución de este indicador

²⁰⁰ Ibid., pp. 80-85.

²⁰¹ LOAEZA TOVAR Soledad, "México en la segunda mitad del siglo XX", en *Más actual Siglo XXI*. Historia, Arte, Ciencia y Estructura política de México, Ed. Más actual, 2004, pp. 132-147.

²⁰² Ibid., pp. 135-143; KRAUZE, Enrique, *El sexenio de López Portillo*. México Siglo XX, México, Ed. Clío, 1999, pp. 38, 82-83.

²⁰³ Ibidem.

económico con base en el salario mínimo y la inflación pues son accesibles ambos datos desde 1934 hasta la actualidad.²⁰⁴

Para el periodo 1970-1999, es posible identificar lo sucedido en el país con el poder de compra tomando como referente las cifras proporcionadas por el INEGI respecto a la inflación y el salario mínimo anual, encontrados en los datos de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos.²⁰⁵

Asimismo, al incrementarse el salario mínimo por decreto presidencial en el sexenio de Luis Echeverría la inflación salió de control, siendo ficticio y sin soporte el aumento pues al iniciar el siguiente mandato presidencial empezó a bajar el poder adquisitivo, por lo que en 1982 descendió 11.37% respecto a 1970, alcanzando una pérdida de 48.87% al culminar el sexenio de López Portillo.²⁰⁶

Por otra parte, de 1970 a 1987, la inflación fue cada vez más elevada, alcanzando su cúspide en la administración de Miguel de la Madrid hasta descender durante los sexenios presidenciales de Carlos Salinas y Ernesto Zedillo. En parte, gracias a la IED y a las políticas económicas de dichos gobiernos puesto que facilitaron la obtención de diversos productos por menores costos, favoreciendo el incremento de la competitividad en el mercado y las oportunidades laborales pues: “un salario mínimo fijado exógenamente por encima

²⁰⁴ AGUIRRE Botello, Manuel, “Poder adquisitivo del salario mínimo en México,” México Mágico Sitio Web, México, 2018, s. p. Disponible en: <http://mexicomaxico.org/Voto/SalMinInf.htm>

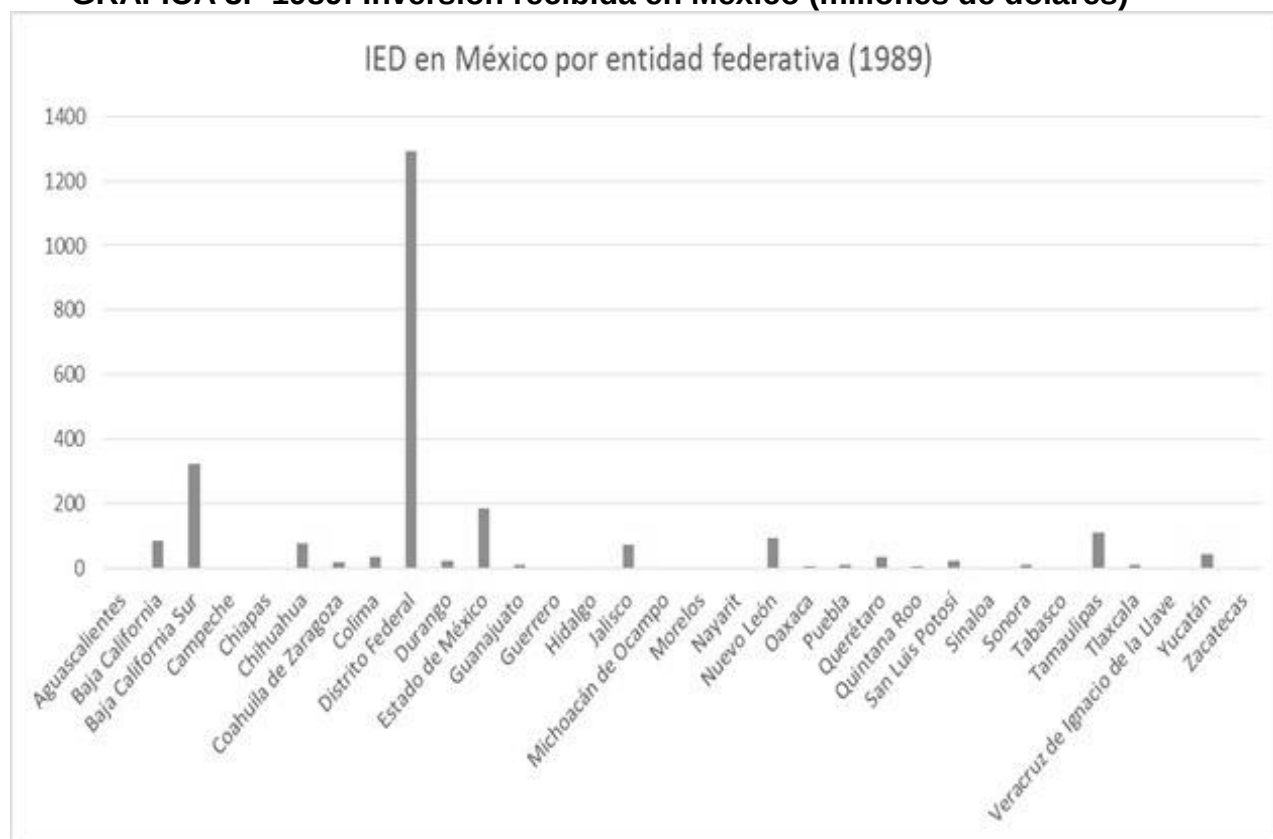
²⁰⁵ INEGI, *Calculadora de inflación*, Sistema de Cuentas Nacionales de México, México, 2018. <<http://www.inegi.org.mx/sistemas/indiceprecios/CalculadoraInflacion.aspx>>. Fecha de consulta: 23-10-2016; Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS), *Series históricas de salarios mínimos generales*, Comisión Nacional de los Salarios Mínimos: CONASAMI, México, 2016, pp. 3-5.

²⁰⁶ Ibidem.

del nivel en el que se logra el equilibrio competitivo del mercado laboral genera desempleo.”²⁰⁷

Actualmente el salario mínimo tiene un mayor poder adquisitivo que en la década de 1990 para la canasta básica de alimentos, debido a la baja inflación existente en el país; sin embargo, el incremento de la gasolina continúa siendo muy criticado, afectando la economía de algunos grupos sociales en México.²⁰⁸

GRÁFICA 3.- 1989: Inversión recibida en México (millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con base en Secretaría de Economía, 2012.

Como lo expresa la gráfica 3, para 1989 el Distrito Federal figuró como la entidad federativa con la mayor recepción de IED en el país, sin embargo, dicho

²⁰⁷ Banco de México (Banxico), *Salario Mínimo e Inflación*, Comisión Consultiva para la Recuperación Gradual y Sostenida de los Salarios Mínimos Generales y Profesionales, México, 2016, p. 7.

²⁰⁸ Ibidem; AGUIRRE Botello, Manuel, *op. cit.*, 2018.

territorio fue receptor de una inversión proveniente de diversas naciones (España, Holanda, Japón, etc.), mientras que otros estados contaron con una participación porcentual muy elevada de capital estadounidense a pesar de haber despertado un menor interés para otras empresas internacionales. Tal fue el caso de Chihuahua, Nuevo León y Coahuila.

De acuerdo con Douglas North, las empresas enfocadas en el mercado mundial, también son vistas “como entidades, ideadas por sus creadores con el propósito de maximizar la riqueza, el ingreso u otros objetivos definidos por las oportunidades que brinda la estructura institucional de la sociedad.”²⁰⁹

Por otro lado, durante los años ochenta, la inversión de Estados Unidos en México llegó a ocupar del 39 al 76.7% de la IED total recibida en el país, siendo 1985 el año con mayores flujos de capital estadounidense en la nación, en tanto que 1983 fue el año con menor participación porcentual para las empresas de EE.UU.²¹⁰

En este sentido, la agricultura, ganadería y pesca, manifestaron salidas de capital en México en 1981 y 1988, mismas que oscilaron entre los 5.4 y 12 millones de dólares. Sin embargo, las expulsiones de IED de mayor impacto fueron en el sector extractivo con 189 mdd en 1981, mientras que para 1987 existieron algunas fugas de capital en los sectores comerciales: 21.2 mdd.²¹¹

Gracias al TLCAN, el crecimiento de las exportaciones en México durante los años noventa fue formidable, pasando de 40 772 millones de dólares en 1990

²⁰⁹ NORTH, Douglas, *op. cit.*, p. 99.

²¹⁰ Secretaría de Economía, *Inversión Extranjera... op. cit.*, pp. 17-18.

²¹¹ *Ibid.*, p. 18.

a 166 455 mdd al finalizar el siglo XX. Debido al debilitamiento del sector petrolero, esta expansión se sustentó en la IED estadounidense emitida para la industria maquiladora y manufacturera, a través de firmas que se caracterizaron por el establecimiento de plantas gemelas en México y Estados Unidos.²¹²

La anterior práctica tuvo como finalidad que la parte mexicana recibiese insumos de las fábricas estadounidenses para ser ensamblados, enviando el producto terminado a la matriz ubicada EE.UU. Debido al uso intensivo de mano de obra y a la Ley de Inversión Extranjera de 1993, las maquiladoras estadounidenses produjeron un elevado incremento en el número de nuevos empleos en México: 750, 000 para 1995.²¹³

No obstante, lo anterior, de acuerdo con la Encuesta Nacional de Empleo del INEGI²¹⁴ de 35, 558,484 personas que componían en 1995, la Población Económicamente Activa (PEA), 33, 881,068 se encontraban laborando, mientras que 1, 677,416 de mexicanos carecían de un empleo, de los cuales 577,172 fueron mujeres y 1, 100, 244 hombres.²¹⁵

En 1998, la inversión realizada por Canadá y Estados Unidos representaría el 59.6% de la IED en la nación, siendo la Unión Europea el segundo inversor de importancia en México con 23.7% del capital empresarial en el país.²¹⁶ Así también, Estados Unidos constituyó la principal fuente de IED en la nación durante los años noventa manifestando una tendencia a aumentar su participación

²¹² CASTAÑEDA, Gonzalo, "Evolución de los grupos económicos durante el periodo 1940-2008," en KUNTZ Ficker, Sandra (coord.), *op. cit.*, p. 618.

²¹³ Ibidem.

²¹⁴ Instituto Nacional de Estadística y Geografía

²¹⁵ Instituto Nacional de Estadística y Geografía, *Encuesta Nacional de Empleo 1995*, México, INEGI-Secretaría del Trabajo y Previsión Social, 1996, p. 49.

²¹⁶ DUSSEL Peters, Enrique, *op. cit.*, p. 28.

porcentual entre 1994 y 1998, de 41.8% a 55% del total de la inversión en México.²¹⁷

2.3 Estados Unidos y la Inversión Extranjera Directa en México: 1970-1982

Entre 1917 y 1926 la Constitución de los Estados Unidos Mexicanos, estableció en su artículo 27 (fracción I y IV) algunos de los preceptos bajo los que serían regidas las adquisiciones de bienes por extranjeros en la nación mexicana, regulación que continuó durante las décadas precedentes a los setenta del pasado siglo, debido a que no existió una Ley o institución formal que regulase la IED en el país, antes del periodo gubernamental de Luis Echeverría Álvarez.²¹⁸

Desde los apartados constitucionales previos los años setenta, se estableció que en lo comprendido por “una faja de cien kilómetros a lo largo de las fronteras y de cincuenta en las playas, por ningún motivo podrán los extranjeros adquirir el dominio directo sobre tierras y aguas.”²¹⁹ En algunas ocasiones las empresas estadounidenses llegaron a ocupar el 100% de la IED en México, figurando entre dichos casos la agricultura, el sector de servicios y la pesca para los años de 1970, 1971 y 1979.²²⁰

Como se expresa en la gráfica 4, entre 1970 y 1979, la IED de Estados Unidos se mantuvo en ascenso en la nación mexicana, diferenciándose de otras décadas en las que el capital estadounidense manifestó fluctuaciones de menor emisión en algunos momentos, con respecto a sus montos anuales en el país.

²¹⁷ Secretaría de Economía, 2014, *op. cit.*, pp. 17-18.

²¹⁸ AMIGO, Jorge, “Marco Jurídico de la Inversión Extranjera Directa en México,” en *Inversión Extranjera Directa*, México, Ed. Banco Nacional de México (Banamex), 1990, pp. 16-19.

²¹⁹ Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, *Artículo 27*, México, Ed. Instituto Superior de Estudios Fiscales, 2012, p. 35.

²²⁰ *Ibidem*

GRÁFICA 4.- Inversión estadounidense en México: 1970-1979



Fuente: Elaboración propia con base en Banco de México, 1982.

De igual manera, se manifestó en México una creciente diversificación de la inversión extranjera en cuanto a sus sectores productivos, la cual se desplazó del ámbito agrícola a las esferas industriales y de servicios, participando en 1970 en más de un 20% del PIB manufacturero que se concentró en la química, los aparatos eléctricos, la maquinaria y el sector automotriz.²²¹

Durante los años setenta, la IED estadounidense se localizó en actividades económicas como la construcción, las manufacturas, comunicaciones, transportes, la minería y el comercio.²²² En sectores como el petróleo y la electricidad, también destacaron las empresas de Estados Unidos como únicas inversoras en algunas ocasiones, especialmente en los primeros años de la década de 1970, caracterizándose por no manifestar desinversiones en el periodo, a diferencia de las empresas provenientes de naciones como Francia y Holanda.²²³

²²¹ DUSSEL, Enrique, *La inversión extranjera en México*, Chile, Ed. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2000, p. 11.

²²² Banco de México, *Inversión extranjera directa: 1938-1979*, México, Ed. Subdirección de Investigación Económica de Banxico, 1982, pp. 397-408.

²²³ *Ibid.*, pp. 403-408.

En 1973, fue promulgada en México una primera Ley sobre Inversión Extranjera, misma que fue publicada en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el 9 de marzo bajo el nombre de “Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera,” contando con la capitulación temática de seis apartados que se muestra en la siguiente tabla.²²⁴

TABLA 1.- Estructura de la Ley de Inversión Extranjera (1973)

Capítulo I	<i>Del objeto</i>
Capítulo II	<i>De la adquisición de empresas establecidas o sobre el control sobre ellas</i>
Capítulo III	<i>De la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE)</i>
Capítulo IV	<i>Del fideicomiso en fronteras y litorales</i>
Capítulo V	<i>Del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE)</i>
Capítulo VI	<i>Disposiciones generales</i>

Fuente: Elaboración propia con base en Diario Oficial de la Federación, *Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera*, México, 9 de marzo de 1973.

En la Ley de 1973, fueron establecidas las actividades económicas en las que se admitiría parcialmente la inversión extranjera, siendo en el caso de la industria minera un 49%, siempre y cuando se tratase de sociedades mexicanas y un 34% en el caso de concesiones especiales. Respecto a la industria petroquímica secundaria, fue permitido un 40% para la IED en el país, al igual que para vehículos automotores, y, en los casos en que no se exigiese un porcentaje determinado, la inversión extranjera pudo participar hasta en un 49%.²²⁵

²²⁴ GARCÍA Flores, Jesús Gerardo, *Régimen jurídico de la Inversión Extranjera Directa en México*, Ed. OGS, México, 2000, p. IX.

²²⁵ AMIGO, Jorge, *op. cit.*, pp. 17-19.

Al parecer, dicho instrumento jurídico constituyó el fruto de la necesidad que el gobierno federal manifestó en torno a la inversión extranjera, puesto que durante el sexenio 1970-1976, fue considerada un medio significativo para acelerar los procesos de modernización y recibir las divisas necesarias para el crecimiento del país, destacando también como un elemento clave para tratar de combatir las limitaciones que el modelo económico basado en la sustitución de importaciones había manifestado desde los años sesenta en México.²²⁶

A partir de la promulgación de la Ley de inversión Extranjera de 1973, el Gobierno, a través de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE) se convirtió en la principal institución que establece las políticas relacionadas con la IED.²²⁷

Con la finalidad de proteger las empresas mexicanas de carácter paraestatal, en la Ley de Inversión Extranjera fueron señaladas como actividades reservadas al Estado la petroquímica básica, la explotación de minerales radioactivos e hidrocarburos y la generación de energía nuclear, además de la minería, la electricidad, los ferrocarriles y las comunicaciones radiotelegráficas.²²⁸

Para la historia del pensamiento económico, es posible considerar a la década de 1970, como un periodo de transición global. Esto se debe a que en los años setenta, el proyecto intelectual denominado neoliberalismo, fue considerado

²²⁶ ARELLANO, Carlos, *Derecho Internacional Privado*, Ed. Porrúa, México, 1989, pp. 527-528; CÁRDENAS Sánchez, Enrique, "La economía mexicana en el dilatado siglo XX, 1929-2009," en KUNTZ Ficker, Sandra, *op. cit.*, p. 503.

²²⁷ *Ibíd.*

²²⁸ GATT Corona, Guillermo, "Sociedades mercantiles e inversión extranjera en México," *Revista Debate Social*, Núm. 2, Ed. Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente, 2002. <<http://www.debate.iteso.mx/numero02/articulos/gatt-inv.ext.htm>> Fecha de consulta: 30 de septiembre de 2015.

como la solución a la crisis económica, el desempleo y empobrecimiento masivo que, según Hayek, Popper y Becker, habían sido ocasionados por los gobiernos paternalistas establecidos desde la posguerra hasta los años sesenta del siglo XX.²²⁹

En el caso de México al iniciar la crisis mundial de los setenta, la recesión repercutió en la economía nacional desencadenando inflación, desempleo y escasez de circulante. Por tal motivo, el gobierno incrementó el gasto y la inversión pública, acrecentando la deuda externa a más del triple, pasando de 8 mil millones de dólares en 1970 a 26 mil al finalizar el sexenio.²³⁰

Sumado al nuevo pensamiento económico y teniendo como lema principal el “enseñar haciendo,” en México la educación durante los años setenta fijaría como principal objetivo hacer la educación utilitaria para una pronta inserción en el mercado laboral.²³¹

En este contexto, durante el sexenio de López Portillo (1976-1982) surgió el primer plan de desarrollo industrial con perspectiva regional, el cual buscó la construcción de cuatro grandes puertos industriales, dos próximos al océano Atlántico y dos colindantes con el Pacífico, tratando de favorecer el crecimiento económico en ambos territorios. Por ello, se multiplicaron los centros industriales y

²²⁹ ESCALANTE Gonzalbo, Fernando, *Historia mínima del neoliberalismo*, México, Ed. El Colegio de México, 2015, pp. 91-93, 98-101, 316.

²³⁰ KRAUZE, Enrique, *El sexenio de Luis Echeverría*, México, Ed. Clío, 1999, pp. 36, 87.

²³¹ LAZARÍN Miranda, Federico, “Educación para las ciudades. Las políticas educativas 1940-1982,” en *Revista Mexicana de Investigación Educativa*, México, Vol. 1, Núm 1, 1996, pp. 166-180.

turísticos a lo largo del país, destacando la aparición de nuevos polos de desarrollo como Saltillo, Ciudad Sahagún, Coatzacoalcos y Cancún.²³²

Desde 1976 se le asignó a la Secretaría de Asentamientos Humanos y Obras Públicas (SAHOP) la construcción y mejora de puertos, debido a que en sexenios precedentes se manifestó una desviación significativa de las actividades mercantiles hacia los puertos estadounidenses de San Diego y Galveston, exhibiendo México una notable deficiencia en sus instalaciones portuarias a mediados de los años setenta.²³³

Sumado a lo anterior, entre 1970 y 1980 la IED en México ocupó una mayor participación porcentual respecto al PIB del país, pasando de constituir el 0.57% del PIB nacional en 1970 a 0.87% para 1979, manifestándose también una menor participación de la IED estadounidense al iniciar los años ochenta: 69% de la IED total en México.²³⁴

Para 1980, la IED estadounidense en México alcanzó los 1,078. 6 millones de dólares, de los 1,622.6 mdd que se emitieron como inversión directa por más de 15 países con empresas en el país. Ese año, la industria manufacturera figuró como el principal receptor de capital extranjero, seguido por los servicios y el comercio y aunque la extracción minera destacó con 86.7 mdd, el sector

²³² DE MARÍA, Mauricio, *Recuperemos el desarrollo productivo y regional de México mirando al Pacífico*, Ed. Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales, México, 2013, s. p. <<http://consejomexicano.org/es/centro-de-informacion/asociados-en-la-prensa/3305-recuperemos-el-desarrollo-productivo-y-regional-de-mexico-mirando-al-pacifico>> Fecha de consulta: 13 de enero de 2017,

²³³ GUAJARDO Soto, Guillermo, SALAS, Fernando y VÉLAZQUEZ, Daniel, "Energía, infraestructura y crecimiento, 1930-2008," en KUNTZ Ficker, Sandra, *Historia económica general de México*, Ed. El Colegio de México-Secretaría de Economía, México, 2010, pp. 683-684, 693.

²³⁴ VALDÉS, Treviño Francisco y MOLINA del Pozo, Carlos, *op. cit.*, pp. 84-87.

agropecuario acaparó únicamente 900,000 dólares, caracterizándose también por algunas desinversiones durante los años siguientes.²³⁵

Finalmente, la adopción del neoliberalismo en México, tuvo entre sus causas las recesiones económicas suscitadas al finalizar tanto el sexenio de Luis Echeverría como el gobierno de López Portillo; en ambos casos, la intervención estatal trajo como consecuencias el crecimiento de la deuda externa, la reducción de la producción, una elevada inflación y la devaluación del peso, sumado a la acentuación de la desconfianza para los sectores empresariales y los grupos financieros en el país.²³⁶

2.4 La IED en México: 1982-1989

A finales de 1982, el gobierno de Miguel de la Madrid (1982-1988) tuvo que iniciar con una deuda externa de 92, 400 millones de dólares y una inflación anual de 98.8%, entre otras problemáticas. Por ello, el mandatario nacional se vio en la necesidad de implementar un conjunto de medidas que le permitiesen al país recuperarse del estancamiento económico, destacando entre tales: la desgravación arancelaria a las importaciones, el incremento del IVA²³⁷ y la venta de diversas empresas paraestatales a particulares extranjeros y nacionales.²³⁸

En este sentido, entre 1982 y 1989 la media arancelaria a los productos extranjeros pasó de 27% a 10.1, destacando en este rubro la firma de México con

²³⁵ Secretaría de Economía, *Inversión Extranjera... op. cit.*, pp. 17-18.

²³⁶ LUSTIG, Nora, *op. cit.*, pp. 46-48, 56.

²³⁷ Impuesto al Valor Agregado

²³⁸ LUSTIG, Nora, *op. cit.*, pp. 55, 61, 140, 146 y 159.

Estados Unidos del Entendimiento Bilateral sobre Subsidios y Derechos Compensatorios en 1985, además de la anexión del país al GATT²³⁹ en 1986.²⁴⁰

En cuanto a la venta de empresas paraestatales, pasaron de 744 en 1982 a 229 para 1989, en tanto que el Impuesto al Valor Agregado (IVA) se incrementó de 10 a 15%, reduciéndose la inflación en gran medida al alcanzar estándares mensuales de 1 a 10% al finalizar el sexenio de Miguel de la Madrid Hurtado.²⁴¹

Asimismo, “la IED se había convertido en un factor determinante de la recuperación económica,”²⁴² como parte fundamental en la estrategia de crecimiento nacional implementada de 1982 a 1989, bajo el supuesto de que cuando una empresa o persona buscan generar ganancias se ven en la necesidad de competir entre ellas, favoreciendo también la inversión en investigación y desarrollo para la generación de nuevas tecnologías.²⁴³

Fue así como pudieron ofrecerse en el país más productos provenientes de otras naciones, los cuales intentaron convencer mediante un costo menor y de mayor calidad respecto al de sus rivales, por lo que se ha considerado como un beneficio para la sociedad consumista al igual que para la firma inversionista.²⁴⁴

Como expresa la gráfica 5, en 1982 el volumen de IED estadounidense respecto al total de la inversión exterior en México alcanzó un nivel récord; sin embargo, el interés en la nación por parte de las empresas de Estados Unidos

²³⁹ General Agreement on Tariffs and Trade

²⁴⁰ LUSTIG, Nora, *op. cit.*, pp. 160-163, 176.

²⁴¹ *Ibid.*, pp. 25, 140, 146.

²⁴² *Ibid.*, p. 171, 175.

²⁴³ *Ibidem.*

²⁴⁴ GURRÍA Treviño, José Ángel, “Flujos de capital: el caso de México,” en *Serie Financiamiento del Desarrollo*, Chile, Ed. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 1994, pp. 255-256.

devino en una reducción significativa durante el periodo 1982-1989, diferenciándose por cierta disminución porcentual al finalizar la década.

GRÁFICA 5.- La IED en México durante la década de 1980



Fuente: Elaboración propia con base en Secretaría de Economía, 2016.

Por otro lado, ya desde la entrada en vigor de la primera Ley de Inversión Extranjera (1973), se manifestaron en México crecientes flujos de IED para el período 1974-1993, representando 362.2 millones de dólares en 1974 y 15 617 millones para 1993. Por lo anterior, la tasa de crecimiento promedio anual entre 1974 y 1987 sería de 20.9%, destacando los períodos 1983-1987 y 1988-1993, con una tasa de crecimiento de 28.1% y 30.5%, respectivamente.²⁴⁵

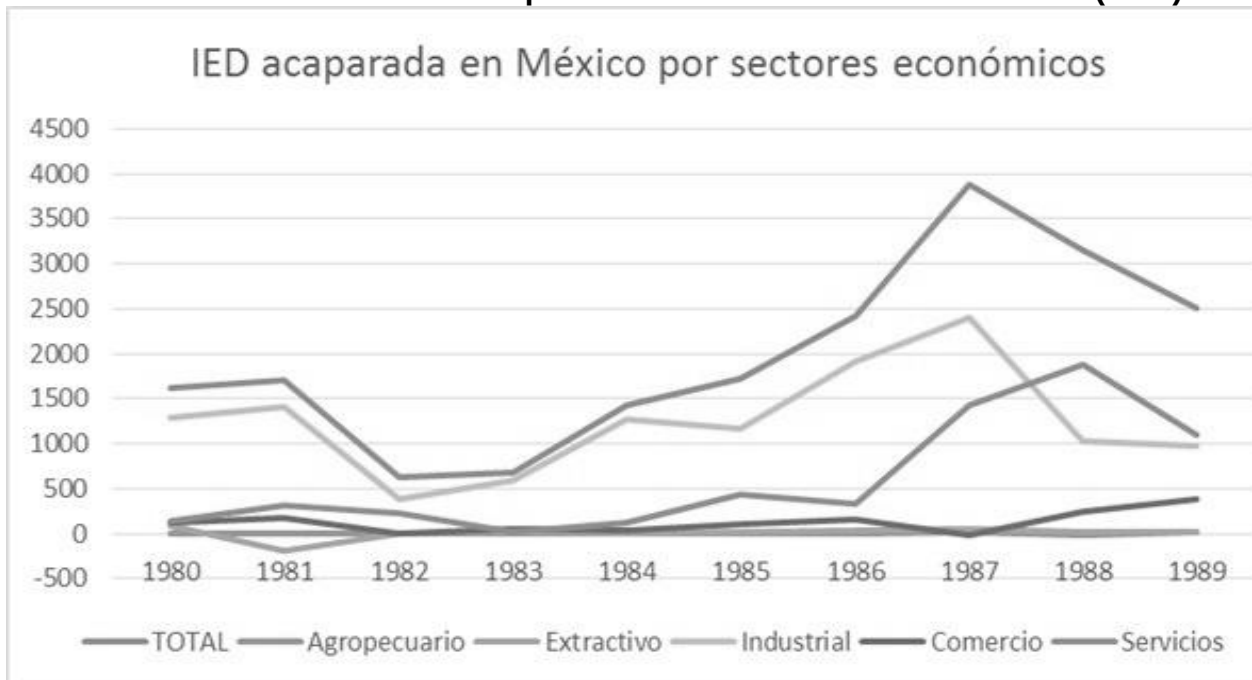
Así, la IED constituiría la mayor vía de financiamiento para la administración Salinista, destacando en el PND²⁴⁶ publicado en 1989. Esto fue significativo, ya que anteriores fuentes de financiamiento como el superávit agropecuario y

²⁴⁵ Ibid., p. 25.

²⁴⁶ Plan Nacional de Desarrollo.

petrolero o el endeudamiento externo ya no fueron suficientes, ni existían en los montos requeridos por la economía mexicana.²⁴⁷

GRÁFICA 6.- Inversión en México por sectores económicos: 1980-1989 (mdd)



Fuente: Elaboración propia con base en SE, 2012.

De acuerdo con la gráfica 6, a principios de los años ochenta existió una desinversión significativa en el sector extractivo, destacando la IED en las actividades industriales como la más relevante durante los años ochenta, en tanto que el sector agropecuario figuró como el menor receptor de inversión extranjera durante el periodo de apertura neoliberal en México.

Otras acciones que se emprendieron a partir de los años ochenta, fueron la privatización de múltiples empresas en México, siendo 1155 las paraestatales en

²⁴⁷ DUSSEL Peters, Enrique, *op. cit.*, p. 14.

1982; mientras que para 1993 sólo existían 217, resultando de las ventas una recaudación por más de 30,000 millones de dólares en 1998.²⁴⁸

De 1982 a 1989, el destino de la IED en el país se reestructuraría, desplazando el sector servicios en su participación porcentual al comercio, con un 44.1% de la IED en 1989. Por tal motivo también disminuyó significativamente la inversión en el sector industrial, siendo 82.6% en 1981 y 39.3% en 1989.²⁴⁹

Así también, en la década de 1980 la inversión estadounidense realizada en el territorio mexicano fue desde los 266.6 mdd hasta 2,669.6 millones de dólares, destacando anualmente Estados Unidos como el principal emisor de capital empresarial en México durante toda la década.²⁵⁰

Por otra parte, la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera (1973) logró contar con un reglamento desde 1989. Según la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), en dicho texto fue destacado que para la década de 1990 el desarrollo y modernización de la planta productiva nacional, se necesitarían de inversiones cada vez más cuantiosas, las cuales difícilmente podrían financiarse por el Estado.²⁵¹

²⁴⁸ CÁRDENAS, Enrique, *op. cit.*, pp. 714-715; Banco Mundial, "World Development Indicators," en *World Bank Development Data Center*, USA, Ed. The World Bank Group, 1999, s. p. <http://econ.worldbank.org/external/default/main?pagePK=64165259&theSitePK=469372&piPK=64165421&menuPK=64166093&entityID=000094946_99042010290379> Fecha de consulta: 13 de agosto de 2016.

²⁴⁹ QUIROZ, Cuenca Sara, "Competitividad e inversión extranjera directa en México," en *Análisis Económico*, Núm. 37, Vol. 18, Ed. Universidad Autónoma Metropolitana, México, 2003, pp. 244-250.

²⁵⁰ Secretaría de Economía, *Estadística oficial de los flujos de IED hacia México*, Ed. Dirección General de Inversión Extranjera, Gobierno Federal, México, 2012. <<http://www.2006-2012.economia.gob.mx/comunidad-negocios/inversion-extranjera-directa/estadistica-oficial-de-ied-en-mexico>> Fecha de consulta: 12 de enero de 2016.

²⁵¹ SECOFI, "Marco jurídico y administrativo de la inversión extranjera directa en México," en *Cuadernos SECOFI*, México, Poder Ejecutivo Federal, 1990, p. 41.

Por lo expresado, la inversión extranjera debería complementar el capital necesario para la reactivación económica del país en el contexto neoliberal. Sin embargo, tanto en la Ley de 1973 como en su Reglamento (1989), se estableció que la IED se estableciera fuera de las zonas industriales de las ciudades de México, Guadalajara y Monterrey.²⁵²

Lo anterior fue debido a que, al finalizar la década de 1980, se habían vuelto bastante evidentes los desequilibrios económicos regionales producidos por la concentración de actividades industriales y de servicios en pocos centros de consumo, mismos que pasarían de ser urbes medias a grandes ciudades y metrópolis en México.²⁵³

Sin embargo, en el último año del sexenio López Portillista tuvo lugar una fuerte crisis económica, principalmente debido a la significativa dependencia del país respecto al precio del petróleo, sumado al excesivo endeudamiento del gobierno federal con otras naciones, llevando al peso a una devaluación de 22 pesos por dólar en 1976 a 70 pesos en paridad con la moneda estadounidense para 1982.²⁵⁴

2.5 La Inversión Extranjera Directa estadounidense en México: 1989-1999.

Dos décadas después de la promulgación de la “Ley para Regular la Inversión Extranjera” fue publicada en México la segunda Ley de Inversión Extranjera,

²⁵² DUSSEL, Enrique, *op. cit.*, 15 y 17.

²⁵³ ARIZA, Marina, “La urbanización en México en el último cuarto del siglo XX,” en *CSUIM Working Paper Series*, Núm. 2, Ed. Project Second Meeting, Montevideo, 2003, pp. 25-34; SECOFI, *op. cit.*, p. 41.

²⁵⁴ KRAUZE, Enrique, *El sexenio de López Portillo. México Siglo XX*, México, Ed. Clío, 1999, p. 83.

misma que entró en vigor el 28 de diciembre de 1993, contando con 8 títulos, 39 artículos y 11 transitorios.²⁵⁵

A diferencia de la anterior norma, el instrumento jurídico de los noventa, se caracterizó en primera instancia por determinar algunas actividades económicas en las que la inversión extranjera podría participar en porcentajes menores al 100% y mayores a los establecidos en la ley del 73. Asimismo, la Ley de Inversión Extranjera manifestaría diversos cambios legislativos entre 1996 y 1998, mismos que facilitarían el acceso a la IED en ferrocarriles, el sector financiero y las telecomunicaciones.²⁵⁶

Al parecer, la Ley de 1993 constituyó un instrumento más para favorecer el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), puesto que entraría en vigor pocos días antes que el TLCAN, siendo compatible con las reglas que dicho tratado contenía respecto a inversiones internacionales.²⁵⁷

Aunque según la ley precedente (1973), la inversión extranjera no podía exceder del 49% del capital social en ningún caso, con la nueva legislación fueron mucho menores las ocasiones en que se requirió de alguna autorización especial para invertir en México, lo cual permitiría que la IED participase de hasta un 100% en diversos sectores económicos desde 1999.²⁵⁸

²⁵⁵ Diario Oficial de la Federación (DOF), Ley de Inversión Extranjera, Poder Legislativo Federal, México, 27 de diciembre de 1993. <<http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/lie.htm>> Fecha de consulta: 23 de julio de 2016.

²⁵⁶ VILLASANA Villalobos, Ramiro y ESPINOSA Ramírez, Rafael, *op. cit.*, pp. 42-43.

²⁵⁷ MUÑOZ López, Aldo Saúl, "La participación de extranjeros en sociedades civiles o mercantiles propietarias de tierras en México: tratamiento de posibles controversias en el marco del TLCAN," en *Anuario Mexicano de Derecho Internacional (AMDI)*, Núm. 3, México, 2003, pp. 254-259.

²⁵⁸ DUSSEL Peters, Enrique (coord.), *op. cit.*, pp. 79-81.

A diferencia de los años ochenta, durante la década de 1990, la IED en México se caracterizó por concentrarse en el sector industrial, principalmente en actividades como la fabricación de automóviles, aparatos electrónicos, eléctricos y partes automotrices, manifestando también en menor medida una orientación hacia la fabricación de prendas de vestir, productos de madera o corcho y beneficio de café, además del envasado de frutas y legumbres.²⁵⁹

De igual forma, las empresas trasnacionales en México, constituyeron uno de los principales actores del desarrollo industrial y del sistema económico durante diferentes momentos históricos en el país, incidiendo en el incremento positivo para los índices de empleo y transacciones, entre otros beneficios económicos.²⁶⁰

Para algunos autores, la Ley de 1993 constituyó un instrumento más para favorecer el TLCAN, entrando en vigor pocos días antes que el mismo tratado, además, de ser compatible con las reglas que el acuerdo contenía respecto a inversiones internacionales.²⁶¹

Así también, gracias a la Ley de inversión extranjera instaurada en diciembre de 1993, la IED pudo establecerse en México sin limitación alguna de su ubicación, contrastando las disposiciones legales anteriores que buscaban impedir la acentuación del capital empresarial en los polos industriales con mayor desarrollo.²⁶²

²⁵⁹ *Ibíd.*, pp. 250-256; CÁRDENAS, Enrique, *op. cit.*, pp. 711, 779, 793

²⁶⁰ CORRAL Pérez, Valeria y RAMOS Castañeda, Juan, "La industria en el desarrollo económico de México," en *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, Núm. 170, España, 2012, pp. 1-9.

²⁶¹ *Ibidem.*

²⁶² ALBA, Carlos y LABAZÉE, Pascal, *op. cit.*, pp. 296-297.

Por otro lado, las empresas de Europa en el país se caracterizaron por establecerse en zonas territoriales con elevada concentración de población, destacando la Ciudad de México, Jalisco y el Estado de México como algunos de los principales receptores de IED europea.²⁶³

Entre las compañías europeas establecidas en México durante las últimas décadas del siglo XX, destacaron las empresas españolas BBV, Mapfre, Santander y OHL, las firmas alemanas Basf, Hoechts, Bayer, Siemens y Volkswagen, además de las multinacionales francesas Danone, Renault y Axxa.²⁶⁴

De igual forma, en los años noventa las principales multinacionales suizas en el país fueron las empresas Nestlé, Ciba Geigy y Novartis, siendo los grupos británicos de mayor importancia en México: British American Tobacco, Glaxo y Shell, sumadas a las trasnacionales Philips, Unilever y Heineken de los Países Bajos.²⁶⁵

Además de Estados Unidos y las naciones europeas, otras importantes emisoras de IED en la nación fueron las empresas de Japón, país que figuró entre los principales cinco inversionistas para México al finalizar el siglo XX, caracterizándose por contar con una participación significativa en la industria manufacturera, particularmente en las ramas de productos metálicos, maquinaria, y el sector automotriz.²⁶⁶

²⁶³ Ibid., pp. 301-302.

²⁶⁴ MALAMUD, Carlos, STEINBERG, Federico y TEJEDOR Concha (eds.), *Anuario Iberoamericano*, Ed. Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estratégicos, España, 2011, pp. 76-77; ALBA, Carlos y LABAZÉE, Pascal, *op. cit.*, p. 303.

²⁶⁵ Ibidem.

²⁶⁶ DUSSEL Peters, Enrique (coord.), *op. cit.*, pp. 223-225, 247, 250.

Desde finales de los años sesenta, el capital japonés manifestó sus mayores montos de inversión en entidades como Morelos, Baja California, Aguascalientes, la Ciudad de México y Nuevo León, figurando entre sus principales empresas Nissan, Toyota, Motor Sales, Honda y Sony, además de otras firmas como Mazda, Panasonic, Suzuki, Toshiba, Mitsubishi e Hitachi.²⁶⁷

2.6 La IED y la transferencia de tecnología en México (1970-1999)

De acuerdo con Raúl Villareal, la vinculación de la IED con la política económica de transferencia tecnológica en el país, manifestó una significativa importancia desde el sexenio de Luis Echeverría (1970-1976); entre otras iniciativas, a través de la promulgación de la Ley sobre el Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas (LRTT).²⁶⁸

Promulgada en diciembre de 1972, puede considerarse que la LRTT fue establecida con los objetivos de regular la transferencia de tecnología de manera que las condiciones establecidas en los contratos permitieran lograr los objetivos de desarrollo económico, buscando fortalecer la posición negociadora de las empresas nacionales y aprovechar las virtudes que la IED ofrecía para el crecimiento e industrialización del país.²⁶⁹

Asimismo, la LRTT propuso establecer un registro oficial que diera pauta al conocimiento de las condiciones en los contratos y la problemática inherente al

²⁶⁷ ALBA, Carlos y LABAZÉE, Pascal, *op. cit.*, pp. 305-307.

²⁶⁸ VILLAREAL, Raúl, *Inversión Extranjera Directa*, México, Ed. Banco Nacional de México (Banamex), 1990, pp. 28-34.

²⁶⁹ ÁLVAREZ Soberanis, Jaime, *op. cit.*, pp. 9-11.

proceso de transferencia de tecnología, para hacer posible una mejor planeación del desarrollo industrial y tecnológico del país.²⁷⁰

Otro de los beneficios que se pretendió obtener con la IED en este periodo fue la apropiación de flujos de conocimiento, siendo experiencias e innovaciones que difícilmente se obtendrían con el fomento de tendencias autárquicas, manifestando similitud con las políticas económicas de Noruega a principios del siglo XX.²⁷¹

No obstante, en los años setenta, el modelo económico de México se caracterizó por una política con clara dependencia a la exportación de petróleo y de los préstamos con el exterior para mantener la estabilidad de los precios existentes. Tales prácticas desencadenaron el claro incremento de la deuda externa y la inflación, manifestándose una crisis económica nacional producida al caer el precio de los hidrocarburos a principios de los años ochenta.²⁷²

A principios de los ochenta, el modelo económico neoliberal fue puesto en marcha por el presidente Miguel de la Madrid Hurtado, hecho que convertiría en característica de este periodo la reducción del intervencionismo estatal además del fomento a la iniciativa privada y la realización de ventas de empresas públicas por parte del gobierno, manifestándose así un elevado incremento de la IED en el sexenio 1982-1988.²⁷³

²⁷⁰ Diario Oficial de la Federación (DOF): 30 de Diciembre, *Ley sobre el Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas (LRTT)*, Gobierno Federal, México, 1972, pp. 45-47.

²⁷¹ HVEEM, Helge, "Desarrollo de una economía abierta. La transformación de Noruega: 1845-1975," en MELLER, Patricio y BLOMSTROM Magnus, *Estrategias de Desarrollo y Economía*, Ed. Hachette, Francia-Chile, 1990, pp. 148-151.

²⁷² LOAEZA TOVAR Soledad, *op. cit.*, pp. 138-142.

²⁷³ *Ibid.*, pp. 143-147.

Casi diez años después de la instauración de la primera ley de transferencia tecnológica, tuvo lugar la promulgación de la Ley sobre el Control y Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas (1982), la cual manifestó como objetivo principal eliminar mayormente los obstáculos existentes para la contratación de tecnología nacional y extranjera.²⁷⁴

TABLA 2.- Inversión extranjera directa en México por periodos: 1960-1999 (millones de dólares corrientes)		
PERIODO	TOTAL	PROMEDIO
1960-1977	4,934.0	274.1
1978-1985	14,939.1	1,867.4
1986-1993	27,267.1	3,408.4
1994-1999	65,392.7	10,898.8
Fuente: VILLASANA Villalobos, Ramiro y ESPINOSA Ramírez, <i>op. cit.</i> , p. 50.		

Con base en la tabla 2, podemos apreciar que el crecimiento anual de la IED se incrementó más de 39 veces entre 1974 y 1994; es decir que las reformas institucionales en economía incentivaron el crecimiento exponencial del capital extranjero en 20 años.²⁷⁵

De igual forma, el promedio anual de inversión directa durante las tres etapas analizadas en este estudio, tiende a incrementarse de forma significativa en cada una de ellas, puesto que entre 1970 y 1982, este capital empresarial sólo oscilaba entre los doscientos mdd y cerca de dos mil millones. Sin embargo, de 1982 a 1989 el promedio llegaría a superar los tres mil millones de dólares,

²⁷⁴ VILLAREAL, Raúl, *op. cit.*, pp. 30-34.

²⁷⁵ VARGAS, Guillermo, "Evolución Histórica de los Flujos de Inversión Extranjera en México, 1960-1999," en *Economía y Sociedad. Política Económica y Racionalidad*. Núm. 8, Ed. Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, 2001.

elevándose la cantidad por año hasta casi once millones durante el periodo 1989-1999.²⁷⁶

Finalmente, para los años noventa múltiples compañías se instalaron en México, expandiendo sus operaciones tanto para aumentar su eficiencia como su competitividad, siendo las empresas automotrices un claro ejemplo de ello, puesto que en su búsqueda de materias primas y aprovechando los bajos salarios pagados en México respecto a los estadounidenses o canadienses, llegaron a la nación para incrementar su presencia en los mercados de América del Norte.²⁷⁷

2.7 México, la IED y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Siete años después de haber sido México participe de una política económica similar a la seguida por Estados Unidos, el Estado mexicano decidió comenzar un conjunto de diligencias encaminadas al establecimiento de un Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos de América, mismo en el que se optó poco por la inclusión de la nación canadiense a principios de la década de 1990.²⁷⁸

Así, el TLCAN o NAFTA,²⁷⁹ fue firmado por los gobiernos de México, Canadá y Estados Unidos, entrando en vigor el 1 de enero de 1994, en él se determinó que ninguna de las partes implicadas podría nacionalizar ni expropiar (directa o indirectamente) una inversión empresarial de otra parte en su territorio

²⁷⁶ SCHETTINO, Macario, "Inversión Extranjera Directa: Hot Money," en *Bucareli* 8, Núm. 139, 2000, pp. 8-10.

²⁷⁷ DUSSEL Peters, Enrique (Coord.), *op. cit.*, pp. 47-50, 139, 242, 116.

²⁷⁸ NOVELO Urdanivia, Federico, *op. cit.*, pp. 108-110.

²⁷⁹ North American Free Trade Agreement

salvo que fuese por causa de utilidad pública, sobre bases no discriminatorias, con apego a legalidad, a un nivel mínimo de trato y mediante indemnización.²⁸⁰

En este sentido, el Tratado de Libre Comercio señala que la indemnización deberá ser equivalente al valor justo de mercado que tenga la inversión expropiada inmediatamente antes de que la medida expropiatoria se haya llevado a cabo (fecha de expropiar), y no reflejará ningún cambio en el valor debido a que la intención de nacionalizar se conoció con antelación a la fecha de expropiación.²⁸¹

Una Parte podrá exigir que la mayoría de los miembros de un consejo de administración o de cualquier comité afín de una empresa de esa Parte que sea una inversión de un inversionista de otra Parte, sea de una nacionalidad en particular o sea residente en territorio de la Parte.²⁸²

Por otro lado, para que la transferencia de conocimientos y la generación de empleo deviniesen como una realidad para las naciones implicadas en el NAFTA respecto a la emisión y recepción de IED, el artículo 1107 del capítulo 11 señala la importancia de incorporar habitantes de los países emisores y receptores en la administración o dirección de las compañías filiales multinacionales.

El capítulo XI del TLCAN, expresa que el inversionista que tenga una controversia con otra parte sobre IED emitida en ese país puede someter la reclamación al arbitraje. Así, desde la entrada en vigor del TLCAN existe la posibilidad de que extranjeros canadienses y estadounidenses puedan demandar al gobierno mexicano con motivo del TLC y viceversa, principalmente al considerar

²⁸⁰ BOTTARI, Mary y LORI Wallach, *Capítulo 11 del TLCAN y los litigios de inversionistas contra Estados*, Washington, D.C., Estados Unidos, Ed. Observatorio Mundial del Comercio, 2005, p. 26.

²⁸¹ Gobiernos de los Estados Unidos Mexicanos, Canadá y Estados Unidos de América, *Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)*, Capítulo 11, Washington, 1992, pp. 6-7.

²⁸² *Ibid.*, p. 4.

que sufren daño o pérdida en sus inversiones con incumplimiento por parte del Estado huésped de sus capitales.²⁸³

Además de los TLCs, uno de los principales incentivos de los que se ha valido México para la captación y emisión de IED, han sido los Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRIS), tratados bilaterales de inversión que tienen por objeto promover los flujos de capital brindando seguridad jurídica a las inversiones de los países suscritos.²⁸⁴

Por otra parte, el TLCAN permitió que los productos nacionales pudiesen venderse sin impuestos adicionales en Canadá y Estados Unidos. Por ello, desde 1994 fue considerado como uno de los acuerdos que favoreció la competencia nacional con el exterior, incrementando la calidad en algunos productos y el crecimiento de la economía mexicana.²⁸⁵

Durante la década de los noventa, el Estado mexicano firmó diversos BITS²⁸⁶ o APPRIS con varias naciones, tales como los Países Bajos, Argentina, Alemania, Austria, Finlandia, Francia, Italia, Portugal, Suiza, Bélgica y Luxemburgo.²⁸⁷

En este sentido, también ha sido necesario establecer una jurisdicción industrial favorable con el medio ambiente y la salud de la población nacional, puesto que tanto la IED como la búsqueda por la industrialización a través de la

²⁸³ MUÑOZ López, Aldo Saúl, *op. cit.*, pp. 253-259.

²⁸⁴ Secretaría de Economía, "Entra en vigor el APPRI entre México y Singapur," en *Comunicados SE*, México, Ed. Gobierno Federal, 2013.

²⁸⁵ GONZÁLEZ y González, Luis, *Viaje por la historia de México*, Ed. CONACULTA-INAH, México, 2010, p. 65.

²⁸⁶ Bilateral Investment Treaties.

²⁸⁷ Secretaría de Economía, "Países con Tratados y Acuerdos firmados con México," en *Comercio Exterior*, SE, México, 2015.

iniciativa privada, en ocasiones han contribuido en el deterioro de los recursos naturales, ofreciendo bajos salarios con inadecuadas condiciones laborales.²⁸⁸

Vinculando la resolución de controversias existentes en el marco del TLCAN, es importante expresar que hasta ahora han sido diversos los casos respecto a la IED en que se han visto implicados las multinacionales y gobiernos implicados, entre los que cabe destacar: Metalclad Corporation²⁸⁹ contra Los Estados Unidos Mexicanos y Methanex Corp. en oposición a los Estados Unidos de América.

En el primero de los casos (Metalclad Corporation-México), constituyó una disputa entre la empresa estadounidense Metalclad Corporation y el gobierno municipal de Guadalcázar, San Luis Potosí. Dicho conflicto, se desarrolló en torno a la negativa municipal a otorgar un permiso de construcción para que la empresa edificase un centro de confinamiento de desechos tóxicos en la entidad, pese a que Metalclad contaba con los permisos del gobierno federal mexicano.²⁹⁰

En 1996, Metalclad conforme al artículo 1119 del TLCAN notificó su intención de someter una reclamación al arbitraje, ya que se consideró que el gobierno de México violó sus obligaciones conforme al artículo 1105 por permitir la indebida negativa del Municipio en otorgar el permiso de construcción a Metalclad

²⁸⁸ MÁRQUEZ Covarrubias, Humberto, “La otra toma de Zacatecas... por el capital corporativo,” en *Observatorio del Desarrollo*, Núm. 10, Vol. 3, México, Ed. Universidad Autónoma de Zacatecas, México, 2014, pp. 6-7.

²⁸⁹ Empresa estadounidense dedicada a la gestión de residuos y reducción de asbesto fundada en 1933.

²⁹⁰ CRUZ Barney, Óscar, “Protección al medio ambiente y solución de controversias en materia de inversiones en el TLCAN,” en *Revista de Derecho Privado*, Núm. 7, México, Ed. Universidad Nacional Autónoma de México, 2004, pp. 59-66.

sin garantizar la transparencia y seguridad del marco jurídico aplicable a la inversión de acuerdo con el TLCAN.²⁹¹

Metalclad, en su demanda al Estado mexicano, cuestionó la competencia soberana del municipio y las acciones del gobierno estatal, reclamando en Canadá una compensación por 130 millones de dólares, de los cuales se dictaminó se pagarían solo \$16,685.00 millones de dólares de indemnización a cargo del gobierno mexicano.²⁹²

A pesar de haber solicitado una indemnización mucho mayor a la otorgada, el tribunal del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI), argumentó que el confinamiento de desechos nunca funcionó y que sería especulativa una compensación basada en ganancias futuras, llegándose a reducir la indemnización a 15, 5 millones de dólares al iniciar el siglo XXI, con el fallo del juez David Tysse.²⁹³

En cuanto al caso Methanex Corporation, consistió en una disputa llevada a cabo a finales de los años noventa, entre la multinacional canadiense distribuidora de metanol y el gobierno de los Estados Unidos, debido a que el gobierno del estado de California, prohibió la utilización del éter metil tert-butílico (MTBE) en la gasolina, componente utilizado por la compañía de Canadá.²⁹⁴

²⁹¹ Ibid., pp. 50-54.

²⁹² BEJARANO González, Fernando, "El conflicto del basurero tóxico de Metalclad en Guadalcázar, San Luis Potosí," en Laura Carlsen, Tim Wise, Hilda Salazar (Coords.), *Enfrentando la globalización Respuestas sociales a la integración económica de México*, México, Ed. Universidad Autónoma de Zacatecas-Miguel Ángel Porrúa, 2003, pp. 47-53.

²⁹³ Ibid, pp. 45-47.

²⁹⁴ BOTTARI, Mary y LORI Wallach, *op. cit.*, p. 5; MANN, Howard, *The Final Decision in Methanex v. United States: Some New Wine in Some New Bottles*, Ed. International Institute for Sustainable Development (IISD), United States of America, 2005, pp. 2-4.

Methanex, se basó en gran parte en el enfoque desarrollado en cuanto a expropiación por la empresa Metalclad en contra del gobierno nacional de México, sosteniendo que la prohibición reglamentaria de MTBE equivalía a una medida equivalente a la expropiación en violación del artículo 1110 del TLCAN.²⁹⁵

Después de haber demandado como indemnización la cantidad de 970 millones de dólares contra los Estados Unidos, Methanex sufrió un fallo histórico en su contra, ya que según el tribunal del TLCAN una regulación no discriminatoria con fines públicos (promulgada con el debido proceso) y que afecta una inversión o inversionista extranjero no sería considerada compensatoria o expropiatoria.²⁹⁶

Luego de casi seis años de conflicto, en su fallo, el tribunal del TLCAN alegó, que en el Capítulo 11 del TLCAN no existe la jurisdicción para resolver el reclamo de Methanex, condenando a la compañía a pagar los costos del prolongado proceso, ascendiendo tales a cuatro millones de dólares.²⁹⁷

Es posible inferir que el conjunto de medidas para la protección a la inversión extranjera contenidas en el TLCAN y los modelos de arbitraje cuentan con la capacidad de defender los derechos empresariales y de los ciudadanos, siendo la coordinación de intergubernamental (federal-local), uno de los factores que podría incidir en gran medida para la resolución de un conflicto.

Como observamos en los casos expuestos, el interés de los gobiernos locales y el derecho económico, han constituido importantes herramientas para la

²⁹⁵ MANN, Howard, *op. cit.*, pp. 5-6.

²⁹⁶ ICTSD: International Centre for Trade and Sustainable Development. "Methanex: tribunal del TLCAN desestima demanda de empresa contra los EE. UU," en *Puentes Quincenal*, Núm. 2, Vol. 16, 2005.

²⁹⁷ *Ibidem*.

resolución de diferentes controversias en múltiples espacios. Además, las normatividades jurídicas han figurado como un significativo instrumento tanto para el fomento industrial como para el crecimiento económico de las naciones, contando con importantes desarrollos para favorecer la justicia ambiental y empresarial.

Por otra parte, los problemas entre los países emisores y receptores de IED, no se restringen a las naciones norteamericanas, siendo uno de los ejemplos más representativos lo acaecido en Argentina durante el presente siglo, como parte de los Estados con conflictos en inversiones de América Latina.

Lo anterior se suscitó durante el segundo gobierno de Cristina Fernández (2011-2015), cuando por mandato presidencial se efectuó la expropiación del 51% de las acciones que la compañía española Repsol poseía sobre la empresa Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF), la estatización de la firma “Aguas Argentinas” (con un 25% de propiedad española) y la nacionalización de los fondos de pensiones privadas que afectó a entidades financieras como Banco Bilbao de Vizcaya Argentaria (BBVA).²⁹⁸

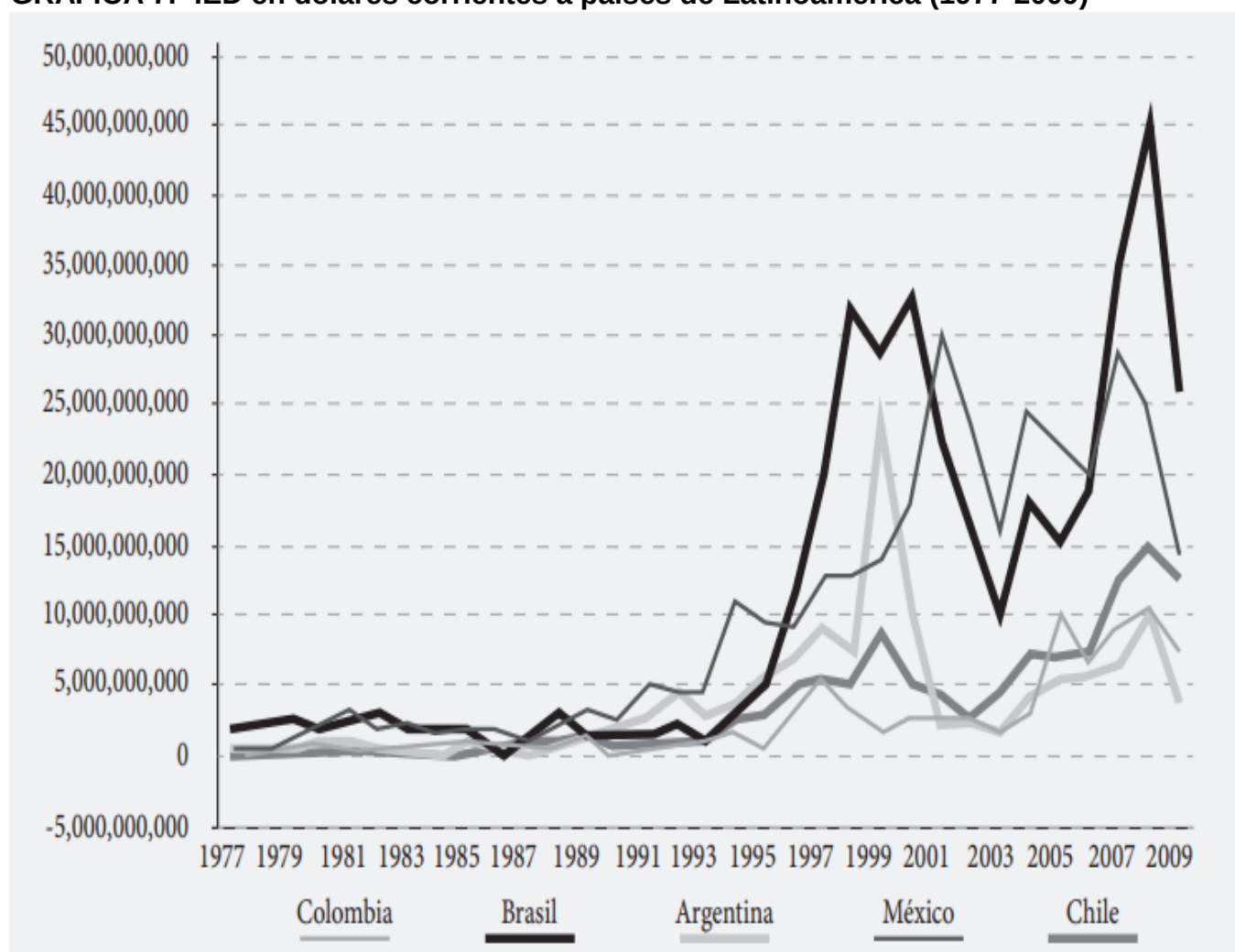
En abril de 2012, los ministros de Industria y de Asuntos Exteriores españoles condenaron la decisión de Argentina de expropiar YPF, señalando que la implementación de tal política constituiría una ruptura de la cordialidad y la amistad entre las dos naciones, considerando dichos actos como una medida hostil contra España, sus empresas y Estado.²⁹⁹

²⁹⁸ VILLASANA Villalobos, Ramiro y ESPINOSA Ramírez, Rafael Salvador, *op. cit.*, p. 57.

²⁹⁹ MENÉNDEZ, Manuel, “El Gobierno responde: 'Es una decisión extravagante y hostil' y anuncia medidas contra Argentina,” en *Diario Crítico*, Madrid, 16 de abril de 2012.

Con base en lo anterior, desde el 2012, Argentina fue a considerada una las economías que más dudas suscita entre las empresas con IED en Latinoamérica, luego de haber sido una de las cinco principales economías receptoras de inversión hasta el año 2009, figurando Venezuela como otra de las naciones con salidas de capitales extranjeros, tanto por su política de expropiación como por otras problemáticas económicas.³⁰⁰

GRÁFICA 7.- IED en dólares corrientes a países de Latinoamérica (1977-2009)



Fuente y Elaboración: Villasana Villalobos, Ramiro y Espinosa Ramírez, *op. cit.*, p. 31.

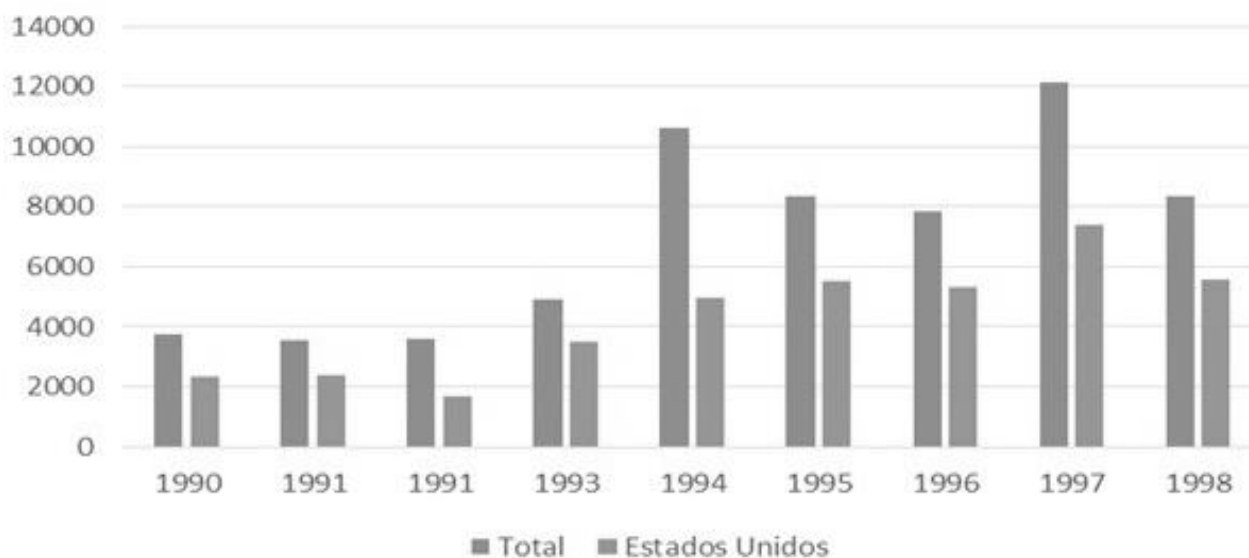
³⁰⁰ EFE: Agencia de Información Española, "México, Brasil y Colombia, países donde las empresas españolas invertirán más," en *La prensa*, Panamá, Ed. CORPRENSA, 13 de febrero de 2014.

Como se muestra en la gráfica 7, Argentina, pasó de ser la segunda economía receptora de IED en 1999 al quinto lugar en 2009, descendiendo aún más al finalizar el primer cuatrienio de Cristina Fernández, sin embargo, desde los años setenta fue uno de los países con mayores flujos de IED.

En cuanto a México, es posible apreciar que, a partir de 1994, destacó significativamente, debido a la entrada en vigencia del TLCAN. Luego en 1995 y 1996 las otras tres economías también empiezan a ser importantes receptoras de capital empresarial, generalmente destacando Brasil como el principal destino de dicha inversión en América Latina.

GRÁFICA 8.- IED de Estados Unidos en México: 1990-1998

IED estadounidense en los años noventa



Fuente: Elaboración propia con base en SE, 2016.

Respecto al total de la Inversión Extranjera Directa en México, la gráfica 8 nos muestra la participación de la inversión estadounidense entre 1990 y 1998, demostrando ser la de mayor importancia en el país al igual que su incremento

después de la puesta en marcha del TLCAN, figurando 1991 como el año con menores cantidades de inversión emitida en la nación.

Por otra parte, las firmas de autopartes en México que se establecieron después del TLCAN han otorgado diversos beneficios laborales como la prestación del servicio de guardería y cajas de ahorro para sus empleados, además de atención médica, transporte de personal, comedores dentro de la firma, bonos de productividad y vales de despensa para sus trabajadores.³⁰¹

En México, este sector industrial fue uno de los que manifestó mayores salarios respecto a los pagados en Latinoamérica contando con prestaciones superiores a las establecidas por la Ley que oscilan entre 2 y 5 salarios mínimos al día, especialmente para las compañías estadounidenses en el país.³⁰²

Puesto que las economías estadounidense y mexicana se complementan, a través de la inversión empresarial, pudieron abastecerse de los insumos y bienes que les resultaban difíciles de producir, figurando la IED como uno de los precedentes para la conformación de un sistema de integración económica norteamericano, del que México y Estados Unidos forman parte.

El periodo abordado, tuvo entre sus características que, el sistema económico y los modos de producción adoptados por Estados Unidos, fueron implementados en cierta medida en México, teniendo entre sus objetivos mejorar las condiciones socioeconómicas existentes en algunos territorios, con base en sus capacidades y el sistema de internacionalización imperante.

³⁰¹ SIMÓN Domínguez, Nadia y VERA Martínez, Paola Selene, "La inversión extranjera directa en México. ¿Factor de desarrollo regional? El caso de la industria de autopartes," en *PROFMEX Journal*, Núm. 3, Vol. 15, México, 2010, pp. 15-18.

³⁰² Ibidem.

Sumado a ello, para la realización de las fusiones entre firmas y el establecimiento de compañías filiales, tanto las compañías como los empresarios, en ocasiones fueron auxiliados por sus gobiernos y diversas instituciones, tales como el CIADI, la OMC, el GATT, la ONU, el Banco Mundial, el FMI, entre otros. Esto, favoreció en el respeto de lo establecido cuando una de las partes no cumplió con lo establecido en las inversiones empresariales.

Capítulo 3.- La inversión estadounidense en Chihuahua: 1970-1999.

El presente capítulo reconstruye y ofrece un análisis de la inversión empresarial de Estados Unidos en el estado de Chihuahua, durante los últimos tres decenios del siglo XX, comprendiendo a la entidad federativa en cuestión como parte de una zona de crecimiento económico del territorio mexicano, caracterizada por una significativa relación histórica y cultural desarrollada con el país vecino del norte.

También, son revisadas las características del capital extranjero acaparado en el territorio chihuahuense, haciendo uso de la legislación sobre inversiones en el ámbito estatal y tomando en consideración las acciones emprendidas por las administraciones locales entre 1970 y 1999.

De igual forma, se explica la consolidación de la IED proveniente de los Estados Unidos en Chihuahua durante el último tercio del pasado siglo, abordando algunos de sus sectores estratégicos como los vehículos de transporte, las manufacturas de exportación y las empresas comerciales.

En este sentido, son abordadas las estrategias para la atracción de IED y la evolución del proceso inversionista tomando en consideración la bibliografía existente sobre la temática, las bases de datos, planes de desarrollo, programas gubernamentales, estadísticas institucionales y otros documentos sobre la inversión empresarial de los Estados Unidos durante el periodo propuesto.

Finalmente, identificamos los lugares de origen de las principales multinacionales estadounidenses localizadas en el estado a lo largo del siglo XX, señalando sus aportaciones para el desarrollo tecnológico y profesional en las diferentes actividades económicas de Chihuahua.

3.1 Chihuahua antes de 1970: economía e IED.

Desde la crisis económica internacional de 1929 hasta el año de 1970, en la historia de Chihuahua es posible identificar dos etapas caracterizadas por el desarrollo de actividades económicas y modos de producción impulsados en el estado: la primera, de 1929 a 1951 y de 1952 a 1969, la segunda.³⁰³

El primer periodo (1929-1951), puede denominarse como de urbanización y crecimiento interno, principalmente debido a que la economía de la entidad se caracterizó por la producción de bienes para el consumo regional y el incremento de las ciudades en el estado.³⁰⁴

Por su parte, el lapso comprendido entre 1952 y 1969 podría considerarse como de industrialización mixta al caracterizarse tanto por la sustitución de importaciones como por la recepción de IED para impulsar la economía de la entidad.³⁰⁵

De acuerdo con Salas Porras, en las dos décadas precedentes a 1950 existió una elevada inversión interna, en parte impulsada por una ideología nacionalista que pretendía la autosuficiencia económica. Otra de las características del subperiodo fueron las burguesías regionales, destacando como ejemplo en la familia española Vallina que, desde la capital de Chihuahua,

³⁰³ SALAS Porras, Alejandra, "Apertura económica y grupos empresariales en Chihuahua (1980-1990)," en LEÓN García, Ricardo (coord.), *Historia Regional Comparada*, Ed. Universidad Autónoma de Ciudad Juárez, México, 1991, p. 560.

³⁰⁴ Ibidem.

³⁰⁵ ABOITES, Luis, *Breve historia de Chihuahua*, Ed. Fondo de Cultura Económica-El Colegio de México, México, 2006, pp.162, 171.

manejaba numerosos negocios y asociaciones políticas en diversos puntos del país, tales como el Banco Mercantil y el Banco Comercial Mexicano.³⁰⁶

Con similitud al grupo Vallina en Chihuahua, durante el segundo tercio del siglo XX, entre los consorcios nacionales más sobresalientes en México, destacaron la Cervecería Moctezuma, las Empresas Tolteca, Cementos Mexicanos (CEMEX) y los Grupos familiares Pliana y Alfa.³⁰⁷

Asimismo, en Chihuahua los objetivos económicos del proyecto posrevolucionario se centraron en el impulso al mercado nacional, al igual que a la incorporación de nuevas actividades económicas en las diferentes capas de la población, ya que durante los años treinta, las industrias del acero y la madera se sumaron como espacios laborales en la entidad, mientras que la ganadería, la minería y la agricultura, continuaron desarrollándose como en las décadas precedentes.³⁰⁸

En este sentido, desde la década de 1930, la agricultura chihuahuense creció a tasas aceleradas como resultado de las inversiones en dicho sector, realizadas tanto por el gobierno como por los empresarios regionales. Por ejemplo, aunque el municipio de Delicias nació en 1933, el sistema de riego en esa ciudad alcanzó las 53,000 hectáreas en 1949, favoreciendo en gran medida los cultivos de algodón para su exportación exterior y nacional.³⁰⁹

Sumado a la agricultura favorable en Chihuahua, el interés público y privado por la ganadería también favoreció la concentración poblacional en diversos

³⁰⁶ ABOITES, Luis, *op. cit.*, p. 174; SALAS Porras, Alejandra, *op. cit.*, p. 560.

³⁰⁷ SALAS Porras, Alejandra, *op. cit.*, pp. 545-547, 561.

³⁰⁸ Ibidem.

³⁰⁹ ABOITES, Luis, *op. cit.*, pp. 171-172, 195.

territorios del estado, esto dio pauta a la fundación de nuevos municipios, tal fue el caso de Gómez Farías en 1951.³¹⁰

Por otra parte, la creación y pavimentación de carreteras también fue una de las características de Chihuahua a partir de los años veinte, resaltando los trabajos realizados entre el municipio de Chihuahua y Ciudad Juárez en 1929, el trayecto de Chihuahua, Parral y Camargo, además, de los caminos impulsados desde la capital del estado a Ciudad Cuauhtémoc. Sin embargo, el proyecto de mayor envergadura fue la carretera panamericana, debido a que consiguió unir las fronteras sur y norte del país desde 1951.³¹¹

En cuanto a la economía de Chihuahua durante las décadas de 1950 y 1960, es importante expresar que se caracterizó por la fabricación de algunos bienes de capital e intermedios, en parte gracias a la entrada de IED estadounidense; destacando en la entidad las maquiladoras dedicadas a la producción de textiles, cupones y aparatos eléctricos.³¹²

Entre 1952 y 1969, también podemos identificar la coexistencia de dos principales grupos de empresas en Chihuahua: las regionales y las estadounidenses. Por parte de las oriundas podemos mencionar los Cementos de Chihuahua, Seguros La Comercial, Aceros de Chihuahua, Mueblerías Villareal, Comermex y Bosques de Chihuahua.³¹³

³¹⁰ Ibidem

³¹¹ Ibid, pp. 176-177.

³¹² SALAS Porras, Alejandra, *op. cit.*, p. 560; BARRERA Basols, Dalia, *Condiciones de Trabajo en las maquiladoras de Ciudad Juárez*, Ed. Instituto Nacional de Antropología e Historia, México-Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, 1990, pp.102-103.

³¹³ ABOITES, Luis, *op. cit.*, pp. 179-181; SALAS Porras, Alejandra, *op. cit.*, p. 548

Entre las firmas estadounidenses que establecieron filiales en Chihuahua antes de 1970 destacaron Sears (Illinois), A.C. Nielsen Company (Iowa), Advanced Ross (Texas), Warnaco (Oregón), Chrysler (Florida) y General Motors (Detroit, Michigan), siendo el parque industrial Antonio J. Bermúdez el primero instalado en la entidad para 1966 contando con 1740 hectáreas de extensión, ubicado en Ciudad Juárez.³¹⁴

MAPA 1.- Estados de la Unión Americana con IED en Chihuahua antes de 1970.



Fuente: Elaboración propia con base en BARRERA Basols, 1990.

Como se muestra en el mapa 1, durante los años precedentes a 1970, las empresas de la Unión Americana en Chihuahua provenían básicamente de ocho

³¹⁴ GÓNZALES Herrera, Carlos et. al., *Atlas de procesos y estructuras territoriales del estado de Chihuahua*, México, Ed. El Colegio de Chihuahua-Gobierno del Estado de Chihuahua, 2016, p. E. II. 10; BARRERA Basols, Dalia, *op. cit.*, pp. 103-104.

entidades de Estados Unidos: Michigan, Indiana,³¹⁵ Nueva York, Illinois,³¹⁶ Iowa, Texas, Florida y Oregon. Asimismo, es posible apreciar una concentración hacia el este de Estados Unidos en cuanto al origen de la IED en Chihuahua.

La emisión de IED por compañías de Estados Unidos en el estado fronterizo, ha sido identificada desde el siglo XIX, destacando en el sector ferroviario el consorcio de California Southern Pacific-Union Pacific perteneciente al empresario Collis Potter Huntington, mientras que la American Smelting and Refining Company de Arizona también fue una de las multinacionales con presencia en la entidad para el sector minero.³¹⁷

Otras de las empresas que llevaron IED a Chihuahua durante el siglo XX fueron la compañía Bismarck en el sector minero-extractivo y la multinacional Northwestern Railway en el negocio de explotación y transformación forestal, emitiendo IED en la entidad desde 1929.³¹⁸

Por su parte, la firma cervecera Lager se estableció en la entidad desde el Porfiriato, en tanto que las compañías refresqueras Coca Cola y Pepsi llegaron al estado fronterizo durante la década de 1920, destacando la firma Hortex para el comercio en prendas de vestir desde 1952.³¹⁹

El éxito en la recepción de IED, en parte fue resultado de las políticas locales a favor de la inversión extranjera, las cuales fueron encabezadas por los

³¹⁵ A.M.F. Corporation

³¹⁶ General Electric

³¹⁷ CERUTTI, Mario, "Ferrocarriles y actividad productiva en el Norte de México," en MARICHAL, Carlos (coord.), *Las inversiones extranjeras en América Latina, 1850-1930*, Ed. El Colegio de México-Fondo de Cultura Económica, México, 1996, pp. 186-187, 192.

³¹⁸ ABOITES, Luis, *op. cit.* p. 173; Gobierno del Estado de Chihuahua, *Chihuahua Minero*, Ed. Secretaría de Economía, México, 2011, p. 7.

³¹⁹ IBAÑEZ Hernández, Luis Eduardo, *op. cit.*, pp. 42, 63 y 70.

gobiernos municipales y estatales pertenecientes a Chihuahua. Ejemplo de ello lo encontramos en el interés inversionista también manifestado por Japón y España en las entidades fronterizas, en estima de su facilidad para la apertura de filiales extranjeras, la rápida obtención de permisos para la construcción y el efectivo cumplimiento de contratos.³²⁰

Sin embargo, sólo hasta el último tercio del siglo XX se consolidó la diversificación del capital estadounidense y los sectores estratégicos que encontramos actualmente en la economía de Chihuahua. Esto se debe a que desde finales de los sesenta las maquiladoras de productos electrónicos y eléctricos superarían a las fábricas dedicadas a la producción de otros bienes.³²¹

3.2 La IED estadounidense en Chihuahua: 1970-1982

En el estado de Chihuahua, la industria manufacturera ha sido el principal sector receptor de IED estadounidense, debido a ello, actualmente es posible identificar tres etapas para el desarrollo de las inversiones en la entidad fronteriza durante el último tercio del siglo XX.³²²

La primera de estas etapas tuvo lugar durante los años setenta en Chihuahua, puesto que para 1970 el desempleo aumentó 21% como consecuencia de las masivas deportaciones de mexicanos que habían trabajado en Estados Unidos para el Programa de Braceros, el cual había culminado en los años sesenta.³²³

³²⁰ SOLANA Gonzales, Gonzalo (coord.), *México: un destino natural y estratégico*. España, Ed. Universidad Antonio de Nebrija, 2012, pp. 219-220; ALBA, Carlos y LABAZÉE, Pascal, *op. cit.*, pp. 305-309.

³²¹ BARRERA Basols, Dalia, *op. cit.*, p. 16.

³²² Ibidem.

³²³ Ibid., pp. 15-16.

En 1961, el presidente López Mateos (1958-1964) solicitó al empresario chihuahuense Antonio Bermúdez que encabezara una organización encargada de transformar la región de la frontera norte, proyecto, al que se le denominó Programa Nacional Fronterizo (PRONAF), el cual comenzó en enero de ese año.³²⁴

Dicho programa, tenía los propósitos de promover el desarrollo económico y social en los estados fronterizos del norte de México, buscando transformarlos para el agrado de los visitantes y empresarios extranjeros en aras de fomentar vínculos económico-políticos que beneficiasen a los diferentes órdenes de gobierno y a la población nacional.³²⁵

Poco después del establecimiento del PRONAF se integró su Comité Asesor con miembros destacados de los sectores empresariales y gubernamentales, tales como Octaviano Campos Salas, Secretario de Industria y Comercio; Sergio Luis Cano y Benito Berlín (representantes del Banco de México), al igual que Juan Sánchez Navarro, Pablo Morera y Antonio Gutiérrez Prieto (representantes de las Cámaras de la Industria, de Comercio y de la Construcción).³²⁶

El programa lo financió la Secretaría de Hacienda y lo administró Nacional Financiera, la banca gubernamental de desarrollo en aquél entonces. Asimismo, el Comité Asesor nombró a otro grupo para que analizara la factibilidad de la

³²⁴ HANSEN, Taylor y DOUGLAS Lawrence, "Los orígenes de la industria maquiladora en México," en *Comercio Exterior*, Vol. 53, Núm. 11, 2003, p. 1048.

³²⁵ Ibidem.

³²⁶ BERMÚDEZ, Antonio J., *El rescate del mercado fronterizo: una obra al servicio de México*, México, Ed. Eufesa, 1966, pp. 27-29.

industrialización en la región fronteriza, el cual recomendó como la mejor opción el establecimiento de plantas manufactureras que produjeran bienes para los estadounidenses, contando con apoyo de la firma consultora del país vecino *Arthur D. Little Company* para evaluar la industrialización en la zona fronteriza.³²⁷

Por otra parte, se buscó que la industria maquiladora no sólo creara empleos en México, sino que a su vez complementara los procesos productivos de las empresas multinacionales, especialmente para las industrias de numerosas compañías estadounidenses.³²⁸

En este sentido también es posible apreciar el interés por beneficiarse tanto por parte de los servidores públicos como por los empresarios regionales, formando parte de la política nacional al dirigir programas económicos con financiamiento público los últimos en tanto que también generaron riqueza mediante corporativos privados los primeros.

Para ejercer un mayor control de los ingresos, las maquiladoras fueron limitadas a los parques industriales administrados por el PRONAF, siendo obligadas a rentar sus locales las compañías participantes, motivo por el cual, los empresarios chihuahuenses manifestaron un significativo interés por fundar diversos conglomerados industriales, aprovechando las ventajas otorgadas por las administraciones gubernamentales.³²⁹

De igual manera, el acelerado crecimiento de la industria maquiladora en los sesenta, indujo al gobierno de Luis Echeverría (1970-1976) a eliminar diversas

³²⁷ HANSEN, Taylor y DOUGLAS Lawrence, *op. cit.*, p. 1048.

³²⁸ Ibidem.

³²⁹ Ibid., p. 1051; SALAS Porras, Alejandra, *op. cit.*, pp. 557-558.

restricciones importantes a las empresas multinacionales con la promulgación de la Ley de Inversión Extranjera 1973, estableciendo también la Comisión Intersecretarial para el Fomento Económico de la Franja Fronteriza Norte, misma que se ocupó de promover la llegada de IED manufacturera en México desde 1971.³³⁰

Así también, la IED figuró como una alternativa para combatir el desempleo a través de la instalación compañías manufactureras en la entidad, lo cual coadyuvó en disminuir la prostitución y ofrecer más alternativas laborales a las mujeres chihuahuenses, puesto que para 1970 una cantidad considerable trabajaba como meretrices, meseras, bailarinas o sirvientas.³³¹

De acuerdo con Cirila Quintero, las primeras maquiladoras estadounidenses en Chihuahua, tuvieron como característica ser una oferta laboral dirigida a las mujeres. Esto se debe a que para los años setenta existió una visualización del salario femenino como un complemento del salario familiar, encabezado por el género masculino en la familia.³³²

Por tal motivo, el pago en dichas empresas fue fijado en los mínimos permitidos o ligeramente superior al estándar fijado por el gobierno; sin embargo a partir de los años ochenta la incorporación de más hombres a la maquila también coincidió con la instalación de plantas más sofisticadas que requerían de capital humano con mayores estudios, aptos para manejar tecnologías avanzadas,

³³⁰ HANSEN, Taylor y DOUGLAS Lawrence, *op. cit.*, pp. 1054, 1056.

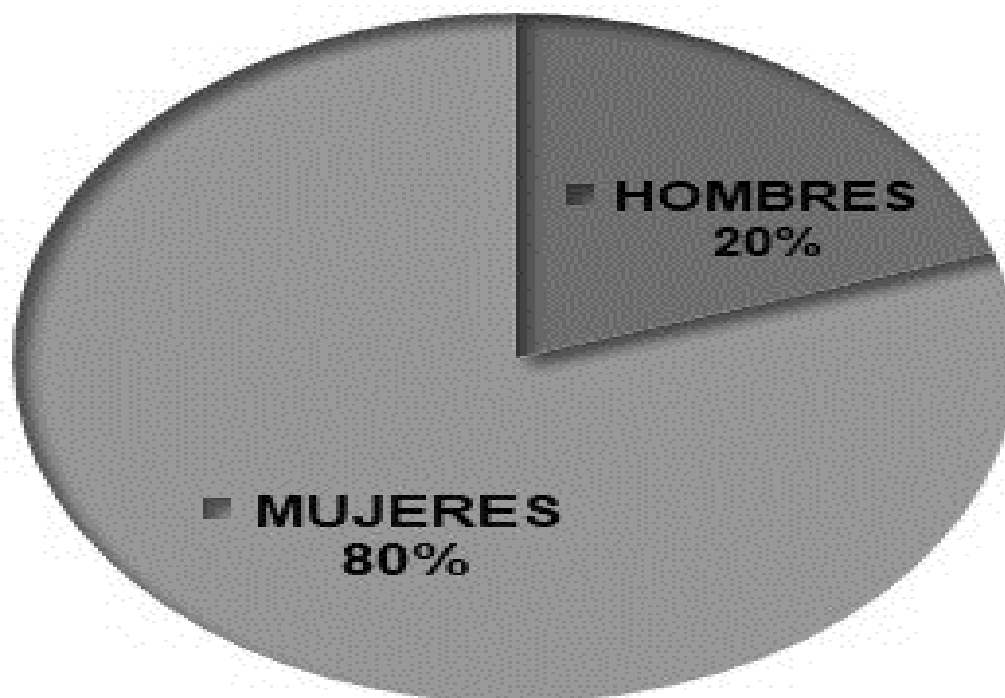
³³¹ BARRERA Basols, Dalia, *op. cit.*, pp. 15-16; Desarrollo Económico de Ciudad Juárez, A.C., *Encuesta de operarios, directivos y administrativos de empresas maquiladoras*, Ed. UACJ, México, 1988.

³³² QUINTERO Ramírez, Cirila, "La situación laboral y sindical de las mujeres en la maquiladora de México," en *Debate Feminista*, Vol. 35, 2007, pp. 63-64.

sumado a la generalización de la maquiladora como principal fuente laboral en la frontera al incrementar sus salarios.³³³

Para explicar el devenir de la IED estadounidense en Chihuahua, es necesario esbozar las características, económicas, políticas y sociales del estado. Asimismo, es importante abordar la relación de dicha entidad con los Estados Unidos, puesto que, desde las décadas centrales del siglo pasado, diversos bienes materiales y naturales ya eran exportados hacia el país vecino del norte.³³⁴

GRAFICA 9.- Porcentaje de obreros por género en maquiladoras de Ciudad Juárez (1979)



Fuente: Elaboración propia con base en BARRERA Basols, Dalia, *op. cit.*, p. 18.

Como se muestra en la gráfica 9, para el caso de Ciudad Juárez, es importante señalar que para 1979, de los 28, 965 obreros que laboraban en las compañías

³³³ Ibid., p. 65.

³³⁴ ABOITES, Luis, *op. cit.*, pp. 173-182; SALAS Porras, Alejandra, *op. cit.*, p. 560.

maquiladoras, el 80% fueron mujeres, superando al cuádruple la cantidad de hombres trabajando en dichos cargos, los cuales representaban el 86% de las 36, 206 personas ocupadas en las industrias manufactureras .

Durante el último tercio del siglo XX, además de intensificarse el comercio entre el empresariado local y los estadounidenses, tuvo lugar la consolidación de una zona estratégica para la focalización de las inversiones provenientes de los Estados Unidos, lo cual propició el crecimiento y la industrialización en el estado de Chihuahua.³³⁵

Sumado a lo anterior, el Plan Estatal de Desarrollo Urbano de Chihuahua coadyuvó en la captación de inversión extranjera en la entidad desde 1979, estimando al capital privado (local y foráneo) como un significativo catalizador para la industrialización y la generación de empleos en la entidad federativa, tomando en consideración su condición de estado fronterizo con el país vecino del norte.³³⁶

En el instrumento gubernamental señalado, fueron establecidos los municipios prioritarios para la promoción de inversiones, con base en la concentración poblacional y la disposición de servicios para el desarrollo urbano, destacando las ciudades de Delicias, Juárez, Cuauhtémoc y Chihuahua como áreas con facilidad de impulso económico en el corto plazo, en tanto que otras municipalidades fueron consideradas para su urbanización y activación industrial en el largo o mediano plazo.³³⁷

³³⁵ ABOITES, Luis, *op.cit.*, pp. 181-183,188-190.

³³⁶ Gobierno del Estado de Chihuahua, *Plan Estatal de Desarrollo Urbano*, Chihuahua, Poder Ejecutivo del Estado, 1979, pp. 112, 115, 119, 134.

³³⁷ *Ibid.*, pp. 116, 121, 128-129.

Por lo expresado, es posible entender la concentración de la IED en ciertos municipios de Chihuahua, ya que los espacios con mayor facilidad para la obtención de los insumos requeridos por las multinacionales extranjeras generalmente se localizaron en las zonas del estado con cierto grado de urbanización, destacando como centros preferenciales para el desarrollo industrial los municipios de Ciudad Juárez y Chihuahua. Ello tomó como base lo establecido por el Gobierno Federal de José López Portillo en su política económica.³³⁸

Otras actividades económicas desarrolladas en Chihuahua durante el periodo 1970-1982, fueron la venta de algodón y madera, la agricultura maicera y la ganadería vacuna, destacando esta última como un impulso a las empacadoras y la exportación de carne hacia los Estados Unidos con 200 000 cabezas anuales.³³⁹

Lo expresado, fue resultado del expansionismo y creciente popularidad de restaurantes como McDonald's y Burguer King en Estados Unidos; por tal motivo, la población del país vecino demandó una mayor cantidad de reses para satisfacer las demandas de estas empresas a partir de la segunda mitad del pasado siglo.³⁴⁰

A partir de los años setenta, el sector manufacturero superó en gran medida otras actividades económicas como la producción maderera, las fábricas textiles y las plantas despepitadoras de algodón, destacando en rubros como la generación de empleos y la incorporación de nuevas tecnologías en el país, producto de la

³³⁸ Ibid., pp. 100-101.

³³⁹ ABOITES, Luis, *op. cit.*, pp. 172-174.

³⁴⁰ Ibid., p. 173; GROSS, Daniel, *op. cit.*, pp. 47-48, 63.

IED que trajo consigo la integración de ensambles automatizados, además de innovaciones robóticas y computacionales.³⁴¹

En la capital del estado, grandes compañías comenzaron a operar con maquinaria y equipo de alta tecnología, destacando entre tales las firmas Control Data, Data General, Digital, IBM y Packard Electric, impulsando así los primeros parques industriales en la cabecera municipal desde 1965.³⁴² En Ciudad Juárez, la empresa Telecom fue una de las principales compañías para la realización de transferencias tecnológicas en el municipio, resaltando por sus innovaciones en los sectores de electrónica y telecomunicaciones.³⁴³

Sumado a lo anterior, entre las industrias desarrolladas en Chihuahua durante las décadas finales del siglo XX, podemos destacar las fábricas de ensamble para equipos de transporte y las maquilas de autopartes, manifestándose un auge en la minería del estado a partir de la administración gubernamental de Manuel Bernardo Aguirre (1974-1980).³⁴⁴

Asimismo, entre 1970 y 1982, las principales compañías estadounidenses establecidas en Ciudad Juárez fueron originarias de Illinois, Detroit, Texas y Nueva York, figurando entre las empresas de mayor presencia en el municipio: General Electric, Coilcraft, Jemco, Ampex y Globe Union.³⁴⁵

La Tabla 3, da cuenta de la llegada de algunas de las principales empresas de Estados Unidos, las cuales fueron emisoras de IED en el estado de Chihuahua,

³⁴¹ Ibid., pp. 181-183.

³⁴² DÍAZ Domínguez, Socorro y ROMERO Porras, Amanda, *Descubriendo Chihuahua a través de su Historia*, Ed. Secretaría de Educación Pública, México, 2011, pp. 284-287.

³⁴³ Ibidem.

³⁴⁴ MILERA Martínez, María Esther, *Tesoros de México*, Ed. Euroméxico, México, 2001, pp. 182 y 186.

³⁴⁵ BARRERA Basols, Dalia, *op. cit.*, pp. 19-20.

señalando la fecha de instalación de la primera sucursal en la entidad y el lugar de origen de las compañías estadounidenses. De igual manera, es posible apreciar que 1973 figuró como el año con la llegada de más empresas durante el subperiodo 1970-1981, en tanto que Nueva York resaltó como el estado con más firmas en Chihuahua en el mismo lapso.

TABLA 3.- Compañías estadounidenses en Chihuahua: 1970-1981

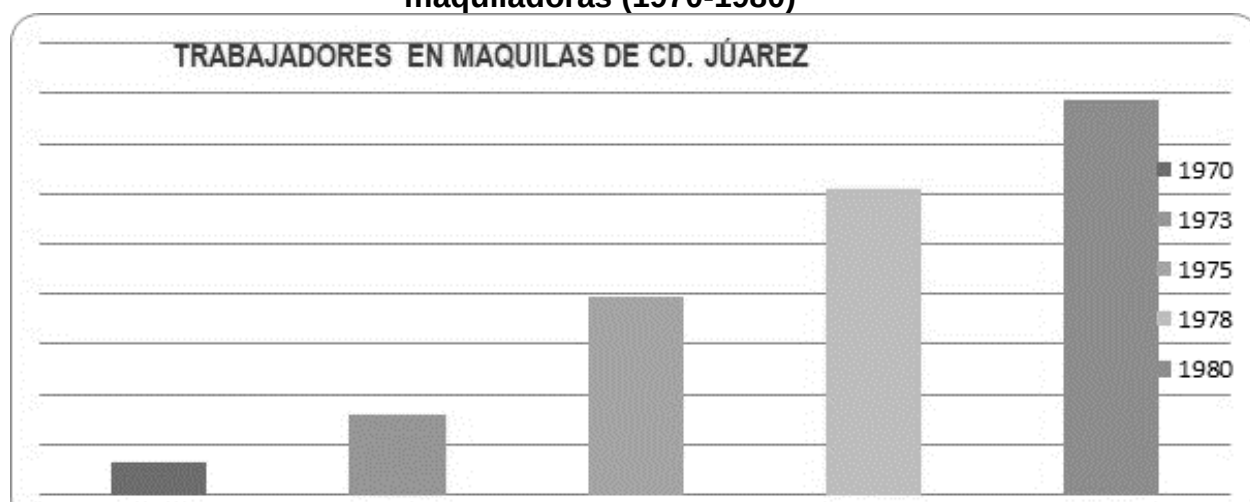
EMPRESA	FECHA DE INSTALACIÓN	ESTADO DE ORIGEN
Essex	1971	Indiana
Allen-Bradley	1972	Wisconsin
AMF	1971	Indiana
Ampex Corp.	1973	California
General Electric	1976	Nueva York
American Asbestos	1973	Illinois
Corning Glass	1971	Nueva York
American Hospital Supply	1973	Florida
General Instrument	1973	Nueva Jersey
Globe Union	1972	Wisconsin
Sybron	1977	Washington, D.C.
Sangamo Electric Co.	1973	Carolina del sur
Contico	1981	Misuri
Hideaway	1980	Nueva York

Fuente: Elaboración propia con base en: BARRERA Basols, Dalia, 1990.

Para 1980, la población económicamente activa de Ciudad Juárez se desempeñó principalmente en cinco actividades remuneradas: el 29% como trabajadores del sector industrial, mientras que la rama agropecuaria y las reparaciones conformaron el 12% de los empleos y el comercio un 16%. Sumado a los porcentajes señalados, el sector servicios figuró como el de mayor fuerza laboral

con 33%, completando los trabajadores de Gobierno el 10% restante de la población ocupada en el municipio.³⁴⁶

GRÁFICA 10.- Ciudad Juárez: evolución del empleo en compañías maquiladoras (1970-1980)



Fuente: Elaboración propia con base en BARRERA Basols, Dalia, op. cit., p. 97.

La gráfica 10 da cuenta del crecimiento de los trabajadores manufactureros en Ciudad Juárez de 1970 a 1980, lo cual expresa la importancia del Programa Industrial Fronterizo (PIF) por favorecer la IED e impulsar las maquiladoras de exportación en el país como un espacio laboral para los chihuahuenses, aprovechando la proximidad geográfica de las ciudades fronterizas con los EE.UU.

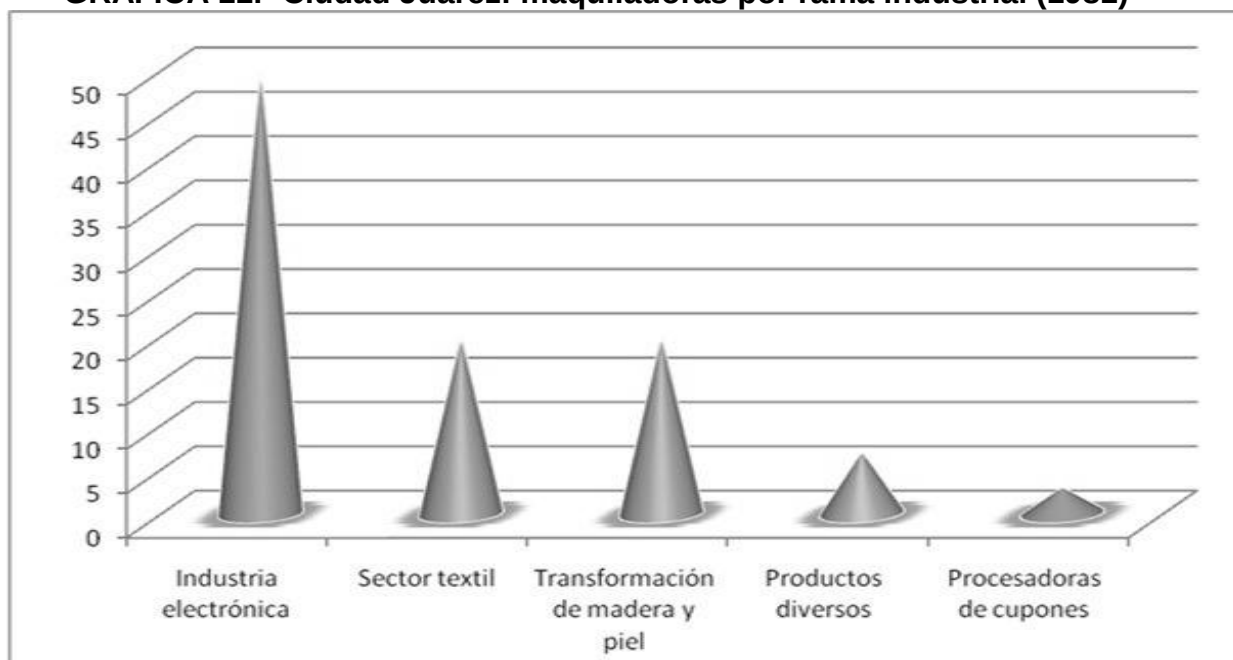
En este sentido, el incremento de los empleos suscitado en sólo una década fue de 1,300%, pasando de 3,000 obreros en 1970 hasta alcanzar los 39,000 trabajadores en 1980; es decir trece veces más que al iniciar los años setenta.

Por su parte, la gráfica 11 nos muestra que, en 1981 cerca del 50% de las maquiladoras en Ciudad Juárez se dedicaban a la industria electrónica, mientras

³⁴⁶ Ibid., pp. 19, 97, 99.

que el 20% de las fábricas se encargaban del sector textil, siendo las procesadoras de cupones el 3% de las empresas, en tanto que las maquilas de productos diversos representaban el 7% de las firmas.

GRÁFICA 11.- Ciudad Juárez: maquiladoras por rama industrial (1981)



Fuente: Elaboración propia con base en: BARRERA Basols, op. cit., p. 99

Finalmente, los negocios dedicados a la industria de transformación de la madera y la piel se aproximaban al 20% del total de las compañías manufactureras localizadas en la capital de la entidad, posicionándose como el segundo sector de importancia junto a los textiles.

3.3 Compañías estadounidenses e IED en Chihuahua (1982-1989)

A diferencia de otras entidades del país entre 1982 y 1989, Chihuahua se caracterizó por contar con la realización de obras públicas de grandes proporciones, el aumento sostenido de la industria maquiladora, la favorable

exportación de ganado, el crecimiento económico estatal y el incremento anual del empleo en un 12%.³⁴⁷

A pesar de haber superado con facilidad la crisis mexicana de los años ochenta, por tratarse de una entidad íntimamente ligada a la economía estadounidense Chihuahua sufrió los estragos de la recesión estadounidense en la década previa, destacando como ejemplo el hecho de que sólo entre octubre de 1974 y 1975 cerraron 12 plantas maquiladoras en Ciudad Juárez, las cuales afectaron la economía familiar de 11, 000 trabajadores en aquél entonces.³⁴⁸

En el municipio de Juárez se incrementó de 22 plantas maquiladoras con 3,165 obreros en 1970 a 89 plantas con 17,484 trabajadores en 1974. Así, para el año de 1987, se contabilizaban 252 fábricas con cerca de 96,000 empleados en Ciudad Juárez, siendo 47 las maquiladoras en la capital del estado y 2,500 las personas laborando para compañías estadounidenses en la localidad de Delicias.³⁴⁹

La segunda etapa de las inversiones estadounidenses en Chihuahua se caracterizó por la incorporación de nuevas tecnologías y maquinarias autómatas. Asimismo, se incrementó la ocupación de técnicos e ingenieros para la operación de maquinaria, incrementando significativamente las prestaciones y servicios de

³⁴⁷ Ibid., pp. 187-190.

³⁴⁸ REYGADAS, Luis, "Acción obrera sin sindicatos: Resistencia laboral y compromisos productivos en las maquiladoras", en *Actas del Segundo Congreso de Historia Regional Comparada*, Ciudad Juárez, Ed. Universidad Autónoma de Ciudad Juárez, 1991, pp. 534-535.

³⁴⁹ Ibidem.

los trabajadores respecto al anterior decenio, especialmente en las industrias maquiladoras de exportación.³⁵⁰

Debido a la proximidad geográfica de las entidades fronterizas, las empresas estadounidenses también produjeron una descentralización de las industrias, puesto que entre 1982 y 1989 muchas de las fábricas localizadas en el centro del país y el altiplano se mudaron hacia los estados del norte, cerrando en ocasiones sus filiales ubicadas en la capital del país para abaratar los costos de transporte, aprovechando la ventaja de localización que ofrecían los territorios fronterizos. En el caso de Chihuahua, Nuevo México y Texas han sido los vecinos estadounidenses a los que la cercanía territorial ha favorecido para la exportación de sus productos.³⁵¹

Las firmas estadounidenses se caracterizaron por la búsqueda de mejores rendimientos durante el periodo 1982-1989, considerando algunos de los territorios chihuahuenses como zonas de salarios accesibles y abundante mano de obra, aunado a la proximidad geográfica que les permitió transportar rápidamente sus productos, abaratando sus costos de manufactura.³⁵²

Entre 1984 y 1986, las inversiones estadounidenses en Chihuahua tuvieron como destino diez municipios contando con empresas provenientes de los estados de Massachusetts, Ohio, Nueva Jersey, Carolina del Sur, Texas, Nueva York, California, Minnesota, Michigan, Colorado y Iowa, destacando mayormente con

³⁵⁰ FÉRNANDEZ Iturriza, Miguel, *Juárez Ciudad Industrial*, Ed. Plan Estratégico de Juárez, A. C., México, 2003, p. 162; REYGADAS, Luis, *op. cit.*, p. 541.

³⁵¹ ABOITES Aguilar, Luis, *op. cit.*, p. 294.

³⁵² ABOITES, Luis, *op. cit.*, p. 182.

empresas automotrices, compañías constructoras, fábricas de cupones y maquiladoras electrónicas.³⁵³

En este sentido, multinacionales de EE.UU. como Ceitron, Surgikos, General Motors, Speculation Building, A.C. Nielsen y General Electric, establecieron compañías filiales en los municipios de Zaragoza, Nuevo Casas Grandes, Chihuahua, Ascensión, Juárez, Cuauhtémoc, Camargo, Ojinaga, Delicias y Buenaventura.³⁵⁴

En algunas de estas compañías, el aguinaldo de los trabajadores nacionales pasó durante los ochenta a ser de 17 a 30 días de sueldo, respecto a los 15 o 19 días que se pagaban en la década de 1970 y que las empresas nacionales siguieron otorgando por debajo de las compañías estadounidenses.³⁵⁵

Sumado a ello, las vacaciones anuales otorgadas a los empleados se extendieron una semana, destacando también la creación de premios por asistencia, fondos de ahorro, diversos bonos, despensas, entre otras prestaciones que favorecieron la calidad de vida para el asalariado chihuahuense.³⁵⁶

Sin embargo, de acuerdo con la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos, a mediados de los años ochenta algunos municipios de Chihuahua no contaban con afluencias significativas de IED, basando sus economías en el sector primario.³⁵⁷

³⁵³ United States International Trade Commission (USITC), *The impact of increased United States-Mexico trade on southwest border development*, Ed. U.S. Senate Committee on Finance, Washington, D. C., 1986, pp. 234-240.

³⁵⁴ Ibid., pp. 234-248.

³⁵⁵ Ibidem; REYGADAS, Luis, *op. cit.*, pp. 540-541.

³⁵⁶ REYGADAS, Luis, *op. cit.*, pp. 540-541.

³⁵⁷ United States International Trade Commission (USITC), *op. cit.*, p. 204.

Entre estos municipios figuraron Janos y Guadalupe, territorios dónde la agricultura ocupaba más de la mitad de la población económicamente activa sobre un 2.2 y 7.3% de trabajadores para la industria de transformación, caso muy diferente a lo acaecido en la capital de la entidad o en Ciudad Juárez.³⁵⁸

Durante el último tercio del siglo XX, la mayor parte de las grandes empresas automotrices y de autopartes en Ciudad Juárez provenían de Estados Unidos, destacando por ser compañías filiales con más de 1000 empleados en el municipio fronterizo, muchas de las cuales también contaban con sucursales en otros estados de México.³⁵⁹

Entre los ayuntamientos con nuevos parques industriales, destacaron especialmente de 1982 a 1989, Nuevo Casas Grandes, Delicias, Cuauhtémoc y Camargo, además de los destinos predilectos para la IED en la entidad: Chihuahua y Ciudad Juárez. En este sentido, entre los parques industriales creados durante el periodo podemos destacar el Complejo Industrial los Fuentes, el Industrial Fernández, el Parque Industrial Las Vírgenes y el conglomerado privado “los Aztecas.”³⁶⁰

La mayoría de los parques industriales fundados en esta etapa de industrialización, fueron instaurados por los empresarios chihuahuenses que crearon los primeros complejos industriales para atraer la IED estadounidense,

³⁵⁸ Ibidem.

³⁵⁹ FÉRNANDEZ Iturriza, Miguel, *op. cit.*, p. 165.

³⁶⁰ SALAS Porras, Alejandra, *op. cit.*, pp. 549-551.

destacando entre tales: Jaime Bermúdez, Eloy Vallina, la familia Fernández y la familia Zaragoza, además del Gobierno del Estado de Chihuahua.³⁶¹

Durante los años ochenta tanto los empresarios chihuahuenses como el gobierno de la entidad realizaron diversas acciones para favorecer la atracción de firmas estadounidenses, efectuando los primeros diversos viajes a la Unión Americana, con el objetivo de interesar a los inversionistas para que estableciesen sus compañías en Chihuahua.³⁶²

Por su parte, el gobernador Óscar Órnelas Kúchle (1980-1985) estableció una dirección estatal de fomento económico que impulsara la industria manufacturera, apoyando a la asociación empresarial estatal Desarrollo Económico de Chihuahua A. C. En este sentido, gracias al esfuerzo conjunto para la atracción de IED, a principios de los años ochenta se crearon más de 25,000 empleos anuales en el sector privado asentado en la entidad.³⁶³

Entre los parques industriales del gobierno estatal, podemos señalar el Industrial Cuauhtémoc, el parque Aeropuerto, Paquimé y el complejo industrial Chihuahua, los cuales fueron inaugurados entre 1980 y 1984, localizándose en Nuevo Casas Grandes, Cuauhtémoc y Ciudad Juárez. Por otro lado, las familias Fernández y Zaragoza, fueron propietarias del Industrial Fernández y el Parque Zaragoza, ubicados los dos en Ciudad Juárez entre 1988 y 1989.³⁶⁴

Asimismo, Eloy Vallina destacó como el principal accionista de los complejos Las Américas y Magna Plex, construidos en la capital de la entidad y el

³⁶¹ Ibid., p. 558.

³⁶² IBÁÑEZ Hernández, Luis Eduardo, *op. cit.*, p. 85.

³⁶³ Ibid., p. 86.

³⁶⁴ SALAS Porras, Alejandra, *op. cit.*, p. 558.

municipio fronterizo de 1974 a 1978. Finalmente, el empresario Jaime Bermúdez figuró como el de mayor importancia en la fundación de los parques industriales chihuahuenses desarrollados desde los primeros años del Programa de Industrialización de la Frontera.³⁶⁵

El empresario señalado, estableció en Ciudad Juárez el Parque Befer en 1967, el Industrial A. J. Bermúdez en 1969, el conglomerado Los Aztecas, el Parque Panamericano en 1988 y el complejo industrial Río Bravo en 1979. Asimismo, de 1982 a 1986, el industrial chihuahuense fundó en Nuevo Casas Grandes el clúster Las Alamedas, además del parque industrial Las Vírgenes en el municipio de Delicias.³⁶⁶

Tomando como referente el mapa 2, es posible apreciar que para 1989, en seis municipios de Chihuahua se contaba con al menos un parque industrial, sin embargo, la mayoría de estos clústeres se posicionaron en el municipio de Juárez y en la capital de la entidad, siendo cuatro los localizados en Chihuahua y doce los fundados en Ciudad Juárez. Por ello, es posible considerar cierto grado de migración de los espacios rurales hacia las ciudades al finalizar la década de 1980.³⁶⁷

Por su parte, Camargo y Cuauhtémoc sólo contaban con un complejo industrial para 1989, mientras que en los municipios de Delicias y Nuevo Casas Grandes eran dos los parques empresariales, destacando el Industrial Paquimé

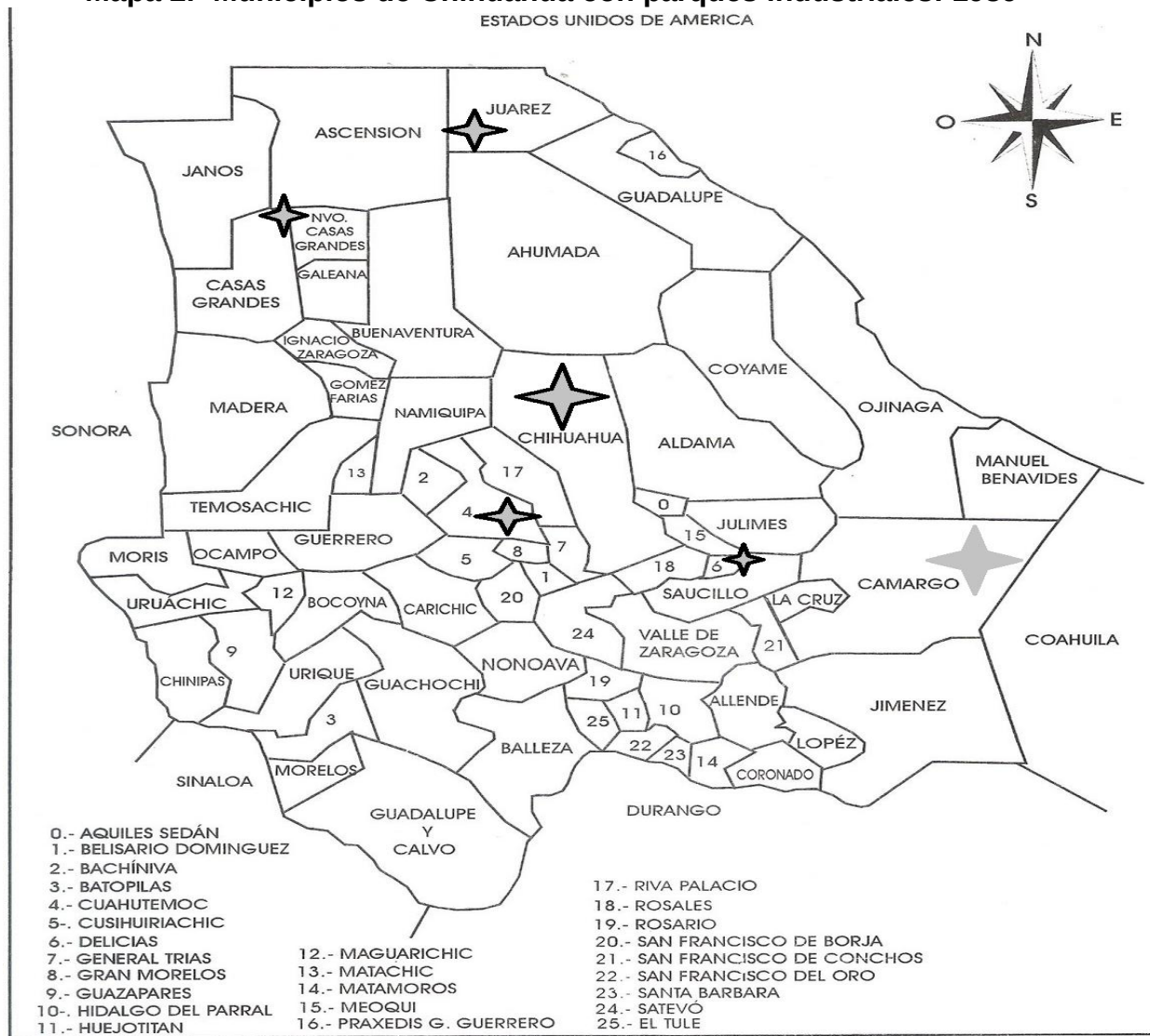
³⁶⁵ Ibidem; IBÁÑEZ Hernández, Luis Eduardo, *op. cit.*, p. 85.

³⁶⁶ SALAS Porras, Alejandra, *op. cit.*, pp. 557-558.

³⁶⁷ Ibidem.

(Nuevo Casas Grandes) como el único perteneciente al Gobierno del Estado de Chihuahua.³⁶⁸

Mapa 2.- Municipios de Chihuahua con parques industriales: 1989



Fuente: Elaboración propia con base en SALAS Porras, Alejandra, *op. cit.*, p. 558.

En cierto modo, gracias al Programa de Industrialización Fronteriza y al interés por el crecimiento estatal, la formación de parques industriales y la acentuación de IED constituyeron elementos clave para la transformación económica de diferentes municipios en Chihuahua, destacando la estrategia

³⁶⁸ Ibidem.

señalada como una plataforma que brindó grandes facilidades para la instalación de compañías estadounidenses durante los años ochenta.³⁶⁹

3.4 Chihuahua y la IED estadounidense: 1989-1999

A principios de los años noventa, las compañías manufactureras en el estado pasaron de 311 a 447, presentándose un aumento en trabajadores de las maquilas de 166,749 a 319,048. No obstante, el favorable panorama económico, durante las décadas finales del siglo XX, las problemáticas de inseguridad y narcotráfico también fueron características predominantes en Chihuahua, siendo un ejemplo de ello los constantes feminicidios suscitados en Ciudad Juárez durante el decenio final del pasado siglo.³⁷⁰

Con el cierre de la ruta por la que entraban las drogas provenientes de Colombia y de la región andina al estado de Florida, Ciudad Juárez quedó inmersa en una guerra determinada por la producción, venta y consumo de drogas, suscitándose tal fenómeno desde mediados de los años ochenta. En ese período los narcotraficantes colombianos hicieron alianzas con algunos grupos mexicanos y utilizaron las rutas de Chihuahua para introducir sus productos en los Estados Unidos.³⁷¹

Por otra parte, la cooperación de autoridades gubernamentales con agrupaciones delictivas fue uno de los incentivos para el incremento de la delincuencia en Chihuahua durante la década de 1990. Ejemplo de ello, lo encontramos en el caso del General Jesús Gutiérrez Rebollo, quien otorgó

³⁶⁹ ABOITES, Luis, *op. cit.*, p. 182; IBAÑEZ Hernández, Luis Eduardo, *op. cit.*, pp. 82 y 94.

³⁷⁰ REYGADAS, Luis, *op. cit.*, pp. 534-535.

³⁷¹ MONÁRREZ Frago, Julia, "Violencia extrema y existencia precaria en Ciudad Juárez," en *Frontera norte*, Vol.24, Núm. 48, 2012, p. 193.

protección al narcotraficante Armando Carrillo y al cártel de Juárez a pesar de ser el comisionado del Instituto Nacional para el Combate a las Drogas durante el mandato de Ernesto Zedillo (1994-2000).³⁷²

Respecto a los empleos creados, cabe mencionar que mientras en 1980 42,412 eran los trabajadores manufactureros en Ciudad Juárez, para 1999 la cantidad aumentaría a 216,819. De igual forma, en las últimas dos décadas del siglo XX, el municipio de Chihuahua incrementó sus asalariados en las maquilas de 4, 451 a 46, 585.³⁷³

En la tabla 4 es palpable que, en 1999, los empleos en la capital de Chihuahua se multiplicaron diez veces respecto a 1980, sin embargo, al finalizar el periodo de apertura neoliberal (1982-1989), en el municipio señalado, es palpable un mayor crecimiento tanto en el número de compañías maquiladoras como en la cantidad de trabajadores manufactureros.

TABLA 4.- Maquiladoras en el municipio de Chihuahua

AÑO	NÚMERO DE COMPAÑÍAS	CANTIDAD DE EMPLEADOS
1980	19	4,451
1990	55	27,534
1995	62	32,270
1999	81	46,585

Fuente: Elaboración propia con base en RUIZ Durán, Clemente, p. 53.

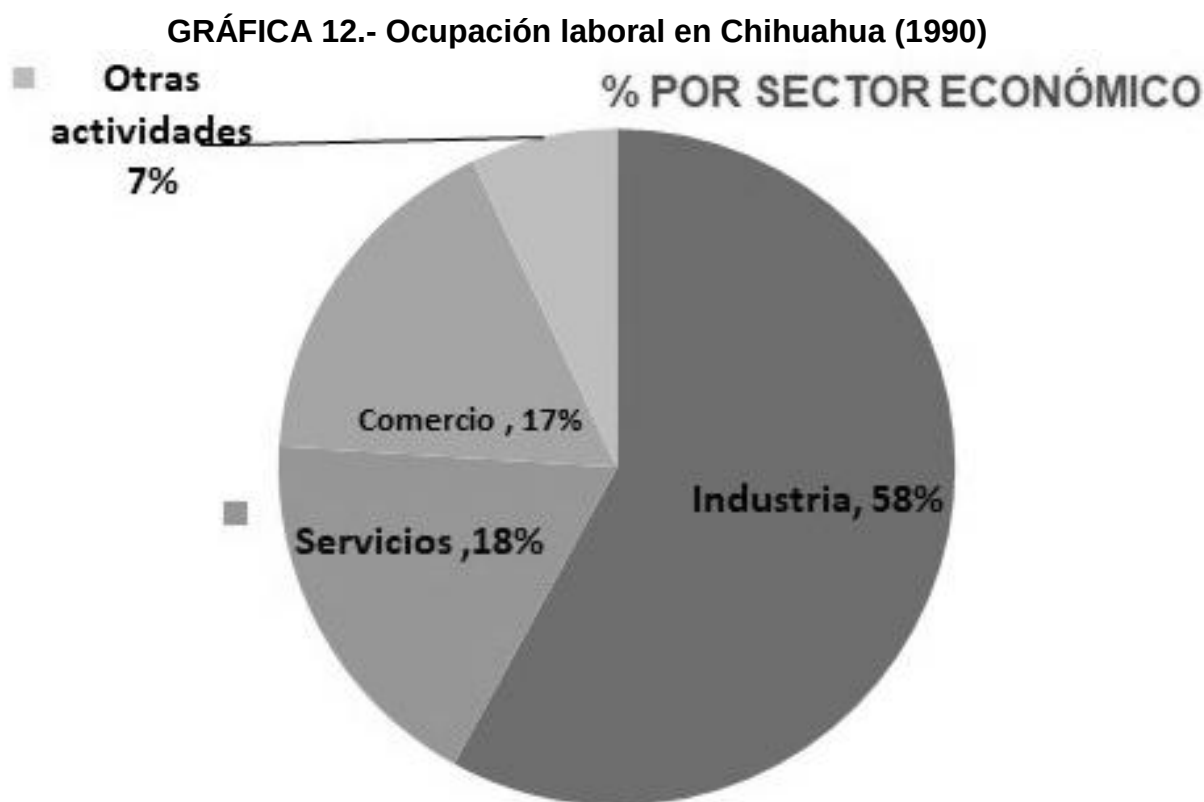
Durante la década de 1990, las maquiladoras en la capital del estado y en el municipio de Ciudad Juárez, manifestaron un incremento destacado respecto a la década precedente, tanto en cantidad como en la creación de empleos e IED,

³⁷² KRAUZE, Enrique, "México contemporáneo (1988-2008)", en VON WOBESER, Gisela (coord.), *Historia de México*, México, Ed. Fondo de Cultura Económica, 2010, p. 274.

³⁷³ REYGADAS, Luis, *op. cit.*, pp. 534-535.

pasando de 121 empresas a 256 en Juárez y de 19 a 81 firmas en la Ciudad de Chihuahua.³⁷⁴

Tomando como referente la gráfica 12, podemos ver la concentración del empleo en el sector industrial para 1990 en el estado de Chihuahua con más de la mitad del personal ocupado en la entidad, mientras que el sector servicios y las actividades comerciales se ubicaron por encima de otros trabajos en la entidad.



Fuente: Elaboración propia con base en: LASSO Tiscareño, Rigoberto, *op. cit.*, p. 86.

En 1990, el porcentaje de trabajadores chihuahuenses remunerados por la industria figuró como el más alto entre los sectores de ocupación poblacional, representando el 58%. Dicha cifra, fue secundada en el estado por el sector

³⁷⁴ RUIZ Durán, Clemente, *El paradigma de desarrollo regional basado en la cooperación público-privada: el caso de Chihuahua, México*, Ed. Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Chile, 2000, p. 53.

servicios con un 18%, mientras que el comercio ocupó el 17% de los empleados, siendo un 7% de las personas quienes se encontraban laborando en otras actividades económicas.³⁷⁵

En cuanto al registro de la propiedad, para la empresa extranjera el estado chihuahuense figuró como una de las cuatro entidades donde sólo se necesitaba de un mes para obtener garantía en los derechos sobre la tierra y las edificaciones realizadas en algún espacio. De igual forma, Chihuahua, fue considerado uno de los estados más flexibles en la realización de contratos, destacando también por ser uno de los territorios donde son cumplidos de mejor manera los acuerdos entre las empresas y el gobierno.³⁷⁶

GRÁFICA 13.- Chihuahua: IED por sectores (1994-1998)



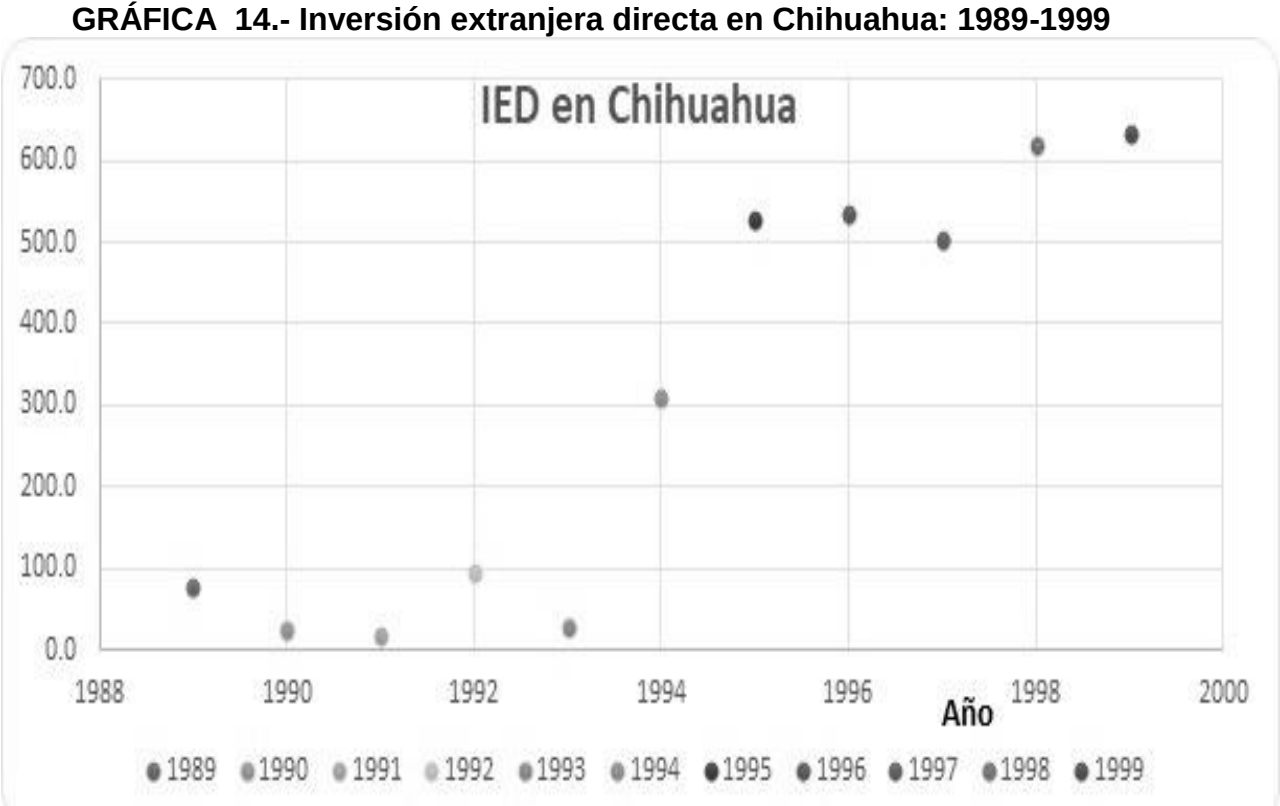
Fuente: Elaboración propia con base en RUIZ Durán, *op. cit.*, p. 22.

³⁷⁵ LASSO Tiscareño, Rigoberto, *Desarrollo Regional y Educación Superior*, Ed. Universidad Autónoma de Ciudad Juárez, México, 1993, p. 86.

³⁷⁶ Ibid., pp. 5, 8-9; SOLANA González, Gonzalo, *op. cit.*, pp. 219-220.

De acuerdo con la gráfica 13, el sector industrial y de manufacturas, en Chihuahua destacó como la rama económica con mayor IED en cuanto a su participación porcentual en los primeros cuatro años desde la entrada en vigor del TLCAN, mostrándose muy por encima de las otras dos actividades empresariales con capital internacional en la entidad, las cuales sólo representaron cerca del 3% de la inversión en la entidad.

Asimismo, con base en la gráfica 14, en la última etapa de la IED abordada en este estudio es posible apreciar que, para el caso de Chihuahua, el capital extranjero padeció una reducción durante los años previos a la entrada en vigor del TLCAN, desarrollándose un aumento significativo del capital empresarial en la entidad desde la puesta en marcha del acuerdo de inversión y comercial.



Fuente: Elaboración propia con base en Secretaría de Economía, 2016.

En general, los estados fronterizos del norte de México manifestaron un crecimiento muy por encima de los estados del sur y sureste, beneficiando sus economías de manera más significativa desde la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.³⁷⁷

Por otra parte, durante el periodo 1989-1999, la IED en Chihuahua osciló entre los 17.8 y los 635 millones de dólares, manifestando su mejor momento en el año de 1999, en tanto que 1991 figuró como el lapso con menor recepción de capital extranjero para el estado.³⁷⁸

Según el Banco Mundial, al finalizar el siglo XX, el estado de Chihuahua se posicionó como una de las tres entidades predilectas para establecer IED y para hacer negocios, además de facilitar la apertura de compañías filiales en un promedio máximo de 35 días; mientras que en territorios como Querétaro podían pasar hasta casi dos meses para realizar la misma operación económica.³⁷⁹

Sin duda una de las razones por las que Chihuahua se mantuvo como una entidad atractiva a la IED estadounidense es debido a los salarios pagados a sus trabajadores respecto a los empleados de Estados Unidos. En este sentido, al comienzo de los noventa la relación salarial era de un quinto respecto a la remuneración de un obrero de EE.UU., llegando a ser de 6 a 1 en otros momentos e incluso de 1.9 dólares la hora contra 13.8 hacia 1999.³⁸⁰

³⁷⁷ MÁRQUEZ, Graciela, "Evolución y estructura del PIB, 1921-2010," en KUNTZ Ficker, Sandra, *op. cit.*, pp. 562-563.

³⁷⁸ Secretaría de Economía, *Carpeta de información estadística*, Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos: Dirección General de Inversión Extranjera, México, 2016, p. 21.

³⁷⁹ Banco Mundial, *Doing Business en México*, Estados Unidos, Ed. Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo, 2006, pp. 2-3.

³⁸⁰ FÉRNANDEZ Iturriza, Miguel, *Juárez Ciudad Industrial*, Ed. Plan Estratégico de Juárez, A. C., México, 2003, p. 150.

Entre 1989 y 1999, más del 85% de la IED en Chihuahua provino de Estados Unidos, contando con casi 700 compañías emisoras de capitales en la entidad; de las cuales alrededor de 600 se ubicaron con filiales en Ciudad Juárez, destacando la capital del estado como el segundo sitio de interés para las empresas trasnacionales.³⁸¹

Por otro lado, la tercera etapa de inversión **estadounidense en la entidad se caracterizó por la llegada de maquiladoras con procesos productivos que implicaron diseño, investigación y desarrollo, dando pauta a la** contratación de personal altamente capacitado dotado de una formación académica avanzada.³⁸²

De forma significativa, gracias a la IED en el territorio chihuahuense, entre 1989 y 1999 los empleos incrementaron en un 11% anual, siendo obreros, técnicos y administrativos los más beneficiados entre la población remunerada para dicho rubro.³⁸³

Al iniciar la década de 1990, se desarrolló una destacada migración incentivada por la búsqueda de mejores oportunidades laborales. Dicho fenómeno, fue encaminado hacia Chihuahua principalmente por habitantes provenientes de entidades con bajos salarios y escasez de empleo, figurando entre tales: Sinaloa, San Luis Potosí, Zacatecas, Guanajuato y Durango.³⁸⁴

Aunque la IED estadounidense, entre 1989 y 1999, fue recibida en diversos municipios de Chihuahua, la mayor parte fue acaparada por pocas ciudades. De

³⁸¹ Ibid., pp. 153-154, 162.

³⁸² Ibidem

³⁸³ Ibid., p. 157; BARRERA Basols, Dalia, *op. cit.*, p. 23.

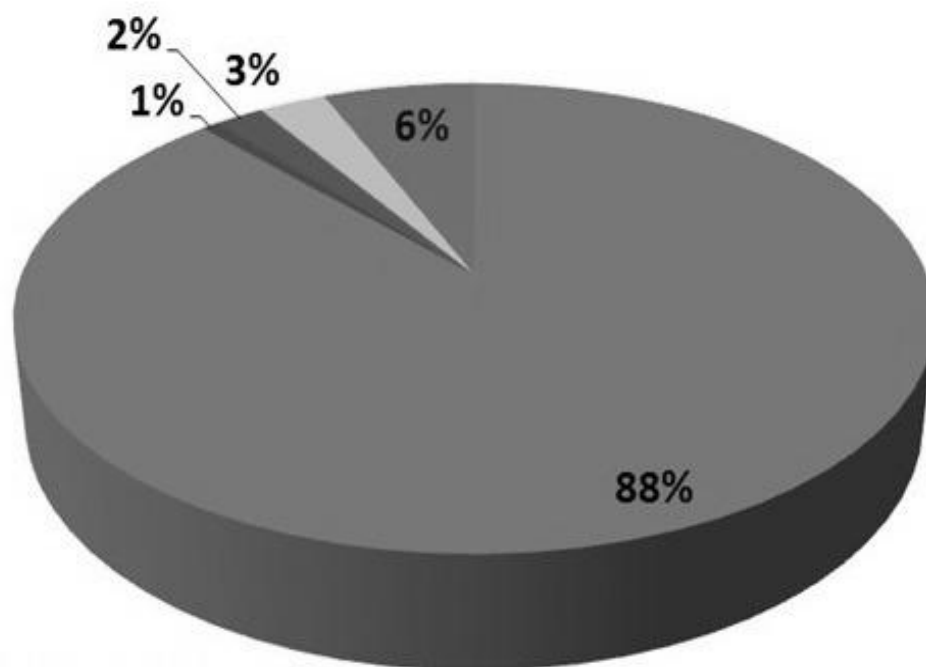
³⁸⁴ Ibidem.

igual forma, al finalizar los años noventa el 69% de los habitantes se concentró en cuatro municipios de los 67 pertenecientes a la entidad, manifestando una tendencia similar en cuanto al volumen de inversión estadounidense acentuado en dichos territorios.³⁸⁵

En la gráfica 15, es posible apreciar que al finalizar los años noventa, la IED estadounidense en Chihuahua se consolidó como la más cuantiosa sobre la emitida por otras naciones en la entidad, destacando Japón, Canadá y Holanda contaron con una participación porcentual mucho menor respecto a la inversión de Estados Unidos en el estado.

GRÁFICA 15.- IED en Chihuahua por país de origen: 1999

■ Estados Unidos ■ Canadá ■ Japón ■ Holanda ■ Otros



IED en Chihuahua: 1999

Fuente: Elaboración propia con base en SE, 2012.

³⁸⁵ ABOITES, Luis, *op. cit.*, pp. 183-184.

Por otro lado, para favorecer la creación de empleos mediante la atracción de IED en Chihuahua y diversificar la concentración industrial, entre los municipios de la entidad, fue puesto en marcha el primer decreto para el fomento al empleo en el Estado de Chihuahua durante la década de 1990.³⁸⁶

En dicho instrumento gubernamental, se estableció que las empresas podían aplicar para una reducción en el pago de sus impuestos, así como de los derechos de inscripción en el Registro Público de la Propiedad si se establecían en municipios diferentes a Chihuahua y Juárez.³⁸⁷

En este sentido, los establecimientos industriales que se ubicaran fuera de los municipios de Juárez y Chihuahua podían aplicar hasta por un 100% de condonación en el pago por un año del Impuesto Sobre Nómina, al igual que la total reducción en los derechos generados para el Registro Público de la Propiedad, destacando dicha estrategia como una de las más relevantes para acaparar nueva IED durante la administración estatal de Francisco Barrio Terrazas (1992-1998).³⁸⁸

Otro de los elementos positivos que trajo la IED estadounidense a Chihuahua, fue la creación de nuevas empresas mexicanas, caracterizadas por su competitividad al ser fruto del conocimiento obtenido por los emprendedores locales que trabajaron para firmas de Estados Unidos, favoreciendo dicha experiencia en el éxito de sus compañías al ingresar en el mercado. Estos

³⁸⁶ GARCÍA, Emmanuel, "Evaluación de las políticas públicas regionales para el desarrollo económico: el caso de la política de fomento a la inversión y al empleo en el estado de Chihuahua (1990-2008)," en OROZCO Víctor (Coord.), *Chihuahua Hoy 2012*, Ed. Universidad Autónoma de Chihuahua-Universidad Autónoma de Ciudad Juárez, México, 2012, p. 225.

³⁸⁷ Ibid., pp. 225-226.

³⁸⁸ Ibidem.

consorcios han resaltado principalmente como distribuidores de productos necesarios para las multinacionales con presencia en nuestro país.³⁸⁹

Ejemplo de ello, lo encontramos en la empresa chihuahuense IPS, la cual fue fundada en 1999 por Hugo Loya Pliego, ex trabajador de la firma estadounidense Alphabet, contando con el 100% de capital mexicano, la cual, ha destacado como una compañía exitosa en el presente siglo como distribuidora de etiquetas codificadas y manufacturas de partes para automóviles y aviones, siendo algunos de sus principales clientes las trasnacionales Chrysler, Delphi, Yasaki y Labinal.³⁹⁰

Durante los años noventa, Chihuahua también devino como la una de las entidades fronterizas con mayor recepción de IED en el país, destacando con el 20% de la inversión recibida, acaparando el 23.3% de la misma durante la década siguiente.³⁹¹

Asimismo, la inversión estadounidense favoreció al posicionamiento de Ciudad Juárez como el principal centro maquilador en el país junto al municipio de Tijuana, destacando el centro de ingeniería Delphi Valeo del municipio fronterizo el más importante a nivel mundial para la trasnacional de EE.UU., siendo los laboratorios de patentes e investigación, Thompson y Visteon, otros espacios para la creación de nuevas tecnologías fruto de la IED en Chihuahua.³⁹²

³⁸⁹ IBÁÑEZ Hernández, Luis Eduardo, *op. cit.*, p. 135.

³⁹⁰ Ibidem.

³⁹¹ LÓPEZ Salazar, Ricardo, SÁNCHEZ Carlos, Óscar, "Ganadores y perdedores del TLCAN: el caso de Chihuahua," en OROZCO Víctor (Coord.), *Chihuahua Hoy 2012*, Ed. Universidad Autónoma de Chihuahua-Universidad Autónoma de Ciudad Juárez, México, 2012, pp. 564-565.

³⁹² Ibid., p. 581-582; GÓNZALES Herrera, Carlos et. al., *op. cit.*, p. E. II.10.

Fue así como al finalizar el siglo XX, lograron desarrollarse en Chihuahua actividades maquiladoras de tercera generación, caracterizadas por el diseño industrial e investigación con fuerza laboral competitiva, resaltando también en infraestructura y con una posición privilegiada **entre las entidades más propicias para el desarrollo de negocios, destacando Michigan como el principal estado emisor de IED en la entidad, principalmente por ser el corazón automotriz de los Estados Unidos.**³⁹³

Además de la IED emitida por la entidad señalada, durante el presente siglo el origen de las inversiones estadounidenses se ha multiplicado destacando las multinacionales provenientes tanto del centro, como norte y sur de EEUU. En este sentido, han figurado entre los estados emisores: California, Washington, Illinois, Michigan, Ohio, Georgia, Texas, Nuevo México, Nueva York, Arizona y Wisconsin.³⁹⁴

Gracias a la IED estadounidense, al finalizar el siglo XX, Chihuahua manifestó una remuneración laboral en promedio 15.5% más elevada a la de la media nacional, destacando entre sus multinacionales la compañía proveniente de Georgia, Scientific Atlanta, la cual contó con 6000 trabajadores en Chihuahua para la industria electrónica.³⁹⁵

Sumado a lo anterior, al finalizar los años noventa las compañías estadounidenses manifestaron una desinversión coyuntural en el estado de Chihuahua, localizándose en naciones como China, India y Sri Lanka, las cuales

³⁹³ Ibidem.

³⁹⁴ GÓNZALES Herrera, Carlos et. al., *op. cit.*, p. E. II.09.

³⁹⁵ Ibidem.

ofrecían mayores ventajas por su mano de obra más económica y trabajadores calificados con bajos salarios. Sin embargo, durante el presente siglo XXI, la IED volvió a incrementarse en la entidad, en gran medida gracias a la cooperación gubernamental manifestada los empresarios locales y universidades.³⁹⁶

Tanto la pobreza patrimonial como alimentaria, por ingresos en Chihuahua, fueron reducidas en los sexenios gubernamentales de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994) y Ernesto Zedillo (1994-2000), puesto que, según la medición oficial del CONEVAL, la entidad pasó de contar con 12.4 puntos a 9.5 entre 1990 y el año 2000 para el caso alimentario, siendo 9 puntos menos en pobreza patrimonial los alcanzados respecto a los 39.2 de 1990.³⁹⁷

En este sentido, es posible inferir que las políticas económicas adoptadas en Chihuahua (atracción de IED entre ellas) fueron mejores a las de otras entidades durante los años noventa puesto que tanto a nivel nacional como en 17 estados del país las cifras de pobreza se incrementaron al finalizar la década de 1990.³⁹⁸

En el mapa 3, es posible identificar los lugares de origen de la IED estadounidense en Chihuahua durante las administraciones priistas de Patricio Martínez García (1998-2004) y José Reyes Baeza (2004-2010), manifestándose una continuidad en cuanto a la tendencia de emitir inversión por parte de las compañías del noreste de Estados Unidos, destacando en figuras color rojo los

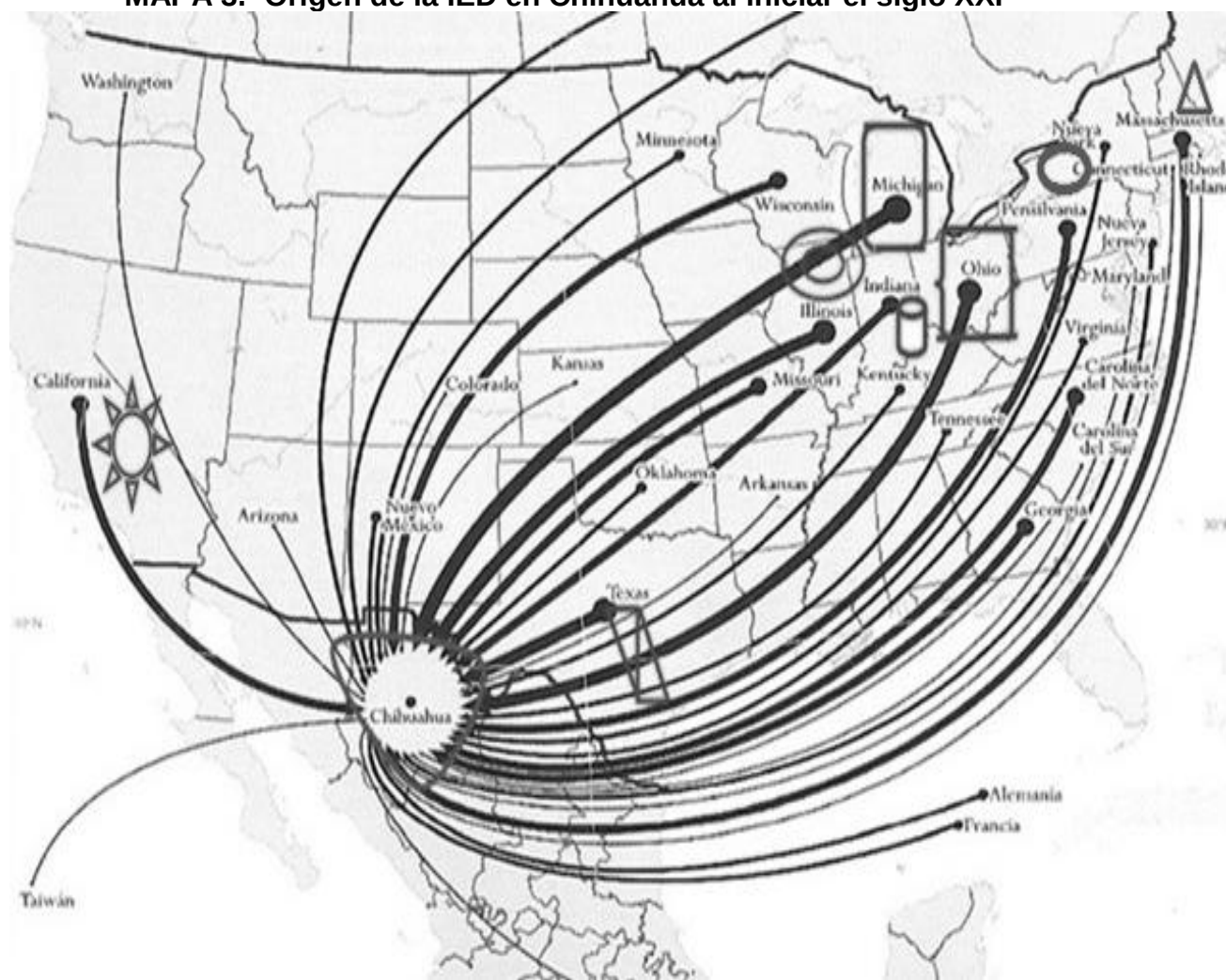
³⁹⁶ Ibid., p. E. II. 08.

³⁹⁷ Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social, *Medición de la Pobreza*, Ed. CONEVAL, México, 2018.

³⁹⁸ Ibidem.

estados con mayor capital empresarial en Chihuahua: Illinois, Texas, Pensilvania, Massachusetts, California, Ohio, Michigan e Indiana.

MAPA 3.- Origen de la IED en Chihuahua al iniciar el siglo XXI



Fuente: Elaboración propia con base en GÓNZALES Herrera, Carlos., *op. cit.*, p. E. II. 09

Las etapas de inversión abordadas en este estudio han contado con características específicas que las diferencian para el caso de Chihuahua. En cuanto a al periodo previo al que esta investigación aborda, el periodo comprendido entre 1930 y 1969, fue caracterizado por una afluencia moderada de

inversión estadounidense, menor que la del Porfiriato en algunos sectores y menos cuantiosa que en el último tercio del siglo XX.

Sin embargo, debido a su proximidad geográfica y a su cercanía cultural, Chihuahua nunca dejó de ser una entidad receptora de capital empresarial estadounidense, contando con la llegada de compañías del país vecino para diversos sectores económicos durante la sustitución de importaciones en México.

Por otra parte, entre 1970 y 1981, la IED de Estados Unidos en el territorio chihuahuense principalmente fue caracterizada por creación de empleos a través de las maquiladoras de exportación y la contratación de personal femenino en su mayoría, en tanto que el periodo 1982-1988 destacó por la incorporación de tecnologías más sofisticadas para procesos industriales más complejos y el aumento de salarios para los trabajadores de las compañías estadounidenses en Chihuahua.

Finalmente, en la década de 1990 empezaron a destacar empresas chihuahuenses como distribuidoras de las compañías extranjeras, en cierta medida gracias a la experiencia adquirida por los trabajadores mexicanos en multinacionales estadounidenses en decenios precedentes, logrando posicionarse Chihuahua como un estado industrial competitivo tanto a nivel nacional como en el ámbito global además de consolidarse como un destino predilecto para la IED estadounidense.

Capítulo 4.- La IED estadounidense en Nuevo León: 1970-1999.

El capítulo en cuestión, describe las características de la inversión empresarial de Estados Unidos en el estado de Nuevo León entre 1970 y 1999, tomando en consideración el devenir económico de la entidad federativa y los sectores estratégicos para el crecimiento de esta entidad federativa.

Por otra parte, son abordadas las condiciones económicas neoleonesas antes de 1970, contextualizando los antecedentes de la IED estadounidense en la entidad para el periodo propuesto. De igual forma, es expuesta la consolidación del sector industrial manufacturero en Nuevo León, revisando las estrategias para la atracción de inversión impulsadas desde los diferentes órdenes de gobierno.

En este sentido, es aprehendido el proceso de emisión de capitales provenientes de las compañías estadounidenses en Nuevo León, vinculando lo anterior con la política industrial del país en los tres subperiodos analizados: 1970-1982, 1982-1988 y 1989-1999.

Asimismo, son identificadas las principales compañías de Estados Unidos en Nuevo León, señalando los estados emisores de inversión y los principales municipios destino de IED estadounidense con base en la información ofrecida por las instituciones nacionales, locales e internacionales.

Finalmente, es revisada la historiografía económica y los actores implicados en la industrialización neoleonesa, durante el último tercio del siglo XX, abordando tanto las características sectoriales de la IED, como las teorías histórico-sociales y los planteamientos aplicables a la comprensión de los procesos económicos

vinculados al crecimiento empresarial y la inversión estadounidense durante el último tercio del siglo XX.

4.1 Nuevo León antes de 1970: economía e inversión estadounidense

Durante las décadas previas a 1970, es posible identificar una transformación de las actividades económicas desarrolladas en Nuevo León, lo cual es palpable en la evolución porcentual de los empleos con mayor PEA³⁹⁹ en la entidad. En este sentido, durante cuatro décadas, los neoleoneses pasaron de concentrarse en la agricultura y la minería a laborar para el sector terciario en su mayoría.⁴⁰⁰

Mientras que en 1930 sólo el 28% de los trabajadores en Nuevo León se dedicaban al comercio, las comunicaciones y transportes, para 1970 el 45% de la población ocupada se desempeñaba en dichas actividades, manifestándose también una explosión demográfica importante, puesto que, de contar con 417,000 habitantes en 1930, la entidad pasó a 1, 694,000 al iniciar los años setenta.⁴⁰¹

Por otra parte, la población neoleonesa ocupada en el sector secundario, manifestó un significativo incremento en pocas décadas, pasando de constituir el 12% hacia 1930, a ser el 22% para 1950, mientras que en 1970 representó hasta el 37% de la PEA.⁴⁰²

Dicha proporción principalmente trabajó para empresas de la industria química, generadoras de energía y transformadoras de metales, siendo un poco

³⁹⁹ Población Económicamente Activa

⁴⁰⁰ VELLINGA, Menno, "La dinámica del desarrollo capitalista periférico. Crecimiento económico y distribución del ingreso en Monterrey," en CERUTTI, Mario (ed.), *Monterrey. Siete estudios contemporáneos*, Ed. Universidad Autónoma de Nuevo León, México, 1988, p. 23.

⁴⁰¹ Ibid., pp. 23-24; CAVAZOS Garza, Israel, *Breve historia de Nuevo León*, Ed. Fondo de Cultura Económica-El Colegio de México, México, 2003, pp. 204-205.

⁴⁰² VELLINGA, Menno, *op. cit.*, p. 24.

menor tanto la cantidad de obreros textiles como la de los empleados en compañías constructoras y alimenticias.⁴⁰³

TABLA 5.- Ocupación laboral y población en Nuevo León (1930-1970)

Nuevo León	1930	1950	1970
Empleados del sector económico primario %	60	42	18
Trabajadores del sector secundario %	12	22	37
PEA en el Sector terciario %	28	36	45
Habitantes	417, 000	740, 000	1, 694, 000

Fuente: Elaboración propia con base en: CAVAZOS Garza, Israel, *op. cit.*, pp. 204-205 y VELLINGA, Menno, *op. cit.*, pp. 23-24.

Como se muestra en la tabla 5, los habitantes neoleoneses trabajando en el sector económico primario manifestaron una reducción elevada entre 1930 y 1970, ya que de conformar el 60% de los empleados en los años treinta, únicamente figuraron como el 18% de la PEA al iniciar la década de 1970. Sin embargo, es importante acotar que las estadísticas no siempre son muy confiables, espacialmente las más antiguas.

En cuanto a las empresas estadounidenses en Nuevo León, principalmente diez de ellas destacaron con inversión en la entidad antes de 1970, algunas incluso desde el siglo XIX, tal fue el caso de compañías como General Electric y The American Smelting and Refining Company.⁴⁰⁴

⁴⁰³ Ibid., p. 29.

⁴⁰⁴ MORADO Macías, César, "Empresas mineras y metalúrgicas en Monterrey, México. 1890-1908," en *Ingenierías*, Núm. 20, México, 2003, pp. 55, 58-60; ROJAS Sandoval, Javier, "Influencia norteamericana en la cultura industrial de Monterrey. 1890-1950," en *Ingenierías*, Vol. 14, Núm. 56, 2012.

Originaria de Nueva York y con posterior sede en Ohio, The General Electric Co., se dedicó a la manufactura de lámparas eléctricas, bombillas y motores durante las primeras décadas del siglo XX. Por su parte, la firma neoyorkina de los Hermanos Guggenheim (American Smelting) realizó IED para la extracción minera y la transformación metalúrgica tanto en Nuevo León como en el estado de Coahuila.⁴⁰⁵

Otras firmas estadounidenses con presencia en Nuevo León fueron la compañía de conductores eléctricos Phelps Dodge (Kentucky) y la consultora Cresap Mc Cormick and Paget (Nueva York), dos empresas que arribaron al país durante las décadas centrales del siglo XX.⁴⁰⁶

Cresap Mc Cormick and Paget, fue una corporación que se caracterizó por brindar asesoría administrativa a diversas firmas neoleonesas: Cementos Mexicanos (CEMEX), Grupo Acerero Hylsa y Corporación Siderúrgica.⁴⁰⁷ Por su parte, la empresa Phelps Dodge se asoció con la compañía Conductores Monterrey para adquirir y fundar otras empresas, figurando en tales casos la creación de la filial División Arneses y Accesorios en 1966.⁴⁰⁸

Entre 1930 y 1969, empresas como Philco (Pensilvania), Sears Roeburck (Illinois), Magnavox (California), F. W. Woolworth (Nueva York), Massey Ferguson (Georgia) y Harbison Walker Flir (Pensilvania), también figuraron entre las trasnacionales de Estados Unidos con IED en Nuevo León, destacando Sears y

⁴⁰⁵ Ibidem.

⁴⁰⁶ PALACIOS Hernández, Lyilia Isabel, *Crecimiento y diversificación de la gran industria en Monterrey, 1970-1982*, tesis de Maestría, Universidad Autónoma de Nuevo León, México, 2000, pp. 27-29, 47-48.

⁴⁰⁷ Ibid., pp. 27, 29, 48.

⁴⁰⁸ Ibidem

Woolworth como las firmas estadounidenses más importantes del sector comercial al iniciar los años setenta en México.⁴⁰⁹

MAPA 4.- Lugar de origen de las compañías estadounidenses con IED en Nuevo León antes de 1970



Fuente: Elaboración propia con base en ROJAS Sandoval, 2007; PALACIOS Hernández, 2000 y VELLINGA, 1989.

Los números en los rombos del mapa 4 señalan la cantidad de empresas provenientes de seis estados de la Unión Americana, manifestando una concentración hacia el noreste, tendencia semejante a la suscitada con la IED estadounidense en Chihuahua antes de 1970.

⁴⁰⁹ SEPÚLVEDA, Bernardo y CHUMACERO, Antonio, *op. cit.*, 1973, pp. 231, 256; VELLINGA, Menno, *Industrialización, burguesía y clase obrera en México*, Ed. Siglo XXI, México, 1981, p.91; PALACIOS Hernández, Lyilia, "Consolidación corporativa y crisis económica en Monterrey, 1970-1982" en ORTEGA Ridauro, Isabel, *Nuevo León en el siglo XX: La industrialización del segundo auge industrial a la crisis de 1982*, Fondo Editorial de Nuevo León, 2007, p. 218.

Revisando la división política estadounidense se muestra que el estado de Nueva York fue el principal emisor de IED antes de 1970, destacando con cuatro compañías trasnacionales; Pensilvania aparece con dos firmas entre la decena de corporaciones abordadas, en tanto que los estados de Kentucky, Georgia, California e Illinois sólo figuraron con una empresa para la emisión de IED.

No obstante, tal como se ha mostrado, las empresas con mayores flujos de IED antes de 1970 fueron originarias de entidades pertenecientes al noreste de Estados Unidos, principalmente debido a sus intereses de localización, internalización y la búsqueda de otras ventajas comparativas y competitivas.

Sumado a ello, por su economía y tamaño, durante la primera mitad del siglo XX las empresas nacidas en el sur de los Estados Unidos (a excepción de Texas), no contaban con el capital suficiente para la emisión de IED, destinando su producción para el consumo local y hacia el mercado interno.

En este sentido, las firmas del noreste de la Unión Americana eran más capaces de expandirse hacia otros territorios, siendo un ejemplo de ello el valor de la compañía filial de la American Smelting, ubicada en Monterrey, la cual superaba los cuatro millones de dólares estadounidenses en 1910, instaurando la misma empresa otra planta refinadora de metales con una IED de 1.3 millones de dólares entre 1928 y 1930.⁴¹⁰

Por su parte, General Electric estableció una fábrica de focos en el mismo lapso, emitiendo una inversión en la entidad por 350 mil dólares, principalmente

⁴¹⁰ VISCAYA Canales, Isidro, "Fluctuaciones de la industria regiomontana," en GARZA Villarreal, Gustavo (Coord.), *Atlas de Monterrey*, Ed. El Colegio de México-Universidad Autónoma de Nuevo León, México, 1995, pp. 119, 122.

debido a las concesiones que el gobierno local otorgó para impulsar la industrialización regiomontana.⁴¹¹

TABLA 6.- Empresarios de Nuevo León con educación en instituciones de educación superior estadounidenses

Nombre	Empresa	Estudios cursados e institución educativa de egreso en Estados Unidos
<i>Roberto Garza Sada (1895-1979)</i>	Consejero de Empaques de Cartón Titán, S. A.	Ingeniería Química. Massachusetts Institute of Technology (MIT)
<i>Eugenio Garza Sada (1892-1973)</i>	Director de Cervecería Cuauhtémoc, S. A.	Ingeniería Civil. Massachusetts Institute of Technology (MIT)
<i>Francisco J. Garza M. (1941-)</i>	Director de Fabricación de Máquinas, S. A.	Ingeniería. Texas A&M University
<i>Roberto Sada (1885-1975)</i>	Director de Vidriera Monterrey	Ingeniería. Michigan University
<i>Patricio Sada Muguerza (1923-)</i>	Gerente de Producción de Troqueles y Esmaltes, S. A.	Ingeniería Mecánica. Texas University
<i>Carlos Prieto Jacque (1937-)</i>	Director de Fundidora de Monterrey, S.A.	Economía e Ingeniería Metalúrgica. Massachusetts Institute of Technology (MIT)
<i>Andrés Marcelo Sada Zambrano (1930-2018)</i>	Director de Celulosa y Derivados, S. A.	Ingeniería Mecánica. Massachusetts Institute of Technology (MIT)
<i>Roberto Zambrano Lozano (1918-)</i>	Gerente de Focos, S.A.	Ingeniería Industrial. Texas University
<i>Lorenzo Zambrano Treviño (1944-)</i>	Gerente de Cementos Mexicanos, S.A.	Administración de Empresas Stanford University
<i>Eugenio Garza Lagüera (1923-)</i>	Presidente del Consejo de la Cervecería Cuauhtémoc, S. A.	Ingeniería Química. Texas University

Fuente: Elaboración propia con base en ROJAS Sandoval, 2012 y PALACIOS Hernández, 2000.

Como lo ejemplifica la Tabla 6, otra de las relaciones económicas significativas en Nuevo León fue la educación de sus principales empresarios, esto se debe a que

⁴¹¹ ROJAS Sandoval, Javier, *op. cit.*, p. 24; VISCAYA Canales, Isidro, *op. cit.*, pp. 119, 122.

muchos de los propietarios y directivos de corporaciones neoleonesas fueron formados en los Estados Unidos, lo cual favoreció su conocimiento de las firmas y modos de organización estadounidenses, destacando como ventajas para la realización de diversos negocios interempresariales.

Entre las empresas neoleonesas surgidas en el siglo XX, podemos señalar a las Farmacias Benavides (entre decenas más a partir de los años 20), las cuales se vieron impulsadas por Felipe de Jesús Benavides Pompa, siendo más significativa a nivel mundial la compañía Cementos Mexicanos (CEMEX),⁴¹² además de la hoy inexistente compañía Fundidora de Fierro y Acero de Monterrey.⁴¹³

Finalmente, una de las coinversiones más significativas de los años sesenta, fue el caso de la Fábrica de Ladrillos Industriales Refractarios, la cual fue producto de los capitales de la empresa Harbison Walker⁴¹⁴ (Pensilvania) y la compañía Fundidora de Fierro y Acero de Monterrey, teniendo como accionista mayoritario de la subsidiaria al corporativo estadounidense.⁴¹⁵

4.2 Capitales estadounidenses en Nuevo León: 1970-1982

Al iniciar la década de 1970 en México, el 9.2% de la inversión manufacturera estadounidense se localizaba en el estado de Nuevo León, destacando como el

⁴¹² Compañía producto de la fusión en 1931 de Cementos Hidalgo y Cementos Monterrey, surgidas en 1906 y 1920 respectivamente.

⁴¹³ PALACIOS Hernández, Lyilia Isabel, *op. cit.*, p. 34.

⁴¹⁴ Compañía de refractarios para la industria de la construcción

⁴¹⁵ CECEÑA Gámez, José Luis, *El capital monopolista y la economía mexicana*, Ed. Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), México, 1994, p. 264.

segundo espacio de mayor relevancia para las multinacionales de Estados Unidos en el país.⁴¹⁶

En este sentido, en 1970, la IED estadounidense representaba el 78% de la IED manufacturera en el país con 1, 650, 054, 080 dólares, capital empresarial que en Nuevo León alcanzaba 1,287, 042,182 dólares, los cuales, fueron emitidos por 55 firmas, entre las 79 compañías de EE.UU. con presencia en la entidad.⁴¹⁷ De las 24 empresas estadounidenses no manufactureras en Nuevo León, la mayoría pertenecían al sector servicios, figurando sólo una corporación agrícola y tres compañías mineras como las otras firmas de Estados Unidos en el estado.⁴¹⁸

Por otra parte, desde los años sesenta, las compañías de productos químicos tuvieron mayor presencia en la entidad, contando con doce de las 55 multinacionales estadounidenses en Nuevo León al finalizar la década. Esto representó el 21.8% de las firmas del país vecino, figurando compañías textiles y de ropa como las de menor cantidad,⁴¹⁹ tal como se muestra en la tabla 7:

TABLA 7.- Nuevo León: IED estadounidense en 1970

Rama	Número de empresas de EE.UU.	% de firmas provenientes de EE.UU. en la entidad
Alimentos y tabaco	3	5. 4
Textiles y vestido	2	4
Papel, cuero y hule	3	5. 4

⁴¹⁶ SEPÚLVEDA, Bernardo y CHUMACERO, Antonio, *op. cit.*, p. 34.

⁴¹⁷ Banco de México (Banxico), *op. cit.*, 1982, p. 401.

⁴¹⁸ SEPÚLVEDA, Bernardo y CHUMACERO, Antonio, *op. cit.*, p. 33; DEROSI, Flavia, *The Mexican Entrepreneur*, Ed. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), Francia, 1971, p. 72.

⁴¹⁹ DEROSI, Flavia, *op. cit.*, p. 72.

Productos químicos	12	21. 8
Vehículos	4	7. 2
Productos eléctricos	7	12. 7
Construcción de maquinaria	7	12. 7
Transformación de metales	7	12. 7
Hierro, acero y minerales	7	12. 7
Petroquímica y otras manufacturas	3	5. 4
TOTAL	55	100

Fuente: Elaboración propia con base en DEROSI, Flavia, *op. cit.*, p. 72.

Con similitud a lo acaecido en Chihuahua, en el estado de Nuevo León, el gobernador Luis Farías impulsó la creación de polos para el desarrollo industrial de la entidad desde 1971. Esto tuvo lugar mediante la creación de Parques Industriales, localizados fuera del área metropolitana de Monterrey⁴²⁰ (AMM)⁴²¹ destacando durante la década de los setenta aquellos establecidos en municipios como Linares, Pesquería, Sabinas Hidalgo y Anáhuac.⁴²²

Entre 1970 y 1982, la inversión en Nuevo León destacó con el establecimiento de filiales de capital estadounidense y la participación porcentual de IED en algunas compañías maquiladoras, tal fue el caso de Productos Corning

⁴²⁰ La zona metropolitana regiomontana se conformó en los años setenta por 8 municipios de Nuevo León: Santa Catarina, Apodaca, Escobedo, Monterrey, San Pedro Garza, Guadalupe, Juárez y San Nicolás de los Garza. Véase: SOBRINO, Jaime y GARZA, Gustavo, "Distribución industrial intrametropolitana, 1940-1988," en GARZA Villarreal, Gustavo (Coord.), *op. cit.*, p. 153.

⁴²¹ De acuerdo con Gustavo Garza, desde las décadas centrales del siglo XX, el territorio metropolitano de Monterrey fue estimado como tal debido a que su tejido urbano rebasó los límites administrativos de la capital neoleonesa, siendo acuñado el término en Estados Unidos desde 1920 para denominar el espacio económico-urbano que superaba los límites territoriales de algunas ciudades. Véase: GARZA Villarreal, Gustavo (Coord.), *op. cit.*, p. 484.

⁴²² ORTEGA Ridaura, Isabel y CAVAZOS Garza, Israel, *Nuevo León. Historia breve*, Ed. El Colegio de México-Fondo de Cultura Económica, México, 2011, p. 234.

y Cristalerías mexicanas, las cuales fueron empresas en coinversión con la firma neoyorkina Corning Glass con 20 y 75% de IED, ubicadas en la capital de la entidad.⁴²³

En el caso de Cemex, la asesoría otorgada por la firma Cresap Mc Cormick tuvo como objetivo mejorar el esquema de gestión administrativa de la compañía neoleonesa, lo cual favoreció su internalización y crecimiento. La estructura organizacional sugerida buscó que las filiales de la compañía se administraran de manera independiente, contando con un sistema de soporte conformado por un Director General apoyado por especialistas en finanzas, mercadotecnia, relaciones y servicios técnicos.⁴²⁴

En cierta medida, gracias a la asesoría estadounidense Cemex no sólo se insertó dentro de los esquemas de gestión empleados en los Estados Unidos, sino que lo efectuó mucho antes que varias de sus competidoras, impulsando una etapa de crecimiento sin precedentes, en la que reconvirtió su aparato productivo y se integró verticalmente con diversas compañías, llegando a contar con decenas de terminales marítimas y presencia comercial en sesenta países de cuatro continentes, al iniciar el presente siglo.⁴²⁵

Por su parte, la multinacional General Telephone and Electric (G.T.E.), estableció sucursales en Nuevo León bajo el nombre de Focas S.A., Lenkurt y

⁴²³ BARRERA Basols, Dalia, *op. cit.*, pp. 103-104.

⁴²⁴ CERUTTI, Mario, 2018, *op. cit.*, p. 9; PALACIOS Hernández, Lyilia Isabel, *op. cit.*, pp. 27, 29, 48.

⁴²⁵ *Ibid.*, p. 9, 14.

Sylvamex, las cuales tuvieron como finalidad la producción y comercio de televisores, lámparas y condensadores.⁴²⁶

Ya desde el sexenio presidencial de Gustavo Díaz Ordaz (1964-1970) Nuevo León acentuó la recepción de migrantes provenientes de otros estados, destacando entre tales: Zacatecas, Coahuila y San Luis Potosí, principalmente debido a la amplitud de oportunidades laborales que ofrecía en su mayoría el área metropolitana regiomontana.⁴²⁷

Sumado a ello, desde 1970 la explosión demográfica neoleonesa se intensificó en el área metropolitana de Monterrey, alcanzando 1, 242,558 habitantes, del 1, 649,689 que pertenecían a Nuevo León en aquél entonces, resaltando como la segunda ciudad de mayor relevancia económica en el país por llegar a absorber del 10. 2 a 10.5% del PIBI⁴²⁸ nacional entre 1970 y 1980.⁴²⁹

En el caso de la sociedad neoleonesa de conductores y cables eléctricos AXA, gracias a su colaboración con la firma neoyorkina General Electric, pudo contar con asesoría técnica en la fabricación de esmaltes para alambre de magneto, como parte de su crecimiento vertical⁴³⁰ impulsado por la IED estadounidense durante la década de 1970. En este sentido, destacó entre sus alianzas exitosas la efectuada con la empresa de EE.UU. Phelps Dodge, la cual le

⁴²⁶ PALACIOS Hernández, Lyilia Isabel, *op. cit.*, pp. 27, 29, 48.

⁴²⁷ ORTEGA Ridaura, Isabel y CAVAZOS Garza, Israel, *op. cit.*, p. 218.

⁴²⁸ Producto Interno Bruto Industrial

⁴²⁹ *Ibid.*, pp. 218, 232.

⁴³⁰ Desarrollo corporativo empresarial especializado en un sector industrial mediante la adquisición y creación de diversas empresas de un mismo ramo.

permitió adquirir la compañía poblana “Conelec” durante la segunda mitad del siglo XX.⁴³¹

Significativo también, fue el caso de IMSA⁴³² que, desde 1974, estableció negocios con la firma estadounidense Modular Technology, fundando así la compañía Wonder Buildings, en tanto que la empresa Robertson Mexicana S.A. fue resultado de una coinversión con el corporativo H.H. Robertson en el mismo año.⁴³³

En este sentido, debido a las asociaciones realizadas con las firmas estadounidenses, el corporativo neoleonés pudo adquirir importantes compañías de otras naciones, tales como la empresa venezolana de baterías automotrices Fulgor, la productora brasileña del mismo ramo Durex y la firma de EE.UU. Advantage Batteries, realizando también IED en Argentina, Colombia y Puerto Rico.⁴³⁴

Por otra parte, algunas empresas neoleonesas pudieron devenir como corporaciones internacionales gracias a las décadas de experiencia adquiridas en diferentes mercados, trayectorias con múltiples adaptaciones, los activos intangibles, las capacidades acumuladas y las experiencias en el mercado estadounidense, manifestando la capacidad para adquirir diversas compañías tanto nacionales como de otros países desde las últimas décadas del siglo XX.

⁴³¹ PALACIOS Hernández, Lyilia Isabel, *op. cit.*, p. 48.

⁴³² Grupo empresarial neoleonés conformado por compañías de diversos sectores dedicadas a la elaboración de productos de aluminio, acero y plástico, baterías de automotores, láminas, torres de transmisión de energía eléctrica entre otros artículos.

⁴³³ CERUTTI Mario, *Propietarios, empresarios y empresa en el norte de México*, Ed. Siglo XXI, México, 2000, p. 228.

⁴³⁴ *Ibid.*, pp. 232-233.

4.3 Nuevo León y la inversión estadounidense (1982-1989)

A principios de los años ochenta, algunas corporaciones neoleonesas se vieron en la necesidad de vender de forma parcial y total algunas de sus empresas para incrementar su competitividad nacional y poder insertarse en la dinámica global neoliberal, siendo un ejemplo de ello el grupo industrial PROEZA, el cual otorgó el 40% de las acciones de su firma de autopartes Metalsa a la compañía estadounidense Tower Automotive.⁴³⁵

Asimismo, durante la década de 1980, las familias pertenecientes al Grupo Gamesa (Santos-González) realizaron alianzas con las firmas de Estados Unidos: Gerber y National Biscuit Company (Nabisco), ampliando tanto su producción como ventas de galletas y alimentos, sin embargo, dicha compañía galletera figura entre las compañías vendidas a trasnacionales estadounidenses, siendo parte de la corporación Pepsi Cola desde 1990.⁴³⁶

De igual forma, tanto la apertura neoliberal como la IED favorecieron la industrialización neoleonesa y el crecimiento económico regional, fortaleciendo a los grupos industriales en Nuevo León y el incremento de los empleos en la entidad.

Con base en la teoría de las ventajas comparativas de David Ricardo y los postulados de Milton Friedman, se infiere que las empresas de una nación suelen especializarse en la producción de ciertos artículos, en el caso de México, algunas de sus industrias manufactureras han devenido como las de mayor calidad a bajos

⁴³⁵ PALACIOS Hernández, Lyilia Isabel, *op. cit.*, p. 37.

⁴³⁶ *Ibid.*, p. 34

costos y en diversos modelos, tal es el caso del sector automotriz, considerado una rama industrial especializada en Nuevo León desde 1988.⁴³⁷

Por otra parte, el crecimiento económico desarrollado en Nuevo León, en parte fue suscitado debido a la reestructuración administrativa de los conjuntos de empresas familiares que devinieron como grupos económicos con empresas trasnacionales volviéndose cada vez más competitivos.⁴³⁸

Gracias a las diferentes alianzas con firmas estadounidenses y a la permanencia familiar en la dirección de sus compañías, diversas agrupaciones neoleonesas pudieron alcanzar significativo éxito como corporativos internacionales a finales del siglo XX.⁴³⁹

De acuerdo con la Secretaría de Economía de México, al finalizar los años ochenta, uno de los mayores receptores de IED fue el estado de Nuevo León, en tanto que estados como Zacatecas, Campeche y Tabasco figuraron como entidades con nula inversión extranjera directa para 1989.⁴⁴⁰

En el periodo 1982-1989, la corporación de Ohio, Sheller Globe, figuró entre las principales empresas estadounidenses con maquiladoras de autopartes en el territorio neoleonés. Esta aún conserva su nombre comercial en México, a pesar de haber sido adquirida por la firma de Connecticut: United Technologies Corporation (UTC), representando un ejemplo de la dinámica competitiva impulsada por el neoliberalismo.⁴⁴¹

⁴³⁷ GARZA Villarreal, Gustavo (Coord.), *op. cit.*, 1995, p. 105.

⁴³⁸ CERUTTI Mario, 2018, *op. cit.*, p. 3.

⁴³⁹ PALACIOS Hernández, Lyilia Isabel, *op. cit.*, p. 9

⁴⁴⁰ Secretaria de Economía, *op. cit.*, 2014, pp. 17-18.

⁴⁴¹ GARZA Villarreal, Gustavo (Coord.), *op. cit.*, 1995, p. 148; Reference for Business, *History of Sheller Globe Corporation*, Ed. Advameg, Inc., United States of America, 2017. Fecha de

Entre 1982 y 1989, la IED estadounidense en Nuevo León tuvo entre sus sectores de mayor relevancia la petroquímica y los productos químicos, la industria alimenticia, los minerales no metálicos, las manufacturas y las autopartes, destacando en este último ramo industrial la empresa Car Plastic como parte de la IED estadounidense recibida en dicho periodo.⁴⁴²

Durante los años ochenta, algunas de las compañías neoleonesas que se asociaron con firmas estadounidenses también devinieron como corporaciones más atractivas para laborar que los pequeños negocios de condiciones económicas más precarias, promoviendo las grandes empresas el sistema de despensas familiares y la adquisición de casas habitación, además de facilitar otras oportunidades de seguridad social para sus trabajadores.⁴⁴³

Haciendo uso de la Economía del Desarrollo, como categoría de análisis, para los pobladores neoleoneses de la época, trabajar en ciertas compañías multinacionales constituyó una oportunidad para acceder a un mayor grado de bienestar pues, durante los años ochenta, un trabajador de las Pymes existentes en la entidad manifestaba una menor libertad de elegir sobre su forma de vida que quien poseía un empleo con diversas prestaciones y servicios.⁴⁴⁴

consulta: 23 de noviembre de 2017. <<http://www.referenceforbusiness.com/history2/67/SHELLER-GLOBE-CORPORATION.html>>

⁴⁴² Ibid., pp. 14-15.

⁴⁴³ SALDAÑA, José P., "De Centro a Ciudad Industrial," en GARZA Villarreal, Gustavo (Coord.), *op. cit.*, p. 99.

⁴⁴⁴ Ibid; BEER Andrew, "The theory and practice of developing locally," en ROWE James (Ed.), *Theories of local economic development. Linking theory to practice*, Ed. Ashgate, England, 2009, pp.63-89.

Aunque para algunas personas la posesión de bienes es valiosa por sí misma, de acuerdo con Amartya Sen,⁴⁴⁵ poseer cosas no puede constituir un indicador real de bienestar, debido a que los objetos materiales son sólo algunos medios para alcanzarlo y no el bienestar mismo.⁴⁴⁶

Desde esta perspectiva, lo importante es lo que un individuo puede hacer con sus bienes, motivo por el cual, el bienestar se concibe a través del tipo de vida que lleva un ciudadano. En este sentido, aun cuando los neoleoneses de diversos municipios obtuvieron los mismos ingresos trabajando en diferentes empresas, su grado de bienestar pudo ser muy distinto si uno contaba con mayores oportunidades nutricionales y servicios, al igual que si su empleo resultará más riesgoso para su salud, por la falta de espacios adecuados o la mala calidad del aire del lugar donde laboraba.⁴⁴⁷

Otras compañías que emitieron IED en Nuevo León entre 1982 y 1988, fueron las empresas estadounidenses John Deere (tractores y maquinaria agropecuaria) y Vortec (motores automotrices) las cuales se localizaron principalmente en los municipios del área metropolitana de Monterrey.⁴⁴⁸

Como parte de la planeación impulsada por los gobiernos locales, es importante expresar que, para la década de 1980, los territorios señalados

⁴⁴⁵ Filósofo nacido en la India en 1933, es premio nobel de economía, reconocido internacionalmente por sus estudios sobre el bienestar, la pobreza y sus teorías del desarrollo humano y económico.

⁴⁴⁶ SEN, Amartya, *Bienestar, justicia y mercado*, España, Ed. Paidós, 1998, pp.76-81.

⁴⁴⁷ *Ibíd.*

⁴⁴⁸ SOBRINO, Jaime y GARZA, Gustavo, *op. cit.*, p. 159.

concentraron IED en industrias específicas, volviéndose cada uno más competitivo en ciertos sectores económicos.⁴⁴⁹

El municipio de Guadalupe se caracterizó por contar con una estructura industrial diversificada centrada en el abastecimiento microregional, en tanto que la especialización de Apodaca recayó en artículos electrónicos y eléctricos, la industria automotriz y los minerales no metálicos.⁴⁵⁰

Por su parte, San Nicolás de los Garza se caracterizó por contar con una demanda laboral calificada ofreciendo elevadas remuneraciones en sus empresas; este municipio ha contado con plantas de empresas como Cuprum (artículos de aluminio), Conductores de Monterrey e Hylsa, siendo competitivo en productos metálicos, artículos eléctricos y electrónica.⁴⁵¹

En los casos de General Escobedo y Juárez, destacaron las inversiones estadounidenses de General Motors y Vortec, impulsando tales municipios el sector automotriz, la industria alimenticia y diversas manufacturas, entre otras estrategias mediante la creación de algunos parques industriales.⁴⁵²

Durante el sexenio del gobernador Jorge Treviño (1985-1991), fue palpable una especialización funcional entre los diversos municipios neoleoneses, mismos que complementaban su producción en diferentes industrias como parte del Área Metropolitana de la capital.⁴⁵³

⁴⁴⁹ Ibid., pp. 158-159.

⁴⁵⁰ Ibidem.

⁴⁵¹ Instituto Nacional de Estadística y Geografía, *Información del Censo Industrial de 1989*, Coordinación Nacional de Censos Económicos, México, 1989; Instituto Nacional de Estadística y Geografía, *Sistema de Cuentas Nacionales, 1985-1988*, INEGI, México, 1990.

⁴⁵² SOBRINO, Jaime y GARZA, Gustavo, *op. cit.*, pp. 158-159.

⁴⁵³ Ibidem.

Además del afamado Programa Industrial Fronterizo (PIF), durante los años ochenta algunas de las estrategias para favorecer la recepción de IED y la industrialización estatal fueron: la utilización del Fondo de Equipamiento Industrial⁴⁵⁴ (FONEI) y el aprovechamiento del Programa Federal ALTEX (Empresas Altamente Exportadoras), puesto en marcha este último en el gobierno de Miguel de la Madrid Hurtado (1982-1988).⁴⁵⁵

La primera de las estrategias económicas tuvo como objetivo proveer subsidios y equipo a las empresas beneficiarias para el mejoramiento de sus diferentes maquinarias, realizar estudios sobre viabilidad de negocios e impulsar la investigación y capacitación laboral.⁴⁵⁶

Por su parte, el Programa ALTEX benefició a diversas compañías mediante la adquisición de permisos con asesoría gubernamental, el otorgamiento de créditos para impulsar la exportación de diferentes bienes, brindar asistencia operacional y fomentar importaciones libres de impuestos temporalmente.⁴⁵⁷

Sin embargo, al finalizar el sexenio de Miguel de la Madrid, en Nuevo León la IED estadounidense y la concentración industrial se habían limitado principalmente a los municipios del AMM, destacando únicamente Linares y

⁴⁵⁴ Constituido en 1971.

⁴⁵⁵ DÁVILA Flores, Alejandro, *TLC: Impactos en la frontera norte*, México, Ed. Universidad Nacional Autónoma de México, 1993, pp. 12-13; United States International Trade Commission (USITC), *Review of trade and investment liberalization measures by Mexico and prospects for future United States-Mexican relations*, Ed. Trade Reports Division from USITC Office Of Economics, Washington, D. C., 1990, pp. Chapter 4 (C4) 20-21.

⁴⁵⁶ United States International Trade Commission (USITC), 1990, *op. cit.*, pp. 20-21; Banco de México, *Fondo de Equipamiento Industrial (FONEI): Reglas de Operación*, en *Comercio Exterior*, México, junio de 1972, pp. 517-518.

⁴⁵⁷ Ibidem

Sabinas Hidalgo como receptores significativos de compañías trasnacionales fuera de la zona metropolitana.⁴⁵⁸

MAPA 5.- Municipios de Nuevo León con espacios industriales (1988)



Fuente: Elaboración propia con base en CAINTRA, 1993.

En el mapa 5, se muestran los municipios que, en 1988, contaban con espacios industriales favorables tanto para el desarrollo de las compañías maquiladoras como para la producción de otros bienes para los sectores económicos secundario y cuaternario, con base en la información de la Cámara de la Industria de Transformación de Nuevo León (CAINTRA).

En 1988 eran 59 las maquiladoras localizadas en la entidad y 7,968 los empleos generados por dichas industrias, en tanto que para 1989 se contarían 75

⁴⁵⁸ Cámara de la Industria de la Transformación de Nuevo León (CAINTRA), *Nuevo León Ante el Reto del Futuro*, Ed. ITESM-CONACYT, México, 1993, pp. 642-643.

compañías con 9902 trabajadores, elevando también la cantidad de municipios con dichas industrias en el mismo año.⁴⁵⁹

4.4 Compañías estadounidenses e IED en Nuevo León (1989-1999)

Al finalizar la década de 1980, algunos conglomerados neoleoneses fueron considerados parte de las 500 compañías multinacionales con mayores ganancias de los consorcios existentes en Latinoamérica, posicionándose mejor que algunas de sus competidoras argentinas, colombianas y brasileñas, las cuales resultaron como las que más pérdidas tuvieron como parte de las cinco centenas de corporativos con mayor relevancia en la región señalada.⁴⁶⁰

Mientras que corporaciones neoleonesas como Vitro,⁴⁶¹ Cemex⁴⁶² y Alfa,⁴⁶³ obtuvieron rendimientos positivos de entre 252.3 y 129.4 mdd, la empresa argentina Gas del Estado, la colombiana CARBOCOL y la firma FEPASA de Brasil, entre algunas otras, manifestaron pérdidas desde los 240 hasta los 2410 millones de dólares durante el año de 1990.⁴⁶⁴

En el caso del corporativo Alfa, sus miembros efectuaron diversas asociaciones estratégicas con consorcios estadounidenses. Por ello, cabe recordar que el haber estudiado en instituciones del país vecino, también favoreció a los empresarios neoleoneses en el establecimiento de redes económicas y políticas para la generación de alianzas con las multinacionales de Estados

⁴⁵⁹ Ibidem

⁴⁶⁰ PROGRESO, *500 empresas líderes de América Latina*, Base de Datos de Progreso, México, 1991, pp. 20-27.

⁴⁶¹ Vidrio para el mercado de Cosméticos, envases para la industria farmacéutica, vidrio automotriz, diseño e instalación química, vidrio y derivados para maquinaria y equipo industrial.

⁴⁶² Cementos Mexicanos.

⁴⁶³ Producción de petroquímicos, componentes automotrices y alimentos refrigerados.

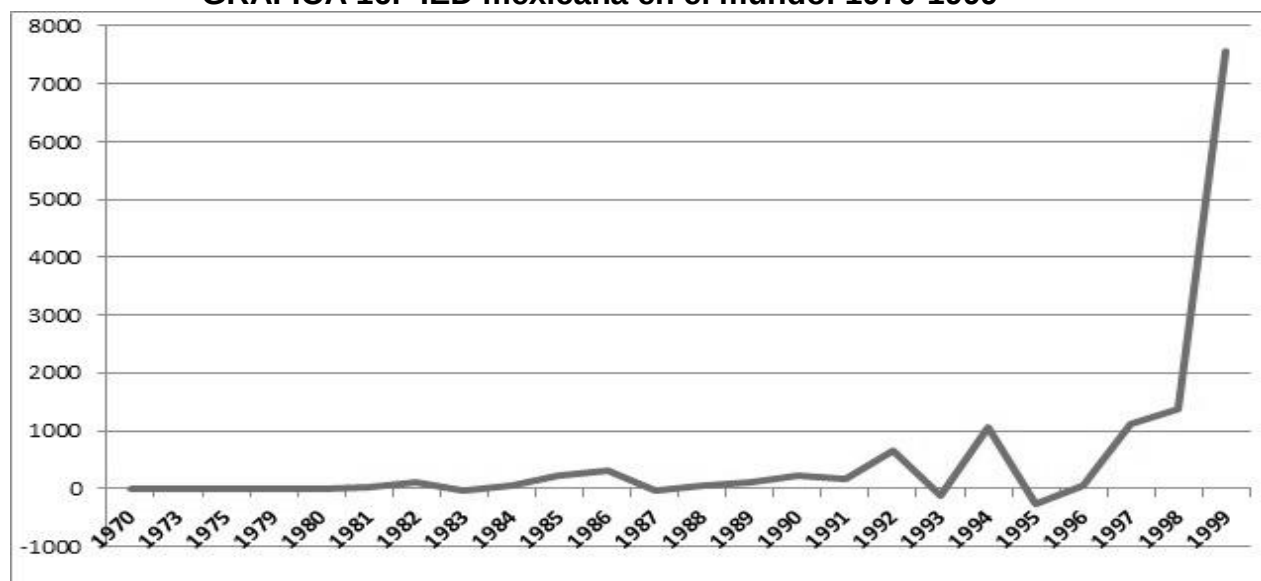
⁴⁶⁴ Ibidem.

Unidos, así para 1999, 12 de las 24 empresas con capital del grupo ALFA contaban con IED estadounidense.⁴⁶⁵

Asimismo, los grupos económicos neoleoneses comenzaron una significativa expansión internacional elevando la IED mexicana en el exterior durante la última década del siglo XX, constituyendo más de dos centenas las corporativas trasnacionales de Nuevo León al iniciar el presente siglo.⁴⁶⁶

En el caso de la compañía Vitro, además de emitir IED en diferentes naciones, entre 1989 y 1999 también efectuó múltiples alianzas estratégicas y coinversiones, principalmente con empresas estadounidenses las cuales le permitieron ampliar sus rendimientos, destacando sus convenios con las firmas Whirlpool Corporation (Michigan), Kimble (New Jersey), Owens-Corning (Ohio) y Anheuser-Busch (Missouri).⁴⁶⁷

GRÁFICA 16.- IED mexicana en el mundo: 1970-1999



Fuente: Elaboración propia con base en UNCTAD, 2018.

⁴⁶⁵ PALACIOS Hernández, Lyilia Isabel, *op. cit.*, p. 18.

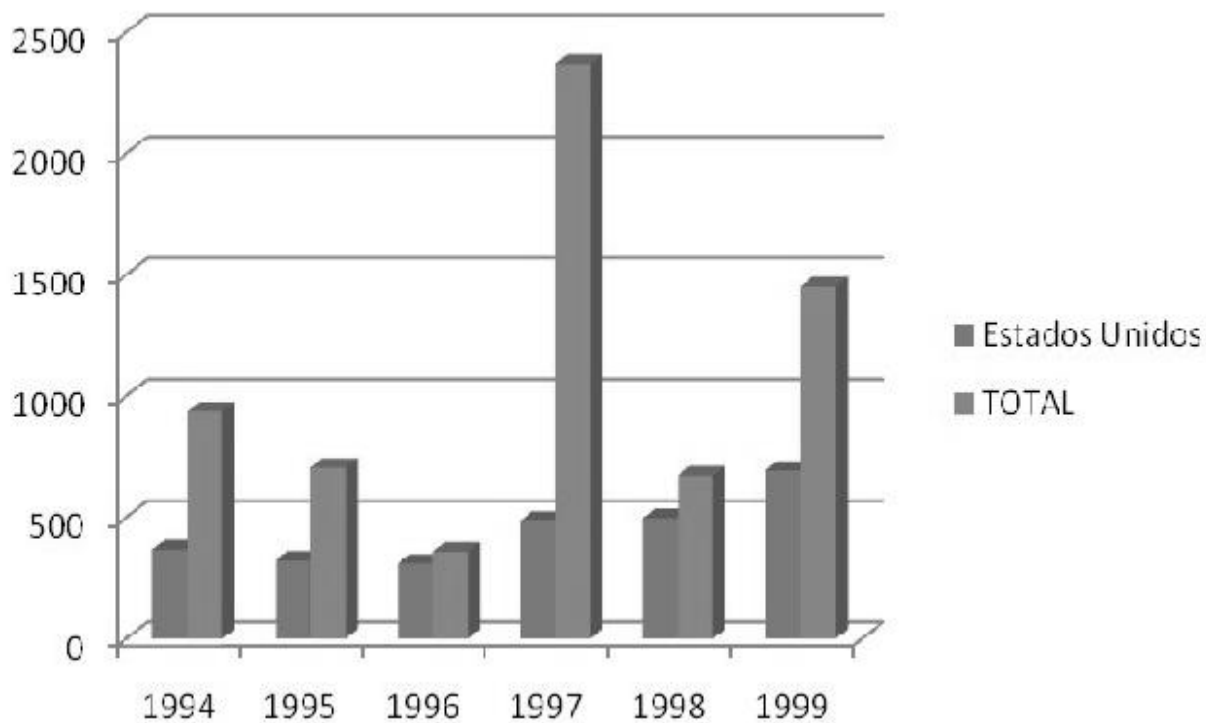
⁴⁶⁶ Ibidem.

⁴⁶⁷ CERUTTI, Mario, 2018, *op. cit.*, pp. 19-20.

En la gráfica 16, podemos apreciar el incremento de la IED mexicana a nivel mundial a partir del sexenio presidencial de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994), elevándose hasta los 4500 millones de dólares a principios del siglo XXI. De igual forma, es palpable una incipiente internalización empresarial desde el mandato de Miguel de la Madrid Hurtado (1982-1988).

La IED estadounidense, constituyó la de mayor relevancia durante las últimas décadas del siglo XX en Nuevo León, sin embargo, dicha inversión manifestó una participación porcentual menor que la de estados como Chihuahua respecto al total de la IED existente en la entidad, tal como se muestra en la gráfica 17, destacando el año de 1999 con la mayor recepción de capitales estadounidenses desde la puesta en marcha del TLCAN.

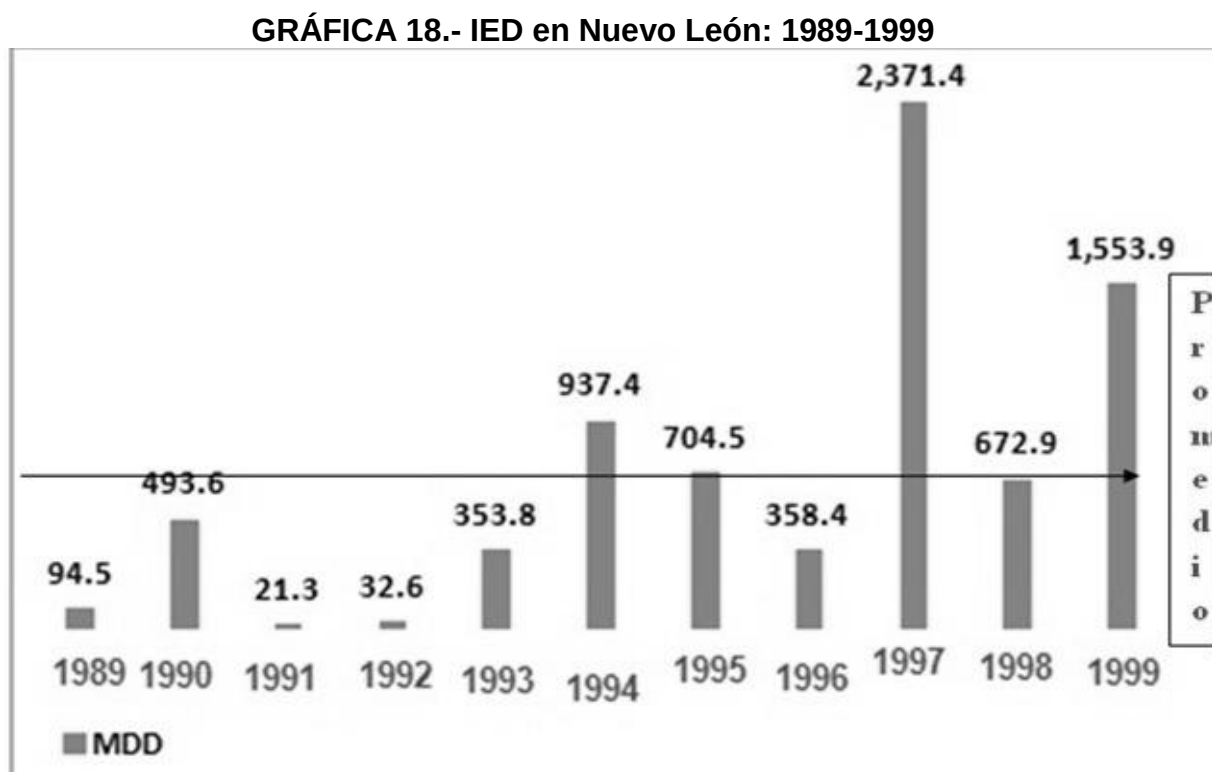
GRÁFICA17.- La IED estadounidense en Nuevo León



Fuente: Elaboración propia con base en DUSSEL, 2007.

Sumado a lo expresado, podemos apreciar en la gráfica 18 que, entre 1989 y 1999, la IED en Nuevo León manifestó su mayor afluencia en 1997, en tanto que en 1991 se dio el menor monto de capital empresarial de la sub etapa señalada, lo cual nos permite ver la recuperación de la inversión extranjera en la entidad a partir de la entrada en vigor del TLCAN, con un promedio anual de 694.9 mdd en once años la IED en la entidad alcanzó hasta los 2,371.4 millones de dólares en el año de 1997.⁴⁶⁸

La oscilación existente en Nuevo León, en torno al incremento y disminución de la IED de 1989 a 1999, puede explicarse debido a la estabilidad económica de la entidad y la menor dependencia del estado respecto al capital empresarial extranjero en algunos años.

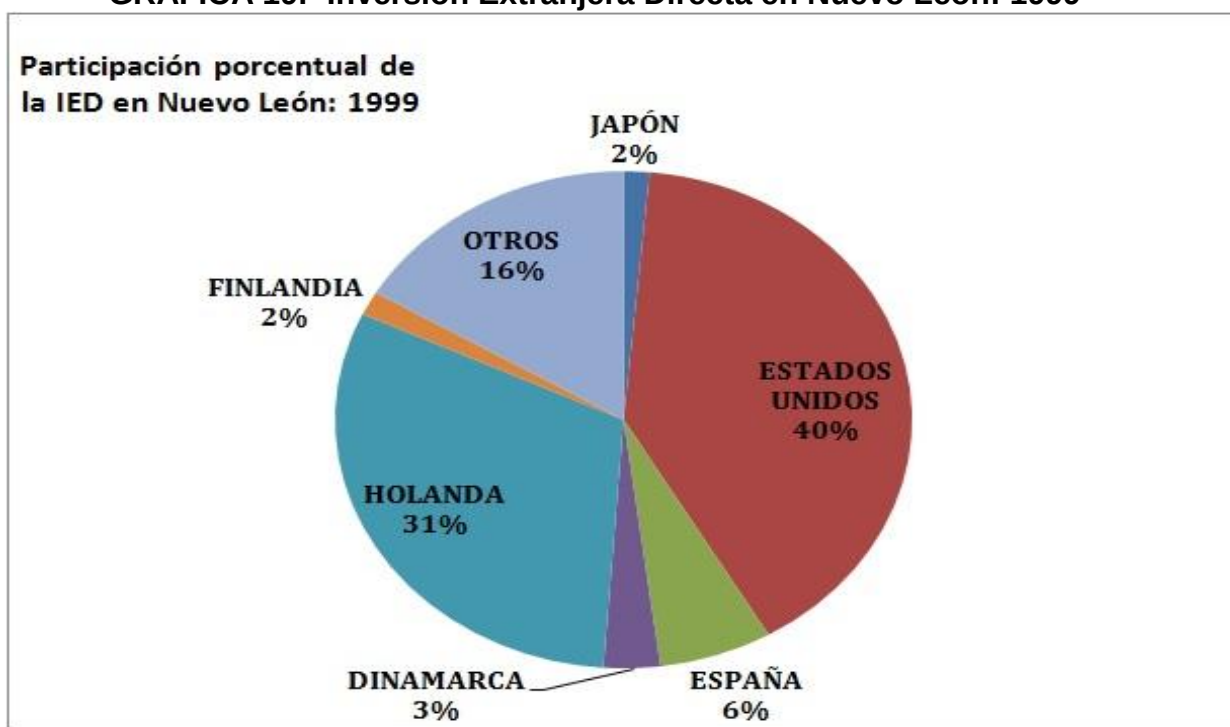


Fuente: Elaboración propia con base en Secretaría de Economía, 2017.

⁴⁶⁸ Secretaría de Economía, *op. cit.*, 2017.

Por otra parte, en la gráfica 19, se muestra la distribución de las principales naciones con IED en Nuevo León para el año de 1999, resaltando Estados Unidos como el principal país emisor seguido en importancia por Holanda y España, lo cual se asemeja a las tendencias de inversión directa por país a nivel nacional, al ser también los tres países señalados los inversores más relevantes en México desde la década de 1990.⁴⁶⁹

GRÁFICA 19.- Inversión Extranjera Directa en Nuevo León: 1999



Fuente: Elaboración propia con base en Secretaría de Economía, 2017.

Parcialmente, por la proximidad geográfica entre los estados del norte de México y EE.UU., dichas entidades figuraron como mayores receptores de IED estadounidense sobre otros territorios nacionales, destacando como espacios estratégicos para el establecimiento de diversas industrias manufactureras dedicadas sobre todo a la exportación hacia el país vecino. Así, la frontera norte

⁴⁶⁹ Ibidem.

de México le permitió a las empresas estadounidenses una significativa reducción de costos en transportación de mercancías hacia los Estados Unidos.⁴⁷⁰

Puede considerarse que, los gastos y autorizaciones necesarios para la apertura de maquiladoras, fueron menores a los existentes en Estados Unidos en las entidades del norte de México, motivo por el cual impulsaron el ensamblaje de diversos artículos para el consumo estadounidense a través de las filiales de sus múltiples compañías.⁴⁷¹

Por otra parte, al iniciar el presente siglo, Nuevo León ocupó el segundo lugar a nivel nacional en el IDH, al igual que en el PIB per cápita con 16,585 dólares. Asimismo, los estados de Chihuahua y Coahuila se ubicaron entre los primeros cinco en ambos indicadores económico-sociales.⁴⁷²

MAPA 6.- Distribución geográfica de la industria automotriz



Fuente: Elaboración propia con base en PINEDA, 2017 y DE LA MORA, 2015, p.12.

⁴⁷⁰ ALBA, Carlos y LABAZÉE, Pascal, *op. cit.*, pp. 314-315.

⁴⁷¹ Ibid., pp. 312-315, 331 y 334.

⁴⁷² PNUD, 2007; GUZMÁN López, Federico, "2009 un año electoral y de crisis económica," en *Reflexión*, Núm. 2, Vol. 3, México, 2009, pp. 15-18.

En el mapa 6 podemos apreciar las principales compañías automotrices del país, de las cuales en Nuevo León destaca la compañía de Chicago Navistar International en la producción de autobuses, mientras que en vehículos automóviles Chrysler Company, fue la transnacional estadounidense de mayor relevancia; posicionándose las firmas mencionadas en diferentes municipios: García, Pesquería y Escobedo.

Por otra parte, en Coahuila, General Motors (GM) y Chrysler fueron las compañías con mayor IED, siendo preponderantes las empresas estadounidenses en otros territorios del norte. Para el caso de Chihuahua la compañía Ford ha sido una de las más relevantes.⁴⁷³

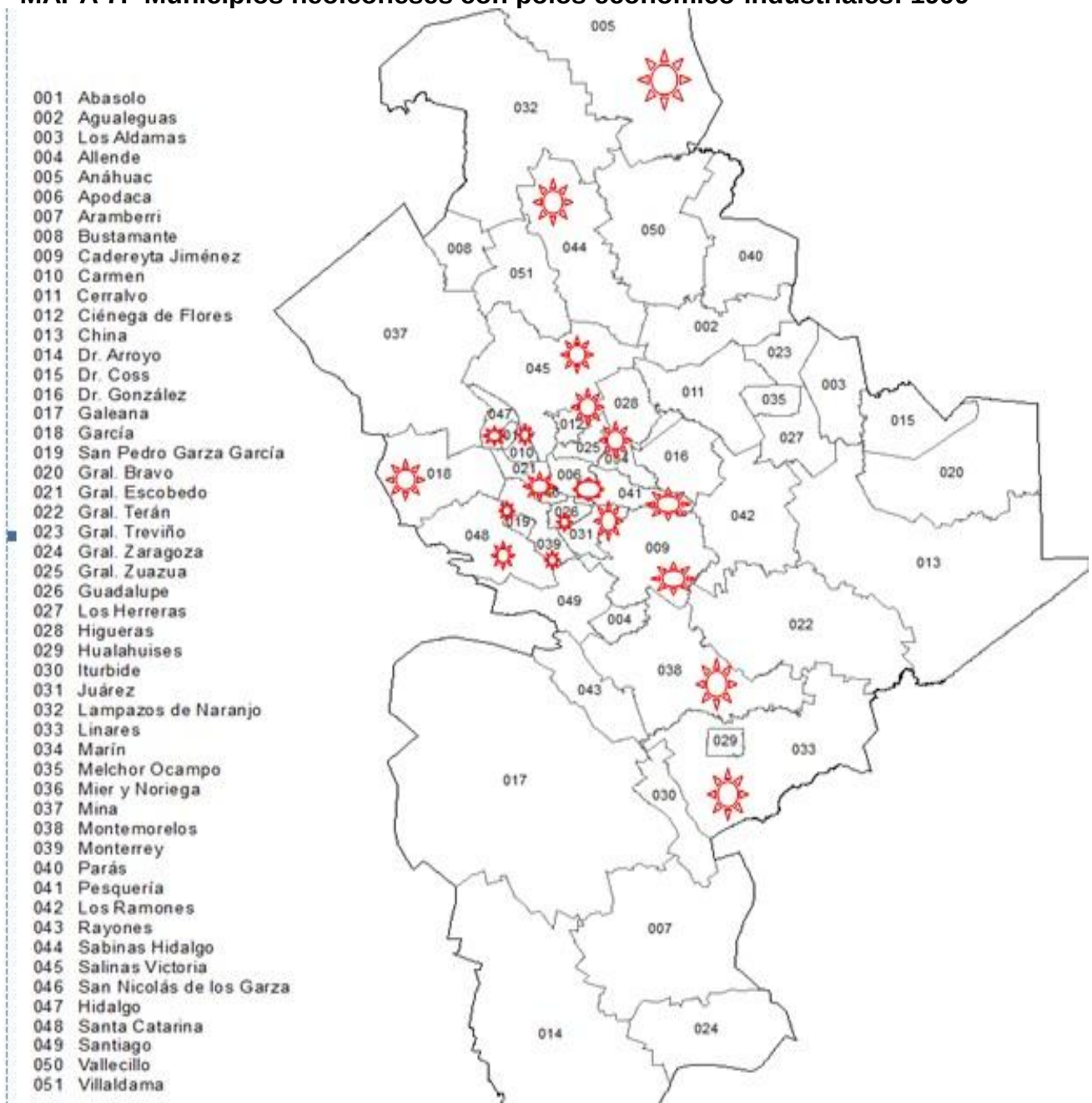
Durante las últimas décadas del siglo XX, en algunos municipios neoleoneses, tanto el deterioro medioambiental como la desigualdad y la pobreza acentuaron la existencia de diversas problemáticas sociales y de salubridad.⁴⁷⁴ Debido a ello, en algunas localidades neolonesas fueron implementados diferentes programas de asistencia, sin dejar de lado la importancia del sector privado en el crecimiento económico, impulsando también estrategias para reducir la contaminación en varios ámbitos, diferenciándose así de los polos industriales existentes en naciones como China, dónde la calidad del aire disminuyó bastante desde finales del pasado siglo.⁴⁷⁵

⁴⁷³ PINEDA, Mauricio, "La industria automotriz mexicana y sus desafíos para 2017," en *Diario MMS*, Ciudad de México, 11 de enero de 2017. Disponible en: <https://www.mms-mexico.com/art%C3%ADculos/la-industria-automotriz-mexicana-y-sus-desaf%C3%ADos-para2017>

⁴⁷⁴ United Nations Development Programme (UNDP), *op. cit.*, 4-6; GARZA Villarreal, Gustavo (coord.), *op. cit.*, pp. 487-488, 494.

⁴⁷⁵ SEN, Amartya Kumar, *Nuevo examen de la desigualdad*, España, Ed. Alianza, 2000, p. 106; GARZA Villarreal, Gustavo (Coord.), *op. cit.*, pp. 484-485; DE LA CALLE, Luis, "China en la OMC," en *Foreign Affairs*, Vol. 2, Núm. 3, Ed. Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM),

MAPA 7.- Municipios neoleoneses con polos económico-industriales: 1999



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, 2000 y GARZA Villareal, Gustavo (Coord.), 1995.

En el mapa 7, podemos apreciar el número de municipios en Nuevo León con polos industriales, donde, con base en información del INEGI se identifican

diecinueve municipios en la entidad para 1999: El Carmen, Salinas Victoria, García, Ciénega de Flores, Pesquería, Cadereyta, Sabinas Hidalgo, Abasolo, San Pedro Garza, Monterrey, Linares, San Nicolás de los Garza, Santa Catarina, Guadalupe, Apodaca, Anáhuac, General Escobedo, Montemorelos y Juárez.⁴⁷⁶

No obstante, las familias Zambrano (1850), Sada (1870), Belden (1860), Rivero (1850), Madero (1855), Maiz (1870), Muguerza (1890), Garza Sada (1890), entre otras, impulsaron el desarrollo económico e industrial de Nuevo León desde el siglo XIX debido a su ideología empresarial, cultura laboral y otros factores.⁴⁷⁷

Tomando como referente la teoría del reto-respuesta, desarrollada por Arnold Toynbee,⁴⁷⁸ los empresarios fundadores de varias compañías en México, contaron con diversas virtudes que impulsarían su éxito y expansión en el territorio mexicano, figurando entre tales su capacidad resolutive de conflictos.⁴⁷⁹

Cabe inferir que, los empresarios neoleoneses consideraron el país como un espacio propicio para el enriquecimiento e instauración de innovaciones y no sólo como un lugar para trabajar y subsistir. En dicho sentido, según la teoría del reto-respuesta, una colectividad o individuo se desarrolla como consecuencia de las respuestas que emite frente los retos que le presenta un medio natural o social. Es decir que una agrupación de personas es capaz de progresar y subsistir

⁴⁷⁶ INEGI, *Cuadernos estadísticos municipales*, 2000; GARZA Villareal, Gustavo (Coord.), *op. cit.*, 1995.

⁴⁷⁷ CERUTTI, Mario, *op. cit.*, 2000.

⁴⁷⁸ Arnold Joseph Toynbee (1889-1975). Historiador británico.

⁴⁷⁹ TOYNBEE, Arnold, *Estudio de la Historia* (1ra Ed. 1934), Ed. Emece, Argentina, 1951; RIONDA Arreguín Luis, *Reflexiones en torno a la Historia*, Ed. Universidad de Guanajuato, México, 1998, pp. 109-110.

debido a la existencia de necesidades, de modo que tales sobreviven o se desarrollan gracias a la búsqueda de nuevos retos y satisfacciones.⁴⁸⁰

Generalmente, el surgimiento de las grandes empresas y estructuras socioeconómicas es posible si el desafío que se les presenta para prosperar no llega a ser demasiado severo o excesivamente fácil. Lo anterior se debe a que, usualmente, cuando el entorno se torna demasiado sencillo para una colectividad, tal no se preocupa por generar innovaciones, prepararse o competir, lo cual impide su más idóneo desarrollo. Asimismo, la importancia y durabilidad de las organizaciones se debe a su capacidad para crear expectativas estables sobre el comportamiento de los grupos y personas, no sólo en su lugar de origen.⁴⁸¹

Por otra parte, cuando son muchas y muy complejas las adversidades a las que un grupo de personas hace frente, tales les impiden alcanzar el éxito que hubiesen deseado, mermando la materialización de ideas ingeniosas y proyectos innovadores.⁴⁸²

En este sentido, según el paradigma expuesto, la mejor incitación para lograr el progreso individual o colectivo suele ser producto de un mediano desafío capaz de resolverse con esfuerzo y que también estimule a la colectividad a la visualización de más beneficios con base en la superación de sí misma:⁴⁸³ “del

⁴⁸⁰ ETZONI, Amitai y Eva, *Los cambios sociales. Fuentes, tipos y consecuencias*, México, Ed. Fondo de Cultura Económica, 1968, p. 34; BERGES Wilhelm, *Teoría e investigación históricas en la actualidad*, Madrid, Ed. Gredos, 1966, pp. 46-47.

⁴⁸¹ ETZONI, Amitai y Eva, *op. cit.*, pp. 34-35; HODGSON, Geoffrey, *op. cit.*, p. 19.

⁴⁸² RIONDA Arreguín Luis, *op. cit.*, pp. 114-115; ETZONI, Amitai y Eva, *op. cit.*, p. 34.

⁴⁸³ TOYNBEE, Arnold, *op. cit.*, p. 308; RIONDA Arreguín Luis, *op. cit.*, p. 114.

triunfo a una nueva lucha; de la solución de un problema, a la presentación de otro.”⁴⁸⁴

Aplicando lo expresado al caso de la compañía CEMEX, durante los años setenta Lorenzo Zambrano Treviño⁴⁸⁵ incorporó computadoras a la planta cementera de Torreón de la firma neoleonense, realizando el gasto con recursos propios para otorgar solución al problema suscitado por la falta de apoyo de sus directivos superiores. Posteriormente, lograría consolidar la empresa en el mercado nacional realizando la venta de los activos en turismo y petroquímica del corporativo, ya como Director General de CEMEX (1985), contando con el objetivo de adquirir otras firmas cementeras localizadas en el país.⁴⁸⁶

Luego de haber resuelto los anteriores desafíos, en Cemex se dio pauta al establecimiento de una estructura transnacional, mediante adquisiciones dentro del ámbito cultural conocido por sus dirigentes: Estados Unidos, España, Latinoamérica (1989-1994), consolidándose en el mundo mediante la ampliación de sus adquisiciones e inversiones para la industria de la construcción en Asia, África y Oceanía (1997-2007).⁴⁸⁷

Con base en el análisis precedente, es posible apreciar que, parte del éxito de Cemex en México, fue producto de las necesidades y deseos de prosperar manifestados por la familia Zambrano, misma que modificaría sus objetivos y

⁴⁸⁴ ETZONI, Amitai y Eva, *op. cit.*, p. 34.

⁴⁸⁵ Maestro en Administración de Empresas por la Universidad de Stanford, California.

⁴⁸⁶ A&E NETWORKS, *Gigantes de México: Lorenzo Zambrano*, Hearst Corporation, History Channel (Prod.), Estados Unidos-México, 2017, 43 Min.

⁴⁸⁷ CERUTTI, Mario, *op. cit.*, 2018, pp. 42-47; ROJAS Sandoval, *op. cit.*, 2012

expectativas de crecimiento conforme a la obtención de sus diversas metas, manifestando especial liderazgo en la compañía Lorenzo Zambrano Treviño.

En cuanto a la IED, uno de los factores que impulsó su desarrollo fueron las ventajas económicas y políticas que los gobiernos otorgaron a las compañías estadounidenses desde el Porfiriato, ya que tanto la administración estatal de Bernardo Reyes (1885-1887,1889-1900) como el gobierno nacional otorgaron facilidades a las grandes empresas para la generación de empleos en México, figurando entre tales la exención de impuestos (ventajas de internalización) y el accesible permiso para la explotación de los recursos naturales (ventajas de localización).⁴⁸⁸

Sumado a ello, desde hace décadas Nuevo León ha figurado entre los estados con mayor facilidad para la apertura de empresas y la obtención de permisos para la construcción. Por ello, se ha configurado como uno de los mayores receptores nacionales de IED en el presente siglo, destacando también por las facilidades que ofrece para el registro de propiedades y la cualificación de su mano de obra.⁴⁸⁹

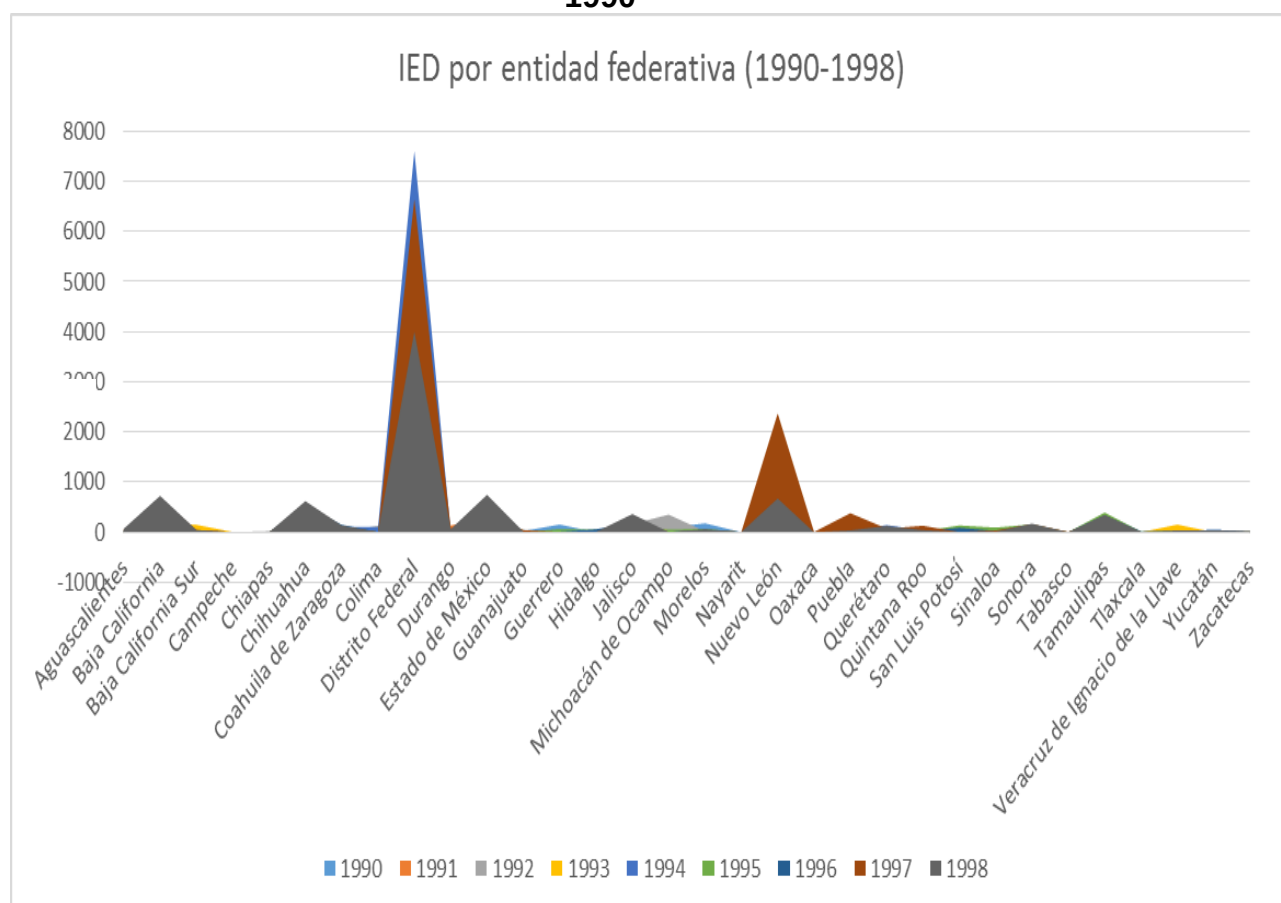
En este sentido, la gráfica 20, expone los estados con mayor recepción de IED en México durante la década de 1990. Esta nos permite apreciar que tanto Chihuahua como Nuevo León y Coahuila figuraron entre las entidades con más

⁴⁸⁸ ROJAS Sandoval, Javier, *op. cit.*, p. 24; VISCAYA Canales, Isidro, *op. cit.*, p. 119.

⁴⁸⁹ Banco Mundial, *op. cit.*, 2006; SOLANA Gonzales, Gonzalo (coord.), *op. cit.*, p. 219.

inversión del país, siendo otros territorios de importancia el Distrito Federal (Ciudad de México), Aguascalientes, Baja California y el Estado de México.⁴⁹⁰

GRÁFICA 20.- IED en México: concentración estatal en la década de 1990



Fuente: Elaboración propia con base en Secretaría de Economía, 2012, p. 21

A pesar de que la IED estadounidense influyó en la desaparición de algunas empresas que se mostraron incapaces de competir, en Nuevo León fue palpable que las compañías de Estados Unidos fomentaron significativamente la competitividad de otras firmas que devendrían como compañías trasnacionales mexicanas, impulsando su desarrollo mediante coinversiones al igual que, con

⁴⁹⁰ Secretaría de Economía, *op. cit.*, 2012, p. 21.

asociaciones estratégicas, las cuales, favorecieron su internacionalización y expansión a nivel mundial.

Como pudimos apreciar, en el territorio neoleonés las inversiones con participación porcentual variable, destacaron como la forma de IED estadounidense más significativa durante el último tercio del siglo XX, por ello, las corporaciones de la entidad también favorecieron la innovación y el crecimiento de las compañías estadounidenses con actividades económicas en la entidad.

Puesto que, el desarrollo económico comprende el crecimiento de la actividad productiva y del empleo, pero también la búsqueda de la justicia social, en algunos municipios de Nuevo León fueron significativas las inversiones sustentables, pretendiendo mejorar las condiciones de bienestar para sus ciudadanos desde el pasado siglo.

Finalmente, la inversión estadounidense en Nuevo León, puede considerarse el producto de diversos factores, tales como la migración empresarial-académica, la fusión de diversas compañías, la creación de nexos y redes de empresas, sumado a la existencia de una cultura compartida tanto por los industriales neoleoneses como por los inversionistas de la Unión Americana.

Capítulo 5.- La inversión directa estadounidense en Coahuila: 1970-1999

El presente capítulo describirá las características de las inversiones empresariales realizadas por las empresas de Estados Unidos en los territorios del estado de Coahuila, identificando los actores implicados en este proceso económico de 1970 a 1999.

De igual forma, se abordarán las condiciones económicas de Coahuila antes de 1970, contextualizando los antecedentes de la IED estadounidense en la entidad para el periodo propuesto. Sumado a ello, serán analizadas las estrategias para la atracción de inversiones impulsadas desde los diferentes órdenes de gobierno.

En este sentido, es expuesto el establecimiento de las compañías filiales de las firmas de Estados Unidos y la llegada de capitales empresariales estadounidenses en Coahuila, vinculando las actividades económicas desarrolladas con la política industrial impulsada en el país en los tres subperiodos revisados en capítulos precedentes: 1970-1982, 1982-1989 y 1989-1999.

Por otra parte, será descrita la conformación y características de las diferentes zonas económicas de Coahuila, señalando también las principales compañías estadounidenses en la entidad y su lugar de origen. Asimismo, se revisará la historiografía económica, abordando los organismos y mecanismos implicados en la industrialización coahuilense, durante el último tercio del siglo XX.

Finalmente, son identificadas las semejanzas y diferencias respecto al proceso económico suscitado en Nuevo León y Chihuahua en el periodo,

abordando el desarrollo de los sectores económicos estratégicos para la IED estadounidense en Coahuila.

5.1 Coahuila antes de 1970: economía e inversión estadounidense

Vinculando las temáticas abordadas en este estudio con nuestra historia reciente, cabe mencionar que, a semejanza de lo acaecido durante los años setenta y ochenta en Estados Unidos, respecto al incremento a los aranceles de bienes importados desde Japón, actualmente al mermar las exportaciones mexicanas e IED estadounidense por decreto del presidente Trump, en lugar de acrecentar los empleos, la política implementada está siendo perjudicial para los trabajadores de la Unión Americana.⁴⁹¹

De igual forma, se ha estimado que, con la entrada en vigor del UMSCA,⁴⁹² la productividad mexicana en la industria automotriz se reducirá a la mitad tras el incremento en los salarios para los trabajadores nacionales mientras que en Estados Unidos ya ha sido anunciado tanto el despido de personal como el cierre de diversas plantas automotrices.⁴⁹³

Lo anterior, puede estimarse como consecuencia de los aranceles impuestos por el actual gobierno estadounidense a las demás naciones, lo cual incrementó el costo del acero y de otros materiales importados, necesarios para la producción de automóviles en compañías como Ford y General Motors.⁴⁹⁴

⁴⁹¹ FRIEDMAN Milton y Ros, *op. cit.*, p. 405; LÓPEZ, Antonio, "UMSCA, Nueva era," en *La Razón*, 2 de octubre, Núm. 2906, Vol. 10, México, 2018, p. 6.

⁴⁹² Por sus siglas en inglés "Pacto para Estados Unidos, México y Canadá." En español T-MEC (Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá).

⁴⁹³ LÓPEZ, Antonio, *op. cit.*, p. 6; Reuters (Agencia de Información), "Anuncia GM recorte de empleos y producción, en EU y Canadá," en *Contra Réplica*, 27 de noviembre, México, Núm. 42, Vol. 1, 2018, p. 17.

⁴⁹⁴ Ibidem.

A pesar de la reducción en impuestos que ha incentivado el gobierno para que Chrysler y las otras firmas señaladas produzcan vehículos en Estados Unidos, al incrementar los costos en la producción de autos tanto en el rubro material como en la mano de obra, se ha reducido la producción y la capacidad de diversificación en cuanto a la cantidad de modelos automotrices por ofertar anualmente, volviendo menos competitivas a sus compañías respecto a algunas automotrices asiáticas y a las empresas de otras naciones.⁴⁹⁵

Por lo anterior, es necesario revisar los procesos económicos del periodo abordado por este estudio, ya que, desde la década de 1970, fue acrecentado el consumo de vehículos asiáticos en Estados Unidos, motivo por el cual las compañías estadounidenses tuvieron que trasladar su producción a otras naciones, destacando México como uno de sus espacios de reubicación prioritarios, en buena medida debido a sus ventajas de localización, propiedad e internalización.

En este sentido, con similitud a las entidades federativas abordadas previamente, a principios del siglo XX, Coahuila contaba con la presencia de diversas compañías estadounidenses, tales como la empresa agroindustrial Val Verde Irrigation Company (Texas), la comercial algodонера Anderson Clayton (Oklahoma), la minera American Smelting and Refining Co. (Arizona) y la firma ferroviaria Union Pacific Railroad Company (Nebraska), figurando entre los

⁴⁹⁵ CROSSA Mateo, *op. cit.*, pp. 46-48.

inversionistas estadounidenses en la entidad Collis P. Huntington y James T. Gardiner.⁴⁹⁶

Luego del porfiriato (1876-1911) y la revolución en Coahuila (1910-1919), tanto por sus características industriales como por su ocupación laboral, es posible identificar dos etapas económicas para el proceso de IED estadounidense en esta entidad: de 1920 a 1945, la primera y de 1946 a 1969 la segunda.⁴⁹⁷

La primera etapa (1919-1945), fue caracterizada por una significativa reducción de la IED estadounidense respecto a la recibida durante el porfiriato, resaltando la industria textil desarrollada en el estado, destacando la inversión de pocas firmas provenientes del país vecino.⁴⁹⁸

No obstante, la compañía neoyorkina American and Foreign Company fue una de las empresas estadounidenses más significativas durante el lapso mencionado, principalmente por ser la energía eléctrica estimada como un factor indispensable para impulsar la economía de Coahuila durante la primera mitad del siglo XX.⁴⁹⁹

Asimismo, tuvo lugar la identificación de seis regiones económico-geográficas en los territorios de la entidad, mismas que lograrían consolidarse en

⁴⁹⁶ CEPEDA, Francisco et. al., *Breve historia de Coahuila*, Ed. El Colegio de México-Fondo de Cultura Económica, México, 2000, pp. 246, 272; ROBLES, María del Rosario, 2012, *op. cit.*, p. 17; QUINTERO Ramírez, Cirila, "Maquila y sindicatos en Ciudad Acuña, Coahuila," en *Papeles de población*, México, Vol. 6, Núm. 25, 2000, p. 99.

⁴⁹⁷ CEPEDA, Francisco et. al., *op. cit.*, pp. 293-297.

⁴⁹⁸ RIVAS SADA, Eva, "Competitividad de la Comarca Lagunera (1920-1960). Productividad, calidad y desempeño en los mercados," en CERUTTI, Mario y ALMARAZ, Araceli (Coords.), *Algodón en el norte de México (1920-1970). Impactos regionales de un cultivo estratégico*, México, Ed. El Colegio de la Frontera Norte, 2013, p. 100.

⁴⁹⁹ Ibidem.

el ámbito productivo durante las últimas décadas del siglo XX: central, fronteriza, sureste, del desierto, de La Laguna y carbonera.⁵⁰⁰

Por otro lado, para 1942, fue fundada en el municipio de Monclova, la empresa Altos Hornos de México (AHMSA), mayor siderúrgica integrada del país, por el ingeniero estadounidense Harold Robert Pape, contando con participación estatal y coinversiones interempresariales mexicanas y estadounidenses.⁵⁰¹

El segundo periodo (1945-1969), se distinguió por una incipiente reapertura al capital extranjero como parte del contexto sustitutivo de importaciones, fue así que se impulsó la producción de diferentes bienes para los mercados regionales permitiendo la IED para algunas industrias en Coahuila.⁵⁰²

Lo anterior permitió tanto la conformación de filiales estadounidenses como la creación de sociedades mexicanas con capitales coahuilenses y de compañías internacionales, siendo representativa para el primer caso la subsidiaria de la compañía de autopartes Standard Kiollsman de Chicago en Ciudad Acuña, la cual fue nombrada con la razón social Standard Components de México. Asimismo, en este periodo la generación de bienes tradicionales fue desplazada por la producción de otros artículos modernos, debido a diferentes causas.⁵⁰³

En el caso de los territorios algodonereros como la Laguna, desde los años cincuenta encontraron factores que orillaron a sus pobladores a buscar

⁵⁰⁰ CEPEDA, Francisco et. al., *op. cit.*, pp. 293, 296.

⁵⁰¹ JIMÉNEZ, Néstor, "El visionario que fabricó a Monclova," en *Periódico Zócalo*, México, Ed. Grupo Zócalo, 9 de abril de 2017; QUINTERO Ramírez, Cirila, *op. cit.*, p. 100.

⁵⁰² CEPEDA, Francisco et. al., *op. cit.*, pp. 293, 296.

⁵⁰³ QUINTERO Ramírez, Cirila, *op. cit.*, p. 100; ROBLES, María del Rosario, *op. cit.*, pp. 18-19; CERUTTI, Mario, "Comportamiento reciente de grupos empresariales del norte de México (1985-2017)," en *Anuario Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo*, Núm. 10, México, 2018, p. 66

alternativas económico-laborales menos inestables, destacando entre sus problemáticas el agotamiento del suelo, el encarecimiento de los insumos agrícolas, la aparición de las fibras sintéticas y el colapso en el precio internacional de la fibra textil.⁵⁰⁴

En cuanto a las firmas estadounidenses con IED en el estado, podemos señalar la sociedad de Chicago, Illinois, Standard Kollsman y la empresa de Ohio, American Rolling Mill Company. La primera de las compañías comercializó e incentivo la industria electrónica y la manufactura de componentes, en tanto que la firma de Ohio, tuvo como giro la producción de láminas de acero, al igual que el extractivismo de hierro, carbón, gas y petróleo.⁵⁰⁵

En este sentido, durante un cuarto de siglo la industria metalmecánica lideró las actividades industriales de Coahuila, reorientándose las prioridades para el crecimiento estatal con la adopción de las “políticas globalizantes” en los años setenta.⁵⁰⁶

Durante las décadas centrales del siglo XX, en parte debido a la proximidad geográfica entre los estados del sur de EE.UU. y Coahuila, la entidad figuró entre los mayores receptores de IED estadounidense, destacando como un espacio estratégico para el establecimiento de diversas industrias. En este sentido la ventaja de localización coahuilense les permitió a las empresas de Texas y

⁵⁰⁴ QUINTERO Ramírez, Cirila, *op. cit.*, p. 100; CERUTTI, Mario, 2018, *op. cit.*, p. 66.

⁵⁰⁵ QUINTERO Ramírez, Cirila, *op. cit.*, p. 100; ROBLES, María del Rosario, *op. cit.*, pp. 18-19.

⁵⁰⁶ ROBLES, María del Rosario, *op. cit.*, p. 18; CEPEDA, Francisco et. al., *op. cit.*, pp. 294, 297.

Arizona una significativa reducción en los costos en transportación de mercancías para Estados Unidos.⁵⁰⁷

MAPA 8.- IED estadounidense en Coahuila antes de 1970



Fuente: Elaboración propia con base en QUINTERO, 2000; CEPEDA, et. al., 2000 y RIVAS, 2013.

Como se muestra en la simbología del mapa 8, al igual que en los casos de Nuevo León y Chihuahua, los estados de Nueva York e Illinois, realizaron inversión empresarial en la entidad fronteriza desde antes de 1970; sin embargo, en el mismo periodo las compañías provenientes de Ohio, Arizona, Oklahoma y Nebraska, solo tuvieron presencia significativa en Coahuila, destacando las firmas de Texas tanto en los territorios coahuilenses como en el estado de Chihuahua.

5.2 La IED estadounidense en Coahuila (1970-1982)

⁵⁰⁷ ALBA, Carlos y LABAZÉE, Pascal, *op. cit.*, pp. 314-315; DUNNING, John, 1988, *op. cit.*, pp. 1-5.

Como complemento del PRONAF, el Programa de Industrialización de la Frontera (PIF), fue instituido en octubre de 1966. La idea del PIF se originó en una visita que el titular de la Secretaría de Industria y Comercio (SIC) de México, Octaviano Campos Salas, realizara en las naciones de Asia en 1965.⁵⁰⁸

Campos Salas fue invitado a visitar las plantas que numerosos industriales de Estados Unidos tenían en la región para el ensamblaje de productos destinados a los mercados de este país, apreciando la inconformidad de algunas firmas respecto al incremento del salario que se había suscitado en territorios manufactureros como Hong Kong, Taiwán, Malasia, Singapur y Filipinas, los cuales habían dejado de ser espacios predilectos para la IED estadounidense que podría reubicarse en estados estratégicos de México.⁵⁰⁹

Como objetivo inmediato para el PIF fue vislumbrado aliviar el desempleo generado por la desaparición del Programa Bracero, destacando como meta a mediano plazo transformar la región fronteriza del norte en una zona de pujanza y desarrollo para la nación.⁵¹⁰

Sumado a lo anterior, las políticas de Echeverría Álvarez marcaron un importante cambio para las inversiones estadounidenses en México, puesto que antes de 1970 tales se habían concentrado en las industrias extractivas, reorientándose en su mayoría hacia el ensamblaje y la producción fabril desde los años setenta.⁵¹¹

⁵⁰⁸ HANSEN, Taylor y DOUGLAS Lawrence, *op. cit.*, pp. 1050-1051.

⁵⁰⁹ Ibidem

⁵¹⁰ SKLAIR, Leslie, *Assembling for Development: The Maquila Industry in Mexico and the United States*, Center for US-Mexican Studies, Universidad de California, San Diego, 1993, p. 17.

⁵¹¹ Ibid., pp. 1053 y 1056.

En este sentido, en el municipio de Acuña, gracias al trabajo para la promoción de inversiones que impulsaron el estadounidense Richard W. Riley y Roberto Rodríguez (Director de la Asociación de Maquiladoras de Ciudad Acuña), arribaron a la región fronteriza del estado diversas compañías estadounidenses durante la presidencia de Richard Nixon (1969-1974), mismas que establecerían maquiladoras filiales como Acuña Tronics, Ropa Acuña, United Coupons, empresas dedicadas a las actividades textil y electrónica.⁵¹²

Por su parte, el ayuntamiento de Nava, incrementó la mediana en los ingresos de su PEA un 15.5%, en el sexenio gubernamental de Eulalio Gutiérrez Treviño (1969-1975), parcialmente, debido a las compañías estadounidenses que, mediante coinversiones con los Altos Hornos de México y el establecimiento de compañías filiales, lograron incrementar el número de centrales carboeléctricas y termoeléctricas, alcanzando el 91.8% de ocupación formal en el total de los trabajadores del municipio.⁵¹³

Durante la administración de Oscar Flores Tapia (1975-1981), el promedio de los ingresos de la PEA en los municipios de Guerrero e Hidalgo aumentaron entre 22 y 32%, siendo abastecidos de electricidad por los sistemas energéticos Falcón-Monterrey-Nava y Torreón-Chihuahua.⁵¹⁴

Puede considerarse que los gastos y autorizaciones necesarios para la apertura de maquiladoras fueron menores a los existentes en Estados Unidos en algunas entidades del Norte de México, motivo por el cual se impulsó el

⁵¹² QUINTERO Ramírez, Cirila, *op. cit.*, p. 100-101.

⁵¹³ Centro Nacional de Desarrollo Municipal, *Breviario de los municipios fronterizos de México*, Ed. Paraná-Centro de Ecodesarrollo, México, 1992, p. 189.

⁵¹⁴ *Ibid.*, pp. 194-195, 201.

ensamblaje de diversos artículos para el consumo estadounidense a través de las filiales de sus múltiples compañías.⁵¹⁵

A diferencia de otras entidades del país, en Coahuila fue palpable una planeación espacial desde las primeras décadas del siglo XX, impulsando también el desarrollo de áreas metropolitanas en zonas económicas relevantes para el estado durante la década de 1970. Tales estrategias han sido estimadas entre las mejores formas para alcanzar un desarrollo territorial más idóneo con equilibrio entre los beneficios, económicos, sociales y medioambientales.⁵¹⁶

En este sentido, de acuerdo con Patsy Healey, la planeación estratégica de los territorios regionales es fruto de la coalección política intergubernamental para alcanzar el desarrollo local, municipal y de las diferentes comunidades que conforman una provincia o estado, puesto que, para lograr la evolución de un área territorial específica, es necesaria la acción en colaboración, ubicando las prioridades de mayor relevancia para cada zona económico-geográfica.⁵¹⁷

Durante las administraciones de Gerald Ford (1974-1977) y James E. Carter (1977-1981), el acceso a mano de obra barata destacó entre los factores que tuvieron las empresas estadounidenses para invertir en los territorios de Coahuila. Así, mientras que en los años setenta los salarios en los estados de la frontera norte de México oscilaban en alrededor de tres dólares la hora; en otros

⁵¹⁵ ALBA, Carlos y LABAZÉE, Pascal, *op. cit.*, pp. 312-315, 331 y 334.

⁵¹⁶ HEALEY, Patsy "Territory, integration and spatial planning", en TEWDWR-JONES, Mark y ALLMENDIGER, Philip, (eds), *Territory, identity and spatial planning: Spatial governance in fragmented nations*, Ed. Routledge, Londres, 2006, 64-79.

⁵¹⁷ Ibidem.

territorios maquiladores como Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y Singapur, eran pagados de 5.91 a 14.20 dólares, los honorarios por hora.⁵¹⁸

En 1979, el 76.6% del personal en las maquiladoras existentes en la zona fronteriza urbana del norte del país estuvo constituido por mujeres, siendo sólo superadas en cantidad por los varones para cuatro ramas de los trece sectores manufactureros ubicados en catorce municipios, pertenecientes a los estados de Chihuahua, Sonora, Baja California, Tamaulipas y Coahuila.⁵¹⁹

Dichas industrias fueron: calzado, metales primarios, equipo de transporte y productos metálicos. Por su parte la población femenina destacó como mayoría en las maquiladoras de productos alimenticios, electrónicas, de madera y papel, el vestido, los minerales no metálicos, de equipo mecánico, maquinaria eléctrica, productos diversos y utensilios para el sector servicios, oscilando entre el 97.2 y 57.8% de los empleados en las actividades señaladas.⁵²⁰

Lo anterior, puede apreciarse en la tabla 8, en tanto que, los porcentajes totales dan muestra de que, en 1979, casi el 80% de los trabajadores en las maquilas fueron personal femenino, manifestando una tendencia a casi cuatro veces la proporción de hombres ocupados en dicha actividad económica en la frontera norte del país.

⁵¹⁸ GÓNZALES Herrera, Carlos et. al., *op. cit.*, p. E. II. 08; DÁVILA Flores, Mario, *La economía de Coahuila en el año 2000*, Ed. Universidad Autónoma de Coahuila, México, 1994, pp. 26-27.

⁵¹⁹ TAMAYO, Jesús y FÉRNANDEZ, José Luis, *Zonas fronterizas*, Ed. Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE), México, 1983, pp. 40-42, 151-152.

⁵²⁰ *Ibid.*, p. 152.

TABLA 8.- Personal ocupado en la industria maquiladora de la frontera norte de México (1979)

Sector manufacturero	Hombres (%)	Mujeres (%)
1 productos alimenticios	15.5	85.5
2 madera y papel	35.1	64.9
3 vestido	17	83
4 minerales no metálicos	24.9	75.1
5 metales primarios	87	13
6 productos metálicos	63	37
7 equipo mecánico	42.2	57.8
8 maquinaria eléctrica	24.8	75.2
9 artículos electrónicos	17.6	82.4
10 equipo de transporte	67.4	32.6
11 calzado	55.1	44.9
12 artefactos diversos	31.9	68.1
13 productos para el sector servicios	2.8	97.2
TOTAL	23.4	76.6

Fuente: Elaboración propia con base en: TAMAYO, Jesús y FÉRNANDEZ, José Luis, p.152.

Por otra parte, la IED estadounidense destacó como un factor fundamental en la ruptura del aislamiento geográfico que, antes de 1970, presentaban diferentes municipios coahuilenses, principalmente en los subsistemas económicos carbonífero y central, dónde favoreció tanto la urbanización como el crecimiento

industrial, desarrollando una significativa diversificación ocupacional sin precedentes.⁵²¹

5.3 El capital estadounidense en Coahuila: 1982-1989

Caracterizada por su producción automotriz, textil, cerámica y farmacéutica, la subregión sureste de Coahuila (1) tuvo como su núcleo industrial la capital de la entidad (Saltillo), destacando principalmente General Motors (Michigan) y Chrysler (Florida) como las compañías estadounidenses con mayor relevancia; estas se localizaron en el corredor industrial localizado entre Saltillo y Ramos Arizpe, arribando al subsistema ambas en la década de 1980.⁵²²

En cuanto a la Laguna (2), tuvo como rasgos distintivos su vocación textil-algodonera, contando también con firmas productoras de lácteos y muebles además de diversas maquiladoras ensambladoras, compañías financieras y empresas agroindustriales.⁵²³

Para la región fronteriza (3), la IED estadounidense se centró mayormente en las maquiladoras, destacando en actividades económicas como la elaboración de ropa, la exportación de productos embutidos y la fabricación de artículos electrónicos. Durante el periodo, Ciudad Acuña y Piedras Negras fueron los principales polos industriales que se consolidaron para este territorio.⁵²⁴

⁵²¹ SARIOGO, Juan Luis, *Enclaves y minerales en el norte de México: historia social de los mineros de Cananea y Nueva Rosita, 1900-1970*, Ed. Centro de Investigación y Estudios Superiores en Antropología Social (CIESAS), México, 1988, pp. 368-370; CORONA Rentería, Alfonso y SÁNCHEZ Gleason, Juan, *Integración del norte de México a la economía nacional*, Ed. Consejo Nacional para la Cultura y las Artes (CONACULTA), México, 1989, pp. 306-308.

⁵²² CEPEDA, Francisco et. al., *op. cit.*, pp. 294-295; GUERRERO García, Javier, *Coahuila: origen y pasión*, México, Ed. Miguel Ángel Porrúa, 2005, p. 69.

⁵²³ CEPEDA, Francisco et. al., *op. cit.*, pp. 294-295.

⁵²⁴ United States International Trade Commission (USITC), *op. cit.*, pp. 248-250; DÁVILA Flores, Mario, *op. cit.*, p. 88.

Durante el sexenio gubernamental de José de las Fuentes Rodríguez (1981-1987), la inversión manufacturera de EE.UU. se localizó principalmente en los municipios de Allende, Ciudad Acuña y Piedras Negras, contando con la inversión de compañías como Waco Apparel (Texas), General Electric (Nueva York), Tennessee Handpass (Tennessee), San Antonio Shoes (Texas), Carolina Couponic (Carolina del Norte) y Standom Incorporation (Illinois).⁵²⁵

Otras compañías localizadas en la subregión durante la administración de Ronald Reagan (1981-1989) fueron Chrysler (Florida), Sylvania (Massachusetts), Westinghouse Electric Corporation (Pensilvania), General Motors (Michigan), Allen (Colorado) y RCA (Nueva York) Radio Corporation of America y Texas Apparel (Texas).⁵²⁶

Como se muestra en la Tabla 9, las maquiladoras de prendas para vestir, empresas automotrices y firmas dedicadas a la fabricación de productos eléctricos fueron las compañías que desarrollaron sus actividades en los dos municipios estratégicos del subsistema fronterizo. Así, Ciudad Acuña y Piedras Negras fueron los mayores receptores de IED estadounidense durante los años ochenta, siendo Texas el estado con mayores compañías filiales en la frontera coahuilense.

TABLA 9.- IED estadounidense en la zona fronteriza de Coahuila (1989)

Empresa estadounidense	Municipio receptor de filiales	Actividad económica-industrial
<i>Standom Incorporation</i>	Ciudad Acuña	Ensamble de televisores, componentes y sintonizadores

⁵²⁵ Ibidem.

⁵²⁶ CORONA Rentería, Alfonso y SÁNCHEZ Gleason, Juan, *op. cit.*, pp. 306-308; United States International Trade Commission (USITC), *op. cit.*, pp. 248-250.

<i>Carolina Couponic</i>	Ciudad Acuña	Procesadora de cupones
<i>Waco Apparel</i>	Allende	Maquila de prendas para vestir
<i>Tennessee Handpass</i>	Piedras Negras	Manufactura de monederos para Dama
<i>General Electric</i>	Ciudad Acuña	Fabricación de electrodomésticos y artículos electrónicos
<i>San Antonio Shoes</i>	Piedras Negras	Manufactura de calzado
<i>Texas Apparel</i>	Piedras Negras	Elaboración de prendas de vestir
<i>Westinghouse</i>	Piedras Negras	Instalación electromecánica y venta de artículos Eléctricos
<i>General Motors</i>	Piedras Negras	Automotriz
<i>Sylvania</i>	Piedras Negras	Manufactura de Productos Eléctricos
<i>Allen</i>	Piedras Negras	Venta de ropa, equipo y artículos para pesca y cacería.
<i>Chrysler</i>	Ciudad Acuña	Automotriz

Fuente: Elaboración propia con base en United States International Trade Commission (USITC), 1986; CORONA Rentería, Alfonso y SÁNCHEZ Gleason, Juan, *op. cit.*, p. 308.

En cuanto a los ayuntamientos y localidades que conforman la zona del Desierto (4), han tenido como principal núcleo urbano a Sierra Mojada; sin embargo, tanto en el municipio anterior como en Ocampo y Cuatro Ciénegas se manifestó la menor afluencia de capital empresarial, principalmente debido a la escasez de agua potable y la falta de carreteras en estos espacios durante los años ochenta.⁵²⁷

En el sexenio presidencial de Miguel de la Madrid (1982-1988), en el subsistema carbonífero (5) sobresalieron la minería y las compañías de producción energética, asemejándose a la producción siderúrgica de la subregión

⁵²⁷ CORONA Rentería, Alfonso y SÁNCHEZ Gleason, Juan, *Integración del norte de México a la economía nacional*, Ed. Consejo Nacional para la Cultura y las Artes (CONACULTA), México, 1989, pp. 295, 306; QUINTERO Ramírez, Cirila, *op. cit.*, p. 102.

central (6) de Coahuila, donde la extracción minera de fierro y carbón metalúrgico figuraron entre sus principales actividades económicas, desarrollándose también algunas firmas dedicadas a la generación de electricidad y la manufactura acerera.⁵²⁸

MAPA 9.- División económica de Coahuila (las seis zonas)



Fuente: Elaboración propia con base en CEPEDA, et. al., 2000.

⁵²⁸ CEPEDA, Francisco et. al., *op. cit.*, p. 295.

Como se puede apreciar en el mapa 12, la zona económica carbonera (azul) comprende municipios como Hidalgo, Guerrero y Sabinas, en tanto que la región del desierto colinda con algunos municipios de Chihuahua (de amarillo), comprendiendo la comarca lagunera las municipalidades de Francisco I. Madero, Torreón, Viesca, Matamoros y San Pedro (verde).

Sumando a lo anterior, el territorio naranja en el mapa representa el espacio económico fronterizo, localizándose en color café el área carbonífera de Coahuila; finalmente es mostrado en color blanco el territorio para los ayuntamientos pertenecientes a la división sureste del estado, donde son palpables municipios como Parras, Ramos Arizpe y Arteaga.

Aunque en diferentes municipios de Coahuila la minería destacó con relevancia entre las actividades económicas, durante la década de 1980, la extracción minera fue una de las más criticadas formas de IED para los teóricos económicos del bienestar y desarrollo.⁵²⁹

Esto se debió a que dicha actividad económica, además de contribuir en el deterioro del medio ambiente también desencadenó diferentes enfermedades para los trabajadores de dichas empresas, entre otras causas, debido a la constante inhalación de sustancias y metales nocivos durante el ejercicio de sus labores.⁵³⁰

Por lo anterior, en las últimas décadas del siglo XX, tanto en México como en el mundo comenzaron a introducirse nuevas legislaciones ambientales para las compañías trasnacionales emisoras de IED, impulsando una conciencia socio-

⁵²⁹ HASSAN Rashid, SCHOLÉS Robert y ASH Neville, *op. cit.*, pp. 42-48; MULLER Rodríguez, Federico y CÁRDENAS Zardoni, Horacio, *Cultura del Carbón*, Ed. Universidad Autónoma de Coahuila, México, 2013, p. 228.

⁵³⁰ Ibidem

ambiental que se reflejó en la celebración de Cumbres como los Protocolos de Montreal (1985) y Kyoto (1997), dónde se estableció el compromiso de reducir la emisión de los diversos gases de efecto invernadero que producen el calentamiento global.⁵³¹

Mapa 10.- Origen de la IED estadounidense en Coahuila: 1982-1989

Fuente: Elaboración propia con base en USITC, 1986; CORONA R. y SÁNCHEZ, G., 1989; Secretaría de Fomento Económico, 2001.

⁵³² CERUTTI, Mario, 2018, *op. cit.*, p. 72.

Con base en el mapa 13, es posible identificar el origen de la IED estadounidense en Coahuila, manifestándose nuevamente una tendencia de emitir inversión por parte de las firmas de los estados localizados en noreste de EE.UU. durante la década de 1980, lo cual es muy similar al proceso suscitado en Nuevo León y Chihuahua durante la misma etapa.

En cuanto al interior del territorio coahuilense, en el municipio de Ocampo, los ingresos de la PEA ascendieron 31.3%, de acuerdo a la población del territorio, en la década de 1980. Esto fue en parte gracias a la IED estadounidense, puesto que se ocupó el 43.1% de la población en la industria y la minería, mientras que para 1970, el ingreso de la municipalidad había descendido 25.9%.⁵³³

Así también, en el municipio de Acuña, el ingreso de su PEA incrementó 35.9% durante los años ochenta, respecto a la década anterior, contando con 56.8% de población femenina en la industria maquiladora, misma que representó el 62% del PIB municipal, seguida por la minería con un 15%.⁵³⁴

En cuanto al municipio de Jiménez, en parte, debido a la disminución de su población por migración hacia el país vecino del norte, el ingreso promedio de la PEA se elevó 37.9% en el sexenio de Miguel de la Madrid (1982-1988), con respecto a las dos administraciones precedentes, destacando el 93.9% con ocupación laboral plena y sólo el 5.2% de su población subocupada en la economía informal.⁵³⁵

⁵³³ Centro Nacional de Desarrollo Municipal, *op. cit.*, pp. 163-164.

⁵³⁴ *Ibid.*, pp. 170-171, 177.

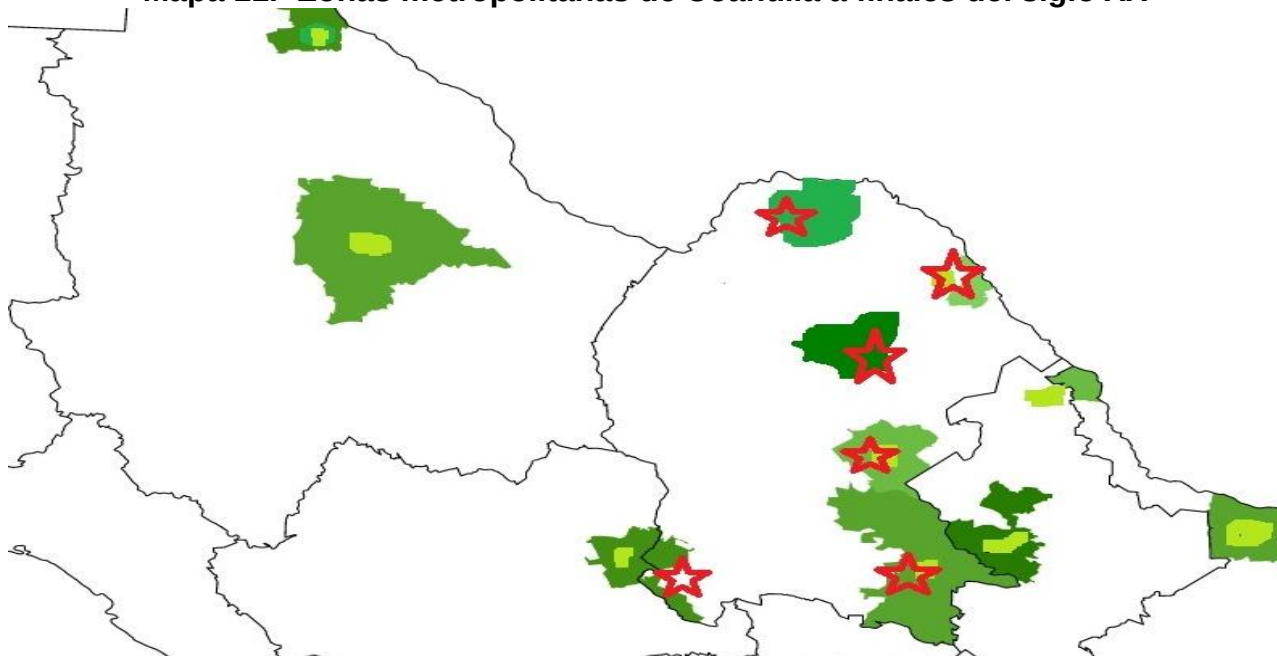
⁵³⁵ *Ibidem.*

5.4 Las inversiones estadounidenses en Coahuila: 1989-1999

A diferencia de las entidades abordadas previamente, en los años noventa, en Coahuila ya habían sido identificadas seis zonas metropolitanas por el Consejo Nacional de Población (CONAPO): Saltillo, Torreón, Monclova, Acuña, Piedras Negras y Sabinas. En este sentido, es posible identificar una planeación industrial descentralizada, al igual que una temprana atención gubernamental y empresarial por impulsar el crecimiento económico en las diversas latitudes del estado.⁵³⁶

La Zona Metropolitana de Saltillo, comprendió los municipios de Saltillo, Ramos Arizpe y Arteaga; la de Torreón el municipio del mismo nombre y Matamoros, en el caso de Monclova se incluyeron, además de este municipio, Frontera, Castaños y San Buenaventura.⁵³⁷

Mapa 11.- Zonas metropolitanas de Coahuila a finales del siglo XX



Fuente: Elaboración propia con base en CONAPO, 1995; INEGI, 2004, pp. 36-39.

⁵³⁶ Consejo Nacional de Población, *Atlas Demográfico de México*, México, CONAPO, 1995; DÁVILA Flores, Alejandro, "Coahuila: agrupamientos económicos industriales," en *Comercio exterior*, Vol. 54, Núm. 8, México, 2004, p. 732.

⁵³⁷ DÁVILA Flores, Alejandro, 2004, *op. cit.*, p. 732.

En el mapa 11, podemos identificar en color rojo y verde las seis áreas metropolitanas existentes en Coahuila durante los años noventa, en algunos casos es palpable su expansión hasta otras entidades federativas. Asimismo, son mostradas en colores verdosos las zonas metropolitanas localizadas en Nuevo León y Chihuahua.

Al iniciar el siglo XXI, INEGI,⁵³⁸ CONAPO,⁵³⁹ y SEDESOL,⁵⁴⁰ reconocieron la existencia de 55 zonas metropolitanas en México, las cuales fueron estimadas como el conjunto de dos o más municipios donde se localiza una ciudad de 50 mil o más habitantes, cuya área urbana, funciones y actividades rebasan el límite del municipio que originalmente la contenía, incorporando como parte de sí misma o de su área de influencia directa a municipios vecinos, con los que mantiene un alto grado de integración socioeconómica.⁵⁴¹

Por otra parte, en el presente siglo, también se definieron como zonas metropolitanas a todos aquellos municipios que contienen una ciudad de un millón o más habitantes, así como aquellos con ciudades de 250,000 o más habitantes que comparten procesos de conurbación con ciudades estadounidenses.⁵⁴²

La gráfica 21, nos muestra que en los últimos años del siglo XX, la IED en Coahuila manifestó su mayor afluencia hacia 1999, superando los doscientos millones de dólares, mientras que durante el cuatrienio presidencial de George Herbert Bush (1989-1993), la inversión extranjera en el estado fronterizo no

⁵³⁸ Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática

⁵³⁹ Consejo Nacional de Población

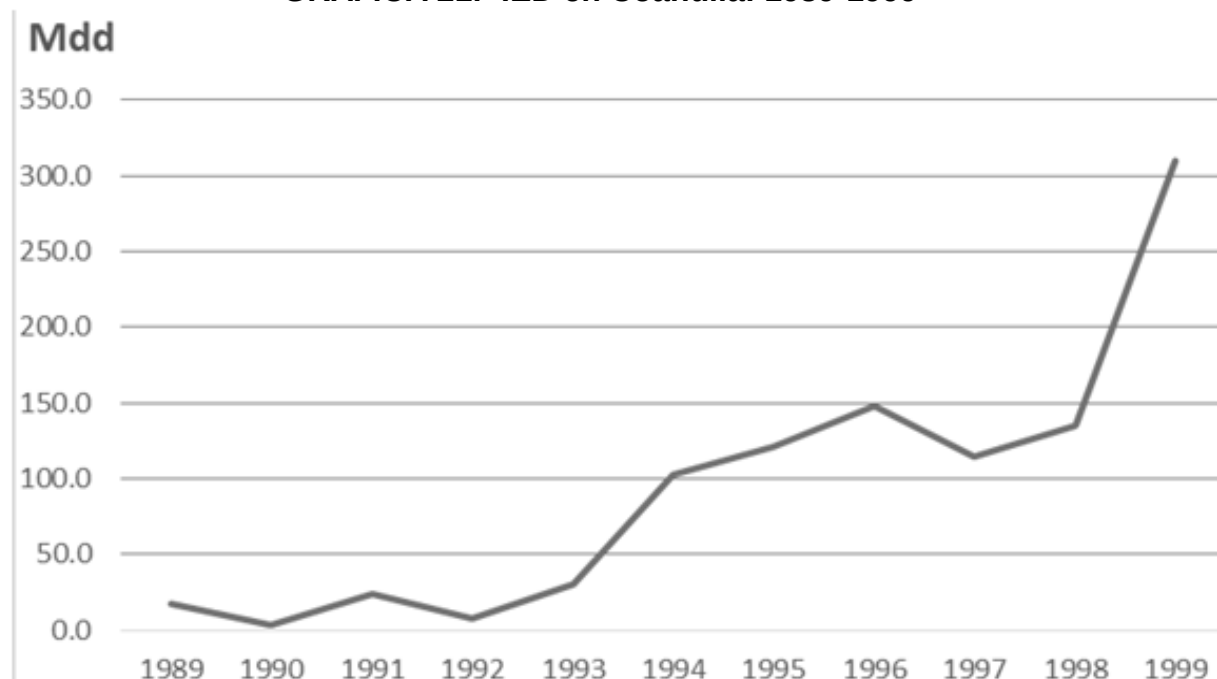
⁵⁴⁰ Secretaría de Desarrollo Social

⁵⁴¹ Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, *Delimitación de las zonas metropolitanas de México*, Ed. INEGI-CONAPO-SEDESOL, México, 2004, pp. 17, 21.

⁵⁴² Ibidem

alcanzó ni los cincuenta millones, lo cual nos permite apreciar el incremento de la inversión empresarial en la entidad a partir de la entrada en vigor del TLCAN (1994), puesto que, de los 102.3 mdd recibidos en 1994, 57.9 millones provenían de compañías estadounidenses.⁵⁴³

GRÁFICA 21.- IED en Coahuila: 1989-1999



Fuente: Elaboración propia con base en SE, 2012 y DUSSEL (coord.), *op. cit.*, pp. 172-173.

Asimismo, a partir de la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el capital estadounidense en Coahuila pasó de constituir el 56.5% de la IED en 1994, llegando a representar el 64% del total de la inversión extranjera en el año de 1999.⁵⁴⁴

A diferencia de lo acaecido en Coahuila, generalmente, tanto los gobiernos nacionales como estatales y municipales, suelen emprender estrategias para el

⁵⁴³ DUSSEL Peters, Enrique (Coord.), *op. cit.*, p. 172.

⁵⁴⁴ *Ibid.*, pp. 172-173.

desarrollo regional según su conveniencia política, más que por el historial de éxito de los programas.⁵⁴⁵

Por lo anterior, desde el pasado siglo, el crecimiento en las regiones manifestó una desaceleración en diferentes países, puesto que, además de las propuestas de los expertos en crecimiento y desarrollo, la materialización de proyectos para la evolución local conlleva análisis el análisis de las características territoriales, el entorno e instituciones, sumado a la colaboración de los actores económicos, políticos y sociales.⁵⁴⁶

En este sentido, el fomento de iniciativas como la formación de clusters, el establecimiento de incubadoras de negocios y provisión de subsidios para el crecimiento empresarial, son algunos de los aspectos catalogados como alternativas para el desarrollo y especialización productiva de los subsistemas regionales.⁵⁴⁷

Se estima que, a partir de los 50,000 habitantes, las ciudades comienzan a aprovechar mejor sus economías para la localización de actividades industriales, comerciales y de servicios, deviniendo como el umbral adecuado para el desarrollo de la ciudad central de una zona metropolitana en potencia.⁵⁴⁸

La gráfica 22, nos muestra la preponderancia de la IED estadounidense en Coahuila la cual triplicó la inversión empresarial canadiense, segunda más

⁵⁴⁵ BEER, Andrew, "The theory and practice of developing locally", en ROWE James (Ed.), *Theories of local economic development. Linking theory to practice*, Ed. Ashgate, England, 2009, pp. 63-65.

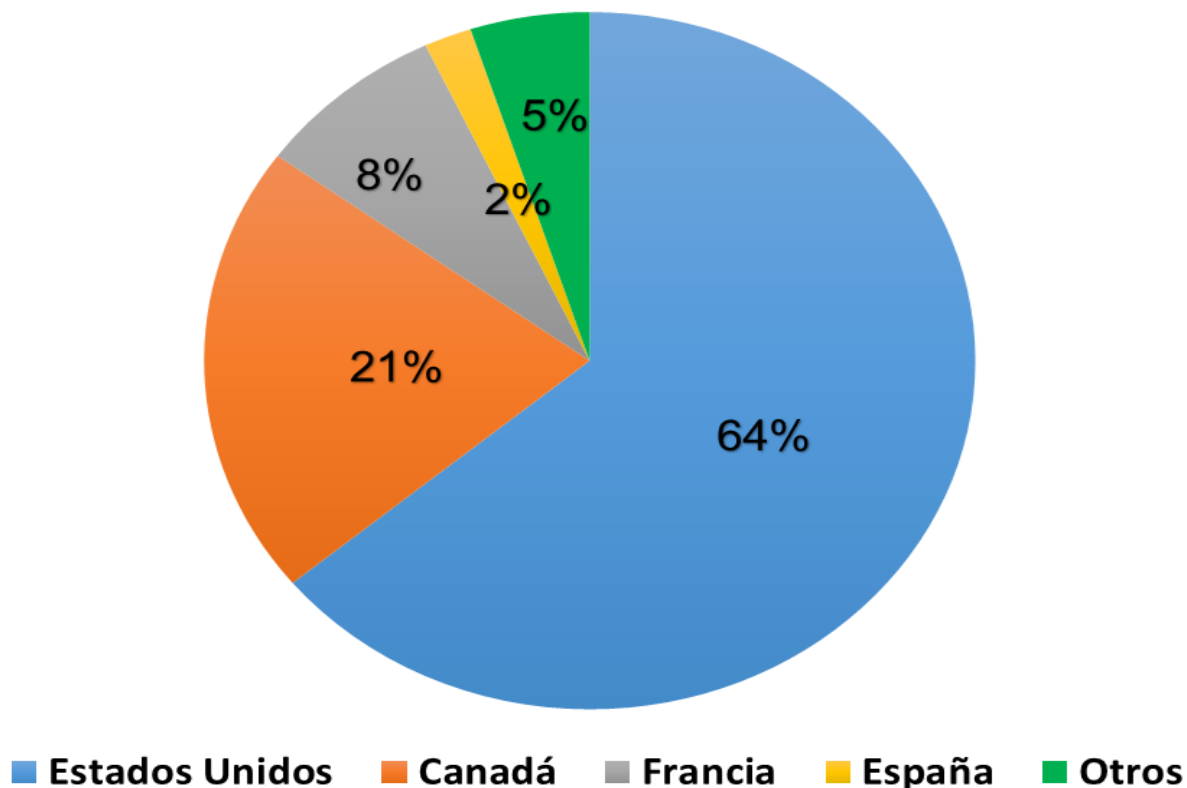
⁵⁴⁶ Ibid., pp. 63-64.

⁵⁴⁷ Ibidem

⁵⁴⁸ SOBRINO, Jaime, "Delimitación de las zonas metropolitanas de México en 2000," en Consejo Nacional de Población (coord.), *La delimitación de zonas metropolitanas*, México, CONAPO/SEDESOL/INEGI/UNAM, 2003, p. 131.

cuantiosa en la entidad en 1999. De igual forma, son identificadas la inversión francesa y española, por ser la tercera y cuarta con mayores montos en el estado.

GRÁFICA 22.- Porcentajes de IED en Coahuila por país de origen: 1999



Fuente: Elaboración propia con base en Secretaría de Economía, 2012.

A pesar del incremento de la IED estadounidense en Coahuila, al finalizar la década de 1990, se suscitó la retirada de algunos capitales provenientes de otras naciones, siendo un ejemplo de ello la desinversión de Gran Bretaña en la entidad para 1999 por un monto de 19.4 millones de dólares, en parte debido a los acuerdos preferenciales de inversión que le ofrecían al Reino Unido otras naciones.⁵⁴⁹

⁵⁴⁹ Secretaría de Economía, *op. cit.*, 2012; LIU, Xiaming, et. al., "Productivity Spillovers from Foreign Direct Investment: Evidence from UK Industry Level Panel Data," *Journal of International Business Studies*, Vol. 31, Núm. 3, 2000, 407-425.

Entre las sociedades de Estados Unidos que arribaron a la entidad a finales del siglo XX, podemos destacar la firma de equipamiento automotriz Bendix Commercial Vehicle Systems (Ohio), la corporación energética Reef Ventures LP (Texas), la maquiladora Pilot Industries (Míchigan) y la empresa Garden State Tanning (Maryland); compañías del país vecino que fundaron en el Coahuila empresas filiales como Bendix Acuña, Industrias Pilot de México, Coahuila Energy LCC y Garden State Tanning de México.⁵⁵⁰

Otras firmas con IED en Coahuila durante el periodo gubernamental de William Jefferson Clinton (1993-2001) fueron las compañías estadounidenses Centec (Wisconsin), Eastern Industries (Pensilvania), John Deere (Illinois), Kay Automotive (Míchigan), Packard Electric (Míchigan), Techno Trim (Míchigan) y Textron Automotive (Rhode Island).⁵⁵¹

Sumado a lo anterior, entre 1996 y 1998, fueron realizadas en el estado cuantiosas inversiones por parte de Chrysler (Florida) y General Motors (Michigan), lo cual conllevó un importante incremento en los empleos para la producción de automóviles, arneses, estampados, transmisiones, camiones y camionetas en Coahuila.⁵⁵²

Como se muestra en el mapa 15, en el periodo 1989-1999, las empresas de la Unión Americana en Coahuila provenían principalmente de los estados del noreste del país, destacando únicamente con IED en la entidad los estados

⁵⁵⁰ MENDOZA, Jorge Eduardo, "Crecimiento y especialización en la región Saltillo-Ramos Arizpe", en *Comercio Exterior*, Vol. 51, Núm. 3, México, 2001, p. 256; United States Department's Fossil Energy, *Natural Gas Imports and Exports: Third Quarter Report*, Estados Unidos, 2005, p. 118; VYNMSA, "Bendix Acuña, tres décadas manufacturando y exportando," en *Mexico Industry*, Núm. 57, Vol. 5, México, 2019, p. 22.

⁵⁵¹ MENDOZA, Jorge Eduardo, *op. cit.*, p. 256.

⁵⁵² *Ibidem*.

sureños de Texas y Florida, mediante compañías como la corporación aeroespacial Unison Industries (Jacksonville, Florida) y la firma de textiles Farah (El Paso, Texas).⁵⁵³

Mapa 12.- Origen de la IED estadounidense en Coahuila: 1989-1999



Fuente: Elaboración propia con base en Secretaría de Fomento Económico, 2001.

Entre las inversiones en capital compartido más significativas entre compañías estadounidenses y empresas mexicanas, fue significativo el caso de Packard Delphi (Míchigan) y Centec (Coahuila), mismas que durante la década de 1990 comenzaron el desarrollo de centros técnicos manufactureros de diseño y arquitectura eléctrico-electrónica en la entidad.⁵⁵⁴

⁵⁵³ United Nations Development Fund for Women, *El impacto del TLC en la mano de obra femenina en México*, Ed. UNIFEM, Estados Unidos, 1999; MENDOZA, Edith, "Unison reforzará su operación en Saltillo," en *Zócalo*, México, Ed. Grupo Zócalo, 13 de abril de 2015.

⁵⁵⁴ RODRÍGUEZ Contreras, Sergio, "Inaugura Delphi Packard planta en Coahuila," en *Alianza automotriz*, Núm. 381, Vol. 25, Ed. Alianza, México, 2011, p. 8.

Por otra parte, mientras que en los años ochenta, los precios bajos de los minerales no otorgaban un fuerte poder de negociación a los estados frente a las empresas transnacionales, gracias a altos precios del presente siglo, los gobiernos estatales y municipales han logrado renegociar los contratos y modificar los marcos regulatorios con el fin de obtener mayores ingresos. En este sentido, el Banco Mundial enfatizó la necesidad de mejorar la transparencia en el proceso de otorgamiento de contratos y concesiones en los países receptores de IED.⁵⁵⁵

En la década de 1990, el Departamento de Energía de los Estados Unidos implementó diferentes programas de apoyo para las empresas y organizaciones dedicadas a la generación de energías alternativas y la captura de dióxido de carbono.⁵⁵⁶

En el caso de Coahuila, las empresas estadounidenses se mostraron dispuestas a aceptar mayores niveles de imposición en el sector minero, arribando posteriormente a la entidad compañías del país vecino dedicadas a la captura de dióxido de carbono para coadyuvar en el mejoramiento ecológico de los municipios afectados en décadas precedentes.⁵⁵⁷

Durante la década de 1990, tanto en México como en otras naciones del mundo se dio la incorporación del neo institucionalismo al sistema económico

⁵⁵⁵ HOGENBOOM, Barbara, *op. cit.*, pp. 136-140; Banco Mundial, *Governance for Extractive Industries*, Ed. The World Bank, Washington D.C., 2012, pp. 5-6; MULLER Rodríguez, Federico y CÁRDENAS Zardoni, Horacio, *op. cit.*, p. 162.

⁵⁵⁶ BENSON M., Sally, *Carbon Dioxide Capture and Storage in Underground Geologic Formations*, Ed. The Pew Center on Global Climate Change and the National Commission on Energy Policy, United States, 2005, p. 7; PATTERSON, Zachary y CARPENTIER, Chantal Line, *Mecanismos de mercado para el secuestro de carbono, la eficiencia energética y la energía renovable en América del Norte: ¿cuáles son las opciones?*, Ed. Comisión para la Cooperación Ambiental de América del Norte (CCA), Canadá, 2003, pp. 13, 15, 22, 23 y 26.

⁵⁵⁷ MULLER Rodríguez, Federico y CÁRDENAS Zardoni, Horacio, *op. cit.*, pp. 160-161.

neoliberal, efectuando una revaloración del papel ejercido por el Estado en el crecimiento económico.⁵⁵⁸

De igual forma, fue concebido por organismos como el Banco Mundial que, un Estado eficaz era necesario para impulsar a los diferentes grupos económicos y sociales, sin olvidar que, para el caso mexicano, este actor del desarrollo no es el Estado megalómano de la sustitución de importaciones sino un ente surgido en la segunda fase del sistema neoliberal, considerado como un elemento clave para alcanzar una mejor redistribución de la riqueza sin impedir el desarrollo económico.⁵⁵⁹

En la década de 1970, la repatriación de utilidades para las firmas de EE.UU. oscilaba entre 2 y 7% de ganancia respecto a la inversión realizada en un año; sin embargo, con el incremento en el volumen de la IED en el país, también, el porcentaje de ganancias para las compañías estadounidenses se acrecentó de 10 a 33% anual respecto al capital inicial invertido en la administración de Ernesto Zedillo (1994-2000).⁵⁶⁰

Fue así como, de los veinte millones de dólares invertidos en Coahuila por Textron Automotive en 1996, posteriormente fueron repatriados anualmente entre

⁵⁵⁸ FLORES Orendáin, María Elena, *Políticas públicas en México. Régimen Político, Finanzas y Políticas Sectoriales*, Ed. Universidad Autónoma Metropolitana, México, 2012, pp. 30-31.

⁵⁵⁹ *Ibíd.*, p. 30.

⁵⁶⁰ Banco Mundial, *Foreign direct investment, net inflows, 1970-2018: México*, United States, World Bank, 2019; Dussel Peters (Coord.), *op. cit.*, pp. 90, 93 y 117; BRISEÑO, Israel y CASTILLO, Omar, "Repatriación de utilidades de la inversión extranjera directa: la relación entre México y Estados Unidos," en *Norteamérica*, Vol.6, Núm. 1, México, 2011, pp. 128-129.

2 y 6.6 millones a la empresa de Rhode Island, lo cual le permitió recuperar los 20 millones en un lapso de menor a 10 años.⁵⁶¹

Aunque antes de 1970, en Coahuila existió una afluencia moderada de inversión empresarial de EE.UU., menor que la del Porfiriato; ninguna de las entidades revisadas dejó de ser receptora de capital empresarial estadounidense, contando con la llegada de compañías del país vecino en diferentes sectores económicos e industriales.

Por otra parte, la IED de Estados Unidos en Coahuila fue caracterizada por la creación de empleos y la incorporación de tecnologías que permitieron desarrollar nuevos procesos industriales, destacando en actividades como la minería, el ensamblado de automóviles, la fabricación de motores y autopartes, el diseño de software, el procesamiento de alimentos y la elaboración de productos metálicos, farmacéuticos y químicos.

Entre 1970 y 1999, en Coahuila, fue palpable la recepción de IED por parte de las firmas de entidades localizadas en el noreste de EE.UU., asemejándose en dicho aspecto al proceso de inversión empresarial suscitado en Nuevo León y Chihuahua, figurando internacionalmente el Grupo Industrial Saltillo, como uno de los principales emisores de inversión coahuilense.

Finalmente, en la década de 1990, fueron significativas como generadoras de bienes, intermedios y de capital, diversas compañías coahuilenses, tales como: Castech (proveedor automotriz), Centec (elaboración de arneses y desarrollo de

⁵⁶¹ ESPALLARGAS, Adrian, “7 gigantes de Estados Unidos que ganaron en México con el TLCAN,” en *Alto Nivel*, México, 17 de agosto de 2017; MENDOZA, Jorge Eduardo, *op. cit.*, p. 256; BRISEÑO, Israel y CASTILLO, Omar, *op. cit.*, pp. 128-132.

sistemas de conexión eléctrica), Altos Hornos de México (siderúrgica), LALA (empresa alimenticia) y Cifunsa (piezas de hierro maquinadas, monoblocks y otras manufacturas).

Entre 1989 y 1999, algunas empresas del norte de México devinieron como distribuidoras de diversas firmas extranjeras, en cierta medida gracias a la experiencia adquirida por los trabajadores mexicanos en las compañías estadounidenses en décadas precedentes. Por ello, fue posible que tanto Nuevo León, como Coahuila y Chihuahua, lograran posicionarse como estados industriales competitivos, constituyendo también una región predilecta para la IED estadounidense.

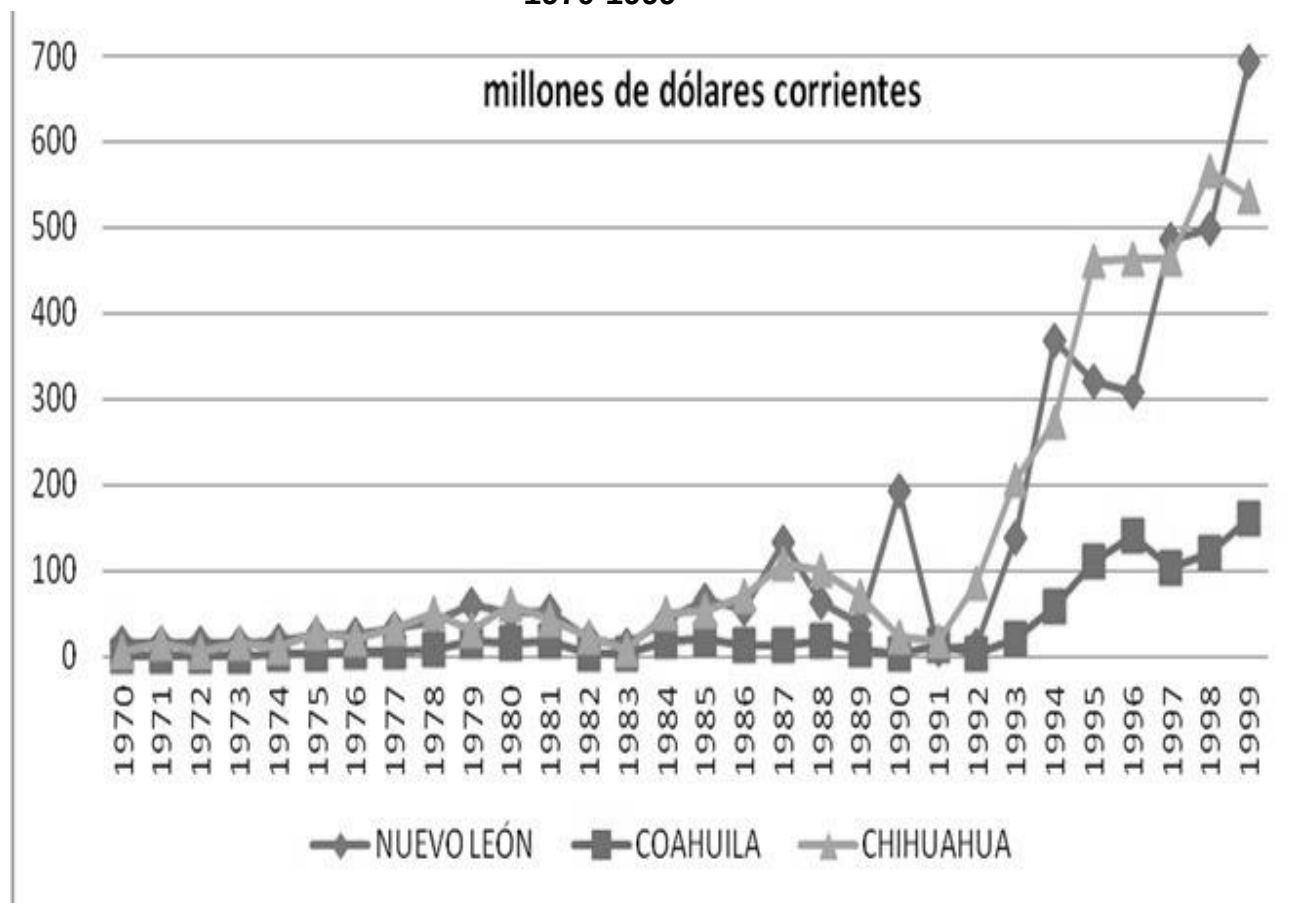
El presente estudio, puede complementar y/o ampliar las perspectivas respecto a la historiografía sobre la IED en México, ya que se considera que desde 1994 la mayor parte del empleo en el país provino de empresas nacionales;⁵⁶² sin embargo, al revisar los capitales de las firmas mexicanas, es posible apreciar una significativa presencia de la IED, sumado a las alianzas estratégicas interempresariales y la participación de extranjeros en la fundación de diversas compañías de México: Cristalerías mexicanas, ALFA, FEMSA, AXA, Altos Hornos de México, Minas de Campo Morado, Bimbo, Robertson Mexicana, Metalsa, Vitro, etcétera.

La gráfica 23, da cuenta de la reducción y ascensos en el volumen de IED estadounidense en los estados del espacio económico fronterizo del centro norte,

⁵⁶² FIGUEROA Olvera, María Yira, *Inversión extranjera directa en México: la perspectiva de país y la perspectiva empresarial 1970-2010*, Ed. Asociación Mexicana de Historia Económica (AMHE), México, 2011, p. 41.

de 1970 a 1999. En la imagen se muestra a Nuevo León, como el mayor receptor de capital empresarial de EE.UU., seguido de cerca por Chihuahua, manifestándose en Coahuila los menores flujos de inversión de las tres entidades, alcanzando cerca de 200 mdd en 1999.

GRÁFICA 23.- IED estadounidense en Nuevo León, Coahuila y Chihuahua: 1970-1999

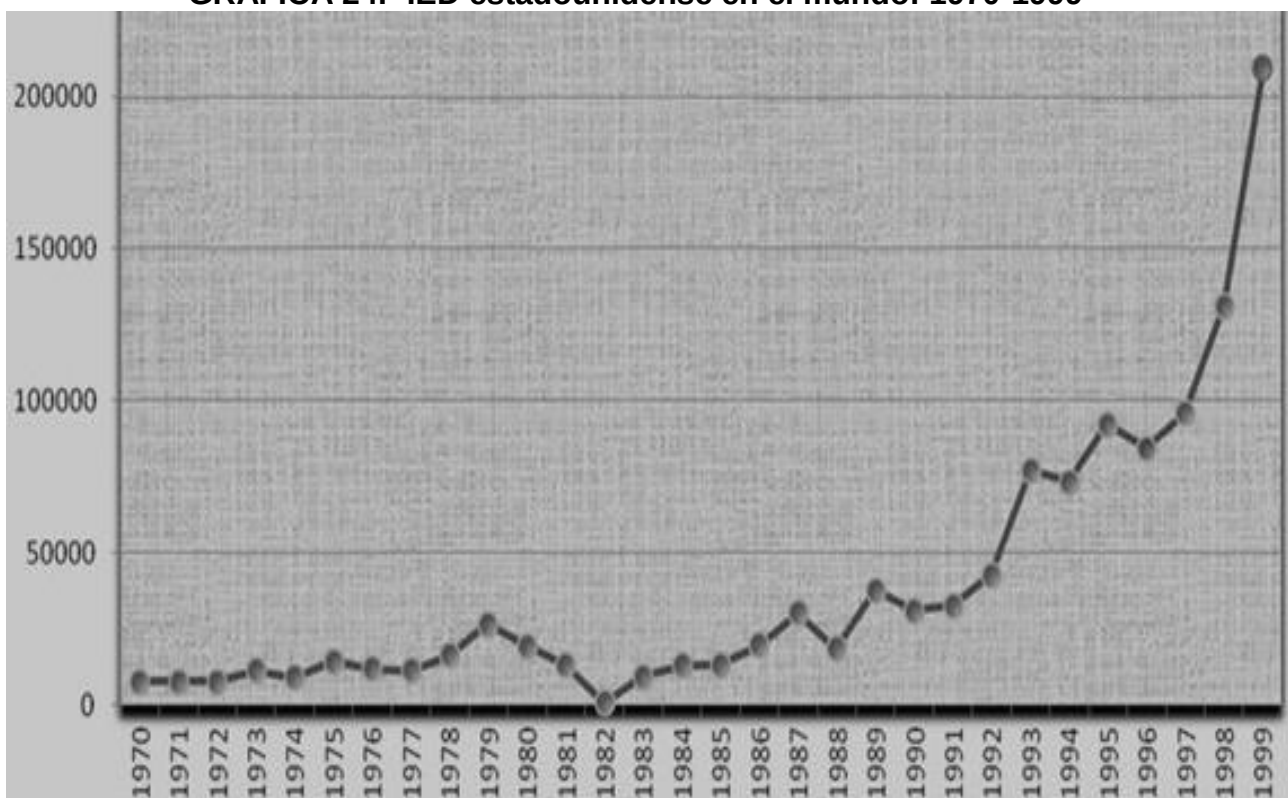


Fuente: Elaboración propia con base en SE, 2014; Secretaría de Fomento Económico, 1998; VALDÉS, Treviño y MOLINA del Pozo, 1982; BEA, 1977; DUSSEL Peters (Coord.), 2007; Banco de México, 1982; USITC; 1986; Banco Mundial, 2019.

También es mostrado que, a finales de los años setenta, existió una ligera disminución de la IED estadounidense, la cual se acentuó entre 1982 y 1984, en gran parte debido a la crisis económica nacional. En este sentido, los flujos de IED en 1982 cayeron 38%, respecto a 1981, manifestando altas y bajas entre 1982 y

1989, incrementándose la inversión en los tres estados a partir de la entrada en vigor del TLCAN, manifestando similitud a las tendencias de inversión estadounidense a nivel mundial en los subperiodos 1970-1982 y 1988-1999, lo cual puede apreciarse en la Gráfica 24.

GRÁFICA 24.- IED estadounidense en el mundo: 1970-1999



Fuente.- Elaboración propia con base en UNCTAD, 2018.

Conclusiones

La IED estadounidense en México constituyó un proceso, del cual formaron parte tanto los gobiernos estadounidenses como mexicanos, las empresas transnacionales y los empresarios de las dos naciones implicadas, ejerciendo un rol significativo cada uno de los actores económicos de acuerdo a sus intereses e influencia ejercida en las esferas de poder y economía de ambos países.

En dicho contexto, también Latinoamérica destacó entre los espacios de mayor interés para las compañías de Estados Unidos, principalmente en el sector energético, la industria automotriz, las manufacturas y servicios, favoreciendo el crecimiento de las empresas locales en algunas naciones.

Para el periodo que esta investigación aborda: 1970-1999, se identificó que el desarrollo de capital humano por parte de las firmas estadounidenses tuvo mayor relevancia en los estados de Coahuila y Chihuahua, ello es debido al aprovechamiento de las capacitaciones que tuvieron los empleados de las empresas de Estados Unidos para formar compañías abastecedoras de las multinacionales del país vecino.

Por otra parte, las inversiones con capital compartido resultaron ser la forma de IED de EE.UU. más significativa en Nuevo León, fungiendo como auxiliares en la internalización y crecimiento de múltiples empresas neoleonesas, mismas que también favorecieron el desarrollo y expansión de diferentes compañías estadounidenses durante las últimas décadas del pasado siglo.

La IED del periodo 1970-1999, en México, tuvo una estrecha vinculación con la política económica a nivel nacional; especialmente, por la transición de la

economía proteccionista del modelo de desarrollo estabilizador, a una economía de apertura heterodoxa con estrategias de industrialización diferenciadas.

Entre 1970 y 1999, la política de fomento industrial y atracción de IED, destacaron entre los factores que contribuyeron mayormente al crecimiento económico de México, favoreciendo el incremento del Producto Interno Bruto (PIB), la formación de capital humano y el fomento de la competitividad en las empresas.

Podemos estimar que, en el último tercio del siglo XX, las compañías estadounidenses manifestaron una relocalización y expansión internacional, debido al interés por encontrar nuevos mercados para el consumo de sus productos, la búsqueda de recursos naturales, un mayor dinamismo exportador, la aceleración e innovación de sus procesos productivos, la competitividad y la reducción de costos en capital humano calificado.

Cabe afirmar que, en México, la elevada IED estadounidense de las décadas finales del siglo XX, no partió de cero ni de un origen históricamente incierto, puesto que, desde el siglo XIX existían contactos previos y redes de empresas en diferentes sectores económicos.

Así también, hubo experiencias para conocer el funcionamiento de las instituciones, riesgos y posibilidades de éxito de las inversiones. De igual forma, gracias a la transferencia tecnológica de la IED estadounidense, el centro norte de México manifestó un significativo desarrollo industrial en diferentes municipios.

Como se ha descrito en este estudio, la inversión extranjera ha tenido una prolongada presencia en México, y, aunque también ejerció un rol secundario en

la economía del país en ciertos lapsos, fue fundamental en diversos estados a lo largo del siglo XX.

Por otra parte, las relaciones económicas entre México y Estados Unidos han mantenido un estrecho vínculo histórico que nos ayuda a comprender parte de las realidades socioeconómicas manifestadas en el presente. En este sentido, los nexos desarrollados favorecieron a las dos naciones, figurando entre los beneficios para el país vecino, la cuantiosa repatriación de ganancias generadas a raíz de sus compañías filiales, al igual que por sus alianzas e inversiones en capital compartido con diversas sociedades y consorcios mexicanos.

Sumado a ello, la IED estadounidense, contribuyó de diversas formas en el crecimiento y desarrollo económicos de la frontera centro norte de México, destacando tanto por la generación de empleos como por el aumento de tecnología en la región.

Caracterizadas por ofrecer múltiples productos y servicios de elevada calidad, las empresas estadounidenses en México, también favorecieron la formación de capital humano especializado para varias actividades económicas, tales como la generación de energía, el sector automotriz con sus diferentes sub ramas industriales y la generación de diferentes bienes de capital en los estados fronterizos del centro norte, fomentando la competitividad y el incremento del empleo en la región que esta investigación aborda.

Con base en las fuentes empleadas en este estudio, en el subperiodo 1970-1982, la mayor concentración de la IED en México se localizó en el sector industrial; principalmente en las maquiladoras para exportación, realizando

Estados Unidos cerca del 70% de la IED en México. En este sentido, destacaron las industrias relacionadas con la producción de hule, vidrio, maquinaria y equipo, industria química, metal-mecánica y de equipo de transporte.

En esta etapa, la IED tuvo una participación limitada en el PIB nacional, en buena medida, por las restricciones con que contaba la Ley de Inversión Extranjera de 1973, respecto al ingreso en ciertos sectores económicos. No obstante, los flujos de inversión extranjera en México presentaron un crecimiento constante, puesto que la IED pasó de \$200 millones de dólares en 1970, a representar cerca de seis veces más en cantidad en 1981.

Durante el lapso 1982-1989, la distribución sectorial de la IED en México, presentó un mayor crecimiento en el sector de servicios, respecto al periodo previo, siendo significativa también la construcción además de la industria manufacturera. En cuanto al empleo generado por la IED, de acuerdo con el INEGI, en 1989, la mitad de la ocupación total del país en el sector servicios, fue gracias a la IED, impulsando otros sectores laborales como la agricultura y ganadería y el comercio, sumado a la industria de la transformación focalizada en los estados fronterizos del norte de México.

Algunas estrategias de las compañías estadounidenses durante el periodo fueron la realización de IED en los sectores económicos e industrias con mayores niveles de ocupación y remuneraciones, destacando también como las ramas de mayor productividad en el sexenio de Miguel de la Madrid Hurtado (1982-1988).

Aunque el sector agropecuario, generó el 8% del PIB total del país y presentó una alta ocupación equivalente a 26% de la población, sus

remuneraciones fueron las más bajas respecto a los demás sectores, con solo 4% del total de las remuneraciones del país, resultando en su mayoría como empleos mal pagados a cargo de empresarios nacionales. Sin embargo, la industria extractiva, generó el 21% del PIB nacional, manifestando remuneraciones que representaron el 20% del total del país.

Al finalizar el siglo XX, la IED representó el 5% del PIB nacional, en parte, debido a la apertura económica realizada en el país desde la creación de la Comisión de Inversiones Extranjeras en 1989, siendo significativos también el año de 1994, tanto por el aprovechamiento de la Ley de Inversión Extranjera de diciembre de 1993, como por la entrada en vigor del TLCAN con su capítulo sobre inversiones.

En este sentido, fue consolidado el capital empresarial estadounidense como una mejor alternativa económica que el endeudamiento externo, entre otras razones por la generación de empleos que favoreció, la industrialización y transferencia tecnológica que impulsó, figurando entre las medidas para la reactivación de la economía mexicana durante la crisis financiera de 1994.

Lo anterior, tiene como fundamento que, la IED y el capital privado dieron pauta a cambios estructurales en la economía mexicana para resolver la crisis de 1994, fomentando su presencia en los sectores que requerían modernizarse para alentar la productividad y la competitividad mediante la inversión de particulares en la modernización de la infraestructura para el desarrollo.

Empleando cinco variables, es posible realizar un análisis económico comparativo con base en esta investigación en perspectiva histórica para los tres

estados estudiados, siendo tales elementos: 1) inversión: volumen y porcentaje 2) características de la IED en cada entidad <corto, mediano y largo plazo> 3) Tendencia y orientación estratégica sectorial 4) Empleo, productividad y competitividad 5) Procesos económicos subyacentes.

1) Inversión en la frontera centro norte: volumen y porcentaje

Aunque el volumen en cantidad de IED en Nuevo León, fue mayor que el de los otros dos estados estudiados, el porcentaje de IED estadounidense, en algunos años, fue menor para la entidad que el de Coahuila y Chihuahua, por contar con capitales significativos de diversas naciones. Sin embargo, dicho territorio fue una de las entidades con mayor participación de IED estadounidense en el país, figurando como el tercer estado con mayor inversión empresarial de EE.UU., desde la década de 1970.

En ese sentido, el capital estadounidense en Nuevo León representó entre 39 y 86% del total de la inversión en la entidad, durante el periodo estudiado, debido a que la IED de EE.UU en la entidad fue caracterizada por la creación de empresas con capitales de compañías locales y extranjeras, generalmente, con un poco mayor porcentaje de participación neoleonés, destacando Estados Unidos, entre 1970 y 1999, como el mayor inversor empresarial para el estado, por encima del Reino Unido, España, Canadá y Holanda.

En el periodo 1970-1999, Chihuahua destacó por contar con un poco menos volumen de inversión estadounidense que Nuevo León y más IED en cantidad que Coahuila, representando para la entidad, los flujos empresariales estadounidenses, de 86 a 89% del total de su capital extranjero.

En Coahuila, la inversión de Estados Unidos, constituyó del 64 al 95% del total de su IED, posicionándose, en algunos años, por encima de los otros dos estados en dicho rubro; siendo, por otro lado, la entidad de la frontera centro norte, con el menor volumen de capital estadounidense en el último tercio del siglo XX.

2) Características de la IED estadounidense en Nuevo León, Coahuila y Chihuahua: corto, mediano y largo plazo

Las inversiones estadounidenses en el espacio económico fronterizo del centro norte, fueron realizadas mayormente a mediano y largo plazo, sin embargo, también se efectuó IED de Estados Unidos a corto plazo en Nuevo León, Coahuila y Chihuahua.

En este sentido, en Nuevo León, cuándo las compañías y empresarios sólo contrataron los servicios de las firmas estadounidenses para asesoría técnica, consultoría administrativa y servicios profesionales, la IED estadounidense fue una inversión a corto plazo, recibiendo las compañías de EE.UU. el pago por sus honorarios en menos de dos años.

Por otra parte, la IED emitida a mediano plazo, es aquella en la que el tiempo de retorno del capital generalmente se realiza entre dos y 10 años, representado un ejemplo de ello, en Nuevo León, las inversiones de la compañía estadounidense Citibank, en servicios financieros y de aseguración, siendo similar el caso de la empresa General Telephone and Electric (G.T.E.).

La IED a largo plazo, es considerada aquella que requiere suele obtener mayores beneficios, tratándose generalmente de bienes que no son tan fáciles de vender, por lo que no llega a convertirse en dinero tan rápido para el empresario, alcanzando ganancias superiores al capital invertido, incluso después de 10 años.

Ejemplos de este de flujo capitales en Nuevo León, fueron las inversiones de la corporación de autobuses Navistar International, la IED efectuada por la compañía de autopartes Sheller Globe, la firma de tractores y maquinaria agropecuaria, John Deere y, la corporación minera-extractiva, American Smelting and Refining Company.

En cuanto a Coahuila, la inversión de largo y mediano plazo fue palpable en las compañías automotrices General Motors y Chrysler, las cuales invertían en primera instancia un importante capital en algunos municipios para el desarrollo de procesos industriales avanzados, realizando posteriormente inversiones menos cuantiosas en actividades económico-productivas complementarias a la IED inicial.

En dicho sentido, en los años noventa en el municipio de Saltillo, Chrysler y General Motors, establecieron plantas automotrices estimando gastos por hasta 360 mdd, mismos que fueron invertidos en tal ciudad en alrededor de tres años, colocando posteriormente otros capitales dedicados a abastecer de insumos a la productora de vehículos en el municipio mediante el establecimiento de compañías filiales o empresas subsidiarias, dedicadas al estampado, pintura y fabricación de transmisiones para los coches y autobuses. Finalmente, la IED de las instituciones crediticias estadounidenses, figuraron entre los casos de IED a corto y mediano plazo en el estado de Coahuila.

Respecto a Chihuahua, la IED estadounidense de corto y mediano plazo, fue representativa en las últimas décadas del siglo XX, mediante las compañías banca múltiple, distinguiéndose como emisoras de inversión a largo plazo las

compañías estadounidenses de bienes inmuebles y las corporaciones Delphi, Thompson y Visteon.

3) Origen y orientación estratégica sectorial

Principalmente proveniente de Texas, Florida, Ohio, Míchigan, Maryland, Pensilvania, Rhode Island, Illinois y Wisconsin, la IED estadounidense, en el último tercio del siglo XX en Coahuila, fue recibida en múltiples actividades económicas: la minería y extracción de hidrocarburos, las firmas comerciales y crediticias, la industria maquiladora, el sector automotriz, la generación de energía, la manufactura de accesorios y partes para vehículos de transporte, las telecomunicaciones, la fabricación de motores y equipo eléctrico, la industria textil, los productos químicos y el desarrollo de artículos derivados de combustibles como el carbón y el petróleo.

Con similitud a Coahuila, la IED estadounidense en Nuevo León, en el periodo estudiado (1970-1999), fue realizada por compañías originarias de Texas y diversas entidades del noreste de EE.UU., desarrollándose en actividades económicas como los servicios profesionales y de asesoría técnica, la industria automotriz, el desarrollo de bienes de capital, las empresas comerciales, la fabricación de accesorios para automóviles y camiones, los servicios financieros y de aseguración, el ensamble de vehículos, el sector energético, la hotelería y los restaurantes, las telecomunicaciones y los transportes.

Sumado a lo anterior, en Chihuahua, la inversión estadounidense fue establecida principalmente por empresas de Texas y California, al igual que por

corporaciones del noreste de EE.UU.,⁵⁶³ orientándose en las últimas tres décadas del siglo pasado, en la construcción y los bienes inmuebles, las industrias manufacturera, los productos alimenticios, el desarrollo de hidrocarburos y energías alternativas, el sector automotriz y de autopartes, los servicios de banca múltiple, la fabricación de productos metálicos y maquinaria, la generación de electricidad, las empresas comerciales, la fabricación de materiales eléctricos, además de la elaboración de artículos de hule y plástico.

Puesto que la IED estadounidense se concentró principalmente en asentamientos urbanos y ayuntamientos con cierto potencial industrial, en el espacio económico abordado, desde los años setenta tuvo lugar una significativa migración hacia los municipios con polos industriales, resultando con menores ingresos y calidad de vida los pobladores de los otros territorios.

Por lo expresado, en Nuevo León, Coahuila y Chihuahua, la inversión empresarial de Estados Unidos, benefició mayormente a los trabajadores de las zonas metropolitanas y los núcleos industriales estratégicos, rezagando económicamente a diversos municipios de los tres estados.

Asimismo, en el periodo 1970-1999, las compañías bancarias, el sector energético, las manufacturas, las empresas comerciales y la industria automotriz, devinieron como las actividades económicas estratégicas para la IED estadounidense en las entidades analizadas.

Sin embargo, las ventajas comparativas de cada estado incentivaron que las compañías estadounidenses invirtieran significativamente en el sector terciario

⁵⁶³ Illinois, Pensilvania, Massachusetts, Wisconsin, Nueva York, Carolina del Norte, Ohio, Michigan e Indiana.

de Nuevo León, consolidando las maquiladoras de exportación en Chihuahua y el extractivismo minero en Coahuila.

4) Empleo, productividad y competitividad

La IED fue una de las soluciones implementadas para combatir la crisis económica mundial de 1970, ya que desde la década anterior la productividad laboral había disminuido bastante, la tasa de ganancia sufrió una drástica caída por el agotamiento de diversos insumos, sumado al elevado costo de la mano de obra en los países industrializados. En el caso de México, en 1993, más del 15% de los empleos en el país fueron generados por compañías con capital extranjero.⁵⁶⁴

Por otro lado, al finalizar el siglo XX, en Nuevo León, 68,000 empleos fueron generados por la industria maquiladora, siendo cerca de 300 mil los trabajos creados por el mismo sector en Chihuahua y 106,000 en el estado de Coahuila en 1999.⁵⁶⁵

Entre 1970 y 1999, Coahuila fue productivo en el sector agroalimentario, automotriz, las manufacturas y la minería, resaltando como una entidad competitiva en las empresas comerciales, al igual que en las industrias alimenticia, siderúrgica y de autopartes.

El estado de Nuevo León resultó competitivo, en el último tercio del siglo XX, en los sectores energético y de comunicaciones, los alimentos y bebidas, los servicios financieros, el cemento y las empresas comerciales, contando también

⁵⁶⁴ GUILLÉN Romo, Arturo, *op. cit.*, p. 96.

⁵⁶⁵ VIDAL, Gregorio (coord.), México en la región de América del Norte: problemas y perspectivas, Ed. Universidad Autónoma Metropolitana, México, 2004, p. 137.

con una elevada productividad en la industria cementera y los sectores petroquímico, agroalimentario y automotriz.

Por su parte, el estado de Chihuahua destacó por su productividad en las compañías maquiladoras, la electrónica, el sector agroalimentario, la fabricación de automóviles y autopartes, manifestando competitividad internacional en el desarrollo de piezas de muy alto valor agregado para la industria aeroespacial, la generación de energía renovable, las empresas alimenticias, el sector automotriz y de autopartes, destacando en múltiples ramas manufactureras y en la industria metalmecánica.

5) Procesos económicos subyacentes

En Chihuahua, tanto la pobreza patrimonial como alimentaria y por ingresos, fueron reducidas, desarrollándose incubadoras de empresas mexicanas como empresas subsidiarias de las corporaciones estadounidenses. Asimismo, en el último tercio del siglo XX, la transferencia de tecnología, el desarrollo de la mano de obra calificada y la mente de obra calificada, fueron otros beneficios de la IED estadounidense, sumado a la ampliación de las actividades económicas y laborales.

En Nuevo León, la IED de EE.UU., favoreció la expansión internacional de las compañías locales y la transferencia de tecnología en diferentes sectores productivos, mejorando el IDH en la entidad durante las últimas décadas del siglo XX, además suscitarse un incremento significativo del PIB estatal.

Respecto a Coahuila, la formación de capital humano, la reducción de la pobreza en municipios estratégicos, un crecimiento sustentable zonificado con

cualificación laboral y desarrollo de diferentes territorios metropolitanos, fueron algunos de los procesos económicos subyacentes a la inversión estadounidense en el periodo 1970-1999, impulsando también la ampliación de las actividades mineras y los modos de generación energética en el estado.

Es necesario mencionar que muchas de las empresas que establecieron IED en el país desde el siglo XX, desaparecieron o fueron incorporadas a otras firmas multinacionales, multiplicándose con el tiempo los sectores que incrementaron la competitividad de las compañías estadounidenses.

Así también, han existido firmas estadounidenses con una marcada continuidad en la emisión de capitales hacia México: General Electric, Ford y General Motors, las cuales, han prevalecido a pesar de las adversidades económicas de diferentes momentos. Es así como, a semejanza de los humanos, las empresas tienen un principio y un fin, no obstante que algunas lleguen a contar con una existencia más prolongada.

De igual forma, el contexto institucional, las coyunturas y decisiones directivas influyeron en la desaparición o fusión de diversas compañías tanto mexicanas como estadounidenses. Sumado a ello, los avances de las empresas en internacionalización, materia tecnológica, organizativa o comercial, han sido fruto de la experiencia legada por múltiples empresas, al igual que de sus propios aciertos y equivocaciones.

En el presente siglo, algunas de las compañías beneficiadas por la estrategia ambiental impulsada por el gobierno estadounidense, comenzaron la generación de proyectos de colaboración estratégica con empresas mexicanas

como PRAXIS,⁵⁶⁶ contando también con el apoyo de diversos organismos internacionales y dependencias gubernamentales.

En este sentido, mostraron especial interés por el territorio coahuilense, las firmas pertenecientes a la Midwest Regional Carbon Sequestration Partnership (MRCSP), contando con empresas como Duke Energy (Carolina del Norte), Core Energy (Michigan), American Electric Power (Ohio), DTE Energy (Michigan), FirstEnergy (Ohio), LLC Company (Michigan), Babcock y Wilcox (Ohio),⁵⁶⁷ CONSOL Energy (Maryland) y Dominion Energy (Virginia).

Por lo anterior, en dicha entidad ha sido fomentado un extractivismo basado en el cumplimiento de las normas ambientales, el cual pretende alcanzar un “extractivismo indispensable,” que conlleve la explotación en actividades muy necesarias y que cumplen condiciones socio-ambientales directamente vinculadas a cadenas productivas nacionales y regionales, con el fin de nutrir redes de consumo verdaderamente enfocadas en la calidad de vida de los ciudadanos.

Puede concluirse que, las teorías económicas sobre inversión extranjera, fueron aplicables al estudio de la IED estadounidense, puesto que tanto la ubicación geográfica-sectorial, como las ventajas comparativas y competitivas, figuraron entre las razones para que existiese el flujo de capitales empresariales en la región.

Con base en la teoría de las ventajas competitivas, es posible señalar que de 1970 a 1999, en México, el centro norte fronterizo fungió como uno de los

⁵⁶⁶ Empresa especializada en la creación de software, administración de proyectos y centros virtuales para desarrollo de tecnología.

⁵⁶⁷ Diseño, ingeniería, manufactura, servicio y construcción de equipos de generación de energía eléctrica y sistemas de control de la contaminación para servicios públicos e industrias.

principales destinos para la IED estadounidense debido al adecuado grado de competitividad que implicó para las empresas en su internacionalización.

Sumado a ello, si las entidades con poca IED hubiesen facilitado la apertura de filiales y el registro de las propiedades, probablemente habrían incrementado el interés inversor por parte de las compañías extranjeras, tal como sucedió en los estados analizados en este estudio respecto al cumplimiento gubernamental de contratos con las empresas y la creación de espacios con infraestructura favorable para el desarrollo de diversas industrias.

Por otro lado, las firmas estadounidenses cambiaron sus destinos de inversión al manifestar más dificultades para ofertar en gran cantidad y elevada calidad sus productos respecto a otras empresas existentes en las demás potencias económicas, las cuales contaban con otras capacidades tecnológico-productivas.

En este sentido, Wal-Mart obtuvo el 35% del total de sus ganancias mundiales en México, llegando a elevar diez veces sus ganancias respecto a sus inversiones mientras que en algunas naciones de Europa y África disminuyeron sus utilidades, de acuerdo con el Banco Mundial una de las causas del éxito de estos supermercados fue la existencia de un mayor poder adquisitivo en la población mexicana respecto a otras economías.⁵⁶⁸

Nuevo León, Coahuila y Chihuahua, fueron estados prioritarios para el capital estadounidense en el periodo analizado manifestando, además de elementos comunes, características particulares. Ejemplo de ello lo encontramos

⁵⁶⁸ Banco Mundial, 2019.

en el interés por invertir en Nuevo León debido a su rápida apertura de filiales extranjeras y realización de inversiones compartidas, en tanto que Coahuila fue una entidad favorable para la IED por su facilidad para hacer negocios y obtener permisos para la construcción.

Por su parte, Chihuahua se posicionó como una de las tres entidades predilectas para establecer IED y para hacer negocios, además de facilitar la apertura de compañías filiales en un promedio máximo de 35 días; mientras que en territorios como Querétaro podían pasar hasta casi dos meses para realizar la misma operación económica.

Desde hace décadas, ha existido significativa interacción económica entre los tres estados, puesto que, parte significativa de los parques industriales localizados en Coahuila y Chihuahua fueron construidos por empresas neoleonesas, el acero empleado en compañías de Nuevo León y Chihuahua es importado de Coahuila, en Nuevo León y Coahuila se consume carne proveniente de Chihuahua.

En el periodo estudiado (1970-1999), se apreció que se internacionalizaron antes las firmas neoleonesas que las compañías de Chihuahua y Coahuila debido al desarrollo industrial previo y las agrupaciones familiares empresariales existentes con anterioridad en Nuevo León.

De igual forma, los tres estados fueron considerados entre los primeros puestos, no sólo como receptores de IED, sino también en rubros como el menor índice de pobreza humana, mayor IDH e ingreso per cápita, el cual osciló entre los

12 y 16 mil dólares, mientras que, en Oaxaca y Chiapas, el PIB per cápita no alcanzó los 4,000 dólares corrientes.⁵⁶⁹

Tal como se ha expuesto en esta tesis, la IED de Estados Unidos constituyó un proceso histórico, económico, político, social y cultural, motivo por el cual son múltiples los planteamientos requeridos para aprehender el devenir de la inversión estadounidense en el centro norte fronterizo de México. Así también, la inversión estadounidense ha constituido la más importante en el país, por ello puede considerarse que, México sigue siendo un destino significativo para las empresas provenientes de Estados Unidos.

Durante dos décadas, la corporación estadounidense WAL-MART obtuvo el 35% del total de sus ganancias mundiales en México, llegando a elevar diez veces sus utilidades con respecto a sus inversiones, mientras que en algunas naciones de Europa y África disminuyeron sus réditos. En este sentido, fueron estimadas entre las causas de su éxito, la existencia de un mayor poder adquisitivo en la población mexicana con respecto al de los habitantes de otros Estados, sumado a la oposición suscitada en algunas naciones hacia la empresa por las condiciones y jornadas laborales de sus empleados.⁵⁷⁰

En el periodo trabajado (1970-1999), la IED estadounidense y el acceso a tecnologías avanzadas, se concentró mayormente en pocas entidades federativas, acentuando la divergencia económica existente en México, la cual logró reducirse en algunos estados, en parte debido a las políticas favorables que impulsaron los gobiernos subnacionales en la recepción de inversión extranjera.

⁵⁶⁹ INEGI, 2001.

⁵⁷⁰ Banco Mundial, 2019.

En este sentido, es importante recordar que el desarrollo económico, abarca el crecimiento de la actividad productiva y del empleo, pero también la búsqueda de la justicia social e igualdad, por ello fueron abordados los estados de Nuevo León, Coahuila y Chihuahua, debido a que en dichas entidades fue palpable el cambio de la recepción de IED para la creación de empleos, a la selección de inversiones favorables con la sustentabilidad de sus territorios y el bienestar de sus pobladores.

TABLA 10.- Fundamentos del establecimiento de IED estadounidense en la frontera centro norte de México (1970-1999)

<u>FUNDAMENTO</u>	<u>DESCRIPCIÓN</u>
<i>Cultura compartida</i>	Relaciones históricas precedentes, usos y costumbres empresariales, laborales y de consumo parecidos.
<i>Ventajas de propiedad y filtros de lealtad</i>	Productos especializados en diversas ramas económicas, elevada capacidad con experiencia en la industria de la transformación y los sectores automotriz, energético.
<i>Ventajas de localización</i>	Fácil acceso a materia prima para la elaboración de algunos productos, reducción de costos en exportaciones y seguridad política. Espacio geográfico-ambiental compartido.
<i>Ventajas de internalización</i>	Filiales especializadas en la producción y venta de diversos productos para un mismo sector económico. Tratados comerciales y de inversión, acuerdos laborales, ambientales, de cooperación y protección empresarial.
<i>Redes e instituciones</i>	Migración empresarial (estadounidense y mexicana) y académica, relaciones económicas bilaterales e interestatales durante diferentes momentos históricos, existencia de organizaciones, compañías y

	dependencias con intereses comunes.
<i>Regulación jurídica</i>	Leyes de inversión extranjera y reformas constitucionales en materia de inversión.
<i>Políticas gubernamentales</i>	Estrategias para la atracción de IED encabezadas tanto por el empresariado regional y local como por los gobiernos federales, estatales y municipales.

Fuente: Elaboración propia.

Debido a que fueron múltiples razones las que impulsaron a las firmas estadounidenses para establecerse en el territorio fronterizo centro-norte, en la tabla 10, son identificadas ocho razones para la realización de IED por parte de las empresas de Estados Unidos, representando los principales fundamentos para la realización de IED en Nuevo León, Coahuila y Chihuahua entre 1970 y 1999.

Finalmente, a semejanza de la historia de la IED estadounidense, para el caso de México, el papel económico-tecnológico de las empresas holandesas, japonesas y de otras naciones requiere ser profundizado en perspectiva histórica, por ello, tales estudios podrían generar nuevas líneas de investigación, considerando también el abordaje de otros espacios nacionales.

FUENTES CONSULTADAS

Primarias

Agencia Central de Inteligencia, "Definitions and Notes," en *The World Factbook*, Ed. CIA, Estados Unidos, 2011.

Banco de México (Banxico), *Fondo de Equipamiento Industrial (FONEI): Reglas de Operación, en Comercio Exterior*, México, junio de 1972, pp. 517-518.

Banco de México (Banxico), *Inversión extranjera directa: 1938-1979*, México, Subdirección de Investigación Económica del Banco Central, 1982.

Banco de México (Banxico), *Salario Mínimo e Inflación*, Comisión Consultiva para la Recuperación Gradual y Sostenida de los Salarios Mínimos Generales y Profesionales, México, 2016.

Banco de México (Banxico), *Sistema de Información Económica. Serie histórica diaria del tipo de cambio peso-dólar (1954-2017): Metadatos*, México, 2017.

Banco Mundial, *Doing Business en México*, Estados Unidos, Ed. Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo, 2006.

Banco Mundial, "World Development Indicators," *Development Data Center*, Estados Unidos, World Bank, 1999.

Banco Mundial, *Doing Business en México*, Estados Unidos, Ed. Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo, 2006.

Banco Mundial, *Governance for Extractive Industries*, Ed. The World Bank, Washington D.C., 2012,

Banco Mundial, *Inversión extranjera directa, entrada neta de capital*, Estados Unidos, Ed. World Bank, Datos e Indicadores del Banco Mundial, 2014.

Banco Mundial, *Foreign direct investment, net inflows, 1970-2018*, Estados Unidos, World Bank, 2019.

Bureau of Economic Analysis, *U.S. Direct Investment Abroad: Country Detail (1966-1976)*, U.S. Department of Commerce, United States of America, 1977.

Bureau of Economic Analysis, *U.S. Direct Investment Abroad: Country and Industry Detail for Capital Outflows (1994-2006)*, U.S. Department of Commerce, United States, 2011.

Cámara de la Industria de la Transformación de Nuevo León, *Nuevo León Ante el Reto del Futuro*, Ed. ITESM-CONACYT, México, 1993.

Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, *Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional: Inversión Extranjera de Cartera*, Ed. CEMLA, Venezuela, 2012.

Centro Nacional de Desarrollo Municipal, *Breviario de los municipios fronterizos de México*, Ed. Paraná-Centro de Ecodesarrollo, México, 1992.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe*, Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, ECLAC, 1998.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *Informe anual*, Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, Chile, ECLAC, 2000.

Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social, *Medición de la Pobreza*, México, CONEVAL, 2018.

Consejo Nacional de Población, *Atlas Demográfico de México*, México, CONAPO, 1995.

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, *Artículo 27*, México, Ed. Instituto Superior de Estudios Fiscales, 2012.

Diario Oficial de la Federación (DOF), *Ley de Inversión Extranjera (Reforma)*, Poder Ejecutivo Federal, México, 19 de enero de 1999.

Diario Oficial de la Federación (DOF), *Ley sobre el Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas (LRTT)*, Gobierno Federal, México, 30 de diciembre 1972.

Diario Oficial de la Federación (DOF), *Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera*, Poder Legislativo Federal, México, 9 de marzo de 1973.

Diario Oficial de la Federación (DOF), *Ley sobre el Control y Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas*, Poder Ejecutivo Federal, México, 11 de enero de 1982.

Diario Oficial de la Federación (DOF), *Ley de Inversión Extranjera*, Poder Legislativo Federal, 27 de diciembre de 1993.

Desarrollo Económico de Ciudad Juárez, A.C., *Encuesta de operarios, directivos y administrativos de empresas maquiladoras*, Ed. Universidad Autónoma de Ciudad Juárez, México, 1988.

Economipedia, *Diccionario económico*, España, Ed. Creative Commons, 2020.

EFE (Agencia de Información y Noticias Española), “México, Brasil y Colombia, países donde las empresas españolas invertirán más,” en *Diario La Prensa*, Panamá, Ed. CORPRENSA, 13 de febrero de 2014.

Gobierno del Estado de Chihuahua, *Chihuahua Minero*, Ed. Secretaría de Economía, México, 2011.

Gobierno del Estado de Chihuahua, *Plan Estatal de Desarrollo Urbano*, Chihuahua, Poder Ejecutivo del Estado, 1979.

Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos, *Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994*, Poder Ejecutivo Federal, México, 1989.

Gobiernos de los Estados Unidos Mexicanos, Canadá y Estados Unidos de América, *Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN): Capítulo 11*, Washington, 1992.

International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD), “Methanex: tribunal del TLCAN desestima demanda de empresa contra los EE.UU.,” en *Puentes Quincenal*, Núm. 2 Vol. 16, 2005.

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, *Información del Censo Industrial de 1989*, Coordinación Nacional de Censos Económicos, México, 1989.

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, *Sistema de Cuentas Nacionales, 1985-1988*, INEGI, México, 1990.

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, *Encuesta Nacional de Empleo 1995*, INEGI- Secretaría del Trabajo y Previsión Social, México, 1996.

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, *Cuadernos estadísticos municipales*, 2000, INEGI, México, 2000.

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, *Indicadores económicos por entidad federativa*, INEGI, México, 2001.

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, *Delimitación de las zonas metropolitanas de México*, INEGI, México, 2004.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), *Calculadora de inflación*, Sistema de Cuentas Nacionales de México, México, 2018.

International Monetary Fund (IMF), *Balance of payments manual*, FMI, Estados Unidos, 1994.

ISUZU Motors Ltd., *Donación 2014 a Teletón*, Isuzu Motors de México S. de R.L., México, 2014.

Midwest Regional Carbon Sequestration Partnership (MRCSP), *About the MRCSP*, Ed. Battelle Memorial Institute, United States, 2019.

Moody's Investors Service Inc., *Moody's Industrial Manual*, John Moody, Estados Unidos, 1970.

Moody's Investors Service Inc., *Moody's Industrial Manual*, John Moody, Estados Unidos, 1999.

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), *Definición Marco de Inversión Extranjera Directa*, España, Banco de España-OECD, Francia-España, 2008.

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), *Líneas Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales*, Francia, Ed. OECD, 2011.

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), *FDI flows by industry. United States outward*. L'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), France, 2016.

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), *Sobre el Desarrollo Humano*, UNDP, Ed. United Nations, Estados Unidos, 2007.

PROGRESO (Revista interamericana de la libre empresa), *500 empresas líderes de América Latina*, Base de datos de Progreso, México-Estados Unidos, 1991.

PROMÉXICO, *Síntesis de la Relación Comercial México-Estados Unidos*, ProMéxico: Unidad de inteligencia de negocios, Gobierno Federal, México, 2010.

Reuters (Agencia de Información), "Anuncia GM recorte de empleos y producción, en EU y Canadá," en *Contra Réplica*, 27 de Noviembre, México, Núm. 42, Vol. 1, 2018.

Reuters, "FEMSA prevé invertir mil 300 mdd en 2017," en *Periódico El Financiero*, México, 28 de febrero de 2017.

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), “Marco jurídico y administrativo de la inversión extranjera directa en México,” en *Cuadernos SECOFI*, México, Poder Ejecutivo Federal, 1990.

Secretaría de Economía (SE), *Carpeta de información estadística*, Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos: Dirección General de Inversión Extranjera, México, 2011.

Secretaría de Economía (SE), *Estadística oficial de los flujos de IED hacia México*, Ed. Dirección General de Inversión Extranjera, Gobierno Federal, México, 2012.

Secretaría de Economía (SE), *Inversión Extranjera Directa*, Gobierno Federal: Dirección General de Inversión Extranjera, México, 2013.

Secretaría de Economía (SE), “Entra en vigor el APPRI entre México y Singapur,” en *Comunicados SE*, México, Gobierno Federal, 2013.

Secretaría de Economía (SE), *Inversión Extranjera Directa en México y en el mundo*, Ed. Dirección General de Inversión Extranjera, Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos, México, 2014.

Secretaría de Economía (SE), “Países con Tratados y Acuerdos firmados con México,” en *Comercio Exterior*, Gobierno Federal, México, 2015.

Secretaría de Economía (SE), *Reportes estadísticos de IED*, Gobierno Federal de los Estados Unidos Mexicanos, México, 2016.

Secretaría de Economía (SE), *Mapa de Tratados y Acuerdos firmados por México*, Gobierno Federal de los Estados Unidos Mexicanos, México, 2017.

Secretaría de Economía (SE), *Información Económica y Estatal: Nuevo León*, Gobierno Federal de los Estados Unidos Mexicanos, México, 2018.

Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS), *Series históricas de salarios mínimos generales*, Comisión Nacional de los Salarios Mínimos: CONASAMI, México, 2016.

Secretaría de Fomento Económico, *Inversión en el sector automovilístico del Distrito Industrial de Saltillo*, Gobierno del Estado de Coahuila, México, 1998.

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), *Inward and outward foreign direct investment flows, annual, 1970-2016*, Naciones Unidas, Suiza, 2018.

United Nations Development Fund for Women, *El impacto del TLC en la mano de obra femenina en México*, Ed. UNIFEM, Estados Unidos, 1999.

United Nations Development Program (UNDP), *Human Development Report. Analytical tools for human development*, Estados Unidos, PNUD, 1997.

United States Department's Fossil Energy, *Natural Gas Imports and Exports: Third Quarter Report*, Estados Unidos, 2005.

United States International Trade Commission (USITC), *The impact of increased United States-Mexico trade on southwest border development*, Ed. U.S. Senate Committee on Finance, Washington, D. C., 1986.

United States International Trade Commission (USITC), *Review of trade and investment liberalization measures by Mexico and prospects for future United States-Mexican relations*, Ed. Trade Reports Division from USITC Office Of Economics, Washington, D. C., 1990.

VYNMSA, "Bendix Acuña, tres décadas manufacturando y exportando," en *Mexico Industry*, Núm. 57, Vol. 5, México, 2019.

World Trade Organization (WTO), *Trade and foreign direct investment. WTO News*, United States of America, Ed. Organización Mundial del Comercio, 1996.

Bibliografía

ABOITES Aguilar, Luis, *Nueva historia mínima de México*, Ed. El Colegio de México, México, 2014.

ABOITES, Luis, *Breve historia de Chihuahua*, Ed. Fondo de Cultura Económica-El Colegio de México, México, 2006.

ALBA, Carlos y LABAZÉE, Pascal, "Inversión Extranjera Directa en México, comportamientos empresariales y políticas gubernamentales," en TORRES Blanca y VEGA Gustavo (Coords.), *Relaciones Internacionales*, México, Ed. El Colegio de México, 2010, pp. 285-338.

ÁLVARO Moya, Adoración, *La inversión directa estadounidense en España. Un estudio desde la perspectiva empresarial (1900-1975)*, Ed. Banco de España, Madrid, 2012.

AMIGO, Jorge, "Marco Jurídico de la Inversión Extranjera Directa en México," en *Inversión Extranjera Directa*, México, Ed. Banco Nacional de México (Banamex), 1990.

ANDERSON, Perry, "Neoliberalismo: un balance provisorio" en SADER, Emir y GENTIL, Pablo (Comps.), *La trama del neoliberalismo, Mercado, crisis y exclusión social*, Buenos Aires, Ed. CLACSO, 2003.

APARICIO Cabrera, Abraham, *Economía Mexicana 1910-2010: Balance de un Siglo*, Ed. Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), México, 2010.

ARELLANO, Carlos, *Derecho Internacional Privado*, Ed. Porrúa, México, 1989.

ARTEAGA García, Arnulfo, *Integración productiva y relaciones laborales en la industria automotriz de México*, México, Universidad Autónoma Metropolitana, 2003.

BARRERA Basols, Dalia, *Condiciones de Trabajo en las maquiladoras de Ciudad Juárez*, Ed. Instituto Nacional de Antropología e Historia, México-Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, 1990.

BEER, Andrew, "The theory and practice of developing locally", en ROWE James (Ed.), *Theories of local economic development. Linking theory to practice*, Ed. Ashgate, England, 2009.

BEJARANO González, Fernando, "El conflicto del basurero tóxico de Metalclad en Guadalcázar, San Luis Potosí," en CARLSEN, Laura, WISE, Tim y SALAZAR Hilda (Coords.), *Enfrentando la globalización. Respuestas sociales a la integración económica de México*, México, Ed. Miguel Ángel Porrúa-Universidad Autónoma de Zacatecas, 2003, pp. 27-54.

BENSON M., Sally, *Carbon Dioxide Capture and Storage in Underground Geologic Formations*, Ed. The Pew Center on Global Climate Change and the National Commission on Energy Policy, United States, 2005.

BERGES Wilhelm, *Teoría e investigación históricas en la actualidad*, Madrid, Ed. Gredos, 1966.

BERMÚDEZ, Antonio J., *El rescate del mercado fronterizo: una obra al servicio de México*, México, Ed. Eufesa, 1966.

BOTTARI, Mary y LORI Wallach, *Capítulo 11 del TLCAN y los litigios de inversionistas contra Estados*, Washington D.C., Estados Unidos, Ed. Observatorio Mundial del Comercio, 2005.

BRAUDEL, Fernand, *La historia y las ciencias sociales*, España, Ed. Alianza, 1995.

CÁRDENAS Sánchez, Enrique, "La economía mexicana en el dilatado siglo XX, 1929-2009," en KUNTZ Ficker, Sandra (coord.), *Historia económica general de México*, Ed. El Colegio de México-Secretaría de Economía, México, 2010. pp. 503-547.

CÁRDENAS, Enrique, *El largo curso de la economía mexicana. De 1780 a nuestros días*, México, Ed. Fondo de Cultura Económica-El Colegio de México, 2015.

CASTAÑEDA, Gonzalo, "Evolución de los grupos económicos durante el periodo 1940-2008," en KUNTZ Ficker, Sandra (coord.), *Historia económica general de México*, Ed. El Colegio de México-Secretaría de Economía, México, 2010, pp. 603-633.

CAVAZOS Garza, Israel, *Breve historia de Nuevo León*, Ed. Fondo de Cultura Económica-El Colegio de México, México, 2003.

CAVES Richard, *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, United States, Ed. Cambridge University Press, 2007.

CECEÑA Gámez, José Luis, *El capital monopolista y la economía mexicana*, Ed. Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), México, 1994.

CEPEDA, Francisco et. al., *Breve historia de Coahuila*, Ed. Fondo de Cultura Económica-El Colegio de México, México, 2000.

CERUTTI Mario, "Ferrocarriles y actividad productiva en el Norte de México," en MARICHAL, Carlos (coord.), *Las inversiones extranjeras en América Latina, 1850-1930*, Ed. El Colegio de México-Fondo de Cultura Económica, México, 1996, pp. 178-192.

CERUTTI Mario, *Propietarios, empresarios y empresa en el norte de México*, Ed. Siglo XXI, México, 2000.

CORONA Rentería, Alfonso y SÁNCHEZ Gleason, Juan, *Integración del norte de México a la economía nacional*, Ed. Consejo Nacional para la Cultura y las Artes (CONACULTA), México, 1989.

DÁVILA Flores, Alejandro, *TLC: Impactos en la frontera norte*, México, Ed. Universidad Nacional Autónoma de México, 1993.

DÁVILA Flores, Mario, *La economía de Coahuila en el año 2000*, Ed. Universidad Autónoma de Coahuila, México, 1994.

DEROSSI, Flavia, *The Mexican Entrepreneur*, Ed. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), Francia, 1971.

DÍAZ Domínguez, Socorro y ROMERO Porras, Amanda, *Descubriendo Chihuahua a través de su Historia*, Ed. Secretaría de Educación Pública, México, 2011.

DUSSEL, Enrique, *La inversión extranjera en México*, Chile, Ed. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2000.

DUSSEL Peters, Enrique (Comp.), *Condiciones y efectos de la Inversión Extranjera Directa y del proceso de integración regional en México durante los años noventa: una perspectiva microeconómica*, Argentina, Ed. BID-INTAL, 2003.

DUSSEL Peters, Enrique (coord.), *Inversión Extranjera Directa en México: desempeño y potencial*, México, Ed. Universidad Nacional Autónoma de México-Secretaría de Economía, 2007.

DUNNING, John, *La empresa multinacional*, Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1976.

ESCALANTE Gonzalbo, Fernando, *Historia mínima del neoliberalismo*, Ed. El Colegio de México, México, 2015.

ESPALLARGAS, Adrian, "7 gigantes de Estados Unidos que ganaron en México con el TLCAN," en *Alto Nivel*, México, 17 de Agosto de 2017.

ETZONI, Amitai y Eva, *Los cambios sociales. Fuentes, tipos y consecuencias*, México, Ed. Fondo de Cultura Económica, 1968.

FÉRNANDEZ Iturriza, Miguel, *Juárez Ciudad Industrial*, Ed. Plan Estratégico de Juárez, A. C., México, 2003.

FIGUEROA Olvera, María Yira, *Inversión extranjera directa en México: la perspectiva de país y la perspectiva empresarial 1970-2010*, Ed. Asociación Mexicana de Historia Económica (AMHE), México, 2011.

FLORES Orendain, María Elena, *Políticas públicas en México. Régimen Político, Finanzas y Políticas Sectoriales*, Ed. Universidad Autónoma Metropolitana, México, 2012.

FRIEDMAN, Milton y Rose, *Libertad de elegir. Hacia un nuevo liberalismo económico*, Barcelona, Ed. Grijalbo, 1981.

FRIEDMAN, Milton, *La economía monetarista*, Ed. Gedisa, España, 1992.

FUJIGAKI Cruz, Esperanza, *Pensamiento sobre la industria en México. Apuntes desde la historia económica*, Ed. Universidad Nacional Autónoma de México, México, 2015.

GARCÍA, Emmanuel, "Evaluación de las políticas públicas regionales para el desarrollo económico: el caso de la política de fomento a la inversión y al empleo en el estado de Chihuahua (1990-2008)," en OROZCO Víctor (Coord.), *Chihuahua*

Hoy 2012, Ed. Universidad Autónoma de Chihuahua-Universidad Autónoma de Ciudad Juárez, México, 2012, pp. 219-234.

GARCÍA Flores, Jesús Gerardo, *Régimen jurídico de la Inversión Extranjera Directa en México*, Ed. OGS, México, 2000.

GARZA Villarreal, Gustavo (Coord.), *Atlas de Monterrey*, Ed. El Colegio de México-Universidad Autónoma de Nuevo León, México, 1995.

GONZÁLEZ y González, Luis, *Viaje por la historia de México*, Ed. CONACULTA-INAH, México, 2010.

GÓNZALES Herrera, Carlos et. al., *Atlas de procesos y estructuras territoriales del estado de Chihuahua*, México, Ed. El Colegio de Chihuahua-Gobierno del Estado de Chihuahua, 2016.

GROSS, Daniel, *La innovación como estrategia*, Ed. Forbes, Estados Unidos de América, 2011.

GUAJARDO Soto, Guillermo, SALAS, Fernando y VÉLAZQUEZ, Daniel, "Energía, infraestructura y crecimiento, 1930-2008," en KUNTZ Ficker, Sandra, *Historia económica general de México*, Ed. El Colegio de México-Secretaría de Economía, México, 2010, pp. 667-704.

GUERRERO García, Javier, *Coahuila: origen y pasión*, México, Ed. Miguel Ángel Porrúa, 2005.

GURRÍA Treviño, José Ángel, *Flujos de capital: el caso de México*, Chile, Ed. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 1994.

HARVEY, David, *A Brief History of Neoliberalism*, Estados Unidos, Ed. Oxford University Press, 2007.

HAYEK Friedrich Von, "Notes on the Evolution of Systems of Rules of Conduct," en WITT Ulrich (Coord.), *Evolutionary Economics*, Ed. Elgar Pub, United States, 1993, pp. 66-81.

HASSAN Rashid, SCHOLLES Robert y ASH Neville, *Ecosystems and Human Well-being: Current State and Trends*, Ed. Island Press, London-Washington, 2005.

HEALEY, Patsy "Territory, integration and spatial planning", en TEWDWR-JONES, Mark y ALLMENDIGER, Philip, (eds), *Territory, identity and spatial planning: Spatial governance in fragmented nations*, Ed. Routledge, Londres, 2006.

HERRERO Carlos, *Jerónimo Arango. Un empresario Moderno*, México, Ed. Trillas, 1999.

HODGSON Geoffrey, *Economía institucional y evolutiva contemporánea*, Ed. Universidad Autónoma Metropolitana, México, 2007.

HVEEM Helge, "Desarrollo de una economía abierta. La transformación de Noruega: 1845-1975," en MELLER, Patricio y BLOMSTROM Magnus, *Estrategias de Desarrollo y Economía*, Ed. Hachette, Francia-Chile, 1990, pp.145-174.

IBAÑEZ Hernández, Luis Eduardo, *La industria que transformó Chihuahua*, Ed. Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA), México, 2015.

KEYNES, John Maynard, *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, México, Ed. Fondo de Cultura Económica, 2014 (1ra ed. 1936).

KINDLEBERGER, Charles, *La crisis económica, 1929-1939*, Barcelona, Ed. Crítica. Col. Historia económica mundial del siglo XX, 1985.

KRAUZE Enrique, *El sexenio de Luis Echeverría*, México, Ed. Clío, 1999.

KRAUZE Enrique, *México Siglo XX. El sexenio de López Portillo*, México, Ed. Clío, 1999.

KRAUZE Enrique, "México contemporáneo (1988-2008)", en VON WOBESER, Gisela (coord.), *Historia de México*, México, Ed. Fondo de Cultura Económica, 2010, 261-278.

KUNTZ Ficker, Sandra (coord.), *Historia económica general de México*, Ed. El Colegio de México-Secretaría de Economía, México, 2010.

LASSO Tiscareño, Rigoberto, *Desarrollo Regional y Educación Superior*, Ed. Universidad Autónoma de Ciudad Juárez, México, 1993.

LAZARÍN Miranda, Federico, "La economía mexicana, 1895-1982 (una historia serial)," en *Signos. Anuario de Humanidades*, IX, Ed. Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa, México, 1995.

LAZARÍN Miranda, Federico, "La industria nuclear en México ¿Un proyecto estatal?," en LAZARÍN Miranda, Federico y PICHARDO Hernández, Hugo, *La Utopía del Uranio*, Ed. Universidad Autónoma Metropolitana-Biblioteca Nueva, México, 2015, pp. 85-110.

LOAEZA Tovar, Soledad, "México en la segunda mitad del siglo XX", en *Más actual Siglo XXI. Historia, Arte, Ciencia y Estructura política de México*,

Enciclopedia Temática Universal, Más actual Mexicana Ediciones, 2004, pp. 132-147.

LÓPEZ Córdova, Ernesto y ZABLUDOVSKY, Jaime, “Del proteccionismo a la liberalización incompleta: industria y mercados,” en KUNTZ Ficker, Sandra (coord.), *Historia económica general de México*, Ed. El Colegio de México-Secretaría de Economía, México, 2010, pp. 705-728.

LÓPEZ Salazar, Ricardo, SÁNCHEZ Carlos, Óscar, “Ganadores y perdedores del TLCAN: el caso de Chihuahua,” en OROZCO Víctor (Coord.), Chihuahua Hoy 2012, Ed. Universidad Autónoma de Chihuahua-Universidad Autónoma de Ciudad Juárez, México, 2012, pp. 557-583.

LUSTIG Nora, México hacia la reconstrucción de una economía, Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 2002.

MALAMUD, Carlos, STEINBERG, Federico y TEJEDOR Concha (eds.), *Anuario Iberoamericano*, Ed. Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estratégicos, España, 2011.

MANN, Howard, *The Final Decision in Methanex v. United States: Some New Wine in Some New Bottles*, Ed. International Institute for Sustainable Development (IISD), Estados Unidos, 2005.

MARICHAL, Carlos, *Nueva historia de las grandes crisis financieras: una perspectiva global 1873-2008*, Ed. Debate, México, 2010.

MÁRQUEZ, Graciela, “Evolución y estructura del PIB, 1921-2010,” en KUNTZ Ficker, Sandra (coord.), *Historia económica general de México*, Ed. El Colegio de México-Secretaría de Economía, México, 2010, pp. 549-572.

MÉNARD Claude y SHIRLEY Mary, *Handbook of New Institutional Economics*, Springer-Verlag, Berlin, 2005.

MENDEZ Ferrer, Juan Carlos, “Los costos de transacción en el comercio mayorista de frutas y verduras en fresco: caso Guadalajara,” en PLATA, Pérez, Pedro, *Bienestar social, Crecimiento e Internalización*, México, Ed. Universidad Autónoma de San Luis Potosí, 2013.

MENÉNDEZ, Manuel, “El Gobierno responde: 'Es una decisión extravagante y hostil' y anuncia medidas contra Argentina,” en *Diario Crítico*, Madrid, 16 de abril de 2012.

MEYER, Lorenzo, "Desarrollo político y dependencia externa: México en el siglo XX", en WILLIAM P. G. y STANLEY R., (eds.), *Críticas constructivas del sistema político mexicano*, Texas, The University of Texas at Austin, 1973, pp. 5-51.

MICHEL, Jordi y LICEA, Concepción, "México, exportación de manufacturas y empresas transnacionales," en MINIAN, Isaac, *Transnacionalización y periferia semi industrializada*, México, Ed. Centro de Investigación y Docencia Económica (CIDE), pp. 443-474.

MILERA Martínez, María Esther, *Tesoros de México*, Ed. Euroméxico, México, 2001.

MORENO Brid, Juan Carlos e IBARRA David, *La Inversión Extranjera*, México, Ed. Comisión Económica para América Latina y el Caribe-Organización de las Naciones Unidas, 2004.

MORENO Brid, Juan Carlos, y ROS Jaime, "La dimensión internacional de la economía mexicana", en KUNTZ Ficker, Sandra (coord.), *Historia económica general de México*, Ed. El Colegio de México-Secretaría de Economía, México, 2010, pp. 757-799.

MORENO Islas, Lizzeth, "De la privatización al rescate bancario: reseña sobre los 18 bancos desnacionalizados," en ESPIONSA, Amparo y Cárdenas Enrique (eds.), *Privatización bancaria*, Ed. Centro de Estudios Espinosa Yglesias, México, 2011, pp. 33-173.

MULLER Rodríguez, Federico y CÁRDENAS Zardoni, Horacio, *Cultura del Carbón*, Ed. Universidad Autónoma de Coahuila, México, 2013.

NORTH, Douglass, *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, México, Ed. Fondo de Cultura Económica, 2012.

NOVELO Urdanivia, Federico, *La política exterior de México en la era de la Globalización*, México, Ed. Plaza y Valdés, 2000.

PADILLA Aragón, Enrique, *México: desarrollo con pobreza*, Ed. Siglo XXI, México, 2004.

PALACIOS Hernández, Lyilia Isabel, *Crecimiento y diversificación de la gran industria en Monterrey, 1970-1982*, tesis de Maestría, Universidad Autónoma de Nuevo León, México, 2000.

PALACIOS Hernández, Lyilia, "Consolidación corporativa y crisis económica en Monterrey, 1970-1982" en ORTEGA Ridaura, Isabel, *Nuevo León en el siglo XX: La industrialización del segundo auge industrial a la crisis de 1982*, Fondo Editorial de Nuevo León, 2007.

PATTERSON, Zachary y CARPENTIER, Chantal Line, *Mecanismos de mercado para el secuestro de carbono, la eficiencia energética y la energía renovable en América del Norte: ¿cuáles son las opciones?*, Ed. Comisión para la Cooperación Ambiental de América del Norte (CCA), Canadá, 2003.

PORTER, Michael, *La Ventaja Competitiva de las Naciones*, Ed. Plaza y Janés Editores, España, 1991.

PRIETO Flores, Enrique, *Inversión Extranjera Directa en México*, Secretaría de Economía, México, 2011.

RESTREPO, Iván, "La imagen del Grupo Monterrey y los sindicatos blancos," en *El grupo Monterrey y los sindicatos blancos*, Ed. Federación de Trabajadores de Nuevo León, CTM, México, 1980.

REYGADAS, Luis, "Acción obrera sin sindicatos: Resistencia laboral y compromisos productivos en las maquiladoras," en *Actas del Segundo Congreso de Historia Regional Comparada*, México, Ed. Universidad Autónoma de Ciudad Juárez, 1991, pp. 524-544.

RICARDO, David, *Principios de economía política y tributación*, Ed. Pirámide, España, 2003 (1ª ed. 1817).

RIONDA Arreguín Luis, *Reflexiones en torno a la Historia*, Ed. Universidad de Guanajuato, México, 1998.

RUIZ Durán, Clemente, *El paradigma de desarrollo regional basado en la cooperación público-privada: el caso de Chihuahua, México*, Ed. Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Chile, 2000.

SALAS Porras, Alejandra, "Apertura económica y grupos empresariales en Chihuahua (1980-1990)," en LEÓN García, Ricardo (coord.), *Actas del Segundo Congreso de Historia Regional Comparada*, Ed. Universidad Autónoma de Ciudad Juárez, México, 1991, pp. 545-563.

SARIEGO, Juan Luis, *Enclaves y minerales en el norte de México: historia social de los mineros de Cananea y Nueva Rosita, 1900-1970*, Ed. Centro de Investigación y Estudios Superiores en Antropología Social (CIESAS), México, 1988.

SEN, Amartya Kumar, *Bienestar, justicia y mercado*, España, Ed. Paidós, 1998.

SEN, Amartya, *Economía del crecimiento*, Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1988.

SEN, Amartya Kumar, *Nuevo examen de la desigualdad*, España, Ed. Alianza, 2000.

SEPÚLVEDA, Bernardo y CHUMACERO, Antonio, *La inversión extranjera en México*, Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1973.

SKLAIR, Leslie, *Assembling for Development: The Maquila industry in Mexico and the United States*, Center for US-Mexican Studies, Ed. Universidad de California, San Diego, 1993.

SOBRINO, Jaime y GARZA, Gustavo, "Distribución industrial intrametropolitana, 1940-1988," en GARZA Villarreal, Gustavo (Coord.), *Atlas de Monterrey*, Ed. El Colegio de México-Universidad Autónoma de Nuevo León, México, 1995.

SOBRINO, Jaime, "Delimitación de las zonas metropolitanas de México en 2000," en Consejo Nacional de Población (coord.), *La delimitación de zonas metropolitanas*, México, CONAPO/SEDESOL/INEGI/UNAM, 2003.

SOLANA, González Gonzalo (coord.), *México: un destino natural y estratégico*, Ed. Universidad Antonio de Nebrija-Santander, España, 2012.

TAMAYO, Jesús y FÉRNANDEZ, José Luis, *Zonas fronterizas*, Ed. Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE), México, 1983.

TELLO, Carlos, *La política económica en México: 1970-1976*, Ed. Siglo XXI, México, 1980.

TERUMOTO, Ozawa, "La transferencia de tecnología a los países en desarrollo: la experiencia japonesa", en *Comercio de tecnología y subdesarrollo económico*, Miguel Wionczek (Ed.), México, Ed. Universidad Nacional Autónoma de México, 1973.

TOMÁS Morales, Susana, VAQUERO Lafuente, Esther y VALLE López Javier, *El día de Europa: presente y futuro de la Unión Europea*, Ed. Universidad Pontificia Comillas, Madrid, 2003.

TOYNBEE, Arnold, *Estudio de la Historia* (1ra Ed. 1934), Ed. Emece, Argentina, 1951.

VALDÉS, Treviño Francisco y MOLINA del Pozo, Carlos, *La Inversión de la Comunidad Europea y de España en México*, México, Ed. Universidad Autónoma de Nuevo León-Universidad de Alcalá de Henares, 1982.

VAN Young, Eric, *La crisis del orden colonial. Estructura agraria y rebeliones populares en Nueva España, 1750-1821*. Madrid, Alianza Editorial, 1992.

VELLINGA, Menno, "La dinámica del desarrollo capitalista periférico. Crecimiento económico y distribución del ingreso en Monterrey," en CERUTTI, Mario (ed.), *Monterrey. Siete estudios contemporáneos*, Ed. Universidad Autónoma de Nuevo León, México, 1988.

VELLINGA, Menno, *Industrialización, burguesía y clase obrera en México*, Ed. Siglo XXI, México, 1989.

VILLAREAL, Raúl, *Inversión Extranjera Directa*, México, Ed. Banco Nacional de México (Banamex), 1990, pp. 28-34.

VILLASANA Villalobos, Ramiro y ESPINOSA Ramírez, Rafael Salvador, *La inversión extranjera directa española en México: fundamentación y retrospectiva (1950-2013)*, México, Ed. Universidad de Guadalajara-Editorial Universitaria, 2015.

WITKER, Jorge, *Introducción al derecho económico*, México, Ed. McGraw-Hill-Interamericana, 1999.

ZARTMAN William y TOUVAL Saadia, *International Cooperation*, Ed. Cambridge University Press, United Kingdom, 2010.

ZORRILLA Arena, Santiago y MÉNDEZ José Silvestre, *Diccionario de economía*, México, Ed. Limusa Noriega, 1994.

Hemerografía

AKERLOF, George, "Loyalty Filters," en *American Economic Review*. Núm. 73, United States of America, 1983, pp. 54-63.

ÁLVAREZ Soberanis, Jaime, "Actos jurídicos de inscripción obligatoria en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología," en *Derecho de la integración*, Núm. 7, México, 1974, pp. 187-204.

ANAYA Franco, Eduardo, "Las inversiones extranjeras directas en el Perú en el siglo XX (1897-1996)," Parte 2, en *Revista de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos*. Núm. 3, Lima, 1997, pp. 92-102.

ARAHUETES, Alfredo, "Las inversiones directas españolas en América Latina en el periodo 2001-2010," en MALAMUD Carlos, STEINBERG Federico y TEJEDOR Concha (eds.), *Anuario Iberoamericano*, Ed. Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estratégicos, España, 2011.

ARIZA, Marina, "La urbanización en México en el último cuarto del siglo XX," en *CSUIM Working Paper Series*, Núm. 2, Ed. Project Second Meeting, Montevideo, 2003, pp.1-64.

ARTAL, Andrés, FERNÁNDEZ Ismael y SEGARRA, Teresa, “Opciones estratégicas diferenciadas de la IED europea y estadounidense en Argentina durante los años noventa,” en *Información Comercial Española. Revista de Economía*, 2004, Núm. 814, pp. 17-27.

BALASUBRAMANYAM, Vudayagi, SALISU, Mohammed y SAPSFORD, David, “Foreign direct investment and growth in EP and IS countries,” en *The Economic Journal*, Vol. 106, Núm. 434, 1996, pp. 92-105.

BRISEÑO, Israel y CASTILLO, Omar, “Repatriación de utilidades de la inversión extranjera directa: la relación entre México y Estados Unidos,” en *Norteamérica*, Vol. 6, Núm. 1, México, 2011.

CAMUS, Philippe, “Quelle ambition industrielle pour l’Europe,” en *Question d’Europe*, Núm. 225, Ed. Fondation Robert Schuman, France, 2012, pp. 1-3.

CASTRO Balaguer, Rafael, “Experiencias previas a la gran internacionalización de la empresa española: el mercado francés y las instituciones: 1949-1980,” en *Información Comercial Española. Revista de Economía*, Núm. 849, 2009, pp. 39-53.

CASTRO Martínez, Pedro Fernando, “El CAME: economía y política,” en *Comercio Exterior*, Vol. 40, Núm. 5, México, 1990, pp. 395-405.

CERUTTI, Mario, “Comportamiento reciente de grupos empresariales del norte de México (1985-2017),” *Anuario Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo*, Núm. 10, 2018, pp. 31-84.

CORRAL Pérez, Valeria y RAMOS Castañeda, Juan, “La industria en el desarrollo económico de México,” en *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, Núm. 170, España, 2012, pp. 1-10.

CORTEZ Yactayo, Willy y ESPINOSA Ramírez, Rafael, “Re-entendiendo la Inversión Extranjera Directa Vertical: una aproximación a la evidencia latinoamericana actual,” en *Carta Económica Regional*, México, Núm. 107, 2011, pp. 130-143.

COSTERO Garbarino, María Cecilia, “Aspectos de la inversión extranjera en México. El caso de San Luis Potosí a partir de 1994,” en *Revista Vetas*, Núm. 4, El Colegio de San Luis, San Luis Potosí, México, 2000, pp. 51-80.

CROSSA Mateo, “El patrón maquilador-exportador mexicano en la reestructuración internacional de la industria automotriz,” en *Observatorio del Desarrollo*, Núm. 17, Vol. 6, Ed. Universidad Autónoma de Zacatecas, 2017, pp. 44-51.

CRUZ Barney, Óscar, "Protección al medio ambiente y solución de controversias en materia de inversiones en el TLCAN," en *Revista de Derecho Privado*, Núm. 7, México, Ed. Universidad Nacional Autónoma de México, 2004.

CUADROS Ana, ORTS, Vicente y ALGUACIL, Maite, "Openness and Growth: Re-Examining Foreign Direct Investment, Trade and Output Linkages in Latin America," en *Journal of Development Studies*, Vol. 40, Núm. 4, 2004, pp. 167-192.

DÁVILA Flores, Alejandro, "Coahuila: agrupamientos económicos industriales," en *Comercio exterior*, Vol. 54, Núm. 8, México, 2004, pp. 722-732.

DE LA CALLE, Luis, "China en la OMC," en *Foreign Affairs*, Vol. 2, Núm. 3, Ed. Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM), México, 2002, pp. 152-161.

DE LA CRUZ, José Luis y NÚÑEZ Mora, José Antonio, "Comercio internacional, crecimiento económico e inversión extranjera directa: Evidencias de causalidad para México," en *Revista de Economía Mundial*, Núm. 15, 2006, pp. 181-202.

DE LA MORA, Luz María, "El comercio exterior como palanca del crecimiento económico y crecimiento de México," en *Comercio Exterior Bancomext*, México, Núm. 4, 2015, pp. 8-19.

DE LA O Ramírez, Rogelio, "Las empresas transnacionales y el comercio exterior de México," en *Comercio Exterior*, Vol. 31, Núm. 10, 1981, pp. 1154-1168.

DE MELLO, Luis, "Foreign direct investment in developing countries and growth: A selective survey," en *Journal of Development Studies*, Vol. 34, Núm. 1, 1997, pp. 1-34.

DE MELLO, Luis, "Foreign direct investment-led growth: evidence from time series and panel data," en *Oxford Economic Papers*, United Kingdom, Núm. 51, 1999, pp. 133-151.

DUNNING, John, "The eclectic paradigm of international production: a restatement and some possible extensions," en *Journal of International Business Studies* (JIBS), Vol. 19, Núm. 1, Ed. Palgrave Macmillan, United Kingdom, 1988, pp. 1-31.

FLOREZ, Laura y RAMÍREZ, Carlos, "Apuntes de inversión extranjera directa: definiciones, tipología y casos de aplicación colombianos," en *Apuntes de Economía*, Núm. 8, Ed. ICESI, 2006, pp. 1-25.

FRIEDMAN, Milton, "The Role of Monetary Policy," en *The American Economic Review*, Vol. 58, Núm. 1, 1968, pp. 1-17.

GATT Corona, Guillermo, "Sociedades mercantiles e inversión extranjera en México," *Revista Debate Social*, Núm. 2, Ed. Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Occidente, 2002.

GUELER, Lucía, "El fracaso de las teorías keynesianas y del <<Estado de Bienestar>>," en *Política y Teoría*, Núm. 68, 2009, pp. 59-67.

GUZMÁN López, Federico, "2009 un año electoral y de crisis económica," en *Reflexión*, Núm. 2, Vol. 3, México, 2009, pp. 13-19.

HABER, Stephen, "Crecimiento Económico e Historia Económica de América Latina. Una contribución a la crítica de la teoría de la dependencia," en *Economía: Teoría y Práctica*, Núm. 8, México, Ed. Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa, 1997, pp. 155-172.

HANSEN, Taylor y DOUGLAS Lawrence, "Los orígenes de la industria maquiladora en México," en *Comercio Exterior*, Vol. 53, Núm. 11, 2003, pp. 1045-1056.

HEJAZI, Walid y SAFARIAN Edward, "Foreign Direct Investment, and R&D Spillovers," en *Journal of International Business Studies*, Vol. 30, Núm. 3, 1999, pp. 491-511.

HERNÁNDEZ Contreras, Georgina, MEDINA Hernández, Rosa, Tenorio Martínez, José Francisco, "Transferencia de tecnología y creación de patentes en México," en *Revista Global de Negocios*, Vol. 5, Núm. 3, 2017, pp. 59-70.

HERON, Taitu, "Globalization, Neoliberalism and the Exercise of Human Agency," en *International Journal of Politics, Culture, and Society*, Núm. 20, 2008.

HODGSON, Geoffrey M., ¿"What Are Institutions?," en *Journal of Economic Issues*, Vol. 40, Núm. 1, Estados Unidos-Reino Unido, 2006, pp. 1-25.

HOGENBOOM, Barbara, *Depoliticized and repoliticized Minerals in Latin America*, en *Sage Publications*, Vol. 28, Núm. 2, 2012, pp. 136-140.

JIMÉNEZ, Néstor, "El visionario que fabricó a Monclova," en *Periódico Zócalo*, México, Ed. Grupo Zócalo, 9 de abril de 2017.

LABRA, Armando, "Para financiar el desarrollo nacional," en *Revista de la Universidad de México*, Núm. 23, Ed. Universidad Nacional Autónoma de México, 2006, pp. 80-86.

LAZARÍN Miranda, Federico, "La economía mexicana, 1895-1982 (una historia serial)," en *Signos. Anuario de Humanidades*, IX, Ed. Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa, México, 1995, pp. 261-290.

LAZARÍN Miranda, Federico, "Educación para las ciudades. Las políticas educativas 1940-1982", en *Revista Mexicana de Investigación Educativa*, México, Vol. 1, Núm. 1, 1996, pp. 166-180.

LÓPEZ, Antonio, "UMSCA, Nueva era," en *La Razón*, 2 de Octubre, Núm. 2906, Vol. 10, México, 2018.

LOUNGANI, Prakash y RAZIN, Assaf, "¿Qué beneficios aporta la inversión extranjera directa?," en *Finanzas y Desarrollo*, Núm. 38, Ed. Fondo Monetario Internacional, 2001, pp. 6-9.

LUCAS, Robert, "On the Mechanics of Economic Development," en *Journal of Monetary Economics*, Núm. 22, France, 1988, pp. 3-42.

MARICHAL, Carlos, "De la banca privada a la gran banca. Antonio Basagoiti en México y España, 1880-1911," en *Historia mexicana*, Núm. 48, 1999, pp. 767-793.

MÁRQUEZ Covarrubias, Humberto, "La otra toma de Zacatecas... por el capital corporativo," en *Observatorio del Desarrollo*, Núm. 10, Vol. 3, México, Ed. Universidad Autónoma de Zacatecas, 2014.

MENDOZA, Edith, "Unison reforzará su operación en Saltillo," en *Zócalo*, México, Ed. Grupo Zócalo, 13 de abril de 2015.

MENDOZA, Jorge Eduardo, "Crecimiento y especialización en la región Saltillo-Ramos Arizpe", en *Comercio Exterior*, Vol. 51, Núm. 3, México, 2001, pp. 250-258.

MONÁRREZ Fragoso, Julia, "Violencia extrema y existencia precaria en Ciudad Juárez," en *Frontera norte*, Vol. 24, Núm. 48, 2012, pp. 191-199.

MORADO Macías, César, "Empresas mineras y metalúrgicas en Monterrey, México. 1890-1908," en *Ingenierías*, Núm. 20, Ed. UANL, México, 2003, pp. 53-61.

MORALES Castro, José, CASTILLO Martínez, Daniel y SILVA Durán, Luis, "Comportamiento de los márgenes de rentabilidad de las empresas sustentables de la Bolsa Mexicana de Valores," en *Negotia*, Vol. 10, Núm. 38, México, Ed. Instituto Politécnico Nacional, 2014, pp. 23-40.

MUDGE, Stephanie Lee, "What is neo-liberalism?," en *Socio-Economic Review*, Núm. 6, Oxford University Press, Estados Unidos, 2008, pp. 703-731.

MUÑOZ López, Aldo Saúl, "La participación de extranjeros en sociedades civiles o mercantiles propietarias de tierras en México: tratamiento de posibles controversias en el marco del TLCAN," en *Anuario Mexicano de Derecho Internacional (AMDI)*, Núm. 3, México, 2003, pp. 247-284.

QUINTERO Ramírez, Cirila, "La situación laboral y sindical de las mujeres en la maquiladora de México," en *Debate Feminista*, Vol. 35, 2007, pp. 57-82.

QUIROZ Cuenca, Sara, "Competitividad e inversión extranjera directa en México," en *Análisis Económico*, Núm. 37, Vol. 18, Ed. Universidad Autónoma Metropolitana, México, 2003, pp. 241-256.

Reuters (Agencia de Información), "Anuncia GM recorte de empleos y producción, en EU y Canadá," en *Contra Réplica*, 27 de Noviembre, México, Núm. 42, Vol. 1, 2018.

RODRÍGUEZ Contreras, Sergio, "Inaugura Delphi Packard planta en Coahuila," en *Alianza automotriz*, Núm. 381, Vol. 25, Ed. Alianza, México, 2011.

ROJAS Sandoval, Javier, "Influencia norteamericana en la cultura industrial de Monterrey. 1890-1950," en *Ingenierías*, Vol. 14., Núm. 56, México, 2012.

ROSAS Chimal, Mario Alberto y FLORES Ortega, Miguel, "Análisis de cambio estructural en los determinantes de la inversión extranjera de cartera en México: 1989-2011," en *Negotia*, Vol. 10, Núm. 38, México, Ed. IPN, 2014, pp. 7-22.

RUIZ Ligerio, Apolonio, "La política comercial española de la autarquía a la plena integración en el comercio multilateral," en *Información Comercial Española*, Núm. 826, España, 2005, pp. 179-193.

SARWAT, Jahan, et. al., "¿Qué es la economía keynesiana?," en *Finanzas y Desarrollo*, Vol. 51. Núm. 3, Ed. Fondo Monetario Internacional, 2001, pp. 53-54.

SCHETTINO, Macario, "Inversión Extranjera Directa: Hot Money," en *Bucareli* 8, Núm. 139, 2000, pp. 8-10.

SIMÓN Domínguez, Nadia y VERA Martínez, Paola Selene, "La inversión extranjera directa en México. ¿Factor de desarrollo regional? El caso de la industria de autopartes," en *PROFMEX Journal*, Núm. 3, Vol. 15, México, 2010, pp. 1-22.

PATTERSON, Zachary y CARPENTIER, Chantal Line, *Mecanismos de mercado para el secuestro de carbono, la eficiencia energética y la energía renovable en América del Norte: ¿cuáles son las opciones?*, Ed. Comisión para la Cooperación Ambiental de América del Norte (CCA), Canadá, 2003.

PÉREZ, Esteban y VERNENGO Matías, “¿Una pareja dispareja? Presbich, Keynes y la dinámica capitalista,” en *Estudios Críticos del Desarrollo*, Núm. 3, Vol. 2, 2012, pp. 158-193.

PUEBLA Ménez, Alondra y RIVAS Aceves Salvador, “Inversión Extranjera Directa y Crecimiento Económico,” en *Revista Mexicana de Economía y Finanzas*, Vol. 11, No. 2, 2016, pp. 51-75.

PREBISCH Raúl, “El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas”, en *El Trimestre Económico*, XVI, 1949, pp. 347-431.

QUINTERO Ramírez, Cirila, “Maquila y sindicatos en Ciudad Acuña, Coahuila,” en *Papeles de población*, Ed. UAEM, México, Vol. 6, Núm. 25, 2000, pp. 97-119.

RIVAS SADA, Eva, “Competitividad de la Comarca Lagunera (1920-1960). Productividad, calidad y desempeño en los mercados,” en CERUTTI, Mario y ALMARAZ, Araceli (Coords.), *Algodón en el norte de México (1920-1970). Impactos regionales de un cultivo estratégico*, Ed. El Colegio de la Frontera Norte, México, 2013, pp. 73-138.

ROBLES, María del Rosario, “Sonora y Coahuila: Enclave y Nación,” en *Jornadas de Historia Económica*, Asociación Mexicana de Historia Económica (AMHE), México, 2012, pp. 1-28.

ROMO Rico, Daniel e IBARRA Puig, Vidal, “La inversión extranjera directa en México: el caso del sector energético,” en *Comercio exterior*, Vol. 59, Núm. 12, 2009, pp. 994-1009.

SCHETTINO, Macario, “Inversión Extranjera Directa: Hot Money,” en *Bucareli*, vol. 8, Núm. 139, 2000.

SOLOW, Robert, “A Contribution to the Theory of Economic Growth,” en *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 70, Núm. 1, 1956, pp. 65-94.

TARACENA Arriola, Arturo, “Región e historia,” en *Desacatos*, México, Núm. 1, 1999, pp. 133-139.

UNGER Kurt, “El comercio exterior de manufacturas modernas en México. El papel de las empresas extranjeras,” en *Comercio Exterior*, Vol. 35, Núm. 5, México, mayo de 1985, pp. 1-43.

VARGAS, Guillermo, “Evolución Histórica de los Flujos de Inversión Extranjera en México, 1960-1999,” en *Economía y Sociedad. Política Económica y Racionalidad*. Núm. 8, Ed. Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, 2001.

VICENCIO Miranda, Arturo, "La industria automotriz en México," en *Contaduría y Administración*, UNAM, México, Núm. 221, 2007, pp. 211-248;

ZAMORA, Pedro, "Empresas trasnacionales: Necesidad de su regulación específica dentro de nuestro derecho positivo mexicano (cuestiones relativas)," en *Revista de la facultad de derecho de México*, México, Ed. Universidad Nacional Autónoma de México, 34, pp. 879-898.

Electrónicas

AGUIRRE Botello, Manuel, "Poder adquisitivo del salario mínimo en México," *México Mágico Sitio Web*, México, 2018. Fecha de consulta.- 29/12/2016. Disponible en: <http://mexicomaxico.org/Voto/SalMinInf.htm>

ALONSO, Ramiro, "Aurrerá-Walmart, historia de doble dígito," en *El Universal* (28 de abril), México, 2012. Fecha de consulta.- 12/03/2016. Disponible en: <http://archivo.eluniversal.com.mx/notas/844035.html>

DE MARÍA, Mauricio, *Recuperemos el desarrollo productivo y regional de México mirando al Pacífico*, Ed. Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales, México, 2013. Fecha de consulta.- 21/10/2016. Disponible en: <http://www.consejomexicano.org/>

PAÚL, Jesús, Inversión de cartera, en *Diccionario económico*, España, Diario Expansión, Unidad Editorial de Información Económica, 2014. Fecha de consulta.- 03/09/2015. Disponible en: <http://www.expansion.com/diccionario-economico/inversion-de-cartera.html>

PATTERSON, Jeff, *25 mapas para conocer Estados Unidos*, Ed. Instituto Español de Estudios Estratégicos-El Orden Mundial en el Siglo XXI, España, 2014. Fecha de consulta.- 03/07/2016. Disponible en: <http://elordenmundial.com/2014/12/22/25-mapas-para-conocer-estados-unidos/>

PÉREZ Cañedo, Fabiola, "Sustituyen casas de cartón por viviendas de adobe en varias colonias populares," en *El siglo de Torreón*, México, 21 de diciembre, 2005. Fecha de consulta.- 05/02/2017. Disponible en: <https://www.elsiglodetorreon.com.mx/noticia/187710.sustituyen-casas-de-carton-por-viviendas-de-adobe-en-varias-colonias-populares.html>

PINEDA, Mauricio, "La industria automotriz mexicana y sus desafíos para 2017," *Agencia de Noticias en línea MMS*, México, (11 de enero), 2017. Fecha de consulta.- 15/12/2017. Disponible en: <https://www.mms-mexico.com/art%C3%ADculos/la-industria-automotriz-mexicana-y-sus-desaf%C3%ADos-para-2017>

Reference for Business (Enciclopedia virtual), *History of Sheller Globe Corporation*, Ed. Advameg Inc., United States of America, 2017. Fecha de consulta.- 09/18/2017. Disponible en:
<http://www.referenceforbusiness.com/history2/67/SHELLER-GLOBE-CORP.html>

RESTIVO, Néstor, "La contaminación en China, un problema complejo y global," en *Diario Infobae*, Argentina, 19 de diciembre de 2015. Fecha de consulta.- 11/09/2018. Disponible en:
<https://www.infobae.com/2015/12/20/1776910-la-contaminacion-china-un-problema-complejo-y-global/>

SIGLER, Edgar, Nueva Movistar, contra el mismo rival, en *CNN Expansión*, México, 21 de junio de 2012. Fecha de consulta.- 31/12/2016. Disponible en:
<http://expansion.mx/negocios/2012/06/21/nueva-movistar-contra-el-mismo-rival>

Audiovisuales

ABOITES Aguilar, Luis, Historia mínima de México (documental), El Colegio de México, México, 2014.

A&E NETWORKS, Gigantes de México: *Lorenzo Zambrano*, Hearst Corporation, History Channel (Prod.), Estados Unidos-México, 2017.

FRIEDMAN Milton, Libre para Elegir, en LATHAM Michael (Prod.), PBS, Estados Unidos, 1980.

FRIEDMAN, Milton, *Free to Choose. A Personal Statement* (serie), en MASSEY Gram (Dir.), Estados Unidos, 1990.



Casa abierta al tiempo

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA

ACTA DE DISERTACIÓN PÚBLICA

No. 00244

Matrícula: 2153803324

LA INVERSIÓN EXTRANJERA
DIRECTA ESTADOUNIDENSE EN
MÉXICO: NUEVO LEÓN, COAHUILA
Y CHIHUAHUA (1970-1999)

Con base en la Legislación de la Universidad Autónoma Metropolitana, en la Ciudad de México se presentaron a las 11:00 horas del día 3 del mes de junio del año 2020 POR VÍA REMOTA ELECTRÓNICA, los suscritos miembros del jurado designado por la Comisión del Posgrado:

DRA. LUZ MARIA UHTHOFF LOPEZ
DR. MARIO ITALO CERUTTI PIGNAT
DR. MOISES GAMEZ RODRIGUEZ
DR. FEDERICO LAZARIN MIRANDA



Ramiro Villasana Villalobos
RAMIRO VILLASANA VILLALOBOS
ALUMNO

Bajo la Presidencia de la primera y con carácter de Secretario el último, se reunieron a la presentación de la Disertación Pública cuya denominación aparece al margen, para la obtención del grado de:

DOCTOR EN HUMANIDADES (HISTORIA)

DE: RAMIRO VILLASANA VILLALOBOS

y de acuerdo con el artículo 78 fracción IV del Reglamento de Estudios Superiores de la Universidad Autónoma Metropolitana, los miembros del jurado resolvieron:

APROBAR

Acto continuo, la presidenta del jurado comunicó al interesado el resultado de la evaluación y, en caso aprobatorio, le fue tomada la protesta.

REVISÓ

MTRA. ROSALÍA SERRANO DE LA PAZ
DIRECTORA DE SISTEMAS ESCOLARES

DIRECTOR DE LA DIVSIÓN DE CSH

DR. JUAN MANUEL HERRERA CABALLERO

PRESIDENTA

DRA. LUZ MARIA UHTHOFF LOPEZ

VOCAL

DR. MARIO ITALO CERUTTI PIGNAT

VOCAL

DR. MOISES GAMEZ RODRIGUEZ

SECRETARIO

DR. FEDERICO LAZARIN MIRANDA