

La inversión extranjera directa en los estados de México: evolución reciente y retos futuros

PABLO MEJÍA REYES*

Abstract

This paper analyses the recent FDI dynamics in Mexico and the Mexican states. In particular, it studies the statistical correlation among the FDI flows to the states of this country and other variables related to the market expansion possibilities, the quality of the production factors, the government policies and their effectiveness, the political or labour stability, and the public security. Our results suggest that the market expansion possibilities have been a major determinant of FDI flows, while the other factors have had a mild role at most.

Keywords: foreign direct investment, market expansion possibilities, production factors, government policies, political and labour stability, public security.

Resumen

Este documento analiza la evolución reciente de la IED en México y en sus distintos estados. Específicamente se estudia la correlación estadística entre los flujos de IED a los estados del país y variables que miden el potencial del mercado, la calidad de los factores de la producción, las políticas gubernamentales y su efectividad, y la estabilidad política o laboral y la seguridad pública. Los resultados sugieren que el potencial de mercado ha sido un factor importante en la atracción de IED, en tanto que los demás factores han tenido un papel modesto en el mejor de los casos.

Palabras clave: inversión extranjera directa, potencial de mercado, factores productivos, políticas gubernamentales, estabilidad política y laboral, seguridad pública, estados de México.

* El Colegio Mexiquense, correo-e: pmejia@cmq.edu.mx.

Introducción¹

Las últimas dos décadas han presenciado una transformación profunda de la economía mundial. Ante la evidencia creciente sobre las dificultades de los modelos de desarrollo vigentes para generar crecimiento y bienestar para la población –y bajo el auspicio y presión de los organismos financieros internacionales–, se inició la transformación económica de la mayoría de los países del mundo a principios de la década de los ochenta.

La ineficiencia productiva y atraso tecnológico resultantes de las políticas proteccionistas y la excesiva intervención del gobierno en la economía; el problema de sobreendeudamiento público para dinamizar la economía; la formación de monopolios y oligopolios en los mercados protegidos; la discrecionalidad e irracionalidad en la política económica sobre todo en los regímenes populistas, y los episodios de crisis y la incapacidad de los mercados domésticos para sostener el crecimiento fueron algunos de los argumentos empleados para iniciar la transformación de la economía mexicana.² Las reformas económicas llevadas a cabo para tal efecto se sustentaron en el argumento de que había que convertir al mercado en el asignador de los recursos económicos dado que, de acuerdo con el planteamiento neoclásico, la competencia entre los agentes económicos genera mayor eficiencia y da transparencia a las decisiones de los últimos. Así pues, las políticas de cambio estructural, como se les denominó, incluyeron la liberalización comercial y del flujo de capitales, la desregulación de los mercados domésticos incluyendo la liberalización de precios, y la privatización de la economía, entre otras.

En este contexto, se esperaba que la apertura comercial convirtiera al comercio internacional en el nuevo motor del crecimiento. Los mercados externos permitirían superar las limitaciones del mercado doméstico para impulsar la actividad productiva, en tanto que la apertura comercial favorecía la eficiencia de las empresas y contribuiría a reducir la tasa de infla-

¹ Elaborado para el coloquio *La economía del estado de México en el contexto del siglo XXI*, organizado por El Colegio Mexiquense y la Secretaría de Desarrollo Económico del Gobierno del Estado de México, celebrado en diciembre de 2002. El autor agradece los comentarios de dos dictaminadores anónimos y la eficiente asistencia de investigación de J. Alonso Martínez Gómez y Wendy L. Rendón Balboa. Los errores y omisiones son responsabilidad del autor.

² Existe una amplia literatura donde se analizan los temas listados en el texto. En particular, podrían verse los textos de Aspe (1993), Lustig (1994) y Villerreal (2000) para un análisis de las transformaciones de las últimas dos décadas.

ción al disciplinar la fijación de precios.³ Por otra parte, la liberalización de los flujos de capital desempeñaría un papel central en el financiamiento de la inversión mediante el establecimiento de empresas extranjeras, lo cual ayudaría a cerrar la brecha entre el ahorro y la inversión.

Los resultados en términos de flujos de inversión extranjera directa (IED) son realmente espectaculares. De un nivel de 200 mil millones de dólares de IED en todo el mundo en el periodo 1989-1994 se pasó a un total de 1,270 mil millones de dólares en 2000. Para México, hubo también avances sin precedentes: de 2,500 millones de dólares que ingresaron en 1989, en 2001 hubo entradas por concepto de inversión extranjera iguales a 23,168 millones de dólares. Muchos son los factores que han intervenido en este proceso, entre los que destacan la expansión de la economía mundial y los procesos de reforma que se han llevado a cabo en muchos países del mundo.

El crecimiento de los flujos comerciales y de capitales prácticamente a escala mundial han convencido a muchos de la existencia de mercados globales, en los que los conceptos de país o de nación empiezan a dejar de tener sentido. Independientemente de cuál sea la magnitud de esa globalización en el sentido de cuál sea el grado de integración de los mercados, un tema por demás relevante es la forma en que la globalización afecta de manera concreta a sectores productivos, regiones o familias específicas, en el entendido de que no todos los agentes económicos pueden incorporarse de la misma manera a la dinámica económica antes descrita.

Es en este contexto en el que cobra relevancia hablar de la distribución regional (estatal) de la IED en México. Sabemos que los flujos comerciales y de capital tienen, al final de cuentas, una materialización espacial. Es decir, son empresas establecidas en lugares específicos las que realizan este tipo de transacciones. Este resultado tiene importantes implicaciones en términos de política tanto en el nivel nacional como local.

En un plano más específico, después de que un inversionista extranjero decide invertir en México, debe elegir el lugar particular en el que materializará tal inversión. Algunas de las preguntas relevantes en este punto pueden ser las siguientes: ¿Qué

³ Romer (1993) argumenta que la inflación promedio es menor en modelos donde la economía es más abierta, lo cual es sustentado por la existencia de una relación negativa fuerte y robusta entre apertura e inflación.

determina que un inversionista extranjero potencial elija un estado particular como destino final de su inversión? ¿Cuál ha sido la dinámica de la inversión extranjera canalizada al territorio de los distintos estados del país? ¿Qué han hecho las autoridades locales por atraer inversiones? ¿Qué pueden hacer adicionalmente los gobiernos locales para atraer las inversiones de manera sostenida hacia sus territorios? Estas son algunas de las preguntas que tratarán de responderse en este documento.

Así pues, el objetivo de este artículo es analizar la evolución de la IED en México, enfatizando su comportamiento en el nivel estatal y analizando los factores que podrían estar afectando su distribución entre los estados de la República Mexicana. Para alcanzar este objetivo, el presente texto se ha dividido en varias secciones. En la primera se revisa la literatura existente sobre el tema; se destacan los beneficios y costos que se atribuyen a la IED y se establecen sus determinantes. Posteriormente, se analiza el caso de México, destacando las variables con las cuales se encuentra correlacionada la IED para el periodo 1989-2001. Finalmente se establecen algunas conclusiones y se sugieren algunas políticas de promoción de la inversión.

1. Inversión extranjera directa: teoría y evidencia empírica

La IED se puede definir como los flujos internacionales de capital mediante los cuales una empresa de un país crea o amplía una filial en otro país (Krugman y Obstfeld, 1999). En ese sentido, las empresas transnacionales (ET) constituyen el mecanismo principal a través del cual se lleva a cabo la IED.⁴

Son múltiples los motivos por los que las empresas invierten en el exterior. Aun cuando no se ha alcanzado un completo acuerdo al respecto, las principales teorías que han tratado de explicar la internacionalización de la producción se han agrupado en tres líneas fundamentales.⁵ Primero, con base en el planteamiento de Coase (1937), la teoría de la *internalización* de las ET sostiene que la internacionalización de la producción se debe al hecho de que las transacciones internacionales de productos interme-

⁴ Utilizamos el nombre de empresas transnacionales para describir la noción de que las empresas operan desde una base en sus países de origen y de ahí se proyectan hacia otros países (Helleiner, 1989).

⁵ Véanse Singh y Jun (1995) y CEPAL (1998) para una revisión de los distintos enfoques. Para otros enfoques véanse Salvatore (1998), Loungani y Ranzin (2001) y Guerrero-Borges (2001), entre otros.

dios se organizan más por controles jerárquicos que por criterios de mercado. Así, cuando los costos nacionales son más altos, las empresas tienen grandes incentivos para expandirse más allá de sus fronteras de modo que puedan reducir algunos costos mediante la *internalización* de ciertas transacciones, tales como los costos de investigación, de transacción y de contratación.⁶

Segundo, en el *paradigma ecléctico* sugerido por Dunning (1977, 1988), las empresas tienen como incentivos para realizar actividades transnacionales la adquisición de tres tipos de ventajas respecto a las que no las llevan a cabo. Las *ventajas de propiedad* referidas no sólo a las instalaciones físicas, sino también a la propiedad de un producto o un proceso productivo, tales como patentes, marca de fábrica o algún secreto comercial. En ocasiones las ventajas de propiedad corresponden a activos intangibles como conocimiento de técnicas de comercialización, tecnología avanzada propia, capacidad para crear tecnología o para crear o dirigir empresas. Todos estos elementos se pueden traducir en la obtención de rendimientos crecientes a escala asociados con la expansión del mercado derivada de la internacionalización de las empresas que posean estas ventajas. Por otro lado, las ET pueden obtener *ventajas de internalización* derivadas de la existencia de elevadas barreras arancelarias, cuotas de importación, elevados costos de transporte y diferencias en el costo de los factores de producción, especialmente del trabajo, así como de las materias primas clave en la elaboración de un producto. Finalmente, las *ventajas de localización* surgen cuando las empresas desean conservar el control de ciertos activos basados en el conocimiento, principalmente. Por ello, las empresas preferirán encargarse directamente de la producción en el exterior antes que vender o ceder licencias o patentes.

Tercero, la *teoría macroeconómica* de la IED propuesta por Kojima (1982) y Kojima y Ozawa (1984) plantea que la IED debería originarse en los sectores o industrias del país inversionista en los que tiene desventajas comparativas, por lo que tales actividades se mueven hacia los países en los que tales sectores tienen ventajas comparativas. Es de aquí de donde surge el llamado “principio de complementación basado en la ventaja comparativa”.

⁶ El supuesto clave de este enfoque es que la actividad transnacional se relaciona positivamente con el costo de organizar mercados de productos intermedios en el exterior y de esa manera obtener ventajas de competitividad en la asignación de los factores.

Existen otros enfoques citados en la literatura. Por ejemplo, se ha destacado la importancia de la búsqueda de altas tasas de rendimiento y diversificación del riesgo en el largo plazo; la inversión en el extranjero como reacción de las empresas al desafío de las inversiones de otras empresas en sus propios mercados, y la búsqueda de una mejor asignación de los recursos a escala mundial en el contexto de mayores facilidades para los flujos económicos, así como la integración horizontal (basada en la propiedad de activos intangibles especializados con bajo costo marginal de expansión). Por su parte, otras teorías cercanas al comercio han enfatizado la importancia de la distancia entre el centro productor y el mercado de ventas como determinante de los flujos de inversión.

Por otra parte, a pesar de que en años recientes la IED ha adquirido una importancia creciente como mecanismo de financiamiento del crecimiento económico, principalmente de los países en desarrollo, durante un largo periodo se pensó que las ET contribuían al atraso del país anfitrión al reforzar su dependencia del exterior.⁷ Específicamente, se argumentaba que las ET exacerbaban las desigualdades nacionales al desarrollar sectores específicos modernos donde se pagan salarios mayores. Sin embargo, a pesar de que las ET introducían tecnologías más avanzadas que las vigentes en el país anfitrión, los críticos sostenían que esas tecnologías eran ya obsoletas en los países de origen, por lo que en realidad contribuían a perpetuar la dependencia tecnológica del país anfitrión al atarlos al uso de tecnologías rebasadas y, consecuentemente, al inhibir los esfuerzos nacionales por desarrollar una tecnología propia. Por otro lado, la entrada de tales empresas determinaba la creación de mercados oligopólicos dado que generalmente eran empresas grandes que dominaban ciertos segmentos de mercado internacional y contra las cuales las empresas locales difícilmente podían competir, por lo que tenían que salir del mercado. Más aún, la IED significaba no sólo la administración de las empresas, sino también su control y la transferencia de su propiedad, con lo cual se mermaba la soberanía nacional.⁸ Asimismo, era comúnmente aceptado que, en el largo plazo, la necesidad de abastecerse de insumos extranjeros y la salida permanente de remesas implicaban flujos estructuralmen-

⁷ Véanse Borja (1989), Kostial y Gropp (2001) y Loungani y Ranzin (2001).

⁸ La explotación de recursos naturales y la construcción de infraestructura nacional son casos especialmente conflictivos en los que la soberanía nacional se esgrime como uno de los principales argumentos de (véase Moran, 1999: capítulo 9).

te negativos de comercio y de capital. Adicionalmente, también se planteaba que la IED fluía en mayor medida hacia países carentes de instituciones fuertes y de políticas bien definidas, lo cual permitía a las ET ejercer presión para obtener privilegios en temas fiscales.⁹ Argumentos similares se han esgrimido respecto a las facilidades que los países anfitriones ofrecían en materia ambiental y laboral. Finalmente, un factor relativamente nuevo asociado a la globalización es la incertidumbre sobre la estabilidad de la IED, dado que en un ambiente altamente competitivo las empresas pueden tener incentivos y facilidades adicionales para trasladar sus actividades a otros lugares.¹⁰

Todas estas críticas son especialmente válidas en el caso en el que las ET funcionan en economías altamente protegidas con elevadas barreras arancelarias, pues en ese contexto es donde se facilita la consolidación de grupos favorecidos interesados en perpetuar la ineficiente asignación de los recursos.¹¹ Por otro lado, habría que establecer que muchas de estas críticas no son sólo atribuibles a las ET sino también a cualquier otro tipo de empresa.

Por su parte, los defensores de la IED argumentan que ésta genera beneficios para el país anfitrión.¹² Entre los más importantes se ha citado la transferencia de recursos que permiten cerrar la brecha entre el ahorro y la inversión locales mediante el aumento en el acervo de capital, lo cual, a su vez, incrementa la capacidad productiva y la riqueza de la economía. La capacidad de absorción de los beneficios potenciales de la IED está determinada por el nivel de educación de la población local y la existencia de un ambiente propicio para los negocios. Adicionalmente, se sostiene que la IED genera mayor competencia (más que generar mercados oligopólicos) simplemente porque la entrada de nuevas empresas contribuye a reducir las presiones de precios y a mejorar la eficiencia en la asignación de los recursos. Asimismo, se ha sostenido que la IED sí está vinculada a la introducción de tecnología moderna (o al menos más avanzada que la existente en la economía local), sobre todo con la forma de nue-

⁹ La puesta en marcha de exenciones fiscales por parte de los gobiernos para atraer IED derivaba en la distorsión de las tasas impositivas y/o en una reducción crónica de la capacidad de recaudación del gobierno. Alternativamente, si la carga tributaria de un país era elevada, las ET podían trasladarse hacia países con cargas menos gravosas, con lo cual se trasladaba la base gravable hacia otras latitudes.

¹⁰ Evidentemente, la movilidad de la IED no se compara con mucho a la de la inversión financiera.

¹¹ Véase Levy y Nolan (1991) para un análisis de los efectos nocivos de la IED en el bienestar en un marco proteccionista, e incluso en uno de libre comercio.

¹² Véanse Cardoso y Dornbusch (1988); Helleiner (1989); Kim (1997); Borensztein *et al.* (1998); Ferreiro (1999); Loungani y Ranzin (2001).

vas variedades de insumos, productos de alta tecnología y nuevos procesos productivos, los cuales no pueden obtenerse mediante la inversión financiera o el comercio de bienes y servicios.

De manera adicional, en la medida en que las ET se relacionan con las empresas locales mediante la compra de insumos y/o de productos y en la medida en que existen flujos de personal de una empresa a otra, las ET generan externalidades vinculadas a la tecnología, con lo cual contribuyen al progreso técnico del país anfitrión. Por otro lado, también se dice que las ET introducen nuevas prácticas administrativas, organizativas y de mercadotecnia, lo cual exige de la capacitación de sus trabajadores. Así pues, las ET estarían contribuyendo a la formación de capital humano en el país anfitrión. Finalmente, el establecimiento de ET puede contribuir significativamente a la adquisición de ventajas comparativas de una región particular y, en ese sentido, puede contribuir a sacarla del atraso. Más aún, su interacción con las empresas locales y las mejoras en los ingresos de sus trabajadores pueden tener efectos significativos en la competitividad de la región mediante un proceso de causalidad acumulativa.

Respecto a los determinantes de los flujos de capital hacia países específicos, la literatura internacional sugiere que lo atractivo de un mercado como destino de IED se encuentra condicionado por factores de distinta naturaleza, entre los que destacan los que se citan a continuación.¹³

1. *Factores macroeconómicos* que reflejan la estabilidad y confiabilidad de la economía para emprender negocios, así como la competitividad de la misma. Entre las múltiples medidas que se emplean, se cuentan la tasa de inflación, la tasa de crecimiento y la volatilidad del producto real, la razón ahorro-inversión, el saldo de la cuenta corriente como proporción del producto interno bruto (PIB), las razones de deuda externa, pagos por servicio de la deuda externa y pago de intereses sobre la deuda externa respecto al PIB, el nivel del tipo de cambio real, la tasa de crecimiento de las exportaciones y la razón de reservas internacionales e importaciones, entre otros factores. Es también común el uso de los índices de riesgo-país que generan las

¹³ Véanse Singh y Jun (1995); Ul-Haque *et al* (1996); CEPAL (1998); Tuman y Emmert (1999); Hausmann y Fernández-Arias (2000), y World Bank (2001), entre otros.

empresas calificadoras internacionales, aunque en ocasiones estos índices incluyen también factores sociopolíticos.

2. *Potencial del mercado* en términos de demanda. Poblaciones grandes, ingreso per cápita elevado y altas tasas de crecimiento del PIB en términos reales se consideran como factores importantes en la obtención de grandes volúmenes de ventas y ganancias. Asimismo, se ha sugerido que la realización de comercio es un importante antecedente para el establecimiento de ET, por lo que también se han empleado indicadores de apertura comercial como determinantes.
3. *Calidad de los factores de la producción*, entre los que destacan el grado de calificación de la mano de obra, la magnitud existente del capital y la disponibilidad y calidad de la infraestructura. Los países o regiones con mano de obra calificada serán preferidos por las ET para invertir porque la calificación de la mano de obra facilita el aprendizaje de los trabajadores y posibilita el incremento en la productividad y en la calidad de los productos, lo cual favorece la posición de la empresa en el mercado. Evidentemente los bajos costos de la mano de obra son un factor relevante en las decisiones para invertir en determinado lugar. A su vez, la disponibilidad de capital en forma de créditos al sector privado es un elemento importante. La magnitud del capital preexistente o la magnitud de los flujos previos de IED son también fundamentales debido a la existencia de las llamadas economías de aglomeración. La infraestructura, por su parte, contribuye de manera significativa al buen funcionamiento de las operaciones de las empresas, dado que facilita (o dificulta) el traslado de materias primas y productos, así como el desplazamiento de los trabajadores. Como un indicador relacionado, se ha empleado también la distancia al mercado principal como otro determinante de la IED. La infraestructura de comunicaciones, a su vez, se está convirtiendo cada vez más en un factor determinante de la productividad de las empresas. El grado de urbanización es también un elemento que ha sido citado, en el entendido de que es una medida más amplia de las condiciones en las que operan las empresas. Finalmente, la disponibilidad de algún recurso natural importante puede ser fundamental en el establecimiento de ET del ramo correspondiente.
4. *Políticas gubernamentales*. Los diferentes niveles de gobierno pueden llevar a cabo políticas para atraer inversiones, tales como exenciones de impuestos o de pagos por servicios pú-

- blicos, así como programas de dotación de infraestructura específica para el desarrollo industrial (parques industriales).
5. *Efectividad gubernamental*. Combina la percepción de la calidad y la competencia en la provisión de los servicios públicos, así como la calidad de la burocracia, en general, y de su papel en la provisión de facilidades para la apertura y operación de las empresas. Dentro de esta clasificación se puede considerar la percepción de los niveles de corrupción.
 6. *Estabilidad política o laboral y seguridad pública*. La definición adecuada de instituciones políticas y de instancias legales, así como su adecuado funcionamiento, constituyen condiciones mínimas para garantizar los derechos de propiedad y la solución adecuada de las diferencias de intereses. Asimismo, un buen funcionamiento de los cuerpos policiales garantiza la seguridad y el orden necesarios para el buen funcionamiento de la sociedad en su conjunto. Es importante resaltar que solamente los aspectos que implican amenaza a la existencia u operación de las empresas son de relevancia. En la literatura se han utilizado distintas medidas entre las que se cuentan los índices de riesgo-país que ofrecen las empresas calificadoras internacionales, aunque como se mencionó arriba, también incluyen factores económicos.

Cuál es la importancia de cada uno de los determinantes de los flujos de IED arriba enumerados es todavía un tema de debate. Los estudios empíricos reportan resultados diferentes y en ocasiones contradictorios. Entre las múltiples razones que pueden explicar este hecho, Singh y Jun (1995) mencionan la falta de información estadística confiable tanto sobre los flujos de IED como sobre sus posibles determinantes, especialmente en el nivel sectorial o regional, y al hecho de que gran parte de los estudios han puesto en la misma canasta a países que pueden ser estructuralmente diferentes. En este documento, nos referiremos a hallazgos específicos para contrastarlos con nuestros propios resultados.

2. Tendencias recientes de la IED en el mundo y en México

La inversión extranjera directa creció durante los noventa a una velocidad sin precedentes. Dos fenómenos estrechamente relacionados pueden explicar la acelerada expansión de este tipo de flujos. Por un lado, el crecimiento sostenido de la economía mun-

dial¹⁴ permitió la existencia de grandes cantidades de recursos disponibles para ser invertidos. Por otra parte, las políticas de reforma económica llevadas a cabo principalmente en una gran cantidad de países en desarrollo, entre las que se incluyó la liberalización comercial y de la inversión extranjera (CEPAL, 2002; World Bank, 2001), facilitaron el traslado de recursos hacia el mundo en desarrollo.

En una perspectiva más amplia, las reformas convirtieron al mercado en el principal mecanismo para la asignación de los recursos económicos. Las dificultades financieras de los gobiernos y la convicción de que los estados eran intrínsecamente incapaces de desempeñar un papel económico eficiente constituyeron la plataforma sobre la que se impulsó una mayor presencia del sector privado en la actividad económica. En el nuevo escenario, la inversión privada, tanto local como extranjera, jugaría el papel central en las actividades productivas, sobre todo en aquellas vinculadas a la producción de bienes comerciables. Las políticas para atraer inversiones y fomentar el crecimiento incluyeron la apertura comercial, privatización de las empresas públicas y desregulación económica, así como liberalización de los mercados financieros y relajamiento de los requerimientos para la inversión extranjera.

Así pues, la combinación de un ambiente económico mundial favorable y las reformas económicas se tradujeron en abundantes flujos de inversión. El comportamiento de la IED se puede apreciar en el cuadro 1. Excepto en 2001 cuando cayeron 40.2%, las entradas netas de IED en el mundo presentaron elevadas tasas de crecimiento con una leve desaceleración en 2000. Como consecuencia, la IED pasó de 200 mil millones de dólares (mmd) en el periodo 1989-1994 hasta un pico de 1,271 mmd en 2000. La rápida expansión de los flujos de capital sólo se detuvo a raíz del debilitamiento de la actividad productiva mundial y de la incertidumbre derivada de los atentados terroristas del 11 de septiembre de 2001. Ambos fenómenos se reflejaron en la drástica caída (40%) de la IED experimentada en 2001 respecto al año anterior.

Una característica al parecer estructural de los flujos de IED es su elevada concentración en los países desarrollados. De acuer-

¹⁴ Impulsado por la fuerte recuperación de la economía de Estados Unidos, que siguió a la recesión de principios de los noventa y que estuvo asociada a una profunda reestructuración de las grandes empresas transnacionales en la que desempeñaron importantes papeles la generalización del uso de las tecnologías de la información y la reubicación de sus actividades productivas (Jorgenson, 2001).

do con la información del cuadro 1, en el periodo 1989-1994, 137 mmd (68% del total) de un total de 200 mmd se canalizaban hacia los países desarrollados, en tanto que sólo 60 mmd (30%) iban hacia países en desarrollo. Aunque los países desarrollados perdieron terreno a partir de mediados de los noventa, hacia fines de esa década la situación había favorecido nuevamente a estos países a costa de los no desarrollados. En 2001, sin embargo, la estructura porcentual era muy similar a la del periodo 1989-1994. En ese año, de un total de 760 mmd, 510 mmd (67%) se canalizaron hacia los países más avanzados, contra 225 mmd (29.6%) destinados a los países en desarrollo. Evidentemente, como se aprecia en la última parte del mismo cuadro 1, estos cambios en la estructura porcentual se asocian con diferencias en las tasas de crecimiento correspondientes.

No debiera sorprender en modo alguno la estructura de la IED. De acuerdo con los planteamientos presentados arriba, factores como tamaño del mercado, expansión económica, calificación de la mano de obra, instituciones favorables a la realización de negocios y estabilidad política, por mencionar sólo algunos, están presentes en los países desarrollados y, por ello, atraen los mayores flujos de inversión.

Por su parte, dentro de los países desarrollados (y en el total de países) destaca Estados Unidos como el más importante receptor de IED: su participación en el total mundial ha fluctuado en torno a la quinta parte del total. A su vez, dentro del grupo de países en desarrollo destacan los países de Asia y el Pacífico –que siempre han captado una proporción mayor que la de América Latina (excepto en 1999)– y dentro de éstos la participación de China es notoria, aun cuando disminuyó de 10.6% en el total en 1995 hasta un mínimo de 3.2% en 2000 (como consecuencia de tasas de crecimiento menores que las de otros países e incluso de tasas negativas en algunos años), se observa un repunte al final del periodo muestral: de hecho, China es de los pocos países que tuvieron tasas de captación positivas entre 2000 y 2001.

Por otro lado, además de un entorno económico mundial en expansión, la estabilización económica iniciada en la segunda mitad de los ochenta y consolidada en la primera mitad de los noventa, junto con la instrumentación de profundas reformas –entre las que destacan la privatización y desregulación de la economía, así como la liberalización comercial y de la inversión extranjera– explican en buena medida el crecimiento de las entradas de capitales en América Latina. Dentro de este nuevo marco, las

Cuadro 1
IED por regiones del mundo

	<i>Millones de dólares</i>									
	1989-1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001		
Total	200	331	385	478	693	1075	1271	760		
Países desarrollados	137	203	220	271	483	830	1005	510		
Europa Occidental	80	117	115	138	273	485	633	207		
Otros países desarrollados	3	4	5	10	12	18	16	168		
Estados Unidos	43	59	84	103	174	295	281	144		
Países en desarrollo	60	113	152	187	188	222	240	225		
América Latina	16	31	52	77	85	105	88	80		
Asia y Pacífico	38	76	95	103	95	100	143	125		
China	14	35	40	44	43	40	47	47		
<i>Estructura porcentual</i>										
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Países desarrollados	68.5	61.3	57.1	56.7	69.7	77.2	79.1	67.1	67.1	67.1
Europa Occidental	40.0	35.3	29.9	28.9	39.4	45.1	49.8	27.2	49.8	27.2
Otros países desarrollados	1.5	1.2	1.3	2.1	1.7	1.7	1.3	22.1	1.3	22.1
Estados Unidos	21.5	17.8	21.8	21.5	25.1	27.4	22.1	18.9	22.1	18.9
Países en desarrollo	30.0	34.1	39.5	39.1	27.1	20.7	18.9	29.6	18.9	29.6
América Latina	8.0	9.4	13.5	16.1	12.3	9.8	6.9	10.5	6.9	10.5

Cuadro 1 (continúa)

	19.0	23.0	24.7	21.5	13.7	9.3	11.3	16.4
Asia y Pacífico	7.0	10.6	10.4	9.2	6.2	3.7	3.7	6.2
China								
	<i>Tasas de crecimiento</i>							
Total	65.5	16.3	24.2	45.0	55.1	18.2	-40.2	
Países desarrollados	48.2	8.4	23.2	78.2	71.8	21.1	-49.3	
Europa Occidental	46.3	-1.7	20.0	97.8	77.7	30.5	-67.3	
Otros países desarrollados	33.3	25.0	100.0	20.0	50.0	-11.1	950.0	
Estados Unidos	37.2	42.4	22.6	68.9	69.5	-4.7	-48.8	
Países en desarrollo	88.3	34.5	23.0	0.5	18.1	8.1	-6.3	
América Latina	93.8	67.7	48.1	10.4	23.5	-16.2	-9.1	
Asia y Pacífico	100.0	25.0	8.4	-7.8	5.3	43.0	-12.6	
China	150.0	14.3	10.0	-2.3	-7.0	17.5	0.0	

Fuente: CEPAL, 2002.

ET mostraron interés por invertir en la región en la búsqueda de eficiencia (dentro de sus programas de reestructuración), materias primas y acceso a los mercados regionales definidos por acuerdos como el Mercosur y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) (CEPAL, 2002).

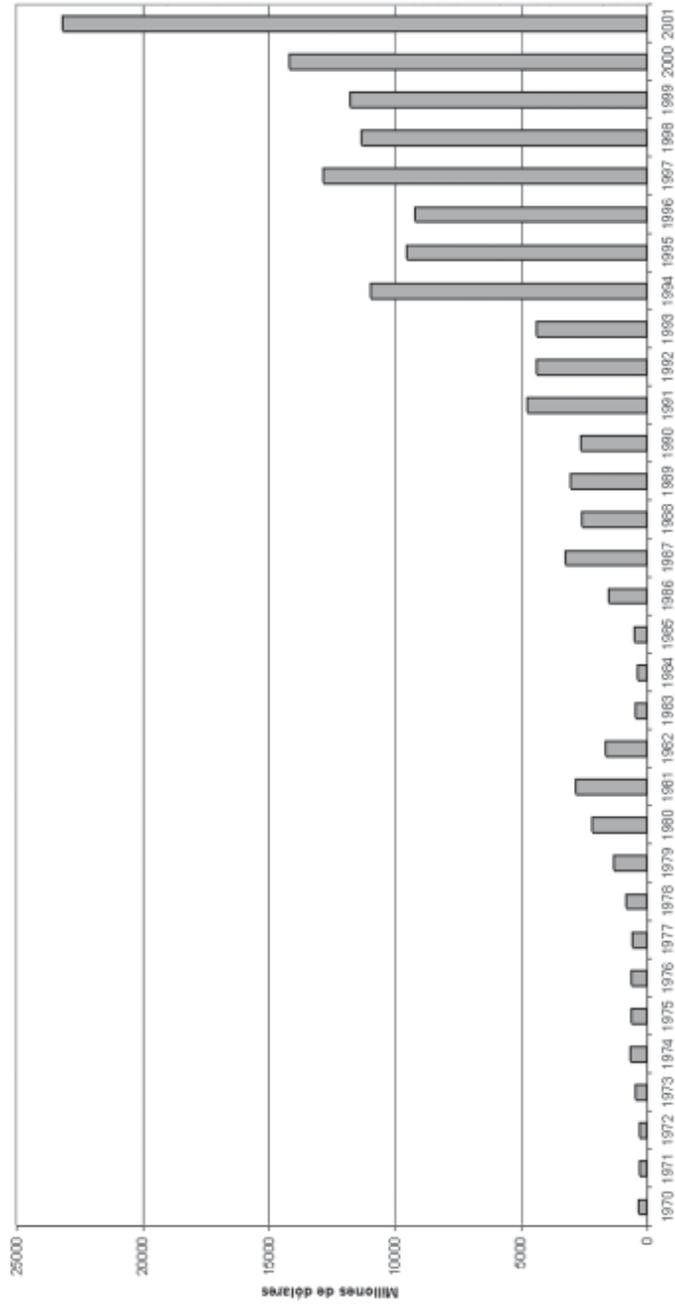
Ahora bien, las principales transacciones estuvieron asociadas a inversiones en servicios financieros e infraestructura, así como a la adquisición de activos estatales y a la concesión de servicios públicos. Las fusiones y adquisiciones –condicionadas por la mayor competencia inducida por la liberalización de los mercados– también fueron importantes. De hecho, algunos autores han manifestado su preocupación respecto a estas modalidades de inversión, dado que, por un lado, en muchos casos no han significado incrementos sustanciales en la capacidad productiva de los países receptores y, por otro, pueden explicar en parte la declinación de los flujos de inversión hacia la región al agotarse la posibilidad de invertir en muchos rubros, por ejemplo, en empresas públicas clave, ya que se considera que han concluido las grandes reformas que atrajeron importantes cantidades de capital (CEPAL, 2002).

La culminación del proceso de reformas podría explicar la tendencia decreciente de las tasas de crecimiento de la IED canalizada hacia Latinoamérica, en tanto que las tasas de crecimiento negativas del último año estarían explicadas por los fenómenos mundiales mencionados arriba (cuadro 1). A su vez, estas tendencias explican la caída en la participación de América Latina en el total de la IED a partir de 1997. El repunte observado en el año final fue resultado del hecho de que la tasa de decrecimiento del total fuera mayor en valor absoluto que la de la región.

A futuro, las perspectivas no son muy halagüeñas dadas las dificultades de la economía mundial para crecer. En el mediano y largo plazos, es fundamental la atracción de inversión nueva, la cual es más difícil de conseguir, dado que está ligada a las perspectivas de las ET sobre el desarrollo de la región latinoamericana. Y es aquí donde las dificultades afloran, dado que un mayor desarrollo estaría vinculado a factores no sólo económicos, políticos y sociales, sino también a la dinámica potencial del crecimiento y del desarrollo tecnológico (CEPAL, 2002).

Por su parte, los flujos canalizados hacia la economía mexicana han crecido de manera muy importante, tal como se puede ver en la gráfica 1. Después de un repunte significativo a fines de la década de los setenta y principios de los ochenta, durante el

Gráfica 1. Inversión extranjera directa en México 1970-2001



Fuente: Elaboración propia a partir de información del INEGI.

periodo conocido como el del auge petrolero, las entradas de capitales disminuyeron de manera importante durante la primera mitad de los ochenta, años caracterizados por inestabilidad y estancamiento. La situación se revirtió sólo en la segunda mitad de esa década cuando se logró estabilizar la economía, principalmente después de la puesta en marcha del “Pacto de Solidaridad Económica”. Las entradas de capitales fueron en aumento especialmente durante la década de los noventa.

Entre las causas que explican este comportamiento se encuentran las siguientes. La dinámica de la IED ha estado estrechamente vinculada al comportamiento del crecimiento económico. En principio, se puede observar que las entradas de capital aumentan en los periodos de expansión y disminuyen en los periodos de estancamiento (especialmente durante la primera mitad de los ochenta en el último caso). En la gráfica también se evidencian algunos incrementos sustanciales en los niveles de las entradas de capitales hacia finales de los ochenta a raíz de la estabilización de la economía y de las reformas económicas, así como de la formación de expectativas favorables en torno a la firma de un tratado de libre comercio para América del Norte¹⁵ y de la modificación de la Ley de Inversión Extranjera, que permitió la participación de empresas extranjeras en sectores antes reservados para mexicanos, y eliminó el límite de 49% de participación extranjera en la propiedad de las empresas.¹⁶ Adicionalmente, de acuerdo con las nuevas prácticas internacionales, el gobierno mantuvo políticas activas de promoción de México en el exterior.

A lo largo de los últimos veinte años las entradas de capital en México han experimentado un crecimiento muy importante, tal como se aprecia en la gráfica 1. Sin embargo, sus efectos han sido desiguales. Las empresas orientadas hacia la exportación –incluyendo maquiladoras y exportadoras indirectas– se han beneficiado enormemente con las reformas económicas. De hecho este segmento experimentó un crecimiento sostenido hacia fines de

¹⁵ La intención era convertir a México en una plataforma de exportación hacia América del Norte. En la práctica, así ha ocurrido y México se ha convertido en un importante exportador de automóviles, textiles y productos electrónicos (Máttar *et al.*, 2002).

¹⁶ Estos factores se sumaron a los elementos tradicionales entre los que se cuentan los bajos costos salariales y las ventajas tributarias. Por otro lado, en general, aunque en algunos casos los inversionistas extranjeros no podían invertir directamente, se enviaron señales positivas hacia los mercados derivadas del programa de concesión de carreteras, la privatización de la industria acerera y de Telmex (véase Máttar *et al.*, 2002). Para las modificaciones a la Ley de Inversión Extranjera, véase CEPAL (1998).

los noventa y explica en buena medida la penetración de las exportaciones mexicanas en los mercados mundiales. Pero este segmento comprende fundamentalmente empresas medianas y grandes, transnacionales o ligadas a empresas extranjeras líderes, con acceso a financiamiento externo.¹⁷ Evidentemente, las empresas pequeñas no se han beneficiado en la misma medida y en muchos casos el proceso de apertura ha significado su rezago e incluso su salida del mercado (CEPAL, 2002).

Ahora bien, aunque la inversión se ha canalizado en buena medida a la adquisición de empresas públicas, también hay importantes operaciones de compra de activos privados existentes y, en menor medida, creación de empresas nuevas. Entre las operaciones de compra de activos existentes durante la segunda mitad de los noventa, destacan las vinculadas al sistema bancario, telecomunicaciones y bebidas y tabaco. Un rasgo que no se ha modificado en modo alguno en todo este periodo es el predominio de las inversiones provenientes de los Estados Unidos (véase Máttar *et al.*, 2002).

Las tendencias mencionadas permitieron a México pasar del segundo al primer lugar como destino en América Latina (con el 35% del total) en 2001, desplazando a Brasil, que tradicionalmente había sido el principal receptor. Sin embargo, es difícil saber si México podrá conservar esta posición en los años por venir, e incluso si los flujos de inversión continuarán en la magnitud que lo han hecho hasta ahora.¹⁸

Con el objeto de hacer más atractiva la economía a los inversionistas extranjeros, las autoridades federales recientemente han urgido al Congreso de la Unión a aprobar las llamadas reformas estructurales que requiere la economía para retornar a la senda del crecimiento sostenido.¹⁹ De realizarse las reformas, se espera la llegada de importantes flujos de inversión principalmente hacia

¹⁷ Kim (1997) argumenta que las ET son las que mejor pudieron adaptarse al entorno más competitivo que resultó de las reformas. Los procesos de reestructuración productiva que llevaron a cabo les permitió mejorar su capacidad competitiva.

¹⁸ La participación de México en la IED en Latinoamérica pasó de 17% a 35% entre 2000 y 2001. Gran parte de ese incremento se debió a la compra del grupo financiero Banamex-Accival por parte de Citigroup en una de las operaciones más importantes que se hayan realizado en la región y dentro del marco de la reforma del sector financiero en México. Sin embargo, es difícil que se puedan realizar operaciones tan importantes de manera sostenida en el futuro, a pesar de que se considera que Brasil, China, México y la India encabezan el grupo de países en desarrollo en el que las ET invertirán en el futuro.

¹⁹ Entre ellas, destacan la reforma del sector eléctrico y de la petroquímica secundaria, la profundización de la reforma en el sector de infraestructura (ferrocarriles, aeropuertos y telecomunicaciones, entre otros), la reforma laboral, del sistema financiero y del sector educativo.

las áreas de infraestructura, con lo cual se podría lograr la modernización de los sectores respectivos. Sin embargo, el grado de avance del proceso de reforma genera bastante incertidumbre respecto a cuándo se podrán tener resultados concretos y eso se suma a las dificultades para reactivar la IED. La situación es más preocupante si se toma en cuenta que el financiamiento interno vía crédito ha estado muy restringido, y que no hay perspectivas de que la situación mejore en los próximos años. Así pues, si la IED se erige como una de las fuentes más importantes para crecer en la lógica de la estrategia gubernamental, se puede esperar un desempeño modesto de la economía nacional dadas las dificultades e incertidumbre vinculadas a la atracción de nuevas inversiones.

En la siguiente sección se presenta evidencia sobre la distribución de la IED por estados y se documenta la evidencia sobre algunos factores que podrían explicar ese patrón de distribución.

3. Evidencia regional sobre la IED en México

3.1 *Tendencias generales*

Las entradas de inversión extranjera por estados presentan un comportamiento muy heterogéneo (véase cuadro 2). Contrasta la magnitud de la IED dirigida al Distrito Federal (DF) con la que recibe el resto de los estados, incluyendo sus más cercanos seguidores. Es notorio que este rasgo no ha cambiado en el transcurso del tiempo. Así, por ejemplo, en 1989 la inversión extranjera que captó el DF fue de 1,292 millones de dólares (51.7%), en tanto que el estado que ocupó la segunda posición, Baja California Sur, recibió sólo 324 millones (13%). Los estados de México y Tamaulipas quedaron aún más atrás (con 7.4 y 4.5%, respectivamente). Para el año 2001 la situación no había cambiado significativamente: el DF recibió el extraordinariamente alto nivel de 18,014 millones de dólares (77.8%), en tanto que el segundo lugar, Nuevo León, captó 1,432 millones de dólares (6.2%).

La situación es aún más dramática si comparamos los datos de los demás estados. Para el periodo 1989-2001 en su conjunto la situación no es diferente: el Distrito Federal captó 60.1% del total nacional, en tanto que el segundo lugar, Nuevo León, captó 9%. Los siguientes dos estados en orden de importancia son México y Baja California Norte con 5.3% y 5.1%. El resto de la IED se distribuyó entre los demás estados.

Cuadro 2
México: IED por estados, 1989-2001
(Estructura porcentual)

<i>Estado</i>	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	1989-2001
Total nacional	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Aguascalientes	0.0	0.0	1.7	0.9	0.2	0.3	0.3	0.4	0.1	0.8	0.5	0.4	0.3	0.4
Baja California N	3.4	1.0	1.8	2.7	3.9	2.1	6.5	5.5	5.6	9.2	8.9	6.6	3.0	5.1
Baja California S	13.0	0.8	0.4	1.3	3.0	0.1	0.3	0.4	0.3	0.5	0.7	0.3	0.1	0.8
Campeche	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0
Coahuila	0.7	0.1	0.7	0.2	0.6	1.0	0.8	1.9	0.9	1.6	1.3	1.3	0.5	1.0
Colima	1.4	0.6	0.5	3.6	0.4	1.0	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.3
Chiapas	0.0	0.0	0.1	0.6	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Chihuahua	3.1	0.6	0.5	2.6	0.6	2.9	6.4	6.9	4.2	7.5	4.6	6.4	2.7	4.2
Distrito Federal	51.7	58.7	67.0	56.4	61.1	71.6	54.3	62.0	55.0	48.9	45.7	49.1	77.8	60.1
Durango	0.9	0.3	3.7	0.0	0.2	0.2	0.5	-0.1	0.1	0.2	0.1	0.0	0.0	0.2
Guanajuato	0.4	0.7	0.1	1.4	0.7	0.4	0.1	0.1	0.3	0.1	1.1	0.5	0.9	0.6
Guerrero	0.1	4.1	0.1	0.2	0.1	0.1	0.5	0.1	0.0	0.0	0.3	0.1	0.0	0.3
Hidalgo	0.0	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0	0.0	0.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1
Jalisco	2.9	2.9	6.1	4.6	2.4	0.6	1.4	2.4	1.6	4.5	4.2	6.4	0.7	2.8
México	7.4	5.7	8.8	8.7	6.0	3.1	7.3	5.3	2.4	9.6	11.0	2.9	2.6	5.3
Michoacán	0.0	2.5	0.1	9.8	0.7	0.1	0.6	0.0	0.0	0.1	0.0	0.2	0.0	0.5
Morelos	0.1	4.8	0.5	0.5	0.4	0.2	0.8	0.7	0.2	0.8	1.2	0.3	0.0	0.6
Nayarit	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.0	0.1
Nuevo León	3.8	13.3	0.6	0.9	7.2	8.8	8.3	4.3	19.6	5.7	9.8	13.1	6.2	9.0
Oaxaca	0.3	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

Cuadro 2 (*continúa*)

Estado	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	1989-2001
Puebla	0.4	0.4	0.4	0.2	1.2	0.4	0.3	0.5	3.1	0.5	1.1	2.9	0.7	1.2
Queretaro	1.5	0.3	1.2	2.0	1.3	1.3	0.5	0.9	0.6	1.6	1.2	0.7	3.5	1.5
Quintana Roo	0.3	0.2	0.4	1.1	0.0	0.4	0.2	0.3	1.0	0.6	0.7	0.0	0.1	0.4
San Luis Potosí	1.0	0.4	0.7	0.1	1.6	0.1	1.6	0.2	0.1	0.1	1.7	1.1	0.5	0.7
Sinaloa	0.1	0.2	0.7	0.1	0.0	0.4	1.1	0.4	0.3	0.2	0.3	0.1	0.0	0.3
Sonora	0.5	0.7	0.2	0.3	1.8	1.0	1.9	1.4	1.3	2.1	1.5	2.7	0.7	1.4
Tabasco	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.4	0.2	0.0	0.1
Tamaulipas	4.5	0.1	1.7	1.0	1.1	3.4	4.8	4.3	2.4	3.6	2.8	3.2	2.1	2.8
Tlaxcala	0.5	0.1	0.0	0.0	0.0	0.2	0.1	0.1	0.0	0.1	0.4	0.0	0.1	0.1
Veracruz	0.2	0.3	1.8	0.3	3.1	0.1	0.4	0.1	0.0	0.5	-0.6	0.1	0.5	0.3
Yucatán	1.8	0.2	0.0	0.2	0.0	0.5	0.2	0.6	0.1	0.4	0.2	0.3	0.5	0.4
Zacatecas	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.1	0.0	0.1	0.1	0.2	0.1	0.1	0.0	0.1

Fuente: Cálculos basados en los datos del Anexo 1.

En estas condiciones, una pregunta válida es: ¿qué factores están asociados con la distribución territorial por estados de la IED en México? La respuesta a esta pregunta tiene importantes implicaciones en términos de política de promoción de la IED y contribuir a responderla es lo que se hará en el resto de este documento.

3.2 Factores determinantes de los flujos de IED

Son múltiples los factores que podrían explicar una situación como la descrita arriba. Desafortunadamente los estudios sobre los determinantes de la IED en el plano regional son escasos.²⁰ Para superar esta situación, aquí se hace una extrapolación de los determinantes más importantes de la IED entre países, los cuales se han presentado en secciones previas. Dada la disponibilidad de información y los determinantes relevantes para el caso de distintas regiones dentro del mismo país, aquí se evalúa la relación entre la IED por estados y las variables mencionadas a continuación:²¹

1. *Potencial del mercado.* La capacidad de compra de un estado en particular se mide a través de los siguientes indicadores: población (POB), PIB real promedio del periodo 1993-2000 (PROMPIBA), crecimiento promedio del PIB en términos reales para el mismo periodo (PROMPIB), PIB de 1970 como indicador del tamaño del mercado en un año inicial (PIB70), porcentajes de personas que no perciben ingresos (SINI), que perciben un salario mínimo (SM1), que perciben de 2 a 3 salarios mínimos (SM23) y que perciben de 3 a 5 (SM35), y porcentajes de hogares que poseen televisión (TELEV), refrigerador (REFRI) y automóvil (AUTO). Por otra parte, se utiliza la desviación estándar del crecimiento del PIB (DSPIB) como una medida de estabilidad económica.
2. *Factores de la producción.* Respecto al factor trabajo se emplean la proporción de población mayor de 15 años (POBT) (como medida de cantidad) y las proporciones de población alfabeta (ALFA) y analfabeto (ANA) (como medidas de calidad).

²⁰ Una excepción es Castillo Borbolla (1999), quien analiza la importancia de la IED en la industria alimentaria del estado de México.

²¹ Algunas variables que son relevantes para analizar las diferencias entre países no son relevantes para un análisis entre estados. Por ejemplo, las diferencias entre las tasas de inflación de Nuevo León y de Michoacán no son de una magnitud suficientemente grande para explicar por qué la inversión fluye más hacia el primero que hacia el segundo. Los detalles sobre la información estadística utilizada se presentan en el Anexo 2.

Como medidas aproximadas de la infraestructura se utilizan la proporción de hogares que disponen de agua entubada (AENT), drenaje (DREN), energía eléctrica (ENELE) y todos los servicios básicos (TOD), así como la densidad telefónica (DENTEL) y el número de kilómetros construidos de carretera por kilómetro cuadrado de superficie (CARR99).²² Adicionalmente, se utiliza la proporción de hogares que cuentan con computadora (COMP).

3. *Políticas gubernamentales.* La medición de las políticas gubernamentales es una tarea difícil, dado que en ocasiones no se pueden medir los instrumentos de política de manera cuantitativa. Como una aproximación, se utilizan algunos indicadores que ordenan los estados de acuerdo con diferentes criterios. Particularmente, se utilizan los siguientes ordenamientos obtenidos: la opinión empresarial acerca de la calidad de gestión en materia de trámites empresariales (OPIN), la calidad de los programas de mejora continua (PROG), el promedio de días para los trámites de apertura de un negocio (DTRAM) y el porcentaje de empresas a las que se les solicitó pago extraoficial y monto promedio (PAGEX).
4. *Seguridad pública:* robos (ROB), lesiones (LES) y homicidios (HOM) ponderados por cada 10,000 habitantes para aminorar el efecto de un análisis en niveles absolutos, en el cual, sin duda, el Distrito Federal y el estado de México destacarían de manera importante.
5. *Estabilidad laboral:* número de huelgas (HUEL) y conflictos laborales (CONF) ponderados por cada 10,000 personas mayores de 15 años por el mismo argumento mencionado antes.

3.3 Resultados

El análisis está sujeto a la disponibilidad de información. Se cuenta con datos de IED para el periodo 1989-2001 (hasta septiembre) y del PIB para el periodo 1993-2000. Algunas de las variables que se espera estén ligadas a la IED están disponibles para 1990 y 2000 (en algunos casos 1999). El año para el que se cuenta con información se indica con un sufijo que consta de las dos últimas cifras del año respectivo. Por ejemplo, la población de 1990 se denota POB90.

²² No se utiliza ninguna medida del *stock* de capital porque en este caso es muy probable que tal medida se encuentre determinada de manera directa por la magnitud de IED.

Es importante dejar sentado explícitamente que la naturaleza de la información estadística nos impide hacer un análisis de *causalidad* y, en ese sentido, también impide definir los *determinantes* de la IED. Por ejemplo, es difícil saber si la IED se dirige hacia los estados donde la proporción de personas de altos salarios es elevada, o si por el contrario, las empresas con IED pagan salarios mayores. Análogamente, las ET pueden preferir instalarse en los lugares donde la gente tiene niveles de educación mayores, pero también es posible que el establecimiento de ET genere mejoras en el nivel de vida de la población, facilitando el acceso a la educación. El problema tampoco puede resolverse fácilmente incluso cuando se emplea información de años previos para las 'variables explicativas' con el objeto de comprender el comportamiento reciente de la IED, dado que el comportamiento de las primeras pudo haber sido afectado por el de la IED de los años anteriores a aquellos para los que se tiene información de esas variables 'explicativas'. Por estas razones, el análisis de la siguiente sección se limita a emplear coeficientes de correlación para definir con cuáles variables *está asociada* la IED.²³ Para derivar algunas implicaciones de política, tendremos que apelar a la teoría económica, a la intuición y a la experiencia de otros países.

Sin embargo, con el objeto de investigar un poco sobre las determinantes de la IED, analizamos las correlaciones entre la IED de distintos años y subperiodos y los valores de las variables asociadas a los dos años para los que se cuenta con información: 1990 y 2000. Así, se considera la IED de 1989 (IED89), 1994 (IED94), 1989-2001 (IED8901) y 1994-2001 (IED9401). Por un lado, elegimos el primero y el último año del periodo muestral para observar cómo cambia el valor de los coeficientes de correlación en el tiempo. Nuestro razonamiento es el siguiente: si el coeficiente de correlación entre la IED y los valores de una variable particular de 1990 es mayor que el coeficiente correspondiente a los valores de la misma variable de 2000, concluimos que esa variable determina en cierto sentido a la IED. Asimismo, si el coeficiente

²³ De acuerdo con las metodologías convencionales, los análisis de causalidad se llevan a cabo empleando series de datos disponibles en intervalos regulares de tiempo, con la condicionante adicional de que existan datos en una cantidad suficiente. Sin embargo, estas metodologías no resuelven completamente el tema de la causalidad en sentido estricto, ya que, por ejemplo, el concepto de causalidad de Granger (que es, con mucho, el más empleado) está definido en términos de la contribución de una variable para explicar el comportamiento futuro de otra (véase por ejemplo Enders, 1995). Es decir, para hablar de causalidad en economía no se puede recurrir a elementos puramente estadísticos sino, esencialmente, a conceptos provenientes de la teoría económica.

de correlación de 1990 es menor al de 2000, concluimos que la IED determina hasta cierto punto el comportamiento de la variable en cuestión. Llamamos perfil temporal de los coeficientes de correlación a la relación entre sus valores. Por otro lado, analizamos la correlación con la IED acumulada para todo el periodo y para el subperiodo 1994-2001. Elegimos el último sub-periodo porque es el que corresponde al inicio del TLCAN y, más aún, inicia un año después del primer cambio sustancial a la Ley de Inversión Extranjera Directa. A continuación se presentan los resultados obtenidos siguiendo este enfoque, agrupándolos de acuerdo con los criterios definidos en la sección anterior.

Los indicadores del potencial de mercado generan evidencia más bien mixta respecto a su efecto en la atracción de IED. Por ejemplo, el tamaño de la población de 1990 (POB90) y de 2000 (POB00) parece en principio ser solamente relevante para el Distrito Federal y el estado de México, y sólo modestamente para Nuevo León, pues estos estados son líderes en la captación de inversión y también son de los más poblados (véanse los Anexos 3a y 3b). Los otros estados con importantes volúmenes de población (Veracruz, Jalisco y Puebla) no aparecen en la lista de los principales destinos de inversión. Esta situación se refleja en los modestos valores de los coeficientes de correlación respectivos que aparecen en el cuadro 3 para 1990 y 2000. Se observa que el valor máximo es de 0.57, correspondiente a la correlación entre población de 2000 e inversión de 2001. Vale la pena observar que los coeficientes entre la población de 1990 y las diferentes medidas de inversión son menores que los correspondientes a 2000, sugiriendo la existencia de cierta causalidad de la IED hacia la población (a través de la inmigración).

En cambio, el PIB promedio del periodo 1993-2000 (PROMPIBA) y el PIB de 1970 (PIB70) parecen relevantes en la explicación de la composición regional de la IED. Los coeficientes de correlación son de los más elevados en la muestra. Los efectos de estas variables son de dos tipos. Por un lado, reflejan el tamaño del mercado medido por el poder de compra total de las economías estatales y, por otro, la existencia de economías de aglomeración que facilitan el establecimiento de nuevas empresas (posiblemente vinculadas a las existentes) y la expansión de las existentes. Evidencia en la misma dirección es sugerida por la correlación entre la IED para diferentes periodos y la IED de 1989 (IED89). Por su parte, la evidencia respecto al crecimiento promedio (PROMPIB) y de la desviación estándar del PIB (DSPIB) indica que podrían ser

Cuadro 3
Correlación de las variables para los años de 1990 y 2000

	1990					2000				
	IED89	IED94	IED01	IED9401	IED8901	IED89	IED94	IED01	IED9401	IED8901
1 IED89	1.000	0.963	0.967	0.967	0.966	1.000	0.963	0.967	0.967	0.966
2 IED94	0.963	1.000	0.998	0.996	0.997	0.963	1.000	0.998	0.996	0.997
3 IED01	0.967	0.998	1.000	0.994	0.995	0.967	0.998	1.000	0.994	0.995
4 IED9401	0.967	0.996	0.994	1.000	1.000	0.967	0.996	0.994	1.000	1.000
5 IED8901	0.966	0.997	0.995	1.000	1.000	0.966	0.997	0.995	1.000	1.000
6 PIB70	0.881	0.926	0.925	0.940	0.941	0.881	0.926	0.925	0.940	0.941
7 PIB93	0.856	0.906	0.902	0.926	0.927	0.856	0.906	0.902	0.926	0.927
8 POB	0.439	0.492	0.494	0.522	0.526	0.362	0.410	0.410	0.446	0.450
9 PROMPIB	-0.014	-0.076	-0.092	-0.043	-0.047	-0.014	-0.076	-0.092	-0.043	-0.047
10 PROMPIBA	0.848	0.897	0.892	0.919	0.919	0.848	0.897	0.893	0.919	0.920
11 SINI00	-0.175	-0.139	-0.123	-0.140	-0.136	-0.091	-0.040	-0.027	-0.030	-0.024
12 SM1	0.440	0.505	0.512	0.511	0.515	0.019	0.078	0.089	0.087	0.094
13 SM23	0.518	0.550	0.548	0.591	0.593	0.663	0.670	0.660	0.711	0.706
14 SM35	0.554	0.582	0.579	0.625	0.627	0.527	0.542	0.535	0.593	0.592
15 TELEV	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	0.309	0.268	0.253	0.299	0.296
16 REFRI	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	0.317	0.266	0.245	0.302	0.296
17 AUTO	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	0.229	0.124	0.111	0.171	0.164
18 DSPIB	0.133	0.146	0.144	0.178	0.175	0.133	0.146	0.144	0.178	0.175
19 POBT	0.439	0.492	0.494	0.522	0.526	0.424	0.476	0.476	0.511	0.514
20 ALFA	0.618	0.605	0.583	0.638	0.630	0.301	0.277	0.257	0.308	0.303

Cuadro 3 (continúa)

	1990					2000					
	IED89	IED94	IED01	IED9401	IED8901	IED89	IED94	IED01	IED9401	IED8901	
21 ANA	0.475	0.454	0.432	0.488	0.481	-0.303	-0.277	-0.258	-0.308	-0.303	21
22 AENT	0.415	0.389	0.370	0.424	0.418	0.303	0.279	0.260	0.300	0.297	22
23 DREN	0.494	0.492	0.475	0.529	0.527	0.325	0.344	0.330	0.366	0.364	23
24 ENELE	0.454	0.444	0.423	0.471	0.464	0.325	0.312	0.296	0.336	0.333	24
25 TOD	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	0.382	0.385	0.366	0.412	0.410	25
26 DENTEL	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	0.768	0.750	0.733	0.780	0.777	26
27 CARR	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	-0.262	-0.271	-0.266	-0.250	-0.254	27
28 COMP	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	0.675	0.641	0.627	0.677	0.676	28
29 OPIN	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	0.274	0.307	0.311	0.308	0.308	29
30 PROG	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	-0.108	-0.093	-0.085	-0.103	-0.102	30
31 DTRAM	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	0.293	0.299	0.301	0.305	0.306	31
32 PAGEX	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	0.173	0.186	0.207	0.154	0.158	32
33 ROB	0.694	0.732	0.734	0.754	0.757	0.791	0.782	0.783	0.812	0.810	33
34 LES	-0.060	-0.040	-0.037	-0.048	-0.047	0.420	0.443	0.441	0.453	0.451	34
35 HOM	0.455	0.517	0.517	0.541	0.544	0.320	0.361	0.366	0.392	0.395	35
36 HUEL	0.619	0.628	0.629	0.666	0.667	0.085	0.094	0.094	0.147	0.152	36
37 CONF	0.879	0.926	0.929	0.928	0.933	0.151	0.205	0.196	0.241	0.246	37

Fuente: Cálculos propios.

irrelevantes para explicar los flujos de inversión. Así pues, al parecer, es solamente el tamaño de la economía estatal lo que es relevante en términos de flujos de inversión.²⁴

Una medida de la capacidad de compra del estado estaría dada no sólo por el tamaño del ingreso (medido por el PIB), sino también por la distribución de éste. La idea es que entre mayor sea la proporción de gente con mayores ingresos, mayor será la capacidad adquisitiva. Así pues, se emplean como indicadores la proporción de hogares que no perciben ingresos (SINI90 y SINI00), así como la que percibe menos de uno (SM01), entre 2 y 3 (SM023) y entre 3 y 5 (SM035) salarios mínimos; la información corresponde a 1990 y 2000. Los coeficientes de correlación para los hogares sin ingresos son negativos y de magnitud pequeña para ambos años, lo cual indicaría que este segmento de la población es de poca relevancia en la determinación de la IED. En cambio, las correlaciones entre las medidas de inversión y la proporción de hogares que sí perciben ingresos son positivas y se incrementan a medida que aumenta la cantidad de salarios mínimos para ambos años. Adicionalmente, excepto para el caso de la proporción que percibe entre cero y un salario mínimo, los coeficientes de correlación son mayores para 2000. Este rasgo podría sugerir una causalidad más fuerte de IED hacia mayores salarios (que al contrario): las ET usualmente pagan salarios mayores a los que ofrecen las empresas locales.

Los otros indicadores de poder de compra, proporción de hogares que poseen televisión (TELEV00), refrigerador (REFRI00) y automóvil (AUTO00) están disponibles solamente para 2000. Los resultados muestran que su papel es modesto y que los coeficientes de correlación son mayores para el caso de la televisión. Evidentemente, esta medida tiene limitaciones tales como el hecho de que la compra de una televisión tiene que ver también con patrones de consumo. Por ejemplo, es probable que aunque existan carencias importantes, las familias opten por adquirir una televisión. Pese a limitaciones como ésta, los resultados muestran un elemento interesante: los coeficientes de correlación con estas medidas disminuyen para indicadores de inversión más recientes. En un contexto en el que los volúmenes de inversión han aumentado de manera dramática en el transcurso del tiempo, esto podría indicar que los criterios que determinan invertir o no

²⁴ Un patrón equivalente se aprecia en la composición de la inversión mundial y en Latinoamérica, donde destacan Estados Unidos y Europa, así como Brasil y México, respectivamente.

en un estado tiene que ver cada vez menos con la capacidad de compra de la población local, lo cual tiene sentido si consideramos que México se ha convertido en una base exportadora hacia América del Norte. Sin embargo, esto es más bien una conjetura que una afirmación.

Las correlaciones entre IED y los factores de producción aparecen también en el cuadro 3. Se observa el mismo patrón para la población trabajadora (POBT90 y POBT00) que el encontrado para la población total: los coeficientes de correlación con la IED son mayores para POBT00 que para POBT90, lo cual sugiere que la IED podría atraer población, especialmente aquella en edad de trabajar (nótese que los coeficientes de correlación son mayores en este caso que en el de la población total para el año 2000). Por su parte, se ha utilizado la proporción de población alfabetizada (ALFA90 y ALFA00) y analfabeta (ANA90 y ANA00) como indicadores de la calidad de la mano de obra. En este caso, los coeficientes de correlación entre IED y población alfabetizada son positivos y mayores para 1990, lo cual podría indicar que la calidad disponible de mano de obra constituye un incentivo para invertir. La evidencia para la población analfabeta es menos clara: para 1990 se obtienen coeficientes positivos, pero para 2000 los coeficientes se tornan negativos; el segundo resultado es esperado, pero el primero es un tanto extraño. La razón se podría encontrar en el hecho de que algunos estados son los que albergan mayores proporciones de población alfabetizada, pero también de población analfabeta. Por ejemplo, en 1990 el Distrito Federal era el que mayor población alfabetizada y analfabeta tenía, situación que se revirtió en el año 2000, cuando mantuvo su posición respecto a la primera variable, pero pasó al lugar dieciocho en materia de proporción de analfabetas.

Una situación parecida se presenta para los indicadores de infraestructura. Los coeficientes de correlación con la IED son mayores para 1990 en los casos de agua entubada (AENT90), drenaje (DREN90) y energía eléctrica (ENELE90) que para las mismas variables en 2000 (AENT00, DREN00 y ENELE00, respectivamente). Es decir, la evidencia sugiere cierto efecto positivo de la infraestructura sobre la atracción de inversión. Para el resto de los indicadores de infraestructura, sólo hay información para 1999 o 2000. Aunque positivos, para todos los servicios (TOD00) los coeficientes de correlación son modestos (0.41 es el valor máximo). En cambio, para la densidad telefónica y el porcentaje de población que posee computadora, los coeficientes de correla-

ción son positivos y elevados. Sin embargo, como se ha reiterado, las fechas para las que la información está disponible hacen difícil hacer afirmaciones respecto a la dirección de causalidad. Respecto a las carreteras, la evidencia sugiere un efecto inesperado: la correlación es negativa y de poca magnitud. Este resultado se mantiene incluso cuando se excluye el caso de Distrito Federal, el cual ocupa uno de los últimos lugares en este rubro, dado el grado de urbanización de la ciudad en la que el concepto convencional de carretera queda excluido.

La evidencia de los indicadores de las políticas gubernamentales están disponibles solamente para 2001 y los coeficientes de correlación indican un papel modesto (el coeficiente máximo es igual a 0.32).²⁵ Así, la opinión empresarial acerca de la calidad de gestión en materia de trámites empresariales (OPIN01) y el promedio de días para los trámites de apertura de un negocio (DTRAM01) están positivamente asociados con la IED.

Por su parte, contrariamente a la intuición, la calidad de los programas de mejora continua (PROG01) tiene una relación negativa con la IED, en tanto que el porcentaje de las empresas a las que se les solicitó pago extraoficial y monto promedio (PAGEX01) tiene una relación positiva. Como se puede apreciar en los datos presentados en los Anexos 3.1 y 3.2, esto se debe, en el primer caso, a estados con malas o modestas posiciones en materia de flujos de inversión que tienen buenos programas de mejoras, tales como Aguascalientes, Quintana Roo y Guanajuato, y viceversa. Por su parte, irregularidades asociadas a actos de corrupción parecen ser más frecuentes en estados donde hay más inversión extranjera, tales como el Distrito Federal y los estados de México, Baja California y Tamaulipas.

Finalmente, los indicadores de seguridad pública y estabilidad laboral están positivamente asociados con la IED. En el primer caso, los robos (ROB), lesiones (LES) y homicidios (HOM) tienen correlaciones positivas que aumentan de 1990 a 2000. En el segundo caso, los conflictos laborales (CONF) y las huelgas (HUEL) presentan también elevadas asociaciones positivas con la IED. En estos casos, evidentemente la causalidad va de la IED hacia estas variables: es de-

²⁵ Es importante establecer que estas variables se miden como ordenamientos de los estados de acuerdo con los distintos criterios. En ese sentido, no son variables aleatorias en modo alguno. A pesar de las reservas del caso, todavía esperamos que estados con elevados volúmenes de IED ocupen los primeros lugares en materia de la calidad de los programas de mejora continua, y en ese sentido esperaríamos un coeficiente de correlación positiva, como es el caso.

cir, la existencia de progreso económico tiene tanto efectos positivos como negativos, y entre los últimos se cuentan las actividades delictivas. Análogamente, la existencia de más empresas (con o sin IED) determina la ocurrencia de mayores conflictos laborales. Es decir, la IED fluye hacia algunos estados a pesar de que presenten situaciones desfavorables hasta cierto punto para el desarrollo de actividades productivas.

4. Conclusiones

El objetivo de este documento ha sido analizar la relación entre la IED y algunos de sus determinantes sugeridos por la literatura. Específicamente, se ha estudiado la correlación entre la IED para distintos años y subperiodos dentro del intervalo 1989-2001 con los valores de las otras variables para 1989 y 2000 (o 1999 y 2001). Tal como se ha argumentado en el texto, la naturaleza de la información estadística nos impide hacer un análisis de causalidad para encontrar los determinantes de la inversión extranjera directa. Sin embargo, los cambios en el tiempo de los valores de los coeficientes de correlación nos permiten hacer cierta inferencia, aunque limitada, respecto a los determinantes de la IED.

En particular, nuestros resultados sugieren que las condiciones iniciales –medidas por el PIB de 1970 y la IED de 1989– y el tamaño del mercado –medido por el PIB promedio del periodo 1993-2000– son variables estrechamente ligadas a la inversión extranjera. Más aún, el perfil temporal de las correlaciones permite sugerir que estas variables podrían considerarse como determinantes de la IED. Es decir, la inversión fluye hacia los lugares en los cuales hay actividades productivas importantes o donde ya existen ET, lo cual sugiere la importancia de las economías de aglomeración e indica cierta tendencia hacia la concentración de la IED en pocos estados del país.

Dadas las características centralistas del pasado económico y político de México, es muy posible que la concentración de la población y de las actividades productivas y políticas haya determinado la llegada inicial de IED hacia el centro del país, especialmente en la llamada etapa de ‘desarrollo hacia dentro’, cuando el poder de compra del mercado doméstico era relevante para el proceso de crecimiento. Sin embargo, una vez que la IED se establece en ciertos lugares, esto parece atraer más población hacia dichos centros, y especialmente población en edad de trabajar. En el mismo sentido apunta la evidencia sobre la relación entre

la IED y la capacidad de compra de la población residente en los estados: la presencia de ET está asociada con el pago de salarios más altos.

Por su parte, la calificación de la mano de obra (proporción de población alfabetizada) y la existencia de infraestructura adecuada aparecen como factores que atraen IED, lo cual es intuitivamente atractivo. Las exigencias de la competencia internacional obligan a las ET a emplear procesos productivos crecientemente complejos, por lo menos en las actividades no maquiladoras, e incluso en algunas etapas de los procesos productivos de éstas. Para facilitar los procesos de aprendizaje se requiere un cierto nivel de capacidades, es decir, de trabajadores con un mínimo de conocimientos. Por su parte, la existencia de infraestructura adecuada favorece la realización de las actividades productivas y es condición para el funcionamiento del aparato productivo en general. La presencia de estos factores ha contribuido a que solamente algunos estados se hayan beneficiado de la IED, a pesar de que algunas otras variables (corrupción e inestabilidad política y laboral) hayan podido tener efectos adversos sobre los flujos de capital hacia los mismos estados, como pueden ser los casos del Distrito Federal y del estado de México.

Por otro lado, nuestros resultados muestran un efecto modesto de las actividades gubernamentales tendentes a facilitar la instalación y operación de negocios.

De estos resultados se pueden obtener algunas implicaciones de política claras y se pueden establecer algunas líneas de investigación futuras. Esto es lo que se presenta a continuación.

Recomendaciones de política y agenda de investigación

Los avances en la teoría económica y la evidencia empírica sugieren que la intervención del Estado en la economía puede sólo ser de dos tipos:²⁶ la puesta en marcha de medidas de tipo horizontal y la realización de actividades de promoción. Además, es cada vez más claro que los costos de no hacer nada para atraer inversión –en términos de IED que se deja de recibir– son cada vez más altos. Estas consideraciones deben ser la guía en la definición de estrategias de atracción de IED.

La tarea es evidentemente más compleja para los estados en los que la IED no ha sido una fuente de financiamiento importante en el pasado, dado que nuestros resultados sugieren que las condicio-

²⁶ Véase Mejía Reyes (2002).

nes iniciales son fundamentales. Pese a que esto puede exacerbar la tendencia hacia la divergencia entre los estados que algunos autores han documentado, la mejor promoción la pueden hacer los estados con mayores niveles de PIB y de IED. Lo más interesante en este aspecto es la definición de políticas selectivas que *promuevan* las actividades existentes en los estados, lo cual contribuiría a fortalecerlas. El razonamiento es lógico si consideramos que esas actividades han sobrevivido a un proceso de modernización de la economía, lo cual nos indica la presencia de algún tipo de ventaja comparativa. Se enfatiza la palabra *promoción* en el sentido de promoverlas en el exterior para atraer inversiones vinculadas a esas actividades productivas con la idea de conformar conglomerados industriales (*clusters*). De la misma forma, la coordinación de información sobre las inversiones que están por realizarse o sobre las características de la planta productiva existente pueden emplearse como estrategias fundamentales para atraer empresas particulares y con ello contribuir a la conformación de conglomerados industriales (*clusters*) específicos.

A su vez, el establecimiento de grandes empresas o de empresas importantes de actividades específicas puede tener un efecto detonador para la atracción de otras empresas productoras de insumos o de equipo relacionado. El gobierno puede desempeñar un papel central en la promoción de la planta productiva existente para atraer empresas que complementen el funcionamiento de las empresas existentes, o bien, puede tratar de atraer empresas consideradas estratégicas para desarrollar un tipo de actividad productiva particular. Sin embargo, habría que recordar que no es conveniente otorgar exenciones o privilegios a empresas o sectores específicos.

Una estrategia cada vez más empleada tanto por empresas locales como por ET son las coinversiones con las que se trata de aprovechar las ventajas tecnológicas, administrativas y mercadotécnicas de las ET, por un lado, y el conocimiento de la economía local, por otro.

Por otro lado, la ventaja comparativa es un concepto dinámico que depende de complejos factores que en muchas ocasiones están fuera de control de las autoridades. Sin embargo, se puede contribuir de manera significativa al mejoramiento de esa ventaja mediante la implantación de políticas que incrementen la calidad de los factores productivos, particularmente de la mano de obra y de la infraestructura (puertos, aeropuertos, telecomunicaciones, etcétera). En estas actividades de naturaleza horizon-

tal –porque afectan por igual a todas las actividades productivas– el gobierno sí debe tener una actuación central.

Pese al modesto papel que ha tenido en la atracción de inversiones del exterior, hay mucho trabajo por hacer en rubros de simplificación de los trámites administrativos relacionados con las actividades productivas, el mejoramiento en la operación de las instancias legales y policiales y la promoción internacional de las economías estatales sobre la base de proyectos específicos, entre otros.

Respecto a la definición de una agenda mínima de investigación, partimos de la idea de que el diseño de políticas de atracción de IED más efectivas requiere un conocimiento profundo de la estructura productiva de los estados, porque es esto lo que se va a promover en el exterior. En principio, la concentración en pocas actividades productivas es recomendable.

Así, algunas áreas de interés estarían vinculadas con la caracterización de los factores productivos (mano de obra, recursos naturales, infraestructura, etc.) disponibles en los estados, ya que a partir de ahí se pueden diseñar proyectos específicos de explotación, aprovechamiento o construcción de los mismos. En el fondo, la cantidad y calidad de estos factores productivos es lo que determina la ventaja comparativa de los distintos estados. Por ejemplo, el conocimiento preciso de la oferta de mano de obra permite conocer qué tipo de actividades pueden llevarse a cabo en cada región. Por otro lado, el conocimiento de la situación de las cadenas productivas de los principales productos de un estado puede contribuir a la atracción de empresas que permita llenar huecos en esas cadenas, o agregar actividades productivas hacia delante o hacia atrás de las mismas. Del mismo modo, el conocimiento del perfil tecnológico de las actividades productivas y de las grandes tendencias de los paradigmas tecnológicos permitirían el diseño de programas de promoción que atraiga a empresas que emplearán tecnologías de vanguardia y para las cuales existieran condiciones favorables de operación.

En resumen, un mayor conocimiento de la naturaleza de la estructura productiva de los estados es de vital importancia en el diseño de políticas exitosas de promoción de la IED y que realmente redunden en el mejoramiento de la capacidad de competir de las distintas regiones y, en última instancia, en el bienestar de la población. La tarea por realizar en este sentido es ardua y requiere la intervención de los distintos actores de la sociedad, es decir, exige el trabajo conjunto del gobierno –como coordinador–, de la academia, del sector privado y del sector social.

Anexo 1. Inversión extranjera directa en México, 1989-2001
(millones de dólares)

Estado	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Total	2499700	3722500	3565100	3599600	4900700	10635500	8229863	7697336	11995555	7853268	12476028	14190105	23168364
Aguascalientes	400	0	61800	31500	9300	28452	27096	28842	17719	62921	68131	59688	74609
Baja California N	84100	36600	62800	98300	189600	227168	538032	425404	675359	721929	1114044	942315	690846
Baja California S	324800	31400	13100	46800	147600	8160	20831	33842	40645	38247	87162	35996	31128
Campeche	0	0	0	300	5200	2061	525	45	1838	42	3035	11320	4526
Coahuila	17200	3200	24000	7700	30800	102288	68026	145107	113570	123566	158967	184325	117200
Colima	33900	22600	18700	128300	18300	102623	3028	3951	3394	4036	4045	5582	-169
Chiapas	900	0	2300	19800	4200	367	376	992	402	436	3326	2191	-349
Chihuahua	77800	24100	17800	95300	27200	305233	528456	534353	508204	590696	579973	909120	630197
Distrito Federal	1292500	2186600	2389700	2028600	2995200	7614950	4468759	4774624	6601656	3837974	5703841	6964605	18013883
Durango	22100	11200	133500	1200	7900	21540	40501	-5596	10254	15804	7119	5243	6577
México	186100	212200	312300	314100	291900	326795	598968	406958	285948	756733	1366885	414610	599721
Guanajuato	10400	24200	5200	50900	36500	37392	6290	9763	40978	5988	135904	71089	202685
Guerrero	3000	153700	3500	6600	4700	6651	45167	9644	2248	3282	34172	9350	6333
Hidalgo	200	100	5200	100	3500	142	1384	60161	2403	747	747	4491	8457
Jalisco	73000	109800	216600	163800	117300	64005	113756	182435	194266	353513	518941	913790	172979
Michoacán	400	91500	2300	352200	36600	8530	48780	1188	3978	4171	5236	28029	3066
Morelos	3200	178800	16900	16300	18400	19407	67552	51158	27339	60593	146149	44872	8541
Nayarit	800	200	100	7500	100	5567	1994	3583	5411	5406	14127	18852	9256
Nuevo León	94500	493600	21300	32600	353800	933700	686969	331225	2350820	445226	1222275	1861678	1431524
Oaxaca	6400	0	1200	1500	5600	123	-2125	284	3098	254	691	-1739	-1338
Puebla	10100	13500	15400	8500	59700	42031	25289	39184	376344	37292	131878	412464	173311
Querétaro	37300	10100	42100	70500	61300	139376	42031	69789	71923	121774	145079	97999	812798
Quintana Roo	7700	9300	15400	39000	1010	38790	20443	25912	124231	43762	85119	-339	24515
Sinaloa	3400	5600	25400	1800	800	46159	94125	28536	35735	12640	40623	11923	9472
Sn. Luis Potosí	23800	14000	25200	3400	78100	14723	131469	17846	9201	6080	209754	162722	124778

Anexo 1 (continúa)

Estado	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Sonora	12100	25100	6700	11100	89600	107140	155434	107098	159607	164992	186785	384917	154882
Tabasco	0	0	0	1600	2500	465	1180	38	7381	414	52741	28076	3501
Tamaulipas	112600	4380	60800	37500	52900	362356	393713	334328	283328	283720	344089	460190	480730
Tlaxcala	12600	5400	1100	0	2000	19333	11150	7261	3850	8808	43859	4421	12690
Veracruz	4300	10300	63200	9600	152800	10230	28884	10400	3399	37908	-73302	20431	108439
Yucatán	44300	5600	1600	7000	1900	48061	19549	47892	14027	30373	27673	43439	115391
Zacatecas	0	0	200	6200	700	13763	1220	11076	13593	13586	11100	10824	3141

Fuente: Secretaría de Economía, Dirección General de Inversión Extranjera.

Anexo 2. Glosario de términos y fuentes de información

Datos obtenidos de la Dirección General de Inversión Extranjera, Secretaría de Economía, www.economia.gob.mx, en el área de negociaciones comerciales.

- IED89: Inversión extranjera directa para el año de 1989 en miles de dólares.
- IED94: Inversión extranjera directa para el año de 1994 en miles de dólares
- IED01: Inversión extranjera directa para el año de 2001 en miles de dólares
- IED9401: Inversión extranjera directa acumulada para los años de 1994 a 2001 en miles de dólares.

Datos obtenidos por entidad federativa de la página del Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI, www.inegi.gob.mx) y del XII Censo General de Población y Vivienda, 2000. Los datos del año 1990 se obtuvieron del SIMBAD. La información económica se obtuvo del Banco de Información Económica (BIE).

- POB: Total de la población por entidad federativa.
- POBT: Total de la población en edad de trabajar (PEA), donde está la población de 15 a 65 años, por estado, expresada en millones de personas.
- ALFA: Población alfabeta por estado, expresado por el porcentaje de la población total.
- ANA: Población analfabeta por estado, expresado por el porcentaje de la población total.
- ROB: Total de robos por estado por cada 10,000 habitantes.
- LES: Total de lesiones por estado, por cada 10,000 habitantes.
- HOM: Total de homicidios por estado, por cada 10,000 habitantes.
- SINI: Total de trabajadores que no reciben ingresos por entidad federativa, expresado como porcentaje del total.
- SM1: Total de trabajadores que reciben un salario mínimo de ingreso por entidad federativa, expresado como porcentaje del total.
- SM23: Total de trabajadores que reciben de 2 a 3 salarios mínimos de ingresos por entidad federativa, expresado como porcentaje del total.

- SM35: Total de trabajadores que reciben de 3 a 5 salarios mínimos de ingresos por entidad federativa, expresado como porcentaje del total.
- CONF: Total de conflictos laborales por entidad federativa en números absolutos.
- HUEL: Total de huelgas por entidad federativa en números absolutos.
- AENT: Porcentaje del total de la población que cuenta con el servicio de agua entubada.
- DREN: Porcentaje del total de la población que cuenta con el servicio de drenaje.
- ENELE: Porcentaje del total de la población que cuenta con el servicio de energía eléctrica.
- TOD: Porcentaje del total de la población que cuenta con todos los servicios básicos (agua entubada, drenaje y energía eléctrica).
- TELEF: Porcentaje del total de la población que cuenta con el servicio de teléfono.
- TELEV: Expresa el porcentaje del total de la población que cuenta con televisor en sus hogares.
- REFRI: Porcentaje del total de la población que cuenta con refrigerador en sus hogares.
- AUTO: Porcentaje del total de la población que cuenta con automóvil en sus hogares, por entidad federativa, en todos los casos anteriores.
- COMP: Porcentaje del total de la población que cuenta con computadora en sus hogares.
- PIB93: Expresa el valor absoluto del PIB para el año de 1993.
- PROMPIBA: Promedio del PIB en términos absolutos de 1993 al año 2000.
- PROMPIB: Promedio de las tasas de crecimiento del PIB real de 1993 a 2000.
- DSPIB: Desviación estándar de la tasa de crecimiento del PIB real de 1993 a 2000.

Datos obtenidos de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (www.sct.gob.mx) y de la sección de área económica de la Comisión Federal de Telecomunicaciones (www.cofetel.gob.mx).

- DENTEL: Densidad telefónica por entidad federativa, expresada en líneas telefónicas por estado.
- CARR99: Kilómetros de carretera por entidad federativa.

Datos obtenidos del estudio del Consejo Coordinador Empresarial (CCE) y del Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP), *México calidad regulatoria en las entidades federativas. Estudio comparativo 2001*, mayo de 2002, disco compacto.

- OPIN: Opinión empresarial acerca de la calidad de gestión en materia de trámites empresariales expresados por *ranking* del mejor al peor, por entidad federativa.
- PROG: Calidad de los programas de mejora continua, expresado por *ranking* del mejor al peor, por entidad federativa.
- DTRAM: Promedio de días para los trámites de apertura de un negocio, expresado en *ranking* del mejor al peor, por entidad federativa.
- PAGEX: Clasificación de las entidades federativas de acuerdo con el porcentaje de empresas a las que se les solicitó pago extraoficial y monto promedio, del mejor al peor.

Nota1: El sufijo 90 indica que los valores de las variables respectivas corresponden a 1990, en tanto que el sufijo 00 indica que los valores corresponden a 2000. Se aplican sufijos análogos para la información disponible en algunos otros años particulares.

Anexo 3a. Variables determinantes de la inversión extranjera directa, 1990

ESTADO	POTENCIAL DE MERCADO				
	<i>Entidad federativa</i>	<i>Población 1990</i>	<i>No rec. ing.</i>	<i>Menos 1sm</i>	<i>2 a 3 sm</i>
<i>EDOFED</i>	<i>POB90</i>	<i>SINI90</i>	<i>SM1</i>	<i>SM23</i>	<i>SM35</i>
Aguascalientes	719659	7493	12402	28226	16493
B. California	1660855	5099	13299	103549	72442
B. California					
Sur b/	317764	2271	6861	17332	10848
Campeche	535185	11770	18794	15730	9885
Coahuila	1972340	12669	45507	76657	47641
Colima	428510	4294	4773	24658	16074
Chiapas	3210496	149915	157735	51913	29031
Chihuahua	2441873	39305	26322	104111	77918
Distrito Federal	8235744	17930	251734	313606	223721
Durango	1349378	38556	27722	37718	23462
Guanajuato	3982593	74614	76031	125880	92020
Guerrero	2620637	84472	54510	67674	35353
Hidalgo	1888366	40591	88150	44339	26070
Jalisco	5302689	71720	76970	222691	171353
México	9815795	91378	207088	359215	224057
Michoacán	3548199	95001	54899	112166	70051
Morelos	1195059	15937	17743	49425	33577
Nayarit	824643	18081	11219	42376	22107
Nuevo León	3098736	18577	61799	114174	90403
Oaxaca	3019560	174112	82878	53626	31513
Puebla	4126101	125529	142302	98035	60659
Querétaro	1051235	20072	18215	36599	24384
Quintana Roo c/	493277	11658	9977	23731	19402
San Luis Potosí	2003187	53890	66650	45088	29016
Sinaloa	2204054	27043	27321	95198	66344
Sonora	1823606	8681	25272	80324	64358
Tabasco	1501744	39844	60745	41149	29110
Tamaulipas	2249581	21063	65298	90689	53430
Tlaxcala	761277	16628	22077	21915	11013
Veracruz	6228239	166895	255598	171265	107562
Yucatán	1362940	22330	58293	38055	22273
Zacatecas	1276323	49394	26235	26582	16222

Anexo 3a (*continúa*)

ESTADO	FACTORES DE LA PRODUCCIÓN					
	<i>Entidad federativa</i>	<i>Población mayor de 15 años</i>	<i>Alfabetas</i>	<i>Analfabetas</i>	<i>Agua ent.</i>	<i>Drenaje</i>
<i>EDOFED</i>	<i>POBT90</i>	<i>ALFA90</i>	<i>ANA90</i>	<i>AENT90</i>	<i>DREN90</i>	<i>ENELE90</i>
Aguascalientes	719659	59.2	55.0	14.9	15.0	17.2
B. California	1660855	63.8	60.7	13.3	12.6	19.6
B. California Sur b/	317764	62.5	58.9	11.4	9.8	18.7
Campeche	535185	59.0	49.8	6.6	1.0	17.2
Coahuila	1972340	63.0	59.5	13.3	11.8	19.4
Colima	428510	61.1	55.4	14.1	13.0	19.4
Chiapas	3210496	55.4	38.6	4.6	5.3	12.4
Chihuahua	2441873	63.5	59.5	13.0	12.0	18.9
Distrito Federal	8235744	69.2	66.3	15.5	18.6	21.6
Durango	1349378	59.0	54.8	10.1	8.7	16.9
Guanajuato	3982593	57.7	48.0	9.8	9.3	15.1
Guerrero	2620637	56.1	40.9	5.3	5.1	15.0
Hidalgo	1888366	58.2	46.1	6.2	6.1	14.9
Jalisco	5302689	60.5	55.0	14.5	14.3	18.0
México	9815795	61.4	55.8	9.4	12.7	17.9
Michoacán	3548199	57.7	47.6	9.6	9.0	16.3
Morelos	1195059	62.1	54.7	8.5	9.0	19.7
Nayarit	824643	59.3	52.4	9.3	6.5	18.7
Nuevo León	3098736	65.5	62.4	15.3	15.2	19.9
Oaxaca	3019560	57.2	41.4	3.8	3.3	14.8
Puebla	4126101	58.4	47.1	7.1	7.6	15.8
Querétaro	1051235	57.9	48.9	9.9	9.4	15.6
Quintana Roo c/	493277	58.4	51.0	7.5	3.7	17.6
San Luis Potosí	2003187	58.6	49.8	8.6	7.9	13.8
Sinaloa	2204054	61.0	54.9	8.7	8.4	17.4
Sonora	1823606	63.4	59.7	12.2	10.8	18.7
Tabasco	1501744	57.6	50.2	6.8	7.4	16.2
Tamaulipas	2249581	64.3	59.8	10.1	10.9	18.3
Tlaxcala	761277	59.2	52.5	8.2	9.0	16.9
Veracruz	6228239	61.1	49.9	6.0	6.9	15.1
Yucatán	1362940	62.0	52.1	8.8	0.8	18.2
Zacatecas	1276323	57.9	52.2	9.4	7.7	16.3

Anexo 3a (continúa)

ESTADO	SEGURIDAD PÚBLICA			EST. LABORAL	
	<i>Entidad federativa</i>	<i>Robo</i>	<i>Lesiones</i>	<i>Homicidios</i>	<i>Huelgas</i>
<i>EDOFED</i>	<i>ROB90</i>	<i>LES90</i>	<i>HOM90</i>	<i>HUEL90</i>	<i>CONF90</i>
Aguascalientes	480	26795	62	0	0
B. California	796	444	80	45	38
B. California					
Sur b/	248	278	28	3	7
Campeche	103	99	32	2	0
Coahuila	193	45	112	0	4
Colima	251	198	51	7	5
Chiapas	769	83	272	0	0
Chihuahua	1016	1047	358	8	0
Distrito Federal	4480	852	743	121	1387
Durango	130	2550	78	7	1
Guanajuato	925	103	220	4	2
Guerrero	399	1236	178	13	147
Hidalgo	173	292	173	0	14
Jalisco	2275	355	453	136	0
México	2751	1125	788	41	551
Michoacán	530	3391	182	8	12
Morelos	268	549	161	8	5
Nayarit	422	139	102	6	0
Nuevo León	596	353	123	31	0
Oaxaca	560	378	363	5	1
Puebla	640	768	291	10	9
Querétaro	322	1110	121	0	0
Quintana Roo c/	342	870	49	1	7
San Luis Potosí	514	125	186	2	1
Sinaloa	892	988	206	0	6
Sonora	1352	474	186	2	1
Tabasco	1102	952	163	0	3
Tamaulipas	1221	1906	404	10	5
Tlaxcala	75	1351	42	1	2
Veracruz	2147	202	521	0	0
Yucatán	287	3623	36	1	2
Zacatecas	265	138	102	0	0

Nota: Para las fuentes y unidades de los diferentes rubros véase anexo 2.

Anexo 3b. Variables determinantes de la inversión extranjera directa, 2000

ESTADO	POTENCIAL DE MERCADO									
	Entidad federativa	Población 2000	No rec. ing.	Menos 1 sm	2 a 3 sm	3 a 5 sm	Televisión	Refrigerador	Automóvil	
EDOFED	POB00	SINI00	SM1	SM23	SM35	TELEV00	REFR00	AUTO00		
Aguascalientes	944285	17,627	24,239	68,673	60,446	95.9	82.1	45.1		
B. California	2487367	25,353	30,736	285,827	270,991	95	89.5	66.2		
B. California	424041	8,907	15,311	41,242	37,165	89.6	81.5	60.6		
Sur b/										
Campeche	690689	22,832	59,351	31,642	34,769	75.4	57.2	18.3		
Coahuila	2298070	38,027	74,692	234,854	196,904	94.6	87.3	47.3		
Colima	542627	15,879	26,971	46,748	42,323	89.6	79.4	33.6		
Chiapas	3920892	366,783	611,833	100,123	102,494	59.4	37.1	10.8		
Chihuahua	3052907	48,825	65,633	304,773	227,283	90.2	85.2	59.9		
Distrito Federal	8605239	108,970	295,367	751,249	555,607	96.8	85.6	38.8		
Durango	1448661	76,816	76,584	101,072	77,336	88.2	72.9	40.1		
Guanajuato	4663032	188,817	237,877	295,447	243,436	91.1	69.4	32		
Guerrero	3079649	308,439	179,034	152,918	133,588	69.6	53.8	13.8		
Hidalgo	2235591	108,575	155,995	101,346	80,230	75.4	47.5	25.1		
Jalisco	6322002	210,371	351,877	605,603	356,582	93.9	84	42.4		
México	13096686	467,737	772,296	222,336	669,813	91.3	67	29.2		
Michoacán	3985667	234,113	298,761	242,101	171,312	86.5	64.2	30.9		
Morelos	1555296	42,928	77,185	121,336	76,067	90.2	71.9	27.5		
Nayarit	920185	54,336	72,054	65,606	53,585	87.1	72.2	27.9		

Anexo 3b (continúa)

Entidad federativa	Población 2000	No rec. ing.	Menos 1 sm	2 a 3 sm	3 a 5 sm	Televisión	Refrigerador	Automóvil
EDOFED	POB00	SINI00	SM1	SM23	SM35	TELEV00	REFR00	AUTO00
Nuevo León	3834141	62,342	86,044	492,162	295,997	95.5	91.7	46.4
Oaxaca	3438765	308,378	451,515	111,488	108,420	57	37.6	11.7
Puebla	5076686	325,530	388,709	246,412	207,674	79	45.4	20.8
Querétaro	1404306	47,006	51,238	119,350	91,694	87.7	66.9	35.1
Quintana Roo c/	874963	34,663	29,945	67,776	74,801	81.4	65.2	22.6
San Luis Potosí	2299360	149,700	168,264	124,431	100,355	79.3	59.2	30.1
Sinaloa	2536844	56,868	118,267	203,549	168,658	87.9	81.8	35.3
Sonora	2216969	19,847	65,017	222,336	160,505	91	85.4	49.9
Tabasco	1891829	62,224	179,562	90,155	89,041	76.2	57.9	15
Tamaulipas	2753222	45,942	109,979	270,560	192,581	90.2	79.2	45.9
Tlaxcala	962646	46,507	77,648	53,034	43,246	87	44.8	23.9
Veracruz	6908975	441,189	829,781	266,347	253,094	76.9	52.3	16.1
Yucatán	1658210	71,424	161,081	91,901	70,658	82.9	58.1	23.4
Zacatecas	1353610	95,802	76,263	64,551	43,739	89.9	65.8	42.1

Anexo 3b (continúa)

ESTADO	FACTORES DE LA PRODUCCIÓN										
	Entidad federativa	Población mayor de 15 años	Alfabetas	Analfabetas	Agua ent.	Drenaje	Energía e.	Todos	Líneas telef.	Carreteras	Comput.
EDOFED	POBT00	ALFA00	ANA00	AENT00	DREN00	ENELE00	TOD00	DENTEL99	CARR99	COMP00	
Aguascalientes	595,497	95.1	4.8	96.7	94.9	97.9	92.7	11.9	2179	13	
B. California	1,523,780	96.3	3.5	89.4	81.9	97.2	77.2	18.1	11279	15.1	
B. California	284,984	95.7	4.2	87.1	80.6	94.6	74.7	16.6	6454	11.3	
Sur b/											
Campeche	443,363	88.1	11.8	80.1	63.8	91.2	56.7	6.6	4815	5.5	
Coahuila	1,526,166	96	3.9	93.5	83.5	98.1	80.7	13.9	8411	9.8	
Colima	343,190	92.7	7.2	94	93.2	97.5	88.6	14.5	2086	9.5	
Chiapas	2,281,622	77	22.9	68	62.3	87.9	48.1	3.6	20388	2.8	
Chihuahua	1,972,457	95.1	4.8	92	85.2	93.9	82.4	13.6	12630	9.9	
Distrito Federal	6,231,227	97	2.9	96.9	98.2	99.5	95.7	33.4	150	21.5	
Durango	914,584	94.5	5.4	90	73.5	93.6	70.7	9.5	12319	6.7	
Guanajuato	2,907,596	87.9	12	88.3	76.3	96.2	72.1	9.1	11061	7.4	
Guerrero	1,840,111	78.4	21.5	59.9	53.6	89.3	41.8	7	13225	3	
Hidalgo	1,424,760	85	14.9	65.7	91.9	91.9	59.6	6.1	9027	4.9	
Jalisco	4,112,397	93.5	6.4	89.2	91.7	97.5	84.8	16.6	24826	11.9	
México	8,286,915	93.5	6.5	89.9	86.3	97.9	81.8	11.4	9951	10.5	
Michoacán	2,488,588	86	13.9	82.6	74.7	95.3	66.7	8.1	13236	5.5	
Morelos	995,301	90.7	9.2	86.1	85	98	77	12.5	2001	9	
Nayarit	600,032	90.9	9	84.8	80.2	95.4	72	9.1	5571	5.4	

Anexo 3b (continúa)

Entidad federativa	Población mayor de 15 años	Alfabetas	Analfabetas	Agua ent.	Drenaje	Energía e.	Todos	Líneas telef.	Carreteras	Comput.
EDOFED	POBT00	ALFA00	ANA00	AENT00	DREN00	ENELE00	TOD00	DENTEL99	CARR99	COMP00
Nuevo León	2,651,060	96.6	3.3	93.5	90.8	98.5	88.3	21.8	7176	14.5
Oaxaca	2,116,722	78.4	21.5	65.5	45.6	87.3	37.8	4.1	15947	2.8
Puebla	3,112,993	85.3	14.6	77.3	65.6	94.8	57.5	8.1	8516	6.3
Querétaro	885,463	90.1	9.8	88.2	75.7	94	72.1	11.1	3326	13.1
Quintana Roo c/	559,713	92.4	7.5	90	83.7	95.3	76.8	11.4	5035	8.8
San Luis Potosí	1,442,368	88.6	11.3	76.1	62.1	88.5	57.8	7.8	12095	6.6
Sinaloa	1,665,153	92	8	84.9	74.3	96.3	68.8	10.4	16404	6.6
Sonora	1,482,068	95.5	4.4	91.6	79.2	96.1	75.8	13.7	33243	10.1
Tabasco	1,206,897	90.2	9.7	69.3	85.4	94	63.3	5.4	8580	5.1
Tamaulipas	1,862,448	94.8	5.1	90.3	74.3	94.6	71.9	13.9	12411	8
Tlaxcala	620,464	92.1	7.8	90.2	82.2	97.1	76.1	6.7	2499	4.7
Veracruz	4,508,106	85.1	14.9	66.1	67.8	89.4	54.4	7	15858	4.5
Yucatán	1,103,497	87.6	12.3	89.6	58.4	95.4	56.5	9.5	12254	7.7
Zacatecas	853,116	92	8	83.6	70.2	95.5	64.1	6.5	10253	5.6

Anexo 3b (*continúa*)

ESTADO	POLÍTICAS GUBERNAMENTALES				SEGURIDAD PÚBLICA				EST. LABORAL	
	Entidad federativa	OPIN	PROG	DTRAM	Pag. Extra.	Robo	Lesiones	Homicidios	Huelgas	Conflictos
EDOFED					PAGEX	ROB00	LES00	HOM00	HUEL00	CONF00
Aguascalientes	7	1	14	14	7	609	292	60	0	897
B. California	8	14	17	17	3	3,529	879	180	40	5,092
B. California										
Sur b/	2	23	3	3	24	422	213	42	2	502
Campeche	26	28	18	18	8	385	231	50	1	608
Coahuila	5	24	30	30	17	2,465	583	139	2	3,826
Colima	16	12	13	13	15	481	221	75	0	360
Chiapas	24	22	8	8	12	1,134	815	247	0	854
Chihuahua	15	29	23	23	1	3,280	1,992	386	3	6,526
Distrito Federal	32	13	32	32	29	8,344	3,122	468	19	22,687
Durango	4	18	1	1	13	594	324	150	2	1,440
Guanajuato	31	3	21	21	32	1,465	850	228	0	5,978
Guerrero	17	16	29	29	14	894	647	352	5	3,084
Hidalgo	25	25	5	5	21	588	423	120	0	504
Jalisco	12	19	26	26	22	2,981	1,439	377	58	4,469
México	27	5	9	9	2	3,304.00	577	539	147	104,269
Michoacán	20	17	24	24	18	2,200	1,674	403	2	1,735
Morelos	18	7	28	28	9	521	295	126	0	2,050

Anexo 3b (continúa)

<i>Entidad federativa</i>	<i>Opinión</i>	<i>Programas</i>	<i>Apertura</i>	<i>Pag. Extra.</i>	<i>Robo</i>	<i>Lesiones</i>	<i>Homicidios</i>	<i>Huelgas</i>	<i>Conflictos</i>
<i>EDOFED</i>	<i>OPIN</i>	<i>PROG</i>	<i>DTRAM</i>	<i>PAGEX</i>	<i>ROB00</i>	<i>LES00</i>	<i>HOM00</i>	<i>HUEL00</i>	<i>CONF00</i>
Nayarit	1	11	7	28	629	533	102	3	569
Nuevo León	22	8	12	10	1,578	1,375	161	0	11,218
Oaxaca	28	21	10	25	1,744	953	340	0	780
Puebla	29	4	22	27	1,119	1,412	179	0	2,962
Querétaro	13	27	27	6	793	683	122	1	2,395
Quintana Roo c/	21	2	19	20	749	334	64	1	1,832
San Luis Potosí	19	30	25	23	1,043	1,355	290	3	1,802
Sinaloa	9	6	6	19	2,619	677	296	0	2,136
Sonora	14	20	11	26	3,434	1,019	233	3	2,594
Tabasco	23	15	4	31	899	980	117	0	1,849
Tamaulipas	10	10	20	5	1,932	2,258	168	1	2,740
Tlaxcala	3	26	16	30	284	567	41	1	315
Veracruz	11	9	15	16	2,655	4,463	363	0	3,602
Yucatán	30	32	2	11	811	468	43	0	1,590
Zacatecas	6	31	31	4	448	690	82	0	432

Nota: Para las fuentes y unidades de los diferentes rubros véase el anexo 2.

Bibliografía

- Aspe, P. (1993), *El camino mexicano de la transformación económica*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Borensztein, E., J. de Gregorio y J-W. Lee (1998), “How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth?”, *Journal of International Economics*, vol. 45, Issue, 1, pp. 115-135.
- Borja, A. (1989), “Inversión extranjera directa y desarrollo”, *El Trimestre Económico*, vol. 61 (2), núm. 222, pp. 509-17.
- Cardoso, E. y R. Dornbusch (1988), “Foreign Private Capital Flows”, en H. Chenery y T. N. Srinivasan (eds.), *Handbook of Development Economics*, vol. 2, Elsevier Science Publishing Company, Londres, pp. 1387-1439.
- Castillo, L. (1999), *Empresas transnacionales en la industria alimentaria del estado de México*, Facultad de Economía, Universidad Autónoma del Estado de México, Toluca, inédito.
- CEPAL (1998), *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe. Informe 1997*, Santiago de Chile.
- _____ (2002), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 2001*, Santiago de Chile.
- Coase, R. (1937), “The Nature of Firm”, *Económica*, núm. 4, n.s., pp. 386-405.
- Consejo Coordinador Empresarial y Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (2002), *México, calidad regulativa en las entidades federativas. Estudio comparativo 2001*, disco compacto, México.
- Dunning, J. H. y P. J. Buckley (1977), “International Production and Alternative Model of Trade”, *The Manchester School of Economics and Social Sciences*, diciembre.
- _____ (1988), *Explaining international production*, Londres, Harper Collins.

- Enders, W. (1995), *Applied Econometric Time Series*, John Wiley and Sons, Nueva York.
- Ferreiro, J. (1999), “Análisis teórico de la interrelación entre la entrada de inversión extranjera directa y la estructura productiva de las regiones anfitrionas. El caso de las regiones industriales en declive”, *El Trimestre Económico*, vol. LXVI (1), núm. 261, pp. 91-111.
- Guerrero-Borges, A. (2001), “Factores determinantes de la inversión extranjera: una introducción a una teoría inexistente”, *Comercio Exterior*, Bancomext, vol. 51, núm. 9, pp. 825-32.
- Hausmann, R. y E. Fernández-Arias (2000), “*Foreign Direct Investment: Good Cholesterol?*”, Inter-American Development Bank, Washington, inédito.
- Helleiner, G. K. (1989), “Transnational Corporations and Direct Foreign Investment”, en H. Chenery y T. N. Srinivasan (eds.), *Handbook of Development Economics*, vol. 2, Elsevier Science Publishing Company, Londres, pp. 1441-1480.
- Jorgenson, D. W. (2001), “Information Technology and the US Economy”, *The American Economic Review*, vol. 91, núm. 1, pp. 1-32.
- Kim, C. S. (1997), “Los efectos de la apertura comercial y de la inversión extranjera directa en la productividad del sector manufacturero mexicano”, *El Trimestre Económico*, vol. LXIV (3), núm. 255, México, pp. 365-390.
- Kojima, K. (1982) “Macroeconomics versus International Approach to Direct Foreign Investment”, *Hitotsubashi Journal of Economics*, vol. 23, núm. 1, junio.
- _____ y T. Ozawa (1984), “Micro and Macro Economic Models of Direct Foreign Investment: Toward a Synthesis”, *Hitotsubashi Journal of Economics*, vol. 25, núm. 1, junio.
- Kostial, K. y R. Gropp. (2001), “La IED y los impuestos a las sociedades”. *Finanzas & Desarrollo*, junio, pp. 10-13.

- Krugman, P. y M. Obstfeld (1999), *Economía internacional. Teoría y práctica*, McGraw Hill, Madrid.
- Levy, S. y S. Nolan (1991), “Las políticas de comercio internacional y de inversión extranjera en competencia imperfecta”, *El Trimestre Económico*, vol. LVIII (2), núm. 230, pp. 317-55.
- Loungani, P. y A. Ranzin (2001), “¿Qué beneficios aporta la inversión extranjera directa?”, *Finanzas & Desarrollo*, junio, pp. 6-9.
- Lustig, N. (1994), *México. Hacia la reconstrucción de una economía*, El Colegio de México, Fondo de Cultura Económica, México.
- Máttar, J., J. C. Moreno-Brid y W. Pérez (2002), *Inversión extranjera en México después de las reformas económicas*, CEPAL, México, inédito.
- Mejía Reyes, P. (2002), “¿Hace falta una política industrial en México?”, *CIENCIA Ergo Sum*, vol. 9, núm. 3, pp. 231-248.
- Moran, T. (1999), *La inversión extranjera directa y el desarrollo*, Oxford University Press.
- Romer, D. (1993), “Openness and Inflation: Theory and Evidence”, *The Quarterly Journal of Economics*, vol. CVIII, núm. 4, pp. 869-903.
- Salvatore, D. (1998), *Economía internacional: teoría y práctica*, Mc Graw Hill, México.
- Singh, H. y K. W. Jun (1995), “The Determinants of Foreign Direct Investment in Developing Countries”, *Transnational Corporations*, vol. 5, núm. 2, pp. 67-105.
- Tuman, J. P. y C. F. Emmert (1999), “Explaining Japanese Foreign Direct Investment in Latin America, 1979-1992”, *Social Science Quarterly*, vol. 80, núm. 3, pp. 539-555.
- Ul-Haque, N., M. Kumar, M. Nelson y D. Mathieson (1996), “The Economic Content of Indicator of Developing Coun-

try Creditworthiness”, *IMF Staff Papers*, vol. 43, núm. 4, pp. 688-724.

Villerreal, R. (2000), *Industrialización, deuda y desequilibrio externo*, Fondo de Cultura Económica, México.

World Bank (2001), *Global Development Finance*, The World Bank, Washington.

Enviado: 27 de mayo de 2003

Aceptado: 15 de marzo de 2004

Pablo Mejía Reyes es investigador de El Colegio Mexiquense. Cuenta con una maestría en economía por el Centro de Investigación y Docencia Económicas, y un doctorado en economía por la Universidad de Manchester, Reino Unido. Pertenece al Sistema Nacional de Investigadores, nivel 1. Las líneas de investigación en que se especializa son fluctuaciones cíclicas, econometría aplicada y modelaje no lineal. Entre sus publicaciones recientes se encuentran las siguientes: 1) “Ciclos económicos sectoriales clásicos en México, en *Investigación Económica*, por aparecer (con Wendy L. Rendón-Balboa y J. Alonso Martínez-Gómez); 2) “Classical Business Cycles in America: are National Business Cycles Synchronised?”, en *International Journal of Applied Econometrics and Quantitative Studies*, vol. 1, issue 3, 2004, pp. 75-102; 3) *La economía del Estado de México. Hacia una agenda de investigación*, El Colegio Mexiquense, Zinacantepec, 2004 (coordinador); 4) *No linealidades y ciclos económicos en América Latina*, El Colegio Mexiquense-Universidad Autónoma del Estado de México, Zinacantepec, 2003, y 5) “Regularidades empíricas en los ciclos económicos de México: producción, inversión, inflación y balanza comercial”, *Economía Mexicana. Nueva Época*, vol. XII, núm. 2, 2003, pp. 231-274.