

# La inversión extranjera directa y la cadena de valor global de autopartes en la industria automotriz de México en el periodo 2008 a 2014: un análisis econométrico de su incidencia en las variables macroeconómicas

Cuahtémoc Modesto López\*  
Agustín Aguilar Reséndiz\*\*

## Resumen

Se presenta un panorama histórico acerca de las políticas y decretos de fomento a la industria automotriz, registros estadísticos acerca del desempeño de la inversión extranjera directa (IED) en el sector automotriz en México, además de una representación de la georreferenciación de la cadena global autopartes automotriz (CVGAA) localizada en el territorio nacional; y se plantea un análisis de los determinantes macroeconómicos de la IED en México, recurriendo para ello a un modelo econométrico de determinantes macroeconómicas de la IED en la CVGAA en México, el cual tiene como marco de referencia el trabajo sobre el efecto de la IED en México, desde una perspectiva sistémica coordinado por Enrique Dussel Peters (2007). Se concluye que, dados los objetivos que guiaron la localización de la IED en México, esta se tipificó como buscadora de eficiencia y plataforma para exportar a otros mercados, de acuerdo a la tipología de IED de Michael Mortimore, asimismo se plantean los retos que revisten para los territorios en donde se ubican las empresas que forman parte de esta cadena de valor, a fin de incidir en la generación de endogeneidad territorial.

**Key words:** Foreign direct investment (FDI), global automotive value chain (GAVC), territorial effect.

**Códigos JEL:** C01, C33, C51.

---

\* Doctorante en Economía por la Facultad de Economía de la UNAM; Profesor de la Facultad de Economía UASLP. Email: lider21@hotmail.com

\*\* Maestro en Economía Matemática por la Facultad de Economía UASLP. Email: agust9999@hotmail.com

## 1. Introducción

La crisis económica suscitada en el mercado inmobiliario de Estados Unidos de Norteamérica entre 2008 y 2009, propició una reestructuración productiva de las firmas automotrices globales, especialmente en lo referente a las “tres americanas” (Ford, General Motors, Chrysler), lo que trajo consigo la instrumentación de estrategias guiadas por la eficiencia en costos y la proximidad con su mercado.

La posibilidad de trasladar, por parte de las grandes firmas automotrices, sus segmentos y procesos, desde sus centros matrices a otros territorios, fue debido a que estas se encuentran conformadas en cadenas de valor global; este esquema de producción permite la fragmentación y deslocalización de segmentos de las estructuras productivas de firmas globales, para situarse en otros espacios, en los cuales sus ventajas comparativas y competitivas se erigen como un factor de atracción para las firmas globales, dado que se traducen en el aumento de su competitividad que les permite afrontar los cambios en el mercado, y contener el efecto de las estrategias de sus competidores.

En este contexto, los territorios de países tanto en desarrollo como emergentes cobraron protagonismo, en virtud de las ventajas comparativas y competitivas las cuales cuentan, mismas que representaron un sustento en el cual se basaron las estrategias adoptadas de las firmas automotrices globales para afrontar los efectos de la crisis económica de 2008, y del mismo modo elevar su competitividad en el mercado y ante sus competidores.

Así, las ventajas comparativas y competitivas nacionales que incidieron en el arribo de IED que representó a firmas automotrices globales, se concentraron en los factores pertenecientes al nivel Macroeconómico y Mesoconómico. En el caso de los factores Macro, estos han sido representados por variables como el PIB, el riesgo país y su comportamiento estable; asimismo, en lo referente a los factores Meso, estos han tenido que ver con la laxitud de marco regulatorio para la presencia de IED, tales como los Decretos automotrices, así como por la reglamentación para eliminar las tasas impositivas al intercambio comercial con Estados Unidos, primordialmente los mecanismos contenidos en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Por otro lado, existen factores territoriales como la cualificación y el costo de la mano de obra, así como la localización geográfica estrategia de ciertos territorios del país, que también han contribuido a este efecto de atracción de IED Automotriz hacia México.

## 2. Trayectoria institucional de impulso a la industria en México.

La trayectoria de la industria en México, ha sido acompañada por una serie de mecanismos jurídicos que han reforzado las acciones que desde las entidades tomadoras de decisiones se han implementado, así en 1940, época en la que se comenzó a desarrollar la etapa de la industrialización nacional, estaba vigente

la política de sustitución de importaciones bajo el mandato del presidente Lázaro Cárdenas (ISI), desde la cual tenía como objetivo el crecimiento del ingreso, a través del fortalecimiento de la estructura productiva nacional, mediante la especialización manufacturera y el incremento de su productividad, lo cual se evidenciaría en la evolución de la estructura productiva nacional al fabricar bienes de alta elasticidad de ingreso, lo cual contribuiría a mejorar la posición del país en el contexto internacional, que a su vez se tradujese en el aumento de divisas derivada del nuevo perfil que adoptaría la estructura productiva nacional, en el mercado internacional; en esta estrategia el rol del Estado fue fundamental, el cual se orientó a la provisión de infraestructura, el incremento de tarifas arancelarias y la aplicación de medidas no arancelarias las cuales inhibiesen la presencia de competidores en el mercado interno, a fin de contribuir al robustecimiento de la estructura productiva nacional (Dussel Peters, 2000).

A continuación se presenta la trayectoria de los Decretos Automotrices instrumentados en México, de 1962 a 2008, así como los objetivos que ha perseguido cada uno; de ello se destaca que conforme transcurre el tiempo la restricción a la presencia de capital extranjero en los procesos de fabricación de vehículos ha ido reduciéndose. Es de enfatizar también que a partir de la entrada en vigor del TLCAN, la vinculación comercial de México con el exterior se consolida, y con ello se da paso a la formación de una plataforma de exportación, dada la eliminación de tasas impositivas tanto para la importación de productos, como para la exportación de los mismos, bajo el criterio de que estos procesos se llevasen a cabo entre países que forman parte del Tratado.

#### Decretos automotrices en México

Año	Decretos Automotrices	Objetivo
1962	Se promulga el primer decreto automotriz	Se fijó el 60% como mínimo de contenido nacional para vehículos fabricados en territorio mexicano, los inversionistas tenían un límite de 40% de inversión extranjera directa de las plantas fabricantes de autopartes.
1972	Decreto de descentralización industrial	Fomentar las exportaciones modificando los límites de producción establecidos en 1962.
1977	Decreto para el fomento de la industria automotriz	Transformar a México en un país exportador altamente competitivo y abierto a las inversiones extranjeras. Pretendía el fortalecimiento de las exportaciones de la industria terminal más que de las autopartes.
1983	Decreto para la racionalización de la industria automotriz	
1989	Decreto para la modernización y promoción de la industria automotriz	A partir de este decreto se permitía la importación de vehículos nuevos siempre que la industria terminal tuviera un saldo positivo en su balanza comercial.
1994	Entra en vigor el Tratado de Libre Comercio con América del Norte.	Surge la apertura comercial; se consolida la etapa exportadora del sector y se comienza a competir en los mercados internacionales y locales.

2003	Decreto para el apoyo de la competitividad de la industria automotriz terminal y el impulso al desarrollo del mercado interno de automóviles.	Establecer beneficios para el apoyo de la competitividad de la industria terminal productora de vehículos automotores ligeros nuevos establecida en México.
2005	Decreto por el que se establecen las condiciones para la importación definitiva de vehículos automotores usados	Permitir la importación definitiva de vehículos automotores usados de transporte de hasta quince pasajeros y de los camiones de capacidad de carga de hasta 4,536 kg, provenientes de Canadá y Estados Unidos.
2006	Decreto por el que se establecen las condiciones para la importación definitiva de vehículos automotores usados, destinados a permanecer en la franja fronteriza norte del país, en los estados de Baja California y Baja California Sur, en la región parcial del Estado de Sonora y en los municipios de Cananea y Caborca, Estado de Sonora.	Regular la estancia definitiva de los vehículos importados en la región y franja señaladas
2008	Decreto por el cual se reforman los anteriores decretos de 2005 y 2006.	Se limita la importación de vehículos automotores usados que dadas sus características y cuestiones técnicas en su país de procedencia este restringida o prohibida su circulación, haciendo énfasis en el cumplimiento de las reglas de protección del medio ambiente.

Fuente: Elaboración propia con base en Carbajal (2013), Diario Oficial de la Federación, Secretaría de Gobernación.

En general, a partir de la entrada en vigor del TLCAN, se da por sentado la presencia y operación, en territorio nacional, de firmas automotrices globales las cuales cada una fueron acrecentando sus flujos de IED, lo que a su vez ampliaba sus márgenes de operación en el país, a través de la localización de plantas que llevaban a cabo procesos que formaban parte de su cadena de valor global. Sin embargo, este suceso cobró notoriedad a raíz de la crisis económica de 2008, en la cual las firmas automotrices globales, en particular las “Tres grandes americanas” debieron adoptar medidas que, ante los embates que la crisis causó en sus estructuras, les garantizaran la eficiencia en costos y el sostenimiento de la competitividad de sus productos, así como la posibilidad tanto de aproximarse a sus actuales mercados como de incursionar en otros más, en el caso de México como un país de renta media en crecimiento.

Esta situación posicionó a distintos territorios del país como receptores de IED, perteneciente a la CVGAA, en virtud del potencial que significó para estas firmas globales las ventajas comparativas y competitivas con las cuales dichos territorios cuentan; situación que además favoreció la especialización productiva de dichos territorios, así como la localización de proveedores que abastecen insumos, componentes y procesos queridos por el segmento de la cadena de valor global ahí situado.

### 2.1 Estrategias nacionales para atender la inversión extranjera directa.

Las acciones de política pública que se implementan desde el nivel meso en los distintos territorios influyen en las estrategias de las empresas transnacionales, sin embargo dada la trayectoria que México ha seguido se evidencia un pen-

diente, si bien en México el sector industrial manufacturero de exportación ha cobrado mayor relevancia en los últimos años, superando inclusive al sector de exportación petrolero, su presencia no se ha traducido en una articulación con las empresas pertenecientes al tejido productivo local, lo que inhibe en estas la posibilidad de fortalecer su capacidad técnica y aumentar sus trayectorias de aprendizaje en beneficio de la productividad y competitividad de sus productos.

Lo anterior estaría relacionado con las estrategias de política industrial instrumentadas en México desde la etapa de sustitución de importaciones, y primordialmente en los años previos a la apertura económica suscitada en el país, específicamente en lo concerniente a la participación de IED en la economía nacional y su interrelación con las empresas que componen el tejido productivo nacional.

De esta forma, los países optan por diferentes estrategias para propiciar la atracción de IED a sus territorios, guiados por los beneficios que este tipo de inversión pudiese propiciar en su economía; incluso desde la perspectiva de las teorías del crecimiento endógeno se considera a esta como un medio para incrementar la acumulación de capital, la formación de capital humano, aumento de la intensidad de capital, así como la incorporación y difusión de nuevas tecnologías e insumos, factores que inciden en la productividad y el aumento de las exportaciones (Dussel Peters, *et al.*, 2007)

Al respecto Mortimore, Vergara y Katz (2001) han identificado cuatro estrategias: Autónoma, consistente en el desarrollo de las capacidades de las empresas nacionales, comenzando con actividades poco complejas y escalando en capacidades rápidamente. En el marco de esta estrategia, se aplican políticas industriales que afectan las actividades comerciales y financieras, la educación, la capacitación y la estructura tecnológica e industrial. Asimismo, se aplican restricciones selectivas o totales a las inversiones extranjeras directas y se alienta activamente la importación de tecnologías. Esta estrategia es difícil de replicar debido a que las normas internacionales sobre el comercio e inversión limitan el uso de algunos de sus instrumentos, asimismo, todas estas intervenciones se realizan en el marco de un régimen comercial fuertemente orientado hacia las exportaciones.

Proactiva, se basa principalmente en la IED y las exportaciones a través de las cadenas de valor global de las empresas transnacionales, el enfoque de esta política es incentivar a las empresas transnacionales a extender sus sistemas internacionales de producción a las actividades identificadas como prioritarias por un determinado gobierno, este proceso se ha realizado en varios países, lo cual implica esfuerzos para modernizar las actividades de las empresas transnacionales conforme a prioridades estratégicas y dirigiendo las inversiones más bien a actividades manufactureras de mayor valor agregado e incentivando mediante políticas públicas a las filiales existentes a modernizar su tecnología y sus funciones. Esta estrategia se llevó a cabo mediante amplias intervenciones

en los mercados de los factores, la creación recursos humanos, desarrollo y fortalecimiento de instituciones, de infraestructura y apoyo a los proveedores, incentivando a las instituciones generadoras de investigación y desarrollo.

Semi-activa, impulsada asimismo, por la IED y las exportaciones a través de las cadenas de valor global de las empresas transnacionales, pero con la característica de un régimen de apertura a las inversiones extranjeras directas, fuertes incentivos a las exportaciones manufactureras (en la forma de conglomerados), con características tales como adecuadas plataformas de exportación, y mano de obra a costos competitivos, fácil de capacitar y con buenas capacidades las cuales se reflejan en el Índice de Desarrollo Humano.

Pasiva, esta estrategia se caracteriza por una fuerte apertura y liberalización de la economía y desregulación de los mercados como mecanismos de atracción de altos montos de IED. En este contexto, se carece de políticas específicas y no se requiere de instituciones nacionales tanto para la canalización de la IED hacia actividades y/o metas prioritarias como para hacer coincidir los objetivos de las empresas transnacionales con los del país huésped.

En este sentido, las acciones de impulso a la industria, específicamente la automotriz, y de atracción de IED que México ha emprendido, se han caracterizado más por ser estrategias de tipo semi-activas, en virtud de que se han basado principalmente en sus ventajas comparativas y competitivas, no obstante de que estas últimas están más relacionadas con los beneficios que provee el TLCAN respecto a la presencia de IED en distintas ramas industriales del país, y la eliminación de contribuciones tanto a las importaciones como a la exportación de mercancías, las cuales son realizadas, en su mayor parte, por filiales de las firmas globales que operan en el país.

De esta forma, las empresas que conforman la cadena de valor global de autopartes automotriz hospedada en México se han beneficiado de los costos competitivos, tanto del transporte, como de la mano de obra cualificada, así como de las exenciones que le provee el sistema arancelario nacional; no obstante, pese al dinamismo que refleja esta cadena de valor en cuanto a producción y exportaciones, la carencia de "endogeneidad territorial" ha evidenciado un muy bajo nivel de integración con el resto del aparato productivo mexicano, contrario a lo suscitado en el caso de China, en donde la IED que arriba a ese país tiende a articularse con su tejido productivo, fomentando así un alto nivel de integración, y con ello la transferencia de conocimiento y tecnología hacia las empresas del país que las hospeda (Dussel Peters 2014, en Álvarez, Carrillo, y González Coord., 2014).

No obstante, el país ha ganado en los últimos años importantes cuotas en los mercados internacionales, principalmente en el mercado norteamericano hacia el cual se dirigen aproximadamente el 80 por ciento de las exportaciones mexicanas, asimismo, se han creado en los últimos años centros de exportación, principalmente en la zona del bajío, centro y norte del país; este reciente dinamismo en la industria se ha manifestado en ciertas industrias ligadas a las

cadena de valor global, como lo han sido principalmente la automotriz, la electrónica y las prendas de vestir.

Estas industrias han visto impulsados sus flujos de exportaciones en los últimos años como consecuencia de la firma del TLCAN, asimismo se han incrementado los flujos de IED que han arribado al territorio nacional. Sin embargo, en lo anterior no se ha visto reflejado el desarrollo de la economía, en virtud de que existen dos tipos de economías en México, una moderna y exportadora y la otra tradicional, basada en la agricultura y otras actividades menos dinámicas de menor valor agregado, las cuales no se interrelacionan.

Lo anterior plantea un pendiente derivado de la necesidad de generar un entorno de integración de la IED con el territorio, y que ello pueda contribuir al fortalecimiento de la estructura productiva nacional, a través de asistencia técnica, generación y desarrollo de conocimiento como ha sucedido en países como Japón, Corea del Sur, Taiwán, así como en China.

## **2.2 Clasificación de la inversión extranjera directa**

Asimismo, Michael Mortimore en (Dussel Peters; 2003, 2007), identifica cuatro modalidades de como la IED puede hacerse presente en el territorio de un país, las cuales están en función de los objetivos que persigan en ellos.

De acuerdo a la clasificación anterior, la existencia de inversión extranjera directa en México se cataloga como “Buscadora de eficiencia para plataformas de exportación”, ya que si bien es evidente una mayor presencia de inversión extranjera directa dentro del territorio nacional a partir de la apertura comercial dada la firma del TLCAN, esta se ha caracterizado por sus actividades productivas de bajo valor agregado, guiada principalmente por la búsqueda de factores como salarios competitivos, mano de obra calificada, ubicación geográfica privilegiada y cercanía con el mercado estadounidense.

Esta categoría de inversión extranjera directa es considerada la más vulnerable debido a que no necesariamente propicia la generación de trayectorias de aprendizaje, y por consiguiente no incide de forma determinante en la generación de capacidades en las empresas pertenecientes a los territorios donde suele localizarse; los principales sectores en México que han tenido presencia de este tipo de inversión es el sector automotriz, la electrónica y el aeroespacial (CEPAL, 2007).

Otro de los aspectos característicos de este tipo de inversiones buscadoras de eficiencia es el desplazamiento de las empresas nacionales por las nuevas empresas en virtud de que los nuevos capitales que ingresan al país, los cuales llevan a cabo procesos de mayor dificultad que requieren una mayor división y especialización del trabajo, así como una constante capacitación y generación de conocimiento que favorece su posición dentro del mercado nacional y les permite desarrollar mayor tecnología en sus procesos productivos.

### Clasificación de la Inversión Extranjera Directa

Estrategia de la inversión extranjera directa	Beneficios esperados en el país receptor	Problemas que se han presentado más frecuentemente
<b>Buscadora de materias primas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Incremento en las exportaciones de recursos naturales.</li> <li>-Mejoramiento de la competitividad internacional de recursos naturales.</li> <li>-Alto contenido nacional en las exportaciones.</li> <li>-Empleo en áreas no urbanas.</li> <li>-Impuestos e ingresos por regalías.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Actividades tipo enclave sin encadenamientos con la economía receptora.</li> <li>-Bajos niveles de procesamiento de recursos.</li> <li>-Precios internacionales cíclicos.</li> <li>-Bajos impuestos sobre los ingresos de recursos no renovables.</li> <li>-Contaminación ambiental.</li> </ul>
<b>Buscadora de mercados</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Actividades económicas nuevas.</li> <li>-Incremento del contenido nacional.</li> <li>-Nuevos/más profundos encadenamientos productivos.</li> <li>-Desarrollo empresarial.</li> <li>-Mejoramiento de servicios (calidad, cobertura y precio) y de la competitividad sistémica.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Producción de bienes y servicios poco competitivos a nivel internacional (no de clase mundial).</li> <li>-Poco interés en competitividad.</li> <li>-Problemas de regulación y competencia.</li> <li>-Disputas relacionadas con las obligaciones de la inversión extranjera.</li> <li>-Desplazamiento de empresas nacionales.</li> </ul>
<b>Buscadora de eficiencia para plataformas de exportación.</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Incremento de exportaciones manufactureras.</li> <li>-Mejoramiento de la competitividad manufacturera.</li> <li>-Transferencia/asimilación de tecnología.</li> <li>-Capacitación de recursos humanos.</li> <li>-Nuevos/más profundos encadenamientos productivos.</li> <li>-Desarrollo empresarial.</li> <li>-Evolución de una plataforma de exportación al centro manufacturero.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Estancamiento de las operaciones de bajo valor agregado.</li> <li>-Atención centrada en las ventajas estáticas del país receptor en lugar de las dinámicas.</li> <li>-Encadenamientos productivos truncos: dependencia de las operaciones de montaje en los componentes importados.</li> <li>-Desplazamiento de empresas nacionales.</li> <li>- “Carrera hacia abajo” en incentivos (impuestos, infraestructura).</li> <li>-Creación limitada de agrupamientos.</li> </ul>
<b>Buscadora de activos estratégicos.</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Reforzamiento de la capacidad de absorción a través de transferencia tecnológica, capacitación de recursos humanos y desarrollo empresarial.</li> <li>-Mejoramiento de la infraestructura en ciencia y tecnología.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Políticas nacionales desenfocadas.</li> <li>-Baja propensión a invertir en ciencia y tecnología.</li> <li>-Estancamiento.</li> <li>-Tensión entre objetivos corporativos y metas de las políticas nacionales sobre ciencia y tecnología (C&amp;T).</li> </ul>

Fuente: Mortimore en Dussel Peters (2007), Inversión Extranjera Directa en México: Desempeño y Potencial.

### 3. Comportamiento de la inversión extranjera directa en México en la cadena de valor global autopartes automotriz.

Entre 1980 y 1990 surge una nueva fase en la deslocalización de procesos y tareas de parte de las grandes firmas globales, caracterizada por la aparición de una base de grandes proveedores dotados de capacidades tecnológicas sofisticadas, por lo que el esquema de subcontratación cobra relevancia y genera importantes implicaciones para la nueva base de proveedores formada, este

efecto se amplia y se profundiza a partir de 2008 como consecuencia de la crisis económica mundial suscitada en ese año; en este periodo las firmas globales intensificaron sus estrategias de eficiencia productiva cuya característica primordial se centró en la reducción de sus costos de operación, y en la cual los territorios de países en desarrollo cobraron notable presencia, dado el hospedaje de segmentos de empresas globales que ampliaron sus inversiones o se hospedaron por primera vez en ellos, en virtud de las ventajas comparativas existentes en estos territorios, como lo son mano de obra cualificada a costos competitivos y la proximidad geográfica con los grandes mercados (Gereffi, 2005).

Es esta fase cuando los proveedores adoptan un rol de mayor relevancia al interior de la estructura de la cadena de la gran firma, las responsabilidades que le son conferidas propician la transferencia de información y de tecnología que les facilita las mejoras de sus métodos de producción y organización haciéndolos más ágiles y ordenados; asimismo esta fase se distingue por el aumento de las relaciones antes firma (Gereffi, 2005).

En este contexto, se han distinguido por lo menos cuatro tipos de tareas o procesos que determinan los roles de los participantes en la estructura de una determinada CVG, y que influyen en el tipo de gobernanza que las grandes firmas ejercen hacia sus proveedores, estas son (i) ensamble, (ii) manufactura, (iii) diseño de manufactura original y manufactura de marca propia y por último, (iv) tareas intensivas en conocimiento relacionadas con la investigación y desarrollo tecnológico e inteligencia de negocios (Gereffi, 2005).

Asimismo, el concepto de CVG contempla dos modalidades en las cuales puede catalogarse el comportamiento de la gran firma global con respecto a la conducción de su cadena, tales modalidades son las cadenas dirigidas por el comprador y las cadenas dirigidas por el productor.

La modalidad de la cadena dirigida por el comprador distingue dos tipos de tareas a través de las cuales la gran firma cede o delega responsabilidades a sus proveedores, siendo estas las de ensamble y de manufactura, conocida bajo esta modalidad como de paquete completo. Esta modalidad es distintiva de firmas pertenecientes a la industria de prendas de vestir o bien las relacionadas con el sector primario de la economía.

En lo concerniente a las cadenas de valor global conducidas por el productor, distingue que las grandes firmas globales promueven una mayor flexibilidad en la relación con sus proveedores globales, a efecto de cederles mayores responsabilidades y funciones respecto a su proceso de producción, al tiempo que pueden establecer diversos esquemas de coordinación a fin de mantener el control y gobierno de la cadena. Este tipo de cadenas fomenta el uso intensivo de tecnología, y es característica de industrias como la electrónica o la automotriz.

De esta manera, la estructura de la CVG autopartes automotriz permite evidenciar la composición de una cadena típica dirigida por el productor, la

cual se conforma de los siguientes segmentos: (a) insumos de materias primas, (b) suministro de componentes, (c) ensamble de vehículos, (d) distribución, (e) servicios de postventa y distribución de partes y piezas de recambio, marketing y servicios financieros, entre otros (Gereffi, 2005; Morales, 2006).

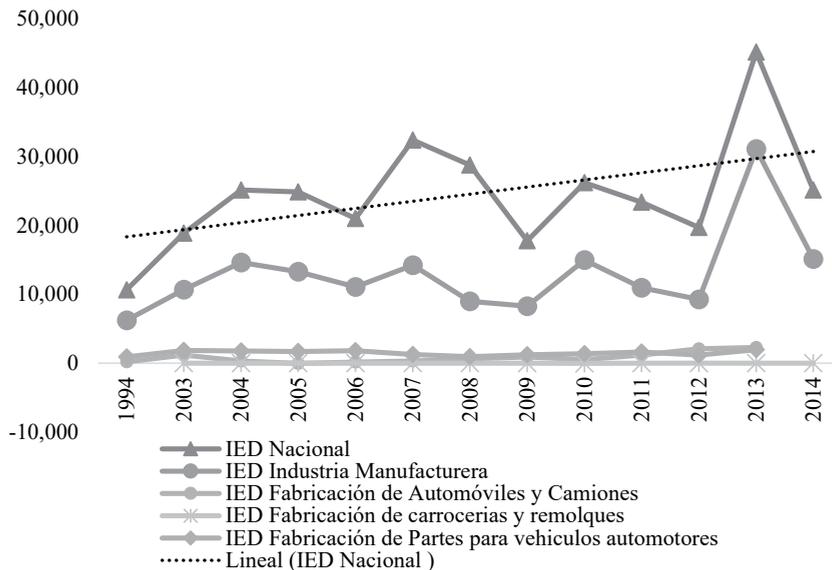
En este sentido, la coyuntura económica internacional en el año 2009 provocó la reconfiguración de los sistemas productivos y el cambio de decisiones de las grandes firmas con el objeto de subsistir ante el nuevo escenario en los mercados internacionales, en especial el mercado estadounidense el cual se encontraba inmerso en la crisis económica mundial que comenzó en 2008. A raíz de esta situación las grandes firmas fragmentaron sus procesos productivos y los flujos de inversión extranjera directa se dirigieron hacia aquellos territorios de economías donde las condiciones les permitieran reducir costos de operación.

La presencia cada vez mayor de inversión extranjera directa en los territorios de países en desarrollo, tiene efectos sobre el crecimiento y desarrollo económico de un país; en este sentido, de acuerdo a las teorías del crecimiento endógeno se considera a la inversión extranjera directa como un medio para incrementar la acumulación de capital, la formación de capital humano, aumento de la intensidad de capital, así como la incorporación y difusión de nuevas tecnologías e insumos, factores que inciden en la productividad e incremento de las exportaciones (Dussel Peters, 2007).

De esta forma, en México la presencia de la inversión extranjera directa es una consecuencia de la integración de mercados derivada principalmente de la firma y entrada en vigor del TLCAN; así la inversión extranjera directa se traduce en la llegada de empresas, las cuales, en el contexto de la economía global, forman parte de cadenas de valor que a su vez se estructuran en segmentos que se sitúan en un territorio determinado. Como parte de los beneficios esperados por la presencia de inversión extranjera directa en los territorios donde se ubican, destaca la generación de empleos, la derrama económica que trae consigo la instalación y operación de las empresas pertenecientes a esta clasificación, así como el proceso de generación de trayectorias de aprendizaje, especialización, adopción de nuevas tecnologías e innovación, producto de la vinculación entre las empresas compuestas por inversión extranjera directa y las empresas locales.

Cómo señala Dussel Peters (2000b) el incremento en la cantidad de divisas en la economía, producto del crecimiento de las exportaciones y del arribo de importantes flujos de inversión extranjera directa y de cartera, dio paso a la aparición del constructo de “paradoja de la estrategia de liberalización”, que exhibía los desincentivos para exportar debido al encarecimiento del precio de las mercancías mexicanas en los mercados del exterior a causa de la apreciación de la moneda nacional; tal situación se erigió como una de las principales causantes de la crisis de diciembre de 1994.

**Flujos de inversión extranjera directa en México (millones de dólares)**



Fuente: INEGI; Secretaría de Economía.

\*Clasificación del SCIAN: 3361 fabricación de automóviles y camiones, 3362 fabricación de carrocerías y remolques, 3363 fabricación de partes para vehículos automotores.

Por tanto, la plataforma de exportación en la cual se erigió el país, a raíz de la estrategia de liberalización, así como por los programas de fomento a la exportación instrumentados por parte del gobierno mexicano, incidieron en el aumento de la presencia de filiales de firmas automotrices en el territorio nacional, principalmente en lo concerniente a la industria terminal, registrándose por consiguiente importantes montos de inversión extranjera directa procedente de Estados Unidos, Japón y Europa.

La característica principal del auge exportador suscitado en la cadena autopartes automotriz localizada en México se centró en el aumento en la producción de vehículos con respecto a las autopartes; tratándose de vehículos de mayor costo y tamaño como es el caso de las SUV, camionetas y minivans, y sedan para pasajeros, asimismo, el destino de las exportaciones mexicanas de esta cadena se concentró en el mercado norteamericano.

En lo que respecta a las empresas que forman parte de la cadena de valor global de autopartes automotriz localizada en México, las inversiones se han concentrado en procesos de ensamble, siendo el destino de su producción los mercados del exterior principalmente el norteamericano. Tal situación limita la participación de las empresas nacionales e inhibe, por consiguiente, el escalamiento de sus capacidades, situación que dista de lo acontecido con el tejido productivo de ciertos países asiáticos como Corea de Sur, Singapur y recientemente China, en donde el escalamiento de las capacidades de sus empresas es notorio, mismo que se traduce en el incremento de la presencia de sus firmas en el mercado global.

La orientación hacia la actividad exportadora en la cadena de valor autopartes automotriz de México fue promovida principalmente por las firmas americanas -General Motors, Chrysler y Ford-, a causa de la ampliación de sus operaciones en el territorio nacional, incentivada por los beneficios que el tratado les ha provisto; así en 1993 estas firmas exportaban el 60% de su producción generada en México (Contreras, 2008; CEPAL, 2010).

Así, los cambios en la estructura legal y arancelaria que trajo consigo el Tratado favorecieron notablemente la producción compartida y el comercio intrafirma de parte de las OEM (original equipment manufacturer), especialmente aquellas localizadas en la región del Tratado, situación que posicionó al país como una plataforma de producción que incluyó los beneficios de la cercanía geográfica, salarios competitivos y calidad de su mano de obra (Contreras, 2008).

La zona norte del país, primordialmente los estados de Coahuila, Chihuahua, Tamaulipas y Sonora, se convirtió en la principal receptora de las nuevas inversiones provenientes de las OEM y de sus proveedores en la etapa posterior a la firma del TLCAN; le siguió la zona centro, con los estados de: Estado de México, Aguascalientes, Puebla y San Luis Potosí, cuya área de especialización, al interior de la cadena de valor autopartes automotriz fue la fabricación de autos compactos, subcompactos, camiones ligeros y motores de 4 cilindros (Contreras, 2008).

Las plantas ensambladoras y de fabricación de motores que representaron a las nuevas inversiones se caracterizaron por la aplicación de alta tecnología y la adopción de estrategias de manufactura esbelta en sus procesos productivos, asimismo propiciaron la formación de conglomerados entre sus proveedores de primer y segundo nivel, al tiempo que aplicaron la estrategia de producción modular, cuya tendencia en los años recientes ha proliferado entre las diversas OEM y sus proveedores como una respuesta al aumento de los costos logísticos y de las materias primas (Contreras, 2008).

De acuerdo a Covarrubias (2014) el crecimiento de la industria automotriz se debe en primer lugar al desplazamiento de los centros de producción y consumo de esta industria a los países emergentes y de menor desarrollo. Lo anterior permitió que México se haya convertido en una plataforma de exportación altamente rentable para las firmas con la garantía de calidad a menores costes de producción y la cercanía al mercado norteamericano.

En total, existen en el país 34 complejos productivos en 14 estados del país, entre los cuales se encuentran México, Guanajuato, Coahuila, San Luis Potosí, Nuevo León, Aguascalientes, Baja California, Puebla, Querétaro, Chihuahua, Hidalgo, Jalisco, Morelos, Sonora, en los que se realizan actividades que van desde el ensamble y blindaje, hasta la fundición y el estampado de vehículos y motores. Actualmente, en México se producen más de 40 modelos de automóviles y camiones ligeros, como se observa en la siguiente imagen:

### Georreferenciación de la cadena de valor global autopartes automotriz en México



Fuente: Elaboración propia con base en Asociación Mexicana de la Industria Automotriz AMIA; Deloitte.  
\* 34 Plantas de firmas automotrices, 20 de vehículos ligeros y 14 de vehículos pesados.  
\* 3 Plantas en construcción: Audi (Puebla, 2016) Daimler Group – Nissan (Morelos, 2017 – 2018) y BMW (SLP, 2019).

La mayoría de las empresas armadoras en México cuentan con empresas de autopartes que se localizan alrededor de sus plantas de vehículos para cumplir con las exigencias de proveeduría y tiempos de entrega (PROMEXICO, 2015).

El segmento de la CVGAA que cobra mayor distinción en México suele ser el de ensamble, tanto de vehículos como de motores, el cual a su vez se articula con la red de proveedores globales, que derivado de la reestructuración productiva post crisis 2008, que incluyó estrategias como el “justo a tiempo”, tendieron a situarse en espacios próximos a donde se ubicaron las empresas pertenecientes las empresas fabricantes de equipo (“original equipment manufacturer” (OEM)).

Asimismo, la localización geográfica de las empresas pertenecientes a la CVG AA, en este sentido son localidades de Estados pertenecientes a la zona centro (Puebla, Morelos, Guanajuato, Aguascalientes y San Luis Potosí) y a la zona norte (Coahuila, Chihuahua, Sonora, Baja California) del país donde existe mayor presencia de las empresas terminales y por tanto de sus proveedores, en el caso de estas últimas puede ser coincidente con la proximidad geográfica que estos territorios guardan con los Estados Unidos de Norteamérica, factor que constituye un activo en la estrategia de eficiencia productiva adoptada por las oem en la etapa post crisis de 2008; en el caso de las localidades del centro del país la ventaja radica en la conformación de un conglomerado automotriz dada la proximidad geográfica entre estos territorios, lo que adi-

ciona un beneficio mayor para las oem dada la posibilidad de contar con una amplia oferta de proveedoría, la mayoría de ella es representada por empresas globales y una mayor especialización de la mano de obra.

Por tanto, el análisis de la producción de las firmas globales localizadas en México, de 2007 a 2014, permite distinguir que el territorio nacional se ha posicionado en las estrategias de las OEM en la etapa post crisis económica de 2008, primordialmente por la competitividad del costo de su mano de obra; tal situación evidencia que si bien nuestro país se ha erigido como un destino estratégico para el arribo de segmentos y procesos de las OEM, y de su red de proveedores, como una consecuencia de las medidas adoptadas para atenuar los efectos de las crisis económica de 2008, el factor de atracción que ha posibilitado este proceso se centra primordialmente en la competitividad de los costos laborales; tal situación permite ubicar a este tipo de inversiones como buscadora de eficiencia y de plataformas para exportar a otros mercados, de acuerdo a la clasificación de inversión extranjera directa planteada por Michael Mortimore (Dussel Peters, 2007) a lo que es coincidente el marco institucional diseñado e instrumentado desde la década de 1980, y que tiene en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte su principal mecanismo.

Lo anterior propicia un efecto de disociación entre el nivel macro, representado por las estrategias de impulso a la inversión extranjera directa en México que promueven la presencia de segmentos de cadenas de valor global, como es el caso de la autopartes automotriz, y el nivel micro representado por las empresas locales, que se refleja en la ausencia de relaciones de producción sistémicas, o bien la ausencia del efectos de arrastre (Carbajal, 2014) en favor de las empresas locales; esta disociación se erige como un factor crucial que limita la generación de endogeneidad territorial en el segmento de la cadena de valor global situado en el territorio.

#### **4. Modelo de determinantes macroeconómicos de la inversión extranjera directa en la cadena de valor global autopartes automotriz en México.**

La inversión extranjera directa es una variable que estimula el crecimiento económico del país donde se hospeda, debido a que incorpora recursos y propicia la transformación industrial al generar efectos de spillover que se traducen en una mayor productividad, un mayor valor agregado y un incremento de las exportaciones. Por tanto, la IED es un factor que puede incidir en la generación de empleos y en el mejoramiento del ingreso nacional (Dussel Peters, 2007).

Así también, la IED busca beneficios específicos al decidir hospedarse en determinado territorio, los cuales están en función de las estrategias y metas diseñadas desde los centros matrices de las firmas globales que coordinan su cadena de valor global, así como por las condiciones existentes en el país, las cuales, como se mencionó anteriormente, se concentran en factores en los niveles Macroeconómicos, Mesoconómicos y Territoriales, y que se traducen en ventajas comparativas y competitivas.

La trayectoria mayoritariamente positiva de la IED de la CVGGA en México, evidencia la competitividad de sus factores Macroeconómicos para incidir en la atracción de este tipo de inversión hacia sus territorios, misma que se ha distinguido como un tipo de IED que busca eficiencia y plataformas para exportar a otros mercados. Las variables pertenecientes al nivel Macroeconómico que han contribuido a aumentar competitividad del país y, del mismo modo, propiciar el hospedaje de IED en sus territorios, son el dinamismo de su mercado interno, representado por el producto interno bruto, la competitividad mostrada por los costos laborales unitarios, y la estabilidad del país representada por el riesgo país, principalmente.

Otro de los factores que ha influido en la decisión de las firmas de la CVGAA de hospedarse en el país, y que se relaciona con el nivel Mesoconómico, tiene que ver con el beneficio que les provee el marco jurídico del comercio exterior, el cual se compone por los mecanismos previstos en el TLCAN, la Ley de Inversión Extranjera Directa, así como los distintos Decretos Automotrices, los cuales aportan un amplio espectro de facilidades para que la IED tenga presencia en el país, realice sus procesos de producción y, en buena parte de los casos, exporte dicha producción a otros países, siendo el mercado estadounidense el principal receptor su producción. Este factor está relacionado con la variable apertura económica, que es un efecto del andamiaje institucional que favorece la interacción comercial del país con el resto del mundo en este subsector, ello a través de la liberalización de su mercado.

En este sentido, se plantea un análisis de los determinantes macroeconómicos de la IED en México para el periodo de 2000 al 2014, recurriendo para ello a un modelo econométrico de determinantes macroeconómicas para el caso de la CVGAA en México, el cual tiene como marco de referencia el trabajo coordinado por Enrique Dussel Peters (2007) "La inversión extranjera directa en México: desempeño y potencial. Una perspectiva macro, meso, micro y territorial" el cual tiene como objetivo identificar los principales factores que inciden en el arribo de la inversión extranjera directa al territorio nacional.

A continuación, se presenta la función de los determinantes para la IED en México, la cual considera las mismas variables planteadas en Dussel Peters, Galindo y Loria (2007).

$$IED_t = \beta_0 + \beta_1 PIB_t + \beta_2 CLU_t + \beta_3 RCC_t + \beta_4 APEMEX_t + e_t$$

Donde:

*IED*:Flujos de inversión extranjera directa nacional en dólares.

*PIB*:Producto interno bruto nacional en dólares.

*CLU*:Costos laborales unitarios en dólares.

*RCC*:Riesgo país.

*APEMEX*:Índice de apertura comercial de equipo de transporte.

El análisis de los determinantes de la IED se realiza mediante un modelo econométrico de mínimos cuadrados ordinarios con datos que van desde el año 2000 al año 2014; los resultados se presentan a continuación.

**Modelo de determinantes macroeconómicas de la IED en la CVGAA en México**

VARIABLES	(1) ln_ IED Mex Dólares
CLU	- 0.000387 (0.0129)
RCC	-0.000715 (0.00124)
APEMEX	4.775 (11.60)
ln_ PIB Mex Dólares	0.518 (0.945)
Constante	7.694 (25.42)
Observaciones	36
R-cuadrada	0.66

Error estándar en paréntesis  
\*\*\* p<0.01, \*\* p<0.05, \* p<0.1

En este análisis se observa que los efectos de la apertura comercial, así como del producto interno bruto son positivos lo que quiere decir que existe una relación positiva entre dichas variables y la IED, esto es que el aumento en alguna de estas variable se traducirá en un incremento de la IED; en lo concerniente a los costos laborales unitarios y al riesgo país, los estimadores resultaron con signo negativo, lo que se traduce en una relación inversa entre la IED con estas variables, que a su vez implicaría que a mayor riesgo país y a medida que se incrementan los costos laborales, la IED tendería a disminuir.

De acuerdo al análisis de mínimos cuadrados ordinarios realizado en esta sección, se infiere que los costos laborales unitarios expresados en dólares no tienen un impacto muy significativo en el arribo de la IED, tal situación obedece en mayor medida a una tendencia que se ha venido dando a nivel internacional, actualmente ya no son únicamente los costos intrínsecos de la mano de obra, sino también influyen cuestiones tales como la calidad del capital humano.

Estos resultados mantienen una concordancia con los hallazgos del análisis de los determinantes macroeconómicos de la IED en México realizado por Dussel Peters, et. al., (2007), así el capital externo busca ampliar mercados domésticos y, sobre todo, producir bienes exportables en mejores condiciones

que en sus lugares de origen. Este suceso, trae consigo divisas al país receptor, el cual a su vez facilita las importaciones de bienes productivos como maquinaria, equipo y materias primas, a través de un marco institucional establecido para ello.

## 5. Conclusiones

El cambio de modelo de interacción comercial de México con el resto del mundo, suscitado desde la década de 1990, específicamente con la firma del TLCAN, ha posibilitado cada vez más la presencia de flujos de inversión extranjera directa que a su vez representan a empresas que conforman la CVGAA, tanto de las firmas globales como de sus proveedoras; asimismo la permisibilidad para que se sitúen en el territorio nacional las empresas armadoras y sus proveedoras ha propiciado a su vez la formación de conglomerados de empresas pertenecientes a esta cadena global en por lo menos dos regiones del país, la zona norte y la zona centro.

Dada esta trayectoria fue factible que el país se ubicase de nueva cuenta como receptor de inversión extranjera directa durante la fase post crisis económica mundial de 2008, en dónde las principales oem motivadas por los altos costos de los insumos y la caída de la venta de automóviles trasladaron sus procesos y segmentos a territorios donde los costos de fabricación fueran más baratos; es de este modo que en las regiones del país donde previamente se habían localizado empresas de la CVG AA registraron de nueva cuenta el arribo de flujos de inversión extranjera directa pertenecientes a esta cadena global, atraídas por el beneficio en términos de proveeduría, que trae consigo formación de conglomerados de empresas automotrices globales así como por el costo competitivo de la mano de obra.

Lo anterior permite inferir que México se posicionó como un territorio receptor de IED perteneciente la CVGAA en la etapa posterior a la crisis económica mundial de 2008; tal afirmación se corrobora con el análisis de los flujos de inversión extranjera directa de 2008 a 2014, así como por la descripción realizada de la trayectoria de las OEM y de sus proveedoras en nuestro país en el mismo periodo, las cuales aumentaron su presencia tanto en la zona centro como en la zona norte. Por tanto la presencia de inversión extranjera directa dentro del territorio nacional ha mostrado una tendencia creciente y se ha insertado en los distintos sectores productivos del país, en el caso específico del sector manufacturero se ha ratificado esta tendencia, la cual ha sido fomentada por el marco jurídico, así como por la red de tratados y acuerdos que México ha establecido, primordialmente en la década de 1990; asimismo el comportamiento de la industria manufacturera nacional ha mostrado una sincronía con el ciclo de deslocalización productiva suscitado a partir de la crisis económica mundial de 2008 en la estructura de las firmas automotrices globales, principalmente las firmas americanas, lo que a su vez ratifica que la

CVG AA es un caso de cadena dirigida por el productor, dado que tienen estrategias que desde la firma global se implantan.

La contribución esperada de la presencia de la inversión extranjera directa en la economía nacional aun reviste pendientes, en específico el relacionado con la vinculación del territorio con las empresas que forman parte de la CVG AA, y con los efectos que de ello derivan, como lo son la generación de valor agregado, calidad del empleo y procesos de aprendizaje, estos últimos fundamentales para propiciar el fortalecimiento de las capacidades de las empresas locales, y por tanto la generación de endogeneidad territorial y el escalamiento productivo de estas (Dussel Peters, 2000).

Así, los resultados obtenidos en este análisis plantean retos para la política industrial, primordialmente en lo concerniente al fortalecimiento de las capacidades de las empresas nacionales/locales, a fin de que las empresas transnacionales y sus proveedores pudiesen percibirlos como aliados estratégicos y con ello posibilitar su participación en su cadena de valor global, así como la articulación de esfuerzos desde los territorios para activar mecanismos de eficiencia colectiva y contribuir a subsanar deficiencias existentes en las capacidades de las empresas nacionales/locales, e incidir así de manera más sustantiva en el desarrollo económico local, y en la generación de endogeneidad territorial.

## Bibliografía

- ÁLVAREZ, L., Carrillo, J., & González, M. L. (2014). *El auge de la industria automotriz en México en el siglo XXI, REESTRUCTURACIÓN Y CATCHING UP*. Tijuana, Baja California, México: Publicaciones Empresariales UNAM, FCA publishing.
- BAIR, J. (2005). Global capitalism and commodity chains: looking back, going forward. *Competition and change*, 9, 2. (Editors, M. W.S. & Son Ltd., Edits.)
- BALTAGI, B. H. (1995). *Econometrics* (Fifth ed.). Springer.
- BECATTINI, G. (1979). *Rivista di economia e politica industriale. Dal settore industriale al distretto industriale. Alla ricerca dell' unita di analisi dell' economia industriale*.
- BELMAR Castro, C. (2014). Proyecto ciudades competitivas. *Revision de la literatura sobre Knowledge Spillovers y sus efectos sobre la productividad de las firmas*.
- BOISIER, S. (septiembre de 2004). Desarrollo territorial y descentralización. El desarrollo en el lugar y en las manos de la gente. *Eure*, 90, 27-40.
- BUENO Castellanos, C. (2014). Empresas Locales en los Circuitos Globales de Reproducción e Innovación. *Red de Revistas Científicas de America Latina, el Caribe, España y Portugal*, 127-141.
- CALDERÓN, C., & Sánchez, I. (julio de 2012). Crecimiento económico y política industrial en México. *Revista Problemas del Desarrollo*, 43, 125-154.

- CARBAJAL Suárez , Y. D. (2013). La competitividad de la industria automotriz en el Estado de México: condiciones y retos de la cadena automotriz-autopartes. Universidad Nacional Autónoma de México, Dirección General de Bibliotecas .
- CARBAJAL Suárez , Y. D. (2014). El desempeño del sector automotriz en México en la era TLCAN. Un análisis a 20 años. *Paradigma económico*, 2.
- CARRILLO, J., & Contreras F., O. (2015). *Experiencias estatales y transfronterizas de innovación en México*. El Colegio de la Frontera Norte, A. C.
- CARRILLO, J., & Mortimore et al, M. (1998). El impacto de las empresas transnacionales en la reestructuración industrial de México. El caso de las industrias de autopartes para vehículos y de televisores. Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL.
- CARRILLO, J., & Mortimore et al, M. (2001). Maquiladoras de exportación y la formación de empresas mexicanas. *Integración exitosa de las pequeñas y medianas empresas en México*. (E. Dussel Peters, Recopilador) Canacintral CEPAL/JUS.
- CEPAL. (2007). La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe, documento informativo.
- CHANG , H.-j. (2008). *Bad Samaritans. The myth of free trade and the secret history of capitalism*. Bloomsbury press.
- CHÁVEZ, G. A. (2000). Las Fuentes Endógenas del Crecimiento Económico. *Economía Teoría y Práctica*, 13.
- CIMOLI, M. (noviembre de 2005). Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina. Santiago de Chile. Recuperado el 24 de 12 de 2015
- CIMOLI, M., & Primi, A. (2005). Redes y Jerarquías: un modelo para el diseño de políticas tecnológicas en América Latina. *El camino latinoamericano hacia la competitividad, políticas públicas para el desarrollo productivo y tecnológico*. Siglo XXI, UAM.
- CONTRERAS F., O. (2008). Pequeñas empresas globales: Un conglomerado automovilístico en México. *Comercio Exterior*, 617-629.
- CONTRERAS, O., & Hualde , A. (2012). Empresas multinacionales, aprendizaje tecnológico y desarrollo. Una revisión del debate. (Juan Pablos, Ed.) México: El Colegio de la Frontera Norte.
- COVARRUBIAS Valdenebro , A. (2014). Explosión de la Industria Automotriz en México: De sus encadenamientos actuales a su potencial transformador. I. Friedrich Ebert Stiftung.
- CUELLAR Escobar, J. J. (Junio de 2012). El desarrollo industrial en Corea del Sur (1960-2010). Elementos explicativos y de política. Un contrapunto a la experiencia colombiana. Bogotá, Colombia: Universidad Nacional de Colombia, Facultad de Ciencias Económicas.
- DE MATOS, C. (2000). Nuevas teorías del crecimiento económico: una lectura desde la perspectiva de los territorios de la periferia. *Revista de Estudios regionales*(58).

- DELGADO Hurtado, C., Correa Correa, Z., & Conde Cardona, Y. A. (2013). The role of a public university in a global environment: Networks and externalities of the R&D of the Cauca University . Universidad Icesi.
- DELOITTE. (2012). Mexico's Automotive Industry.
- DI TOMMASO, M. R. (1999). Eficiencia colectiva y cluster de empresas: los nodos de la política. (50). Año XXX.
- DOMINGUEZ, L., & Bown, F. (Agosto de 2004). Medición de capacidades tecnológicas en la industria mexicana. *Revista de la CEPAL*(83).
- DOMINGUEZ, L., & Brown, F. (2004). Inversion extranjera directa y capacidades tecnológicas. CEPAL.
- DUSSEL Peters , E. (1999). La subcontratación como proceso de aprendizaje: el caso de la electrónica en Jalisco. Obtenido de <http://dusselpeters.com/01.pdf>
- DUSSEL Peters , E. (7 de Noviembre de 2008). ¿La inversión extranjera directa como fuente de innovación? El caso de México. *Firmas multinacionales en México. De la innovación a la responsabilidad social*. Tijuana, México: El Colegio de la Frontera Norte. Obtenido de [www.colef.mx/jorgecarrillo/multinacionales/seminarios/ponencias/7-11-2008/3-Enrique\\_Dussel.pdf](http://www.colef.mx/jorgecarrillo/multinacionales/seminarios/ponencias/7-11-2008/3-Enrique_Dussel.pdf)
- DUSSEL Peters et al, E. (2007). Inversión extranjera directa en México, desempeño y potencial. Una perspectiva macro, meso, micro y territorial. México: Siglo XXI, UNAM.
- DUSSEL Peters, E. (2000a). Estrategias y políticas de competitividad en Centroamérica: de la integración externa a la integración interna. CEPAL. Obtenido de <http://dusselpeters.com/08.pdf>
- DUSSEL Peters, E. (2000b). Polarizing Mexico. The impact of liberalization strategi. (L. Rienner, Ed.) Boulder London.
- DUSSEL Peters, E. (2002). Territorio y competitividad en la agroindustria en México: condiciones y propuestas de política para los clusters del limón mexicano en Colima y la piña en Veracruz. México: Plaza y Valdez.
- DUSSEL Peters, E. (2008). GCCs and Development: A conceptual and empirical review. *Competition & change*, 12(1). (M. W. S, & Son ltd, Edits.)
- DUSSEL Peters, E. (2009). La manufactura mexicana ¿opciones de recuperación? *Economía Informa*(357).
- DUSSEL Peters, E. (2009). La manufactura mexicana: ¿opciones de recuperación? Obtenido de <http://dusselpeters.com/40.pdf.n>
- DUSSEL Peters, E. (Martes de Mayo de 2014). Reformas en China. *Reforma*, pág. 4.
- DUSSEL Peters, E. (2015). America Latina y el Caribe - China, Economía, comercio e inversión 2015. *Economía, comercio e inversión 2015*. México.
- DUSSEL Peters, E. (s.f.). Política industrial ¿sí o no? ¿es esa la cuestión para México en 2015? Enseñanzas del caso de China. México.: Universidad Nacional Autónoma de México, (UNAM).

- DUSSEL Peters, E., & Katz, J. (2002). Diferentes estrategias en el nuevo modelo económico latinoamericano: importaciones temporales para su reexportación y transformación de materias primas. Obtenido de <http://dusselpeters.com/investigacion/desarrollo-economico.html>
- DUSSEL Peters, E., & P. Gallagher, K. (Agosto de 2013). El huésped no invitado del TLCAN: China y la desintegración del comercio en América del Norte. *Revista CEPAL 110*.
- DUSSEL Peters, E., Galindo Paliza, L. M., & Loría Díaz, E. (2003). Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y del proceso de integración regional en México durante los años noventa: Una perspectiva microeconómica. Facultad de Economía, UNAM.
- ESSER, K., Wolfgang, H., Messner, D., & Meyer-Stamer, J. (1994). Competitividad sistémica. Competitividad sistémica. Competitividad internacional de las empresas y políticas requeridas. Instituto Alemán de Desarrollo. Berlín.
- EXPANSIÓN. (2008). *EXPANSION*.
- EXPANSION, C. (Martes de Mayo de 2016). 10 datos para conocer a baic, la automotriz china que llegará a México.
- FFRENCH-Davis, R. (2005). Reformas para América Latina. Después del fundamentalismo neoliberal. CEPAL. (Argentina, Ed.) SIGLO XXI.
- FLORES, Z. (24 de Febrero de 2016). México y China con brecha salarial de 43%, a favor de la nación asiática. *El Financiero*.
- GEREFFI, G. (1994). The organization of buyern-driven global commodity chains: How U.S. retailers shape overseas production networks en Gereffi and Miguel Korzeniewicz (1994) . *Commodity chains and global capitalism*. United States of America: Praeger.
- GEREFFI, G. (2005). The new offshoring of jobs and global development. Geneva Switzerland: International Institute for Labour Studies (IILS).
- GEREFFI, G., & Korzeniewicz, M. (1994). Comodity chains and global capitalism. United States of America: Praeger.
- GEREFFI, G., Humphrey, J., & Sturgeon, T. (s.f.). The governance of global value chains. *International political economy*. Obtenido de <http://www.tandf.co.uk>.
- HERNÁNDEZ, U. (Julio de 2008). GM pone el ejemplo en San Luis Potosí. *Expansión*. Obtenido de <http://www.cnnexpansion.com/negocios/2008/07/26/punta-de-lanza>
- HIRATUKA, C. (2008). Foreign direct investment and transnational corporations in Brazil: recent trends and impacts on economic development. Obtenido de <http://ase.tufts.edu/gdae/Pubs/rp/DP10HiratukaApr08.pdf>
- HOUNIE, A., Pittaluga, L., Porcile, G., & Scatolin, F. (1999). La CEPAL y las nuevas teorías del crecimiento. *Revista de la CEPAL*.
- HUMPHREY, J. (2004). Upgrading in global value chains. Working paper N° 28. Geneva Italy, Italia.

- HUMPHREY, J., & Huber, S. (2002). Developing country firms in the world economy: governance and upgrading in the global value chains.
- IGBAL, B. A. (2013). India en el camino del rápido desarrollo industrial. Instituto para el Desarrollo Industrial y el Crecimiento, UNAM.
- INEGI. (s.f.). *Catálogo Nacional de Indicadores*. Obtenido de Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN): <http://www.inegi.org.mx/>
- INEGI. (s.f.). *Encuesta mensual de la industria manufacturera*. Obtenido de <http://www.inegi.org.mx/>
- KAPLINSKY, R., & Morris, M. (2000). 'A Handbook for Value Chain Research', prepared for the IDRC, Institute of Development Studies: Sussex.
- KATZ, J., & Kosacoff, B. (1998). Aprendizaje tecnológico, desarrollo institucional, y la microeconomía de la sustitución de importaciones. Obtenido de [sites.google.com/.../-KatzyKosacoffAprendizajeTecnologicoDesarrolloInstit](http://sites.google.com/.../-KatzyKosacoffAprendizajeTecnologicoDesarrolloInstit). Pdf.
- LALL, S. (1992). Technological capabilities and industrialization. *20(2)*. Great Britain: World Development.
- LUGONES, G. E., Gutti, P., & Le Clech, N. (2007). Indicadores de capacidades tecnológicas en América Latina. *Estudios y perspectivas*. México, D. F.
- MELGOZA Ramos, R., & Álvarez Medina, M. d. (2012). Aprendizaje y acumulación de capacidades tecnológicas en la manufactura de autopartes en México. *Contaduría Y Administración*, 147-174.
- MESNER, D. (2003). The network based global economy: a new governance triangle for regions. Obtenido de <http://www.ids.ac.uk/ids/global/pdfs/Chapter2a.pdf>.
- MEYER-STAMER, J. (2008). Systemic competitiveness and local economic development. mesopartner local economic delivery. Obtenido de [www.mesopartner.com](http://www.mesopartner.com)
- MORALES, J. C. (2006). La industria automotriz: Panorama actual y tendencias futuras. Obtenido de [http://www.cesununiversidad.aplicacionesweb.us/documentos/final\\_cuaderno\\_4\\_julio\\_cesar.pdf](http://www.cesununiversidad.aplicacionesweb.us/documentos/final_cuaderno_4_julio_cesar.pdf). En [www.cesun.edu.mx](http://www.cesun.edu.mx).
- MORTIMORE, M., & Barrón, F. (2005). Informe sobre la industria automotriz mexicana. CEPAL. Obtenido de <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/1/22811/lcl2304e.pdf>
- MUNDIAL, B. (s.f.). *Banco Mundial*. Recuperado el 24 de 12 de 2015, de [www.bancomundial.org](http://www.bancomundial.org)
- O. VERA-CRUZ, A., Dutrenit, G., & Gil, J. L. (2002). Creación de redes como un mecanismo para el desarrollo de capacidades de los proveedores mexicanos la maquila: el caso de la industria del maquinado". en *Proposicao de políticas para a promocao de sistemas productivos locais de micro, pequenas e médias empresas*. Universidad Federal do Rio de Janeiro. Obtenido de [www.ie.ufrj.br/redesist](http://www.ie.ufrj.br/redesist)

- OICA. (s.f.). *Organización Internacional de Constructores de Automóviles*. Obtenido de <http://www.oica.net/>
- PORTER E., M. (1990). The competitive advantage of nations. *Harvard Business Review*.
- PREBISCH, R. (1949). El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus problemas. Obtenido de [http://prebisch.cepal.org/sites/default/files/2013/prebisch\\_el\\_desarrollo\\_eco.pdf](http://prebisch.cepal.org/sites/default/files/2013/prebisch_el_desarrollo_eco.pdf)
- PROMEXICO. (2016). *PROMEXICO*. Obtenido de <https://www.promexico.gob.mx>
- RABELLOTTI, R. (1997). *External economies and cooperation in industrial districts. A comparison of Italy and México*. Macmillan Press LTD.
- RODRIGUEZ Vargas, J. d. (2005). La nueva fase de desarrollo económico y social del capitalismo mundial. *Tesis de Doctorado, Facultad de Economía, UNAM*.
- ROMERO, I. (2011). Impacto asimétrico de la crisis global sobre la industria automotriz: Canada y México comparados. Perspectivas para el futuro. *Series y perspectivas. CEPAL*.
- RUIZ Duran, C. (1999). Territorialidad, industrialización y competitividad local en el mundo global” en Ruíz Durán Clemente y Dussel Peters E. Coords. (1999) *Dinamica regional y competitividad industrial*. UNAM.
- SALOMON, A. (s.f.). La industria automovilística en México. Obtenido de <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/64/7/RCE7.pdf>
- SE. (s.f.). *Secretaría de Economía*. Obtenido de <http://www.gob.mx/se/>
- SFORZI, F. (2008). Unas realidades ignoradas: de Marshall a Becattini. *Los distritos industriales, Colección Mediterráneo Económico(13)*. (C. Cajamar, & Socioinversión extranjera directa cooperativa, Edits.) Obtenido de <http://www.fundacioncajamar.es/mediterraneo/indice/indice13.htm>
- SG. (s.f.). *Secretaría de Gobernación*. Obtenido de Diario Oficial de la Federación : <http://www.dof.gob.mx/>
- SOLOW, R. M. (1994). Perspectives on Growth Theory. *Journal of Economic*, 8(1).
- STATISTICS, B. O. (s.f.). *United States Department of Labor*. Recuperado el Enero de 2016, de <http://www.bls.gov/>
- STUMPO, G., & Dini, M. (2004). Pequeñas y medianas empresas y eficiencia colectiva, Estudios de caso en América Latina. (CEPAL, Ed.) Siglo veintiuno.
- STURGEON, T. (2008). From Commodity chains to value chains: interdisciplinary theory building in an age of globalization. *Industrial Performance Center. Massachusetts Institute of Technology. Working Paper Series. MIT-IPC-08-001*.
- SYED, M., & Walsh, J. P. (Septiembre de 2012). El tigre y el dragon: India y China pueden aprender mucho el uno del otro mientras avanzan por la ruta del desarrollo. *Finanzas & Desarrollo*.

- VARGAS, J. d. (2005). LA NUEVA FASE DE DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL. *TEORÍAS DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO*. Recuperado el 22 de Noviembre de 2015
- VÁZQUEZ Barquero, A. (2002). Discurso del Prof. Dr. Antonio Vázquez Barquero. *Universidad Nacional de San Martín*. Buenos Aires Argentina.
- VÁZQUEZ Barquero, A. (2005). *Las Nuevas Fuerzas del Desarrollo*. (A. Bosch, Ed.) España: Antoni Bosch.
- VÁZQUEZ Barquero, A. (2007). Desarrollo endógeno. Teorías y políticas de desarrollo territorial. *Investigaciones regionales, Asociación Española de Ciencia Regional*. Madrid, España.
- VELOSO, F., & Rajiv, K. (January de 2002). The automotive supply chain: global trends and Asian perspectives. *ERD Working Paper, Economic and Reseach Department*. (3).
- WALLERSTEIN, & Hopkins. (1994). Commodity chains in the capitalist world-economy prior to 1800. *En Gereffi and Korzeniewicz (1994). Commodity chains and global capitalism*. Praeger.