NortEstudios No. 6

La inversión estadounidense directa en el norte de México

Nuevo León, Coahuila y Chihuahua (1970-1999)

Ramiro Villasana Villalobos

La inversión estadounidense directa en el norte de México.

Nuevo León, Coahuila y Chihuahua (1970-1999) La inversión estadounidense directa en el norte de México.

Nuevo León, Coahuila y Chihuahua (1970-1999)

Ramiro Villasana Villalobos

Universidad Autónoma de Zacatecas

Serie: NortEstudios

Núm. 6



Rogelio G. Garza Rivera, Rector

Santos Guzmán, Secretario General

Celso José Garza, Secretario de Extensión y Cultura

Humberto Salazar, Director de Humanidades e Historia

César Morado, Coordinador del Centro de Estudios Humanísticos

Mario Cerutti, Asesor Editorial de NortEstudios

Sergio Cañedo, Secretario Ejecutivo de la Asociación de Historia Económica del Norte de México

339.721

V726i

Villasana Villalobos, Ramiro

La inversión estadounidense directa en el norte de México. Nuevo León. Coahuila y Chihuahua (1970-1999) / Ramiro Villasana Villalobos. Monterrey, N.L.: Centro de Estudios Humanísticos, UANL, 2021.

145p. (Colección NortEstudios Núm. 6)

Historia económica – Finanzas internacionales – Norte de México
 Economía – Norte de México – 1970-1999
 Inversión estadounidense – Nuevo León, Coahuila y Chihuahua – 1970-1999

©Universidad Autónoma de Nuevo León

ISBN 978-607-27-1555-4

Centro de Estudios Humanísticos. Biblioteca Universitaria Raúl Rangel Frías, Av. Alfonso Reyes No. 4000 Nte. Col. Regina, C.P. 64290, Monterrey, Nuevo León, México. www.ceh.uanl.mx.

Derechos reservados. Se permite la reproducción parcial para fines académicos citando la fuente.

Impreso en Monterrey, Nuevo León, México.

ÍNDICE

Introducción		
Inversión extranjera: conceptos	15	
Inversión extranjera	15	
Inversión extranjera directa	16	
Inversión extranjera de portafolio	18	
Empresas multinacionales y compañías trasnacionales	20	
Fundamentos teóricos sobre la IED	21	
Inversiones de Estados Unidos en México, 1970-1999 La inversión estadounidense en el mundo:	27	
1970-1999	28	
El último tercio del siglo XX: economía e IED en México	31	
La inversión empresarial de Estados Unidos: 1970-1982	35	
El capital estadounidense, 1982-1989	40	
La inversión estadounidense, 1989-1999	44	
La IED y la transferencia de tecnología (1970-1999)	45	
La IED y el Tratado de Libre Comercio	48	

La inversión en Chihuahua, 1970-1999	53
Chihuahua antes de 1970: economía e IED	5 3
La inversión estadounidense en Chihuahua: 1970-1982	57
Compañías estadounidenses e IED en Chihuahua, 1982-1989	65
Chihuahua y el capital estadounidense: 1989-1999	69
La inversión en Nuevo León: 1970-1999	81
Nuevo León antes de 1970: economía e inversión estadounidense	81
Capitales estadounidenses en Nuevo León: 1970-1982	85
Nuevo León y la inversión estadounidense, 1982-1988	88
Compañías estadounidenses e IED en Nuevo León, 1989-1999	91
Comentarios adicionales al caso Nuevo León	94
Las inversiones en Coahuila: 1970-1999	99
Coahuila antes de 1970: economía e inversión estadounidense	100
Las empresas estadounidenses en Coahuila, 1970-1982	103
El capital empresarial en Coahuila, 1982-1988	105

Coahuila: empresas e inversiones, 1989-1999	
Recuento	115
Consideraciones finales	121
Fuentes mencionadas	127
Primarias	127
Bibliográficas	131
Hemerográficas	141

Introducción¹

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

Por esto resulta necesario un acercamiento desde la historia económica para abordar el proceso de atracción y recepción de inversión estadounidense en México. Esto permitirá, por ejemplo, explicar por qué el crecimiento del país en el plano interestatal se rezagó a pesar de sus aportaciones tecnológico-industriales. En dicho panorama, la Inversión Extranjera Directa (IED), resaltó como el mayor flujo exterior de capitales entre 1970 y 1999.

Las coyunturas, hechos y actores que fomentaron el incremento de las inversiones y empresas estadounidenses requieren ser aprehendidos desde una perspectiva histórica puesto que, a partir de la administración gubernamental de Luis Echeverría, constituyeron un pilar para impulsar los procesos de modernización y el crecimiento económico de este país. No obstante, la inversión de Estados Unidos devino como un factor para la acentuación de la divergencia económica existente entre los estados, pues a pesar de haber consolidado un área económica

¹ Ramiro Villasana Villalobos. Doctor en Humanidades (línea de Historia) por la Universidad Autónoma Metropolitana, Maestro en Relaciones Económicas Internacionales y Cooperación por la Universidad de Guadalajara y Licenciado en Historia por la Universidad Autónoma de Zacatecas; Docente Investigador en la Unidad Académica de Filosofía (UAF) y en la Unidad Académica de Desarrollo y Gestión Pública (UADGP) de la Universidad Autónoma de Zacatecas (UAZ).

industrial-empresarial en la frontera norte, ² adicionalmente mermó las posibilidades de acelerar el crecimiento en otros territorios.³ Lo anterior puede explicarse debido a que no todas las entidades del país formaron parte de la orientación estratégicogeográfica e intereses de las empresas estadounidenses, sumado a la preocupación en torno a la economía que manifestaron los gobiernos estatales en la frontera central del norte. En las últimas tres décadas del siglo XX, la IED constituyó un proceso dotado de antecedentes y múltiples hechos históricos. Por esto, la consideración del tiempo y el espacio son fundamentales para el análisis de la inversión estadounidense en el territorio fronterizo centro-norte.

Sumado a lo anterior, el presente trabajo se centra en el abordaje de la inversión estadounidense mediante una aproximación a la historia económica. Por esto son revisadas las leyes federales de inversión extranjera, con el objeto de entender su influencia en el incremento de los flujos de capital empresarial en México, además de interpretar las acciones emprendidas para la atracción de capitales, por parte de los gobiernos subnacionales⁴ y empresarios de la frontera norte. En general el estudio expone y reflexiona en torno a los beneficios y limitaciones de la inversión estadounidense en tres estados fronterizo; y aborda la evolución de estos flujos de capital, en cantidad y porcentaje, para enfocarse en las características de la inversión recibida en Nuevo León, Chihuahua y Coahuila, con

_

² Coahuila, Nuevo León, Tamaulipas, Baja California, Chihuahua y Sonora son los estados que conforman la frontera norte de México; no obstante, en esta investigación nos centraremos en Coahuila, Chihuahua y Nuevo León por la estrecha relación económica e interempresarial que desarrollaron durante el periodo propuesto. Véase en: GARZA Villarreal, Gustavo (Coord.), *Atlas de Monterrey*, Ed. UANL, México, 1995; IBAÑEZ Hernández, Luis, *La industria que transformó Chihuahua*, Ed. CANACINTRA, México, 2015.

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

⁴ Municipales y estatales.

base en la revisión de diferentes procesos exógenos y endógenos suscitados entre 1970 y 1999.

Inscrita fundamentalmente en el neoinstitucionalismo y la economía evolutiva, ⁵ la presente investigación representa un acercamiento para la historia económica contemporánea. Esta desarrolla como eje central una metodología con características cualitativas y cuantitativas desde la mediana duración, ⁶ de modo que desarrolla la razón de ser e historia de la inversión directa estadounidense, bajo el sustento de lo expresado y revisado en las leyes, estadísticas y decretos industriales encontrados en el Diario Oficial de la Federación (DOF), la Secretaría de Economía (SE), el Banco de México y la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (entre otras fuentes).⁷

La investigación parte de lo general a lo particular: define la IED en primera instancia para, posteriormente, exponer sus características en México y abordar el desarrollo de la inversión estadounidense en diferentes espacios económicos. Con este orden, el escrito describe y aborda tanto la dicha inversión en el país, como en los estados de Nuevo León, Coahuila y Chihuahua. Tras replantear lo estimado y acaecido en los estados de la frontera centro-norte, son expuestas las tendencias y orientación de la inversión estadounidense, analiza las características de dicho capital empresarial y los procesos económicos subyacentes entre 1970 y 1999.

Entre el acervo documental que favoreció esta investigación caben mencionarse los informes y documentos económicos gubernamentales (estatales y nacionales), las publicaciones y estadísticas del INEGI,⁸ la Oficina de Análisis Económico de los Estados Unidos,⁹ los planes estatales y municipales de desarrollo,

_

⁵ NORTH, Douglass, Instituciones, cambio institucional y desempeño económico, México, Ed. Fondo de Cultura Económica, 2012; HODGSON Geoffrey, Economía institucional y evolutiva contemporánea, Ed. Universidad Autónoma Metropolitana, México, 2007.

⁶ BRAUDEL, Fernand, *La historia y las ciencias sociales*, España, Ed. Alianza, 1995.

⁷ UNCTAD (por sus siglas en inglés).

⁸ Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEGI).

⁹ Bureau of Economic Analysis (BEA)

la Dirección General de Inversión Extranjera y la Comisión Nacional de Inversión Extranjera de la Secretaría de Economía, las publicaciones de la OCDE¹⁰ el Diario Oficial de la Federación (DOF), la Organización Mundial del Comercio (WTO), 11 además de los datos y comunicaciones de la UNCTAD y la SECOFI.¹² Igualmente, fue de utilidad para el presente libro la documentación localizada en la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos (USITC), ¹³ la CEPAL, ¹⁴ el Banco Mundial, el Consejo Nacional de Población (CONAPO), el FMI, 15 el Banco de México (1970-1999), y la Oficina de Análisis Económico (BEA) del Departamento de Comercio de los Estados Unidos. Finalmente, la información del Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL), PROGRESO, REUTERS, la Asociación Regional de Secuestro de Carbono del Medio Oeste (MRCSP), el Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (CEMLA) y el TLCAN¹⁶ resultaron otras valiosas fuentes de información para este estudio.

_

¹⁰ Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos

¹¹ World Trade Organization

¹² Secretaría de Comercio y Fomento Industrial

¹³ United States International Trade Commission

¹⁴ Comisión Económica para América Latina v el Caribe

¹⁵ Fondo Monetario Internacional

¹⁶ Tratado de Libre Comercio de América del Norte

INVERSIÓN EXTRANJERA: CONCEPTOS

En este apartado se abordan algunas de las investigaciones sobre inversión extranjera directa para señalar cómo se la ha definido, además de establecer un panorama general sobre las acepciones de empresa multinacional e inversión de portafolio. Por otra parte, se ofrece una revisión a las teorías desarrolladas en torno a la de IED: el paradigma ecléctico de atributos empresariales, 17 el teorema de los costos comparados, el modelo explicativo de ventajas competitivas, entre otros. Sumado a ello, se realiza un balance con luces y sombras de los conceptos estudiados para proponer una visión histórica sobre la IED en el último tercio del siglo XX, sobre la base de las acepciones y modelos económicos analizados.

Inversión extranjera

Según la ley de 1973 para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, la inversión exterior fue considerada como la participación en cualquier proporción de capital de las sociedades nacionales por parte de una persona física o moral de nacionalidad distinta a la mexicana. ¹⁸ Posteriormente, la Ley de Inversión Extranjera en México de 1993 consideró a este flujo de recursos como la participación de inversionistas de otras naciones, en cualquier proporción en el capital social de las sociedades mexicanas, así como la inversión realizada por sociedades nacionales con mayoría de capital

¹⁷ Modelo teórico-económico el cual se señala que la internacionalización empresarial vía IED se deriva de la existencia de tres tipos de ventajas competitivas: de propiedad (Ownership "O"), localización (Location "L") e internalización (Internalization "I").

¹⁸ Diario Oficial de la Federación (DOF), *Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera*, 9 de marzo de 1973, México, pp. 1-2.

extranjero y la participación de inversionistas extranjeros en las actividades y actos en ella contemplados.¹⁹

No existe un concepto único de lo que constituye la inversión extranjera: el término se ha modificado conforme a las relaciones económicas internacionales, políticas nacionales en diferentes temporalidades y espacios geográficos. En relación con lo expuesto, cabe aclarar que existen dos tipos principales: inversión extranjera de portafolio o cartera e inversión extranjera directa. Esta última es el objetivo central de este estudio.

La inversión extranjera directa

Con base en la Secretaría de Economía (SE), se considera inversión extranjera directa al flujo de capital que tiene como propósito crear un interés duradero y con fines económicos o empresariales a largo plazo por parte de un inversionista extranjero en el país receptor.²⁰ La SE estima a la IED como un importante catalizador para el desarrollo pues tiene el potencial de generar empleo, incrementar el ahorro y la captación de divisas, además de estimular la competencia e incentivar la transferencia de nuevas tecnologías, al tiempo que impulsa las exportaciones e incide positivamente en el ambiente productivo y competitivo.²¹

Para instituciones como el Fondo Monetario Internacional, la IED constituye el tipo de inversión internacional en el que una entidad residente en un país (inversionista), tiene como objetivo obtener una participación duradera de una empresa ubicada en otra economía, se asume así una condición de largo plazo entre el inversionista y la empresa, al tiempo que contará con un grado significativo de influencia en la firma y su manejo por una propiedad accionaria mínima de un 10%.²² De forma similar, la inversión directa es comprendida como la adquisición de un

-

¹⁹ DOF, Ley de Inversión Extranjera, Poder Legislativo Federal, México, 1993, p. 1.

²⁰ Secretaría de Economía, *Inversión Extranjera Directa*, México, Gobierno Federal, 2013, pp. 7-9.

²¹ Ibid., pp. 10-12.

²² International Monetary Fund, *Balance of payments manual*, FMI, Estados Unidos, 1994, p. 93.

activo en un país por parte de un inversor establecido en otra nación con el objetivo de administrarlo como firma de un mismo negocio. Cuando lo anterior sucede, al inversor se le reconoce como casa matriz y al activo como filial o subsidiaria de la empresa del inversionista.²³

Asimismo, la IED ha sido definida como la inversión transfronteriza que realiza un residente de cierta economía (inversor directo) con el objetivo de establecer un interés duradero en una empresa localizada en otra nación para implementar un vínculo estratégico de largo plazo que garantice influencias significativas en la gestión de la empresa receptora de su inversión.²⁴ Para el Banco Mundial la inversión extranjera directa ha sido estimada como el ingreso de inversiones "para obtener un control de gestión duradero (por lo general, un 10% o más de las acciones, que confiere derecho de voto) de una empresa que funciona en un país que no es el del inversionista;" constituye también: "la suma del capital accionario, la reinversión de las ganancias" y el resultado de otras formas de capital desarrollado a diferentes plazos. 25 En suma, puede considerarse a la IED como el capital proveniente de otro país destinado a la instalación de empresas dedicadas a la explotación, producción o comercialización de productos, bienes y servicios en otra nación, ya sea con el objetivo de sus respectivas ventas en el territorio receptor del capital o para su exportación internacional.

Para el caso de México, es posible identificar dos clases de inversión extranjera directa: horizontal y vertical. La vertical alude a inversiones destinadas a explotar la existencia de diferencias entre los países emisores y la misma nación

²³ World Trade Organization, Trade and foreign direct investment. WTO News, Switzerland, 1996.

²⁴ Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, *Definición Marco de Inversión Extranjera Directa*, Francia, OCDE, 2008, p. 13.

²⁵ Banco Mundial, *Inversión extranjera directa, entrada* neta de capital, United States, World Bank, 2014.

mexicana. ²⁶ Este tipo de IED suele caracterizar las corrientes inversoras entre países industrializados hacia países en desarrollo, y su principal motivación está asociada a la búsqueda de factores con menores costos de producción (IED buscadora de eficiencia), o bien al acceso a determinados recursos abundantes en el país de destino (IED buscadora de recursos). ²⁷ Del mismo modo, esta clase busca generar a un costo inferior al del mercado doméstico de la casa matriz productos (o servicios) distribuidos en los mercados que ya eran abastecidos por la empresa trasnacional para cubrir así las ventas tanto en el mercado local como en terceros mercados. ²⁸

La IED horizontal incluye aquellas inversiones que suponen el desenvolvimiento de actividades empresariales idénticas entre diferentes países. Por lo general, ante la existencia de algún tipo de impedimento al comercio (una barrera arancelaria, por ejemplo), y a la libre movilidad internacional del capital, los flujos mercantiles pueden llegar a ser completamente sustituidos por flujos de inversión en un contexto de mercados competitivos. ²⁹ Este tipo de IED igualmente se caracteriza por contar con transferencias de activos dirigidas a la mejora de actividades de las filiales: mercadotecnia, publicidad, mejora de las redes de distribución y de las gamas de producción de la filial, sumado a diversas transferencias de conocimiento.

Inversión extranjera de portafolio

La inversión extranjera de cartera o de portafolio constituye el modo de inversión por medio de préstamos públicos o privados, al igual que por colocación de valores bursátiles oficiales del país

²⁶ PUEBLA, Alondra y RIVAS Salvador, "Inversión Extranjera Directa y Crecimiento Económico," en *Revista Mexicana de Economía y Finanzas*, Vol. 11, Núm. 2, 2016, pp. 51-75.

²⁷ Ibidem; VILLASANA Villalobos, Ramiro y ESPINOSA, Rafael, *La inversión extranjera directa española en México: fundamentación y retrospectiva (1950-2013)*, México, Ed. Universidad de Guadalajara, 2015, p. 16.

²⁸ ARTAL, Andrés, FERNÁNDEZ Ismael y SEGARRA, Teresa, "Opciones estratégicas diferenciadas de la IED europea y estadounidense en Argentina durante los años noventa," en *ICE*, 2004, Núm. 814, p. 21.

²⁹ VILLASANA Villalobos, Ramiro y ESPINOSA, Rafael, op. cit., p. 17.

receptor del crédito en las bolsas de valores del país que lo otorga.³⁰ Así también, la inversión extranjera de cartera es el conjunto de transacciones y posiciones transfronterizas que involucran valores como títulos de participación en la propiedad o títulos de deuda, distintos a los considerados en la IED y en activos de reserva.³¹ A diferencia de la directa, la de cartera no se hace con fines de control empresarial prolongado sino con el objetivo de obtener rentabilidades de corto y mediano plazo por medio de la valorización o rendimientos que genere el activo adquirido. Este tipo de flujo emitido es más flexible que la IED y no implica necesariamente un compromiso de largo plazo.³²

Para ejemplificar la diferenciación entre la IED y la inversión de portafolio, podemos señalar el siguiente ejemplo: si una empresa china de fabricación de automóviles adquiere el total de las acciones de una empresa de componentes de autos estadounidense, sería una inversión directa; y si un inversor chino comprara cinco mil acciones (0,1% del capital) de una empresa similar que elabora los mismos productos, se trataría de una inversión de cartera. En el primer caso es IED porque la empresa china adquirió el control de la estadounidense, ahora bien, la segunda situación es una inversión de portafolio porque no ejerce ninguna influencia en la dirección de la compañía de la que compró acciones.³³

En México, desde 1989, se permite a los individuos y empresas particulares la adquisición de acciones de las compañías que cotizan en la Bolsa de Valores.³⁴ En tal sentido, un ejemplo de

-

³⁰ ZORRILLA Arena, Santiago y MÉNDEZ José Silvestre, Diccionario de economía, México, Ed. Limusa-Noriega, 1994, p. 118.

³¹ Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, *Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional: Inversión Extranjera de Cartera*, Venezuela, Ed. CEMLA, 2012, p. 2.

³² FLOREZ, Laura y RAMÍREZ, Carlos, "Apuntes de inversión extranjera directa: definiciones, tipología y casos de aplicación colombianos," en *Apuntes de Economía*, Núm. 8, Ed. ICESI, 2006, pp. 3-4.

³³ Ibidem.

³⁴ ROSAS Chimal, Mario y FLORES Ortega, Miguel, "Análisis de cambio estructural en los determinantes de la inversión extranjera de cartera en México 1989-2011," en *Negotia*, Vol. 10, Núm. 38, México, p. 9.

pérdida para inversionistas de cartera sucedió hace una década: la compra de acciones de las constructoras mexicanas Homex y Geo, luego de que el sector inmobiliario fuese el más afectado por la crisis económica de 2008.

Empresas multinacionales y compañías transnacionales

A lo largo de la historia la IED ha tenido como principal emisor a las empresas transnacionales y a las compañías multinacionales. Por esto es necesario abordar algunos de los intereses estratégicos con que cuentan dichas empresas y contextualizar las diferentes acepciones que se les ha otorgado a los actores económicos.³⁵

Entre los intereses de la empresa multinacional, es posible ubicar el acceso a mercados y la búsqueda de mayor competitividad de sus redes de producción-distribución mundial. Sumado a ello, es significativo para las corporaciones contar con seguridad jurídica para la producción y para diversificar las transacciones financieras de sus filiales, que envían sus utilidades a países donde los impuestos no resultan tan elevados. 36 Asimismo, la multinacional se define como una empresa que suele tanto controlar como gestionar los establecimientos ubicados en diversos países; a su vez, es una firma cuyo mercado es la esfera mundial, y que gestiona sus actividades a través de un contacto estrecho entre la casa matriz y sus diversas filiales.³⁷ Si bien una o varias de estas entidades pueden ejercer influencia significativa sobre las actividades de las demás, su grado de autonomía en el seno de la empresa puede variar ampliamente de una compañía multinacional a otra.³⁸

³⁵ DUNNING, John, *La empresa multinacional*, Ed. FCE, México, 1976, pp. 15-16.

³⁶ ZAMORA, Pedro, "Empresas trasnacionales: Necesidad de su regulación específica dentro de nuestro derecho positivo mexicano (cuestiones relativas)," en *Revista de la facultad de derecho de México*, México, Ed. Universidad Nacional Autónoma de México, Núm. 34, pp. 879-886.

³⁷ CAVES, Richard, *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, United States, Ed. Cambridge University Press, 2007, p. 1.

³⁸ Ibidem.

A diferencia de la empresa multinacional, la compañía transnacional crea filiales de sí misma en varios países, cada sede se rige por las normas locales y se descentraliza la gestión de la firma. Ejemplo de ello son los bancos que se administran de manera independiente en cada nación donde tienen presencia. Es decir, funcionan como si fueran compañías distintas. Por su parte, la empresa multinacional dirige sus operaciones desde una sede central pero no crea nuevas sociedades en el extranjero por lo que, aun cuando sus procesos de producción se realizan en otras naciones, no descentraliza su administración. Por ejemplo, Toyota posee fábricas en distintas naciones, en tanto que Standard Oíl y Citibank son corporaciones transnacionales al igual que la firma de aperitivos y bebidas Pepsi. 40

Fundamentos teóricos sobre la IED

Entre las teorías más utilizadas para explicar la emisión de IED podemos destacar el paradigma ecléctico OLI (Ownership, Location, Internalization). Tal expresa que la internacionalización empresarial vía inversión directa se deriva de la existencia de tres tipos de ventajas competitivas: de propiedad (Ownership "O"), de localización (Location "L") y de internalización (Internalization "I").⁴¹

La primera (de propiedad) consiste en un conjunto de ventajas específicas de la empresa inversionista, las cuales ya han sido desarrolladas en un mercado local. Son difíciles de imitar y fáciles de transferir hacia otras naciones; constituye la capacidad de poseer cierta clase de productos o servicios que

_

 $^{^{39}}$ Economipedia, $Diccionario\ econ\'omico,$ España, Ed. Creative Commons, 2020.

⁴⁰ Ibidem

⁴¹ DUNNING, John, "The eclectic paradigm of international production: a restatement and some possible extensions," en *Journal of International Business Studies*, Vol. 19, 1988, pp. 1-10.

la empresa ofrece con características que los hacen atractivos y los diferencian de otros.⁴²

Las ventajas de localización están asociadas imperfecciones y distorsiones de un mercado que hace atractiva la IED, como el fácil acceso a cierta clase de recursos, costos o seguridad política. Dado que en algunas naciones los impuestos por el establecimiento de filiales son menores a los de otros países que comparten su área geográfica, suele manifestarse la preferencia por dicho sitio; a esta alusión, cierta región de una nación específica puede ser más viable para la implantación de la IED que otro espacio geográfico. 43 En ese sentido, factores como la existencia de ciertos recursos favorables a la producción que la empresa ofrece, adicionalmente pueden constituir una ventaja de localización. Por ejemplo, la abundancia de recursos hidráulicos puede favorecer la producción de cerveza o refrescos.

La de internalización sostiene que la aplicación descentralizada de las posesiones de una empresa es administrada de manera más eficiente mediante la transferencia de sus ventajas de propiedad a compañías filiales. Entre las ventajas de internalización igualmente figuran aquellas facilidades con que cuentan las empresas para internarse en otras naciones, tales como los impuestos preferenciales por acuerdos o tratados de inversión. 44 Tanto en la actualidad como en las últimas décadas del siglo XX, el paradigma ecléctico ha figurado como una de las teorías más utilizadas para analizar la IED, fundamentalmente por presentar una forma de entender las inversiones empresariales con base en las diversas ventajas competitivas que pueden adquirir las firmas multinacionales.

⁴² CASTRO Balaguer, Rafael, "Experiencias previas a la gran internacionalización de la empresa española: el mercado francés y las instituciones: 1949-1980," en Información Comercial Española, Núm. 849, 2009, p. 41.

⁴³ Ibid, pp. 41-42.

⁴⁴ PÉREZ Pineda, Jorge, "Tendencias recientes de la inversión extranjera directa española en México," en Journal Economía, Núm. 17, 2009, pp. 94-99.

Por otro lado, en concordancia con las ventajas comparativas o teorema de los costos comparados, los países y empresas logran beneficiarse a través de una especialización en la que es necesario limitar la producción a lo que cada cual sabe hacer mejor. Por eso, David Ricardo ejemplificó que, si en una nación como Portugal la producción de vino anual requería el trabajo de 80 hombres y la generación de una unidad de tela 90, para tal país le resultaría beneficioso intercambiar con Inglaterra su vino por tejidos. Al suponer que en un sitio como Inglaterra se ocupase del trabajo anual de 100 hombres para producir una unidad de tela y la labor de 120 personas para obtener un barril de vino.⁴⁵

Aun cuando Portugal producía ambos artículos con menos trabajadores, le convenía comerciar con Inglaterra para ahorrar en el trabajo anual de diez hombres para la elaboración de tejidos a cambio de uno de sus barriles de vino. Igualmente, a Inglaterra también le convenía el intercambio, ya que por una unidad de tela (que le costaba el trabajo anual de 100 personas) recibía un barril de vino, que en un año implicaría la labor de 120 personas en su producción interna. Y evitaba así el gasto anual que realizaría con otros 20 trabajadores, no obstante, podría estimarse que tanto en Portugal como en Inglaterra perdieron sus empleos noventa y ciento veinte personas.⁴⁶

La teoría de las ventajas competitivas es otro de los planteamientos utilizados para explicar la IED y comprender relaciones que se manifiestan cuando una empresa cuenta con productividad y calidad en algún sector económico. ⁴⁷ El agente económico se especializa volviéndose más competente, al mismo tiempo, desarrolla una participación ventajosa y perdurable que le permite ofrecer productos de mayor calidad a más bajos costos. Por ello, es necesario el análisis de esferas de la producción de

⁴⁵ RICARDO, David, *Principios de economía política y tributación*, Ed. Pirámide, España, 2003 (1ª ed. 1817), pp. 124-127, 116-118.

⁴⁶ Ibidem.

⁴⁷ NOVELO Urdanivia, Federico, *La política exterior de México en la era de la Globalización*, México, Ed. Plaza y Valdés, 2000, pp. 25, 35-37.

bienes en las que es posible cierta superioridad sobre las demás empresas o naciones aunado a que se procuran ofertar los bienes con las mayores cualidades.⁴⁸

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

Para incentivar el crecimiento es necesaria la formación de capital humano, al igual que la innovación y transferencia de tecnología, elementos que la inversión extranjera ha favorecido por medio de procesos como el afamado learning by doing (aprender haciendo). En este caso, es aplicado el modelo a los obreros, al reconocer que no todos pudieron acceder a este paradigma aplicado en los programas educativos de algunas naciones. 49 Sobre la base de la evidencia empírica, el trabajador de economías en crecimiento facilitó su adquisición de conocimientos sobre el desarrollo organizacional de las compañías internacionales, beneficiándose a su vez con el aprendizaje desarrollo de habilidades para manejar innovaciones tecnológicas a las que no habría tenido acceso durante el periodo de economías mixtas en Latinoamérica. 50 Según Richard Caves, la inversión extranjera estimula el crecimiento al fomentar la incorporación de nuevas materias primas y nuevas tecnologías en las funciones de producción de la economía receptora. Igualmente, la IED suele emitirse para efectuar exportaciones hacia naciones estratégicas e incentivar el

48 Ibidem

⁴⁹ LUCAS, Robert, "On the Mechanics of Economic Development," en *Journal of Monetary Economics*, Núm. 22, 1988, pp. 3-5 y 41; LASSO Tiscareño, Rigoberto, *op. cit.*, p. 45.

⁵⁰ CUADROS, Ana, ORTS, Vicente y ALGUACIL, Maite, "Openness and Growth: Re-Examining Foreign Direct Investment, Trade and Output Linkages in Latin America," en *Journal of Development Studies*, Vol. 40, Núm. 4, 2004, pp. 167-192.

consumo de los países vinculados y cercanos al receptor del capital trasnacional.⁵¹

Ejemplos de ello los encontramos en Japón, donde entre 1950 y 1965 operó la imitación de productos y procesos extranjeros, al margen del sistema internacional de propiedad industrial hasta mejorarlos sustancialmente y poder competir en esquemas de libre mercado.⁵²

La realización de inversión directa en ocasiones tiene como finalidad la reducción de ciertos costos, en estima de la disponibilidad o carencia de diversos recursos, sumado a la búsqueda de mercados, eficiencia, conocimiento o seguridad política. Como ya se mencionó, la IED incrementa el capital humano en los países receptores por medio de la capacitación laboral que reciben los empleados, los cuales adquieren nuevas habilidades, prácticas alternativas de gestión y esquemas organizacionales. 53 Del mismo modo, se estima que la IED impulsa el crecimiento a través de la transferencia de tecnología⁵⁴ y el incremento de la competitividad empresarial. Esta última propicia que las firmas mejoren su eficiencia para asegurar su sobrevivencia en el mercado, volviéndose mucho más productivas. Finalmente, la IED facilita el desarrollo de tecnología mediante el efecto de contagio (spillovers), lo que le permite a la industria nacional adoptar o copiar innovaciones provenientes del exterior.55

⁵¹ CAVES, Richard, op. cit., pp. 32-42.

⁵² TERUMOTO, Ozawa, "La transferencia de tecnología a los países en desarrollo: la experiencia japonesa", en *Comercio de tecnología y subdesarrollo económico*, Miguel Wionczek (Ed.), México, Ed. UNAM, 1973, pp. 201-230.

⁵³ Ibidem.

⁵⁴ Es una forma de obtención de conocimientos, ideas, métodos, diseños y técnicas para mejorar los procesos del país y con ello el desarrollo de las formas o procesos de producción, al tiempo que favorece la competitividad del país que recibe las entregas. Véase en: HERNÁNDEZ Contreras, Georgina, MEDINA Hernández, Rosa, Tenorio Martínez, José, "Transferencia de tecnología y creación de patentes en México," en *Revista Global de Negocios*, Vol. 5, Núm. 3, 2017, p. 59.

⁵⁵ DE MELLO, Luis, "Foreign direct investment in developing countries and growth: A selective survey," en *Journal of Development Studies*, Vol. 34, Núm. 1, 1997, pp. 1-4.

Finalmente: según la Ley sobre el Registro Nacional de la Transferencia de Tecnología (1972), para hablar en México de transferencia tecnológica debía tratarse de tecnologías que no se encontraran libremente disponibles en el país. Ejemplos: innovaciones físicas (equipo y maquinaria), generación de bienes de capital, nuevas técnicas de siembra (riego, limpia, cosecha, conservación, inseminación, engorda), innovaciones químicas (fertilizantes, herbicidas, plaguicidas, productos veterinarios), entre otros avances técnicos y/o científico-tecnológicos. ⁵⁶

-

⁵⁶ Diario Oficial de la Federación (DOF): 30 de diciembre, Ley sobre el Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas (LRTT), Gobierno Federal, México, 1972.

Inversiones de Estados Unidos en México, 1970-1999

Aunque este apartado expone el desarrollo de la inversión estadounidense en México de 1970 a 1999, inicialmente la IED será contextualizada de acuerdo con la legislación y el impacto de los órganos jurídicos para regular la transferencia de tecnología. En dicho sentido, se efectúa una revisión histórica sobre los procesos de inversión extranjera y la política industrial desarrollados en el país para describir tanto las limitaciones como las virtudes de la legislación empresarial en tres subetapas nacionales: 1970-1982, 1982-1989 y 1989-1999.

El primero de estos lapsos abarca desde el fin de la época dorada del desarrollo estabilizador en México (1970-1976)⁵⁷ hasta 1982, año en el que entró en vigor la "Ley sobre el Control y Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas". Este subperiodo puede denominarse de la economía mixta y la reestructuración nacional, derivado de la búsqueda por impulsar la economía mediante la intervención gubernamental y la inversión de algunos grupos empresariales. ⁵⁸ Por lo que se refiere al modelo de desarrollo estabilizador y a la estrategia denominada como alianza para la producción (1976-1982), ambos han sido estimados como modelos de política económica en los que el crecimiento se combinó con la búsqueda de la estabilidad en los precios, los cuales se manifestaron de manera crítica al finalizar el sexenio de

⁵⁷ KUNTZ Ficker, Sandra (coord.), Historia económica general de México, Ed. El Colegio de México-SE, México, 2010, p. 796.

⁵⁸ Diario Oficial de la Federación, Ley sobre el Control y Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas, Poder Ejecutivo Federal, México, 11 de enero de 1982.

José López Portillo. ⁵⁹ El siguiente subperiodo ("de apertura neoliberal y reconstrucción económica") comprendió de 1982 a 1989. El Plan Nacional de Desarrollo del presidente Carlos Salinas de Gortari modificaría la política económica seguida durante el mandato de Miguel de la Madrid (1982-1988) con el Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera (1989), que agregó otra razón para la liberalización económica. ⁶⁰

Sobre la base de las ideas expuestas, la etapa de 1989 a 1999 puede estimarse como la fase de mayor integración con América del Norte gracias las intenciones de estrechar los vínculos con Estados Unidos y Canadá desde el sexenio de Salinas hasta la reforma de inversión de 1999. Esta puede considerarse el parteaguas entre la política económica del siglo XX y la presente centuria pues permitió por primera vez el 100% de participación para la inversión extranjera en múltiples sectores, al tiempo que impulsó la apertura de los mercados nacionales.⁶¹

Debido a que las instituciones, los modelos de crecimiento y la legislación en torno a las inversiones extranjeras impulsaron la introducción de la inversión estadounidense, se dará pauta al establecimiento de una periodización histórica desde 1970 hasta el apogeo del capital estadounidense en México, en la década de los 90.

La inversión estadounidense en el mundo: 1970-1999

Basado en el Buró de Análisis Económico (BEA) de los Estados Unidos, 8,169 millones de dólares constituyeron en 1970 la inversión directa estadounidense en el mundo, la que se incrementó a más del doble (16,595 millones anuales) para 1975. Durante ese lapso las naciones europeas y Canadá fueron las principales economías receptoras de inversión estadounidense:

⁵⁹ LUSTIG, Nora, México hacia la reconstrucción de una economía, Ed. FCE, México, 2002, pp. 41-42, 55.

⁶⁰ Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos, *Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994*, Poder Ejecutivo Federal, México, 1989.

⁶¹ Diario Oficial de la Federación, *Ley de Inversión Extranjera* (Reforma), Poder Ejecutivo, México, 19 de enero de 1999.

Europa acaparó entre 2,401 y 4,989 millones de dólares anuales, en consideración con los enviados a Canadá, sumaron 3,412 millones en 1975.⁶²

Aun cuando la mayor parte de las inversiones se dirigieron a países industrializados, las economías en vías de desarrollo recibieron entre 2,941 y 6,683 millones de dólares anuales de 1970 a 1975. Figuran en ese lapso la fabricación de manufacturas y la industria petrolera como los sectores prioritarios para la inversión estadounidense.⁶³ De igual forma, Estados Unidos se posicionó como el principal inversor en Latinoamérica durante las décadas de 1970 y 1980, aunque sería desplazado por España en los últimos años del siglo XX. Pese a ello, al finalizar el siglo, países como Chile, México, Brasil y Argentina, siguieron como importantes receptores de capital estadounidense.⁶⁴

Algunas de las firmas estadounidenses con mayores inversiones en América Latina y alta presencia internacional entre los años setenta y noventa fueron General Electric, Magma Cooper Company, Banker Trust Company, Chevron Corporation, General Motors, Good Year Tire and Rubber, Ford Motor Company, GS Industries y Chrysler. Las empresas estadounidenses instauradas en Latinoamérica permitieron el consumo de productos de elevada calidad a bajos costos, de forma análoga, contribuyeron en el desarrollo de la estructura fiscal a través del pago de impuestos por el establecimiento de filiales y en virtud de sus ganancias. 65

⁶² Bureau of Economic Analysis, U.S. Direct Investment Abroad: Country Detail (1966-1976), U.S. Department of Commerce, United States of America, 1977, s. p.

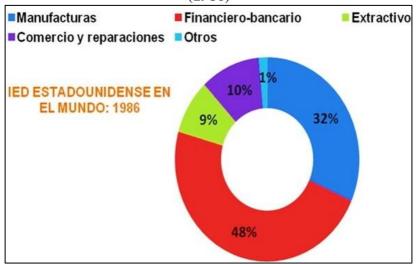
⁶³ Ibidem; ÁLVARO, Adoración, La inversión directa estadounidense en España. Un estudio desde la perspectiva empresarial (1900-1975), Ed. Banco de España, Madrid, 2012, p. 96.

⁶⁴ Bureau of Economic Analysis, U.S. Direct Investment Abroad: Country and Industry Detail for Capital Outflows (1994-2006), United States, 2011; CEPAL, Informe. Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe, Chile, Ed. Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 1998, p. 206.

⁶⁵ HABER, Stephen, "Crecimiento Económico e Historia Económica de América Latina. Una contribución a la crítica de la teoría de la dependencia," en Economía: Teoría y Práctica, Núm. 8, México, Ed. Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa, 1997, p. 164.

Como muestra la gráfica 1, a mediados de los años ochenta, el capital estadounidense en el mundo se concentró en los servicios financieros y bancarios, seguidos en volumen por las compañías manufactureras. Es posible apreciar las ventajas competitivas de las empresas de Estados Unidos: para 1986, sus corporaciones, en ciertas ramas, ya se habían consolidado en el propio mercado estadounidense. Las grandes empresas generalmente contaban con varias décadas de existencia, lo cual proveyó suficiente experiencia sobre los mercados para tener éxito en su expansión internacional. Al finalizar el pasado siglo, tanto las tecnologías de la información y la comunicación como las manufacturas e instituciones financieras fueron los sectores con mayor IED. 67

Gráfica 1
Estados Unidos: IED por sector económico en el mundo (1986)



Fuente: Elaboración propia con base en Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), 2016.

_

⁶⁶ Bureau of Economic Analysis, op. cit., 2011; CAMUS, Philippe, "Quelle ambition indústriele pour l'Europe," en Question d'Europe, Núm. 225, Ed. Fondation Robert Schuman, France, 2012, p. 1.

⁶⁷ Ibidem.

El último tercio del siglo XX: economía e IED en México

En las décadas finales del siglo XX, entre las compañías estadounidenses con mayores ventas en el país destacaron General Motors (automotriz), Walt-Mart (autoservicio) y Citibank (servicios financiero-bancarios). Fueron relevantes igualmente Chrysler (automotriz-autopartes), Sanmina-SCI (electrónica), MetLife (seguros), General Electric (equipo eléctrico) y Home Depot (comercio). En el caso de General Electric, conviene agregar que aparte de establecer diferentes filiales en la industria eléctrica, venta de electrodomésticos y motores, fue una de las compañías concursantes para construir plantas nucleares durante la década de 1980 (el proyecto quedó suspendido). Las sucursales de Chrysler, a su vez, se habían contado entre las principales exportadoras de manufacturas a Estados Unidos durante los años setenta. Estados Unidos durante los años setenta.

En virtud de que la IED influyó en el crecimiento económico, en las últimas décadas del siglo XX el Estado buscó incentivar la atracción de inversión con una legislación favorable a las compañías extranjeras, destacan entre sus objetivos la aceleración de la transferencia tecnológica e incrementar su volumen de exportaciones. To Con la adopción del neoliberalismo tuvo lugar la venta de múltiples empresas subsidiadas por el gobierno: pasaron a manos de la iniciativa privada (nacional y extranjera) con diversos porcentajes de participación (adquisición total o parcial) la banca, los ferrocarriles, las empresas acereras, las firmas de telecomunicaciones y algunas de las paraestatales ofrecidas. To

⁶⁸ PROMÉXICO, Síntesis de la Relación Comercial México-Estados Unidos, Gobierno Federal, México, 2010, pp. 1-7.

⁶⁹ Ibidem; LAZARÍN Miranda, Federico y PICHARDO, Hugo, La Utopía del Uranio, Ed. Universidad Autónoma Metropolitana, México, 2015, p. 109; MICHEL, Jordi y LICEA, Concepción, "México, exportación de manufacturas y empresas transnacionales," en MINIAN, Isaac, Transnacionalización y periferia semi industrializada, México, Ed. Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE), p. 473.

⁷⁰DE LA CRUZ, José Luis y NÚÑEZ Mora, Antonio, "Comercio internacional, crecimiento económico e inversión extranjera directa: Evidencias de causalidad para México," en Revista de Economía Mundial, Núm. 15, 2006, pp. 182-187.

⁷¹ CÁRDENAS, Enrique, El largo curso de la economía mexicana. De 1780 a nuestros días, México, Ed. Fondo de Cultura Económica-El Colegio de México, 2015, p. 714.

Fue así que Teléfonos de México (TELMEX), Mexicana de Aviación, Minera Cananea, Grupo Dina y Aeronaves de México (Aeroméxico) figuraron entre las más representativas adquiridas por el sector privado. ⁷² Con similitud al fenómeno expuesto, las empresas privadas de mexicanos sufrieron estragos igualmente y hasta desaparición en ciertos casos. En dicho sentido, la competencia externa en el sistema neoliberal prácticamente ha conservado en el mercado las firmas más capaces para producir y distribuir bienes. ⁷³

Por más que el sector bancario fue estatizado en 1982, al iniciar la década de 1990 fue puesto nuevamente en manos de particulares. Entre 1991 y 1992, de dieciocho bancos desnacionalizados, se obtuvieron 38, 961 millones de pesos, algunas de las firmas bancarias vendidas durante el sexenio de Salinas fueron Banpaís, Bancomer, Banamex, Serfin, Banoro y Banorte. The Con similitud a lo expresado, la venta de algunas compañías paraestatales a empresas estadounidenses e individuos de diversas nacionalidades, y las compras de firmas mexicanas realizadas por las multinacionales conjuntamente fue una característica del periodo: entre las adquisiciones se contaron la venta de Aurrerá: creada en 1957, fue adquirida por Wal-Mart al finalizar el siglo XX. To

Detrás de las empresas se encuentran sus dirigentes y trabajadores. Por eso es importante destacar las acciones de quienes, en parte, han llevado al éxito o al fracaso a sus compañías, sujetos dotados de nombre, redes familiares y relaciones socio empresariales. Con esto quiero decir que, las decisiones adoptadas por Bill Gates para Microsoft, Ray Kroc en

⁷² Ibidem.

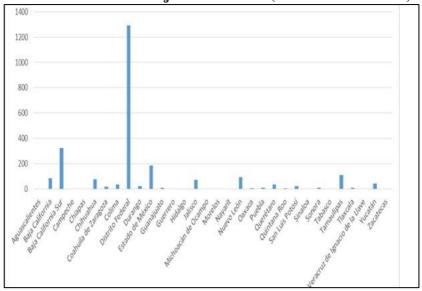
⁷³ FUJIGAKI Cruz, Esperanza, Pensamiento sobre la industria en México. Apuntes desde la historia económica, Ed. UNAM, 2015, p. 261.

⁷⁴ MORENO Islas, Lizzeth, "De la privatización al rescate bancario: reseña sobre los 18 bancos desnacionalizados," en ESPIONSA, Amparo y Cárdenas Enrique, (eds.), Privatización bancaria, Ed. Centro de Estudios Espinosa Yglesias, México, 2011, pp. 35-36.

⁷⁵ ALONSO, Ramiro, "Aurrerá-Walmart, historia de doble dígito," en El Universal (28 de abril), México, 2012; HERRERO Carlos, Jerónimo Arango. Un empresario Moderno, México, Ed. Trillas, 1999, p. 39.

Mc Donald's o Sam Walton con Sam's y Wal-Mart han influido en el desarrollo de sus compañías en el territorio mexicano, en virtud de que han considerado al país un mercado más atractivo o de mayor potencial que otras economías (en ocasiones por las características de consumo históricas y coyunturales manifestadas por sus pobladores). ⁷⁶ Ejemplo de ello lo encontramos en Wal-Mart, corporación que ha considerado a México un espacio atractivo para la emisión de IED, por encima de los territorios europeos y de países dónde se ha manifestado cierta animadversión hacia la compañía por sus prácticas laborales y salarios. ⁷⁷

Gráfica 2 1989: Inversión extranjera en México (millones de dólares)



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

Como lo expresa la gráfica 2, el entonces Distrito Federal figuró en 1989 como la entidad con mayor recepción de IED en

⁷⁶ GROSS, Daniel, *La innovación como estrategia*, Ed. Forbes, Estados Unidos, 2011, pp. 108-113, 47-50, 67-69.

⁷⁷ Ibid., pp. 80-85.

el país: fue receptor de inversiones provenientes de España, Holanda y Japón, entre los más destacados. Al mismo tiempo, otros estados contaron con una participación porcentual muy elevada de capital estadounidense a pesar de haber despertado un menor interés para otras empresas internacionales. Tales fueron los casos de Chihuahua, Nuevo León y Coahuila.

En los años ochenta, la inversión de Estados Unidos en México llegó a ocupar del 39 al 76.7% de la IED total y resalta 1985 como el año con mayores flujos de capital estadounidense; en cambio, 1983 fue el año de su menor participación porcentual. ⁷⁸ La agricultura, ganadería y pesca, manifestaron salidas de capital en México en 1981 y 1988, que oscilaron entre los 5.4 y 12 millones de dólares. En todo caso, las expulsiones de IED con mayor impacto fueron en el sector extractivo con 189 mdd en 1981, mientras que para 1987 existieron algunas fugas de capital en los sectores comerciales: 21.2 mdd.⁷⁹

Gracias al TLCAN el crecimiento de las exportaciones en México durante los años noventa fue formidable: pasó de 40, 772 millones de dólares en 1990 a 166,455 mdd al finalizar el siglo XX. A causa del debilitamiento del sector petrolero, esta expansión se sustentó en la IED estadounidense emitida para las industrias maquiladora y manufacturera por medio de firmas que se caracterizaron por el establecimiento de plantas gemelas en México y Estados Unidos. ⁸⁰ La anterior práctica tuvo como finalidad que la parte mexicana recibiese insumos de las fábricas estadounidenses para ser ensamblados y enviar el producto terminado a la matriz. Como efecto del uso intensivo de mano de obra y a la Ley de Inversión Extranjera de 1993, las maquiladoras estadounidenses produjeron un elevado incremento en el número de nuevos empleos en México: 750, 000 para 1995. ⁸¹

⁷⁸ Secretaría de Economía, Inversión Extranjera... op. cit., pp. 17-18.

⁷⁹ Ibidem.

⁸⁰ CASTAÑEDA, Gonzalo, "Evolución de los grupos económicos durante el periodo 1940-2008," en KUNTZ Ficker, Sandra (coord.), op. cit., p. 618.

⁸¹ Ibidem.

No obstante, basado en la Encuesta Nacional de Empleo del INEGI ⁸² de 35,558,484 personas que componían en 1995 la Población Económicamente Activa (PEA), 33,881,068 trabajaron, así 1,677,416 de mexicanos carecían de un empleo (de los cuales 577,172 fueron mujeres y 1,100,244 hombres). ⁸³

En 1998, la inversión realizada por Canadá y Estados Unidos representaría el 59.6% de la IED, ahora bien, la Unión Europea destacó como segundo inversor de importancia con 23.7% del capital empresarial en el país. De igual forma, Estados Unidos constituyó la principal fuente de IED durante los años noventa, al tiempo que manifestó la tendencia a aumentar su participación porcentual entre 1994 y 1998, de 41.8% a 55% del total de la inversión en México.⁸⁴

La inversión empresarial de Estados Unidos: 1970-1982

Entre 1917 y 1926 la constitución de los Estados Unidos Mexicanos estableció en su artículo 27 (fracción I y IV) algunos de los preceptos bajo los que serían regidas las adquisiciones de bienes por extranjeros, regulación que continúo durante las décadas precedentes a los setenta del pasado siglo. Es decir, no existía una ley o institución formal que regulase la IED en el país, antes del periodo de Luis Echeverría Álvarez. El Los apartados constitucionales previos habían determinado que en lo comprendido por "una faja de cien kilómetros a lo largo de las fronteras y de cincuenta en las playas, por ningún motivo podrán los extranjeros adquirir el dominio directo sobre tierras y aguas." 86

⁸² Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

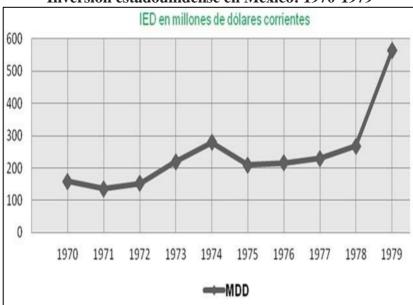
⁸³ Instituto Nacional de Estadística y Geografía, Encuesta Nacional de Empleo 1995, México, Secretaría del Trabajo y Previsión Social, 1996, p. 49.

⁸⁴ Secretaria de Economía, Inversión Extranjera Directa en México y en el mundo, Ed. Dirección General de Inversión Extranjera, Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos, México, 2014, pp. 17-18; DUSSEL, Enrique, La inversión extranjera en México, Chile, Ed. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2000., p. 28.

⁸⁵ AMIGO, Jorge, "Marco Jurídico de la Inversión Extranjera Directa en México," en Inversión Extranjera Directa, México, Ed. Banamex, 1990, pp. 16-19.

⁸⁶ Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, Artículo 27, México, Ed. Instituto Superior de Estudios Fiscales, 2012, p. 35.

En algunas ocasiones las empresas estadounidenses llegaron a ocupar el 100% de la IED, se distinguen entre esos casos la agricultura, el sector servicios y la pesca en 1970, 1971 y 1979.⁸⁷



Gráfica 3

Inversión estadounidense en México: 1970-1979

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

Como se expresa en la gráfica 3, entre 1970 y 1979, la inversión de Estados Unidos se mantuvo en ascenso, diferenciándose de otras décadas en las que manifestó fluctuaciones de menor emisión en comparativa con sus montos anuales. De igual forma, se registró una creciente diversificación de la inversión extranjera en cuanto a sus sectores productivos: se desplazó del ámbito agrícola a las esferas industriales y de servicios, en consecuencia, la IED participó para 1970 en más de un 20% del PIB manufacturero (concentrada en química, aparatos eléctricos, maquinaria y en sector automotriz). 88

⁸⁷ Ibidem.

⁸⁸ DUSSEL, Enrique, op. cit., p. 11.

En los setenta la inversión estadounidense se localizó en actividades como la construcción, manufacturas, comunicaciones, transportes, minería y comercio. En petróleo y electricidad así mismo destacaron ocasionalmente las empresas de Estados Unidos como únicas inversoras, tal fue el caso de los primeros años de la década de 1970, caracterizándose por no manifestar desinversiones a diferencia de las provenientes de Francia y Holanda. Holanda.

Ahora bien, en 1973 fue promulgada una primera Ley sobre Inversión Extranjera, publicada en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el 9 de marzo como "Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera." Esta contó con la capitulación temática que se muestra en la tabla 1.91

Tabla 1 Estructura de la Ley de Inversión Extranjera (1973)

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

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

_

⁸⁹ Banco de México, Inversión extranjera directa: 1938-1979, México, Banxico, 1982, pp. 397-408.

⁹⁰ Ibid., pp. 403-408.

⁹¹ GARCÍA Flores, Jesús Gerardo, Régimen jurídico de la Inversión Extranjera Directa en México, Ed. OGS, México, 2000, p. IX.

En la ley de 1973 fueron establecidas las actividades económicas en las que se admitiría parcialmente la inversión extranjera. En el caso de la industria minera un 49%, siempre y cuando se tratase de sociedades mexicanas y un 34% para las concesiones especiales. En la industria petroquímica secundaria fue permitido un 40% para la IED, al igual que para vehículos automotores y, en los casos en que no se exigiese un porcentaje determinado, la inversión extranjera pudo participar hasta en un 49%. 92

Al parecer, dicho instrumento jurídico constituyó una derivación de la necesidad que el gobierno federal expresaba en torno a la inversión extranjera. Desde el sexenio 1970-1976 fue considerada un medio significativo para acelerar los procesos de modernización y recibir las divisas necesarias para el crecimiento del país; representó igualmente un elemento clave para tratar de combatir las limitaciones que el modelo basado en la sustitución de importaciones había manifestado desde los años sesenta. Asimismo, con la promulgación de la Ley de inversión Extranjera de 1973, el gobierno federal, a través de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE), se convirtió en la principal institución para establecer políticas relacionadas con la IED. 93 Con la finalidad de proteger las empresas mexicanas de carácter paraestatal, en la Ley de Inversión Extranjera fueron señaladas como actividades reservadas al Estado la petroquímica básica, la explotación de minerales radioactivos e hidrocarburos y la generación de energía nuclear, sumado a la minería, la electricidad. ferrocarriles comunicaciones los V las radiotelegráficas.94

Al iniciar la crisis mundial de los setenta, la recesión repercutió en la economía nacional, por ello la elevada inflación, el desempleo y la escasez de circulante se hicieron palpables. Como

⁹² AMIGO, Jorge, op. cit., pp. 17-19.

⁹³ ARELLANO, Carlos, Derecho Internacional Privado, Ed. Porrúa, México, 1989, pp. 527-528; CÁRDENAS, Enrique, "La economía mexicana en el dilatado siglo XX, 1929-2009," en KUNTZ Ficker, Sandra, op. cit., p. 503.

⁹⁴ GATT, Guillermo, "Sociedades mercantiles e inversión extranjera en México," Revista Debate Social, Núm. 2, Ed. ITESO, 2002.

consecuencia el gobierno incrementó el gasto y la inversión pública, de allí que la deuda externa se incrementó a más del triple: pasó de ocho mil millones de dólares en 1970 a 26 mil al finalizar el sexenio.⁹⁵

Al presentar como lema principal el "enseñar haciendo," la educación en México en los años setenta fijó como principal objetivo la educación utilitaria para una pronta inserción en el mercado laboral. En este contexto, durante el sexenio de López Portillo surgió el primer Plan de Desarrollo Industrial con perspectiva regional, el cual buscó la construcción de cuatro grandes puertos: dos próximos al océano Atlántico y dos colindantes con el Pacífico. Trataba de favorecer el crecimiento económico en ambos territorios. Por esto se multiplicaron los centros industriales y turísticos a lo largo del país, suscitándose la aparición de nuevos polos de desarrollo como Saltillo, Ciudad Sahagún, Coatzacoalcos y Cancún. ⁹⁶ Desde 1976 se asignó a la Secretaría de Asentamientos Humanos v Obras Públicas (SAHOP) la construcción y mejora de puertos ya que, en sexenios precedentes, se había registrado una desviación significativa de las actividades mercantiles hacia los puertos estadounidenses de San Diego y Galveston. México exhibía una notable deficiencia en sus instalaciones portuarias a mediados de los años setenta. ⁹⁷

En consecuencia, la IED ocupó entre 1970 y 1980 una mayor participación porcentual respecto al PIB del país: de constituir el 0.57% del PIB nacional en 1970 pasó a 0.87% en 1979. Sin embargo, al iniciar los 80 se manifestó una menor participación

⁹⁶ DE MARÍA, Mauricio, Recuperemos el desarrollo productivo y regional de México mirando al Pacífico, Ed. Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales, México, 2013; LAZARÍN Miranda, Federico, "Educación para las ciudades. Las políticas educativas 1940-1982," en Revista Mexicana de Investigación Educativa, Vol. 1, Núm. 1, 1996, pp. 166-180.

 $^{^{95}}$ KRAUZE, Enrique, El sexenio de Luis Echeverría, México, Ed. Clío, 1999, pp. 36, 87.

⁹⁷ GUAJARDO Soto, Guillermo, SALAS, Fernando y VÉLAZQUEZ, Daniel, "Energía, infraestructura y crecimiento, 1930-2008," en KUNTZ Ficker, Sandra (Coord.), Historia económica general de México, Ed. El Colegio de México, México, 2010, pp. 683-684, 693.

de la inversión directa estadounidense: 69% de la total. 98 Para 1980 la inversión estadounidense alcanzó los 1,078. 6 millones de dólares de los 1,622.6 que se emitieron como inversión directa por más de quince países. La industria manufacturera figuró ese año como el principal receptor de capital extranjero, seguido por los servicios y el comercio; aun cuando la extracción minera destacó con 86.7 mdd, el sector agropecuario obtuvo sólo 900 mil dólares, caracterizándose a su vez por otras desinversiones en los años siguientes. 99

La adopción del neoliberalismo tuvo entre sus causas las recesiones económicas suscitadas al finalizar tanto el sexenio de Luis Echeverría como el de López Portillo. En ambos casos la intervención estatal trajo como consecuencias el crecimiento de la deuda externa, la reducción de la producción, una elevada inflación y la devaluación del peso, sumado a la acentuación de la desconfianza de los sectores empresariales y de los grupos financieros. ¹⁰⁰

El capital estadounidense, 1982-1989

El gobierno de Miguel de la Madrid tuvo que iniciar con una deuda externa de 92, 400 millones de dólares y una inflación anual de 98.8%, entre otros problemas. Por esto, se vio en la necesidad de implementar un conjunto de medidas que le permitiesen al país recuperarse del estancamiento económico: desgravación arancelaria a las importaciones, incremento del IVA, ¹⁰¹ venta de diversas empresas paraestatales a particulares extranjeros y nacionales. ¹⁰² Entre 1982 y 1989 la media arancelaria a los productos extranjeros pasó de 27% a 10.1 Destacó en este rubro la firma en 1985 con Estados Unidos del Entendimiento Bilateral sobre Subsidios y Derechos

⁹⁸ VALDÉS, Treviño Francisco y MOLINA del Pozo, Carlos, La Inversión de la Comunidad Europea y de España en México, México, Ed. Universidad Autónoma de Nuevo León-Universidad de Alcalá de Henares, 1982, pp. 84-87.

⁹⁹ Secretaría de Economía, op. cit., pp. 17-18.

¹⁰⁰ LUSTIG, Nora, op. cit., pp. 46-48, 56.

¹⁰¹ Impuesto al Valor Agregado

¹⁰² LUSTIG, Nora, op. cit., pp. 55, 61, 140, 146 y 159.

Compensatorios, sumado a la anexión del país al GATT ¹⁰³ en 1986. ¹⁰⁴ La venta de empresas paraestatales pasó de 744 en 1982 a 229 para 1989, el Impuesto al Valor Agregado se incrementó de 10 a 15%, y se redujo la inflación en gran medida al alcanzar estándares mensuales de 1 a 10% al finalizar el sexenio de Miguel De la Madrid. ¹⁰⁵

En ese contexto, la IED se convirtió en un factor decisivo para la recuperación económica, fundamental en la estrategia de crecimiento implementada de 1982 a 1989 bajo el supuesto de que cuando una empresa o persona buscan generar ganancias se ven en la necesidad de competir. Se favoreció del mismo modo la inversión en investigación y desarrollo para la generación de nuevas tecnologías. Así fue posible ofrecer más bienes de consumo provenientes del exterior, los cuales intentaron convencer a base de un costo menor y de mayor calidad en comparación con sus rivales, por lo que se consideró un beneficio para la sociedad consumista al igual que para la firma inversionista. 106

Desde la entrada en vigor de la primera Ley de Inversión Extranjera, en 1973, se habían manifestado en México crecientes flujos de IED: pasaron de 362.2 millones de dólares en 1974 a 15 617 millones en 1993. La tasa de crecimiento promedio anual entre 1974 y 1987 fue de 20.9%, en contraste con los períodos 1983-1987 y 1988-1993, hubo una tasa de crecimiento de 28.1% y 30.5%, respectivamente. ¹⁰⁷ Así, la IED llegó a constituir la mayor vía de financiamiento para la administración de Salinas de Gortari, como destacaba en el Plan Nacional de Desarrollo publicado en 1989. Esto fue significativo porque anteriores fuentes de financiamiento, como el superávit agropecuario y el petrolero o el endeudamiento externo, ya no

_

¹⁰³ Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio

¹⁰⁴ LUSTIG, Nora, op. cit., pp. 160-163, 176.

¹⁰⁵ Ibid., pp. 25, 140, 146.

¹⁰⁶ GURRÍA Treviño, José Ángel, "Flujos de capital: el caso de México," en Serie Financiamiento del Desarrollo, Chile, Ed. CEPAL, 1994, pp. 255-256.

¹⁰⁷ Ibid., p. 25.

eran eficaces, ni existían en los montos requeridos por la economía mexicana. 108

-500 - Agropecuario - Extractivo - Industrial - Comercio - Servicios

Gráfica 4

Inversión por sectores económicos: 1980-1989 (mdd)

Fuente: Elaboración propia con base en SE, 2012.

Basándonos en la gráfica 4, a principios de los años ochenta existió una desinversión significativa en el sector extractivo, a su vez, el sector agropecuario figuró como el menor receptor de IED durante el periodo de apertura neoliberal. Otras acciones emprendidas fueron la privatización de múltiples empresas: había 1,155 las paraestatales en 1982, a diferencia de 1993 sólo existían 217, con ventas que recaudaron más de 30 mil millones de dólares en 1998. 109

¹⁰⁸ DUSSEL, Enrique, op. cit., p. 14.

¹⁰⁹ Banco Mundial, "World Development Indicators," en World Bank Development Data Center, United Sates, Ed. World Bank Group, 1999; CÁRDENAS, Enrique, op. cit., pp. 714-715.

De 1982 a 1989, el destino de la inversión extranjera en el país fue reestructurado, ya que se suscitó el desplazamiento del sector servicios en su participación porcentual frente al comercio con un 44.1% de la IED en 1989. De igual modo, en la década de 1980 la inversión estadounidense pasó de los 266.6 a los 2,669.6 millones de dólares. Estados Unidos fue el principal emisor de capital empresarial en México durante toda la década.¹¹⁰

Por otra parte, la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera de 1973 fue complementada con un reglamento en 1989. Según la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), para la década de 1990 en el desarrollo y modernización de la planta productiva nacional se necesitarían inversiones cada vez más cuantiosas, las cuales difícilmente podrían financiarse por el Estado. 111 Por lo expresado, la inversión extranjera debía complementar el capital necesario para la reactivación económica en el contexto neoliberal. Asimismo, tanto en la Ley de 1973 como en su Reglamento se decidió que la IED se estableciera fuera de las zonas industriales de las ciudades de México. Guadalajara y Monterrey. 112 Lo anterior se debió a que, al finalizar la década de 1980, se habían vuelto muy evidentes los desequilibrios regionales generados por la concentración de actividades industriales y de servicios en pocos centros de consumo, que pasaron de ser urbes medias a grandes ciudades v metrópolis. 113

_

¹¹⁰ QUIROZ Cuenca, Sara, "Competitividad e inversión extranjera directa en México," en Análisis Económico, Núm. 37, Vol. 18, Ed. Universidad Autónoma Metropolitana, México, 2003, pp. 241-256; Secretaría de Economía, Estadística oficial de los flujos de IED hacia México, Ed. Dirección General de Inversión Extranjera, México, 2012.

¹¹¹ SECOFI, "Marco jurídico y administrativo de la inversión extranjera directa en México," en Cuadernos SECOFI, México, Poder Ejecutivo Federal, 1990, p. 41.

¹¹² DUSSEL, Enrique, op. cit., pp. 15, 17.

¹¹³ ARIZA, Marina, "La urbanización en México en el último cuarto del siglo XX," en CSUIM Working Paper Series, Núm. 2, Ed. Project Second Meeting, Montevideo, 2003, pp. 25-34; SECOFI, op. cit., p. 41.

La inversión estadounidense, 1989-1999

Dos décadas después de la promulgación de la primera Ley de Inversión Extranjera, fue publicada una segunda ley que entró en vigor el 28 de diciembre de 1993. Contaba con ocho títulos, 39 artículos y 11 transitorios. A diferencia de la anterior norma, el instrumento jurídico de los noventa se caracterizó en primera instancia por determinar algunas actividades económicas en las que la inversión extranjera podría participar en porcentajes menores al 100% y mayores a los establecidos en la ley del 73. Llama la atención que la ley manifestó diversos cambios legislativos entre 1996 y 1998, estos facilitaron el acceso a la IED en ferrocarriles, el sector financiero y las telecomunicaciones. 114 Al parecer, la ley de 1993 constituyó un instrumento para favorecer el ingreso al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), puesto que entró en vigor pocos días antes que el TLCAN y era compatible con las reglas que dicho tratado contenía en torno a inversiones internacionales. 115

Si bien, en la norma de 1973 la inversión extranjera no podía exceder del 49% del capital social en ningún caso, con la nueva legislación fueron mucho menores las ocasiones en que se requirió de alguna autorización especial para invertir en México, ello permitiría en 1999 que la IED participase hasta en un 100% en diversos sectores .¹¹⁶ A diferencia de los años ochenta, en la década de 1990 la IED se caracterizó por concentrarse en el sector industrial, en actividades como la fabricación de automóviles, aparatos electrónicos, eléctricos y partes automotrices; en menor medida, mostró una orientación hacia la elaboración de prendas

_

¹¹⁴ Diario Oficial de la Federación, Ley de Inversión Extranjera, Poder Legislativo Federal, México, 27 de diciembre de 1993; VILLASANA Villalobos, Ramiro y ESPINOSA, Rafael, op. cit., pp. 42-43.

¹¹⁵ MUÑOZ López, Aldo Saúl, "La participación de extranjeros en sociedades civiles o mercantiles propietarias de tierras en México: tratamiento de posibles controversias en el marco del TLCAN," en Anuario Mexicano de Derecho Internacional (AMDI), Núm. 3, México, 2003, pp. 254-259.

DUSSEL, Enrique (Coord.), Inversión Extranjera Directa en México: desempeño y potencial, México, Ed. Universidad Nacional Autónoma de México-Secretaría de Economía, 2007, pp. 79-81.

de vestir, productos de madera o corcho, beneficio de café y envasado de frutas y legumbres.¹¹⁷

Las empresas extranjeras, por lo tanto, se constituyeron en uno de los principales actores del desarrollo industrial y del sistema económico, con incidencia en el incremento positivo de los índices de empleo y transacciones, entre otros resultados. Tras esta ley, la IED pudo establecerse en México sin limitación geográfica, caso distinto a las disposiciones legales anteriores que buscaron impedir la concentración del capital en los polos industriales con mayor desarrollo. 119

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

De acuerdo con Raúl Villareal, la vinculación de la IED con la política económica de transferencia tecnológica en el país manifestó significativa importancia desde el sexenio de Luis Echeverría (1970-1976). Entre otras iniciativas, a través de la promulgación de la Ley sobre el Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas (LRTT). 120 Promulgada en diciembre de 1972, puede considerarse que la LRTT fue establecida para regular la transferencia de tecnología de manera que las condiciones establecidas en los contratos permitieran lograr los objetivos de desarrollo, fortalecer la posición negociadora de las empresas nacionales y aprovechar las virtudes que la IED ofrecía para el crecimiento e industrialización del país. 121 Al mismo tiempo, la LRTT propuso establecer un registro oficial que diera pauta al conocimiento de las condiciones en los contratos y lo inherente al proceso de transferencia de tecnología para hacer posible una

45

¹¹⁷ Ibid., pp. 250-256; CÁRDENAS, Enrique, op. cit., pp. 711, 779, 793

¹¹⁸ CORRAL Pérez, Valeria y RAMOS Castañeda, Juan, "La industria en el desarrollo económico de México," en Observatorio de la Economía Latinoamericana, Núm. 170, 2012, pp. 1-9.

¹¹⁹ ALBA, Carlos y LABAZÉE, Pascal, op. cit., pp. 296-297.

¹²⁰ VILLAREAL, Raúl, Inversión Extranjera Directa, México, Ed. Banamex, 1990, pp. 28-34.

¹²¹ ÁLVAREZ Soberanis, Jaime, "Actos jurídicos de inscripción obligatoria en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología," en Derecho de la integración, Núm. 7, México, 1974, pp. 9-11.

mejor planeación del desarrollo industrial y tecnológico del país. 122

Otro de los beneficios que se pretendió obtener con la IED fue la apropiación de flujos de conocimiento, experiencias e innovaciones que difícilmente se obtendrían con el fomento de tendencias autárquicas, en similitud con las políticas económicas de Noruega a principios del siglo XX. 123 No obstante, en los años 70 el modelo económico de México se caracterizaba por una política en clara dependencia de la exportación de petróleo y de los préstamos con el exterior para mantener la estabilidad de los precios. Estas prácticas desencadenaron un serio incremento de la deuda externa y de la inflación, lo que arrastraría a una grave crisis económica al caer el precio de los hidrocarburos. 124 Por eso, a principios de los ochenta, el modelo económico neoliberal fue puesto en marcha por Miguel de la Madrid, y convertiría en característica del sexenio la reducción del intervencionismo estatal, el fomento a la iniciativa privada y la venta de empresas públicas.

Casi diez años después de la instauración de la primera ley de transferencia tecnológica, tuvo lugar en 1982 la promulgación de la Ley sobre el Control y Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas, con el objetivo principal de eliminar los obstáculos para la contratación de tecnología tanto nacional como extranjera. 125

Con base en la tabla 2, podemos apreciar que el crecimiento anual de la IED subió más de 39 veces entre 1974 y 1994. Es decir: las reformas institucionales incentivaron el crecimiento exponencial la inversión extranjera en veinte años. En todo caso, el promedio anual de inversión directa durante las tres etapas

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

_

¹²² DOF, Ley sobre el Registro... pp. 45-47.

¹²⁴ LOAEZA Tovar, Soledad, "México en la segunda mitad del siglo XX", en Más actual Siglo XXI. Historia, Arte, Ciencia y Estructura política de México, Enciclopedia Temática Universal, Más actual Mexicana Ediciones, 2004, pp. pp. 138-142.

¹²⁵ VILLAREAL, Raúl, op. cit., pp. 30-34.

analizadas tendió a incrementarse de forma significativa en cada una de ellas: entre 1970 y 1982 este capital empresarial oscilaba entre los doscientos y cerca de dos mil millones de dólares. Sin embargo, de 1982 a 1989 el promedio llegaría a superar los tres mil millones de dólares, elevándose la cantidad por año hasta casi once millones durante el periodo 1989-1999. 126

Tabla 2 Inversión extranjera directa en México

PERIODO	TOTAL	PROMEDIO ANUAL
1960-1977	4,934.0	274.1
1978-1985	14,939.1	1,867.4
1986-1993	27,267.1	3,408.4
1994-1999	65,392.7	10,898.8

Fuente: VILLASANA Villalobos, Ramiro y ESPINOSA, Rafael, op. cit., p. 50

Ya en los años noventa múltiples compañías se instalaron en México para expandir sus operaciones, tanto para aumentar su eficiencia como su competitividad. Las empresas automotrices fueron un claro ejemplo: en su búsqueda de materias primas y aprovechamiento de los bajos salarios pagados en México comparados a los estadounidenses o canadienses, llegaron para incrementar su presencia en los mercados de América del Norte. 127

_

¹²⁶ VARGAS, Guillermo, "Evolución Histórica de los Flujos de Inversión Extranjera en México, 1960-1999," en Economía y Sociedad. Política Económica y Racionalidad, Núm. 8, 2001; SCHETTINO, Macario, "Inversión Extranjera Directa: Hot Money," en Bucareli, Núm. 139, 2000, pp. 8-10.

¹²⁷ DUSSEL, Enrique (Coord.), op. cit., pp. 47-50, 139, 242, 116.

La IED y el Tratado de Libre Comercio

Siete años después de haber sido México partícipe de una política económica similar a la seguida por Estados Unidos, el Estado mexicano decidió comenzar un conjunto de diligencias encaminadas al establecimiento de un tratado de libre comercio con los Estados Unidos, el mismo que optó por la inclusión de Canadá a principios de la década de 1990.128 El TLCAN o NAFTA, 129 firmado por los gobiernos de México, Canadá y Estados Unidos, entró en vigor el 1 de enero de 1994. Se determinó que ninguna de las partes implicadas podría nacionalizar ni expropiar (directa o indirectamente) una inversión empresarial de otro socio, salvo que fuese por causa de utilidad pública, sobre bases no discriminatorias, con apego a legalidad, con un nivel mínimo de trato y por vía de indemnización. ¹³⁰ Dicho de otra forma, el Tratado de Libre Comercio señalaba que la indemnización debía ser equivalente al valor justo del mercado que tuviese la inversión expropiada antes que la medida expropiatoria se hubiese llevado a cabo (fecha de expropiar), y no reflejaría cambios en el valor a causa de que la intención de nacionalizar se conocería con antelación a la fecha de expropiación. 131

Para que la transferencia de conocimientos y la generación de empleo deviniesen una realidad, respecto a la emisión y recepción de IED, el capítulo 11 del TLCAN señaló la importancia de incorporar habitantes de los países emisores y receptores en la administración o dirección de las compañías filiales de los tres países. ¹³² El capítulo XI incluso mencionaba que el inversionista que planteara controversias hacia otra de las partes podía someter

¹²⁸ NOVELO Urdanivia, Federico, op. cit., pp. 108-110.

¹²⁹ North American Free Trade Agreement

¹³⁰ BOTTARI, Mary y LORI Wallach, Capítulo 11 del TLCAN y los litigios de inversionistas contra Estados, Estados Unidos, Ed. Observatorio Mundial del Comercio, 2005, p. 26.

¹³¹ Gobiernos de los Estados Unidos Mexicanos, Canadá y Estados Unidos de América, Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), Washington, 1992, pp. 6-7.

¹³² Ibidem

la reclamación a un arbitraje. Así, desde la entrada en vigor del TLCAN existió la posibilidad de que extranjeros canadienses y estadounidenses pudieran demandar al gobierno mexicano y viceversa, al considerar que sufrieron daño o pérdida en sus inversiones por incumplimiento del Estado huésped. ¹³³ El TLCAN permitió que los productos mexicanos pudieran venderse sin impuestos adicionales en Canadá y Estados Unidos. Por ello, desde 1994 fue considerado como uno de los acuerdos que favoreció la competencia nacional con el exterior, incrementó la calidad en algunos bienes y favoreció el crecimiento de la economía mexicana. ¹³⁴

Además de los tratados generales de libre comercio, uno de los principales incentivos de los que se ha valido México para la captación y emisión de IED han sido los Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRIS), tratados bilaterales de inversión que tienen por objeto promover flujos de capital bajo seguridad jurídica para las inversiones de los países suscritos. 135 En la década de 1990 el Estado firmo acuerdos con estas características con los Países Bajos, Argentina, Alemania, Austria, Finlandia, Francia, Italia, Portugal, Suiza, Bélgica y Luxemburgo. 136 De igual manera, fue necesario establecer una jurisdicción industrial favorable con el medio ambiente y la salud de la población, en vista de que, tanto la IED como la búsqueda de industrialización por medio de la iniciativa privada, en ocasiones han contribuido al deterioro de los recursos naturales, pagando bajos salarios en algunos lugares con inadecuadas condiciones laborales. 137 Para comparar el total de la Inversión Extranjera Directa, la gráfica 5 nos muestra la participación estadounidense entre 1990 y 1998, misma que

¹³³ MUÑOZ López, Aldo Saúl, op. cit., pp. 253-259.

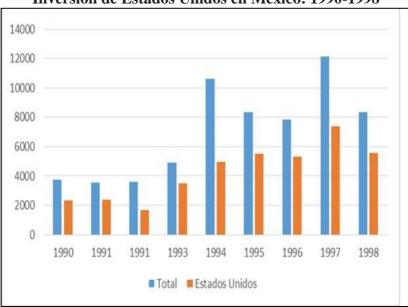
¹³⁴ GONZÁLEZ y González, Luis, Viaje por la historia de México, Ed. INAH, México, 2010, p. 65.

¹³⁵ Secretaría de Economía, "Países con Tratados y Acuerdos firmados con México," en Comercio Exterior, SE, México, 2015.

¹³⁶ Ídem

¹³⁷ MÁRQUEZ Covarrubias, Humberto, "La otra toma de Zacatecas... por el capital corporativo," en Observatorio del Desarrollo, Núm. 10, Vol. 3, 2014, pp. 6-7.

demostró ser la de mayor importancia en el país, igualmente es palpable su incremento después de la puesta en marcha del TLCAN.



Gráfica 5 Inversión de Estados Unidos en México: 1990-1998

Fuente: Elaboración propia con base en SE, 2016.

En lo concerniente a las firmas dedicadas a las autopartes, desde el pasado siglo otorgaron diversos beneficios laborales, entre ellos: la prestación del servicio de guardería y cajas de ahorro para sus empleados, además de atención médica, transporte de personal, comedores dentro de la firma, bonos de productividad y vales de despensa para sus trabajadores. ¹³⁸ En México, este sector industrial fue uno de los que ofreció mayores salarios en comparación a los pagados en Latinoamérica: oscilando entre 2 y 5 salarios mínimos al día, especialmente en

¹³⁸ SIMÓN Domínguez, Nadia y VERA Martínez, Paola, "La inversión extranjera directa en México. ¿Factor de desarrollo regional? El caso de la industria de autopartes," en PROFMEX Journal, Núm. 3, Vol. 15, 2010, pp. 15-18.

las compañías estadounidenses. ¹³⁹ Se sumaron de igual modo prestaciones superiores a las establecidas por Ley. Por otro lado, en el subperiodo 1970-1982, la mayor concentración de la inversión extranjera se localizó en el sector industrial, principalmente en maquiladoras de exportación, con Estados Unidos en participación de cerca del 70% de la IED. Igual destacaron las actividades relacionadas con la producción de hule, vidrio, maquinaria y equipo, la química, industria metal-mecánica y la producción de equipos de transporte. ¹⁴⁰

En esta etapa, la inversión extranjera tuvo una participación limitada en el PIB nacional, en buena medida por las restricciones con que contó la ley de 1973 sobre el ingreso en ciertos sectores económicos. No obstante, los flujos de inversión presentaron un crecimiento constante, puesto que la IED pasó de 200 millones de dólares en 1970, a representar cerca de seis veces más en 1981. 141 En este subperiodo una de las estrategias de las firmas estadounidenses fue la instalación de IED en las entidades con mayor poder adquisitivo y en los sectores económicos e industrias con elevados niveles de ocupación; a su vez, dichas actividades destacaron en el sexenio de Miguel De la Madrid como las ramas con mayor productividad. El capital empresarial estadounidense se consolidó como una alternativa económica más adecuada que el endeudamiento externo, por la generación de empleos que favoreció, la industrialización y transferencia tecnológica que impulsó. De igual forma, constituyó una de las medidas para la reactivación de la economía mexicana durante la crisis financiera de 1994. 142

Por consiguiente, la IED y el capital privado dieron pauta a cambios estructurales en la economía mexicana para resolver la crisis citada, con especial concentración en los sectores requeridos para alentar la productividad y la competitividad, por

¹³⁹ Ibidem.

¹⁴⁰ FIGUEROA Olvera, María Yira, Inversión extranjera directa en México: la perspectiva de país y la perspectiva empresarial 1970-2010, Ed. Asociación Mexicana de Historia Económica (AMHE), México, 2011, p. 5.

¹⁴¹ Ibid., pp. 2, 40.

¹⁴² Ibidem.

medio de la inversión de particulares en la modernización de la infraestructura.

Las firmas estadounidenses cambiaron sus destinos de inversión al manifestar más dificultades para ofertar en gran cantidad y elevada calidad sus productos en relación a las empresas de otras potencias económicas de la década, las cuales contaban con otras capacidades tecnológico-productivas. Tal fue el caso de Wal-Mart, corporación que obtuvo el 35% del total de sus ganancias mundiales en México, a fin de que llegó a elevarlas diez veces a comparación con sus inversiones iniciales. No obstante, en algunas naciones de Europa y África disminuyeron sus utilidades (una de las causas del éxito fue la existencia de un mayor poder adquisitivo en la población mexicana). 143

En virtud de que las economías estadounidense y mexicana se complementaron, por vía de la inversión empresarial lograron abastecerse de los insumos y bienes que les resultaban difíciles de conseguir o producir: la inversión directa figuró como uno de los precedentes para la conformación de un sistema de integración económica norteamericano, del que México y Estados Unidos forman parte. El periodo abordado, finalmente, se caracterizó porque el sistema económico y los modos de producción adoptados por Estados Unidos, fueron implementados para mejorar las condiciones socioeconómicas existentes en algunos territorios nacionales, con base en sus capacidades y el sistema de internacionalización imperante. Para las fusiones entre firmas y el establecimiento de compañías filiales, tanto las compañías como los empresarios, fueron auxiliados en ocasiones por sus gobiernos y por diversas instituciones (CIADI, la OMC, el GATT, la ONU, el Banco Mundial, el FMI, entre otros).

_

¹⁴³ ESPALLARGAS, Adrián, "7 gigantes de Estados Unidos que ganaron en México con el TLCAN," en Alto Nivel, México, 17 de agosto de 2017

La inversión en Chihuahua, 1970-1999

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

Así también, son revisadas las características del capital extranjero en el territorio chihuahuense, por medio del abordaje de la legislación sobre inversiones en el ámbito estatal, sumado a la descripción de las estrategias industriales fomentadas por la clase empresarial y las administraciones municipales de 1970 a 1999. De igual modo, se explica la consolidación institucional de la IED proveniente de Estados Unidos en el último tercio del siglo pasado, a su vez se exponen algunos de sus sectores estratégicos: la industria automotriz, las manufacturas de exportación y la fabricación de autopartes.

Por consiguiente, son abordadas las estrategias para la atracción de IED y la evolución del proceso inversionista, con base en diversa bibliografía, hemerografía, bases de datos, planes de desarrollo, programas gubernamentales, estadísticas institucionales y otros documentos sobre la inversión empresarial en el periodo. Finalmente, el apartado identifica los lugares de origen de las principales compañías estadounidenses localizadas en el estado a lo largo del siglo XX, y sus aportaciones para el desarrollo tecnológico y profesional en las actividades económicas.

Chihuahua antes de 1970: economía e IED

Desde la crisis económica internacional de 1929 hasta 1970, en la historia de Chihuahua es posible identificar dos etapas

caracterizadas por el desarrollo de actividades económicas y modos de producción: la primera, de 1929 a 1951 y, de 1952 a 1969, la segunda. Les primer periodo puede denominarse como de urbanización y crecimiento interno dado que la economía de la entidad se caracterizó por la producción de bienes para el consumo regional y el incremento de sus ciudades. Por su parte, el lapso comprendido entre 1952 y 1969 podría considerarse como de industrialización mixta al caracterizarse tanto por la sustitución de importaciones como por la recepción de IED para impulsar la economía 145

De acuerdo con Salas Porras, en las décadas precedentes a 1950 existió una elevada inversión interna, impulsada en parte por una ideología nacionalista que pretendía la autosuficiencia económica. Otra de las características del subperiodo fueron las burguesías regionales: sobresalía la familia Vallina, se origen español, que desde la capital de Chihuahua manejaba numerosos negocios y asociaciones políticas en diversos puntos del país, como el Banco Mercantil y el Banco Comercial Mexicano. 146

Con similitud al grupo Vallina, en el segundo tercio del siglo XX, entre los consorcios nacionales más sobresalientes estuvieron Cervecería Moctezuma, Empresas Tolteca, Cementos Mexicanos (CEMEX) y los grupos familiares Pliana y Alfa. En la entidad, los objetivos económicos del proyecto posrevolucionario se centraron en el impulso al mercado nacional y la incorporación de nuevas actividades económicas en las diferentes capas de la población, ya que durante los años treinta, las industrias del acero y la madera se sumaron como espacios laborales, entretanto la ganadería, la minería y la agricultura continuaron desarrollándose como en las décadas precedentes. 147

¹⁴⁴ SALAS Porras, Alejandra, "Apertura económica y grupos empresariales en Chihuahua (1980-1990)," en LEÓN García, Ricardo (coord.), Historia Regional Comparada, Ed. UACJ, México, 1991, p. 560.

¹⁴⁵ Ibidem.

¹⁴⁶ ABOITES, Luis, Breve historia de Chihuahua, Ed. Fondo de Cultura Económica-El Colegio de México, México, 2006, p. 174; SALAS Porras, Alejandra, op. cit., p. 560.

¹⁴⁷ SALAS Porras, Alejandra, op. cit., pp. 545-547, 561.

Desde la década de 1930 la agricultura chihuahuense creció a tasas aceleradas como derivación de inversiones realizadas tanto por el gobierno como por empresarios regionales. Por ejemplo, aun cuando el municipio de Delicias nació en 1933, el sistema de riego en esa ciudad alcanzó las 53 mil hectáreas en 1949, esto favoreció en gran medida los cultivos de algodón para su exportación y para el mercado nacional. Sumado a la agricultura, el interés público y privado por la ganadería también favoreció la concentración poblacional en diversos puntos, lo que dio pauta a la fundación de nuevos municipios, como Gómez Farías en 1951. 149

De igual modo, el tendido y pavimentación de carreteras fue una de las características de Chihuahua a partir de los años veinte: resaltaron los trabajos realizados entre el municipio de Chihuahua y Ciudad Juárez en 1929; el trayecto de Chihuahua, Parral y Camargo, además, de los caminos impulsados desde la capital a Ciudad Cuauhtémoc. El proyecto de mayor envergadura fue la carretera panamericana, la cual, consiguió unir las fronteras sur y norte del país desde 1951. 150

En lo concerniente a la economía de Chihuahua para las décadas de 1950 y 1960, cabe expresar que se caracterizó por la fabricación de algunos bienes de capital e intermedios, en parte gracias a la entrada de inversión estadounidense, por otro lado, destacaron mayormente las maquiladoras dedicadas a la producción de textiles, cupones y aparatos eléctricos. ¹⁵¹ Entre 1952 y 1969 igual podemos identificar la coexistencia de dos grupos de empresas en Chihuahua: las regionales y las estadounidenses. Entre las oriundas podemos mencionar Cementos de Chihuahua, Seguros La Comercial, Aceros de Chihuahua, Mueblerías Villareal, Comermex y Bosques de

¹⁴⁸ ABOITES, Luis, op, cit., pp. 171-172, 195.

¹⁴⁹ Ibid., pp. 172, 176-177, 195.

¹⁵⁰ Ibidem.

¹⁵¹ SALAS Porras, Alejandra, op. cit., p. 560; BARRERA Basols, Dalia, Condiciones de Trabajo en las maquiladoras de Ciudad Juárez, Ed. INAH, México, 1990, pp.102-103.

Chihuahua. ¹⁵² Entre las firmas estadounidenses que establecieron filiales antes de 1970 destacaron Sears (Illinois), A.C. Nielsen Company (Iowa), Advanced Ross (Texas), Warnaco (Oregón), Chrysler (Florida) y General Motors (Detroit, Michigan). El parque industrial Antonio J. Bermúdez fue el primero instalado en la entidad (Ciudad Juárez) en1966, y contaba con 1740 hectáreas de extensión. ¹⁵³

Por otra parte, la inversión de Estados Unidos en la entidad ha sido identificada desde el siglo XIX. En el sector ferroviario destacó el consorcio de California Southern Pacific-Union Pacific, perteneciente al empresario Collís Potter Hutington, y American Smelting and Refining Company de Arizona fue por su parte una de las multinacionales con presencia en el sector minero. 154 Otras de las empresas que llevaron IED a Chihuahua durante el siglo XX fueron la compañía Bismarck, en el sector minero-extractivo, y la multinacional Northwestern Railway en la explotación y transformación forestal desde 1929.155 La firma cervecera Lager se estableció desde el porfiriato, mientras que las compañías refresqueras Coca Cola y Pepsi llegaron durante la década de 1920. La firma Hortex, para el comercio en prendas de vestir, operó desde 1952. 156

El éxito obtenido en la recepción de IED fue resultado de las políticas locales a favor de la inversión extranjera encabezadas por los gobiernos municipales y del estado: motivaron de igual forma el interés de Japón y España dada la facilidad para la apertura de filiales, la rápida obtención de permisos para la

 $^{^{152}}$ ABOITES, Luis, op, cit., pp. 179-181; SALAS Porras, Alejandra, op. cit., p. 548.

¹⁵³ GÓNZALES Herrera, Carlos et. al., Atlas de procesos y estructuras territoriales del estado de Chihuahua, México, Ed. El Colegio de Chihuahua, 2016, p. E. II. 10; BARRERA Basols, Dalia, op. cit., pp. 103-104.

¹⁵⁴ CERUTTI, Mario, "Ferrocarriles y actividad productiva en el Norte de México," en MARICHAL, Carlos (coord.), Las inversiones extranjeras en América Latina, 1850-1930, Ed. El Colegio de México, México, 1996, pp. 186-187, 192.

¹⁵⁵ ABOITES, Luis, op. cit. p. 173; Gobierno del Estado de Chihuahua, Chihuahua Minero, Ed. Secretaría de Economía, México, 2011, p. 7.

¹⁵⁶ IBAÑEZ Hernández, Luis Eduardo, op. cit., pp. 42, 63 y 70.

construcción y el efectivo cumplimiento de contratos. ¹⁵⁷ Pero sólo hasta el último tercio del siglo XX se consolidó la diversificación del capital estadounidense y de los sectores estratégicos que encontramos actualmente en Chihuahua. Esto se debió a que, desde finales de los sesenta, las maquiladoras de productos electrónicos y eléctricos superarían a las fábricas dedicadas a otros bienes. ¹⁵⁸

La inversión estadounidense en Chihuahua: 1970-1982

En el estado de Chihuahua, la industria manufacturera fue el principal sector receptor de inversión estadounidense. Por ello es posible identificar tres etapas en el desarrollo de las inversiones en dicha entidad fronteriza durante el último tercio del siglo XX. ¹⁵⁹

I. La primera tuvo lugar durante los años setenta. Para 1970 el desempleo había aumentado en 21%, producto de las masivas deportaciones de mexicanos que habían trabajado en Estados Unidos en el Programa de Braceros, el cual había culminado en los años sesenta. El presidente López Mateos (1958-1964) solicitó en 1961 al empresario chihuahuense Antonio Bermúdez encabezara una organización encargada de transformar la frontera norte, proyecto que se le denominó Programa Nacional Fronterizo (PRONAF, que comenzó en enero de ese año). Este programa incluía los propósitos de promover el desarrollo económico y social en los estados fronterizos, so pretexto de transformarlos para el agrado e interés de los visitantes y empresarios extranjeros en aras de fomentar vínculos económico-políticos que beneficiasen a los

¹⁶⁰ Ibid., pp. 15-16.

¹⁵⁷ SOLANA, Gonzalo (coord.), México: un destino natural y estratégico. España, Ed. Universidad Antonio de Nebrija, 2012, pp. 219-220; ALBA, Carlos y LABAZÉE, Pascal, op. cit., pp. 305-309.

¹⁵⁸ BARRERA Basols, Dalia, op. cit., p. 16.

¹⁵⁹ Ibidem.

¹⁶¹ HANSEN, Taylor y DOUGLAS Lawrence, "Los orígenes de la industria maquiladora en México," en Comercio Exterior, Vol. 53, Núm. 11, 2003, p. 1048.

diferentes órdenes de gobierno y a la población. ¹⁶² Poco después del establecimiento del PRONAF se integró su Comité Asesor con miembros destacados de los sectores empresariales y gubernamentales: Octaviano Campos Salas, Secretario de Industria y Comercio; Sergio Luis Cano y Benito Berlín (representantes del Banco de México); y Juan Sánchez Navarro, Pablo Morera y Antonio Gutiérrez Prieto (representantes de las Cámaras de la Industria, de Comercio y de la Construcción). ¹⁶³

El programa lo financiaba la Secretaría de Hacienda y lo administró Nacional Financiera, banca gubernamental para el desarrollo. Simultáneamente, el Comité Asesor creó otro grupo para que analizara la factibilidad de la industrialización en el área fronteriza, el cual recomendó como la mejor opción el establecimiento de plantas manufactureras que produjeran bienes para los estadounidenses, lo que fue apoyado por la firma consultora *Arthur D. Little Company* al evaluar la industrialización en la zona. ¹⁶⁴ Se buscaba que la industria maquiladora no sólo creara empleos en México, sino que a la vez complementara los procesos productivos de las empresas multinacionales, especialmente para las industrias de compañías estadounidenses. ¹⁶⁵

Para ejercer un mayor control de los ingresos, las maquiladoras fueron limitadas a los parques industriales administrados por el PRONAF. De ese modo, fueron obligadas a rentar sus locales las compañías participantes, motivo por el cual los empresarios chihuahuenses manifestaron un significativo interés por fundar diversos conglomerados industriales, en buena medida, efecto de las ventajas otorgadas por las administraciones gubernamentales. ¹⁶⁶ De igual manera,

¹⁶² Ibidem.

¹⁶³ BERMÚDEZ, Antonio J., El rescate del mercado fronterizo: una obra al servicio de México, México, Ed. Eufesa, 1966, pp. 27-29.

¹⁶⁴ HANSEN, Taylor y DOUGLAS Lawrence, op. cit., p. 1048.

¹⁶⁵ Ibidem.

¹⁶⁶ Ibid., p. 1051; SALAS Porras, Alejandra, op. cit., pp. 557-558.

el acelerado crecimiento de la industria maquiladora en los sesenta, indujo al gobierno de Luis Echeverría (1970-1976) a eliminar diversas restricciones importantes a las empresas multinacionales con la promulgación de la Ley de Inversión Extranjera de 1973 y la creación de la Comisión Intersecretarial para el Fomento Económico de la Franja Fronteriza Norte, la cual se ocupó de promover la llegada de IED manufacturera desde 1971. 167

La IED figuró como una alternativa para combatir el desempleo, lo cual coadyuvó en disminuir la prostitución y ofrecer más alternativas laborales a las mujeres chihuahuenses, puesto que para 1970 una cantidad considerable trabajaba como meretrices, meseras, bailarinas o sirvientas. 168 De Quintero, las primeras maquiladoras acuerdo con estadounidenses en Chihuahua tuvieron como característica constituir una oferta laboral dirigida a las mujeres. Esto se debía a que para los años setenta existía una visualización del salario femenino como un complemento del salario familiar, encabezado por el género masculino. 169 Por tal motivo, el pago en dichas empresas fue fijado en los mínimos permitidos o ligeramente superior al estándar fijado por el gobierno; sin embargo a partir de los años ochenta la incorporación de más hombres a la maquila igualmente coincidió con la instalación de plantas más sofisticadas, que requerían de capital humano con mayores estudios, apto para manejar tecnologías avanzadas, sumado a la generalización de la maquiladora como principal fuente laboral al incrementar sus salarios. 170 Como muestra la gráfica 6 para Ciudad Juárez en 1979, de las 28,965 personas que laboraban en compañías maquiladoras, el 80% eran mujeres.

_

¹⁷⁰ Ibid., p. 65.

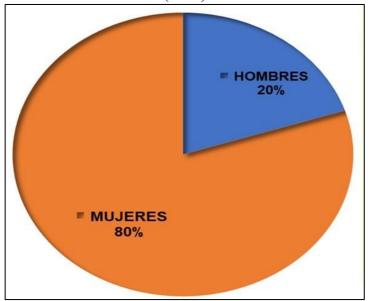
¹⁶⁷ HANSEN, Taylor y DOUGLAS Lawrence, op. cit., pp. 1054, 1056.

¹⁶⁸ BARRERA Basols, Dalia, op. cit., pp. 15-16; Desarrollo Económico de Ciudad Juárez, A.C., Encuesta de operarios, directivos y administrativos de empresas maquiladoras, Ed. UACJ, México, 1988.

¹⁶⁹ QUINTERO Ramírez, Cirila, "La situación laboral y sindical de las mujeres en la maquiladora de México," en Debate Feminista, Vol. 35, 2007, pp. 63-64.

Gráfica 6

Porcentaje por género en maquiladoras de Ciudad Juárez
(1979)



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

En el último tercio del siglo XX, además de intensificarse el comercio entre el empresariado local y los estadounidenses, tuvo lugar la consolidación de una zona estratégica para la focalización de las inversiones provenientes de los Estados Unidos, lo cual propició el crecimiento y la industrialización en Chihuahua. Sumado a ello, el Plan Estatal de Desarrollo Urbano coadyuvó en la captación de inversión extranjera en la entidad desde 1979, del mismo modo, el capital privado (local y foráneo) representó un significativo catalizador para la industrialización y la generación de empleos. ¹⁷¹ En dicho instrumento gubernamental fueron establecidos los municipios prioritarios para la promoción de

¹⁷¹ Gobierno del Estado de Chihuahua, Plan Estatal de Desarrollo Urbano, Chihuahua, Poder Ejecutivo del Estado, 1979, pp. 112, 115, 119, 134; ABOITES, Luis, op.cit., pp. 181-183,188-190.

inversiones con base en la concentración poblacional y la disposición de servicios para el desarrollo urbano. En este sentido, las ciudades de Delicias, Juárez, Cuauhtémoc y Chihuahua fueron áreas seleccionadas en el corto plazo, a diferencia de otras municipalidades fueron que consideradas para su urbanización y activación industrial en el largo o mediano plazo. Es posible entender así la concentración de la IED en ciertos municipios, ya que los espacios con mejor dotados para la obtención de los insumos requeridos por las multinacionales extranjeras generalmente se localizaron en zonas con cierto grado de urbanización. Destacaron como centros preferenciales para el desarrollo industrial Ciudad Juárez y Chihuahua capital.

Otras actividades económicas desarrolladas en Chihuahua durante el periodo 1970-1982 fueron la producción de algodón y madera, la agricultura maicera y la ganadería vacuna, muy significativa esta última por el impulso a las empacadoras y a la exportación de carne hacia los Estados Unidos con 200 mil cabezas anuales. ¹⁷³ A su vez, fue corolario de la expansión y creciente popularidad de restaurantes como McDonald's y Burger King en Estados Unidos: la población del país vecino demandaba una mayor cantidad de reses por las demandas de estas empresas ¹⁷⁴

A partir de los años setenta, el nuevo sector manufacturero supero en gran medida actividades como la producción maderera, las fábricas textiles y las plantas despepitadoras de algodón, y fue importante por la generación de empleos y la incorporación de tecnologías como producto de la IED, que trajo consigo la integración de ensambles automatizados, al igual que innovaciones robóticas y computacionales. ¹⁷⁵ En la capital del estado, grandes compañías comenzaron a operar con maquinaria y equipo de alta tecnología: Control Data, Data General, Digital, IBM y Packard Electric eran ejemplos que impulsaban

¹⁷⁵ ABOITES, Luis, op. cit., pp. 181-183.

¹⁷² ABOITES, Luis, op. cit., pp. 116, 121, 128-129.

¹⁷³ Ibid., pp. 172-174.

¹⁷⁴ Ídem., p. 173; GROSS, Daniel, op. cit., pp. 47-48, 63.

igualmente los primeros parques industriales en la cabecera municipal desde 1965. En Ciudad Juárez, la empresa Telecom fue una de las principales compañías para la realización de transferencias tecnológicas, sobre todo por sus innovaciones en electrónica y telecomunicaciones. ¹⁷⁶

Entre las industrias en Chihuahua podemos destacar las fábricas de ensamble para equipos de transporte y las maquilas de autopartes, manifestándose a su vez, un auge en la minería del estado, a partir de la administración gubernamental de Bernardo Aguirre (1974-1980). ¹⁷⁷ De 1970 a 1982, las principales compañías estadounidenses establecidas en Ciudad Juárez eran originarias de Illinois, Detroit, Texas y Nueva York, por lo expresado, entre las empresas de mayor presencia resultaron: General Electric, Coilcraft, Jemco, Ampex y Globe Unión. ¹⁷⁸

La tabla 3 da cuenta de la llegada de algunas de las grandes empresas de Estados Unidos, emisoras de IED en el estado. Señala la fecha de instalación de la primera sucursal y el lugar de origen de las compañías. Es posible apreciar que 1973 fue el año con la llegada de más empresas durante el subperiodo 1970-1981, en tanto que Nueva York resaltó como el estado con más firmas en Chihuahua en el mismo lapso.

Ahora bien, en 1980 la población económicamente activa de Ciudad Juárez se desempeñaba principalmente en cinco actividades: el 29% como trabajadores del sector industrial; la rama agropecuaria y las reparaciones conformaron el 12% de los empleos; y el comercio un 16%. Sumado a ello, el sector servicios figuró como el de mayor fuerza laboral con 33%, completaron los empleados del gobierno el 10% restante de la población ocupada. 179

¹⁷⁶ DÍAZ Domínguez, Socorro y ROMERO Porras, Amanda, Descubriendo Chihuahua a través de su Historia, Ed. SEP, México, 2011, pp. 284-287.

¹⁷⁷ MILERA Martínez, María Esther, Tesoros de México, Ed. Euro México, México, 2001, pp. 182 y 186.

¹⁷⁸ BARRERA Basols, Dalia, op. cit., pp. 19-20.

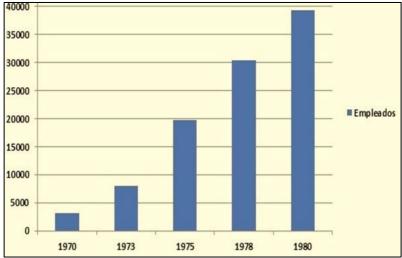
¹⁷⁹ Ibid., pp. 19, 97, 99.

Tabla 3 **Compañías estadounidenses en Chihuahua, 1970-1981**

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

Fuente: Elaboración propia con base en BARRERA, 1990.

Gráfica 7 Ciudad Juárez: empleo en compañías maquiladoras (1970-1980)



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

La gráfica 7 da cuenta del crecimiento de los trabajadores manufactureros en Ciudad Juárez de 1970 a 1980. Expresa la importancia del Programa Industrial Fronterizo por favorecer la IED e impulsar las maquiladoras de exportación como espacio laboral a fin de aprovechar la proximidad geográfica de las ciudades fronterizas con los Estados Unidos. El incremento de los empleos suscitado en sólo una década fue de 1,300%, pasaron de 3 mil obreros en 1970 hasta alcanzar los 39 mil en 1980; es decir trece veces más que al iniciar los años setenta.

Por su parte, la gráfica 8 muestra que, en 1981, cerca del 50% de las maquiladoras en Ciudad Juárez se dedicaban a la industria electrónica, a la par, el 20% se encargaban del sector textil, las procesadoras de cupones el 3% y las de productos diversos representaban el 7%. Finalmente, los negocios dedicados a la industria de transformación de la madera y la piel se aproximaban al 20% del total de las compañías manufactureras localizadas en la capital de la entidad, de modo que se ubicó como el segundo sector de importancia junto a los textiles.

50
45
40
35
30
25
20
15
10
5
Industria Sector textil Transformación Productos Procesadoras

Gráfica 8

Ciudad Juárez: maquiladoras por rama industrial (1981)

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

de madera y

piel

diversos

de cupones

Compañías estadounidenses en Chihuahua, 1982-1989

A diferencia de otras entidades del país, entre 1982 y 1989 Chihuahua se caracterizó por contar con obras públicas de grandes proporciones, el aumento sostenido de la industria maquiladora, la favorable exportación de ganado, el crecimiento económico estatal y el incremento anual del empleo en un 12%.180 A pesar de superar la crisis mexicana de los años ochenta, y por tratarse de una entidad ligada a la economía vecina, Chihuahua sufrió los estragos de la recesión estadounidense en la década previa: sólo entre octubre de 1974 y 1975 cerraron doce plantas maquiladoras en Ciudad Juárez, lo que afectó la economía familiar de 11 mil trabajadores. 181 Por otro lado se pasó de 22

electrónica

¹⁸⁰ Ídem., pp. 187-190.

¹⁸¹ REYGADAS, Luis, "Acción obrera sin sindicatos: Resistencia laboral y compromisos productivos en las maquiladoras", en Actas del Segundo Congreso de Historia Regional Comparada, Ed. UACJ, Ciudad Juárez, 1991, pp. 534-535.

plantas maquiladoras con 3,165 obreros en 1970 a 89 con 17,484 trabajadores en 1974. Para 1987 se contabilizaban 252 fábricas con cerca de 96 mil empleados en Ciudad Juárez, 47 maquiladoras en la capital del estado y 2,500 las personas ocupadas en compañías estadounidenses en Delicias. 182

II. La segunda etapa se caracterizó por la incorporación de nuevas tecnologías y maquinarias autómatas. Se incrementó la ocupación de técnicos e ingenieros para la operación de maquinaria, se elevaron significativamente las prestaciones y servicios de los trabajadores a comparación del anterior decenio, especialmente en las maquiladoras de exportación. ¹⁸³ Las empresas estadounidenses adicionalmente produjeron una descentralización de las industrias puesto que, entre 1982 y 1989, muchas de las fábricas localizadas en el centro del país y en el altiplano se mudaron a los estados del norte, cerraron en ocasiones sus filiales en la capital para abaratar costos de transporte y aprovecharon las ventajas de localización que ofrecían los territorios fronterizos.

Las firmas estadounidenses se caracterizaron por la búsqueda de mejores rendimientos entre 1982 y 1989, en estima de algunos de los territorios chihuahuenses como zonas de salarios accesibles y con abundante mano de obra. La proximidad geográfica les permitía transportar con rapidez sus productos y abaratar sus costos. ¹⁸⁴ Sumado a ello, entre 1984 y 1986 las inversiones estadounidenses tuvieron como destino diez municipios estratégicos, territorios que destacaron sobre todo con empresas automotrices, compañías constructoras, fábricas de cupones y maquiladoras electrónicas, provenientes de Massachusetts, Ohio, Nueva Jersey, Carolina del Sur, Texas, Nueva York, California, Minnesota, Michigan, Colorado y Iowa. ¹⁸⁵

¹⁸² Ibidem.

¹⁸³ FÉRNANDEZ Iturriza, Miguel, *Juárez Ciudad Industrial*, Ed. Plan Estratégico de Juárez, A. C., México, 2003, p. 162; REYGADAS, Luis, *op. cit.*, p. 541.

¹⁸⁴ ABOITES, Luis, op. cit., p. 182.

¹⁸⁵ United States International Trade Commission (USITC), The impact of increased United States-México trade on southwest border Development, Ed. U.S. Senate Committee on Finance, Washington, 1986, pp. 234-240.

En ese sentido, corporaciones como Ceitron, Surgikos, General Motors, Speculation Building, A.C. Nielsen y General Electric, establecieron compañías filiales en los municipios de Zaragoza, Nuevo Casas Grandes, Chihuahua, Ascensión, Juárez, Cuauhtémoc, Camargo, Ojinaga, Delicias y Buenaventura. 186 En algunas de estas compañías el aguinaldo de los trabajadores nacionales pasó en los años ochenta a ser de 17 a 30 días de sueldo, en relación a los 15 o 19 días que se pagaban en la década de 1970, sumado a que las empresas nacionales otorgaron prestaciones por debajo de las estadounidenses. ¹⁸⁷ Las vacaciones anuales se extendieron una semana, a lo que se sumaron premios por asistencia, fondos de ahorro, diversos bonos, despensas, entre otras prestaciones que favorecieron la calidad de vida para el asalariado.

Pese a ello, de acuerdo con la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos, a mediados de los años ochenta algunos municipios de Chihuahua no contaban con afluencias significativas de IED y seguían con economías basadas en el sector primario. ¹⁸⁸ Entre estos municipios estuvieron Janos y Guadalupe, donde la agricultura ocupaba más de la mitad de la población económicamente activa frente a un 2.2% y 7.3% respectivamente para la industria de transformación (muy diferente, por lo tanto, a lo que sucedía en la capital de o en Ciudad Juárez). 189

En el último tercio del siglo XX, la mayor parte de las grandes empresas automotrices y de autopartes en Ciudad Juárez provenían de Estados Unidos, caracterizadas por tratarse de filiales con más de mil empleados, muchas de las cuales adicionalmente contaban con sucursales en otros estados de México. 190 Entre los ayuntamientos con nuevos parques industriales, de 1982 a 1989, destacaban igualmente Nuevo Casas

¹⁸⁶ Ibid., pp. 234-248.

¹⁸⁷ Ibidem; REYGADAS, Luis, op. cit., pp. 540-541.

¹⁸⁸ United States International Trade Commission (USITC), op. cit., p. 204; REYGADAS, Luis, op. cit., pp. 540-541.

¹⁸⁹ Ibidem.

¹⁹⁰ FÉRNANDEZ Iturriza, Miguel, op. cit., p. 165.

Grandes, Delicias, Cuauhtémoc y Camargo. La mayoría de los parques fundados en esta etapa fueron instaurados por empresarios chihuahuenses, quienes crearon los primeros complejos para atraer capitales estadounidenses. En especial, Jaime Bermúdez, Eloy Vallina, las familias Fernández y Zaragoza, a parte del gobierno estatal. ¹⁹¹ Entre los parques creados en el periodo sobresalían el Complejo Industrial los Fuentes, el Industrial Fernández, el Parque Industrial Las Vírgenes y el conglomerado "Los Aztecas." ¹⁹²

El gobernador Óscar Órnelas Küchle (1980-1985) estableció una dirección estatal de Fomento Económico para la industria manufacturera, y apoyó a la asociación empresarial estatal Desarrollo Económico de Chihuahua A. C. Como resultado del esfuerzo conjunto para la atracción de IED, a principios de los años ochenta se crearon más de 25 mil empleos anuales en el sector privado. ¹⁹³ Entre los parques industriales del mismo gobierno estatal podemos señalar el Industrial Cuauhtémoc, el parque Aeropuerto, Paquimé y el complejo Chihuahua, inaugurados entre 1980 y 1984, localizados en Nuevo Casas Grandes, Cuauhtémoc y Ciudad Juárez. Las familias Fernández y Zaragoza fueron propietarias del Industrial Fernández y del Parque Zaragoza, ubicados en Ciudad Juárez entre 1988 y 1989. ¹⁹⁴

Para tal efecto, Eloy Vallina destacó como el principal accionista de los complejos Las Américas y Magna Plex, construidos en la capital de la entidad y el municipio fronterizo de 1974 a 1978. Finalmente, el empresario Jaime Bermúdez figuró como el de mayor importancia en la fundación de los parques chihuahuenses desarrollados desde los primeros años del Programa. 195 Estableció en Ciudad Juárez el Parque Befer en 1967, el Industrial A. J. Bermúdez en 1969, el conglomerado Los

¹⁹¹ Ibid., p. 558.

¹⁹² SALAS Porras, Alejandra, op. cit., pp. 549-551.

¹⁹³ Ibid., p. 86.

¹⁹⁴ Ídem., p. 558.

¹⁹⁵ Ibidem; IBAÑEZ, Luis Eduardo, op. cit., p. 85.

Aztecas, el Parque Panamericano en 1988 y el complejo industrial Río Bravo en 1979. Más aún, de 1982 a 1986, fundó en Nuevo Casas Grandes el clúster Las Alamedas, además del parque industrial Las Vírgenes en Delicias. 196

Para 1989, seis municipios de Chihuahua contaban con al menos un parque industrial. Sin embargo, la mayoría se posicionó Juárez y en la capital (cuatro localizados en Chihuahua y doce en Ciudad Juárez). Es posible considerar cierto grado de migración de los espacios rurales hacia dichas urbes al finalizar la década de 1980. Por su parte, Camargo y Cuauhtémoc sólo albergaron un complejo industrial para 1989, en relación con este último, en Delicias y Nuevo Casas Grandes eran dos, de los cuales el Industrial Paquimé (Nuevo Casas Grandes) fue el único perteneciente al Gobierno del Estado. 198

En cierto modo, gracias al Programa de Industrialización Fronteriza y al interés por el crecimiento estatal, la formación de parques industriales y la acentuación de IED constituyeron elementos clave para la transformación económica de diferentes municipios en Chihuahua, destacando la estrategia señalada como una plataforma que brindó grandes facilidades para la instalación de firmas estadounidenses entre 1982 y 1989.

Chihuahua y el capital estadounidense: 1989-1999

A principios de los años noventa, las compañías manufactureras en el estado pasaron de 311 a 447, con un aumento en trabajadores de 166,749 a 319,048. A pesar del favorable panorama económico, en las décadas finales del siglo XX los problemas de inseguridad y el narcotráfico fueron características predominantes en Chihuahua: ejemplo de ello fueron los constantes *feminicidios* suscitados en Ciudad Juárez durante el decenio final del pasado siglo. ¹⁹⁹ Con el cierre de la ruta por la

¹⁹⁶ SALAS Porras, Alejandra, op. cit., pp. 557-558.

¹⁹⁷ Ibidem

¹⁹⁸ ABOITES, Luis, op. cit., p. 182; IBAÑEZ Hernández, Luis, op. cit., pp. 82 y 94.

¹⁹⁹ REYGADAS, Luis, op. cit., pp. 534-535.

que entraban las drogas provenientes de Colombia y de la región andina a Florida, Ciudad Juárez quedó inmersa en una guerra determinada por la producción, venta y consumo de drogas, fenómeno que fue suscitándose desde mediados de la década de los ochenta. A su vez, en esos años los narcotraficantes colombianos hicieron alianzas con algunos grupos mexicanos y utilizaron las rutas de Chihuahua para introducir sus productos en los Estados Unidos. ²⁰⁰De hecho, la cooperación de autoridades guberna mentales con agrupaciones delictivas fue uno de los incentivos para su incremento en Chihuahua. Un caso paradigmático fue el del general Jesús Gutiérrez Rebollo, quien otorgó protección al narcotraficante Armando Carrillo y al cártel de Juárez a pesar de ser el comisionado del Instituto Nacional para el Combate a las Drogas durante el mandato de Ernesto Zedillo (1994-2000). ²⁰¹

Tabla 4 **Maquiladoras en el municipio de Chihuahua**

Año	Compañías	Empleados
1980	19	4,451
1990	55	27,534
1995	62	32,270
1999	81	46,585

Fuente: Elaboración propia con base en Ruiz Durán, Clemente, op. cit., p. 53.

²⁰⁰ MONÁRREZ Fragoso, Julia, "Violencia extrema y existencia precaria en Ciudad Juárez," en Frontera norte, Vol.24, Núm. 48, 2012, p. 193.

²⁰¹ KRAUZE, Enrique, "México contemporáneo (1988-2008)", en VON Wobeser, Gisela (coord.), Historia de México, México, Ed. Fondo de Cultura Económica, 2010, p. 274.

En relación con los empleos creados, mientras que en 1980 había 42,412 trabajadores manufactureros en Ciudad Juárez; en 1999 aumentaron a 216,819. De igual forma, en las últimas dos décadas del siglo XX, el municipio de Chihuahua incrementó sus asalariados en las maquilas de 4, 451 a 46, 585. ²⁰² Como se muestra en la tabla 4, los empleos en la capital se multiplicaron en 1999 diez veces sobre los de 1980, pero al finalizar el periodo de apertura neoliberal (1982-1989) es palpable un mayor crecimiento tanto en el número de compañías maquiladoras como en el de trabajadores manufactureros.

En la década de 1990, las maquiladoras en la capital del estado y en Ciudad Juárez manifestaron un incremento destacado en comparación con la década precedente, tanto en cantidad como en la creación de empleos e IED: pasaron de 121 empresas a 256 en Juárez y de 19 a 81 firmas en Chihuahua. ²⁰³ Si tomamos como referencia la gráfica 9, podemos ver para 1990 la concentración del empleo en el sector industrial, con más de la mitad del personal ocupado en la entidad; mientras, el sector servicios y las actividades comerciales se ubicaron por encima de otros sectores. En 1990, además, el porcentaje de trabajadores chihuahuenses remunerados por la industria figuró como el más alto entre los sectores de ocupación poblacional con un 58%. Dicha cifra fue secundada por el sector servicios con 18%, entretanto, el comercio ocupó el 17% de los empleados. ²⁰⁴

²⁰² REYGADAS, Luis, op. cit., pp. 534-535.

²⁰³ RUIZ Durán, Clemente, El paradigma de desarrollo regional basado en la cooperación público-privada: el caso de Chihuahua, México, Ed. Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Chile, 2000, p. 53.

²⁰⁴ LASSO Tiscareño, Rigoberto, Desarrollo Regional y Educación Superior, Ed. Universidad Autónoma de Ciudad Juárez, México, 1993, p. 86.

Ocupación laboral en Chihuahua (1990)

Otras actividades
7%

POR SECTOR ECONÓMICO

Comercio 17%

Servicios 18%

Industria 58%

Gráfica 9 **Ocupación laboral en Chihuahua (1990**

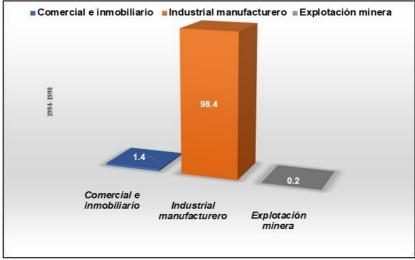
Fuente: Elaboración propia con base en: LASSO Tiscareño, Rigoberto, op. cit., p. 86.

En cuanto al registro de la propiedad para la empresa extranjera, Chihuahua figuró como una de las cuatro entidades donde sólo se necesitaba un mes para obtener garantía en los derechos sobre la tierra y en las edificaciones realizadas en algún espacio. Fue considerado uno de los estados más flexibles para la realización de contratos, adicionalmente destacó por ser donde se cumplían de mejor manera los acuerdos entre empresas y gobierno.²⁰⁵ De acuerdo con la gráfica 10, el sector industrial y de manufacturas en Chihuahua sobresalió como la rama económica con mayor inversión conforme a su participación porcentual para los primeros años del TLCAN, muy por encima de otras internacional actividades cuales con capital (las sólo representaron cerca del 3%). En la gráfica 11, a su vez, es posible apreciar que el capital extranjero había padecido una reducción en los años previos a la entrada en vigor del TLCAN, entretanto

²⁰⁵ Ibid., pp. 5, 8-9; SOLANA González, Gonzalo, op. cit., pp. 219-220.

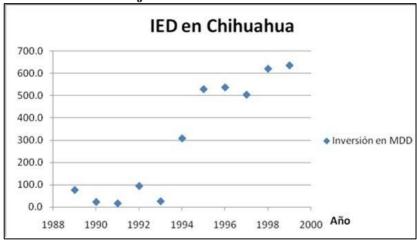
se percibe un aumento significativo del capital empresarial desde la puesta en marcha del acuerdo.

Gráfica 10 **Chihuahua: IED en principales sectores: 1994-1998**



Fuente: Elaboración propia con base en RUIZ Durán, op. cit., p. 22

Gráfica 11 Inversión extranjera directa en Chihuahua: 1989-1999



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

En el periodo 1989-1999, la inversión en Chihuahua osciló entre los 17.8 y los 635 millones de dólares, esta manifestó su mejor momento en 1999, por el contrario 1991 figuró como el año con menor recepción de capital extranjero en el estado. 206 De acuerdo con el Banco Mundial, al finalizar el siglo XX la entidad se posicionó como una de las tres entidades predilectas para hacer negocios, además de facilitar la apertura de compañías filiales en un promedio máximo de 35 días; en cambio, territorios como Querétaro podían tardar hasta casi dos meses para realizar la misma operación.²⁰⁷ Una de las razones por las que se mantuvo como una entidad atractiva para el capital estadounidense fueron los salarios. Conviene subrayar que, al comienzo de los noventa la relación salarial era de un quinto comparada a la remuneración de un obrero de Estados Unidos; llegó a ser de 6 a 1 en otros momentos, e incluso de 1.9 dólares la hora contra 13.8 en 1999. ²⁰⁸

En síntesis, entre 1989 y 1999 más del 85% de la IED provino de Estados Unidos, con casi 700 compañías emisoras de capitales, de las cuales alrededor de 600 se ubicaron con subsidiarias en Ciudad Juárez, mientras tanto, la capital fue el segundo sitio de interés para las empresas trasnacionales. 209 Por lo tanto, en Chihuahua y, en general, en los estados fronterizos del norte, se manifestaba un crecimiento muy por encima de los ubicados en el sur y el sureste. Sus economías se beneficiaron de manera más significativa aún con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

III. La tercera etapa se caracterizó por la llegada de maquiladoras con procesos productivos que implicaban diseño, investigación y desarrollo. Ello dio pauta a la contratación de personal altamente capacitado, dotado de una formación

²⁰⁶ Secretaría de Economía, Carpeta de información estadística, Dirección General de Inversión Extranjera, México, 2016, p. 21; MÁRQUEZ, Graciela, "Evolución y estructura del PIB, 1921-2010," en KUNTZ Ficker, Sandra (Coord.), op. cit., pp. 562-563.

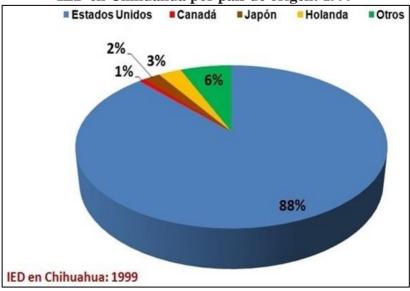
²⁰⁷ Banco Mundial, Doing Business en México, Estados Unidos, Ed. Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo, 2006, pp. 2-3.

²⁰⁸ FÉRNANDEZ Iturriza, Miguel, op. cit., p. 150.

²⁰⁹ Ibid., pp. 153-154, 162.

académica avanzada. Debido al capital extranjero, entre 1989 y 1999 los empleos se incrementaron en un 11% anual; obreros, técnicos y administrativos fueron los más beneficiados entre la población remunerada. ²¹⁰ Al iniciar la década de 1990 se registró en Chihuahua una elevada migración, incentivada por mejores oportunidades laborales. El fenómeno se suscitó en su mayoría entre habitantes de entidades con bajos salarios y escasez de empleo: Sinaloa, San Luis Potosí, Zacatecas, Guanajuato y Durango²¹¹ En la gráfica 12 es posible apreciar que, al finalizar los años noventa, la inversión estadounidense se consolidó como la más cuantiosa en la entidad. Otros países, como Japón, Canadá y Holanda, contaron con una participación porcentual mucho menor.

> Gráfica 12 IED en Chihuahua por país de origen: 1999



Fuente: Elaboración propia con base en SE, 2012.

²¹⁰ Ibidem

²¹¹ ABOITES, Luis, op. cit., pp. 183-184.

Adicionalmente para favorecer la creación de empleos y diversificar la concentración industrial, fue firmado un decreto que indicaba que las empresas, si se establecían en municipios diferentes a Chihuahua y Juárez, podían aplicar para una reducción en el pago de impuestos así como en los derechos de inscripción en el Registro Público de la Propiedad. ²¹² Los establecimientos industriales que se ubicaran fuera de esos dos municipios podían solicitar hasta un 100% de condonación en el pago por un año del Impuesto Sobre Nómina, sumado a la total reducción de cargos en el Registro Público. Esta estrategia, fue una de las más relevantes para acaparar nueva inversión durante la administración estatal de Francisco Barrio Terrazas (1992-1998). ²¹³

Otro de los elementos positivos del arribo de capital externo fue la aparición de nuevas empresas mexicanas, caracterizadas por su competitividad al ser corolario del conocimiento obtenido por los emprendedores locales que trabajaron para compañías de Estados Unidos. Un ejemplo fue la chihuahuense IPS, fundada en 1999 por Hugo Loya Pliego, ex trabajador de la firma de California Alphabet: con 100% de capital mexicano, ha destacado como una empresa exitosa distribuidora de etiquetas codificadas, manufacturera de partes para automóviles y aviones. Algunos de sus principales clientes fueron los grupos trasnacionales Chrysler, Delphi, Yasaki y Labinal. 214

Si bien la inversión estadounidense, entre 1989 y 1999, fue recibida en diversos municipios, la mayor parte fue acaparada por pocas ciudades. Con similitud, al finalizar los años noventa, el

²¹² GARCÍA, Emmanuel, "Evaluación de las políticas públicas regionales para el desarrollo económico: el caso de la política de fomento a la inversión y al empleo en el estado de Chihuahua (1990-2008)," en OROZCO Víctor (Coord.), *Chihuahua Hoy 2012*, Ed. Universidad Autónoma de Chihuahua, México, 2012, p. 225.

²¹³ Ibidem.

²¹⁴ IBAÑEZ Hernández, Luis Eduardo, op. cit., p. 135.

69% de los habitantes se concentró en cuatro municipios de los 67 pertenecientes a la entidad, con una tendencia similar en cuanto al volumen de inversión en dichos territorios.²¹⁵

En los años noventa, Chihuahua devino como una de las entidades fronterizas con mayor recepción de IED, con el 20% de la inversión recibida, de modo similar, alcanzaría el 23.3% durante la década siguiente. A la vez favoreció el posicionamiento de Ciudad Juárez como principal núcleo maquilador en el país (junto al municipio de Tijuana), en el que sobresalían el centro de ingeniería Delphi Valeo, el más importante a nivel mundial para la trasnacional, y los laboratorios de patentes e investigación Thompson y Visteon, todos ellos espacios para la creación de nuevas tecnologías. ²¹⁶ Fue por eso que al finalizar el siglo XX lograron desarrollarse actividades maquiladoras de tercera generación, caracterizadas por el diseño industrial y la investigación, con fuerza laboral competitiva, su infraestructura y una posición privilegiada entre las entidades más propicias para el desarrollo de negocios. Michigan, por ser el corazón automotriz de los Estados Unidos,²¹⁷ resultó el principal emisor de capitales en la entidad.

Ya en el presente siglo, el origen de las inversiones estadounidenses se ha multiplicado y provienen tanto del centro como del norte y sur del vecino país: California, Washington, Illinois, Michigan, Ohio, Georgia, Texas, Nuevo México, Nueva York, Arizona y Wisconsin.²¹⁸

²¹⁵ Ibidem.

²¹⁶ LÓPEZ Salazar, Ricardo, SÁNCHEZ Carlos, Óscar, "Ganadores y perdedores del TLCAN: el caso de Chihuahua," en OROZCO Víctor (Coord.), Chihuahua Hoy 2012, Ed. Universidad Autónoma de Ciudad Juárez, México, 2012, pp. 564-565, 581-582.

²¹⁷ GÓNZALES Herrera, Carlos et. al., op. cit., p. E. II.10.

²¹⁸ Ibid., p. E. II.09.



Mapa 1 **Origen de la IED en Chihuahua al iniciar el siglo XXI**

Fuente: Elaboración propia con base en GÓNZALES Herrera, Carlos., op. cit., p. E. II. 09.

En el mapa 1 es posible identificar los lugares de origen durante las administraciones priistas de Patricio Martínez (1998-2004) y José Reyes (2004-2010), observándose una continuidad en la tendencia de emitir inversión por parte de las compañías del noreste de Estados Unidos. Resaltan en figuras simbólicas los estados con mayor capital empresarial en Chihuahua: Illinois, Texas, Pensilvania, Massachusetts, California, Ohio, Michigan e Indiana.

Al finalizar el siglo XX Chihuahua mostraba además una remuneración laboral 15.5% más elevada a la media nacional. Entre las firmas estadounidenses destacaba Georgia, Scientific Atlanta, con 6 mil trabajadores en la industria electrónica. ²¹⁹ Tanto la pobreza patrimonial como alimentaria por ingresos en

²¹⁹ Ibidem.

fueron reducidas en los sexenios de Salinas de Gortari (1988-1994) y Ernesto Zedillo (1994-2000): basado en la medición del CONEVAL, la entidad pasó de 12.4 puntos a 9.5 en el caso alimentario entre 1990 y el año 2000, y con 9 puntos menos en pobreza patrimonial frente a los 39.2 de 1990. ²²⁰ Todo ello permite inferir que las políticas económicas implementadas (atracción de IED entre ellas), fueron mejores a las de otros estados, en 17 de los cuales, las cifras de pobreza se incrementaron durante los años noventa. ²²¹

Las etapas de inversión abordadas para Chihuahua han contado con características específicas. El primer subperiodo tratado (1930-1969) se caracterizó por una afluencia moderada de inversión estadounidense, menor que la del porfiriato en algunos sectores y menos cuantiosa que en el último tercio del siglo XX. Sin embargo, por su proximidad geográfica y cercanía cultural, Chihuahua nunca dejó de ser receptora de capital empresarial estadounidense en diversos sectores durante la sustitución de importaciones. Entre 1970 y 1981 la inversión fue caracterizada por la creación de empleos a través de las maquiladoras de exportación y la contratación de personal femenino, en tanto que el periodo 1982-1988 destacó por la incorporación de tecnologías más sofisticadas, procesos industriales más complejos y el aumento de salarios. Finalmente, en la década de 1990 empezaron a despuntar empresas chihuahuenses como derivadas de las extranjeras, en cierta medida fruto de la experiencia adquirida por los mexicanos en decenios precedentes. Lo anterior logró posicionar a Chihuahua como un estado industrial y competitivo, tanto a nivel nacional como en el ámbito global, además de consolidarlo como un destino predilecto para la IED.

²²⁰ Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social, Medición de la Pobreza, Ed. CONEVAL, México, 2018.

²²¹ Ibidem.

LA INVERSIÓN EN NUEVO LEÓN: 1970-1999

Este capítulo describe las características de la inversión empresarial de Estados Unidos en el estado de Nuevo León entre 1970 y 1999, con el propósito de comprender su devenir económico y los sectores estratégicos para el crecimiento de esta entidad federativa. Se abordan primeramente las condiciones económicas neoleonesas antes de 1970, en virtud de representar los antecedentes del capital estadounidense para el periodo propuesto. De igual manera, será descrita consolidación del sector industrial en Nuevo León, además de señalar las estrategias para la atracción de inversión que fueron impulsadas desde diferentes órdenes de gobierno.

En este sentido, es comprendido el proceso de inversiones de capitales provenientes de las compañías estadounidenses, vinculándolo con la política industrial del país en los tres subperiodos analizados: 1970-1982, 1982-1988 y 1989-1999.

Asimismo, son identificadas las principales compañías de Estados Unidos que han negociado en Nuevo León, además son reconocidos los estados emisores de inversión y los principales municipios de destino del capital estadounidense. Finalmente se revisa parte de la historiografía económica y de los actores implicados en la industrialización neoleonesa en el último tercio del siglo XX, con una descripción de las características sectoriales de la inversión y el señalamiento de los procesos vinculados al crecimiento empresarial en el espacio examinado.

Nuevo León antes de 1970: economía e inversión estadounidense

En las décadas previas a 1970 es posible identificar una transformación de las actividades económicas en Nuevo León, palpable en la evolución porcentual de los empleos con mayor

PEA. ²²² Durante cuatro décadas los neoleoneses pasaron de concentrase en la agricultura y la minería a laborar para el sector terciario en su mayoría. ²²³ Mientras que en 1930 sólo el 28% de los trabajadores se dedicaba al comercio, las comunicaciones y transportes, en 1970, el 45% de la población ocupada se desempeñaba en dichas actividades. Mostraba igualmente una explosión demográfica importante: de contar con 417 mil habitantes en 1930, la entidad pasó a 1, 694,000 al iniciar los años setenta. ²²⁴ La población ocupada en el sector secundario reveló un significativo incremento en pocas décadas: pasó de constituir el 12% en 1930 al 22% para 1950, en comparación con el año de 1970, cuándo representó el 37% de la PEA. ²²⁵ Dicha proporción trabajaba en sectores como la industria química, generadores de energía y transformadores de metales, y un poco menos en textiles o en firmas constructoras y alimenticias. ²²⁶

Como se muestra en la tabla 5, quienes laboraban en el sector económico primario evidenciaron una reducción elevada entre 1930 y 1970, pues pasó de conformar el 60% en los años treinta, figuraron el 18% de la PEA al iniciar la década de 1970. Es importante aclarar que las estadísticas no siempre son confiables, espacialmente las más antiguas.

En cuanto a las empresas estadounidenses en Nuevo León, diez de ellas destacaron antes de 1970, algunas incluso desde el siglo XIX como fueron General Electric y The American Smelting and Refining Company.²²⁷ Originaria de Nueva York y con posterior sede en Ohio, General Electric, se dedicó a la

²²² Población Económicamente Activa

²²³ VELLINGA, Menno, "La dinámica del desarrollo capitalista periférico. Crecimiento económico y distribución del ingreso en Monterrey," en CERUTTI, Mario (ed.), Monterrey. Siete estudios contemporáneos, Ed. UANL, México, 1988, p. 23.

²²⁴ Ibid., pp. 23-24; CAVAZOS Garza, Israel, Breve historia de Nuevo León, Ed. El Colegio de México, México, 2003, pp. 204-205.

²²⁵ VELLINGA, Menno, op. cit., p. 24.

²²⁶ Ibid., p. 29.

²²⁷ MORADO Macías, César, "Empresas mineras y metalúrgicas en Monterrey, México. 1890-1908," en *Ingenierías*, Núm. 20, México, 2003, pp. 55, 58-60; ROJAS Sandoval, Javier, "Influencia norteamericana en la cultura industrial de Monterrey. 1890-1950," en *Ingenierías*, Vol. 14, Núm. 56, 2012.

manufactura de lámparas eléctricas, bombillas y motores durante las primeras décadas del siglo XX. Por su parte, American Smelting, la firma neovorkina de los hermanos Guggenheim, realizó inversión para la extracción minera y la transformación metalúrgica tanto en Nuevo León como en el estado de Coahuila 228

Tabla 5 Ocupación laboral y población en Nuevo León (1930-1970)

Trabajadores %	1930	1950	1970
Sector primario	60	42	18
Sector secundario	12	22	37
Sector terciario	28	36	45
Habitantes	417,000	740, 000	1, 694, 000

Fuente: Elaboración propia con base en CAVAZOS Garza, op. cit., pp. 204-205 y VELLINGA, op. cit., pp. 23-24.

Otras firmas con presencia en Nuevo León fueron la compañía de conductores eléctricos Phelps Dodge (Kentucky) y la consultora Cresap Mc Cormick and Paget (Nueva York), empresas que arribaron al país durante las décadas centrales del siglo XX.²²⁹ Cresap Mc Cormick and Paget era una corporación que se caracterizó por brindar asesoría administrativa a diversas firmas neoleonesas: Cementos Mexicanos, Grupo Acerero Hylsa y Corporación Siderúrgica. 230 Por su parte, Phelps Dodge se asoció con Conductores Monterrey para adquirir y fundar otras

83

²²⁸ Ibidem.

²²⁹ PALACIOS Hernández, Lyilia Isabel, Crecimiento y diversificación de la gran industria en Monterrey, 1970-1982, tesis de Maestría, Universidad Autónoma de Nuevo León, México, 2000, pp. 27-29, 47-48.

²³⁰ Ibid., pp. 27, 29, 48.

empresas, como la filial División Arneses y Accesorios (1966).²³¹ Entre 1930 y 1969, Philco (Pensilvania), Sears Roeburck (Illinois), Magnavox (California), F. W. Woolworth (Nueva York), Massey Ferguson (Georgia) y Harbison Walker Flir (Pensilvania) figuraron entre las trasnacionales de Estados Unidos en Nuevo León, más aún, Sears y Woolworth devinieron en empresas clave para el sector comercial al iniciar la década de 1970^{232}

Las empresas con mayores flujos de inversión antes de 1970 fueron originarias del noreste de Estados Unidos, en virtud de sus intereses de localización, internalización y la búsqueda de otras ventajas comparativas y competitivas. Por su economía y tamaño, las empresas nacidas en el sur de Estados Unidos (a excepción de Texas) no contaban con capital suficiente para la emisión de inversión, y destinaban su producción al consumo local y hacia el mercado interno. En cambio, las firmas del noreste de la Unión Americana eran capaces de expandirse hacia otros territorios. Por ejemplo, el valor de la filial en Monterrey de la American Smelting superaba en 1910 los cuatro millones de dólares estadounidenses, y manejaba otra refinadora de metales con una inversión de 1.3 millones de dólares entre 1928 y 1930.

General Electric estableció una fábrica de focos en el mismo lapso, con una inversión de 350 mil dólares gracias a las concesiones que el gobierno local otorgaba para impulsar la industrialización regiomontana. Una de las coinversiones más significativas de los años sesenta fue la Fábrica de Ladrillos Industriales Refractarios, producto de los capitales de la Harbison Walker²³³ y Fundidora de Monterrey. Dicha empresa, tuvo como

²³¹ Ibidem

²³² SEPÚLVEDA, La inversión extranjera en México, Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1973, pp. 231, 256; VELLINGA, Menno, Industrialización, burguesía y clase obrera en México, Ed. Siglo XXI, México, 1981, p.91; PALACIOS Hernández, Lyilia, "Consolidación corporativa y crisis económica en Monterrey, 1970-1982" en ORTEGA Ridaura, Isabel, Nuevo León en el siglo XX: La industrialización del segundo auge industrial a la crisis de 1982, Fondo Editorial de Nuevo León, 2007,

²³³ Corporación de Pensilvania, productora de refractarios para la industria de la construcción

accionista mayoritario de la subsidiaria al corporativo de Pensilvania.²³⁴

Capitales estadounidenses en Nuevo León: 1970-1982

Al iniciar la década de 1970, el 9.2% de la inversión manufacturera estadounidense en México se localizaba en Nuevo León, segundo espacio de mayor relevancia para las firmas de Estados Unidos. El vecino país representaba el 78% de la IED manufacturera en México, con 1650 054,080 dólares, capital empresarial que en Nuevo León alcanzaba 1287 042,182 dólares, emitidos por 55 de las 79 compañías con presencia en la entidad. ²³⁵ De las 24 sociedades estadounidenses no manufactureras, la mayoría pertenecían al sector servicios, hubo así sólo una corporación agrícola y tres compañías mineras. ²³⁶

Desde los años sesenta las compañías de productos químicos tuvieron fuerte presencia en el sector de transformación: 12 de las 55 empresas al finalizar la década, lo que representaba el 21.8% de las firmas del país vecino. Compañías textiles y de ropa eran las de menor cantidad, como muestra en la tabla 7:²³⁷

De manera similar a lo acaecido en Chihuahua, el gobernador Luis Farías (1971-1973) impulsó la creación de polos para el desarrollo industrial desde 1971, mediante la creación de parques industriales localizados fuera del área metropolitana de Monterrey (AMM).²³⁸ En la década de los setenta destacaban los establecidos en municipios como Linares, Pesquería, Sabinas

-

²³⁴ CECEÑA Gámez, José Luis, *El capital monopolista y la economía mexicana*, Ed. UNAM, México, 1994, p. 264.

²³⁵ Banco de México (Banxico), *op. cit.*, 1982, p. 401; SEPÚLVEDA, Bernardo y CHUMACERO, Antonio, *La inversión extranjera en México*, Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1973, p. 34.

²³⁶ SEPÚLVEDA, Bernardo y CHUMACERO, Antonio, *op. cit.*, p. 33; DEROSSI, Flavia, *The Mexican Enterpreneur*, Ed. OCDE, Francia, 1971, p. 72.

²³⁷ DEROSSI, Flavia, op. cit., p. 72.

²³⁸ La zona metropolitana regiomontana se conformó en los años setenta por 8 municipios de Nuevo León: Santa Catarina, Apodaca, Escobedo, Monterrey, San Pedro Garza, Guadalupe, Juárez y San Nicolás de los Garza. Véase: SOBRINO, Jaime y GARZA, Gustavo, "Distribución industrial intrametropolitana, 1940-1988," en GARZA Villareal, Gustavo (Coord.), op. cit., p. 153.

Hidalgo y Anáhuac.²³⁹ Entre 1970 y 1982 la inversión en Nuevo León se incrementó con el establecimiento de filiales estadounidenses y participación porcentual local: tal fue el caso de Productos Corning y Cristalerías Mexicanas, empresas en participación con la firma neoyorkina Corning Glass, con 20 y 75% de IED. ²⁴⁰

Tabla 7

Inversión estadounidense, sector secundario: 1970

Rama	Empresas	% defirmas
Alimentos y tabaco	3	5. 4
Textiles y vestido	2	4
Papel, cuero y hule	3	5. 4
Productos químicos	12	21. 8
Vehículos	4	7. 2
Productos eléctricos	7	12. 7
Construcción de maquinaria	7	12. 7
Transformación de metales	7	12. 7
Hierro, acero y minerales	7	12. 7
Petroquímica y otras manufacturas	3	5. 4
TOTAL	55	100

Fuente: Elaboración propia con base en DEROSSI, Flavia, op. cit., p. 72.

²³⁹ ORTEGA Ridaura, Isabel y CAVAZOS Garza, Israel, Nuevo León. Historia breve, Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 2011, p. 234.

²⁴⁰ BARRERA Basols, Dalia, op. cit., pp. 103-104.

En el caso de Cemex, la asesoría otorgada por Cresap Mc Cormick tuvo como objetivo mejorar el esquema de gestión administrativa de la compañía neoleonesa, lo que favoreció su internacionalización y crecimiento posteriores. La estructura organizacional sugerida buscó que sus filiales se administraran de manera independiente y con un sistema de soporte conformado por un director general, apoyado por especialistas en finanzas, mercadotecnia, relaciones y servicios técnicos.²⁴¹ Cemex no sólo se insertó dentro de los esquemas de gestión empleados en los Estados Unidos, sino que lo efectuó mucho antes que varias de sus competidoras.

La multinacional General Telephone and Electric estableció sucursales en Nuevo León que tuvieron como finalidad la y comercio de televisores, lámparas producción condensadores. ²⁴² En el caso de la sociedad de conductores eléctricos AXA, gracias a su colaboración con la firma neovorkina General Electric, pudo contar con asesoría técnica en la fabricación de esmaltes para alambre de magneto. Entre sus alianzas exitosas sobresalió la efectuada con Phelps Dodge, la cual le permitió adquirir la compañía poblana Conelec en la segunda mitad del siglo XX.²⁴³

Igualmente, significativo fue el caso de IMSA, ²⁴⁴ que desde 1974 estableció negocios con la firma estadounidense Modular Technology para fundar la compañía Wonder Buildings. Con similitud al anterior suceso, la empresa Robertson Mexicana S.A., fue resultado de una inversión con participación del corporativo H.H. Robertson en el mismo año. 245 Derivado de las asociaciones

²⁴¹ CERUTTI, Mario, "Comportamiento reciente de grupos empresariales del norte de México (1985-2017)," en Anuario Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo, Núm. 10, 2018, p. 9; PALACIOS Hernández, Lyilia Isabel, op. cit., pp. 27, 29, 48.

²⁴² PALACIOS Hernández, Lyilia Isabel, op. cit., pp. 27, 29, 48.

²⁴⁴ Grupo empresarial neoleonés conformado por compañías de diversos sectores dedicadas a la elaboración de productos de aluminio, acero y plástico, baterías de automotores, láminas, torres de transmisión de energía eléctrica entre otros artículos.

²⁴⁵ CERUTTI Mario, Propietarios, empresarios y empresa en el norte de México, Ed. Siglo XXI, México, 2000, p. 228.

realizadas con las firmas estadounidenses, años más tarde el corporativo neoleonés pudo adquirir importantes compañías como la venezolana de baterías automotrices Fulgor, la productora brasileña del mismo ramo Durex, y la estadounidense Advantage Batteries. A su vez, el grupo empresarial mexicano llegó a contar con inversiones en Argentina, Colombia y Puerto Rico.²⁴⁶

Algunas empresas neoleonesas igualmente devinieron como grandes corporaciones gracias a las décadas de experimentación adquiridas en diferentes mercados, trayectorias con múltiples adaptaciones, los activos intangibles, las capacidades acumuladas y las experiencias en el mercado estadounidense, develando la capacidad para adquirir diversas compañías tanto nacionales como de otros países desde las últimas décadas del siglo XX.²⁴⁷

En tal contexto, y desde el sexenio presidencial de Díaz Ordaz (1964-1970), Nuevo León acentuó la recepción de migrantes provenientes de estados como Zacatecas, Coahuila y San Luis Potosí, derivación de la amplitud de oportunidades laborales que ofrecía el área metropolitana regiomontana. ²⁴⁸ Desde 1970 su explosión demográfica se intensificó con 1,242,558 habitantes de los 1,649,689 en todo el estado. En aquél entonces, resaltaba como la segunda ciudad de mayor relevancia económica por llegar a absorber del 10. 2 a 10.5% del producto bruto industrial nacional entre 1970 y 1980. ²⁴⁹

Nuevo León y la inversión estadounidense, 1982-1988

A principios de los años ochenta algunas compañías neoleonesas se vieron en la necesidad de vender de forma parcial o total algunas de sus empresas para incrementar su competitividad nacional y poder insertarse en la dinámica global neoliberal. Pongo por caso a las familias pertenecientes al Grupo Gamesa (Santos-González), las cuales ampliaron su producción de

²⁴⁷ PALACIOS Hernández, Lyilia Isabel, op. cit., p. 9

²⁴⁶ Ibid., pp. 232-233.

²⁴⁸ ORTEGA Ridaura, Isabel y CAVAZOS Garza, Israel, op. cit., p. 218.

²⁴⁹ Ibid., pp. 218, 232.

galletas y alimentos tras efectuar alianzas con Gerber y National Biscuit Company (Nabisco). Dicha compañía figura entre las vendidas a trasnacionales estadounidenses, y formó parte de Pepsi Cola desde 1990. En el periodo 1982-1989 la corporación de Ohio, *Sheller Globe*, figuró entre las principales empresas maquiladoras de autopartes en el territorio neoleonés. Conserva su nombre comercial en México a pesar de haber sido adquirida por la firma de Connecticut: United Technologies Corporation, representando un ejemplo de la dinámica competitiva impulsada por el neoliberalismo.²⁵⁰

La inversión estadounidense en Nuevo León tuvo entre sus sectores de mayor relevancia la petroquímica y los químicos, la industria alimenticia, los minerales no metálicos, las manufacturas y las autopartes. En este último ramo industrial la empresa Car Plastic fue muy significativa durante periodo. ²⁵¹ Otras firmas multinacionales instaladas en Nuevo León fueron John Deere (tractores y maquinaria agropecuaria) y Vortec (motores automotrices), las cuales se localizaron en municipios del área metropolitana de Monterrey. ²⁵²

Como parte de la planeación impulsada por los gobiernos locales para la década de 1980, los municipios metropolitanos concentraron inversiones en industrias específicas, volviéndose cada uno más competitivos. El municipio de Guadalupe se caracterizó por contar con una estructura industrial diversificada, centrada en el abastecimiento local; en tanto que la especialización de Apodaca recayó en artículos electrónicos y eléctricos, la industria automotriz y los minerales no metálicos. ²⁵³

Por su parte, San Nicolás de los Garza se caracterizó por tener una demanda laboral calificada y ofrecer elevadas remuneraciones en sus empresas. Ha contado con plantas como Cuprum (artículos de aluminio), Conductores Monterrey e Hylsa,

²⁵⁰ GARZA Villareal Gustavo (Coord.), op. cit., 1995, p. 148; Reference for Business, History of Sheller Globe Corporation, Ed. Advameg, Inc., United States of America, 2017.

²⁵¹ Ibid., pp. 14-15.

²⁵² SOBRINO, Jaime y GARZA, Gustavo, op. cit., p. 159.

²⁵³ Ibid., pp. 158-159.

competitivos en productos metálicos, artículos eléctricos y electrónica. ²⁵⁴ En los casos de General Escobedo y Juárez, despuntaron las inversiones de General Motors y la citada Vortec. Para impulsar los ayuntamientos al sector automotriz, la industria alimenticia y diversas manufacturas, fue fomentada la creación de parques industriales. ²⁵⁵ En el sexenio del gobernador Jorge Treviño (1985-1991) fue palpable la tendencia a la especialización funcional entre los diversos municipios del Área Metropolitana señalada. ²⁵⁶

En adición al afamado Programa Industrial Fronterizo, en los años ochenta otras estrategias para favorecer la recepción de IED e industrializar la entidad fueron la utilización del Fondo de Equipamiento Industrial (FONEI) ²⁵⁷ y el aprovechamiento del Programa Federal ALTEX (Empresas Altamente Exportadoras), puesto en marcha en el gobierno de Miguel de la Madrid Hurtado. ²⁵⁸ La primera de las estrategias tuvo como objetivo proveer subsidios y equipo para el mejoramiento de su maquinaria, realizar estudios sobre viabilidad de negocios e impulsar la investigación y capacitación laboral. ²⁵⁹

Adicionalmente, el Programa ALTEX benefició a diversas compañías mediante la adquisición de permisos con asesoría gubernamental, el otorgamiento de créditos para impulsar la exportación, brindar asistencia operacional y fomentar importaciones libres de impuestos de manera temporal. Al

²⁵⁴ INEGI, *Información del Censo Industrial de 1989*, Coordinación Nacional de Censos Económicos, México, 1989; Instituto Nacional de Estadística y Geografía, *Sistema de Cuentas Nacionales, 1985-1988*, INEGI, México, 1990.

²⁵⁵ SOBRINO, Jaime y GARZA, Gustavo, op. cit., pp. 158-159.

²⁵⁶ Ibidem.

²⁵⁷ Constituido en 1971.

²⁵⁸ DÁVILA Flores, Alejandro, TLC: Impactos en la frontera norte, México, Ed. Universidad Nacional Autónoma de México, 1993, pp. 12-13; United States International Trade Commission (USITC), Review of trade and investment liberalization measures by México and prospects for future United States-Mexican relations, Ed. Trade Reports División from USITC Office of Economic, Washington, D. C., 1990, pp. 20-21: C4 (Chapter 4).

²⁵⁹ United States International Trade Commission (USITC), 1990, op, cit., pp. 20-21; Banco de México, Fondo de Equipamiento Industrial (FONEI): Reglas de Operación, en Comercio Exterior, México, junio de 1972, pp. 517-518.

finalizar el sexenio de Miguel De la Madrid, la inversión estadounidense y la concentración industrial se habían limitado, sin embargo, a los municipios del AMM. Únicamente las municipalidades de Linares y Sabinas Hidalgo fueron receptores relevantes de compañías trasnacionales fuera de la zona metropolitana.²⁶⁰

Compañías estadounidenses e IED en Nuevo León, 1989-1999

Al finalizar la década de 1980 algunos conglomerados neoleoneses fueron considerados parte de las 500 compañías multinacionales con mayores ganancias de los consorcios existentes en Latinoamérica, posicionándose mejor que algunas de sus competidoras argentinas, colombianas y brasileñas. 261

Mientras que corporaciones como Vitro, ²⁶² Cemex y Alfa, ²⁶³ obtuvieron rendimientos positivos, la argentina Gas del Estado, la colombiana CARBOCOL y FEPASA de Brasil, entre otras, manifestaron pérdidas desde los 240 hasta los 2,410 millones de dólares durante 1990. 264 En el caso de Alfa, se efectuaron asociaciones estratégicas con consorcios estadounidenses. Para 1999, 12 de las 24 empresas con capital del grupo ALFA contaban con inversión estadounidense. 265

Respecto a Vitro, además de emitir IED en diferentes naciones, entre 1989 y 1999 efectuó múltiples alianzas estratégicas y coinversiones, principalmente con empresas estadounidenses como Whirlpool Corporation (Michigan), Kimble (New Jersey), Owens-Corning (Ohio) y Anheuser-Busch (Missouri). 266

²⁶⁵ PALACIOS Hernández, Lyilia Isabel, op. cit., p. 18.

²⁶⁰ Cámara de la Industria de la Transformación de Nuevo León (CAINTRA), Nuevo León Ante el Reto del Futuro, Ed. Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM), México, 1993, pp. 642-643.

²⁶¹ PROGRESO, 500 empresas líderes de América Latina, Base de Datos de Progreso, México, 1991, pp. 20-27.

²⁶² Vidrio para el mercado de Cosméticos, envases para la industria farmacéutica, vidrio automotriz, diseño e instalación química, vidrio y derivados para maquinaria y equipo industrial.

²⁶³ Producción de petroquímicos, componentes automotrices y alimentos refrigerados.

²⁶⁴ PROGRESO, op. cit., pp. 20-27.

²⁶⁶ CERUTTI, Mario, 2018, op. cit., pp. 19-20.

Por otro lado, los grupos económicos neoleoneses comenzaron una significativa expansión internacional: elevaron la IED mexicana en la última década del siglo XX y al iniciar el presente siglo. En la gráfica 13 podemos apreciar el incremento a nivel mundial a partir del sexenio presidencial de Salinas de Gortari, elevándose hasta los 4,500 millones de dólares a principios del siglo XXI.

1ED mexicana en el mundo: 1970-1999

7000

6000

5000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

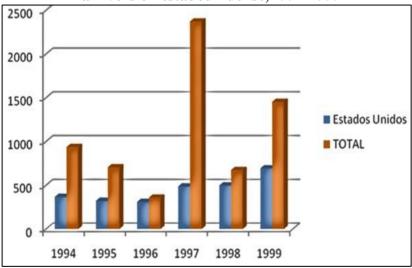
1000

Gráfica 13 IED mexicana en el mundo: 1970-1999

Fuente: Elaboración propia con base en UNCTAD, 2018.

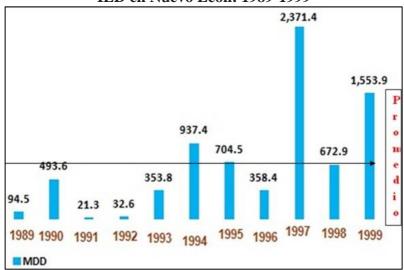
Aun cuando la inversión estadounidense mostró una participación porcentual menor en la entidad que la de estados como Chihuahua, dicho flujo de capitales alcanzó especial relevancia en relación con el total de la IED, como se muestra en la gráfica 14. Así, 1999 fue el año de mayor recepción de capital estadounidense desde la puesta en marcha del TLCAN.

Gráfica 14 **La inversión estadounidense, 1994-1999**



Fuente: Elaboración propia con base en DUSSEL (Coord.), 2007.

Gráfica 15 **IED en Nuevo León: 1989-1999**



Fuente: Elaboración propia con base en la Secretaría de Economía, 2017.

Basándonos en la gráfica 15 la IED en Nuevo León manifestó su mayor afluencia en 1997, antes bien en 1991 manifestó el menor monto de capital empresarial. Esto nos permite ver la recuperación de la inversión extranjera a partir de la entrada en vigor del TLCAN, con un promedio anual de 694.9 mdd. En once años, la IED alcanzó en 1997 los 2,371.4 millones de dólares.²⁶⁷

Comentarios adicionales al caso de Nuevo León

Es importante recordar que desde el siglo XIX familias como Zambrano, Sada, Belden, Rivero, Madero, Maíz, Muguerza, Ferrara o Garza Sada, ²⁶⁸ entre otras, impulsaron el desarrollo económico e industrial de Nuevo León en parte corolario de su ideología empresarial, cultural y laboral. Si tomamos como referente la teoría del reto-respuesta de Arnold Toynbee, los empresarios fundadores de varias compañías en el norte de México habrían mostrado virtudes que impulsarían su éxito y expansión en el territorio mexicano, sirva de ejemplo su capacidad resolutiva de conflictos. ²⁶⁹

Sobre la base de las ideas expuestas, podríamos inferir que los empresarios neoleoneses consideraron el país como un espacio propicio para el enriquecimiento e instauración de innovaciones y no sólo como un lugar para trabajar y subsistir. En dicho sentido, según la teoría del reto-respuesta, una colectividad o individuo se desarrolla como derivación de las respuestas que emite frente los retos que le presenta un medio natural o social. Es decir que una agrupación de personas es capaz de progresar y subsistir debido a la existencia de necesidades, de modo que sobreviven o avanzan en sus metas y objetivos impulsados por la búsqueda de nuevos retos y satisfacciones.²⁷⁰

²⁶⁷ Secretaría de Economía, op. cit., 2017.

²⁶⁸ CERUTTI, Mario, op. cit., 2000.

²⁶⁹ TOYNBEE, Arnold, Estudio de la Historia (1ra Ed. 1934), Ed. Emece, Argentina, 1951; RIONDA Arreguín Luis, Reflexiones en torno a la Historia, Ed. Universidad de Guanajuato, México, 1998, pp. 109-110.

²⁷⁰ ETZONI, Amitai y Eva, Los cambios sociales. Fuentes, tipos y consecuencias, México, Ed. FCE, 1968, p. 34; BERGES Wilhelm, Teoría e investigación históricas en la actualidad, Madrid, Ed. Gredos, 1966, pp. 46-47.

surgimiento de grandes empresas y estructuras socioeconómicas sería posible si el desafío que se presenta para prosperar no llega a ser demasiado severo o excesivamente fácil. Lo anterior se debe a que, usualmente, cuando el entorno se torna demasiado sencillo para una colectividad, tal no se preocupa por generar innovaciones, prepararse o competir, lo que impide su más idóneo desarrollo. Asimismo, la importancia y durabilidad de las organizaciones se debería a la capacidad para crear expectativas estables sobre el comportamiento de los grupos y personas, y no sólo en su lugar de origen.²⁷¹

Cosa parecida sucede cuando son muchas y muy complejas las adversidades a las que un grupo de personas hace frente, puesto que les impiden alcanzar el éxito que hubiesen deseado, por consiguiente, se ve mermada la materialización de ideas ingeniosas y proyectos innovadores. Sobre este asunto y, bajo el sustento del paradigma expuesto, la mejor incitación para lograr el progreso individual o colectivo suele ser producto de un mediano desafío capaz de resolverse con esfuerzo y que a su vez estimule en la colectividad la visualización de más beneficios con base en la superación de sí misma:²⁷² "del triunfo a una nueva lucha; de la solución de un problema, a la presentación de otro "273

Si se aplica lo expresado al caso de CEMEX, cabe decir que, en los años setenta Lorenzo Zambrano Treviño 274 incorporó computadoras a la planta cementera de la firma en Torreón, y cubrió el gasto con recursos propios para otorgar solución al problema suscitado por falta de apoyo de sus directivos superiores. Posteriormente logró consolidar la empresa en el mercado nacional tras la venta de los activos en turismo y petroquímica, y va como Director General (1985) lanzó el

²⁷¹ ETZONI, Amitai y Eva, op. cit., pp. 34-35; HODGSON, Geoffrey, op. cit.,

²⁷² RIONDA Arreguín Luis, op. cit., pp. 114-115; ETZONI, Amitai y Eva, op. cit., p. 34; TOYNBEE, Arnold, op. cit., p. 308

²⁷³ ETZONI, Amitai y Eva, op. cit., p. 34.

²⁷⁴ Maestro en Administración de Empresas por la Universidad de Stanford.

objetivo de adquirir otras cementeras en el país. ²⁷⁵ Luego de haber resuelto los anteriores desafíos, en Cemex se dio pauta al establecimiento de una estructura transnacional mediante adquisiciones dentro del ámbito cultural conocido por sus dirigentes: Estados Unidos, España, Latinoamérica (1989-1994), consolidándose en el mundo mediante la ampliación de sus adquisiciones e inversiones para la industria de la construcción en Asia, África y Oceanía (1997-2007). ²⁷⁶

En lo concerniente a la IED, uno de los factores que impulsó el desarrollo de Nuevo León fueron las ventajas económicas y políticas que desde el porfiriato otorgaron sus gobiernos a las compañías estadounidenses. En dicho sentido, el intermitente gobierno estatal de Bernardo Reyes (1885-1909) al igual que la administración nacional concedieron facilidades para la generación de empleos en México, sobresalen entre ellas la exención de impuestos (ventajas de internalización) y el accesible permiso para la explotación de los recursos naturales (ventajas de localización).²⁷⁷

Aunado a lo anterior, desde hace décadas Nuevo León ha despuntado entre los estados más eficaces para la apertura de empresas y obtención de permisos para la construcción. Por ello, se ha configurado como uno de los mayores receptores nacionales de IED en el presente siglo, caracterizándose a su vez por las oportunidades que ofrece para el registro de propiedades y la cualificación de su mano de obra. Aun cuando la inversión estadounidense influyó en la desaparición de algunas empresas, esta no dejó de fomentar la competitividad en Nuevo León de otras firmas, mismas que devendrían como grandes compañías mexicanas, las cuales impulsaron su desarrollo mediante coinversiones o con asociaciones estratégicas que favorecieron su internacionalización y expansión a nivel mundial.

²⁷⁵ A&E NETWORKS, *Gigantes de México: Lorenzo Zambrano*, Hearst Corporation, History Channel (Prod.), Estados Unidos, 2017, 43 Min.

²⁷⁶ CERUTTI, Mario, op. cit., 2018, pp. 42-47; ROJAS Sandoval, op. cit., 2012.

²⁷⁷ ROJAS Sandoval, Javier, op. cit., p. 24; VISCAYA Canales, Isidro, op. cit., p. 119.

²⁷⁸ Banco Mundial, op. cit., 2006; SOLANA, Gonzalo (coord.), op. cit., p. 219.

Tabla 6 **Empresarios con educación superior en Estados Unidos**

NOMBRE	EMPRESA Y FUNCIÓN	ESTUDIOS CURSADOS E INSTITUCIÓN
Roberto Garza Sada (1895-1979)	Consejero de Empaques de Cartón Titán	Ingeniería Química. Massachusetts Institute of Technology (MIT)
Eugenio Garza Sada (1892-1973)	Director de Cervecería Cuauhtémoc	Ingeniería Civil. Massachusetts Institute of Technology (MIT)
Francisco J. Garza M. (1941-)	Director de Fabricación de Máquinas	Ingeniería. Texas A&M University
Roberto Sada (1885-1975)	Director de Vidriera Monterrey	Ingeniería. Michigan University
Patricio Sada Muguerza (1923-)	Gerente de Producción de Troqueles y Esmaltes	Ingeniería Mecánica. Texas University
Carlos Prieto Jacque (1937-)	Director de Fundidora de Monterrey	Economía e Ingeniería Metalúrgica. Massachusetts Institute of Technology (MIT)
Andrés Marcelo Sada Zambrano (1930-2018)	Director de Celulosa y Derivados	Ingeniería Mecánica. Massachusetts Institute of Technology (MIT)
Roberto Zambrano Lozano (1918-)	Gerente de Focos	Ingeniería Industrial. Texas University
Lorenzo Zambrano Treviño (1944-)	Gerente de Cementos Mexicanos	Administración de Empresas Stanford University
Eugenio Garza Lagüera (1923-)	Presidente del Consejo de la Cervecería Cuauhtémoc	Ingeniería Química. Texas University

Fuente: Elaboración propia con base en ROJAS Sandoval, 2012 y PALACIOS Hernández, 2000.

En el territorio neoleonés las inversiones con participación porcentual variable destacaron como forma de la inversión estadounidense más significativa durante el último tercio del siglo XX. Las corporaciones de la entidad también favorecieron la innovación y el crecimiento de las estadounidenses con sus actividades económicas. Finalmente, la inversión estadounidense en Nuevo León puede considerarse el producto de diversos factores: entre otros, migración empresarial-académica, fusión de diversas compañías, creación de nexos y redes de empresas, sumado a la existencia de una cultura compartida tanto por los industriales neoleoneses como por los inversionistas de la Unión Americana.

En relación con la formación académica de los empresarios neoloneses, la tabla 6 muestra que otro componente de las relaciones económicas con Estados Unidos fue la educación técnica. Muchos de los propietarios y directivos de corporaciones neoleonesas se formaron en universidades e institutos del vecino país, lo que favoreció su conocimiento de los modos de organización estadounidenses y se tradujo en ventajas para la realización de diversos negocios interempresariales.

LAS INVERSIONES EN COAHUILA: 1970-1999

A SEMEJANZA DE LO ACAECIDO EN LOS AÑOS SETENTA en Estados Unidos respecto al incremento a los aranceles en bienes importados desde Japón, al mermar las exportaciones mexicanas e inversión estadounidense por decreto del expresidente Donald Trump, la política implementada resultó perjudicial para los trabajadores de la Unión Americana. ²⁷⁹ De igual modo se ha estimado que con el T-MEC (UMSCA), ²⁸⁰ la productividad mexicana en la industria automotriz se reducirá a la mitad tras el incremento en los salarios para los trabajadores nacionales, con similitud, en Estados Unidos ya fue anunciado tanto el despido de personal como el cierre de diversas plantas. ²⁸¹

Lo anterior puede concebirse como consecuencia de los aranceles impuestos por el gobierno estadounidense, los cuales incrementaron el costo del acero y de otros materiales importados necesarios para la producción de automóviles en compañías como Ford y General Motors. ²⁸² A pesar de la reducción en impuestos que ha incentivado el gobierno para que Chrysler y otras firmas produzcan vehículos en Estados Unidos, al incrementar los costos tanto en el rubro materiales como en la mano de obra se ha reducido la producción y la capacidad de diversificación en relación con la cantidad de modelos automotrices por ofertar, fue así que resultaron menos competitivas las compañías

²⁷⁹ FRIEDMAN Milton y Ros, *Libertad de elegir. Hacia un nuevo liberalismo económico*, Barcelona, Ed. Grijalbo, 1981, p. 405; LÓPEZ, Antonio, "UMSCA, Nueva era," en *La Razón*, 2 de octubre, Núm. 2906, Vol. 10, 2018, p. 6.

²⁸⁰ Por sus siglas en inglés "Pacto para Estados Unidos, México y Canadá." En español T-MEC (Tratado México, Estados Unidos y Canadá).

²⁸¹ LÓPEZ, Antonio, *op. cit.*, p. 6; Reuters, "Anuncia GM recorte de empleos y producción, en EU y Canadá," en *Contra Réplica*, 27 de noviembre, México, Núm. 42, Vol. 1, 2018, p. 17.

²⁸² Ibidem.

estadounidenses con respecto a las automotrices asiáticas y de otras naciones.²⁸³ Por lo anterior, es necesario revisar los procesos económicos del periodo abordado en este estudio, ya que semejante a la actualidad, durante la década de 1970 se incrementó el consumo de vehículos asiáticos en Estados Unidos. Dicho fenómeno orilló a trasladar la producción de las compañías estadounidenses hacia otras economías. México fue uno de sus espacios de reubicación prioritarios, en buena medida gracias a sus ventajas de localización, propiedad e internalización.

Coahuila tuvo mucho que ver en estos procesos. Por ello, el presente capítulo describirá las características de las inversiones empresariales realizadas en este estado y se identifican los actores implicados en este proceso de 1970 a 1999. De igual modo se abordarán las condiciones económicas de Coahuila antes de 1970 para contextualizar los antecedentes de la inversión estadounidense en el periodo propuesto.

Por otra parte, son analizadas las estrategias para la atracción de inversiones impulsadas desde los diferentes órdenes de gobierno. Se expondrá el establecimiento de filiales de las firmas de Estados Unidos y la llegada de capitales empresariales, sin olvidar el tratamiento de las actividades económicas vinculadas con la política industrial que se impulsó en el país en los subperiodos 1970-1982, 1982-1989 y 1989-1999. De igual manera, es descrita la conformación y características de las diferentes zonas económicas de Coahuila, enlistando las principales compañías estadounidenses y su lugar de origen. Finalmente se identifican algunas semejanzas y diferencias con Nuevo León y Chihuahua.

Coahuila antes de 1970: economía e inversión estadounidense A semejanza de las entidades previamente abordadas, a principios del siglo XX, Coahuila contaba con la presencia de compañías estadounidenses como la agroindustrial Val Verde Irrigation Company (Texas), la comercial algodonera Anderson Clayton

²⁸³ CROSSA Mateo, "El *patrón maquilador*-exportador mexicano en la reestructuración internacional de la industria automotriz," en *Observatorio del* Desarrollo, Núm. 17, Vol. 6. Ed. Universidad Autónoma de Zacatecas, 2017, pp. 46-48.

(Oklahoma), la minera American Smelting and Refining Co. (Arizona) y la firma ferroviaria Unión Pacific Railroad Company (Nebraska), figurando entre los inversionistas estadounidenses en la entidad Collís P. Huntington y James T. Gardiner.²⁸⁴ Luego del porfiriato y la revolución, tanto por sus características industriales como por su ocupación laboral, es posible identificar en Coahuila dos etapas económicas para la llegada de IED: de 1920 a 1945, la primera, y de 1946 a 1969 la segunda.²⁸⁵

La primera fue caracterizada por una significativa reducción de la inversión comparada a la recibida durante el porfiriato. Aunque resaltaban la producción de algodón y la industria textil, había pocas firmas provenientes del país vecino. ²⁸⁶ No obstante, la empresa neoyorkina American and Foreign Company fue una de las más significativas durante el lapso mencionado dado que la energía eléctrica era estimada como un factor indispensable para impulsar la economía. ²⁸⁷ Adicionalmente se identificaron seis regiones económico-geográficas en la entidad, las que lograrían consolidarse durante las últimas décadas del siglo XX: central, fronteriza, sureste, del desierto, de La Laguna y carbonera. ²⁸⁸

En 1942 fue fundada en el municipio de Monclova Altos Hornos de México (AHMSA), importante siderúrgica integrada, dirigida por el ingeniero estadounidense Harold Robert Pape e impulsada por el Estado y coinversiones interempresariales mexicanas y estadounidenses.²⁸⁹

²⁸⁴ CEPEDA, Francisco et. al., *Breve historia de Coahuila*, Ed. FCE, México, 2000, pp. 246, 272; ROBLES, María del Rosario, 2012, *op. cit.*, p. 17; QUINTERO Ramírez, Cirila, "Maquila y sindicatos en Ciudad Acuña, Coahuila," en *Papeles de población*, Vol. 6, Núm. 25, 2000, p. 99.

²⁸⁵ CEPEDA, Francisco et. al., op. cit., pp. 293-297.

²⁸⁶ RIVAS SADA, Eva, "Competitividad de la Comarca Lagunera (1920-1960). Productividad, calidad y desempeño en los mercados," en CERUTTI, Mario y ALMARAZ, Araceli (Coords.), Algodón en el norte de México (1920-1970). Impactos regionales de un cultivo estratégico, México, Ed. COLEF, 2013, p. 100.

²⁸⁷ Ibidem

²⁸⁸ CEPEDA, Francisco et. al., op. cit., pp. 293, 296.

²⁸⁹ JIMÉNEZ, Néstor, "El visionario que fabricó a Monclova," en *Periódico Zócalo*, México, 9 de abril de 2017; QUINTERO Ramírez, Cirila, *op. cit.*, p. 100.

El segundo subperiodo (1945-1969) se distinguió por una incipiente apertura al capital externo, pero como parte del contexto sustitutivo de importaciones, aunque se impulsó la IED en algunas industrias de Coahuila. ²⁹⁰ Lo anterior permitió tanto la conformación de filiales estadounidenses como la creación de sociedades mexicanas con capitales coahuilenses y de compañías internacionales. Representativa para el primer caso es la subsidiaria de la firma de autopartes Standard Kiollsman (Chicago) en Ciudad Acuña, la cual adoptó la razón social Standard Components of México. ²⁹¹ En los territorios algodoneros de La Laguna, desde los años cincuenta surgieron factores que orillaron a buscar alternativas empresariales menos inestables. Entre sus problemas destacaron el agotamiento del suelo, el encarecimiento de los insumos agrícolas, la aparición de las fibras sintéticas y el colapso en el precio internacional de la fibra textil. 292

En lo concerniente a las firmas estadounidenses que arribaron podemos señalar la proveniente de Chicago, Illinois, Standard Kiollsman, y la empresa de Ohio, American Rolling Mill Company. La primera comercializó e incentivó a la industria electrónica y la manufactura de componentes, en tanto que la firma de Ohio tuvo como giro la producción de láminas de acero, al igual que la extracción de hierro, carbón, gas y petróleo. Por un cuarto de siglo la industria metalmecánica lideró las actividades industriales de Coahuila, reorientándose las prioridades para el crecimiento estatal con la adopción de las "políticas globalizantes" en los años setenta. ²⁹³

En parte por la proximidad geográfica entre los estados del sur de Estados Unidos y Coahuila, la entidad figuró en las décadas centrales del siglo XX entre los mayores receptores de inversión para el establecimiento de diversas industrias. La ventaja de

18-19; CEPEDA, Francisco et. al., op. cit., pp. 294, 297.

²⁹⁰ CEPEDA, Francisco et. al., op. cit., pp. 293, 296.

²⁹¹ QUINTERO Ramírez, Cirila, *op. cit.*, p. 100; ROBLES, María del Rosario, *op. cit.*, pp. 18-19.

²⁹² CERUTTI, Mario, 2018, *op. cit.*, p. 66; QUINTERO Ramírez, Cirila, *op. cit.*, p. 100. ²⁹³ QUINTERO, Cirila, op. cit., p. 100; ROBLES, María del Rosario, op. cit., pp.

localización coahuilense permitía a empresas de Texas y Arizona una significativa reducción en los costos en transportación de mercancías hacia Estados Unidos.²⁹⁴

Las empresas estadounidenses en Coahuila, 1970-1982

A diferencia de otras entidades, en Coahuila fue palpable una planeación espacial desde las primeras décadas del siglo XX, lo que impulsó el desarrollo de zonas económicas relevantes durante la década de 1970.²⁹⁵ Como complemento del citado PRONAF, el Programa de Industrialización de la Frontera fue instituido ya en octubre de 1966. La idea se originó en una visita que el titular de la Secretaría de Industria y Comercio de México, Octaviano Campos Salas, realizara a naciones de Asia en 1965. ²⁹⁶ Campos Salas fue invitado a visitar plantas que numerosos industriales de Estados Unidos tenían en la región para el ensamblaje de productos destinados a los mercados de este país, y apreció la inconformidad por los incrementos del salario que se habían suscitado en Hong Kong, Taiwán, Malasia, Singapur y Filipinas, lugares que habían dejado de ser espacios predilectos para la empresa estadounidense.²⁹⁷ El objetivo inmediato del PIF era, precisamente, aliviar el desempleo generado por la desaparición del Programa Bracero, de manera simultánea, se estableció como meta a mediano plazo transformar las áreas fronterizas del norte en una zona de pujanza y desarrollo.²⁹⁸

Las políticas de Echeverría Álvarez marcaron un importante cambio para las inversiones estadounidenses, que antes de 1970

²⁹⁴ ALBA, Carlos y LABAZÉE, Pascal, op. cit., pp. 314-315; DUNNING, John, 1988, op. cit., pp. 1-5.

²⁹⁵ Estas estrategias han sido estimadas entre las mejores para alcanzar un desarrollo territorial más idóneo con equilibrio entre los beneficios económicos, sociales y medioambientales. HEALEY, Patsy "Territory, integration and spatial planning," en TEWDWR-JONES, Mark y ALLMENDIGER, Philip, (eds), Territory, identity and spatial planning: Spatial governance in fragmented Nations, Ed. Routledge, Londres, 2006, pp. 64-79.

²⁹⁶ HANSEN, Taylor y DOUGLAS Lawrence, op. cit., pp. 1050-1051.

²⁹⁸ SKLAIR, Leslie, Assembling for Development: The Maquila Industry in México and the United States, Center for US-Mexican Studies, Ed. Universidad de California, San Diego, 1993, p. 17.

se habían concentrado en las industrias extractivas. Desde los setenta se reorientaron en su mayoría hacia el ensamblaje y la producción fabril. ²⁹⁹ Gracias al trabajo para la promoción de inversiones que impulsaron el estadounidense Richard W. Riley y Roberto Rodríguez (director de la Asociación de Maquiladoras de Ciudad Acuña), arribaron a la franja fronteriza del estado diversas compañías estadounidenses durante la presidencia de Richard Nixon (1969-1974), las que establecieron las maquiladoras Acuña Tronics, Ropa Acuña y United Coupons, dedicadas a las actividades textil y electrónica. 300 El avuntamiento de Nava incrementó los ingresos de su PEA en un 15.5% durante en el sexenio de Eulalio Gutiérrez Treviño (1969-1975), debido parcialmente a las compañías estadounidenses que, por vía de coinversiones con Altos Hornos de México y el establecimiento de compañías filiales, aumentaron el número de centrales carboeléctricas y termoeléctricas. El municipio alcanzó entonces el 91.8% de ocupación formal. 301 Durante la administración de Oscar Flores (1975-1981) el promedio de los ingresos de la PEA en Guerrero e Hidalgo aumentó entre 22 y 32%, en tanto sus actividades eran abastecidas de electricidad por los sistemas energéticos Falcón-Monterrey-Nava y Torreón-Chihuahua. 302 Entre 1974 y 1981, en los gobiernos de Gerald Ford (1974-1977) y James E. Carter (1977-1981), el acceso a mano de obra barata sobresalió de los factores que aprovecharon las empresas estadounidenses para invertir en los territorios de Coahuila. Mientras que en los años setenta los salarios en los estados de la frontera norte de oscilaban alrededor de los tres dólares la hora, en Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y Singapur se movían de 5.91 a 14.20 dólares. 303

²⁹⁹ Ibid., pp. 1053 y 1056.

³⁰⁰ QUINTERO Ramírez, Cirila, op. cit., pp. 100-101.

³⁰¹ Centro Nacional de Desarrollo Municipal, Breviario de los municipios fronterizos de México, Ed. Paraná, México, 1992, p. 189.

³⁰² Ibid., pp. 194-195, 201.

³⁰³ GÓNZALES Herrera, Carlos et. al., op. cit., p. E. II. 08; DÁVILA Flores, Mario, La economía de Coahuila en el año 2000, Ed. Universidad Autónoma de Coahuila, México, 1994, pp. 26-27.

De igual forma, el 76.6% del personal en las maquiladoras existentes en la zona fronteriza urbana del norte fue constituido por mujeres, y sólo eran superadas por los varones en cuatro de los trece sectores manufactureros ubicados en Chihuahua, Sonora, Baja California, Tamaulipas y la misma Coahuila. 304 Trabajaban calzado, metales primarios, equipo de transporte y productos metálicos. La población femenina destacaba como mayoría en las maquiladoras de productos alimenticios, electrónicas, de madera y papel, el vestido, los minerales no metálicos, de equipo mecánico, maquinaria eléctrica, productos diversos y utensilios para el sector servicios. Estas oscilaron entre el 97.2 y 57. 8% del total de empleados en las actividades señaladas.

La inversión estadounidense destacó a la vez como un factor fundamental en la ruptura del aislamiento geográfico que, antes de 1970, presentaban diferentes municipios coahuilenses. Los subsistemas económicos carbonífero y central se vieron favorecidos tanto en la urbanización como en el crecimiento industrial, adicionalmente desarrollaron una diversificación ocupacional sin precedentes.³⁰⁵

El capital empresarial en Coahuila, 1982-1988

Caracterizada por su producción automotriz, textil, cerámica y farmacéutica, la subregión sureste de Coahuila tuvo como uno de sus núcleos industriales su capital, Saltillo, donde han destacado General Motors (Michigan) y Chrysler (Florida) como las de mayor relevancia. Se localizaron en el corredor industrial entre Saltillo y Ramos Arizpe, y arribaron ambas en la década de 1980. 306 La Laguna, tuvo como rasgos distintivos su vocación

³⁰⁴ TAMAYO, Jesús y FÉRNANDEZ, José Luis, Zonas fronterizas, Ed. CIDE, México, 1983, pp. 40-42, 151-152.

³⁰⁵ SARIEGO, Juan Luis, *Enclaves y minerales en el norte de México: historia social de los mineros de Cananea y Nueva Rosita, 1900-1970*, Ed. CIESAS, México, 1988, pp. 368-370; CORONA Rentería, Alfonso y SÁNCHEZ Gleason, Juan, Integración del norte de México a la economía nacional, Ed. CONACULTA, México, 1989, pp. 306-308.

³⁰⁶ CEPEDA, Francisco et. al., op. cit., pp. 294-295; GUERRERO, Javier, Coahuila: origen y pasión, México, Ed. Miguel Ángel Porrúa, 2005, p. 69.

ganadero-láctea, igual que de firmas productoras de textiles y muebles, diversas maquiladoras ensambladoras, compañías financieras y empresas agroindustriales.

Para la región fronteriza, la inversión estadounidense se centró mayormente en las maquiladoras, sobre todo en actividades como la elaboración de ropa, productos embutidos y fabricación de artículos electrónicos. Durante el periodo, Ciudad Acuña y Piedras Negras fueron los principales polos industriales que se consolidaron.³⁰⁷ En el sexenio de José de las Fuentes Rodríguez (1981-1987), la inversión manufacturera de Estados Unidos se localizó principalmente en los municipios de Allende, Ciudad Acuña y Piedras Negras, y contó con la inversión de Waco Apparel (Texas), General Electric (Nueva York), Tennessee Handpass (Tennessee), San Antonio Shoes (Texas), Carolina Couponic (Carolina del Norte) y Standom Incorporation (Illinois). 308 Otras compañías localizadas en la subregión durante la administración de Ronald Reagan (1981-1989) fueron Chrysler (Florida), Sylvania (Massachusetts), Westinghouse Electric Corporation (Pensilvania), General Motors (Michigan), Allen (Colorado) y RCA (Nueva York) Radio Corporation of America y Texas Apparel (Texas).³⁰⁹

Como se muestra en la tabla 8, las maquiladoras de prendas para vestir, empresas automotrices y la fabricación de productos eléctricos desarrollaron sus actividades en los dos municipios estratégicos del subsistema fronterizo. Así, Ciudad Acuña y Piedras Negras fueron los mayores receptores de inversión estadounidense en los años ochenta, mientras que el estado de Texas presentó mayores compañías filiales en la frontera.

³⁰⁷ USITC, op. cit., pp. 248-250; DÁVILA Flores, Mario, op. cit., p. 88.

³⁰⁸ Ibidem.

³⁰⁹ CORONA Rentería, Alfonso y SÁNCHEZ Gleason, Juan, op. cit., pp. 306-308; United States International Trade Commission (USITC), op. cit., pp. 248-250.

Tabla 8
Empresas estadounidenses en la zona fronteriza de Coahuila (1989)

Empresa	Municipio receptor	Actividad económica- industrial
Standom Incorporation	Ciudad Acuña	Ensamble de televisores, componentes y sintonizadores
Carolina Couponic	Ciudad Acuña	Procesadora de cupones
Waco Apparel	Allende	Maquila de prendas para vestir
Tennessee Handpass	Piedras Negras	Manufactura de monederos para Dama
General Electric	Ciudad Acuña	Fabricación de electrodomésticos y artículos electrónicos
San Antonio Shoes	Piedras Negras	Manufactura de calzado
Texas Apparel	Piedras Negras	Elaboración de prendas de vestir
Westinghouse	Piedras Negras	Instalación electromecánica y venta de artículos Eléctricos
General Motors	Piedras Negras	Automotriz
Sylvania	Piedras Negras	Manufactura de Productos Eléctricos
Allen	Piedras Negras	Venta de ropa, equipo y artículos para pesca y cacería
Chrysler	Ciudad Acuña	Automotriz

Fuente: Elaboración propia con base en USITC, 1986; CORONA Rentería y SÁNCHEZ Gleason, op. cit., p. 308.

Los ayuntamientos y localidades que conforman la zona del Desierto (4) han tenido como principal núcleo a Sierra Mojada. Sin embargo, en este municipio, como en los de Ocampo y Cuatro Ciénegas, se manifestó la menor afluencia de capital empresarial debido fundamentalmente a la escasez de agua potable y la falta de carreteras durante los años ochenta. ³¹⁰ En el sexenio de Miguel De la Madrid, en el subsistema carbonífero (5) sobresalieron la minería y las compañías de producción energética, asemejándose a la producción siderúrgica de la subregión central, donde la extracción de hierro y carbón metalúrgico figuraron como sus principales actividades. También se desenvolvieron algunas firmas dedicadas a la generación de electricidad y la manufactura acerera. 311 Aunque en Coahuila la minería destacó entre las actividades económicas, en la década de 1980 la extracción minera fue una de las más criticadas formas de inversión para los teóricos del bienestar y desarrollo. 312 Esto se debió a que dicha actividad económica, encima de contribuir en el deterioro del medio ambiente, también desencadenó diferentes enfermedades para los trabajadores debido a la constante inhalación de sustancias y metales nocivos.313

Con base en el mapa 2 es posible identificar el origen de las empresas estadounidenses en Coahuila, lo que manifestó nuevamente en la década de los 80 una tendencia a emitir inversión por parte de las firmas del noreste, muy similar al proceso suscitado en Nuevo León y Chihuahua.

En cuanto a ingresos de la PEA en algunos municipios, de los que se pudo obtener información, tenemos lo siguiente: a) en Ocampo, ascendieron a 31.3%, en parte gracias a la inversión estadounidense, a fin de que se ocupó el 43.1% de la población en la industria y la minería, aunque en 1970 había descendido

³¹⁰ CORONA Rentería, Alfonso y SÁNCHEZ Gleason, Juan, op. cit., pp. 295, 306; OUINTERO Ramírez, Cirila, op. cit., p. 102.

³¹¹ CEPEDA, Francisco et. al., op. cit., p. 295.

³¹² HASSAN Rashid, SCHOLES Robert y ASH Neville, op. cit., pp. 42-48; MULLER Rodríguez, Federico y CÁRDENAS Zardoni, Horacio, Cultura del Carbón, Ed. Universidad Autónoma de Coahuila, México, 2013, p. 228.

³¹³ Ibidem

25.9%; b) en Acuña, el ingreso de su PEA se incrementó 35.9% en contraste con la década anterior, con 56.8%; en Jiménez, el ingreso de la PEA se elevó 37.9% durante el sexenio de Miguel De la Madrid, comparada con las dos administraciones precedentes: el 93.9% con ocupación laboral plena y el 5.2% subocupada en la economía informal.³¹⁴

Mapa 2 Origen de la inversión estadounidense en Coahuila: 1982-1989



Fuente: Elaboración propia con base en Corona y Sánchez, 1989; Secretaría de Fomento Económico, 2001 y USITC, 1986.

Coahuila: empresas e inversiones, 1989-1999

En los años noventa ya habían sido identificadas seis zonas metropolitanas por el Consejo Nacional de Población (CONAPO): Saltillo, Torreón, Monclova, Acuña, Piedras Negras

109

³¹⁴ Centro Nacional de Desarrollo Municipal, op. cit., pp. 163-164, 170-171, 177.

y Sabinas. Se percibe una planeación industrial descentralizada, al igual que una temprana atención gubernamental-empresarial para impulsar el crecimiento en diversas latitudes del estado.315 La Zona Metropolitana de Saltillo comprendió también los municipios de Ramos Arizpe y Arteaga; la de Torreón incluyó el municipio Matamoros; en el caso de Monclova se sumaron Frontera, Castaños y San Buenaventura.³¹⁶

La gráfica 16 muestra que la IED manifestó su mayor afluencia hacia 1999, superando los doscientos millones de dólares, en cambio, durante el cuatrienio presidencial de George Herbert Bush (1989-1993), la inversión en el estado fronterizo no había alcanzado los cincuenta millones. También permite apreciar el incremento de la inversión empresarial de Estados Unidos a partir de la entrada en vigor del TLCAN: de los 102.3 mdd recibidos en 1994, 57.9 millones provenían de compañías del país vecino; ³¹⁷ y a su vez pasó a constituir el 64% del total de la IED en 1999. ³¹⁸

Entre las sociedades de Estados Unidos que arribaron a finales del siglo XX podemos destacar la de equipamiento automotriz Bendix Commercial Vehicle Systems (Ohio), la corporación energética Reef Ventures LP (Texas), la maquiladora Pilot Industries (Míchigan) y Garden State Tanning (Maryland). Al respecto, surgieron en la entidad las compañías subsidiarias: Bendix Acuña, Industrias Pilot de México, Coahuila Energy LCC y Garden State Tanning de México. Otras firmas inversionistas en el periodo fueron: Centec LLC (Wisconsin), Eastern Industries (Pensilvania), John Deere (Illinois), Kay Automotive (Míchigan), Packard Electric (Míchigan), Techno Trim (Míchigan) y Textron Automotive (Rhode Island).

³¹⁵ Consejo Nacional de Población, Atlas Demográfico de México, México, Ed. CONAPO, 1995; DÁVILA, Alejandro, "Coahuila: agrupamientos económicos industriales," en Comercio exterior, Vol. 54, Núm. 8, 2004, p. 732.

³¹⁶ DÁVILA, Alejandro, op. cit., p. 732.

³¹⁷ DUSSEL, Enrique (Coord.), op. cit., p. 172.

³¹⁸ Ibid., pp. 172-173.

³¹⁹ MENDOZA, Jorge Eduardo, "Crecimiento y especialización en la región Saltillo-Ramos Arizpe," en Comercio Exterior, Vol. 51, Núm. 3, México, 2001, p. 256; United States Department's Fossil Energy, Natural Gas Imports and Exports: Third Quarter Report, Estados Unidos, 2005, p. 118; VYNMSA, "Bendix Acuña, tres décadas

Gráfica 16 **IED en Coahuila: 1989-1999**



Fuente: Elaboración propia con base en SE, 2012 y DUSSEL (coord.), op. cit., pp. 172-173.

De igual manera, entre 1996 y 1998 fueron realizadas cuantiosas inversiones por parte de Chrysler (Florida) y General Motors (Michigan), lo cual conllevó un importante incremento en los empleos para la producción de automóviles, arneses, estampados, transmisiones, camiones y camionetas en Coahuila. Entre los proyectos en capital compartido más significativos entre empresas estadounidenses y mexicanas, encontramos los casos de Packard Delphi (Míchigan) y Centec (Coahuila), las que durante la década de 1990 comenzaron el desarrollo de centros técnicos manufactureros de diseño y arquitectura eléctrico-electrónica. 320

manufacturando y exportando," en México Industry, Núm. 57, Vol. 5, México, 2019, p. 22.

³²⁰ RODRÍGUEZ Contreras, Sergio, "Inaugura Delphi Packard planta en Coahuila," en Alianza automotriz, Núm. 381, Vol. 25, México, 2011, p. 8; MENDOZA, Jorge Eduardo, op. cit., p. 256.

Otros puntos de interés a considerar en Coahuila serían los siguientes:

- En la década de 1990, el Departamento de Energía de los Estados Unidos implementó programas de apoyo para las empresas y organizaciones dedicadas a la generación de energías alternativas y la captura de dióxido de carbono.³²¹ En Coahuila, las empresas estadounidenses se mostraron dispuestas a aceptar mayores niveles de imposición en el sector minero, y arribaron compañías dedicadas a la captura de dióxido de carbono para coadyuvar en el mejoramiento ecológico.³²²
- Mientras que en la década de 1970 la repatriación de utilidades para las firmas estadounidenses oscilaba entre 2 y 7% en lo que respecta a la inversión realizada, con el incremento en el volumen de la IED se acrecentó de 10 a 33% anual durante la administración de Ernesto Zedillo.³²³ Fue así como de los veinte millones de dólares invertidos por Textron Automotive en 1996, fueron repatriados anualmente entre 2 y 6.6 millones lo que le permitió recuperar los 20 millones en un lapso de menor a diez años ³²⁴

³²¹ BENSON M., Sally, Carbon Dioxide Capture and Storage in Underground Geologic Formations, Ed. The Pew Center on Global Climate Change and The National Commission on Energy Policy, United States, 2005, p. 7; PATTERSON, Zachary y CARPENTIER, Chantal Line, Mecanismos de mercado para el secuestro de carbono, la eficiencia energética y la energía renovable en América del Norte: ¿cuáles son las opciones?, Ed. Comisión para la Cooperación Ambiental de América del Norte (CCA), Canadá, 2003, pp. 13, 15, 22, 23 y 26.

³²² MULLER Rodríguez, Federico y CÁRDENAS Zardoni, Horacio, op. cit., pp. 160-161.

³²³ Banco Mundial, Foreign direct investment, net inflows, 1970-2018: México, Unites States, World Bank, 2019; DUSSEL, Enrique (Coord.), op. cit., pp. 90, 93 y 117; BRISEÑO, Israel y CASTILLO, Omar, "Repatriación de utilidades de la inversión extranjera directa: la relación entre México y Estados Unidos," en Norteamérica, Vol. 6, Núm. 1, 2011, pp. 128-129.

³²⁴ ESPALLARGAS, Adrián, op. cit., s. p.; MENDOZA, Jorge Eduardo, op. cit., p. 256; BRISEÑO, Israel y CASTILLO, Omar, op. cit., pp. 128-132.

- La inversión de Estados Unidos en la entidad fue caracterizada por la creación de empleos y la incorporación de tecnologías que permitieron desarrollar nuevos procesos en la minería, el ensamblado de automóviles, la fabricación de motores y autopartes, el diseño de software, el procesamiento de alimentos y la elaboración de productos metálicos, farmacéuticos y químicos.
- En Coahuila fue palpable la recepción de inversión de firmas localizadas en el noreste de Estados Unidos, asemejándose a lo suscitado en Nuevo León y Chihuahua. Al respecto, mostraron especial interés las firmas Duke Energy (Carolina del Norte), Core (Michigan), American Electric Power (Ohio), DTE Energy (Michigan), FirstEnergy (Ohio), LLC Company (Michigan), Babcock y Wilcox (Ohio), 325 CONSOL Energy (Maryland) y Dominion (Virginia). 326

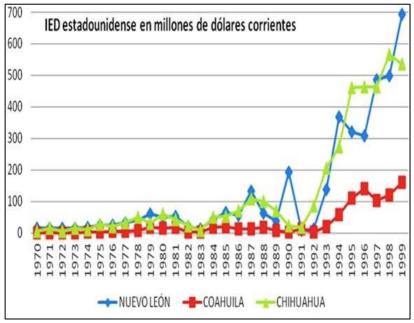
³²⁵ Diseño, ingeniería, manufactura, servicio y construcción de equipos de generación de energía eléctrica y sistemas de control de la contaminación para servicios públicos e industrias.

³²⁶ MULLER Rodríguez, Federico y CÁRDENAS Zardoni, Horacio, op. cit., pp. 160-161; Midwest Regional Carbon Sequestration Partnership (MRCSP), About The MRCSP, Battelle Memorial Institute, United States, 2019.

RECUENTO

I. La Gráfica 17 da cuenta de la evolución en el volumen de capital estadounidense en el espacio fronterizo aquí estudiado de 1970 a 1999. La imagen muestra a Nuevo León como el mayor receptor de capital empresarial, seguido de cerca por Chihuahua, dentro de ese orden, se sitúa a Coahuila con los menores flujos de inversión.

Gráfica 17 **IED estadounidense en Nuevo León, Coahuila y Chihuahua:**1970-1999



Fuente: Elaboración propia con base en SE, 2014; Secretaría de Fomento Económico, 1998; VALDÉS y MOLINA, 1982; BEA, 1977; DUSSEL (Coord.), 2007; Banco de México, 1982; USITC, 1986; Banco Mundial, 2019.

También describe que a finales de los años setenta se manifestó una ligera disminución de la inversión estadounidense, lo cual se acentuó entre 1982 y 1984 en gran parte debido a la crisis económica nacional. Los flujos de IED en 1982 cayeron 38% respecto a 1981, con altas y bajas entre 1982 y 1989, incrementándose la inversión en los tres estados a partir de la entrada en vigor del TLCAN. Algo semejante a las tendencias de inversión estadounidense a nivel mundial en los subperiodos 1970-1982 y 1988-1999. Esto se corrobora en la gráfica 18.

200000 150000 100000

Gráfica 18 La inversión estadounidense en el mundo: 1970-1999

Fuente: Elaboración propia con base en United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), Inward and outward foreign direct investment flows, annual, 1970-2016, Naciones Unidas, Suiza, 2018.

50000

II. Es posible realizar una breve exposición comparativa para los tres estados tras emplear las siguientes variables: 1) inversión: volumen y porcentaje 2) características de la IED por entidad: corto, mediano y largo plazo 3) tendencia y orientación estratégica sectorial 4) empleo, productividad y competitividad 5) procesos económicos subyacentes.

- 1. Si bien el volumen en cantidad de IED en Nuevo León fue mayor que el de los otros dos estados, el porcentaje de inversión estadounidense en algunos años resultó menor que en Coahuila y Chihuahua por contar con capitales significativos proveniente de otras economías. Nuevo León fue una de las entidades con mayor participación de capital estadounidense en el país desde la década de 1970. En ese sentido, el capital estadounidense le representó entre 39 y 86% del total de la IED. Dicha inversión fue caracterizada por la creación de empresas junto con capitales locales, generalmente con porcentaje de participación neoleonés un poco mayor. Estados Unidos fue el mayor inversor empresarial en Nuevo León entre 1970 y 1999, por encima del Reino Unido, España, Canadá y Holanda. Entre 1970 y 1999, en cambio, Chihuahua receptó menos inversión estadounidense que Nuevo León, pero más que Coahuila. Los flujos empresariales estadounidenses representaron de 86 a 89% del total del capital extranjero. En Coahuila, aunque la inversión de Estados Unidos constituyó del 64 al 95% del total de la IED y se posicionó en algunos años por encima de los otros dos estados, recibió el menor volumen de capital estadounidense en el último tercio del siglo XX.
- 2. Las inversiones estadounidenses en el espacio económico fronterizo del centro norte fueron realizadas en general a mediano y largo plazo. Pero también se efectuaron en el "corto" plazo. En Nuevo León sucedió esto último cuándo se contrataron estadounidenses para asesoría técnica, consultoría administrativa y servicios profesionales, y se pagaron³²⁷ honorarios en menos de dos años. La IED a mediano plazo era aquella en la que el tiempo de retorno del capital suponía entre dos y diez años. Un claro ejemplo en Nuevo León fueron Citibank y General Telephone and Electric. La considerada de largo plazo era aquella que solía obtener beneficios de bienes que no son fáciles de colocar en el

³²⁷ PALACIOS Hernández, Ly ilia Isabel, op. cit., pp. 27, 29, 48.

mercado, estas suelen alcanzar ganancias superiores al capital invertido después de diez años. Ejemplos en Nuevo León fueron Navistar International (autobuses), Sheller Globe (autopartes), John Deere (tractores y maquinaria agropecuaria) y la minera-extractiva American Smelting and Refining Company.

En Coahuila, la inversión de largo y mediano plazo fue palpable en las automotrices General Motors y Chrysler: invertían en primera instancia en algunos municipios para el desarrollo de procesos industriales avanzados, y posteriormente efectuaban inversiones menos cuantiosas en actividades complementarias. Chrysler y General Motors establecieron plantas automotrices que supusieron inversiones iniciales de hasta 360 mdd. Posteriormente colocaron más capitales, pero dedicados a abastecer de insumos por vía del establecimiento de compañías filiales o empresas subsidiarias (estampado, pintura y fabricación de transmisiones). En Coahuila, finalmente, las instituciones crediticias estadounidenses figuraron entre casos de IED a corto y mediano plazo. En Chihuahua, mientras tanto, la inversión de corto y mediano plazo fue especialmente representativa en las últimas décadas del siglo XX, e incluyeron compañías de banca múltiple. Como emisoras de IED a largo plazo se pueden ubicar a Delphi, Thompson y Visteon.

3. En su mayoría proveniente de Texas, Florida, Ohio, Míchigan, Maryland, Pensilvania, Rhode Island, Illinois y Wisconsin, la inversión estadounidense en Coahuila fue recibida en múltiples actividades económicas: minería y extracción de hidrocarburos, de firmas comerciales y crediticias, industria maquiladora, sector automotriz, generación de energía, manufactura de accesorios y partes para vehículos de transporte, telecomunicaciones, fabricación de motores y equipo eléctrico, industria textil, productos químicos y derivados de combustibles como carbón y petróleo.

Con similitud a Coahuila, la inversión en Nuevo León fue realizada por compañías de Texas y diversas entidades del noreste en servicios profesionales y de asesoría técnica, industria automotriz, bienes de capital, empresas comerciales, fabricación

de accesorios para automóviles y camiones, servicios financieros y de aseguración, ensamble de vehículos, sector energético, hotelería y restaurantes, telecomunicaciones y transportes.

En Chihuahua fue establecida por empresas de Texas y California, al igual que por corporaciones del noreste. En las últimas tres décadas del siglo pasado se orientaron también a la construcción y bienes inmuebles, industria manufacturera, productos alimenticios, hidrocarburos y energías alternativas, sector automotriz y autopartes, servicios de banca múltiple, fabricación de productos metálicos y maquinaria, generación de electricidad, empresas comerciales, fabricación de materiales eléctricos y elaboración de artículos de hule y plástico.

Entre 1970 y 1999 las firmas bancarias, el sector energético, las manufacturas, las empresas comerciales y la industria automotriz devinieron como actividades estratégicas. Pero las ventajas comparativas de cada estado incentivaron que las compañías estadounidenses invirtieran significativamente en el sector terciario de Nuevo León, se consolidarán las maquiladoras de exportación en Chihuahua y el extractivismo minero en Coahuila.

Finalmente: tanto en Nuevo León como en Coahuila y Chihuahua, la inversión empresarial de Estados Unidos benefició sobre todo a trabajadores de las zonas metropolitanas y de los núcleos industriales básicos, dejando en el rezago a no pocos municipios de los tres estados.

4. La IED fue una de las soluciones implementadas para combatir la crisis económica mundial de 1970, ya que desde la década anterior la productividad laboral había disminuido, la tasa de ganancia sufrió una drástica caída por el agotamiento de diversos insumos, sumado al elevado costo de la mano de obra en los países industrializados. Hacia 1993, ya en México, más del 15% de los empleos eran generados por compañías extranjeras. Por otro lado, entre 1970 y 1999, Coahuila fue destacó en los sectores agroalimentario, automotriz, manufacturas y minería, y resaltaba como una entidad competitiva en empresas comerciales al igual que en las industrias alimenticia, siderúrgica y de

autopartes. Nuevo León resultó competitivo en los sectores energético y de comunicaciones, alimentos y bebidas, servicios financieros y empresas comerciales, sumado a una elevada productividad en la industria cementera, petroquímica, agroalimentario y automotriz. Por su parte, Chihuahua destacaba por su productividad en maquiladoras, electrónica, agro alimentos, la fabricación de automóviles y autopartes: manifestaba competitividad internacional en piezas de muy alto valor agregado para la industria aeroespacial, generación de energía renovable, empresas alimenticias, sector automotriz y de autopartes, diversas ramas manufactureras y en metalmecánica.

5. En Chihuahua, tanto la pobreza patrimonial como alimentaria y por ingresos fueron reducidas, se desarrollaron incubadoras de empresas mexicanas como subsidiarías de las corporaciones estadounidenses. La transferencia de tecnología, la ocupación de mano de obra calificada y el desarrollo de mente de obra (capital sociocultural) calificada fueron otros beneficios de la IED, sumado a la ampliación de las actividades económicas y laborales. En Nuevo León, el capital estadounidense favoreció la expansión internacional de compañías locales y la transferencia de tecnología en diferentes sectores productivos aunado de suscitarse un incremento significativo del PIB estatal. Respecto a Coahuila, la formación de recursos humanos, la reducción de la pobreza en municipios estratégicos, un crecimiento sustentable zonificado con cualificación laboral y desarrollo de diferentes territorios metropolitanos, fueron algunos de los procesos subvacentes a la inversión estadounidense en el periodo 1970-1999, cuando se impulsó también la ampliación de las actividades mineras y los modos de generación energética.

CONSIDERACIONES FINALES

- Podemos estimar que en el último tercio del siglo XX las compañías estadounidenses manifestaron una fuerte relocalización y expansión debido al interés por encontrar nuevos mercados, la búsqueda de recursos naturales, un mayor dinamismo exportador, la aceleración e innovación de sus procesos productivos, la competitividad y la reducción de costos en capital humano calificado
- La IED constituyó un proceso del cual formaron parte tanto el gobierno estadounidense como el mexicano, las empresas transnacionales y los empresarios de las dos naciones, de tal suerte, se ejerció un rol significativo por cada uno de los actores sobre la base de sus intereses e influencia en las respectivas esferas de poder y economía.
- Desde la década de 1990, en diversas naciones se dio la incorporación de otros paradigmas económicos al sistema neoliberal, luego de revalorar el papel ejercido por el Estado en el crecimiento económico. Es por esto que el Banco Mundial estimó que un Estado eficaz era necesario para impulsar los diferentes grupos económicos y sociales. En el caso mexicano, este actor del desarrollo no sería el gobierno megalómano de la sustitución de importaciones sino un ente surgido del neoliberalismo heterodoxo, considerado un elemento clave para alcanzar una mejor redistribución de la riqueza sin impedir el desarrollo económico. 328

121

³²⁸ FLORES Orendain, María Elena, Políticas públicas en México. Régimen Político, Finanzas y Políticas Sectoriales, Ed. Universidad Autónoma Metropolitana, México, 2012, pp. 30-31.

- La IED en México tuvo una estrecha vinculación con la política económica nacional, especialmente por la transición de la economía proteccionista a otra de apertura heterodoxa con estrategias de industrialización diferenciadas. Entre 1970 y 1999, la política de fomento industrial y atracción de IED destacó entre los factores que contribuyeron al crecimiento económico del país, al incremento del Producto Interno Bruto, a la formación de capital humano y el fomento de la competitividad empresarial.
- La inversión extranjera muestra una prolongada presencia en México y, aunque ejerció un rol secundario en ciertos lapsos, fue fundamental para diversos los estados a lo largo del siglo XX. Las relaciones económicas entre México y Estados Unidos han mantenido un estrecho vínculo histórico, lo que ayuda a comprender las realidades socioeconómicas actuales. Los nexos favorecieron a las dos naciones. Entre los beneficios para el país vecino figuró la cuantiosa repatriación de ganancias generadas por sus filiales y por sus alianzas e inversiones en capital compartido con consorcios mexicanos. La inversión estadounidense contribuyó a su vez de diversas formas en el crecimiento de la frontera centro norte, manifestado asimismo en la generación de empleos. Gracias a la transferencia tecnológica, el centro norte alcanzó una significativa implantación industrial en diferentes municipios. Caracterizadas por ofrecer múltiples productos y servicios de elevada calidad, las empresas estadounidenses favorecieron la formación de capital humano especializado en los estados fronterizos, además de fomentar la competitividad.
- Fueron múltiples las razones que impulsaron a las firmas estadounidenses a establecerse en el fronterizo centro-norte. En la tabla 9 se identifican ocho motivos que explicarían los principales fundamentos para la colocación de capitales en Nuevo León, Coahuila y Chihuahua entre 1970 y 1999.

Tabla 9 Razones para la llegada de inversión estadounidense (1970-1999)

FUNDAMENTO	DESCRIPCIÓN		
Cultura compartida	Relaciones históricas precedentes, usos y costumbres empresariales, laborales y de consumo parecidos.		
Ventajas de propiedad y filtros de lealtad	Productos especializados, elevada capacidad con experiencia en la industria de la transformación y los sectores automotriz y energético		
Ventajas de localización	Fácil acceso a materias primas para la elaboración de algunos productos, reducción de costos en exportaciones y seguridad política. Espacio geográfico-ambiental compartido.		
Ventajas de internalización	Filiales especializadas en la producción y venta para un mismo sector económico. Tratados comerciales y de inversión, acuerdos laborales, ambientales, de cooperación y protección empresarial.		
Redes e instituciones	Migración empresarial (estadounidense y mexicana) y académica, relaciones económicas bilaterales e interestatales en diferentes lapsos históricos, existencia de organizaciones, compañías y dependencias con intereses comunes.		
Regulación jurídica	Leyes de inversión extranjera y reformas constitucionales en materia de inversión.		
Políticas gubernamentales	Estrategias para la atracción de IED encabezadas tanto por el empresariado regional como por los gobiernos federales, estatales y municipales.		

Fuente: Elaboración propia.

- Las firmas estadounidenses cambiaron sus destinos de inversión al enfrentar dificultades para ofertar productos en cantidad y calidad respecto a las empresas de potencias económicas que contaban con mayores capacidades tecnológico-productivas. Pero también han existido empresas estadounidenses con una marcada continuidad en la emisión de capitales en México: General Electric, Ford y General Motors, por ejemplo, han prevalecido a pesar de las adversidades económicas. El contexto institucional, las coyunturas y decisiones directivas influyeron en la desaparición o fusión de diversas compañías tanto mexicanas como estadounidenses. Los avances en internacionalización, materia tecnológica, organizativa o comercial, han sido fruto de la experiencia legada por múltiples empresas, así como de sus propios aciertos y equivocaciones.
- En México, la elevada inversión estadounidense de las décadas finales del siglo XX no partía de cero ni de un origen históricamente incierto: desde el siglo XIX existieron fuertes contactos comerciales e industriales, al igual que redes empresariales de larga duración. Así, Nuevo León, Coahuila y Chihuahua resultarían preferidos por el capital estadounidense manifestando, además de elementos comunes, características particulares. Ejemplo evidente en tal sentido fue el interés por invertir en Nuevo León por su rápida apertura a filiales extranjeras y a la realización de inversiones compartidas; Coahuila fue favorable para la IED sobre la base de sus accesibles impuestos, la facilidad para hacer negocios y obtener permisos para la construcción; y Chihuahua se posicionó como una de las entidades predilectas para invertir por el cumplimiento de contratos y contar con la infraestructura adecuada
- Es pertinente indicar que desde hace décadas existe una significativa interacción económica entre los tres estados.

Y prosigue existiendo. Parte importante de los parques industriales localizados en Coahuila y Chihuahua fueron construidos por empresas neoleonesas; el acero empleado en Nuevo León y Chihuahua era importado parcialmente de Coahuila; en Nuevo León y Coahuila se consume carne proveniente de Chihuahua. Las firmas manufactureras neoleonesas se internacionalizaron antes que las de Chihuahua y Coahuila, en parte, por su previo desarrollo industrial y a raíz de las agrupaciones familiarempresariales surgidas con anterioridad. Es que el capital empresarial se constituye dotado de elementos históricos, económicos, políticos, sociales y culturales: de allí la de reconocer que necesidad son múltiples los planteamientos requeridos para aprehender el devenir de la empresa estadounidense en el norte fronterizo.

- Las teorías económicas sobre inversión extranjera fueron aplicables al estudio de las provenientes de Estados Unidos: tanto la ubicación geográfica-sectorial como las ventajas comparativas y competitivas actuaron para que fluyeran sus capitales empresariales. Con base en la teoría de las ventajas competitivas podemos decir que de 1970 a 1999 el centro norte fronterizo fungió como uno de los principales destinos para la empresa estadounidense, fruto del adecuado grado de competitividad que implicó para las firmas en su internacionalización. Si las entidades con poca IED hubiesen facilitado la apertura de filiales y el registro de las propiedades, probablemente habrían incrementado el interés inversor de las compañías extranjeras, tal como sucedió en los estados analizados (con el cumplimento gubernamental de contratos con las empresas y la creación de espacios con infraestructura favorable para diversas industrias).
- A semejanza de la inversión estadounidense, el papel económico-tecnológico de las empresas europeas, asiáticas y de otras latitudes requiere ser profundizado en perspectiva histórica y generar nuevas líneas de investigación histórica.

FUENTES MENCIONADAS

Primarias

- Banco de México (Banxico), Fondo de Equipamiento Industrial (FONEI): Reglas de Operación, en Comercio Exterior, México, junio de 1972, pp. 517-518.
- Banco de México (Banxico), *Inversión extranjera directa: 1938-1979*, México, Subdirección de Investigación Económica del Banco Central, 1982.
- Banco Mundial, *Doing Business en México*, Estados Unidos, Ed. Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo, 2006.
- Banco Mundial, Foreign direct investment, net inflows, 1970-2018, Estados Unidos, World Bank, 2019.
- Banco Mundial, *Inversión extranjera directa, entrada neta de capital*, Estados Unidos, Ed. World Bank, Datos e Indicadores del Banco Mundial, 2014.
- Banco Mundial, "World Development Indicators," *Development Data Center*, Estados Unidos, World Bank, 1999.
- Bureau of Economic Analysis, U.S. Direct Investment Abroad: Country Detail (1966-1976), U.S. Department of Commerce, United States of America, 1977.
- Bureau of Economic Analysis, U.S. Direct Investment Abroad: Country and Industry Detail for Capital Outflows (1994-2006), U.S. Department of Commerce, United States, 2011.
- Cámara de la Industria de la Transformación de Nuevo León, Nuevo León Ante el Reto del Futuro, Ed. ITESM-CONACYT, México, 1993.

- Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional: Inversión Extranjera de Cartera, Ed. CEMLA, Venezuela, 2012.
- Centro Nacional de Desarrollo Municipal, Breviario de los municipios fronterizos de México, Ed. Paraná-Centro de Ecodesarrollo, México, 1992.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Informe. Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe, Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, ECLAC, 1998.
- Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social, Medición de la Pobreza, México, CONEVAL, 2018.
- Consejo Nacional de Población, Atlas Demográfico de México, México, CONAPO, 1995.
- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, Artículo 27, México, Ed. Instituto Superior de Estudios Fiscales, 2012.
- Diario Oficial de la Federación (DOF), Ley de Inversión Extranjera (Reforma), Poder Ejecutivo Federal, México, 19 de enero de 1999.
- Diario Oficial de la Federación (DOF), Ley sobre el Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas (LRTT), Gobierno Federal, México, 30 de diciembre 1972.
- Diario Oficial de la Federación (DOF), Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, Poder Legislativo Federal, México, 9 de marzo de 1973.
- Diario Oficial de la Federación (DOF), Ley sobre el Control y Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas, Poder Ejecutivo Federal, México, 11 de enero de 1982.
- Diario Oficial de la Federación (DOF), Ley de Inversión Extranjera, Poder Legislativo Federal, 27 de diciembre de 1993.

- Desarrollo Económico de Ciudad Juárez, A.C., Encuesta de operarios, directivos y administrativos de empresas maquiladoras, Ed. Universidad Autónoma de Ciudad Juárez, México, 1988.
- Economipedia, Diccionario económico, España, Ed. Creative Commons, 2020.
- Gobierno del Estado de Chihuahua, Chihuahua Minero, Ed. Secretaría de Economía, México, 2011.
- Gobierno del Estado de Chihuahua, Plan Estatal de Desarrollo Urbano, Chihuahua, Poder Ejecutivo del Estado, 1979.
- Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos, Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, Poder Ejecutivo Federal, México, 1989.
- Gobiernos de los Estados Unidos Mexicanos, Canadá y Estados Unidos de América, Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN): Capítulo 11, Washington, 1992.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, Información del Censo Industrial de 1989, Coordinación Nacional de Censos Económicos, México, 1989.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, Sistema de Cuentas Nacionales, 1985-1988, INEGI, México, 1990.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, Encuesta Nacional de Empleo 1995, INEGI- Secretaría del Trabajo y Previsión Social, México, 1996.
- International Monetary Fund (IMF), Balance of payments manual, FMI, Estados Unidos, 1994.
- Midwest Regional Carbon Sequestration Partnership (MRCSP), About the MRCSP, Ed. Battelle Memorial Institute, United States, 2019.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), Definición Marco de Inversión Extranjera Directa, España, Banco de España-OECD, Francia- España, 2008.

- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), FDI flows by Industry. United States outward. L'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), France, 2016.
- PROGRESO (Revista interamericana de la libre empresa), 500 empresas líderes de América Latina, Base de datos de Progreso, México-Estados Unidos, 1991.
- PROMÉXICO, Síntesis de la Relación Comercial México-Estados Unidos, ProMéxico: Unidad de inteligencia de negocios, Gobierno Federal, México, 2010.
- Reuters (Agencia de Información), "Anuncia GM recorte de empleos y producción, en EU y Canadá," en Contra Réplica, 27 de noviembre, México, Núm. 42, Vol. 1, 2018.
- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), "Marco jurídico y *administrativo* de la inversión extranjera directa en México," en Cuadernos SECOFI, México, Poder Ejecutivo Federal. 1990.
- Secretaría de Economía (SE), Carpeta de información estadística, Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos: Dirección General de Inversión Extranjera, México, 2011.
- Secretaría de Economía (SE), Estadística oficial de los flujos de IED hacia México, Ed. Dirección General de Inversión Extranjera, Gobierno Federal, México, 2012.
- Secretaría de Economía (SE), Inversión Extranjera Directa, Gobierno Federal: Dirección General de Inversión Extranjera, México, 2013.
- Secretaría de Economía (SE), Inversión Extranjera Directa en México y en el mundo, Ed. Dirección General de Inversión Extranjera, Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos, México, 2014.
- Secretaría de Economía (SE), "Países con Tratados y Acuerdos firmados con México," en Comercio Exterior, Gobierno Federal, México, 2015.

- Secretaria de Economía (SE), Reportes estadísticos de IED, Gobierno Federal de los Estados Unidos Mexicanos, México, 2016.
- Secretaría de Economía (SE), Información Económica y Estatal: Nuevo León, Gobierno Federal de los Estados Unidos Mexicanos, México, 2018.
- Secretaría de Fomento Económico, Inversión en el sector automovilístico del Distrito Industrial de Saltillo, Gobierno del Estado de Coahuila, México, 1998.
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), Inward and outward foreign direct investment flows, annual, 1970-2016, Naciones Unidas, Suiza, 2018.
- United States Department's Fossil Energy, Natural Gas Imports and Exports: Third Quarter Report, Estados Unidos, 2005.
- United States International Trade Commission (USITC), The impact of increased United States-Mexico trade on southwest border development, Ed. U.S. Senate Committee on Finance, Washington, D. C., 1986.
- United States International Trade Commission (USITC), Review of trade and investment liberalization measures by Mexico and prospects for future United States-Mexican relations, Ed. Trade Reports División from USITC Office Of Economic, Washington, D. C., 1990.
- VYNMSA, "Bendix Acuña, tres décadas manufacturando y exportando," en México Industry, Núm. 57, Vol. 5, México, 2019.
- World Trade Organization (WTO), Trade and foreign direct investment. WTO News, United States of America, Ed. Organizacion Mundial del Comercio, 1996.

Bibliográficas

ABOITES, Luis, Breve historia de Chihuahua, Ed. Fondo de Cultura Económica-El Colegio de México, México, 2006.

- ALBA, Carlos y LABAZÉE, Pascal, "Inversión Extranjera Directa en México, comportamientos empresariales y políticas gubernamentales," en TORRES Blanca y VEGA Gustavo (Coords.), Relaciones Internacionales, México, Ed. El Colegio de México, 2010, pp. 285-338.
- ÁLVARO, Adoración, La inversión directa estadounidense en España. Un estudio desde la perspectiva empresarial (1900-1975), Ed. Banco de España, Madrid, 2012.
- AMIGO, Jorge, "Marco Jurídico de la Inversión Extranjera Directa en México," en Inversión Extranjera Directa, México, Ed. Banco Nacional de México (Banamex), 1990.
- BARRERA Basols, Dalia, Condiciones de Trabajo en las maquiladoras de Ciudad Juárez, Ed. Instituto Nacional de Antropología e Historia, México-Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, 1990.
- BENSON M., Sally, Carbon Dioxide Capture and Storage in Underground Geologic Formations, Ed. The Pew Center on Global Climate Change and the National Commission on Energy Policy, United States, 2005.
- BERGES Wilhelm, Teoría e investigación históricas en la actualidad, Madrid, Ed. Gredos, 1966.
- BERMÚDEZ, Antonio J., El rescate del mercado fronterizo: una obra al servicio de México, México, Ed. Eufesa, 1966.
- BOTTARI, Mary y LORI Wallach, Capítulo 11 del TLCAN y los litigios de inversionistas contra Estados, Washington D.C., Estados Unidos, Ed. Observatorio Mundial del Comercio, 2005.
- BRAUDEL, Fernand, La historia y las ciencias sociales, España, Ed. Alianza, 1995.
- CÁRDENAS Sánchez, Enrique, "La economía mexicana en el dilatado siglo XX, 1929-2009," en KUNTZ Ficker, Sandra (coord.), Historia económica general de México, Ed. El Colegio de México-Secretaría de Economía, México, 2010. pp. 503-547.

- CÁRDENAS, Enrique, El largo curso de la economía mexicana. De 1780 a nuestros días, México, Ed. Fondo de Cultura Económica-El Colegio de México, 2015.
- CASTAÑEDA, Gonzalo, "Evolución de los grupos económicos durante el periodo 1940-2008," en KUNTZ Ficker, Sandra (coord.), Historia económica general de México, Ed. El Colegio de México-Secretaría de Economía, México, 2010, pp. 603-633.
- CAVAZOS Garza, Israel, Breve historia de Nuevo León, Ed. Fondo de Cultura Económica-El Colegio de México, México, 2003.
- CAVES, Richard, Multinational Enterprise and Economic Analysis, United States, Ed. Cambridge University Press, 2007.
- CECEÑA Gámez, José Luis, El capital monopolista y la economía mexicana, Ed. Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), México, 1994.
- CEPEDA, Francisco et. al., Breve historia de Coahuila, Ed. Fondo de Cultura Económica-El Colegio de México, México, 2000.
- CERUTTI Mario, "Ferrocarriles y actividad productiva en el Norte de México," en MARICHAL, Carlos (coord.), Las inversiones extranjeras en América Latina, 1850-1930, Ed. El Colegio de México-Fondo de Cultura Económica, México, 1996, pp. 178-192.
- CERUTTI Mario, Propietarios, empresarios y empresa en el norte de México, Ed. Siglo XXI, México, 2000.
- CORONA Rentería, Alfonso y SÁNCHEZ Gleason, Juan, Integración del norte de México a la economía nacional, Ed. Consejo Nacional para la Cultura y las Artes (CONACULTA), México, 1989.
- DÁVILA Flores, Alejandro, TLC: Impactos en la frontera norte, México, Ed. Universidad Nacional Autónoma de México, 1993.

- DÁVILA Flores, Mario, La economía de Coahuila en el año 2000, Ed. Universidad Autónoma de Coahuila, México, 1994.
- DEROSSI, Flavia, The Mexican Enterpreneur, Ed. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), Francia, 1971.
- DÍAZ Domínguez, Socorro y ROMERO Porras, Amanda, Descubriendo Chihuahua a través de su Historia, Ed. Secretaría de Educación Pública, México, 2011.
- DUSSEL, Enrique, La inversión extranjera en México, Chile, Ed. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2000.
- DUSSEL, Enrique (coord.), Inversión Extranjera Directa en México: desempeño y potencial, México, Ed. Universidad Nacional Autónoma de México-Secretaría de Economía, 2007.
- DUNNING, John, La empresa multinacional, Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1976.
- ESPALLARGAS, Adrián, "7 gigantes de Estados Unidos que ganaron en México con el TLCAN," en Alto Nivel, México, 17 de agosto de 2017.
- ETZONI, Amitai y Eva, Los cambios sociales. Fuentes, tipos y consecuencias, México, Ed. Fondo de Cultura Económica, 1968.
- FÉRNANDEZ Iturriza, Miguel, Juárez. Ciudad Industrial, Ed. Plan Estratégico de Juárez, A. C., México, 2003.
- FIGUEROA Olvera, María Yira, Inversión extranjera directa en México: la perspectiva de país y la perspectiva empresarial 1970-2010, Asociación Mexicana de Historia Económica (AMHE), México, 2011.
- FLORES Orendain, María Elena, Políticas públicas en México. Régimen Político, Finanzas y Políticas Sectoriales, Ed. Universidad Autónoma Metropolitana, México, 2012.

- FRIEDMAN, Milton y Rose, Libertad de elegir. Hacia un nuevo liberalismo económico, Barcelona, Ed. Grijalbo, 1981.
- FUJIGAKI Cruz, Esperanza, Pensamiento sobre la industria en México. Apuntes desde la historia económica, Ed. Universidad Nacional Autónoma de México, México, 2015.
- GARCÍA, Emmanuel, "Evaluación de las políticas públicas regionales para el desarrollo económico: el caso de la política de fomento a la inversión y al empleo en el estado de Chihuahua (1990-2008)," en OROZCO Víctor (Coord.), Chihuahua Hoy 2012, Ed. Universidad Autónoma de Chihuahua-Universidad Autónoma de Ciudad Juárez, México, 2012, pp. 219-234.
- GARCÍA Flores, Jesús Gerardo, Régimen jurídico de la Inversión Extranjera Directa en México, Ed. OGS, México, 2000.
- GARZA Villarreal, Gustavo (Coord.), Atlas de Monterrey, Ed. El Colegio de México-Universidad Autónoma de Nuevo León, México, 1995.
- GONZÁLEZ y González, Luis, Viaje por la historia de México, Ed. CONACULTA-INAH, México, 2010.
- GÓNZALES Herrera, Carlos et. al., Atlas de procesos y estructuras territoriales del estado de Chihuahua, México, Ed. El Colegio de Chihuahua-Gobierno del Estado de Chihuahua, 2016.
- GROSS, Daniel, La innovación como estrategia, Ed. Forbes, Estados Unidos de América, 2011.
- GUAJARDO Soto, Guillermo, SALAS, Fernando y VÉLAZQUEZ, Daniel, "Energía, infraestructura y crecimiento, 1930-2008," en KUNTZ Ficker, Sandra, Historia económica general de México, Ed. El Colegio de México-Secretaría de Economía, México, 2010, pp. 667-704.
- GUERRERO García, Javier, Coahuila: origen y pasión, México, Ed. Miguel Ángel Porrúa, 2005.

- GURRÍA Treviño, José Ángel, Flujos de capital: el caso de México, Chile, Ed. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 1994.
- HASSAN Rashid, SCHOLES Robert y ASH Neville, Ecosystems and Human Well-being: Current State and Trends, Ed. Island Press, London-Washington, 2005.
- HEALEY, Patsy "Territory, integration and spatial planning", en TEWDWR-JONES, Mark y ALLMENDIGER, Philip, (eds), Territory, identity and spatial planning: Spatial governance in fragmented nations, Ed. Routledge, Londres, 2006.
- HERRERO Carlos, Jerónimo Arango. Un empresario Moderno, México, Ed. Trillas, 1999.
- HODGSON Geoffrey, Economía institucional y evolutiva contemporánea, Ed. Universidad Autónoma Metropolitana, México, 2007.
- HVEEM Helge, "Desarrollo de una economía abierta. La transformación de Noruega: 1845-1975," en MELLER, Patricio y BLOMSTROM Magnus, Estrategias de Desarrollo y Economía, Ed. Hachette, Francia-Chile, 1990, pp.145-174.
- IBAÑEZ Hernández, Luis Eduardo, La industria que transformó Chihuahua, Ed. Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA), México, 2015.
- KRAUZE, Enrique, El sexenio de Luis Echeverría, México, Ed. Clío, 1999.
- KRAUZE Enrique, "México contemporáneo (1988-2008)", en VON Wobeser, Gisela (coord.), Historia de México, México, Ed. Fondo de Cultura Económica, 2010, 261-278.
- KUNTZ Ficker, Sandra (coord.), Historia económica general de México, Ed. El Colegio de México-Secretaría de Economía, México, 2010.

- LASSO Tiscareño, Rigoberto, Desarrollo Regional y Educación Superior, Ed. Universidad Autónoma de Ciudad Juárez, México, 1993.
- LAZARÍN Miranda, Federico y PICHARDO, Hugo, La Utopia del Uranio, Ed. Universidad Autónoma Metropolitana, México, 2015.
- LOAEZA Tovar, Soledad, "México en la segunda mitad del siglo XX", en Más actual Siglo XXI. Historia, Arte, Ciencia y Estructura política de México, Enciclopedia Temática Universal, Más actual Mexicana Ediciones, 2004.
- LÓPEZ Salazar, Ricardo, SÁNCHEZ Carlos, Óscar, "Ganadores y perdedores del TLCAN: el caso de Chihuahua," en OROZCO Víctor (Coord.), Chihuahua Hoy 2012, Ed. Universidad Autónoma de Chihuahua-Universidad Autónoma de Ciudad Juárez, México, 2012, pp. 557-583.
- LUSTIG, Nora, México hacia la reconstrucción de una economía, Ed. FCE, México, 2002.
- MÁRQUEZ, Graciela, "Evolución y estructura del PIB, 1921-2010," en KUNTZ Ficker, Sandra (coord.), Historia económica general de México, Ed. El Colegio de México-Secretaría de Economía, México, 2010, pp. 549-572.
- MICHEL, Jordi y LICEA, Concepción, "México, exportación de manufacturas y empresas transnacionales," en MINIAN, Isaac, Transnacionalización y periferia semi industrializada, México, Ed. Centro de Investigación y Docencia Económica (CIDE), pp. 443-474.
- MILERA Martínez, María Esther, Tesoros de México, Ed. Euroméxico, México, 2001.
- MORENO Islas, Lizzeth, "De la privatización al rescate bancario: reseña sobre los 18 bancos desnacionalizados," en ESPIONSA, Amparo y Cárdenas Enrique (eds.), Privatización bancario, Ed. Centro de Estudios Espinosa Yglesias, México, 2011, pp. 33-173.

- MULLER Rodríguez, Federico y CÁRDENAS Zardoni, Horacio, Cultura del Carbón, Ed. Universidad Autónoma de Coahuila, México, 2013.
- NORTH, Douglass, Instituciones, cambio institucional y desempeño económico, México, Ed. Fondo de Cultura Económica, 2012.
- NOVELO Urdanivia, Federico, La política exterior de México en la era de la Globalización, México, Ed. Plaza y Valdés, 2000.
- ORTEGA Ridaura, Isabel y CAVAZOS Garza, Israel, Nuevo León. Historia breve, Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 2011.
- PALACIOS Hernández, Lyilia Isabel, Crecimiento y diversificación de la gran industria en Monterrey, 1970-1982, tesis de Maestría, Universidad Autónoma de Nuevo León, México, 2000.
- PALACIOS Hernández, Lyilia, "Consolidación corporativa y crisis económica en Monterrey, 1970-1982" en ORTEGA Ridaura, Isabel, Nuevo León en el siglo XX: La industrialización del segundo auge industrial a la crisis de 1982, Fondo Editorial de Nuevo León, 2007.
- PATTERSON, Zachary y CARPENTIER, Chantal Line, Mecanismos de mercado para el secuestro de carbono, la eficiencia energética y la energía renovable en América del Norte: ¿cuáles son las opciones?, Ed. Comisión para la Cooperación Ambiental de América del Norte (CCA), Canadá, 2003.
- REYGADAS, Luis, "Acción obrera sin sindicatos: Resistencia laboral y compromisos productivos en las maquiladoras," en Actas del Segundo Congreso de Historia Regional Comparada, México, Ed. Universidad Autónoma de Ciudad Juárez, 1991, pp. 524-544.
- RICARDO, David, Principios de economía política y tributación, Ed. Pirámide, España, 2003 (1ª ed. 1817).

- RIONDA Arreguín Luis, Reflexiones en torno a la Historia, Ed. Universidad de Guanajuato, México, 1998.
- RUIZ Durán, Clemente, El paradigma de desarrollo regional basado en la cooperación público-privada: el caso de Chihuahua, México, Ed. Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Chile, 2000.
- SALAS Porras, Alejandra, "Apertura económica y grupos empresariales en Chihuahua (1980-1990)," en LEÓN García, Ricardo (coord.), Actas del Segundo Congreso de Historia Regional Comparada, Ed. Universidad Autónoma de Ciudad Juárez, México, 1991, pp. 545-563.
- SARIEGO, Juan Luis, Enclaves y minerales en el norte de México: historia social de los mineros de Cananea y Nueva Rosita, 1900-1970, Ed. Centro de Investigación y Estudios Superiores en Antropología Social (CIESAS), México, 1988.
- SEPÚLVEDA, Bernardo y CHUMACERO, Antonio, La inversión extranjera en México, Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1973.
- SKLAIR, Leslie, Assembling for Development: The Maquila industry in Mexico and the United States, Center for US-Mexican Studies, Ed. Universidad de California, San Diego, 1993.
- SOBRINO, Jaime y GARZA, Gustavo, "Distribución industrial intrametropolitana, 1940-1988," en GARZA Villarreal, Gustavo (Coord.), Atlas de Monterrey, Ed. El Colegio de México-Universidad Autónoma de Nuevo León, México, 1995.
- SOBRINO, Jaime, "Delimitación de las zonas metropolitanas de México en 2000," en Consejo Nacional de Población (coord.), La delimitación de zonas metropolitanas, México, CONAPO/SEDESOL/INEGI/UNAM, 2003.

- SOLANA, Gonzalo (coord.), México: un destino natural y estratégico, Ed. Universidad Antonio de Nebrija-Santander, España, 2012.
- TAMAYO, Jesús y FÉRNANDEZ, José Luis, Zonas fronterizas, Ed. Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE), México, 1983.
- TERUMOTO, Ozawa, "La transferencia de tecnología a los países en desarrollo: la experiencia japonesa", en Comercio de tecnología y subdesarrollo económico, Miguel Wionczek (Ed.), México, Ed. Universidad Nacional Autónoma de México, 1973.
- TOYNBEE, Arnold, Estudio de la Historia (1ra Ed. 1934), Ed. Emece, Argentina, 1951.
- VALDÉS, Treviño Francisco y MOLINA del Pozo, Carlos, La Inversión de la Comunidad Europea y de España en México, México, Ed. Universidad Autónoma de Nuevo León-Universidad de Alcalá de Henares, 1982.
- VELLINGA, Menno, "La dinámica del desarrollo capitalista periférico. Crecimiento económico y distribución del ingreso en Monterrey," en CERUTTI, Mario (ed.), Monterrey. Siete estudios contemporáneos, Ed. Universidad Autónoma de Nuevo León, México, 1988.
- VELLINGA, Menno, Industrialización, burguesía y clase obrera en México, Ed. Siglo XXI, México, 1989.
- VILLAREAL, Raúl, Inversión Extranjera Directa, México, Ed. Banco Nacional de México (Banamex), 1990, pp. 28-34.
- VILLASANA Villalobos, Ramiro y ESPINOSA Ramírez, Rafael Salvador, La inversión extranjera directa española en México: fundamentación y retrospectiva (1950-2013), México, Ed. Universidad de Guadalajara, 2015.
- ZORRILLA Arena, Santiago y MÉNDEZ José Silvestre, Diccionario de economía, México, Ed. Limusa Noriega, 1994.

Hemerográficas

- ALONSO, Ramiro, "Aurrerá-Walmart, historia de doble dígito," en El Universal (28 de abril), México, 2012.
- ÁLVAREZ Soberanis, Jaime, "Actos jurídicos de inscripción obligatoria en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología," en Derecho de la integración, Núm. 7, México, 1974, pp. 187-204.
- ARIZA, Marina, "La urbanización en México en el último cuarto del siglo XX," en CSUIM Working Paper Series, Núm. 2, Ed. Project Second Meeting, Montevideo, 2003, pp.1-64.
- ARTAL, Andrés, FERNÁNDEZ Ismael y SEGARRA, Teresa, "Opciones estratégicas diferenciadas de la IED europea y estadounidense en Argentina durante los años noventa," en Información Comercial Española. Revista de Economía, 2004, Núm. 814, pp. 17-27.
- BRISEÑO, Israel y CASTILLO, Omar, "Repatriación de utilidades de la inversión extranjera directa: la relación entre México y Estados Unidos," en Norteamérica, Vol.6, Núm.1, México, 2011.
- CAMUS, Philippe, "Quelle ambition industrielle pour l'Europe, en *Question d'Europe*," Núm. 225, Ed. Fondation Robert Schuman, France, 2012, pp. 1-3.
- CASTRO Balaguer, Rafael, "Experiencias previas a la gran internacionalización de la empresa española: el mercado francés y las instituciones: 1949-1980," en Información Comercial Española. Revista de Economía, Núm. 849, 2009, pp. 39-53.
- CERUTTI, Mario, "Ferrocarriles y actividad productiva en el Norte de México," en MARICHAL, Carlos (coord.), Las *inversiones extranjeras en América Latina, 1850-1930*, Ed. El Colegio de México, México, 1996, pp. 186-187, 192.
- CERUTTI, Mario, "Comportamiento reciente de grupos empresariales del norte de México (1985-2017)," Anuario

- Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo, Núm. 10, 2018, pp. 31-84.
- CORRAL Pérez, Valeria y RAMOS Castañeda, Juan, "La industria en el desarrollo económico de México," en Observatorio de la Economía Latinoamericana, Núm. 170, España, 2012, pp. 1-10.
- CROSSA Mateo, "El patrón maquilador-exportador mexicano en la reestructuración internacional de la industria automotriz," en Observatorio del Desarrollo, Núm. 17, Vol. 6, Ed. Universidad Autónoma de Zacatecas, 2017, pp. 44-51.
- CUADROS, Ana, ORTS, Vicente y ALGUACIL, Maite, "Openness and Growth: Re-Examining Foreign Direct Investment, Trade and Output Linkages in Latin America," en Journal of Development Studies, Vol. 40, Núm. 4, 2004, pp. 167-192.
- DÁVILA, Alejandro, "Coahuila: agrupamientos económicos industriales," en Comercio exterior, Vol. 54, Núm. 8, México, 2004, pp. 722-732.
- DE LA CRUZ, José Luis y NÚÑEZ Mora, José Antonio, "Comercio internacional, crecimiento económico e inversión extranjera directa: Evidencias de causalidad para México," en Revista de Economía Mundial, Núm. 15, 2006, pp. 181-202.
- DE MELLO, Luis, "Foreign direct investment in developing countries and growth: A selective survey," en Journal of Development Studies, Vol. 34, Núm. 1, 1997, pp. 1-34.
- DUNNING, John, "The eclectic paradigm of international production: a restatement and some possible extensions," en Journal of International Business Studies (JIBS), Vol. 19, Núm. 1, Ed. Palgrave Macmillan, United Kingdom, 1988, pp. 1-31.
- FLOREZ, Laura y RAMÍREZ, Carlos, "Apuntes de inversión extranjera directa: definiciones, tipología y casos de aplicación colombianos," en Apuntes de Economía, Núm. 8, 2006.

- HABER, Stephen, "Crecimiento Económico e Historia Económica de América Latina. Una contribución a la crítica de la Teoría de la dependencia," en Economía: Teoría y Práctica, Núm. 8, México, Ed. Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa, 1997, pp. 155-172.
- HANSEN, Taylor y DOUGLAS Lawrence, "Los orígenes de la industria maquiladora en México," en Comercio Exterior, Vol. 53, Núm. 11, 2003, pp. 1045-1056.
- HERNÁNDEZ Contreras, Georgina, MEDINA Hernández, Rosa, Tenorio Martínez, José Francisco, "Transferencia de tecnología y creación de patentes en México," en Revista Global de Negocios, Vol. 5, Núm. 3, 2017, pp. 59-70.
- JIMÉNEZ, Nestor, "El visionario que fabricó a Monclova," en Periódico Zocalo, México, Ed. Grupo Zocalo, 9 de Abril de 2017.
- LAZARÍN Miranda, Federico, "Educación para las ciudades. Las políticas educativas 1940-1982," en Revista Mexicana de Investigación Educativa, Vol. 1, Núm. 1, 1996, pp. 166-180.
- LÓPEZ, Antonio, "UMSCA, Nueva era," en La Razón, 2 de octubre, Núm. 2906, Vol. 10, México, 2018.
- LUCAS, Robert, "On the Mechanics of Economic Development," en Journal of Monetary Economics, Núm. 22, France, 1988, pp. 3-42.
- MÁRQUEZ Covarrubias, Humberto, "La otra toma de Zacatecas... por el capital corporativo," en *Observatorio del Desarrollo*, Núm. 10, Vol. 3, México, Ed. Universidad Autónoma de Zacatecas, 2014.
- MENDOZA, Jorge Eduardo, "Crecimiento y especialización en la region Saltillo-Ramos Arizpe", en Comercio Exterior, Vol. 51, Núm. 3, México, 2001, pp. 250-258.
- MONÁRREZ Fragoso, Julia, "Violencia extrema y existencia precaria en Ciudad Juárez," en Frontera Norte, Vol. 24, Núm. 48, 2012, pp. 191-199.

- MORADO Macías, César, "Empresas mineras y metalúrgicas en Monterrey, México. 1890-1908," en Ingenierías, Núm. 20, Ed. UANL, México, 2003, pp. 53-61.
- MORALES Castro, José, CASTILLO Martínez, Daniel y SILVA Durán, Luis, "Comportamiento de los márgenes de rentabilidad de las empresas sustentables de la Bolsa Mexicana de Valores," en Negotia, Vol. 10, Núm. 38, México, Ed. Instituto Politécnico Nacional, 2014, pp. 23-40.
- MUÑOZ López, Aldo Saúl, "La participación de extranjeros en sociedades civiles o mercantiles propietarias de tierras en México: tratamiento de posibles controversias en el marco del TLCAN," en Anuario Mexicano de Derecho Internacional (AMDI), Núm. 3, México, 2003, pp. 247-284.
- PÉREZ Pineda, Jorge, "Tendencias recientes de la inversión extranjera directa española en México," en Journal Economía, Núm. 17, 2009, pp. 92-112.
- PUEBLA, Alondra y RIVAS Salvador, "Inversión Extranjera Directa y Crecimiento Económico," en Revista Mexicana de Economía y Finanzas, Vol. 11, Núm. 2, 2016, pp. 51-75.
- QUINTERO Ramírez, Cirila, "Maquila y sindicatos en Ciudad Acuña, Coahuila," en *Papeles de población*, Ed. UAEM, México, Vol. 6, Núm. 25, 2000, pp. 97-119.
- QUINTERO Ramírez, Cirila, "La situación laboral y sindical de las mujeres en la maquiladora de México," en Debate Feminista, Vol. 35, 2007, pp. 57-82.
- QUIROZ Cuenca, Sara, "Competitividad e inversión extranjera directa en México," en Análisis Económico, Núm. 37, Vol. 18, Ed. Universidad Autónoma Metropolitana, México, 2003, pp. 241-256.
- RIVAS SADA, Eva, "Competitividad de la Comarca Lagunera (1920-1960). Productividad, calidad y desempeño en los mercados," en CERUTTI, Mario y ALMARAZ, Araceli (Coords.), Algodón en el norte de México (1920-1970).

- Impactos regionales de un cultivo estratégico, Ed. El Colegio de la Frontera Norte, México, 2013, pp. 73-138.
- RODRÍGUEZ Contreras, Sergio, "Inaugura Delphi Packard planta en Coahuila," en Alianza automotriz, Núm. 381, Vol. 25, Ed. Alianza, México, 2011.
- ROJAS Sandoval, Javier, "Influencia norteamericana en la cultura industrial de Monterrey. 1890-1950," en Ingenierías, Vol. 14., Núm. 56, México, 2012.
- ROSAS Chimal, Mario Alberto y FLORES Ortega, Miguel, "Análisis de cambio estructural en los determinantes de la inversión extranjera de cartera en México: 1989-2011," en Negotia, Vol. 10, Núm. 38, México, Ed. IPN, 2014, pp. 7-22.
- SCHETTINO, Macario, "Inversión Extranjera Directa: Hot Money," en Bucareli 8, Núm. 139, 2000, pp. 8-10.
- SIMÓN Domínguez, Nadia y VERA Martínez, Paola Selene, "La inversión extranjera directa en México. ¿Factor de desarrollo regional? El caso de la industria de autopartes," en PROFMEX Journal, Núm. 3, Vol. 15, México, 2010, pp. 1-22.
- VARGAS, Guillermo, "Evolución Histórica de los Flujos de Inversión Extranjera en México, 1960-1999," en Economía y Sociedad. Política Económica y Racionalidad. Núm. 8, Ed. Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, 2001.
- ZAMORA, Pedro, "Empresas trasnacionales: Necesidad de su regulación específica dentro de nuestro derecho positivo mexicano (cuestiones relativas)," en Revista de la facultad de derecho de México, México, Ed. Universidad Nacional Autónoma de México, 34, pp. 879-898.

Serie: NortEstudios

- Núm. 1. La caída del algodón en México (1957-2020). El conflictivo ascenso de Chihuahua / Luis Aboites Aguilar.
- Núm. 2. Españoles, algodón y empresas en La Laguna. Trayectoria y herencias de un gran terrateniente / Mario Cerutti y María Isabel Saldaña (Coords.).
- Núm. 3. Una historia de semillas, plagas, aguas y energía. El algodón y La Laguna (1880-1960) / Eva Rivas Sada.
- Núm. 4 La agricultura comercial en Sinaloa en el siglo XX / R. Arturo Román Alarcón y Arturo Carrillo Rojas.
- Núm 5. Chihuahua: Un acceso de modernidad. Algo de su vida económica entre 1880 y 1920 / Ricardo León García.
- Núm. 6 La inversión estadounidense directa en el norte de México. Nuevo León, Coahuila y Chihuahua (1970-1999) / Ramiro Villasana Villalobos.

La inversión estadounidense directa en el norte de México. Nuevo León, Coahuila y Chihuahua (1970-1999) se terminó de imprimir en el mes de agosto de 2021. Cuidado de la obra a cargo del autor. Diseño de portada: Nancy Saldaña, Diseño editorial para su publicación virtual e impresa: Concepción Martínez Morales.