



BENEMÉRITA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE PUEBLA
INSTITUTO DE CIENCIAS DE GOBIERNO Y DESARROLLO ESTRATÉGICO

**Análisis Político Jurídico de la Inversión Extranjera en México,
un Acercamiento a la Política de la 4T**

Tesis para obtener el grado de Doctorado
en Ciencias de Gobierno y Política

Presenta: Rosa Isela Avalos Méndez

Director: Dr. Román Mario Rivera Escamilla

Mayo, 2024

Índice

Introducción	1
Capítulo I. PLANTEAMIENTO TEÓRICOS DE LA IED	4
La propuesta Teórica de la CEPAL	5
El modelo económico del neoliberalismo	10
El Neoestructuralismo de la CEPAL	13
Capítulo II. LA IED EN MÉXICO EN EL PERIODO 2019 – 2022: UN ACERCAMIENTO A LA POLÍTICA NEOLIBERAL	18
Acercamiento al Modelo Liberal	20
El Modelo Liberal y la IED en México	22
El TLCAN y La IED en México	36
¿Qué trae el T-MEC para México	45
El T-MEC y la inversión extranjera en México	46
Alternancia y el Inicio de la 4T	57
El T-MEC y la nueva visión de la 4T	58
Capítulo III. ANÁLISIS DE CASOS Y RETOS DE LA IED EN MÉXICO: EL SECTOR MANUFACTURERO Y EL SECTOR DE SERVICIOS DE EDUCACIÓN	69
Servicios de Educación	70
Breve contexto histórico del comercio de bienes intangibles	71
Comercio Internacional de servicios educativos	75
El comercio internacional de la educación en México	86

Sector Manufacturero, la industria manufacturera en México:	
Antecedentes y panorama general	89
TLCAN, el sector manufacturero y la Inversión extranjera	94
T-MEC y la industria manufacturera mexicana	98
México como región atractiva a la Inversión Extranjera	103
CONCLUSIONES	105
BIBLIOGRAFÍA	109

INTRODUCCIÓN

El texto que el lector tiene en sus manos generará de manera inmediata dos preguntas obligadas, la primera de ellas es ¿por qué hablar de economía en un posgrado de política?, y, la segunda ¿por qué enfocarse a IED?, si bien es cierto se pudo plantear un trabajo sobre el análisis de la política económica de los último tres sexenios, y hacer mucho más fácil un planteamiento para una investigación, lo cierto es que significó estructurar mis inquietudes económicas con mi vocación por la política y el derecho, me llevaron a cuestionarme el ¿por qué no hacer un análisis político jurídico de la IED en México?.

Las condiciones para este análisis estaban dadas, la alternancia política que se concretó con la victoria del presidente Andrés Manuel López Obrador, la presión por parte del gobierno Trumpista para la firma y negociación del TMEC que reemplazaría al TLCAN cuyos objetivos principales estuvieron lejos de cumplirse a cabalidad lo que propició que la promesa de integración económica nunca se cumpliera. La pandemia de SARS COV2 significó un reto para la nueva administración aunado a las presiones internacionales y a las guerras comerciales entre la potencia asiática (China) y nuestro principal socio comercial, los Estados Unidos.

Todas estas condiciones permitieron preguntarme ¿es posible que elaborar un análisis político-jurídico de la IED de los últimos 20 años en México?, de ser posible, ¿Desde qué conceptualización de la IED se debería analizar?, ¿La IED es

netamente neoliberal o se puede analizar desde otras aristas distintas al neoliberalismo?, ¿Qué sectores de la economía podrías ser utilizados para ejemplificar dicho análisis?, ¿Cuánto me tardaría en hacer dicho análisis?.

Las respuestas y preguntas planteadas con anterioridad se desprenden en los tres capítulos que componen el presente trabajo, para una mayor comprensión del mismo, en esta introducción esbozaré una síntesis de cada uno de ellos.

En el primer capítulo el lector podrá encontrar un brevísimo análisis del concepto e importancia de la IED, centrándose en tres escuelas específicas, la estructuralista o mejor conocido como la escuela clásica de la CEPAL, en donde se aborda el papel del Estado como ente preponderante del desarrollo industrial desde una visión de centro periferia. La segunda escuela es la Neoliberal cuyas propuestas han sido implementadas de manera sistemática en los últimos cuarenta años y cuya efectividad de los resultados es bastante cuestionable al menos en el ámbito de beneficios del país receptor y de bienestar social y, por último, la propuesta neoestructuralista de la CEPAL que aborda los proyectos de industrialización a largo plazo y su distanciamiento del proteccionismo de la escuela clásica, así como sus diferencias con la escuela neoliberal.

En el segundo capítulo el lector encontrará un análisis político-histórico y jurídico de la IED en México durante el periodo neoliberal con énfasis en los tratados internacionales, en específico el TLCAN y el TMEC, abordando las particularidades del contexto político, económico y social en los que fueron firmados cada uno de

ellos, así como el planteamiento de dos puntos de vista distintos en torno a la IED y los retos que constituye el virar el timón hacia una nueva interpretación de la economía, es decir, un acercamiento a los retos y planteamiento que la 4T deberá afrontar y proponer durante la existencia de su proyecto.

En el tercer capítulo y a manera de ejercicio práctico se hace el análisis de dos sectores específicos en los que la IED a raíz de la 4T y del TMEC han cobrado especial relevancia, el primero de ellos encaminado al sector de servicios y de comercio de bienes intangibles, en específico con el sector educativo que propone grandes retos en esta nueva era de las TIC y la tecnologización de la educación acelerada por la pandemia y por el crecimiento de los nativos digitales, y, por otra parte un análisis del sector manufacturero y el impacto que a raíz del TMEC requiere de mucha atención dado sus particularidad, es importante mencionar que el análisis de dichos sectores de la economía se hacen de manera superficial ya que no es objetivo de sta tesis dar indicadores económicos, sino, más bien, hacer una interpretación político-jurídica de los efectos y retos de la IED en México.

Esta tesis no pretende ser un hito en la literatura académica, pero si tiene la intención de motivar a futuras generaciones a perder el miedo de analizar la economía dura, la de datos, desde una perspectiva política.

CAPÍTULO I

Planteamientos Teóricos de la IED

El desarrollo económico ha sido un tópico que se ha discutido desde las diversas interpretaciones derivadas de las múltiples escuelas económicas. Hoy en día sigue siendo un tema pendiente en la política económica para los países en desarrollo. En donde se manifiesta la necesidad de promover el sector industrial, pues es el mecanismo que permite lograr el crecimiento y desarrollo económico a través de la innovación tecnológica de la industria. Los países han transitado a la aplicación de distintas políticas económicas para conseguir acelerar y modificar su proceso de industrialización después del desgaste del modelo de sustitución de importaciones, teniendo como punto central fomentar el ahorro a través de la reducción de la participación estatal bajo el argumento de abrir paso a los privados a través de la incentivación de la inversión extranjera directa y con ello los supuestos beneficios de la participación del capital privado en la generación de empleos y con ello una supuesta mejora en la calidad de vida pero con poca participación estatal en el modelo de bienestar social.

Durante las últimas décadas, la inversión extranjera directa atrajo la atención de los gobiernos emergente ya que, al menos en los postulado teóricos la IED se convertiría en un factor preponderante que permitiría favorecer el dinamismo de la economía logrado así impulsar el desarrollo industrial que los Estados a través del modelo de sustitución de importaciones no alcanzaron, no obstante por diferentes cuestiones, la IED se convirtió en el nuevo factor determinante para cumplir los objetivos de las diversas políticas económicas de los países en desarrollo.

Si vemos de cerca las actitudes que han se han tomado en otros países en torno a la inversión extranjera directa, como, por ejemplo, los países asiáticos, se puede observar que no se debe dar entrada sin regulación a la IED ya que ésta debe de ir acompañada de políticas públicas que permitan el fomento de la inversión a la par de la construcción de un político fomento al desarrollo industrial y construcción de un tejido industrial.

Es bien sabido que la mera recepción de IED se traduce necesariamente en beneficios a las economías de los Estados receptores, por el contrario, quienes resultan más beneficiadas son las empresas transnacionales cuyo objetivo es obtener el mayor margen de beneficios sin que esto necesariamente signifique un impacto en el desarrollo industrial del país receptor o bien una mejora sustancial en el nivel de vida de los trabajadores o de las economías locales del país receptor.

Por lo anteriormente expuesto los Estados han intentado generar e implementar planes y estrategias que permitan un funcionamiento coordinado entre el desarrollo industrial y la IED, no obstante debemos de mencionar que a partir de finales del siglo XX y principios de siglo XXI la migración de IED por parte de los países desarrollados a los países en desarrollo se matiza en cuestión industrial, pero, paralelamente, es el sector de IED en materia, el que, de manera paulatina ha captado cada vez más la atención de los inversionistas, dejando de lado el objetivo de industrialización, así como el de transferencias de tecnología, generación de empleos y reparto equitativo del capital en las zonas de inversión, por el contrario, actualmente tenemos problemas derivados como el despojo de tierras, la gentrificación de zonas populares y el desabasto de recursos naturales

Bajo un postura netamente extractivista, los países desarrollados dependen de la

producción de materias primas y de la producción de bienes primarios por parte de los países en desarrollo, lo cual evidencia su estrategia de no pugnar por una industrialización equitativa mediante la IED, sino, mantener este abastecimiento mediante el establecimiento de una.

Por lo anterior, en este capítulo se estudian los fundamentos teóricos que explican el desarrollo económico y el papel de la IED, así como las variables macroeconómicas que influyen en la dinámica del desarrollo industrial. La IED es una variable que genera debate en torno a la formulación de estrategias de desarrollo en gran parte de las regiones y sobre todo en aquellas donde los resultados no han sido alentadores. La IED ha permitido lograr un mayor desarrollo industrial en algunas regiones, alcanzar altos niveles de producción, así como la construcción de una mayor infraestructura, sin embargo, para otras regiones se presentan problemas que impiden alcanzar el desarrollo de la misma forma y que tienen que ver con estrategias de crecimiento de las grandes empresas y de las características particulares presentes en los países en desarrollo.

El presente capítulo tiene como objetivo central dar cuenta de dos de las principales escuelas de pensamiento económico que retoman a la Inversión Extranjera Directa como motor de desarrollo económico centrándonos en las siguientes posturas:

- I. Postura de la CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe), la cual establece que el Estado es el principal agente de desarrollo económico a través del fomento de la industria.
- II. La postura Neoliberal y los efectos de una extrema liberalización del mercado.

La razón por la cual nos ceñimos a estas dos escuelas, es porque a nuestra consideración son las que mayor impacto han tenido en el desarrollo de la política económica en México y en específico en su conceptualización de la inversión extranjera directa, a la par del breve repaso de los conceptos e interpretaciones de estas escuelas, se establecerá un breve resumen del impacto y las modificaciones que tuvo la legislación nacional en materia de la inversión extranjera directa.

La propuesta teórica de la CEPAL

Las relaciones económicas internacionales se han caracterizado por la división del trabajo internacional, lo cual ha permitido matizar aún más el papel que desempeñan los países en vías de desarrollo y los países desarrollados, los primeros mostrando siempre un gran atraso en materia de industrialización, generación de tecnología crecimiento y desarrollo económico y que a la vez generan problemáticas sociales como migración, falta de empleo violencia entre otros.

Los países en vías de desarrollo tienen como característica compartida un pasado colonial, mediante el cual, heredaron estructuras políticas, sociales y sobre todo económicas, ya que su principal labor era la de proveer a las potencias colonizadoras de insumos para su desarrollo a cambio de la imposición de una estructura jurídica, política y económica.

El desarrollo y la importancia de las colonias a nivel global dependía de su riqueza en recursos naturales, así como de condiciones geográficas y climatológicas que facilitarían la explotación y transporte de la colonia a la metrópoli, la visión de los

colonizadores era estrictamente apegada a la visión de un mercantilismo clásico cuyo principal objetivo era consolidar los monopolios comerciales de las grandes potencias.

Como resultado del proceso de colonización se intentó replicar el sistema de producción de las metrópolis con variantes benéficas para las mismas, lo cual condicionó de manera trascendental las relaciones económicas y políticas de los que en un futuro serían los países subdesarrollados. la colonización se replicó el sistema de producción de los países desarrollados y determinaron las relaciones económicas y sociales.

El control por parte de las metrópolis sobre los recursos naturales de las colonias y su réplicas de los sistemas jurídicos y económico, dividiendo la comprensión del mundo económico en centro y periferia, el centro se caracterizaba por tener una mejor estructura productiva además de la diversificación de sus actividades económicas, mientras que las periferias tenían una economía basa en la explotación de recursos naturales.

La visión clásica CEPAL es de gran importancia para el análisis del desarrollo económico, el planteamiento central establece que la principal problemática de América Latina para impulsar su desarrollo es la heterogeneidad estructural, lo cual hace referencia a la desigualdad en términos de productividad. Para lo cual dicha escuela plante a la necesidad de desarrollo industrial lo cual permitiría incidir en la reducción de las brechas estructurales.

Durante la vigencia de la escuela estructuralista, la cual comprende los años de 1940-1990, su principal característica fue el uso del análisis histórico-estructural, que da

cuenta de diversas problemáticas referentes a la de productividad, problemas institucionales y la complicada inserción de los países latinoamericanos al ámbito económico internacional.

Uno de los principales problemas que detectaron los estructuralistas fue lo relativo a los precios relativos, debido a la existencia de productos de alto y bajo valor agregado puesto que los países latinoamericanos producían bienes del sector primario, éstos no generaban un alto valor agregado, lo cual reducía el margen de ganancia, esto aunado a una deficiente capacidad de recaudación fiscal que hacían más complicado e generar un ahorro.

Siguiendo este análisis “el modelo de industrialización en el pensamiento estructuralista se basó en implementar medidas tendientes a fortalecer y estimular el modelo ISI, con ello las responsabilidades del Estado se asociaban en coordinar programas que buscaran impulsar las inversiones en los principales sectores económicos, estimular el comportamiento de los sectores privados y tratar de establecer un contexto macroeconómico idóneo que facilitara la ISI” (Bustamante 2022), No obstante la estrategia de desarrollo radicó en la industrialización de los países latinoamericanos a cambio de una nula capacidad de ahorro y una complicada capacidad de inversión..

Durante la primera etapa del desarrollo se requirió de manera fundamental implementar una política proteccionista, ya que este proteccionismo permitiría consolidar un sector industrial doméstico y además incrementar los ingresos fiscales por las tarifas aduaneras. Siguiendo a Pérez (2015) “el pensamiento estructuralista suponía un Estado centralizado, un desarrollo guiado por el Estado en materia de inversión e infraestructura orientado a un desarrollo productivo”.

Otra de las estrategias retomadas en ese modelo la de apelar a la asistencia técnica industrial y pugnar por mecanismos para facilitar la asimilación y difusión tecnológica lo cual podría facilitar e incentivar el desarrollo de nuevas actividades de mayor productividad. Esto trajo como resultado que diversas entidades crediticias y de financiamiento brindaron asistencia técnica empresarial y de personal ejecutivo.

De acuerdo con Bustamante “El financiamiento del desarrollo económico forma parte importante de la estrategia, se consideran dos tipos de medidas vinculadas al financiamiento: por un lado, las que buscan fortalecer y ampliar las fuentes de recursos externos hacia las empresas; y, por otro lado, las que promueven y estimulan la movilización interna de recursos, como son las reinversiones de utilidad” (Bustamante 2022).

En lo que respecta al desarrollo tecnológico los estructuralistas lo dividen en dos etapas, la primera, que se caracteriza por una pasividad tecnológica “en las primeras dos etapas de la estrategia industrializadora (la sustitución de bienes de consumo y bienes intermedios) durante el inicio del modelo ISI y hasta mediados de los sesentas; la segunda, a partir de mediados de los sesentas una vez consolidada la industria doméstica se buscaría incrementar el coeficiente de exportaciones aparejado de una gradual sustitución de los bienes de capital y la consolidación de la sustitución de los bienes intermedios” (Bustamante 2022).

El Modelo Económico del Neoliberalismo

Con el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones, aunado a la rápida decaída de la influencia de la URSS así como las crisis económicas en países con

tendencia al socialismo, en los inicios del reemplazo del modelo de sustitución de importaciones por uno que pugna por una mayor libertad de los agentes privado y una menor participación del Estado como agente económico y como agente regulador. El pensamiento neoliberal que se gesta en la década de los setenta, surge en respuesta a la idea de la actividad estatal como elemento preponderante de la vida económica.

La principal idea de la escuela neoliberal radicó en plantear que el desarrollo económico solo se lograría mediante el libre funcionamiento de los mercados, quienes dada su independencia de los estados son los únicos capaces de distribuir de manera eficiente los recursos de acuerdo a cómo contribuyen a la producción. De acuerdo con esta escuela los estados con economías subdesarrolladas son aquellos que presentan estancamiento económico como resultado de la mala intervención del Estado.

Con la liberalización de los mercados y la libre competencia los precios en los distintos mercados tienden a ser correctos. La intervención estatal en el sistema de precios distorsiona el equilibrio del mercado y compromete su estabilidad, los neoliberales argumentan que, si todos los agentes económicos poseen la misma información y cantidad de recursos para la adquisición de bienes, no resulta necesaria la intervención del Estado en el sistema económico.

Una de las críticas principales de la escuela neoliberal es que, dado a la constante intervención del Estado, el crédito disponible era principalmente para las actividades consideradas esenciales o estratégicas de éste así como para la producción en gran

escala de manufacturas clave. Lo cual se lograba a través de mecanismos legales que garantizaban la maniobrabilidad del estado en producción de productos clave. “Adicionalmente existían techos a las tasas de interés, lo que en ciertos periodos generaron tasas de interés reales negativas, lo que implicó, según la teoría neoliberal, un menor estímulo para el ahorro. Bajo la lógica neoliberal el Para poder acceder al crédito de la banca organizada se necesitaba una uniformidad en las tasas de interés, ya que en momentos en los que se presentaban periodos de inflación, el volumen del crédito bancario disminuía afectando a un más el financiamiento para la industria.” (Bustamante 2022).

Los topes a los intereses suponían una limitante para la banca ergo, con la liberalización se esperaba que se pudieran superar los límites del financiamiento para que de esta manera se encausaran los fondos externos a oportunidades de inversión, mediante empresas privadas que garantizarían altos índices de rentabilidad.

La implementación de políticas neoliberales tenía como objetivo inmediato la generación de encadenamientos productivos, en donde los resultados se verían reflejados en un crecimiento económico sostenido de largo plazo; no obstante, el agente principal acá, no son las empresas nacionales sino las empresas transnacionales.

A diferencia del pensamiento Cepalino que se inclinaba por una industrialización hacia afuera acompañado de instrumentos selectivos de políticas en favor de las exportaciones, los neoliberales optan por promover la competitividad a través de un tipo de cambio flexible, que beneficiaría a las empresas del sector privado y sobre todo a la industria (Guillén Romo H., 2007).

Para los neoliberales, las Cadenas Globales de Valor (CGV) surgen como una propuesta alternativa a la industrialización. Principalmente porque son operadas por grandes empresas transnacionales que son las más dinámicas en la exportación mundial, y, por ende, las más competitivas e innovadoras. Se asume que, al ubicarse estas grandes empresas en las regiones en desarrollo, tenderían a propiciar redes productivas y encadenamientos con pequeñas y medianas empresas locales, transfiriendo tecnología y generando mayores posibilidades de empleo mejor remunerados. A lo largo de los años las formas de producción de bienes y servicios se articularon en las CGV, desde el diseño del producto hasta la producción final, en donde la característica esencial es la fragmentación de los procesos de producción. (Bustamante 2022).

Es importante señalar que, a pesar de las recomendaciones de diversos organismos internacionales, resulta obvio que es tras cuarenta años de la aplicación de medidas neoliberales, el libre mercado no ha logrado garantizar el proceso de industrialización de América Latina.

El Neoestructuralismo de la CEPAL

En pleno dominio del modelo neoliberal, la CEPAL logró plantear un enfoque alternativo del desarrollo productivo, dicho enfoque se basa en poner un mayor énfasis a los procesos de crecimiento de largo plazo.

De acuerdo con Bustamante “las ideas neoestructuralistas se enfocaron en lograr una mayor competitividad basada en el mejoramiento de las capacidades productivas, tecnológicas y de innovación, así como de estrategias encaminadas en el

mejoramiento de la inserción a la economía internacional que permitieran lograr una transformación productiva, en un contexto de mayor apertura comercial y financiera” (Bustamante 2022)

La CEPAL externó la necesidad de generar una mejor estructura industrial capaz de ser competitiva y productiva, que permitiera hacer frente a la competitividad internacional y aprovechar las prácticas internacionales. Para lograr una mayor competitividad de los países, resaltan la importancia de mejorar la eficiencia en el plano microeconómico, ya que las empresas y plantas industriales de los países latinoamericanos operaban debajo de las prácticas internacionales (Bustamante 2022).

En lo tocante a lo macroeconómico, resulta fundamental un ambiente de eficiencia, ya que sin esta la inserción a los mercados sería sumamente complicada, principalmente en los mercados de factores productivos.

El trabajo coordinado en los planos macro y micro se debe garantizar un ambiente estable, el cual permitiría lograr una mayor competitividad de los países, la nueva estrategia radicaba en una apertura comercial gradual.

La centralidad del Estado presente en la etapa estructuralista se ve modificada en el pensamiento neoestructural. Señalando que, al igual que el mercado la intervención del Estado también presenta fallas, sobre todo cuando este comienza a tener un número mayor de líneas de acción, pues la consecuencia inmediata es el deterioro de la capacidad para poder ejecutar de forma adecuada sus funciones. Pero principalmente las responsabilidades fundamentales como la educación, salud, empleo, distribución del ingreso y seguridad social. (Bustamante 2022).

El neoestructuralismo establecía al sector privado la función productiva, limitando la labor del Estado a cumplir sus funciones elementales y promover el desarrollo de largo plazo, mediante la protección de sectores, productos e industrias. La nueva tarea del Estado es la de mantener una intervención limitada en la economía siempre colaborando con el sector privado, en otros términos, existe un peso mayor a las “fuerzas del mercado que al estado en así”. Tomando un rol secundario muy parecido al del modelo neoliberal, en lo tocante al desarrollo industrial, sin embargo, centra su atención al desarrollo de políticas para la innovación. Tendiendo así un rol en la primera línea.

Si bien es cierto, para el neoestructuralismo el Estado pierde su rol protagónico en la organización de la vida económica, si existe un decantamiento por los presupuestos neoliberales con énfasis en la competitividad de los agentes de mercado. En el pensamiento neoestructuralista el Estado debía complementar al mercado y no estar sobre él, el complemento es lo único que podría ayudar a los países subdesarrollados a lograr el desarrollo industrial con una mezcla de capital y políticas públicas eficientes.

La recomendación para el Estado por parte de los teóricos del desarrollo es mantener una participación en el plano macroeconómico, con una intervención que no modifique o influya en las fuerzas del mercado, sino con una acción especial sobre las actividades más importantes que sostengan al mercado (Ramos, 1996).

De acuerdo con los neoestructuralistas es necesario observar hacia fuera y no regresar al modelo de sustitución de importaciones, la orientación al comercio exterior, la atracción de IED y la competitividad internacional son el ambiente propicio para un correcto desarrollo de la economía.

Las políticas económicas mal diseñadas, como la depreciación excesiva del tipo de cambio, en el ámbito cíclico pueden repercutir en gran medida a nivel microeconómico, desvalorizando gran parte de los activos, ya que según Bielschowsky (2009) “las caídas cíclicas tienden a influir negativamente en los precios internos, en el patrimonio de los agentes privados y públicos endeudados en moneda extranjera, lo que contribuye a que se produzcan perturbaciones financieras nacionales y profundicen la recesión, con efectos negativos para el empleo, los salarios, el gasto público social, la pobreza y la distribución del ingreso” (pág. 184), paralizando de momento el proceso de desarrollo, y llevando a una pérdida de competitividad y productividad de las industrias.

Por tal motivo, el pensamiento institucional ofreció un programa de políticas económicas que permitan afrontar los problemas de inestabilidad de los flujos de inversión y de los capitales financieros. (Bustamante 2022) En ese marco, las recomendaciones de la CEPAL se encaminaron hacia 3 ejes de acción, enfocadas en una “gestión coherente y flexible de las políticas anticíclicas en los ámbitos fiscal, monetario y crediticio; regulación y supervisión prudencial activa del sistema financiero, con un contenido anticíclico; y, aplicación de una política de pasivos que dé lugar a que las características de la deuda externa e interna sean adecuadas” (Bielschowsky, 2009).

Tanto el estructuralismo y neoestructuralismo consideran que la presencia del Estado es indispensable para resolver los problemas del desarrollo, la diferencia del énfasis es en la cuestión tecnológica, para los neoestructuralistas el desarrollo tecnológico es indispensable para generar un desarrollo económico.

En cuanto a las similitudes con el modelo neoliberal, como ya lo habíamos

mencionado existe un énfasis en las fuerzas de mercado y el concepto de competitividad que los estructuralistas retoman del modelo neoliberal pero que no lo ponen como imperante ante la actividad del estado, es decir existe una clara intención de compaginar los conceptos que ponen en el centro de la discusión esta nueva forma de observar la economía y por ende la IED.

CAPÍTULO II

La IED en México en el periodo 2019-2022: un acercamiento a la política de la 4T.

Hasta el momento se han revisado las diversas escuelas que analizan la relación entre IED y desarrollo económico, entendiendo que, la escuela neoliberal es la que ha primado en la política mexicana de los últimos treinta años, se realizó un breve análisis del impacto y comportamiento de la IED en el periodo neoliberal, con datos que ponen en evidencia la falta de planeación en las políticas de inversión e industrialización, dada su visión, el modelo neoliberal dejó de lado la tarea de regeneración del tejido social y reemplazó toda posible planificación por las fuerzas del mercado; esto ha dado como resultado un país que, a pesar de gozar con buenos índices de IED, ésta no se ha materializado de acuerdo a las proyecciones esperadas ni se han obtenido los resultados de desarrollo ni beneficios para los Mexicanos. Es importante señalar que el análisis regional del capítulo anterior se delimitó hasta el 2019, debido a que los comportamientos y resultados de las políticas de las administraciones neoliberales pueden medirse con efecto de responsabilidad hasta ese año.

El comportamiento de la IED en el periodo neoliberal de acuerdo con Celso Garrido lo podemos resumir de la siguiente manera “a partir de 2000 la IED ha tenido una evolución estable en la primera década, con valores que fluctúan en torno a los 25.000 millones de dólares anuales, lo que es significativo porque este fue un

período de fuertes crisis internacionales. Por su parte, en la década de 2010, la IED tuvo una evolución creciente, cerrando el período con un incremento del nivel de inversiones del orden de los 10.000 millones de dólares con respecto al nivel que se había registrado en 2000 (Garrido, 2022, p.68).

De acuerdo con los datos antes mencionados, se puede inferir que México ha sido dentro de los últimos veinte años un país atractivo para los inversionistas extranjeros a pesar de las complejidades propias del país y de las problemáticas sociales derivadas de la sustitución de una política de integración del tejido social por el dominio de las leyes del mercado y la indolencia de las autoridades en todos sus niveles.

No obstante, lo anterior, existen sucesos coyunturales nacionales y globales que dado a su complejidad se pensó, (por gran parte si no es que por todos los analistas decantados por las políticas neoliberales) que se traducirían en una desincentivación de la IED en territorio nacional, o por lo menos, los analistas predilectos al neoliberalismo en los más amables de sus comentarios pronosticaban un estancamiento de la IED y de la misma economía. Estos acontecimientos están relacionados con tres fenómenos bien definidos 1) La sucesión presidencial de 2018, 2) las tensiones derivadas de la negociación y posterior firma del TMEC y 3) La pandemia de SARS-CoV-2 2019-2022. Las coyunturas generadas por dichos sucesos se ubican por un lado en el espacio de lo político, puesto que es la primera vez desde el gobierno del General Lázaro Cárdenas que en México asciende al poder un partido y movimiento con claras

tendencias de izquierda, lo cual significa el replanteamiento de su política de rearticulación del tejido social, política que en el periodo neoliberal se dejó de lado, y la forma en que su política exterior se vincula con su política económica en lo tocante a la IED.

El segundo aspecto a tratar sobre dichos sucesos es que es precisamente el ascenso de la izquierda al gobierno en México y su cambio de visión se dan en el contexto de una crisis sanitaria generada por el virus SARS-CoV-2 que, junto a fenómenos como la problemática del petróleo de dos mil veintiuno y la paralización de las economías a nivel global, plantearon nuevos retos a la de por sí ardua tarea de dejar atrás la visión neoliberal de la economía.

El objetivo del presente capítulo es realizar un breve análisis que nos permita tener un acercamiento de cómo ha sido la evolución de la IED en términos reales, de la mano de la nueva visión de la cuarta transformación, las presiones derivadas de los tratados internacionales en específico del TLCAN y su sucesor el TMEC y las problemáticas internas y externas planteadas durante el periodo de la pandemia.

Acercamiento al modelo neoliberal

Con la apertura comercial de México, que se inicia en los años 80 y se consolida con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en el año de 1994, se inician cambios fundamentales en la Industria mexicana, especialmente en el sector Manufacturero, permitiendo que nuestro país se

consolide a través de los años como una región competitiva en este rubro al punto que para 2020 la industria de las manufacturas representa alrededor del 17% del Producto Interno Bruto (PIB)¹.

La industria mexicana manufacturera ha sido considerada como un pilar en la economía mexicana y para dar fe lo que aquí se indica es necesario tener un panorama general de la evolución de la apertura comercial de México y el impacto de la misma en el sector de manufactura.

Desde los inicios de la apertura comercial de México a finales de la década de los ochentas, pasando por la negociación y firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte hasta la sustitución de éste último con la firma del Tratado Estados Unidos Mexicanos-Estados Unidos de América y Canadá T-MEC podremos encontrar las características y detonantes que hicieron del sector manufacturero uno de los más importantes en temas de acumulación de capital (nacional, pero sobre todo extranjero) y en materia de exportaciones mexicanas con el vecino del norte.

Factores como los principios de inversión incorporados a cada tratado, la composición del sector y la posición geográfica del país serán determinantes para conocer las características del sector manufacturero, así como entender las tendencias y el comportamiento de la Inversión Extranjera que México ha captado y proyectado para los siguientes años.

¹ La Industria Manufacturera en México-Datos estadísticos, disponible en https://es.statista.com/temas/7853/la-industria-manufacturera-en-mexico/#topicHeader__wrapper consultado el 25 de marzo de 2022.

Si bien es cierto en el capítulo uno del presente trabajo ya se introdujo un breve análisis teórico del neoestructuralismo cepalino y del modelo neoliberal, es preciso, para poder vislumbrar posibles diferencias entre las visiones de proyectos de nación distintos pero condicionados a coyunturas complejas, analizar brevemente el paso del modelo neoliberal en la economía mexicana y en específico en la IED.

Para comprender nuestra crítica a la “eficiencia del modelo neoliberal” y dar cuenta de que no todo lo que brindaban los datos en los gobiernos anteriores es precisamente bueno o malo, es necesario comprender que la idea de bienestar social en el modelo neoliberal es prácticamente inexistente. Al actuar bajo el principio de nula o poca participación del Estado en materia económica, el modelo neoliberal deja de lado los efectos devastadores.

El modelo neoliberal y la IED en México

Para entender la transformación económica de México en el periodo que va del año 1982 a 2021 es necesario hacer una semblanza del contexto en el que se encontraba el país iniciando ese lapso, ya que en ese momento se estaba tratando de producir internamente algunos bienes de capital. Las divisas necesarias para invertir en la infraestructura industrial interna provenían de las exportaciones petroleras y de los créditos del exterior (fase final del Modelo de Sustitución de Importaciones).

El argumento principal se centra en que dicho modelo se caracterizó por modernizar la industria, aumentar la productividad, lograr competitividad, mantener el tipo de cambio, detener las presiones inflacionarias y aumentar el salario real, sin embargo, el contexto internacional cambió la planificación económica de México.

Para entender de mejor manera estos cambios y adaptaciones de modelos económicos en México, es necesario entender la conceptualización del ciclo de crecimiento económico, que de acuerdo con lo establecido por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público se puede sintetizar de la siguiente manera:

Ciclo	Definición
Desaceleración	El ciclo de crecimiento inicia y todavía se ubica por arriba de su tendencia de largo plazo.
Recesión	Es cuando el ciclo de crecimiento disminuye y se ubica por debajo de su tendencia de largo plazo.
Recuperación	El ciclo de crecimiento aumenta a partir de un punto mínimo y se ubica por debajo de su tendencia de largo plazo.
Expansión	El ciclo de crecimiento asciende y se

	ubica por arriba de su tendencia de largo plazo a disminuir a partir de un punto máximo.
--	--

De acuerdo con lo expuesto anteriormente y una vez entendido el ciclo de crecimiento económico, sintetizado en cuatro fases y tomando en cuenta el antecedente del modelo de sustitución de importaciones, se presenta el estudio, que va del periodo histórico entre 1982 a 1988 que es la etapa donde México inicia prácticas económicas dentro del Modelo Neoliberal. La etapa neoliberal de la economía mexicana inició bajo la presidencia de Miguel de la Madrid, quien de manera estratégica introdujo el concepto de neoliberalismo e impulsó la privatización de empresas paraestatales, y al mismo tiempo, se desentendió de sus efectos sociales, generando una mayor brecha social e incorrecta distribución del capital.

En este momento a nivel internacional ya se hablaba de economías introducidas al libre mercado. A partir de 1983 la estrategia económica neoliberal -apegada a la ideología ortodoxa que atribuye al intervencionismo económico del Estado la causa de los males económicos- se orientó a transferir a los agentes privados y al mercado, gradual pero sostenidamente, las funciones económicas anteriormente asignadas al Estado (SECOFI, 1995).

El proceso neoliberal puesto en práctica en México a partir de 1983 y la política económica y social asociada a él, fue ampliamente respaldada por Estados Unidos

de América, el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial, y el Banco Interamericano de Desarrollo, principalmente. Este proceso se caracterizó por un conjunto de reformas que trataron de mejorar la eficiencia del sistema económico en México y a nivel mundial.

Una vez contemplado el final del modelo de sustitución de importaciones, para principios de 1982 ya casi no había reservas en el Banco de México. El discurso de José López Portillo alimentó la fuga de divisas y prácticamente agotó las reservas internacionales. Ello provocó la devaluación del peso (17 de febrero) de alrededor del 80% (Espinosa Yglesias, 2008).

El proceso del cambio de modelo y una nueva política económica se vislumbraba como una acción inminente dadas las circunstancias que atravesaba el país, por ello esta transición, modificación y adaptación económica de México en 1982 se vio articulada esencialmente por tres reformas estructurales que en esencia tenían que ver con: redimensionar al Estado, generar apertura al exterior y una inmersión profunda en la política monetaria y financiera internacional, ya que el país se encontraba en un estado de recesión puesto que la economía decreció y las deudas se multiplicaron.

La primera reforma macroeconómica fue aplicada del año 1982 a 1987, donde se tenía como objetivo liberar recursos para atender la deuda externa y controlar la inflación desencadenada por las macro devaluaciones cambiarias mediante un paquete de políticas restrictivas. Estos cambios se vieron reflejados en la

reducción de la inversión pública y del gasto público programable, dándose la primera etapa de la privatización o liquidación de empresas gubernamentales.

Una vez aplicada esta primera reforma se obtuvieron resultados positivos, dentro de los cuales se logró eliminar el desequilibrio en la cuenta corriente de la balanza de pagos, logrando tener un superávit externo, sin embargo aún se vivía en una permanente inestabilidad y recesión económica lo que trajo consigo una reducción en la producción en diversos sectores, se desincentivó la inversión pública y siguió disminuyendo la oferta laboral, ya que las industrias dejaron de operar y muchas otras desaparecieron.

La segunda reforma estructural se implementó a partir del reconocido Pacto de Solidaridad Económica (PSE) en diciembre de 1987. Este pacto asumió como prioridad la estabilización de los precios, utilizando como instrumentos principales la aceleración de la apertura comercial, la utilización del tipo de cambio como ancla de los precios logrando revalorizar el peso mexicano.

Dentro de otras medidas tomadas a través de esta reforma también se encuentra la eliminación del déficit fiscal a través de la reducción de la inversión pública, la aceleración de la privatización de las empresas paraestatales cuya privatización arrojó altos ingresos, así como la apertura y liberalización de los mercados financieros, que incluyó la apertura parcial del sistema bancario al capital extranjero.

Esta segunda reforma estructural trajo como resultados positivos mayor estabilidad de precios y un superávit en las finanzas públicas. Dentro de los resultados negativos encontramos que se produjo un enorme déficit comercial y desequilibrio de la cuenta corriente que dieron lugar finalmente a un colapso financiero histórico.

Estas reformas en el contexto de su aplicación, claramente buscaban terminar con el Estado paternalista y pasar a un modelo neoliberal, ya que “la menor interferencia con el funcionamiento libre del mercado es el primer paso en el camino hacia el totalitarismo, hacia la planificación central y la supresión del mercado” (Gonzalbo 2019). Con ello se puede vislumbrar que el Estado ya no estaba siendo considerado como el eje rector de la economía nacional, sino que ahora el control lo tendrían los mercados internacionales.

La última reforma aplicada dentro de estas tres fue la de subsanar la balanza comercial a través de proyectos de inversión y a través del gasto público, así como seguir llevando a cabo el proceso de privatizaciones. Pareciera que esta última reforma subsanaba el panorama, no obstante, se intensificó la reducción del poder adquisitivo de los salarios y la política monetaria y crediticia adquirió un carácter más restrictivo, lo cual intensificaba las brechas sociales y mermaba el tejido, al dar mayor importancia a las “leyes del mercado” que a la política social.

La implementación de estas tres reformas en conjunto y de forma gradual trajo como resultados positivos la reducción del desequilibrio externo, pero los efectos

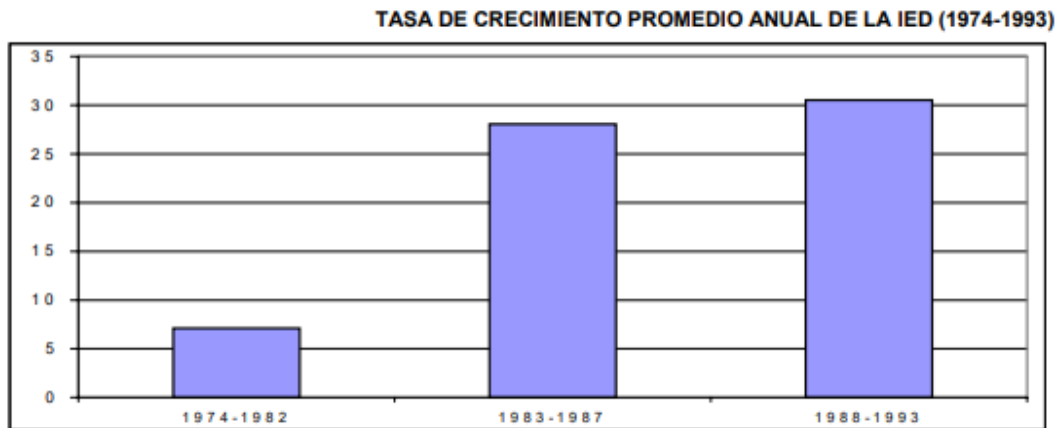
en la economía real y en el sistema financiero fueron devastadores, ya que se dio una reducción importante en el PIB por habitante, incrementó la tasa de desempleo, una caída del poder adquisitivo del salario mínimo y un mayor rezago en infraestructura, que se plasmó en un importante descenso de la obra pública.

Durante este proceso de adaptación y transformación, México afianzó la relación con Estados Unidos de América, pero consecuencia de ello fue que la economía mexicana se volvió dependiente a la estadounidense lo cual hasta nuestros días ha pasado factura en el desarrollo económico del país; además de depender de la economía estadounidense, como resultado de este proceso México no diversificó sus relaciones económicas. Como consecuencia de los acuerdos de Bretton Woods el FMI empezó a prestar dinero a los países miembros con déficits en sus balanzas de pagos a cambio de la firma de acuerdos para reorientar la política económica, un ejemplo de estos acuerdos es la entrada de México al GATT en 1987

En esta primera fase de entrada al neoliberalismo se puede observar que Miguel de la Madrid fue pionero para modificar el rumbo de la economía mexicana en el diseño y aplicación de una política de ajuste e iniciar una modificación sustancial: la desincorporación del estado empresario a través de las privatizaciones y la apertura comercial, aunque este proceso tendría mayor intensidad en la presidencia de Carlos Salinas de Gortari.

Atendiendo a los temas de inversión extranjera directa (IED), a continuación, se

presenta una gráfica que muestra cómo fue la tasa de crecimiento promedio anual de la inversión extranjera durante el periodo que comprende del año 1974 a 1993 en México.



Recuperada de cuadernos SECOFI 1994

Como podemos observar en la gráfica anterior, se nos muestra una importante comparativa en los periodos que ya hemos mencionado, cabe resaltar como en la primer etapa que va de 1974 a 1982, la tasa de crecimiento anual de la inversión extranjera directa (IED) no sobrepasa si quiera el 10%; esto es por el modelo económico vigente en ese periodo, donde se procuraba la industrialización y la sustitución de importaciones, para desarrollar la industria nacional, cerrando las puertas a la inversión extranjera, o por lo menos no postran interés de que ésta aumentara; éstos datos se comprenden mejor si tomamos en cuenta el contexto nacionalista y el corporativismo mexicano.

Por otro lado la gráfica nos muestra el periodo que comprende el año de 1983 a 1987, en este periodo podemos observar que el crecimiento anual de la IED

aumentó significativamente con relación al periodo anterior por casi 4 veces, esto demuestra que la variable del modelo económico neoliberal es recíproca al incremento de inversión extranjera, el modelo neoliberal fue adoptado por México que lo obligó a una internacionalización forzada, se abrió a la economía de libre mercado, que como consecuencia generó mayor interés del exterior para invertir en territorio nacional. De la mano de estos procesos de apertura económica, México se hizo acreedor a diversos créditos de instituciones mundiales. A la par de estas modificaciones en la economía mexicana, los efectos sociales fueron devastadores, la economía mexicana NO estaba preparada para una apertura tan abrupta, por otro lado, las privatizaciones de empresas estatales se tradujeron en conflictos laborales, aunado a ello las crisis posteriores generaron una pérdida del poder adquisitivo en términos reales.

Otro de los periodos que se suscriben en la gráfica y que a continuación se desarrolla es el que encabezó el ex presidente de México: Carlos Salinas de Gortari (1 de diciembre de 1988 - 30 de noviembre de 1994), quien fue el encargado de llevar a cabo acciones que ejecutaron la segunda fase de esta transformación e inmersión al modelo neoliberal insertando a México a una economía abierta. Con el gobierno de Salinas de Gortari se realizaron algunas reformas constitucionales que impactaron en la naturaleza del Estado; artículos como el 27, 28, 73 y 123 referidos a la reprivatización de la Banca, la reforma electoral, de la ley de culto y el artículo 27 que pone fin a la concepción tradicional del ejido y faculta a los ejidatarios a la obtención primero del dominio pleno y después de la propiedad privada sobre tierras ejidales, lo cual, abre la posibilidad

para que los ejidatarios pudieran vender sus tierras a capitalistas nacionales o extranjeros, ventas que en su momento se dieron por debajo del precio real, generando beneficios para unos cuantos al momento de especular con los precios de la tierra, el inversionista ya sea extranjero o nacional podía acceder a tierras con bajo costo para posteriormente elevar de manera inconmensurable su valor en el mercado.

El modelo de economía abierta o modelo neoliberal plantea cuatro ejes de reestructuración básicos: sustituir la rectoría económica del Estado por las denominadas leyes del mercado, instrumentar la apertura económica para desplazar el crecimiento introvertido por el crecimiento extrovertido, desincorporar la empresa pública y regular la economía en todos los ámbitos posibles, ya que regular y tener la posesión son aspectos distintos.

Durante este sexenio, se dieron importantes cambios económicos, entre ellos firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, privatización masiva de empresas estatales, incluida la banca y la implementación del Programa Nacional de Solidaridad. Además, se restauraron las relaciones Iglesia-Estado y se establecieron relaciones diplomáticas con la Santa Sede.

En este período se afianza la tendencia descendente de la inflación, se recupera el crecimiento, se frena la tasa de desempleo y se reduce la pérdida del salario real, sin embargo, la represión selectiva a la oposición política, el desgaste de la sucesión presidencial, el crimen de Estado cometido contra el candidato del PRI

(Luis Donald Colosio) y la rebelión zapatista son aspectos que llevan a México un plano de crisis y de inconformidad en toda la sociedad mexicana.

La incertidumbre económica como política generaron la crisis de diciembre de 1994, la peor en términos del PIB, empleos y salarios reales desde la década de los treinta de este siglo. La crisis, que fue inicialmente resultado de la incapacidad del gobierno de servir y continuar reciclando bonos emitidos en dólares (Tesobonos), fue posteriormente agudizada por capitales que salieron de México y la devaluación del peso.

Una vez revisado todo este contexto histórico y vista la importancia de la tasa de crecimiento anual de la IED junto con los estándares de crecimiento que se dieron en este periodo, a continuación, se presentan los sectores o grupos de actividades económicas donde se recibió esta inversión durante el periodo comprendido del año 1980 a 1993:



*Recuperada de SE 2020 el 22 de febrero de 2023

En lo que respecta al gráfico anterior se puede establecer que del 100% del total de la inversión extranjera directa, el 50.7% se destinó al sector industrial, el 38.7% le corresponde al sector de servicios, el 9.3% al comercio, el 0.7% al sector extractivo y el 0.6% al sector agropecuario. Con ello podemos observar que la IED en esencia siempre se ha enfocado en el desarrollo de la industria en nuestro país, en un inicio con poca oportunidad frente al modelo de sustitución de importaciones, pero una vez entrando al neoliberalismo, esta inversión se disparó considerablemente. Mientras que el crecimiento económico se presenta de la siguiente forma:



Recuperada en BM consultado en

<https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?end=1995&locat>

[ions=MX&start=1974&view=chart](#) Diciembre 2022.

En esta gráfica podemos encontrar el crecimiento que tuvo México durante el periodo del año 1974 a 1995. Aquí se puede observar los diferentes picos positivos y negativos que se plasman en la gráfica. Inicialmente vemos el pico positivo que alcanzó el modelo de sustitución de importaciones para el año 1979, a partir de ahí el crecimiento fue nulo y cayó en picada hasta el año 1982, donde se adoptó el cambio al modelo neoliberal logrando repuntar un poco, sin embargo por la situación económica global, el crecimiento se interrumpió y se dieron periodos intermitentes hasta 1988, donde el ex presidente Salinas retoma la economía mexicana apresurándola al exterior y a la privatización, alcanzando un repunte histórico, que más tarde terminaría con la crisis de 1994 -1995 dada por condiciones deplorables tanto políticas, sociales y económicas.

A continuación, se presenta una tabla donde se puede ver una comparación entre México, países industrializados y Estados Unidos. Esta comparación se hace con el motivo de ver cómo la economía mexicana pasó de ser una economía sólida y en auge (con el modelo de sustitución de importaciones) a una economía inestable con muchos periodos de crisis política y económica, pero que, a pesar de eso, ha sido un país en vías de desarrollo y ha tratado de volver al equilibrio mundial de la economía.

Recesiones y expansiones: comparativo internacional

	16 países industrializados (1973-2000)	EE.UU. (1973-2007)	México (1980-2009)
Recesiones			
Disminución en producción (%)	-2.5	-1.8	-2.2
Duración promedio (años)	1.5	0.9	1.6
Proporción respecto al ciclo (%)	13.4	13.2	30.2
Expansiones			
Incremento en producción (%)	26.9	24.5	16.6
Duración promedio (años)	6.9	5.9	3.6
Proporción respecto al ciclo (%)	86.6	86.8	69.8

Fuentes: 16 países industrializados: IMF (2002). EE.UU. NBER. México: elaboración propia a partir de información del INEGI.

*Recuperada del FMI 2010, consultado en

<https://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/2010/eng/> enero de 2023.

Es importante resaltar la información de la tabla anterior, ya que se puede observar cómo México fue un claro ejemplo del funcionamiento y aplicación del modelo neoliberal, pues en determinados puntos de su historia se ha tenido que enfrentar a crisis económicas importantes, de las cuales ha salido adelante, solamente que no hay que dejar de lado las negociaciones en las que ha participado con el extranjero, pues eso es lo que le ha permitido ser acreedor de créditos con instituciones internacionales y receptor de inversión extranjera con el fin de atender estos problemas, aunque tampoco hay que dejar de lado la sobre explotación de sus recursos y las posición de subordinación que se tiene como con Estados Unidos; esta subordinación se ve más acentuada con la celebración de los tratados internacionales en materia económica, y es precisamente el TLCAN el que permite consolidar el modelo neoliberal en la economía mexicana

con la promesa de mejorar las condiciones de vida, promesa que nunca se materializó al menos en las capas populares de la población.

El TLCAN y la IED en México

Después de iniciado el proceso de liberalización de la economía mexicana, el entonces presidente de México, acelera aún más esta liberalización de la economía al hacer que México se uniera al Free Trade Agreement que da como resultado el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) como parte importante de la economía mexicana, la firma del Tratado de Libre Comercio trajo a México un importante crecimiento económico en sus primeros años de aplicación. En el pasado la economía y el comercio internacional del país estaban cimentados sobre la venta del petróleo crudo, teniendo una estabilidad importante con él, hasta el declive de su precio en 1986, por lo que se tenía que encontrar una manera para no depender únicamente de la exportación del crudo.

Con el TLCAN surgió un área de oportunidad que México no podía ni debía pasar por alto, ya que el país se encontraba en un momento de crisis y recesión económica, con ello se buscó intervenir en el comercio mundial y crear y ser parte de una red de apoyo económico entre México, Estados Unidos y Canadá, con el objetivo de obtener un importante crecimiento comercial en la zona de Norteamérica.

La integración de estos tres gobiernos buscaba generar acuerdos para trabajar

conjuntamente en beneficio de todos los sectores económicos de cada país, parecían estar comprometidos con el desarrollo de los productores, las empresas nacionales y en generar una sociedad en beneficio de los consumidores y la sociedad de cada país, sin embargo, al transcurso de los años no todo fueron cosas positivas.

De acuerdo a los datos compartidos por el gobierno de México, los puntos más importantes a resaltar del TLCAN se pueden sintetizar de la siguiente manera:

1.- Entre 1993 y 2017 el comercio de México con Estados Unidos creció casi 6 veces (de 88.3 miles de millones de dólares (MMD) a 522.2 MMD) y con Canadá, casi 8 veces (de 2.7 MMD a 21.1 MMD).
2.- Estados Unidos es el primer socio comercial de México y Canadá el quinto, siendo EE.UU. nuestro primer mercado de exportación y fuente de importaciones, en tanto que Canadá es el segundo mercado de exportación y sexta fuente de importaciones.
3.- México es el segundo mercado para las exportaciones de los EE.UU. (15.7% del total) y su segunda fuente de importaciones (13.4% del total). Para Canadá, México es su tercer socio comercial (quinto mercado de exportación y tercera fuente de importaciones).
4.- Más allá del crecimiento de los flujos comerciales y de inversión, el TLCAN ha significado participar en un modelo regional de producción compartida, de modo que hoy las exportaciones mexicanas a EE.UU. tienen un contenido promedio de alrededor de 37% de insumos estadounidenses, como resultado de la integración de la producción en

ambas economías.

5.- Ello también ha sido posible gracias a las inversiones de capital canadiense y estadounidense que entre 1999 y 2018 representaron más del 55% del total de inversión extranjera directa acumulada en México (530 MMD).

***Retomado de TLCAN: Inicia el año 26 de su entrada en vigor, consultado el 18 de febrero de 2023**

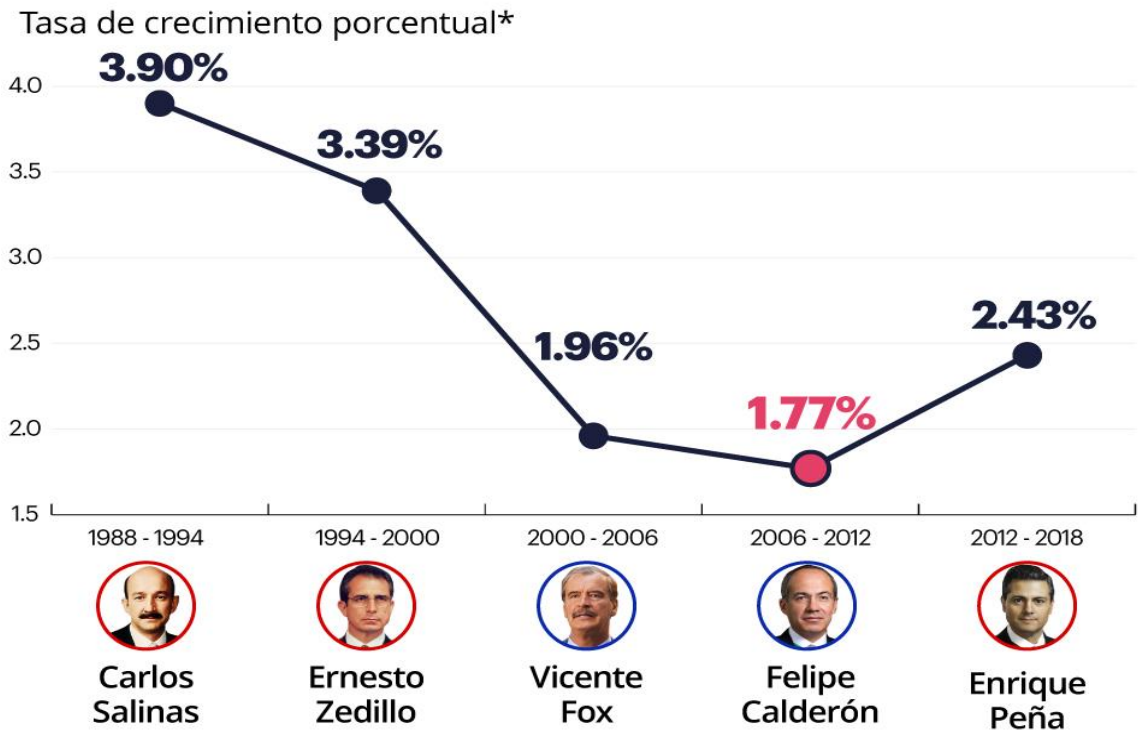
De acuerdo con el punto número cinco, podemos interpretar que, si bien la economía mexicana inició su proceso de liberación al libre mercado, es a través del TLCAN el medio por el cual la dependencia de la economía mexicana para con la estadounidense se consolida.

El TLCAN en conjunto con los tratados internacionales celebrados y todos los acuerdos comerciales que suscribe México, han ayudado en momentos cruciales para obtener créditos y captación de inversión extranjera con el fin de remediar problemas económicos nacionales y globales, por ello a continuación se muestra un apartado de una nota periodística, donde con fines del trabajo, se exponen los flujos de inversión extranjera directa que se dieron durante la implementación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte



Recuperado de Nación 3 2 1 (2018-11-26) consultado el 15 de febrero de 2023.

En la gráfica que se presenta podemos ver como en el periodo comprendido del año 1994 al año 2018, se llevó a cabo una importante captación de inversión extranjera directa vista desde los 5 sexenios completos que transcurrieron desde la aplicación del TLCAN, a continuación, se hace una comparación del crecimiento obtenido gracias a esas inversiones y demás factores económicos:



Fuente: Inegi

*Promedio sexenal

Recuperado de Nación 3 2 1 (2018-11-26) consultado el 15 de febrero de 2023.

De acuerdo a los datos arriba proporcionados se puede inferir que al comparar los índices de Inversión Extranjera Directa, donde vemos que estas tasas sexenales iban a la alza durante el periodo de 1994 a 2008, sin embargo en el crecimiento económico real de México a través del análisis del PIB, se observa un decrecimiento que tiene una ligera alza en el sexenio anterior, lo que permite advertir que las Inversiones Extranjeras Directas no son una variable directamente proporcional al grado de crecimiento económico de un país, lo cual derrumba en parte el mito de que a mayor IED mayor crecimiento y bienestar social.

En los sectores que se invirtió o se canalizó esta IED en todo este tiempo de la

implementación del TLCAN fueron los siguientes:



*Recuperado de Secretaría de Economía (2020). Inversión Extranjera Directa en México y en el mundo. Carpeta de Información Estadística. Pág 18.

Como se hizo con el periodo de modelo de sustitución de importaciones y la transición al modelo neoliberal, las inversiones extranjeras directas se siguieron concentrando en el sector industrial y de servicios durante la aplicación del TLCAN, con ello podemos observar que México ha sido un socio comercial importante al menos en la región de Norteamérica, sin embargo también se puede observar que las inversiones que se hacen sólo son con fines de colocar industrias extranjeras para llevar a cabo la manufactura de diversos productos y no tanto en dirección al fomento y desarrollo de las empresas nacionales.

Derivado de lo anterior y de la apertura comercial representada principalmente por la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) con Estados Unidos y Canadá en 1994, se iniciaron reformas en las reglas y regulaciones mexicanas, aumentando la presencia de capital extranjero en la economía interna a través de nuevas inversiones y la privatización de empresas.

La liberalización comercial, en la economía mexicana ha sido causa de controversia, debido a que no ha rendido los frutos esperados. Por un lado, los que apoyan la privatización y la apertura comercial dicen que es causa de que las reformas estructurales no fueron bien aplicadas, y por otro se dice que es causa de una apertura sin regulaciones. Lo cierto es que la etapa sin complicaciones es la firma de acuerdos de libre comercio, lo difícil viene después, cuando se debe asegurar la competencia, que se prevengan y corrijan los abusos de poder de mercado y el acceso abierto a economías de red y a recursos esenciales.

El drástico proceso de reformas que se vivió en los 90's otorgó un papel más relevante al sector privado en la asignación de recursos y un mayor alcance a las fuerzas del mercado y a la competencia internacional.

En este sentido, la liberalización comercial y el TLCAN atrajeron más inversiones extranjeras, según los reportes estadísticos de la Secretaría de Economía, a partir de 1994 los flujos de inversión se incrementaron en un promedio anual de casi 8000 millones de dólares, con ello, se impulsó la expansión económica liderada por las exportaciones Posadas, A. (2006). Cabe resaltar, que el sector automotriz resalta por su dinámica en torno a la IED, acumulando 4.090 millones de dólares durante 1994-1998 y participando con el 9.29% de la IED realizada para el período (Peters,2000,). En este contexto, cabe mencionar que otro factor

que influyó en el auge de las exportaciones fue el derrumbe del mercado interno en los ochenta y de nuevo en 1995 ya que el colapso de las ventas locales obligó a las empresas a exportar.

El impulso exportador en México ha estado, desde entonces, fuertemente concentrado por unas cuantas empresas grandes, con poder oligopólico en el mercado interno y vínculos con corporaciones transnacionales y con fácil acceso acapital extranjero, así, se han convertido en poderosos actores en los mercados de exportación absorbiendo o eliminando a las pequeñas y medianas empresas con limitadas posibilidades en comparación a las grandes.

De aquí la importancia de la consideración de las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMES) en la regulación mexicana, tema que se considera de manera puntual en la renegociación del nuevo tratado.

La liberalización comercial, de igual manera, trajo consigo un masivo y persistente aumento en las importaciones, debilitando la capacidad de arrastre del sector exportador al resto de la economía. La ausencia de una correlación significativa entre el crecimiento de las exportaciones y el valor agregado se debe a que las exportaciones no lograron consolidarse de la manera en que se esperaba como un motor importante de crecimiento del sector manufacturero.

Esta problemática se debe en gran parte a que las exportaciones manufactureras de México son altamente dependientes de las importaciones de insumos, lo cual minimiza el contenido local y reduce la compra a proveedores locales. Esta situación refleja que, en gran medida, la economía mexicana tiene una dependencia estructural de las importaciones. (Patiño 2014).

Por ejemplo, en el sector automotriz, actualmente, hay una excesiva injerencia de importaciones en el producto final, debido a que a pesar de que la proveeduría local representa el 60% del total según Óscar Silva, director del Global Strategy Group de KPMG en México, del 50% de esa producción de autopartes de los locales, las empresas importan insumos y materiales que necesitan para su fabricación. Es decir que solamente el 30% de las autopartes incorporadas al producto final en el sector automotriz mexicano, son producidas directamente en México.

Con este panorama lo que podemos rescatar es que los efectos en la economía mexicana a partir del TLCAN han tenido diversos efectos, no podríamos decir que han sido particularmente buenos o malos pero lo que sí es que han tenido oportunidades de mejora.

En este sentido, a partir de la presión estadounidense se renegoció este acuerdo de libre comercio entre las tres partes, este nuevo acuerdo de igual manera a traerá cambios en la economía mexicana de la cual tenemos que hacer al análisis correspondiente de cada ámbito de aplicación para obtener el mayor beneficio y contener los efectos adversos que puedan devenir.

Un punto para destacar es que dentro del marco regulativo del nuevo tratado de libre comercio entre México Estados Unidos y Canadá (T-MEC), la Industria automotriz mexicana queda detrás de los estándares establecidos en este tratado y con reglas de origen que pondrán a prueba la capacidad del estado Mexicano

de hacer productivo al sector manufacturero para que pueda competir y obtenga beneficios de estas apuestas regionales.

¿Qué trae el T-MEC para México?

Con la renegociación del tratado de libre comercio con Estados Unidos y Canadá, se observa que se mantiene la línea dirigida al libre comercio, sin embargo, se asevera el sentido regional, como se ejemplifica en las disposiciones generales, “la suscripción por cualquiera de las partes de un tratado de libre comercio con un país que no sea de mercado permitirá a las otras Partes terminar este Tratado, mediante una notificación previa de seis meses”. Todo esto en el marco de la guerra comercial entre Estados Unidos y China.

Con el T-MEC se afirma la posición de México dentro del área de influencia de Estados Unidos, y a pesar de que se tuvieron grandes logros en la negociación por parte de México, es una realidad que en algunos aspectos no prevalecieron los intereses de nuestro país, debido en gran parte a la asimetría de las partes negociadoras.

Respecto a la industria manufacturera en el sector automotriz de México, depende en gran medida de inversiones extranjeras para impulsar el desarrollo tecnológico de las proveedurías y volverse competitivas, como lo indica José Elías Jiménez en un análisis del sector en la Secretaría de Comunicaciones:

Pertenecer a este grupo (haciendo referencia a las proveedurías de las armadoras) implica tener capacidad para abastecer directamente la demanda de la plantas ensambladoras, y poseer los atributos de las empresas de clase mundial [...] una empresa de clase mundial es considerada aquella que tiene elevados niveles de productividad; certificaciones internacionales de calidad; producción con cero defectos que se traduce en escasos reclamos de los clientes; elevados porcentajes de automatización en la producción; alta utilización de la capacidad instalada; sistemas de entrega justo a tiempo; capacidad para abastecer una elevada variedad de productos; reducidos inventarios, y organización laboral en grupos o células.

Resaltando la necesidad de invertir en el sector para poder incorporarse de mejor manera a la cadena de valor de las armadoras.

El T-MEC y la inversión extranjera en México

México es uno de los países emergentes más abiertos a la inversión extranjera directa, estas inversiones provienen principalmente de Estados Unidos, España, Canadá y Alemania. Las inversiones extranjeras se concentran principalmente en la industria de la manufactura y en el turismo.

El capítulo XIV del T-MEC, antes el XI en el TLCAN, que es referente a inversiones es sin duda es uno de los capítulos más importantes de este tratado y por supuesto en esta nueva negociación firmada en 2018 ha sido objeto de

análisis y modificación para adaptarse a las nuevas realidades del entorno, recalcando el poder asimétrico que tiene cada parte de este tratado.

Se considera que mientras más inversión extranjera se tenga, más competitivo puede que sea este país en comparación con otros. Algunos de los atractivos que tiene México para que los inversionistas extranjeros traigan su capital al país, deriva de factores como:

1. Abierto a la IED
2. Posición geográfica
3. Gran variedad de recursos naturales
4. Fuerza laboral joven barata y semi-calificada.
5. Octavo destino turístico
6. Estabilidad económica y política en comparación con los países de la región.

En este sentido, el gobierno de México sigue buscando ser un entorno seguro para los inversores extranjeros y garantizar la seguridad de sus operaciones incluso cuando esto conlleva a darles más facilidades que a los propios inversionistas locales.

México ha conseguido una diversidad de tratados internacionales con propósitos en la inversión productiva, como consecuencia de la integración al sistema económico internacional, así como en los organismos económicos multilaterales.

Un punto de inflexión fue la negociación y firma del TLCAN- el cual representó inclusión integral, por primera vez en un tratado comercial, de disciplinas en

materiade inversión: Para procurar la inversión y el comercio y tener preferencia del mercado comercial de uno de los países más importantes en términos de mercado, lo cual daba a México acceso a fuentes de inversión necesarias para soportar el crecimiento de la economía.

En el sistema internacional existe una intensa competencia entre países en desarrollo por atraer los flujos de IED. En México, el cambio de política comercial antes mencionado y acuerdos como el TLCAN han permitido el crecimiento de la inversión anual extranjera proveniente principalmente de EE. UU. Sin embargo, sin un entorno económico, social y jurídico adecuado para la IED, los capitales no entrarían de la manera deseada al país.

El gobierno mexicano debe enfrentarse a un entorno altamente globalizado y competitivo, para atraer, sostener e incrementar la inversión privada y para ello necesita consolidar el fortalecimiento de su soberanía y sus tasas de crecimiento.

En este sentido, se tiene como objetivo diversificar las fuentes de IED, así como tener una posición más competitiva para aumentar los flujos de IED. La evaluación que la OCDE ha realizado sobre el papel de la IED en el desarrollo sostenido de los países en desarrollo como México permite evaluar con objetividad sus ventajas, pero también sus riesgos y la necesidad de lograr un equilibrio adecuado entre las necesidades de desarrollo nacional y el ambiente favorable para la inversión.

El Estado tiene que fortalecerse junto con sus instrumentos de política económica, el economista Jaime Ros, afirma que la propia inversión pública afecta positivamente la productividad de la inversión privada. Ros asegura que

con un incremento en la inversión pública en áreas con altos retornos sociales y grandes externalidades positivas en beneficio de la inversión privada, como inversiones en infraestructura y obras públicas puede resolver el problema de la baja eficiencia de la inversión (Bosch, R. J. 2010).

Ahora bien, es claro que el tema de la Inversión extranjera es fundamental para el desarrollo y la participación de proveeduría local en las Cadenas Globales de Valor de la Industria Automotriz, sin embargo, este tema toma una importancia mayor debido a los cambios en el TMEC referentes a los porcentajes establecidos como reglas de origen en distritos sectores como el sector automotriz.

Core	Principales	Complementarias
VCR: 75%, bajo costo neto 66% entrada vigencia 69% inicio año 2 72% inicio año 3	VCR: 70%, bajo costo neto 62.5% entrada vigencia 65% inicio año 2 67.5% inicio año 3	VCR: 65%, bajo costo neto 62.5% entrada vigencia 63% inicio año 2 64% inicio año 3
Ejes Chasis / carrocerías Motores Sistemas de dirección Sistemas de suspensión Transmisiones Baterías de litio	Rodamientos Partes estructurales de carrocería Sistemas de frenado Parachoques Aire acondicionado Sistemas de enfriamiento Paneles de control Motores eléctricos Partes de motor Partes de transmisión Escapes Sistemas de combustible Parabrisas Partes interiores Bolsas de aire Cinturones de seguridad Asientos y partes de asientos Llantas Rines	Equipo de audio Telemando Cinturones juntas arandelas Cámaras Monitores Convertidores catalíticos Partes electrónicas Partes eléctricas Volantes y poleas Paneles de instrumentos Sistemas de iluminación Cerraduras Equipos de medición Motores (no para vehículos) Paneles plásticos Equipos reguladores Interruptores Reguladores Válvulas Juegos de cableado

Referente a las autopartes, el nuevo tratado establece el incremento en el porcentaje del Valor de Contenido Regional de la siguiente manera:

Tabla . VCR por tipo de autoparte, consultado en Boletín Comercio Exterior T-MEC. (2018). *Tratado México - Estados Unidos - Canadá (T-MEC) Serie de boletines.*

En este sentido, México debe aprovechar sus ventajas comparativas para posicionar a su proveeduría local en los niveles de abastecimiento de las armadoras establecidas en México y en Estados Unidos, que buscan cumplir con los lineamientos del TMEC para continuar siendo parte relevante del mercado regional de América del Norte.

Un tema que considerar deriva de las enseñanzas de la pandemia de COVID19 iniciada en 2020 donde las condiciones para importar piezas y componentes se vio dificultada, reforzando el tema de nearshoring, concepto empleado para referirse a:

“la estrategia de negocios que permite a las compañías acercar los centros de producción a sus mercados de consumo, con el objetivo de generar beneficios en materia logística y de transporte. Así, las empresas pueden aumentar su capacidad de respuesta a las necesidades de sus clientes, con tiempos de entrega más cortos y una mayor flexibilidad ante potenciales crisis que interrumpan la cadena de suministro.” (FRONTIER. (2021).

Haciendo hincapié en la importancia de tener a los proveedores de autopartes cercanos a las armadoras. Resaltando nuevamente la importancia de la inversión extranjera ligada a las pequeñas y medianas empresas que participan en el sector automotriz mexicano.

A lo largo de esta explicación, se ha visto que un ingrediente fundamental para

que la proveeduría local pueda crecer, es la necesidad de contar con recursos materiales. Estos recursos de los que carecen la mayoría de las Tier 2 y Tier 3 con capital nacional, son sumas considerables de dinero.

Para ejemplificar la cantidad de dinero necesario, cabe mencionar el caso de la empresa ARBOMEX, una empresa mexicana de abastecimiento Tier 3, dedicada a la fabricación de árboles de levas (piezas para motor): “Arbomex invertirá 30 mdd en una planta que le permitirá fabricar piezas con las que extenderá su presencia a la planta de motores que Chrysler opera en Coahuila. Esto significa que se necesitan millones de dólares por empresa para que éstas puedan incorporarse de buena manera a la cadena automotriz. Entonces, se necesita que las empresas Tier 2 y Tier 3 mexicanas sean capaces de generar productos de calidad y a tiempo para que las ensambladoras y las Tier 1 no importen insumos, y para lograr esto, las proveedurías nacionales necesitan más recursos para mejorar su productividad, calidad y presencia.

La Inversión Extranjera ofrece oportunidades a las economías de países en desarrollo ya que contribuye a la transferencia de tecnología, formación de capital humano, al igual que puede potenciar el comercio exterior.

En este sentido, el capítulo XIV del T-MEC es dedicado al tema de inversión y se define en el mismo tratado de la siguiente manera: “inversión significa todo activo de propiedad de un inversionista o controlado por el mismo, directa o indirectamente, que tenga las características de una inversión, incluyendo características tales como el compromiso de capital u otros recursos, la

expectativa de obtener ganancias o utilidades, o la asunción de riesgo”

Las formas que pueden adoptar una inversión incluyen una empresa, la participación en el capital de una empresa, la deuda, derivados, contratos, derechos de propiedad intelectual, licencias, autorización o concesiones u otro tipo de derechos de propiedad tangibles o intangibles como podrían ser las garantías reales.

De acuerdo con la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), la Inversión Extranjera Directa (IED) es una categoría de inversión transfronteriza en la que un inversionista residente en una economía establece un interés duradero y un grado significativo de influencia sobre una empresa residente en otra economía

Para que las economías de las partes atraigan y den seguridad a los inversionistas extranjeros, es fundamental ciertos criterios o estándares de trato a la inversión extranjera, los cuales, tienen su origen en el derecho consuetudinario internacional y un desarrollo importante en el derecho convencional internacional, reflejado en el aumento en los Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI) a nivel global.

La característica principal de estos acuerdos es que los Estados parte se comprometen a otorgar a los inversionistas extranjeros de la otra parte del acuerdo un cierto tipo de trato que representa un estándar o criterio para evaluar

la actividad gubernamental en su relación con el inversionista y su inversión.

Los criterios de trato más comunes en el derecho internacional de la inversión extranjera y que se definen de manera más clara en el TMEC que en su predecesor, son los de trato nacional, trato de nación más favorecida y trato mínimo. Este último criterio es el más relevante a la discusión de impacto en políticas nacionales para crear un clima y régimen favorable a la inversión.

Criterios de trato nacional

Consiste en que el Estado receptor de la inversión extranjera se compromete a brindar al inversionista o a su inversión el mismo trato que brinda o brindaría a un inversionista nacional en circunstancias similares. (respecto a las medidas, regulación y procesos ya existentes en el régimen nacional). Tiene como objetivo, evitar un trato diferenciado o discriminatorio debido a la calidad de extranjero del inversionista.

Trato de nación favorecida

El Estado parte se compromete a extender al inversionista de la otra parte del acuerdo el mismo trato que observa con un inversionista de un Estado no parte del acuerdo, si este último trato es más favorable que el otorgado bajo el acuerdo respectivo al inversionista del Estado parte.

Trato mínimo

Propone un criterio autónomo al trato nacional o al trato otorgado a un tercer

Estado. El nivel mínimo de trato es el estándar necesario para calificar a cierta actividad gubernamental, a la luz de las circunstancias relevantes, como propia de un gobierno de estado de derecho en su relación con la inversión o el inversionista extranjero. Este estándar tiene que ver en cierta forma con principios de racionalidad, equidad, objetividad, imparcialidad y de relación razonable entre fines gubernamentales y medios escogidos

El criterio de trato mínimo se expresa a través de dos estándares diferenciados: El criterio de trato justo y equitativo y el criterio de protección y seguridades plenas.

Se precisa que en los conceptos de “trato justo y equitativo” y “protección y seguridad plenas”, el Estado no está obligando a garantizar absolutamente la inversión, no se requiere un tratamiento adicional o superior al requerido por esa norma, sin crear derechos sustantivos adicionales.

Se indica que este deber comprende: no negar la justicia en lo criminal y procedimientos judiciales civiles o administrativos de conformidad con el principio del debido proceso incorporado en los principales sistemas legales del mundo; añadiendo, que la “protección y seguridad plena” requiere que cada Parte proporcione el nivel de protección de policía exigida por el Derecho Internacional consuetudinario. Del mismo modo, se consigna que una violación de otra disposición del Acuerdo, o de otro instrumento internacional diferente, no implica que haya habido una violación de este artículo.

Otro elemento clave que da seguridad a los inversionistas extranjeros, es la existencia de un mecanismo de solución de controversias, en el T-MEC como en

el TLCAN, se mantiene el Arbitraje de Inversión como procedimiento establecido para resolver disputas entre inversores extranjeros y Estados anfitriones (también llamado Solución de Controversias Inversor Estado o ISDS).

Con este mecanismo, los inversionistas extranjeros pueden iniciar un procedimiento de arbitraje cuando consideren que un país ha realizado acciones que violen los principios de trato y le causen un daño, teniendo acceso a árbitros independientes y calificados para resolver y otorgar un laudo ejecutorio, buscando una indemnización pecuniaria o restitución de su propiedad en caso de disputa.

El tema de solución de controversias de inversión en el T-MEC lo encontramos en el capítulo XIV, este mecanismo, es vinculante únicamente entre México y EE. UU. Y debe seguir las reglas procesales de uno de los tres siguientes sistemas de arbitraje:

- i. El Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI),
- ii. El Mecanismo Complementario del CIADI, o
- iii. La Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI).

En este anexo se considera que los inversionistas de una Parte podrán reclamar la violación a las obligaciones de Trato Nacional, Nación más Favorecida y Expropiación directa.

Al igual que reclamar la violación de cualquier disposición del capítulo de inversión, cuando el inversionista o su inversión sean parte de un contrato en los sectores de hidrocarburos y gas, telecomunicaciones, generación de energía, transportes y

proyectos de infraestructura.

Uno de los cambios en el T-MEC lo encontramos en el inciso a y b del artículo 5 del anexo 14-D, referente a la solución de controversias entre México y Estados Unidos. Ya que establece las condiciones y limitaciones al consentimiento en la que establece que ninguna reclamación será sometida a arbitraje conforme a este Anexo a menos que:

a) el demandante (para reclamaciones presentadas conforme al Artículo 3.1(a) (Sometimiento de una Reclamación a Arbitraje)) y el demandante o la empresa (para reclamaciones presentadas conforme al artículo 3.1(b)) primero inicien un procedimiento ante un tribunal judicial o administrativo competente del demandado con respecto a las medidas que presuntamente constituyen una violación referida en el Artículo 3 (Sometimiento de una Reclamación a Arbitraje);

b) el demandante o la empresa obtengan una decisión final de un tribunal de última instancia del demandado o hayan transcurrido 30 meses desde la fecha en que el procedimiento a que se refiere el subpárrafo (a) haya sido iniciado.

Algunos analistas comentan que esto podría desincentivar a los inversionistas extranjeros que tienen inversiones en México debido a la fragilidad de sus instituciones de justicia. Se considera también que los inversionistas extranjeros preferirían no someter la controversia a un tribunal local, ya que podría ser desventajoso para ellos el tener que agotar las instancias locales antes de poder iniciar un arbitraje de inversión que al ser imparcial podría tener un laudo más favorable.

Alternancia y el inicio de la 4T

El primero de julio de dos mil dieciocho tiene lugar un acontecimiento que marcaría el fin del predominio de la interpretación neoliberal de la economía mexicana, el ascenso de Andrés Manuel López Obrador a la presidencia de la república trae consigo una nueva² visión de cómo dirigir la economía y de los efectos que deben tener las políticas económicas, entre ellas las enfocadas a atraer inversión y en específico IED, para una mejor comprensión del reto que implica el cambio de paradigma de la interpretación de una economía neoliberal a una economía que si bien no ha renunciado al libre mercado (y quien diga lo contrario puede caer en el fanatismo hacia una figura política), sí ha considerado los efectos nocivos de las políticas neoliberales.

El papel del Estado en la vida económica del país ha sido replanteado, impidiendo las malas prácticas, abusos y la especulación por parte de los grandes capitales, al mismo tiempo pone una práctica una disciplina fiscal pocas veces vista en el modelo neoliberal, bajo el argumento que a menores impuestos mayor inversión y mayor crecimiento, lo cual ya ha sido desmentido líneas arriba.

El ascenso al poder de Andrés Manuel López Obrador y su proyecto de nación ha reconfigurado los roles de los agentes económicos, sin dejar de lado el libre mercado y las necesidades sociales, este proyecto se puede definir, si así se lo quiere ver, como una especie de Tercera Vía, en el sentido analizado por el

² La idea de novedad tiene que ver con la ruptura que ocasiona la visión del proyecto de nación de la cuarta transformación con el modo de interpretar, visualizar y dirigir la economía, y no en lo referente a la novedad conceptual o de inserción de bienestar social que lo podemos observar en diversas propuestas político-económicas a lo largo del siglo XX.

sociólogo inglés Anthony Giddens, sin entrar en debates puesto que no es el fondo del presente trabajo, la alternancia en el poder se tradujo en una reestructuración de los roles en el mercado mexicano y una nueva forma de manejar la economía desde el Estado.

A estos cambios producidos por la alternancia se le suman dos aspectos importantes a considerar que son:

- I. Las presiones en materia migratoria que se traducen en presiones en materia económica por parte de Estados Unidos.
- II. Las tensas negociaciones y re negociaciones del TMEC.
- III. Los efectos de la guerra comercial entre China y Estados Unidos.
- IV. Los efectos económicos de la pandemia de SARS-CoV-2 que trajo consigo crisis a nivel global.
- V. Problemas internos que impiden las modificaciones legales necesarias para la implementación de las nuevas políticas en materia económica.

El TMEC y la nueva Visión de la 4T

Después de varios procesos de negociación el T-MEC entró en vigor el 2020, recuperando muchas partes fundamentales del TLCAN y remplazándolo, un ejemplo de ello es que siguió contemplando un apartado exclusivo a la inversión: “Capítulo XIV: Inversión”, esto como parte de las prioridades económicas que el nuevo sexenio del presidente Andrés Manuel López Obrador planteó como parte

del crecimiento económico.

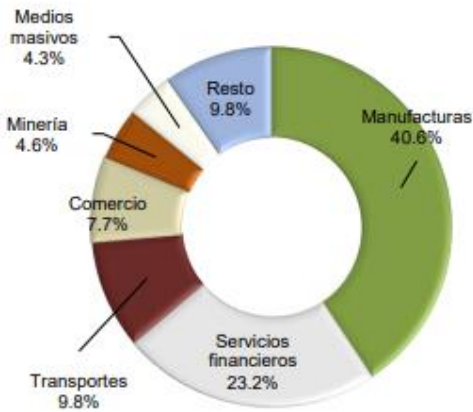
El T-MEC busca generar mayor inclusión comercial entre las regiones de Norteamérica que aún no han sido contempladas como parte fundamental de las relaciones comerciales, pudiendo generar a su vez mayor desarrollo y bienestar colectivo al interior de las naciones que lo conforman.

En este tratado se incluyen “disposiciones innovadoras en temas como medidas anticorrupción, mejores prácticas regulatorias, comercio digital, inclusión de pequeñas y medianas empresas, disciplinas para empresas propiedad del gobierno, protección del medio ambiente, reglas comerciales con perspectiva de género, derechos laborales y prácticas sobre tipo de cambio. Asimismo, incluye disposiciones que buscan incrementar el contenido de insumos y la competitividad de la región, lo cual redundará en beneficios para las Pymes en México al promover su inclusión en cadenas de proveeduría en América del Norte”

En materia de inversión extranjera directa se puede hacer un análisis puntual en relación con el T-MEC y lo que se ha hecho en estos dos años desde su aplicación; a través de las siguientes gráficas que permiten observar la situación en los años 2020, 2021 2022:

**Distribución sectorial de la IED
enero-diciembre de 2020**
(porcentajes)

Total 29,079.4 mdd



**Distribución sectorial de la IED
enero-diciembre de 2021**
(porcentajes)

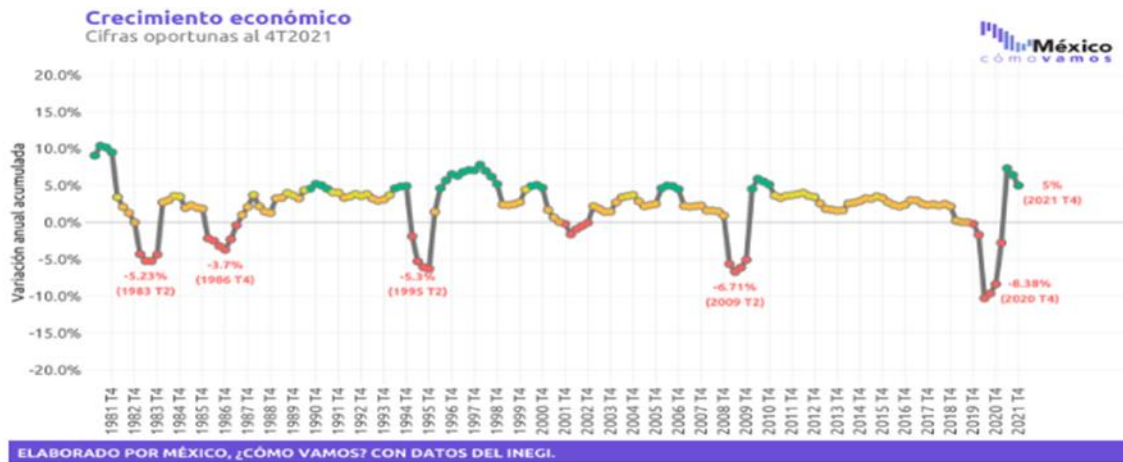
Total 31,621.2 mdd



Estas dos primeras gráficas muestran casi el mismo comportamiento que las que se expusieron anteriormente, ya que se sigue viendo que tanto para el año 2020 y 2021 las inversiones extranjeras directas siguen enfocándose en el sector de la industria y la manufactura, lo que replica el hecho de que México a través de los acuerdos comerciales y tratados firmados con EE.UU y Canadá, adquirió dependencia económica a través de permitir que empresas extranjeras se desarrollen en nuestro país a través del ensamblaje de productos que posteriormente son exportados.

A continuación, se muestra una gráfica que engloba todos los años que se han retomado para el desarrollo de este trabajo, en la cual podemos observar las curvas de crecimiento, las crisis y los momentos cúlspide que sitúan a México

dentro de su historia económica.



Esta gráfica resume en gran medida todos los acontecimientos históricos y económicos que se desarrollaron a lo largo de este trabajo, por tanto, haciendo puntualizaciones, podemos ver como al inicio de la gráfica el modelo de sustitución de importaciones va en declive y por tanto el crecimiento económico también. Posteriormente empieza una pequeña recuperación a cambiar de modelo en los años 80's, sin embargo, por las crisis globales este repunte vuelve a decrecer manteniéndose casi estable hasta la crisis de 1994 -1995.

Las crisis son parte aguas para tomar nuevas medidas y generar nuevas alianzas con el ámbito internacional, por lo cual podemos plasmar la firma del TLCAN en 1994 y ver un repunte en el crecimiento económico y en las inversiones extranjeras directas, ya que la apertura de mercado se hace plenamente, manteniendo de cierta forma estable o en recuperación la economía mexicana, no obstante el

sueño duró poco, las malas decisiones de los gobiernos en turno, problemas internos que generan incertidumbre a los inversionistas, como lo fue la guerra contra el narcotráfico, y las crisis económicas mundiales, en una sociedad global, traen consigo efectos no deseados. Los aparentes buenos resultados se mantuvieron hasta la crisis económica global en 2008 y 2009, como se pudo observar en páginas anteriores, el sexenio del expresidente Felipe Calderón, dejó mucho que desear no solo en materia de seguridad, sino en economía, pues la defensa a ultranza de la implementación de las leyes del mercado y la marginación que tuvo el Estado en cuestión de regular las actividades económicas pasaron su factura a una economía que si bien es receptora de IED, ésta no se ve reflejada en el bienestar de la sociedad mexicana.

El panorama de 2010 al 2018 mostraba cierta estabilidad, posterior al anuncio de un nuevo tratado cuyas negociaciones se vieron manchadas por la ineficiencia de la administración de Peña Nieto, así como la hostil política exterior de Donald Trump, pero, a pesar de ello el planteamiento de un mejor tratado, así como las expectativas (buenas y malas) de una alternancia en el gobierno de México permitieron generar un clima de confianza que se vio mermado con las guerras comerciales entre China y Estados Unidos, así como el desarrollo de la pandemia de SARS-CoV-2.

Resulta, pues, poco acertado e injusto pretender dar un diagnóstico preciso del efecto del TMEC y la administración obradorista respecto a la IED, puesto que a comparación del modelo neoliberal, la nueva visión de la economía no ha gozado

de suficiente tiempo para realizar un análisis a fondo, además, el clima internacional en torno a las disputas comerciales, los conflictos bélicos y con mucho más peso la pandemia de SARS-CoV-2 han sido sucesos coyunturales que han impedido en su momento la eficaz implementación de las nuevas políticas en materia económica y en específico en lo tocante a la IED.

Si bien no podemos generar un diagnóstico preciso de los efectos que tiene y tendrá la nueva visión de la economía, lo que sí podemos hacer es hacer énfasis en los datos que nos señalan, que, a pesar de los contextos nacionales e internacionales, la política económica de la 4T ha mostrado ser capaz de hacer frente a los embates internos y externo, teniendo una estabilidad que hasta el momento ha permitido generar confianza en los inversionistas extranjeros.

Para 2022 el comportamiento de la IED había mejorado sustantivamente en cuestión de número y debido a las acertadas reacciones en materia económica de la administración de la 4T, de acuerdo con comentarios al informe estadístico sobre el Comportamiento de la Inversión Extranjera Directa en México (enero-septiembre de 2022) para el 2022 si bien iniciaba una recuperación de los estragos de la pandemia, nuevos factores nacionales e internacionales alteraron el comportamientos de los flujos de capital, ya que durante los nueve meses de 2022, el producto mundial se debilitó debido, entre otros factores, a: la elevada y persistente inflación, que se ha extendido por todos los países y productos. La escasez de suministro de energía, que podría provocar una mayor elevación de precios. Las alzas en las tasas de interés, para frenar la inflación, aumentan las

vulnerabilidades financieras; y, la guerra entre Rusia y Ucrania, que incrementa los riesgos de endeudamiento en los países de bajos ingresos y la inseguridad alimentaria (CEFP, 2022, pág. 4).

Pese a lo anterior la IED tuvo un aumento considerable en comparación del año pasado, de acuerdo con el estudio antes citado, dicho aumento consiste en un 29.46 por ciento respecto al mismo lapso de tiempo del año anterior, aun cuando en el panorama internacional permeado por la guerra y la inestabilidad de los precios derivado de diferentes situaciones, el país se mantuvo como un destino importante de atracción como lo podemos observar en la siguiente tabla:

Comparativo de la IED reportada, enero-septiembre de 2021 y 2022*/
(millones de dólares)

	2021-3T	2022-3T	Variación	
			Absoluta	Relativa
TOTAL	24,831.7	32,147.4	7,315.7	29.5%
Nuevas inversiones	9,544.6	14,519.9	4,975.3	52.1%
Reinversión de utilidades	9,999.4	14,052.1	4,052.7	40.5%
Cuentas entre compañías	5,287.7	3,575.4	-1,712.3	-32.4%

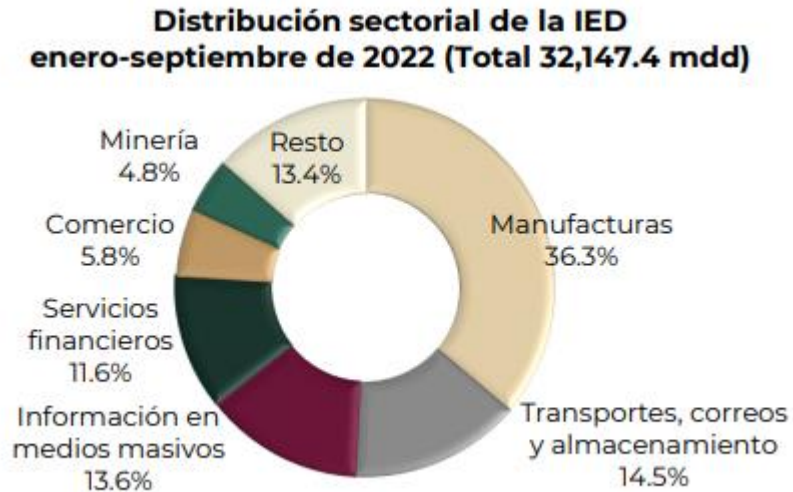
*/IED realizada y notificada entre el primero de enero y el 30 de septiembre de cada año.

*Recuperada del informe de la CNIED enero-septiembre 2022, consultada 28 de febrero de 2023.

De lo anterior se puede inferir que del total referido, 14,519.9 mdd (45.2%) se originaron a través de nuevas inversiones, 14,052.1 mdd (43.7%) se originaron por concepto de reinversión de utilidades, y 3,575.4 mdd (11.1%) por cuentas entre compañías, siendo las nuevas inversiones las que más se atrajeron durante el año de recuperación de la pandemia, lo cual, deja entrever la certidumbre que el gobierno ha generado a los inversores extranjeros en un clima de inestabilidad

internacional.

La distribución sectorial de la IED para el mismo periodo de tiempo quedó de la siguiente manera:



*Recuperada del informe de la CNIED Enero-Septiembre 2022, consultada 28 de febrero de 2023

Mientras que la estructura interna mostró una mayor inversión en el sector de servicios, teniendo un aumento importante en los ramos de servicios financieros, transportes y medios masivos de información, como se demuestra con las siguientes gráficas y tablas.

Estructura interna de la IED por grupos de actividad económica

enero-septiembre de 2022 (Total 32,147.4 mdd)



Nota: Los montos del sector agropecuario se expresan en millones de dólares, mientras que los montos del sector industrial y servicios se expresan en porcentaje. Los porcentajes se calcularon con base en los flujos totales de IED de cada grupo de actividad económica. La suma de los parciales puede diferir del total debido al redondeo de las cifras.

Comparativo de la distribución sectorial de la IED reportada enero-septiembre de 2021 y 2022*/ (millones de dólares)

Sector/Subsector	2021-3T Participación	2022-3T Participación
Agropecuario	274.3	1.1%
Industrial	15,444.0	62.2%
Minería	3,468.1	14.0%
Electricidad y agua	582.1	2.3%
Construcción	223.7	0.9%
Manufacturas	11,170.1	45.0%
Servicios	9,113.4	36.7%
Comercio	1,501.9	6.0%
Transportes	2,492.7	10.0%
Inform. en medios masivos	554.0	2.2%
Servicios financieros	2,704.0	10.9%
Servicios inmobiliarios y de alquiler	239.8	1.0%
Servicios profesionales	205.3	0.8%
Servicios de apoyo a los negocios	82.0	0.3%
Servicios educativos	25.7	0.1%
Servicios de salud	11.6	0.0%
Servicios de esparcimiento	78.2	0.3%
Servicios de alojamiento temporal	1,132.1	4.6%
Otros servicios	85.9	0.3%
Total	24,831.7	100.0%

*/IED realizada y notificada entre el primero de enero y el 30 de septiembre de cada año.

Nota: La suma de los parciales puede diferir del total debido al redondeo de las cifras.

*Recuperada del informe de la CNIED Enero-Septiembre 2022, consultada 28 de febrero de 2023

Si bien es cierto la cantidad lograda en 2022 aún no esta nivel de 2019 en términos de reinversión de utilidades y cuentas entre compañías, hay un aumento considerable en cuestión de nuevas inversiones, para una mejor comprensión de éste fenómeno y para determinar qué tan alentador es éste panorama es necesario tomar en cuenta las cifras de 2019, 2020, 2021 y 2022 en perspectiva.

De acuerdo con datos proporcionados por la Comisión Nacional de Inversión Extranjera, la siguiente tabla nos puede ayudar a darnos una idea de los sucesos en materia de IED en los últimos 4 años teniendo en cuenta la complejidad de los sucesos arriba mencionados, así como las dificultades internas, la siguiente tabla nos ayudará a entender mejor la evolución de la IED en tiempos de la 4T.

Tipo de Inversión	2019	2020	2021	2022
Nuevas inversiones	13,527.7	6,741.2	13,653.2	16,993.1
Reinversión de utilidades	18,170.3	16,125.2	12,658.9	16,027.8
Cuentas entre compañías	2,869.0	5,328.8	5,231.4	2,270.7
Total	34,567.0	28,195.1	31,543.5	35,291.6

*Elaboración propia con datos proporcionados por la SE

La tabla anterior nos permite realizar la siguiente interpretación, durante el periodo de la pandemia hubo un drástico descenso de la IED en términos de nuevas inversiones, mientras que en el mismo periodo la IED en términos de cuentas entre compañías tuvo un ascenso en 2020, un ligero descenso en 2021 y un descenso por debajo de lo logrado en 2019 y en 2022. En lo tocante a la reinversión de utilidades existe un descenso en 2020 y 2021 pero una notable recuperación en 2022 sin llegar a niveles de 2019, no obstante, en lo referente a las nuevas inversiones, en 2022 se logró superar lo logrado en 2019 lo cual habla de una recuperación y superación de condiciones de inversión.

De lo anterior podemos inferir que a pesar de las condiciones adversas que se suscitaron a raíz de la pandemia y de los conflictos que desestabilizaron la economía internacional las políticas de la 4T lograron generar confianza para atraer nuevas inversiones y alentar la reinversión de utilidades, en el primer caso podemos aludir al recién aviso sobre la construcción de la planta de Tesla en el estado de Nuevo León.

CAPÍTULO III

ANÁLISIS DE CASOS Y RETOS DE LA IED EN MÉXICO: EL SECTOR MANUFACTURERO Y EL SECTOR DE SERVICIOS DE EDUCACIÓN

Hasta el momento hemos analizado el marco teórico del IED así como la implementación de dichos conceptos a lo largo de los años y en específico de los últimos 20 años de modelo neoliberal en la economía mexicana, si bien es cierto desde los años 40 en México la IED no fue bien vista, lo cierto es que desde 1973 y en específico desde la entrada en vigor del TLCAN y con la posterior firma del TMEC, la IED ha jugado un papel de suma importancia para desarrollo del país y aún más con el enfoque que el TMEC y la 4T ha impregnado en la forma de interpretar la vida económica del país.

En este contexto consideramos importante ejemplificar de manera puntual el impacto que ha tenido la IED en torno a la 4T y el TMEC, sabemos que aún es muy pronto para obtener datos determinantes, sin embargo, es posible darse una idea de los efectos positivos y de las áreas de oportunidad de la IED en México con la interpretación de la 4T.

Los sectores elegidos son la manufactura y el sector servicios con énfasis en la educación ya que tanto uno como otro son de vital importancia en el desarrollo económico y más aún, conllevan una serie de retos que vale la pena analizar.

El objetivo central es dar cuenta de la importancia y retos de la IED en estas áreas.

SERVICIOS DE EDUCACIÓN

El sector del comercio internacional de servicios ha tomado un peso importante en la economía mundial en las últimas décadas. Los avances tecnológicos actuales han permitido la creación de nuevos servicios y la transformación de servicios tradicionales que ahora pueden ser comerciados en cualquier parte del mundo a través de diferentes vías de suministro gracias al avance en las telecomunicaciones.

La educación es hoy en día un servicio que puede ser comprado y vendido en diferentes maneras alrededor del mundo. La transformación de este tipo de servicio en las últimas décadas es un fenómeno que sirve para mostrar el alcance, importancia y adaptabilidad del sector servicios en la economía mundial y en países en vías de desarrollo como México.

El objetivo que persigue este trabajo es analizar el panorama del comercio internacional de servicios, analizar su relevancia en la economía mundial y su transformación en las últimas décadas a través del avance tecnológico de las comunicaciones. Dentro del mundo del comercio de servicios mundial, esta investigación se enfoca en analizar a la educación como una mercancía que se compra y vende de diferentes formas a través de las fronteras de los países, sin dejar totalmente de lado la importancia que este servicio juega como una herramienta de transformación social en la formación académica de las poblaciones del mundo. Por último, el presente trabajo intenta aterrizar el análisis

en el caso mexicano del comercio educativo con los países que formaron parte del TLCAN (Tratado de Libre Comercio), que fue recientemente sustituido por el TMEC (El Tratado comercial entre México, Estados Unidos y Canadá, o USMCA/CUSMA por sus siglas en inglés); al revisar las diferentes formas que los tres países firmantes comercializan la educación y el marco legal internacional que lo sustenta.

Este trabajo se clasifica dentro de las investigaciones descriptivas, que pretende a través de la recolección de datos y la explicación de características fundamentales, explicar a fondo la realidad del fenómeno estudiado.

Breve contexto histórico del comercio de bienes intangibles

Para aproximarnos a entender el fenómeno que nos atañe en esta investigación, es relevante precisar que el comercio internacional es el intercambio de productos entre países y ha sido un motor de crecimiento y cambio económico en el mundo. Además, cabe destacar que tradicionalmente los países intercambiaban principalmente mercancías, sin embargo, en la actualidad, se ha añadido el crecimiento del intercambio de servicios, aspecto que desarrollamos en las líneas siguientes.

A diferencia del comercio de mercancías entre países, que puede entenderse como el intercambio de productos tangibles que deben ser transportados entre las fronteras de los compradores y vendedores. El comercio de servicios, se percibe

según Feketekuty (1990) como comercio de intangibles, que forman parte fundamental en la economía mundial, pues en la actualidad es un sector en crecimiento, que representa uno de los principales rubros en donde los países desarrollados obtienen sus ingresos.

En ese sentido, de la revisión de la literatura especializada respecto a la temática antes señalada, se identificaron aspectos que se han abordado primordialmente, entre los que se destaca que los bienes y servicios se comercian simultáneamente y es casi imposible visualizar su intercambio comercial de una manera separada. Aunado a ello, cuando se exportan o importan bienes, se involucran también el comercio de servicios financieros, de transporte, bancarios o de aseguranza, que permiten y facilitan que los bienes tangibles puedan ser comerciados internacionalmente.

Para tener una mejor idea del peso de los servicios en la economía mundial y su crecimiento, hay que revisar, por ejemplo, estadísticas recientes, las cuales nos muestran que para 2019 (OMC, 2019), los servicios generan más de dos tercios de la producción económica a escala mundial, también son responsables de atraer dos terceras partes de la inversión extranjera directa y generan hasta cuatro quintas partes de los empleos de países desarrollados y dos tercios en los países en vías de desarrollo.

En términos de comercio internacional, la Organización Mundial del Comercio (OMC, 2019), menciona que los servicios representan una quinta parte del total

generado mundialmente, pues son el sector que crece más rápido, ya que desde el 2011 las exportaciones de mercancías crecen un promedio anual de 1% y las exportaciones de servicios un 3%, es decir, tres veces más por año que el comercio de mercancías. En 1970 los servicios representaban apenas un 9% del comercio mundial, actualmente significan el 20% y para 2040 se prevé que lleguen a ser hasta un tercio del total del comercio en el mundo.

En la actualidad, el comercio internacional de servicios es un fenómeno complejo de rastrear y divisar en comparación con el comercio de bienes, es por ello que es hasta hace unas cuantas décadas que se construye un marco legal que regula su comercio internacional y es por tal razón que en 1995 se crea el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS), un tratado internacional negociado en la Ronda Uruguay³, el que según la Organización Mundial de Comercio (OMC) constituye el “primer y único conjunto de normas multilaterales que regulan el comercio internacional de servicios” (Fadda, 2013, p. 13), en negociaciones posteriores se han añadido nuevos temas en el marco legal de referencia del comercio mundial de servicios.

En ese sentido, el comercio internacional de servicios no es un fenómeno nuevo, sin embargo, en el contexto actual a través de las nuevas Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) se insertan en las empresas como una especie de acelerador de dicho proceso, es así que con el desarrollo actual de las

³ La Ronda Uruguay fue una reunión que tuvo como propósito el negociar la apertura de mercados mundiales y la política arancelaria, duró siete años y medio, casi el doble del plazo previsto. Hacia el final participaron en ella 123 países. Abarcó la casi totalidad del comercio, desde los cepillos de dientes hasta las embarcaciones de recreo, desde los servicios bancarios hasta las telecomunicaciones, desde los genes del arroz silvestre hasta los tratamientos contra el SIDA. Simplemente, fue la mayor negociación comercial que haya existido jamás y, muy probablemente, la negociación de mayor envergadura, de cualquier género en la historia de la humanidad” (OMC, 2019).

TIC se reducen costos y tiempos requeridos para todos los procesos que involucran el intercambio de servicios entre productores y consumidores.

Además, con el uso de estas nuevas tecnologías y sus características, pasa a segundo plano la distancia, es decir, sin importar que los productores y consumidores se encuentren a cientos o miles de kilómetros, se puede almacenar y transmitir la información necesaria para comerciar un servicio a escala mundial a costos y tiempos que permiten que la internacionalización de casi cualquier servicio sea costeable.

Aunado a lo anterior, el crecimiento del intercambio comercial de servicios a escala internacional se ha hecho más eficiente y automatizado por el incremento del comercio en todas las actividades que antes eran débilmente transables, o no transables, es decir, que por su naturaleza, eran muy difíciles de exportar. Ejemplos de estas actividades o industrias son las relacionadas al sector de la salud, educación, contabilidad, servicios jurídicos y de administración, publicidad e investigación y desarrollo, entre otras.

Por lo anterior, se entiende que el crecimiento de este sector a escala mundial, ha permitido la comercialización a escala global de actividades económicas que hasta hace unas décadas, estaban sujetas a llevarse a cabo en un ámbito nacional, con poca o nula posibilidad de ser internacionalizadas, lo que representa que el papel de las nuevas tecnologías es determinante para la comercialización de servicios.

Es importante resaltar que en el ámbito económico, los servicios son una pieza clave para el desarrollo y progreso de los países, “demostrando que en el producto interno bruto (PIB) como en el empleo en la mayoría de los países del mundo, en las últimas décadas se han presentado una serie de profundas e interesantes transformaciones en el comercio internacional de servicios” (Palma, et al. 2019, p.10). Esto se debe a varias razones, una de ellas, explicada anteriormente, tiene que ver con las posibilidades que brindan las TIC al comercio internacional de servicios.

Asimismo, puede entenderse que el intercambio de servicios lleva la vanguardia en la innovación del comercio internacional, pues, al no contar con barreras físicas, trasciende las fronteras mucho más fácil y rápido, lo que lo convierte en un sector dinámico, que logra crear nuevas oportunidades de innovación en aspectos de la economía que se mantenían cerradas o no habían cambiado en mucho tiempo.

Comercio Internacional de servicios educativos

Dentro del sector de los servicios, el de la educación es uno de los que ha presentado importantes transformaciones en las últimas décadas dentro del comercio internacional y es además el objeto central de esta investigación. La educación internacional puede verse como un servicio el cual es comercializado entre países, sin embargo, esta visión no incluye el panorama completo de lo que en realidad comprende este fenómeno.

En ese sentido, además de su aspecto comercial, hay muchas razones implícitas en lo que conocemos como la internacionalización académica mundial, por lo que, “comprender los estímulos más significativos de la internacionalización nos ayudará a analizar la naturaleza básica del fenómeno” (Altbach y Knight, 2006, p.17). A partir de lo anterior, se destacan ciertas motivaciones que priorizan la internacionalización de la educación, principalmente del sector de la educación superior.

En primer lugar, es necesario tomar en cuenta que en la actualidad el incentivo principal para el crecimiento de la educación internacional se basa en su potencial para generar ganancias, ya sea mediante la llegada de estudiantes extranjeros a instituciones de educación reconocidas en el mundo, tradicionalmente en países desarrollados, donde los estudiantes cursan principalmente estudios de educación superior o de idiomas, lo cual genera activos para las instituciones educativas del país receptor, que a la larga se convierten en ingresos en forma de exportaciones de un servicio educativo.

Otra forma de obtener ganancias en este sector es gracias a la apertura de franquicias o filiales de universidades en el extranjero, como lo hacen gran cantidad de universidades de los Estados Unidos o del Reino Unido, que han abierto campus en Medio Oriente, Asia o América Latina con el propósito de atraer estudiantes locales y así generar ingresos.

La última razón por la cual las instituciones públicas, principalmente de educación

superior fomentan la educación internacional, es para sustituir el gasto público que ya no reciben o que ha disminuido. De esta manera el ingreso de capital gracias a los pagos de estudiantes extranjeros, puede funcionar en parte como una compensación a los fondos públicos cada vez más escasos.

Una segunda causa que fomenta la internacionalización de la educación, además de su capacidad de generar ganancias, es simplemente el aumento de la demanda mundial de la educación, principalmente en el sector terciario. Aumento que va acompañado con una oferta limitada en muchos países, principalmente en vías de desarrollo. Lo cual permite que estudiar en el extranjero pueda ser una opción viable para muchos candidatos a estudiantes que no encuentran cabida en las escuelas de su propio país.

Una última razón de la existencia y fomento de este fenómeno es la necesidad de las universidades de internacionalizarse, es decir que, al dejar de lado los incentivos económicos, las universidades encuentran en la internacionalización una forma de fomentar la investigación e intercambio académico mediante programas de intercambios estudiantiles y de docentes, estos amplían su perspectiva educativa y cultural, lo que incrementa el prestigio y presencia de la institución fuera de su país de origen.

Un claro ejemplo de esta última motivación a la existencia de la internacionalización educativa es la existencia del programa ERASMUS⁴ en la

⁴ El programa *European Region Action Scheme for the Mobility of the University Students*, cuyo acrónimo es ERASMUS,

Unión Europea, que más allá de tener alguna motivación económica, su propósito es aprovechar el grado de integración entre los países miembros de la Unión Europea (UE) para que así los estudiantes de estos países tengan la oportunidad de tener experiencias académicas en cualquier otro país perteneciente a la organización.

Este programa muestra otra faceta de la internacionalización de la educación, pues su propósito es en su mayoría académico y cultural, recibiendo financiamiento gubernamental directo por parte de la UE, lo que llega a ser en todo el mundo probablemente, un ejemplo importante es la promoción de la educación internacional sin fines de lucro.

Por otra parte, en el Acuerdo General de Comercio en Servicios (GATS) mencionado anteriormente, la educación se define y clasifica como un servicio más dentro del mundo del comercio internacional, por lo que dentro de su marco de regulación los servicios educativos pueden comerciarse dentro de cada una de las siguientes cuatro modalidades, según Altbach y Knight, (2006). La primera de ellas, es la de oferta transfronteriza, esta modalidad no implica un movimiento físico de estudiantes, el ejemplo para explicar esta modalidad, son los cursos educativos ofrecidos a través del internet, e-learning por instituciones extranjeras. La segunda modalidad es la de consumo en el extranjero, donde el estudiante viaja al país de origen de la institución educativa para cursar estudios

es un programa creado por la Union Europea que promueve la movilidad estudiantil dentro de las universidades de los países pertenecientes a la Unión Europea.

extracurriculares, ya sea completo o parcial. La tercera, es mediante el establecimiento de campus o filiales de escuelas extranjeras en otros países o mediante la creación de asociaciones entre escuelas internacionales e instituciones locales, en su mayoría, escuelas de países desarrollados. La última se refiere al movimiento de personas entre países para ofrecer servicios educativos, principalmente al movimiento internacional y temporal de investigadores o docentes.

Cabe destacar que la internacionalización de servicios de educación superior, ha transitado por distintas fases, las que se describen a continuación, según Geldres, et al. (2013), que las define de la siguiente manera, en 4 diferentes etapas cronológicas. La primera hace referencia a lo que ocurría antes de la década de los 70, cuando la exportación de estudiantes internacionales se basaba casi exclusivamente en estudiantes provenientes de países en desarrollo en programas de intercambio o por medio de becas obtenidas para cursar estudios en instituciones de educación superior de países industrializados.

Posteriormente, los países desarrollados, principalmente de habla inglesa, comenzaron a abrir sus puertas a estudiantes extranjeros con un propósito comercial, lo cual incrementó el número de estudiantes internacionales en Instituciones de Educación Superior (IES). Comenzando así una fase de exportación de educación directa, que comprende de la mitad de 1970 a mediados de la década de 1980.

La tercera etapa, que comprende desde el año de 1985 al 2000, se caracterizó por

la introducción de nuevas estrategias de internacionalización de la educación, es decir, que aunado a la atracción de estudiantes a los principales destinos internacionales como lo han sido tradicionalmente Estados Unidos y Reino Unido, se comienzan a crear por ejemplo, franquicias de IES de países desarrollados como los que ya se mencionaron, en países en vías de desarrollo que habían funcionado hasta ese entonces como remitentes de estudiantes, lo cual, comienza a transformar la industria de la internacionalización de la educación, agregando variantes al movimiento tradicional de estudiantes del hemisferio sur al norte.

Por último, la etapa que actualmente existe, está caracterizada por la última innovación en la internacionalización de la educación, que se refiere a la apertura de campos off-shore o campos en el exterior, los cuales se enfrentaban con muchas restricciones en el pasado y que además representaban inversiones muy riesgosas en países que podrían, hasta cierto punto, ser desconocidos. Estas problemáticas, se fueron aminorando, gracias a la liberalización del mercado, los avances en la tecnología y comunicación, entre otros fenómenos característicos de la globalización de las últimas dos décadas.

Es así que se abre la discusión acerca de la globalización del conocimiento y la economía del mercado, lo que representa un desafío para el papel de la educación como bien público, pues se le incluye en el marco de regulación comercial internacional establecido por la OMC en el AGCS. En este tenor, la educación se trata más que como un bien público, como una mercancía (intangible) sujeta a las reglas de oferta y demanda del comercio internacional.

Un elemento clave, para entender este fenómeno, es el aumento de la privatización de la educación la cual tiene varias explicaciones, se puede resaltar principalmente: un aumento de la población mundial y por ende un aumento de demanda en servicios educativos y una segunda explicación tiene que ver con la ineficacia del Estado como proveedor único de este servicio, esto se encuentra también relacionado con las recomendaciones de los Organismos Financieros Internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM) para recortar el gasto público en el sector educativo.

Podríamos decir entonces, que la falta de recursos de los gobiernos para invertir en educación, principalmente educación terciaria; los limitados servicios educativos proporcionados por el Estado y la liberalización de la economía, que abre la puerta a la inversión privada en los servicios educativos, son causas principales del aumento de la privatización del sector educativo. Esta desestatización de la educación va a crear un mercado de educación, que se rige como una mercancía, por reglas de oferta y demanda, y que, además, es capaz de trascender fronteras para crear un mercado de educación mundial.

Cabe mencionar que existen tres principales vertientes respecto al debate mundial sobre la internacionalización de los servicios de educación superior, según Labra (2003), la primera tiene una visión de pro-apertura comercial, señala que existe un proceso natural de crecimiento de servicios de educación en todo el mundo, lo que ha provocado la expansión, diversificación y multiplicación de los servicios educativos en todos sus niveles así como ha aumentado el número de proveedores

de servicios y de las formas de suministro desde intereses comerciales.

Siguiendo a Labra (2003, pp. 73-75) “la pretensión de algunos sectores de mantener al país al margen de las negociaciones del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) puede resultar muy costosa e inconveniente”. Además, señala las deficiencias y limitaciones en la cobertura educativa, principalmente de educación superior, por parte de los gobiernos nacionales en todos sus niveles. Por lo que es necesario evaluar la conveniencia de un aumento para la entrada de instituciones educativas provenientes del extranjero.

La segunda vertiente mantiene una visión proteccionista que se basa en las experiencias de internacionalización comercial negativas de países poco desarrollados y rechaza la adaptación del AGCS y su propósito en el ámbito de la educación como un servicio. Uno de los sustentos de esta vertiente es el llamado a la defensa de la educación como un bien público y como un derecho humano, rechazando al trato de la educación, principalmente la educación superior, como una mercancía más, operada por las reglas del mercado y los tratados comerciales.

La última vertiente que explica Labra (2003), se titula: “Fortalecimiento de la capacidad interna de negociación” y desde un punto medio de los dos anteriores, en este enfoque se considera primordial el fortalecimiento de la política educativa mediante un proceso en el cual se involucre a todos los actores sociales involucrados con el sector educativo para que sean partícipes de la toma de

decisiones en las negociaciones comerciales, teniendo en claro que la apertura indiscriminada del sector de servicios educativos a capital extranjero por sí sola no resolverá las insuficiencias y rezagos de la calidad educativa.

Un parteaguas de este fenómeno según Gascón (2007) se originó en la década de los 80, pues junto con el inicio del desarrollo del liberalismo, también comenzó a transformarse la visión del mundo hacia la educación, ya que, la desestatización de la educación, con énfasis en su sector terciario constituye un elemento central de las políticas impulsadas por los organismos financieros internacionales como el Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI).

Específicamente, el BM impulsó entre otras políticas, el fortalecimiento de la iniciativa privada y su inversión en la educación superior, argumentando que el Estado debería destinar primordialmente sus recursos y esfuerzos a la mejora de los niveles primario y secundario de su sector educativo y gracias a esto, el autor asegura que “el mercado de la educación se generó desplazando al Estado por recomendación de los organismos financieros internacionales y debido también a la penuria del erario” (Gascón, et al 2007, p.74), siendo ambas razones, dos de las principales causas del comienzo y crecimiento acelerado de la comercialización de la educación en un mercado global.

Aunado a lo anterior, el aumento exponencial de la población en la segunda mitad del siglo pasado provocaría por ende un aumento en la matrículas de estudiantes de educación superior, cantidad de matrículas que de cualquier forma, serían

imposibles de cubrir por parte del Estado se siguieran o no las recomendaciones de los organismos internacionales y en este contexto la privatización de la educación tanto a nivel local como internacional, responde a varias causas.

Las principales razones causantes del crecimiento vertiginoso de este mercado de educación internacional mencionado son dos. La primera de carácter económico, responde a las ganancias potenciales que representa este servicio para las empresas locales e internacionales. La segunda razón tiene que ver con el aumento de demanda de servicios de educación superior en todo el mundo, aumento que está relacionado directamente con el crecimiento de la población mundial y con la incapacidad del Estado para proporcionar educación terciaria a toda la población.

De acuerdo con la investigación Project Atlas (The Power of International Education, 2019), algunos datos señalados a escala internacional dentro del panorama de la educación, puntualizan que en 2019 había más de 5.3 millones de estudiantes internacionales en el mundo, mientras que en el 2000 la cifra apenas pasaba los dos millones, es decir, que en poco más de 15 años hubo un aumento de más del 150%. Más de la mitad de estos estudiantes estaban inscritos a cursos en principalmente 6 países: los Estados Unidos de América, Reino Unido, Australia, Francia, Alemania y Rusia, mientras que los principales países que enviaban estudiantes estaban liderados por China e India.

Siguiendo con Project Atlas (The Power of International Education, 2019) que es

un estudio que analiza anualmente el panorama global de los estudiantes internacionales de educación superior, señala que para 2019 los países con mayor proporción de estudiantes internacionales en el total de su población estudiantil universitaria fueron Australia con 28%, Canadá con el 21 %, Reino Unido con el 20% y Nueva Zelanda con el 15.5%.

También menciona que los países con mayor cuota de ingreso de estudiantes internacionales para el 2019 fueron Estados Unidos con 1,095,299, el Reino Unido con 496,570 y China con 492,185, sin embargo, en términos del aumento de entrada de estudiantes internacionales con respecto al 2018, Canadá lidera con un aumento de 17.5%, seguida por Australia con un 13.1% y los Países Bajos con un 12.4% mientras que Estados Unidos sólo percibió un aumento de 0.5% y el Reino Unido sufrió una disminución de -2%⁵.

De acuerdo con otro estudio realizado por HSBC (2017) a 8,481 padres de posibles estudiantes de educación superior en 15 diferentes países arrojaron entre otros, los siguientes datos sobre las preferencias generales en educación superior en el extranjero: Los países preferidos por los padres son, en primer lugar, los Estados Unidos de América, siendo el destino preferencial de padres en Taiwán (70%) , China (61%) y Canadá (61%); Australia en segundo lugar como elección predilecta en Malasia (67%), Indonesia (65%) y Singapur (63%); y el Reino Unido en tercera posición más popular ubicándose como elección preferida por parte de padres en Hong Kong (67%), Francia (52%) y los Emiratos Árabes Unidos (48%).

⁵ Chile aumentó un 27% sin embargo sus cuotas apenas sobrepasan los 4 mil estudiantes.

El comercio internacional de la educación en México.

En el caso de México, el proceso formal de apertura al comercio de servicios educativos se inició en 1994 con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). En este tratado, hay tres capítulos que se encuentran relacionados con el comercio internacional de educación como un servicio, tratando las 4 diferentes formas ya mencionadas en las que se puede intercambiar tal servicio entre los tres países contratantes, según la clasificación de la OMC ya mencionada. El capítulo 12 habla sobre comercio fronterizo de servicios; el 16 que trata la entrada temporal de personas de negocios y el 17 relacionado con la propiedad intelectual.

Refiriéndose al primer modo de suministro, donde no se requiere un desplazamiento del consumidor, que en este caso estamos hablando de la educación virtual a través del uso del internet, no existe un apartado en el TLCAN relacionado al comercio virtual de la educación. Hay que tomar en cuenta que este tratado tiene casi 3 décadas de existencia y el avance tecnológico en la época de su creación, así como el consumo de educación por internet, eran algo muy diferente a lo que puede representar en el 2022, sin embargo es importante mencionar que el consumo de educación desde el extranjero existe desde que se puede transferir información entre países a través del internet.

El segundo modo de suministro de este servicio, es probablemente el más antiguo

y común, pues se refiere a los estudiantes que van a otro país a estudiar, es decir, el de consumo en el extranjero, lo cual requiere que el consumidor o en este caso el estudiante, se desplace a otro país para llevar a cabo algún curso. Si bien este tipo de educación transfronteriza es la más conocida y a pesar de no haber estado incluida explícitamente en el TLCAN, sufrió cambios considerables después de su firma como lo explica Arguelles (2017), ya que gracias a diversas reuniones trilaterales sobre movilidad estudiantil entre los tres países firmantes, que fueron paralelas a la firma de tratado, se logró incluir en la agenda el objetivo de aumentar el movimiento transfronterizo de estudiantes a través de diferentes mecanismos multinacionales activados por el TLCAN.

En términos de inversión extranjera en México, relacionada al modo de suministro 3 (presencia comercial), TLCAN influyó en un establecimiento de un límite porcentual de 49% a la participación de inversión extranjera en el capital de las instituciones proveedoras de servicios de educación, lo cual se encuentra reflejado en el capítulo 8, párrafo 4 de la Ley de Inversión Extranjera, requiriendo además, la autorización de la Secretaría de Educación Pública, por lo que después de la entrada en vigor del tratado, como lo explica Labra (2003), los requisitos a la inversión extranjera en el sector de la educación (exceptuando el límite porcentual al total del capital) son iguales a los que un mexicano debe cumplir para poder invertir en la apertura de una institución educativa en territorio mexicano. De nuevo, este punto hace referencia al modo 3 de suministro, donde el proveedor extranjero establece o tiene instalaciones en otro país para prestar el servicio.

Además, según Arguelles (2017), con el TLCAN, se negociaron principios relacionados al modo de suministro 4, en el que son las personas las que viajan a otro país temporalmente a prestar el servicio, en este caso, refiriéndose principalmente a profesores o investigadores que viajan a alguno de los otros dos países para ejercer su profesión. Tales principios fueron el de brindar el trato de nación más favorecida, sin la obligación de reconocer automáticamente los títulos profesionales emitidos en alguno de los otros dos países, pero con el compromiso de crear un grupo de trabajo para brindar facilidades migratorias a los profesionistas al intentar brindar sus servicios en el extranjero o al tratar de homologar sus títulos, siempre y cuando tengan título de alguna de las 60 profesiones listadas en el anexo II del capítulo 16 del TLCAN.

En 2018 se iniciaron negociaciones para la creación de un nuevo tratado comercial que reemplazó al TLCAN y fue en julio de 2020 que entraba en vigor el TMEC, un nuevo tratado comercial que reemplaza al TLCAN vigente desde 1994, en el cual se actualizaron 24 capítulos y se agregaron 10 nuevos.

A pesar de que la educación nuevamente no cuenta con un apartado especial en este nuevo tratado comercial, este sector es alcanzado por los cambios al TLCAN, principalmente sobre el intercambio tradicional de académicos y alumnos; el reconocimiento de profesiones y otorgamiento de visas especiales; hasta lo más innovador como lo tratado en el nuevo capítulo sobre comercio digital en el que de facto se incluye al comercio de servicios educativos entre los tres países.

El contenido del TMEC alcanza a la educación como un servicio en varios apartados. En el capítulo 15, que trata el Comercio Transfronterizo de Servicios, en su apartado 15.1 tocando el tema de “lo que se considera servicio profesional, lo relacionado a la educación”; además del el Apéndice 1, que es referente a los Acuerdos de Reconocimiento Mutuo (ARM). Ambos apartados están tratan lo referente al marco jurídico que el modo de suministro, es decir, profesionales que viajan entre los 3 países para brindar servicios educativos.

Uno de los capítulos más innovadores del TMEC es el 19, que trata el Comercio Digital. Tal capítulo legisla indirectamente a la educación en el primer modo de suministro, como un servicio entregado distancia a través del internet, el cual no fue legislado en el TLCAN y se ha convertido en una de las formas más accesibles de estudiar, gracias a los avances de la tecnología y la disminución de los costos de las telecomunicaciones. La educación es sólo uno de la infinidad de servicios que este capítulo intenta regular, el cual tiene como objetivos principales, entre otros, el garantizar un mercado virtual seguro para los consumidores, dar certeza jurídica a las empresas y eliminar obstáculos al comercio por medios electrónicos.

Sector manufacturero

La industria manufacturera en México: Antecedentes y panorama general

Para poder entender esta consolidación es importante conocer las características y el panorama general de este sector. Se denomina industria manufacturera a

“aquella industria que se dedica excluyentemente a la transformación de diferentes materias primas en productos y bienes terminados y listos para que ser consumidos o bien para ser distribuidos por quienes los acercarán a los consumidores finales”⁶.

Por su parte, el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) nos dice que la Industria manufacturera es la actividad económica por medio de la cual se transforman las materias primas en bienes y artículos⁷ perteneciendo así a las actividades económicas secundarias⁸. Esta actividad económica es posible por la intervención de la fuerza del trabajo, las máquinas y las herramientas, que posibilitan la producción.

En este sentido, podemos deducir que esta industria ha existido en México desde muchas décadas atrás, llegando incluso a periodos revolucionarios, sin embargo, para efectos de este escrito, vamos a tomar como punto inicial la apertura comercial de México a finales de los 80s, la posterior firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y finalmente la sustitución de este último con la firma del T-MEC.

La inserción de México en los mercados globales generó una evolución de las exportaciones de la industria manufacturera, de manera que de 1985 a 1994 México se ubicaba en el quinto lugar entre los países con mayor aumento en las

⁶ Definición de Industria Manufacturera, disponible en <https://www.definicionabc.com/economia/industria-manufacturera.php> consultado el 25 de marzo de 2022.

⁷ Industria Manufacturera, disponible en <https://cuentame.inegi.org.mx/economia/secundario/manufacturera/default.aspx?tema=e> consultado el 25 de marzo de 2022.

⁸ Tipos de actividades económicas: las primarias (Agricultura, ganadería, silvicultura, pesca, caza y minería); las secundarias (Industrias manufactureras, construcción y generación y distribución de agua, electricidad y gas); y las terciarias (Comercio al por menor, bienes raíces, actividades gubernamentales y judiciales, seguros y servicios financieros, servicios de salud, medios de comunicación, transporte y almacenamiento, servicios educativos, hoteles y restaurantes, telecomunicaciones) disponible en <https://www.actividadeseconomicas.org/2012/05/que-son-las-actividades-economicas.html> consultado el 25 de marzo de 2022.

exportaciones de manufactura, y para el período 1994-2001 México ocupó la segunda posición, apenas detrás de China⁹.

Veinte países con mayor aumento en la participación de sus exportaciones manufactureras en el mercado mundial, 1985-1994 y 1994-2001

	1985	1994	Variación 85-94	Posición		1994	2001	Variación 94-01
	(A)	(B)	(B - A)			(C)	(D)	(D - C)
China	1.42	5.86	4.44	1	China	5.86	8.86	3.00
Malasia	0.55	1.73	1.18	2	México	1.71	3.28	1.57
Singapur	0.88	1.88	1.00	3	Estados Unidos	13.37	14.27	0.90
Tailandia	0.30	1.06	0.77	4	Filipinas	0.43	0.93	0.50
México	1.01	1.71	0.70	5	Canadá	3.78	4.27	0.49
Estados Unidos	12.82	13.37	0.55	6	Malasia	1.73	2.17	0.44
Indonesia	0.19	0.67	0.48	7	Corea	2.73	3.15	0.42
Corea	2.26	2.73	0.46	8	Hungría	0.23	0.56	0.33
España	1.49	1.79	0.30	9	Irlanda	0.59	0.83	0.24
Polonia	0.18	0.40	0.22	10	Rep. Checa	0.31	0.55	0.24
India	0.47	0.67	0.20	11	Israel	0.41	0.58	0.17
Turquía	0.22	0.40	0.18	12	Tailandia	1.06	1.23	0.17
Filipinas	0.31	0.43	0.12	13	Polonia	0.40	0.54	0.14
Hungría	0.15	0.23	0.09	14	Indonesia	0.67	0.77	0.10
Vietnam	0.00	0.08	0.08	15	Turquía	0.40	0.50	0.10
Irlanda	0.51	0.59	0.08	16	Vietnam	0.08	0.17	0.09
Australia	0.35	0.43	0.07	17	Eslovaquia	0.10	0.18	0.08
Portugal	0.44	0.51	0.07	18	Rumania	0.15	0.22	0.07
Paquistán	0.14	0.20	0.06	19	Bangladesh	0.10	0.15	0.05
Rep. Dominicana	0.06	0.11	0.05	20	Costa Rica	0.05	0.10	0.05

Fuente: cálculos propios con base en CAN 2003, CEPAL. Las manufacturas cubren los rubros 6, 7 y 8 de la clasificación CAN.

A nivel interno esta inserción al nuevo esquema económico propició y aumentó la desigualdad entre empresas y establecimientos manufactureros, donde las grandes empresas tuvieron grandes beneficios y las micro y pequeñas se rezagaron¹⁰, sin embargo, el gobierno mexicano buscaba fomentar las exportaciones de productos de la industria manufacturera con el comercio y la integración de México con el mundo.

En materia de empleo se estaban presentando cambios significativos en la industria a partir de los ochenta, pues el 45% del total manufacturero se localizaba

⁹ Moreno-Brid, Juan Carlos, Santamaría, Jesús, & Rivas Valdivia, Juan Carlos. (2006). Manufactura y TLCAN: un camino de luces y sombras. *Economía UNAM*, 3(8), 95-114. Recuperado en 04 de abril de 2022, de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-952X2006000200006&lng=es&tlng=es

¹⁰ Amado Martínez Miranda, Angélica María Vázquez Rojas. *La Industria manufacturera en México: una revisión bibliográfica sobre productividad, eficiencia y cambio tecnológico*, Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, disponible en <https://www.uaeh.edu.mx/scige/boletin/icea/n6/e2.html#:~:text=En%20un%20inicio%20la%20manufactura,el%20consumo%20de%20productos%20importados> consultado el 23 de marzo de 2022.

en el Estado de México y Distrito Federal; entre 1980 y 1989 la participación industrial del Distrito Federal, Estado de México y Nuevo León disminuyó. Mientras que, de 1986 a 1990 las entidades de Coahuila, Chihuahua, Sonora, Tamaulipas y Baja California incrementaron su participación en el PIB nacional manufacturero, sumándose a este grupo los estados en el Bajío como San Luis Potosí y Guanajuato¹¹. Dado lo anterior, para esos años podemos vislumbrar tres principales zonas manufactureras: la frontera con Estados Unidos, el Bajío y la zona centro del país.

En 1994, con la firma del TLCAN, México entra en una más marcada estrategia para el crecimiento económico, del empleo y su modernización, esto a través del incremento de los flujos del comercio. A partir de su puesta en marcha, el país tuvo como puntos centrales de su política económica la promoción de comercio de bienes y servicios, el fácil acceso a los productos y el punto nodal que nos ocupa: el crecimiento de la inversión (del cual se ahondará un poco más adelante). Dichos objetivos serían alcanzables de manera paulatina y a través de compromisos como: la eliminación progresiva de barreras arancelarias, una mayor inversión por parte del sector privado extranjero, regulaciones en materia de propiedad intelectual y los efectivos sistemas de solución de controversias.

Uno de los objetivos subyacentes era que el TLCAN incitaría el aumento en las inversiones, tanto nacionales como extranjeras suscitando así la expansión del sector manufacturero mexicano, mismo que se esperaba que generara una economía sostenida y en crecimiento para que México fungiera como un trampolín

¹¹ Idem.

de exportación a Estados Unidos¹².

Si nos enfocamos en el flujo de capital, antes de la firma del TLCAN las exportaciones eran equivalentes a 49.7% del total del valor agregado generado por la industria manufacturera. En 1994, este porcentaje había subido a 71.9%¹³. Este crecimiento de exportaciones posicionó a nuestro país en la lista de Estados más exitosos del sector manufacturero en el mercado estadounidense.

El sector maquilador fue uno de los agentes más relevantes detrás de este crecimiento. A inicios de los años noventa, este generó más de la mitad de las exportaciones totales de la manufactura mexicana y más de 40% de las exportaciones totales de México¹⁴; las tasas de crecimiento del sector maquilador de exportación siguieron creciendo año tras año, lo que favoreció su afianzamiento en la economía nacional y la atracción de Inversión extranjera¹⁵

Como se mencionó anteriormente, existen otros agentes importantes detrás de este auge de exportación de manufactura y estos fueron las empresas extranjeras ya establecidas en México, así como otras que llegaron como parte del flujo de inversión extranjera directa atraídas por la liberalización comercial, el TLCAN y el proceso de privatización.

¹² Moreno-Brid, Juan Carlos, Santamaría, Jesús, & Rivas Valdivia, Juan Carlos. (2006). *Op.Cit.*

¹³ *Idem.*

¹⁴ *Idem.*

¹⁵ Germán Osorio Novela, Alejandro Mungaray Lagarda y Edison Jiménez López. La Industria manufacturera en México: una historia de producción sin distribución. Disponible en https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45957/1/RVE131_Osorio.pdf consultado el 26 de marzo de 2022

TLCAN, el sector manufacturero y la Inversión Extranjera Directa

Con la apertura económica, se ve al capital extranjero como un instrumento de desarrollo y para ello era necesario otorgar facilidades que resultaran atractivas para las empresas extranjeras, es por esto que en el TLCAN se produjeron efectos de diversa índole en los países que lo suscribieron. Una parte reside en la amplitud y naturaleza de los aspectos que fueron negociados, destacando la inclusión de un capítulo dedicado exclusivamente a regular y proteger la inversión de los tres países dentro de América del Norte.

“Uno de los logros del TLCAN fue dar inicio a la construcción de un régimen internacional de protección a la inversión extranjera y lograr vincular el tratado y más en particular su c.11 a un MSD [Mecanismo de Solución de Controversias], que por primera vez ofrecía a las empresas la posibilidad de demandar directamente a un Estado, -sin interponer una nota diplomática- ; ventilar la disputa en un tribunal internacional, preferentemente en Washington, y establecer compromisos vinculatorios entre demandante y demandado, entre los cuales el pago en efectivo de la indemnización, hacía muy atractivo a las empresas invertir en un país TLCAN”¹⁶.

El capítulo que aquí se menciona otorga derechos y privilegios a los inversionistas, de los tres estados parte, mismos que no serían aplicables al resto de inversión extranjera ajena al territorio de América del Norte. Adicionalmente, está directamente relacionado al interés de los inversionistas, limitando las funciones

¹⁶ TLCAN: Acerca de la protección a la inversión extranjera, disponible en <https://www.bilaterals.org/?tlcan-acerca-de-la-proteccion-a-la&lang=fr> recuperado el 27 de marzo de 2022.

jurídicas que pudieran obstruir el funcionamiento de las inversiones. Es decir, aunque la querrela esté encaminada específicamente a una empresa, institución o persona, ésta siempre se dirige a la Parte, que en este caso es el Estado en el cual dentro de su territorio ocurrió la violación¹⁷.

El objetivo final de contar con un capítulo sobre Inversión era que se garantizara el derecho de la propiedad privada de los inversionistas sobre sus medios de producción adquiridos en el extranjero. Y para ello fueron introducidos varios principios o preceptos jurídicos, a saber: Trato Nacional, Trato de Nación mas favorecida, Nivel mínimo de Trato, Expropiación y Compensación, Transferencias, Requisitos de Desempeño, Altos Ejecutivos, Blindaje a la No Discriminación y Reservas y Medidas Disconformes¹⁸

En este escenario, la Inversión Extranjera directa, entendida como “La participación de inversionistas extranjeros, en cualquier proporción, en el capital social de sociedades mexicanas; b) La realizada por sociedades mexicanas con mayoría de capital extranjero;”¹⁹ creció de un nivel cercano a 2% del PIB a principios de los años noventa, hasta alcanzar su pico de 4% en 2001²⁰.

En cuanto al Sector Manufacturero, tema principal de este trabajo, fue a partir de la liberación comercial que en el país empezaron a haber importaciones masivas

¹⁷ Idem.

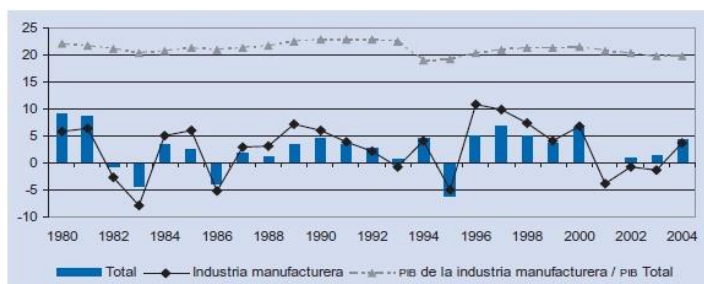
¹⁸ Medellín, G. Módulo VII Inversión [Material de clase] *Derecho Económico y Comercio exterior* UNAM, México 2022.

¹⁹ Ley de Inversión Extranjera, disponible en https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/44_150618.pdf recuperado el 29 de marzo de 2022.

²⁰ Moreno-Brid, *Op.Cit*

de bienes manufacturados. Este crecimiento debía ser temporal, en el entendido que cuando los consumidores mexicanos observaran una variedad de productos disponibles por la liberalización comercial, las compras de mercancías importadas perderían ímpetu” pero contrario a lo estimado, el nivel de crecimiento aumentó en un 30%²¹. De igual forma, Las exportaciones mexicanas en el mercado de Estados Unidos se duplicó [...] de 6.1 % en 1990 a 12% en 2011.²²

En cuanto al PIB, en la gráfica siguiente podemos observar su crecimiento real respecto al de la industria manufacturera de 1980 a 2004²³:



El consumo mexicano ahora tenía a su alcance una amplia gama de productos extranjeros, reflejo directo de la estrecha relación que se estaba suscitando entre los proveedores del extranjero y las empresas exportadoras.

Cabe señalar que, a pesar de que las cifras por sí solas dan fé del crecimiento y efectiva liberación del mercado entre los firmantes del TLCAN, la realidad no era tan positiva. En el primer lustro “del TLCAN el PIB real creció a una tasa promedio anual de 5%. Esta recuperación tuvo una vida muy corta. La eventual apreciación del peso detuvo el auge exportador y la recesión de la economía Estadounidense

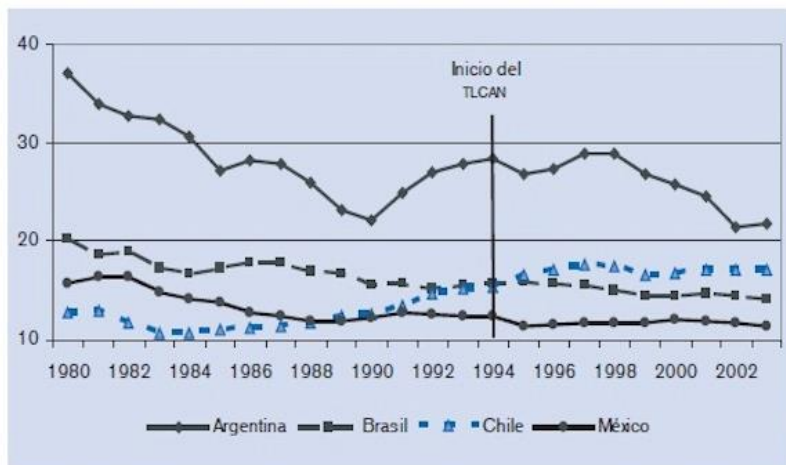
²¹ Idem.

²² González González, Guadalupe. La identidad internacional de México en el siglo XX. CIDE. p. 13

²³ Moreno-Brid, *Op.Cit*

en 2001 puso fin al dinamismo de este corto período de crecimiento conducido por las exportaciones”²⁴.

En la gráfica presentada a continuación se puede observar el PIB real por habitante de México y otros países en relación con el de Estados Unidos:



Es a partir de 1995 que el ligero crecimiento del PIB nuevamente se estanca y se reduce de manera constante y aunque la industria manufacturera fue un atractivo para la inversión extranjera su reestructuración en la producción fue débil.

A finales del siglo había varios cuestionamientos importantes derivados de la desigualdad entre cada uno de los países, se esperaba que la sociedad mexicana tuviera mejoras en sus condiciones de vida, pero sus indicadores socioeconómicos decían lo contrario: la tasa de desempleo en el sector fue en aumento y los salarios mexicanos no se podían equiparar a los que había en Estados Unidos y Canadá lo que significaba que a nivel laboral no hubiera beneficio alguno, el crecimiento económico solo se vio reflejado en el sector privado extranjero con inversión en

²⁴ Idem.

México.

Había crecimiento económico, sin que ello se reflejara en un desarrollo en el mismo sector y en la sociedad en general. Un ejemplo de esta desigualdad se da en la asignación de las actividades entre el capital y el trabajo, y entre los trabajadores nacionales y extranjeros, esto alteró la estructura de la demanda laboral en los países industrializados; en éste mercado laboral el cambio tecnológico generado por la inversión de capital extranjero en el sector manufacturero favoreció al trabajo calificado y sustituyó las tareas que realizan los trabajadores no calificados [y] entre 1979 y 1995, la prima salarial de trabajadores con mayor grado de escolaridad se incrementó un 25%, por lo que la desigualdad salarial entre ambos grupos de asalariados se incrementó. En los EE.UU. se incrementó la tasa de desempleo de los trabajadores con menos escolaridad; mientras que en México el desempleo se concentró en los grupos de los trabajadores más calificados²⁵.

T-MEC y la Industria manufacturera mexicana

De acuerdo con la CEPAL, la manufactura representó uno de los sectores más atractivos para la Inversión Extranjera Directa en la década que comprende 2010 al 2020. Sin embargo, la crisis sanitaria del último año comprendido en ese periodo ha tenido un efecto negativo en las inversiones transnacionales superando incluso los efectos negativos sobre el PIB. Y aunque estas circunstancias son generales en toda la región latinoamericana, México fue uno de los pocos países que

²⁵ Calderón Villarreal, Cuauhtémoc; Huesca Reynoso, Luis; Ochoa Adame, Gloria Lizeth. Análisis comparativo de la desigualdad salarial entre México y Estados Unidos. Inv. Econ vol.76 no.300 Ciudad de México abr./jun. 2017

recibieron mayor capital extranjero. En el último año de la comparativa las entradas alcanzaron los 31.365 millones de dólares, un 6,6% más que en 2019, y representaron el 30% del total regional²⁶.

En este sentido, incluso con el bajo crecimiento económico derivado de la crisis por COVID-19, nuestro país sigue siendo foco de una importante cifra de inversiones extranjeras y clave de ello ha sido la firma y ratificación del Tratado entre los Estados Unidos mexicanos, Estados Unidos de América y Canadá (T-MEC). De esta manera, la importancia de la inversión extranjera en las economías receptoras del T-MEC se puede medir desde la Influencia de los inversionistas en el crecimiento económico, la atracción de nueva tecnología, el desarrollo de nuevas competencias y áreas de negocios, la mejora de la competitividad de los mercados, el crecimiento de las cadenas de valor, la apertura económica y desregulación y el desarrollo del Producto Interno Bruto (PIB) del país.

Al igual que en el TLCAN, en este nuevo tratado se da prioridad a la inversión y es en el capítulo XIV donde se podrán encontrar las directrices para dirimir las controversias entre los inversionistas y el Estado. Hay una constante en ambos Tratados de atraer y proteger inversiones extranjeras que apoyen al fortalecimiento de la economía nacional además de generar confianza para que el capital extranjero fortalezca sus intereses propios.

El actual capítulo sobre inversión incluye algunos puntos que van en sintonía de

²⁶ Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2021 (LC/PUB.2021/8-P), Santiago, 2021. P. 63.

tratados recientes sobre protección recíproca de inversiones, sin embargo, éste contendrá por vez primera compromisos diferenciados para los tres socios, sobre todo en materia de solución de controversias ya que Canadá no está incluida en los procedimientos arbitrales de solución de controversias. El T-MEC establece que los inversionistas (de Estados Unidos y México) agoten las instancias nacionales para así poder posteriormente acudir a otros Tribunales²⁷

Ahora, conviene aclarar que las cifras al inicio de este apartado son generales, por lo que vale precisar la que corresponde al sector manufacturero mexicano. En este sentido es preciso mencionar que está conformado por muchos subsectores y entre ellos destacan el automotriz, el de maquinarias y equipos y el de industrias metálicas, así como el de producción de alimentos, bebidas y tabacos²⁸.

Al día de hoy, se sigue considerando a esta industria como clave dentro de la economía mexicana, sin que ello signifique que carezca de retos y problemáticas. “En 2020 la manufactura alcanzó el 38,2% de la inversión [...] En la industria manufacturera, las inversiones más importantes, como ha sido la tendencia histórica, fueron las realizadas en el subsector de fabricación de equipos de transporte (un 38% de la IED que llegó a la manufactura), seguidas del sector de bebidas y tabaco (5%) y de la industria química (8%)”²⁹.

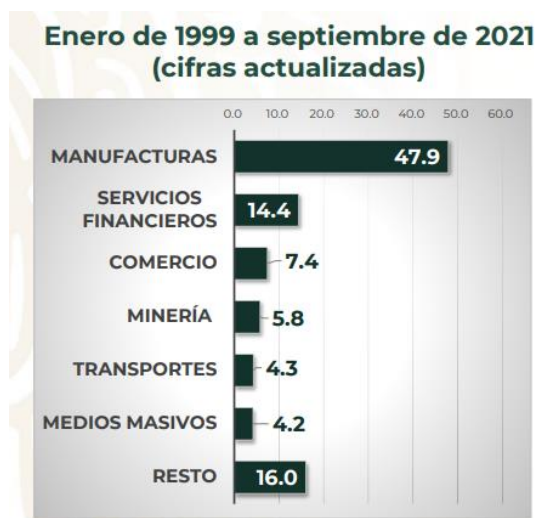
²⁷ Cruz Barney, Oscar. Reyes Días, Carlos H. El T-MEC/USMCA: solución de controversias, remedios comerciales e inversiones. Instituto de Investigaciones jurídicas, UNAM. 2018, México. P. 44.

²⁸ Industria Manufacturera en México: lo que debes saber, disponible en <https://unea.edu.mx/blog/index.php/industria-manufacturera-en-mexico/#:~:text=En%20M%C3%A9xico%20hay%20una%20gran,de%20alimentos%2C%20bebidas%20y%20tabacos.> Consultado el 25 de marzo de 2022.

²⁹

Para finales de ese mismo periodo 2010-2020 México tuvo como principales inversores a Estados Unidos, España, Canadá, Japón, Alemania, Bélgica, Países Bajos, Italia, Francia y Reino Unido cuya inversión suma un total de 291 mil millones de dólares, del total más de 167 mil millones de dólares pertenecen a la manufactura³⁰, posicionándolo al sector como principal destino de inversión.

De acuerdo con la Secretaría de Economía en México, La IED preliminar registrada para enero-septiembre de 2021 se integra por sector de la siguiente manera:³¹



En este mismo tenor, para septiembre de 2020 la Inversión en manufactura fue de 40.1% del total registrado.

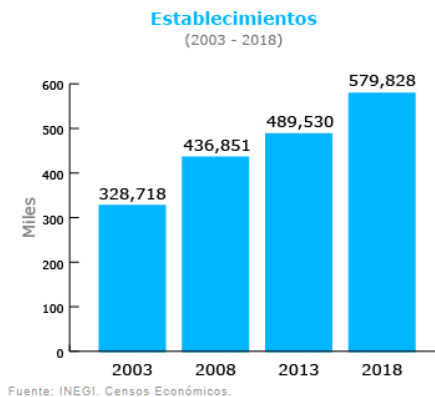
³⁰ Principales Inversiones Extranjeras en México, disponible en <https://www.actinver.com/web/actinver/principales-inversiones-extranjeras-en-mexico> recuperado el 29 de marzo de 2022.

³¹ México capta 24,831.7 millones de dólares de IED en los primeros nueve meses de 2021. Secretaría de Economía, disponible en <https://www.gob.mx/se/es/articulos/mexico-capta-24-831-7-millones-de-dolares-de-ied-en-los-primeros-nueve-meses-de-2021-288642?idiom=es> recuperado el 02 de abril de 2022.

**Comparativo de la distribución sectorial de la IED reportada
Enero-septiembre de 2020 y 2021^{1/}**
(millones de dólares)

	2020-3T	Participación	2021-3T	Participación
Agropecuario	154.9	0.7%	274.3	1.1%
Industrial	12,271.6	52.3%	15,444.0	62.2%
Minería	1,295.1	5.5%	3,468.1	14.0%
Electricidad y agua	936.3	4.0%	582.1	2.3%
Construcción	615.9	2.6%	223.7	0.9%
Manufacturas	9,424.2	40.1%	11,170.1	45.0%
Servicios	11,055.9	47.1%	9,113.4	36.7%

De acuerdo con el INEGI el número de establecimientos dedicados a la manufactura en México es el siguiente:³²



Para 2018 en el país ya había más de 597,828 establecimientos enfocados en la manufactura de los cuales las entidades con mayor producción manufacturera eran Coahuila de Zaragoza, Nuevo León, Jalisco, Guanajuato y estado de México³³

De igual forma, este Instituto señala que en México existen más de 7.276 empresas manufactureras de exportación, de las cuales solo 100 concentran el 51% del valor de las ventas internacionales de mercancías.³⁴

³² Idem.

³³ Idem.

³⁴ Manufactura, imán para inversión extranjera directa. Disponible en <https://legiscomex.com/Documentos/MANUFACTURA-MEXICO-VIRGINIA-PEREZ-ACTUALIZACION> consultado el 25 de marzo de 2022

Los factores demográficos también son importantes y el papel de los trabajadores dentro del sector que nos ocupa. INEGI indica que 6,493,020 personas trabajaban en esta industria en 2018, de las cuales 37% son mujeres y 63% hombres. La importancia de esta cifra radica en que, de acuerdo con el Instituto, al comparar el número de personas que participan en otros sectores de la economía, esta cifra posicionó a la industria manufacturera en tercer lugar a nivel nacional por número de empleados. Es decir, el factor humano sigue siendo indispensable.

México como una región atractiva a la Inversión Extranjera

A nivel internacional, lo que hace que la industria manufacturera mexicana sea competitiva son varios factores: el precio de su mano de obra, la productividad en este sector y la posición geográfica del país. Debido a ello, México es el único país que gana presencia en EE UU³⁵ después de China.

Estrictamente hablando, la inversión extranjera Directa en el sector manufacturero mexicano tiene dos motivaciones importantes, la primera es la búsqueda de eficiencia entendida como aquella que busca mejorar costos de producción, así como aprovechamiento de infraestructura y especialización sectorial; la segunda, una búsqueda de activos estratégicos que tiene México, es decir contar con una posición geográfica privilegiada con relación a Estados Unidos, a su influencia en Latinoamérica y sus accesos al Atlántico y el Pacífico.

³⁵ Idem.

Siguiendo esta línea, el sector manufacturero ha sobrepasado las expectativas de los inversionistas extranjeros, que ahora le dan un valor especial a la ubicación geográfica y a la demografía del país. Este avance es reflejo del nivel de atracción al país como destino de inversión.

Para ejemplificar esto tenemos que a finales del sexenio pasado la armadora japonesa Honda anunció una inversión por USD470 millones para la construcción de una planta de transmisiones en Celaya, Guanajuato y la estadounidense General Motors dio a conocer que destinaría USD691 millones para expandir sus operaciones en Guanajuato, San Luis Potosí y el Estado de México³⁶. Todos estos estados tienen en común la existencia de infraestructura y especialización en el sector automotriz.

Finalmente, para darnos una idea de la influencia que tiene el sector manufacturero en la economía mexicana podemos apuntar que para octubre de 2021, el número de establecimientos relacionados con el sector en México (incluyendo el automotriz) superó los 606.000, siendo el Estado de México la entidad federativa con el mayor número de establecimientos de dicho sector con alrededor de 65.000 establecimientos, le sigue Oaxaca con 53,387, Puebla con 53,263, Michoacán con 38,977 Jalisco con 37,141 y Ciudad de México con 3,630.³⁷

³⁶ Idem.

³⁷ Número de establecimientos del sector de las industrias manufactureras en México a fecha de octubre de 2021, por entidad federativa, disponible en <https://es.statista.com/estadisticas/595542/empresas-del-sector-industrias-manufactureras-en-mexico-por-entidad-federativa/> recuperado el 04 de abril de 2022.

Conclusiones

A manera de conclusión de este trabajo de análisis histórico se puede decir que el crecimiento económico tuvo gran relevancia en México durante la implementación del modelo ISI, ya que fue un modelo trampolín que permitió desarrollar al país internamente. Posteriormente el modelo neoliberal solo ha beneficiado a los países desarrollados en la mayoría de los casos, atando a los países en vías de desarrollo a la manufactura y transformación de productos, en el caso de México, resulto ser benéfico porque hubo un aumento importante en la generación de empleo formal, pues durante esta etapa se vio el nacimiento de sectores industriales nacionales.

Cabe señalar que el crecimiento depende de los modelos económicos que se adoptan y de las medidas que se ejecutan, pero más aún depende de cómo se ejecutan y desde que postura se llevan a cabo, ya que algunos ganan o se benefician más que otros con la ejecución de los tratados internacionales y los acuerdos comerciales.

En un primer momento el modelo de sustitución de importaciones y la economía mexicana funcionó gracias a la petrolización de la economía, sin embargo, el panorama cambio cuando la crisis de los precios del crudo surgió. Posteriormente la implementación del modelo neoliberal trajo consigo aspectos que hablaban de la globalización en todos los sentidos, es decir que todos los países tuvieran conexiones principalmente para llevar a cabo una gran red de comercio. Esto solo favoreció a los países desarrollados, ya que los subdesarrollados como el caso de

México se dedicarían a ser países manufactureros y los países pobres o sin recursos quedarían sentenciados a permanecer ahí por más tiempo.

Este trabajo final generó a título personal un interés superior al que tenía sobre la economía nacional e internacional, pues muchas veces criticamos al sistema sin debidamente conocerlo y analizarlo, este proyecto me permitió entender por qué actualmente nos encontramos en la situación que se ve un tanto desfavorable y dependiente.

En este trabajo se analizó la inversión extranjera directa desde un plano histórico cronológico, comparándolo al mismo tiempo con los niveles de crecimiento económico que se dieron en nuestro país. Por ello algo que es necesario mencionar es que este crecimiento, no depende directamente del grado de inversión que se le otorgue a un país, sin embargo, los tratados y acuerdos comerciales celebrados si ayudan en gran medida a que México sea tomado en cuenta en el plano del libre mercado y con ello pueda ser acreedor de créditos y recursos que ayuden a subsanar las deudas y permitan el desarrollo del país.

También se puede ver que el crecimiento no se traduce en bajar los índices de pobreza y aumentar la productividad de un país, esto podría lograrse solamente con la intervención y progreso en distintos factores de la economía, la política y la vida en sociedad, no todo depende de la captación de inversión o recursos del extranjero, también estamos sujetos a crisis internacionales y movimientos globales que no dependen directamente de nosotros.

Contrario a todo lo que se añoraba tener en relación al crecimiento y desarrollo económico mexicano, surgieron más cosas negativas que positivas bajo el esquema del neoliberalismo, tales como bajos salarios y/o mano de obra barata, dependencia económica de México con otros países (Estados Unidos principalmente), precios altos en servicios básicos, falta de derechos laborales, desempleo, fracaso de sectores nacionales como el agropecuario, aumento del empleo informal, entre muchos otros que resultan ser un problema, pero que pueden ser atendidos y reestructurados, siempre y cuando exista voluntad en los gobiernos y sobre todo que el contexto internacional lo permita.

En lo tocante a la implementación de las políticas de la 4T en determinados sectores de la economía podemos establecer que La perspectiva para la manufactura mexicana es que siga en crecimiento en tanto las exportaciones sigan en aumento y mientras existan Tratados como el T-MEC no se vislumbra otra dirección justo por las facilidades a la inversión que el Tratado conlleva. La inversión Extranjera proveniente de cualquiera de los Estados Miembros del T-MEC está protegida tanto por las facilidades al sector privado como los mecanismos de solución de controversias que están contemplados, al menos para México y nuestro vecino inmediato.

Las ventajas geográficas de México efectivamente representan elemento fundamental si se pretende aumentar la inversión extranjera, pero como ya se dijo aquí, no se trata de solo captar capital extranjero, se trata de generar condiciones idóneas en el sector de manufactura y en el de los servicios que propiciarían una

mejora continua de las condiciones sociales del país. Sobre todo, porque la ubicación de nuestro país nos permitirá tener acceso primordial al mercado más grande de exportaciones que tenemos.

Bibliografía

- López-Ayllón, S., & Posadas, A. (2006). *Inversión y Derecho Internacional de la Inversión Extranjera. Reflexión sobre algunas disciplinas adoptadas por México*. p. 313.
- Peters, E. D., *La inversión extranjera en México*. CEPAL, 2000. p. 26.
- Bielschowsky, R. (2009). Setenta años de la CEPAL: Estructuralismo y Neoestructuralismo. *Revista CEPAL* 97, 173-194
- Bagchi, A. "Industrialización," en *Desarrollo Económico*. Compilado por Eatwell, J; Migaltem y Neuman, P., Barcelona, España: Economía Crítica The New Palgrave, 1993.
- Banco Mundial (2022). Crecimiento del PIB 1974 – 1995 (% anual) – México. Datos sobre las cuentas nacionales del Banco Mundial y archivos de datos sobre cuentas nacionales de la OCDE. Disponible en: <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?end=1995&locations=MX&start=1974&view=chart>
- CEPAL. (2011). *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2011*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- CEPAL. (2017). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2017*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- CEPAL. (2018). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2018*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.

- De la Mora Sánchez, L. M. (2017). Políticas para la atracción de inversión extranjera directa como impulsora de la creación de capacidad locales y del cambio estructural: El caso de México. Santiago: CEPAL Naciones Unidas.
- Dunning, J. H., & Lundan, S. M. (2008). Multinational Enterprises and the Global Economy. Cheltenham, UK • Northampton, MA, USA: MPG Books Ltd, Bodmin, Cornwall.
- Fajnzylber, F. (1983). La industrialización trunca de América Latina. México: Nueva Imagen. Fondo Monetario Internacional. (2009).
- Garrido, Celso (2022). México en la fábrica de América del Norte y el nearshoring. CEPAL, México. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/48056/1/S2200726_es.pdf [18.11.2022].
- González González, Guadalupe. La identidad internacional de México en el siglo XX. CIDE.
- Calderón Villarreal, Cuauhtémoc; Huesca Reynoso, Luis; Ochoa Adame, Gloria Lizeth. Análisis comparativo de la desigualdad salarial entre México y Estados Unidos. Inv. Econ vol.76 no.300 Ciudad de México abr./jun. 2017
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2021 (LC/PUB.2021/8-P), Santiago, 2021
- Cruz Barney, Oscar. Reyes Días, Carlos H. El T-MEC/USMCA: solución de controversias, remedios comerciales e inversiones. Instituto de

Investigaciones jurídicas, UNAM. 2018, México

- La Industria Manufacturera en México-Datos estadísticos, disponible en https://es.statista.com/temas/7853/la-industria-manufacturera-en-mexico/#topicHeader__wrapper
- Definición de Industria Manufacturera, disponible en <https://www.definicionabc.com/economia/industria-manufacturera.php>
- Industria Manufacturera, disponible en <https://cuentame.inegi.org.mx/economia/secundario/manufacturera/default.aspx?tema=e>
- Tipos de actividades económicas. Disponible en <https://www.actividadeseconomicas.org/2012/05/que-son-las-actividades-economicas.html>
- Moreno-Brid, Juan Carlos, Santamaría, Jesús, & Rivas Valdivia, Juan Carlos. (2006). Manufactura y TLCAN: un camino de luces y sombras. *Economía UNAM*, 3(8), 95-114. Recuperado en 04 de abril de 2022, de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-952X2006000200006&lng=es&tlng=es

- Amado Martínez Miranda, Angélica María Vázquez Rojas. La Industria manufacturera en México: una revisión bibliográfica sobre productividad, eficiencia y cambio tecnológico, Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, disponible en <https://www.uaeh.edu.mx/scige/boletin/icea/n6/e2.html#:~:text=En%20un%20inicio%20la%20manufactura,el%20consumo%20de%20productos%20importados>
- Germán Osorio Novela, Alejandro Mungaray Lagarda y Edison Jiménez López. La Industria manufacturera en México: una historia de producción sin distribución. Disponible en https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45957/1/RVE131_Osorio.pdf
- TLCAN: Acerca de la protección a la inversión extranjera, disponible en <https://www.bilaterals.org/?tlan-acerca-de-la-proteccion-a-la&lang=fr>
- Ley de Inversión Extranjera, disponible en https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/44_150618.pdf
- Industria Manufacturera en México: lo que debes saber, disponible en <https://unea.edu.mx/blog/index.php/industria-manufacturera-en-mexico/#:~:text=En%20M%C3%A9xico%20hay%20una%20gran,de%20ali>

mentos%2C%20bebidas%20y%20tabacos.

- Principales Inversiones Extranjeras en México, disponible en <https://www.actinver.com/web/actinver/principales-inversiones-extranjeras-en-mexico>
- México capta 24,831.7 millones de dólares de IED en los primeros nueve meses de 2021. Secretaría de Economía, disponible en <https://www.gob.mx/se/es/articulos/mexico-capta-24-831-7-millones-de-dolares-de-ied-en-los-primeros-nueve-meses-de-2021-288642?idiom=es>
- Manufactura, imán para inversión extranjera directa. Disponible en <https://legiscomex.com/Documentos/MANUFACTURA-MEXICO-VIRGINIA-PEREZ-ACTUALIZACION>
 - Número de establecimientos del sector de las industrias manufactureras en México a fecha de octubre de 2021, por entidad federativa, disponible en <https://es.statista.com/estadisticas/595542/empresas-del-sector-industrias-manufactureras-en-mexico-por-entidad-federativa/>
- Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional. Washington, D.C.: Sexta edición (MBP6).
- Guillén Romo, H. (2007). De la orden cepalina del desarrollo al

neoestructuralismo en América Latina. Comercio Exterior, Vol.57, Núm.4, 295-314.

- Comisión Nacional De Inversiones Extranjeras (2020). Informe Estadístico sobre el Comportamiento de la Inversión Extranjera Directa en México (Enero-Diciembre 2020). Disponible en: https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/619545/Informe_Congreso-2020-4T.pdf.
- Cordero, M. E., y Galindo, L. M. Del modelo de sustitución de importaciones al modelo importador-exportador: evaluando la experiencia reciente. En J. L. Calva (coord.), México en el mundo: inserción eficiente. México (2007). Miguel Ángel Porrúa/UNAM/Cámara de Diputados.
- Escalante Gonzalbo (2019). Orígenes del neoliberalismo. En J. L. Calva (coord.), La economía de México en el TLCAN: balance y perspectivas frente al T-MEC (USMCA). Juan Pablos Editor/CNU/UACH; México.
- Espinosa Yglesias (2008). La nacionalización bancaria en México, 25 años después, Centro de Estudios Espinosa Yglesias; México.
- Fondo Monetario Internacional (2010). Informe anual de la Junta Ejecutiva correspondiente al ejercicio económico finalizado el 30 de abril de 2010. Disponible en: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/2010/eng/>.
- Fondo Monetario Internacional (FMI). 2009. Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional. Sexta edición (MBP6). FMI. Washington, D.C. capítulo 6, pp. 105-126. ISBN: 978-1-46235-161-9.
- Gobierno de México (2019). Tratado de Libre Comercio de América del

Norte (TLCAN). Disponible en: <https://www.gob.mx/se/prensa/tlcan-inicia-el-ano-26-de-su-entrada-en-vigor#:~:text=El%20TLCAN%20ha%20permitido%20la,las%20cadenas%20globales%20de%20valor.>

- Gobierno de México (2020). Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC). Disponible en: <https://www.gob.mx/t-mec>.
- Gobierno de México (2021). Datos abiertos. Conceptos Macroeconómicos. SHCP. Disponible en: <https://www.gob.mx/shcp#148> consultado el 08 de marzo de 2022
- INEGI (2021). Sistema de Cuentas Nacionales Base 1980. Recuperado de: <https://datos.gob.mx/busca/dataset/sistema-de-cuentas-nacionales-de-mexico-sectores-institucionales>
- INEGI (2021) Tasa de Crecimiento anual <https://www.inegi.org.mx/datos/?t=0030>
- Moreno-Brid, J. C., & Bosch, R. J. (2010). Desarrollo y crecimiento en la economía mexicana. Una perspectiva histórica
- México Cómo Vamos (2021). Crecimiento económico. Disponible en: [https://mexicocomovamos.mx/publicaciones/2021/08/crecimiento-nacional-y-estatal-de-la-economia-mexicana/#:~:text=La%20econom%C3%ADa%20mexicana%20se%20contrajo,\(con%20cifras%20oportunas%20desestacionalizadas\).](https://mexicocomovamos.mx/publicaciones/2021/08/crecimiento-nacional-y-estatal-de-la-economia-mexicana/#:~:text=La%20econom%C3%ADa%20mexicana%20se%20contrajo,(con%20cifras%20oportunas%20desestacionalizadas).)
- Nación 3 2 1 (2018-11-26 |06:05 Hrs). Inversión Extranjera en México. Disponible en: <https://www.nacion321.com/gobierno/de-salinas-a-pena->

[nieto-quien-tuvo-el-mejor-o-peor-gobierno.](#)

- Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE). 2008. OCDE Definición Marco de Inversión Extranjera Directa cuarta edición, pp. 187-194. [08.08.2022].
- Patiño, D. *Potencial millonario para proveedores automotrices*. El Financiero, 2014.
- ScienceDirect. Economía Informa (2017). Revisión del modelo de sustitución de importaciones: vigencia y algunas reconsideraciones. Volumen 404, mayo–junio. UNAM. pág. 4. Disponible en: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0185084917300233#fn005>,
- SECOFI (1990). Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994. SECOFI; México.
- SECOFI (1994). Marco jurídico y administrativo de la inversión extranjera directa en México”, Cuadernos SECOFI (Serie jurídico); México.
- Secretaría de Economía (2020). Inversión Extranjera Directa en México y en el mundo. Carpeta de Información Estadística. Disponible en: https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/575327/Carpeta_IED_2020-2T.pdf.
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). 2022. World Investment Report 2022 (Overview). United Nations Publications. New York. [08.08.2022].

Páginas de internet

<https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/competitividad-y-normatividad-inversion-extranjera-directa?state=published>

<https://datos.gob.mx/busca/dataset/informacion-estadistica-de-la-inversion-extranjera-directa>

<https://www.gob.mx/se/>

<https://www.gob.mx/shcp>

<https://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/2010/eng/>.