



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MORELOS
FACULTAD DE ARQUITECTURA
MAESTRÍA EN ESTUDIOS TERRITORIALES, PAISAJE Y PATRIMONIO

**HETEROGENEIDAD EN LA DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL
DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES MÁS
IMPORTANTES EN MÉXICO**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE:
**MAESTRO EN ESTUDIOS TERRITORIALES, PAISAJE Y
PATRIMONIO**

PRESENTA:
JESUS MANUEL RUEDA TABOADA

DIRECTOR DE TESIS:
DRA. CONCEPCIÓN ALVARADO ROSAS

CUERNAVACA, MORELOS. 2018

HETEROGENEIDAD EN LA DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES MÁS IMPORTANTES EN MÉXICO

DIRECTOR:

DRA. CONCEPCIÓN ALVARADO ROSAS

COMITÉ TUTORAL:

DR. ALFONSO VALENZUELA AGUILERA

DRA. CINTHIA FABIOLA RUIZ LÓPEZ

LECTORES:

DR. GERARDO GAMA HERNÁNDEZ

MTRO. ADOLFO ENRIQUE SALDIVAR CAZALES

ASESORES EXTERNOS:

PROF. DR. LUDGER PRIES
RUB - RUHR UNIVERSITÄT BOCHUM

DR. TITO ALEJANDRO ALEGRÍA OLAZÁBAL
COLEF – EL COLEGIO DE LA FRONTERA NORTE



**RUHR
UNIVERSITÄT
BOCHUM**



Agradecimientos

Índice

| | |
|---|-----------|
| RESUMEN | 6 |
| ABSTRACT | 7 |
| ZUSAMMENFASSEND | 8 |
| PROTOCOLO DE INVESTIGACIÓN | 9 |
| PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN:..... | 9 |
| HIPÓTESIS: | 9 |
| OBJETIVOS: | 9 |
| PLANTEAMIENTO: | 10 |
| METODOLOGÍA: | 13 |
| CAPÍTULO I. MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL | 14 |
| 1.1 ORGANIZACIÓN DEL SISTEMA INTERNACIONAL CONTEMPORÁNEO..... | 14 |
| 1.2 LA GLOBALIZACIÓN Y SUS IMPACTOS EN EL CONTEXTO LOCAL | 19 |
| 1.3 INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED) | 32 |
| 1.4 DEFINICIÓN Y DESARROLLO DEL CONCEPTO DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES | 38 |
| 1.5 FACTORES Y ESTRATEGIAS DE LOCALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES | 49 |
| CAPÍTULO II. LAS MULTINACIONALES Y EL CONTEXTO MEXICANO | 55 |
| 2.1 LA IED EN MÉXICO..... | 55 |
| 2.2 EL ESTADO Y LAS POLÍTICAS DE PROMOCIÓN TERRITORIAL..... | 62 |
| 2.3 COMPETITIVIDAD Y DESEQUILIBRIOS EN LAS ENTIDADES FEDERATIVAS | 65 |
| 2.4 LAS EMPRESAS MULTINACIONALES EN MÉXICO | 66 |
| CAPÍTULO III. CONFIGURACIÓN TERRITORIAL DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES EN MÉXICO | 70 |
| 3.1 ASPECTOS METODOLÓGICOS Y ALCANCES DEL ESTUDIO | 70 |
| 3.2 CONFIGURACIÓN GEOGRÁFICA DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES MÁS IMPORTANTES EN MÉXICO | 81 |
| 3.3 COMPETITIVIDAD Y CARACTERÍSTICAS DE LAS ENTIDADES FEDERATIVAS | 83 |
| 3.4 ANÁLISIS DE LOS FACTORES DE LOCALIZACIÓN Y LA DINÁMICA TERRITORIAL DE LAS EMN MÁS IMPORTANTES EN MÉXICO..... | 94 |
| CAPÍTULO IV. DISTRIBUCIÓN E IMPACTOS TERRITORIALES DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES MÁS IMPORTANTES EN MÉXICO | 96 |
| 4.1 PARTICULARIDADES Y ATRIBUTOS DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES EN MÉXICO | 96 |
| 4.2 RELACIÓN DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES Y SU LOCALIZACIÓN EN LAS ENTIDADES FEDERATIVAS.... | 96 |
| 4.3 PRINCIPALES EVIDENCIAS DEL ESTUDIO Y REFLEXIONES FINALES | 96 |
| BIBLIOGRAFÍA | 97 |

Resumen

Hola

Abstract

Hello

Zusammenfassend

Hallo

Protocolo de investigación

Pregunta de Investigación:

¿Cuál es la estructura, dinámica y los factores de localización de las empresas multinacionales en México?

Hipótesis:

México, al contar con ciudades globales de diferente clase y escala de acuerdo al estudio de GaWC¹, tiene flujos económicos a escala global permitiendo que las Inversiones Extranjeras Directas (IED) impacten en este a través de empresas multinacionales. Los impactos a diferente escala territorial, dependiendo totalmente de factores como: las estrategias de dichas empresas (expansión, acumulación, competencia, localización, etc.), así como la oferta para la atracción local (equipamiento, infraestructura, personal capacitado, etc.) y políticas nacionales a convenir (programas, estrategias, promociones regionales, etc.) generando así una heterogeneidad en cuanto a su distribución en las entidades federativas.

Objetivos:

General

Analizar las dinámicas de localización y distribución de las empresas

¹ Globalization and World Cities Study Group and Network

multinacionales más importantes en México, definiendo si existe una heterogeneidad de estas y observando si existe una correlación con la competitividad territorial que puedan tener las Entidades Federativas.

Particulares

- Definir que es una empresa multinacional y caracterizar a las más importantes.
- Identificar los factores de localización que utilizan las multinacionales elegidas para su emplazamiento en el territorio nacional.
- Examinar las características de competitividad de las Entidades Federativas que componen al territorio nacional, haciendo una comparativa entre las que albergan a las multinacionales más importantes y aquellas que no o que tienen un número mínimo.

Planteamiento:

La configuración territorial con la que cuentan las ciudades actuales ha cambiado a lo largo de los últimos años, permitiéndoles una transformación de acuerdo a las necesidades y concentración de los sectores productivos que se encuentran dentro de ellas. La centralidad que puedan tener las ciudades induce a un sinnúmero de modificaciones en el tejido urbano-metropolitano, las cuales se ven acompañadas de políticas públicas, cuya meta es resolver y mitigar problemas relacionados con la población que habita en estas.

El creciente cambio general de los procesos económicos, sociales y culturales de carácter internacional es definido por la CEPAL (2002) como globalización, reflejándose las vinculaciones entre las diferentes naciones a escala mundial en términos de comercio, finanzas, así como el impulso hacia la liberación de los mercados, sin importar las fronteras que puedan impedirlo. Con base en lo anterior,

se entiende entonces a la globalización como un fenómeno económico, político, social, tecnológico y cultural cuyos efectos han rebasado las fronteras de cada una de las naciones con la interacción entre las personas, lo cual ha desencadenado una interdependencia entre los países y sus mercados.

La globalización está inserta en el capitalismo actual, en el cual se manifiestan los procesos reflejados en la esfera política, productiva, social y ambiental, creando así un cambio en el paradigma económico e impulsando la interacción de redes entre lo nacional y lo global. Dicho modelo beneficia y consolida las operaciones internacionales de empresas y mercados transnacionales, así como proyectos del estado dirigidos a la ciudadanía, teniendo un gran impacto con consideraciones relevantes (Sassen, 2003).

En ese sentido, Sassen introduce el término de ciudades globales refiriéndose a las áreas en las que se llevan a cabo dichas operaciones internacionales, mencionando que en estas convergen nodos de las principales redes de telecomunicaciones, las sedes de las principales instituciones financieras, así como principales centros de poder mundial para la toma de decisiones.

Las variables que se encuentran actuando en las denominadas ciudades globales provocan grandes cambios dentro de estas, entre los cuales destaca una proliferación de proyectos inmobiliarios de gran escala, donde se asegura un retorno rápido de la inversión, es por ello que los desarrolladores apuestan en las áreas metropolitanas así como las denominadas “World Cities” que están a la disposición de las desarrolladoras inmobiliarias quienes aprovechan la denominación del término (Hidalgo, 2004).

De igual forma, las ciudades globales de acuerdo con Parnreiter (2002) son lugares en los que se prestan los servicios avanzados que son necesarios para el funcionamiento de la economía global. Si bien, estos pudieran haberse localizado de manera centralizada en la ciudad global por excelencia como lo es para el caso

mexicano Santa Fé en Ciudad de México, sin embargo, su descenso en la contribución a la producción nacional ha generado la creación de nuevos polos de crecimiento, teniendo cambios en la geografía económica de México.

La consolidación de un país en el escenario de la globalización se da a través de la o las ciudades globales que alberga, sin embargo, la presencia de empresas en el escenario mundial hace que estas, funcionen como sistemas de producción, expansión y movilidad del capital y que en la mayoría de las ocasiones se llevan a cabo en tiempo real gracias al desarrollo de las tecnologías de la información. Es decir, en la actualidad mega empresas orientadas a la internacionalización de la economía mundial, que si bien pueden ser llamadas empresas globales y se les atribuye el establecimiento de sus casas matrices en una lógica estratégica en las ciudades o metrópolis con características peculiares, además de captar la inversión extranjera directa.

La integración de las empresas globales se ha dado por la liberalización del comercio y las corrientes del capital extranjero quienes buscan una expansión en lugares estratégicos con beneficios a su capital, es así como aumenta la economía regional y se va intensificando la competencia a nivel mundial, por lo que se diría que se empieza a tener un mayor grado de globalización.

De acuerdo con Bekerman & Camilo (1999) la expansión de las empresas que llevan a cabo las prácticas de la globalización o en su caso transnacionales, tienen como factor determinante la organización de la producción internacional, ejerciendo así una creciente influencia por la evolución en el avance tecnológico y posibles cambios en las regulaciones de sus inversiones a escala mundial y regional. Dado que su génesis en la forma de producción y del empleo va en función al desarrollo de la producción (impuestos, salarios, leyes, relaciones industriales, etc.) lo que sin duda da lugar a la división internacional del trabajo.

Basado en lo anterior, pudiera explicarse un tanto la ideología de que las empresas buscan integrarse a un mercado que le proporcione trabajadores con una educación competitiva para el desarrollo de actividades especializadas, referido por Parnreiter (2002) como servicios al productor, ejemplificando que para integrar las economías regionales y nacionales en una economía mundial hace falta vincular las diferentes partes de las cadenas globales de producción (global commodity chains) por lo que para tener una conexión es necesario el servicio de personal especializado como lo pueden ser contadores, asesores fiscales y financieros, abogados, agentes de publicidad, consejeros, etc. De tal manera y como lo afirma Sassen (1991) los servicios al productor tienden a concretarse en grandes metrópolis, donde se encuentra tanto el ambiente propicio para llevar a cabo la producción de dichos servicios, como la demanda para su comercialización que en este caso se da por parte de las empresas globales que así lo requieran.

Metodología:

Para determinar las empresas globales se utilizará clasificación de “Las 500 empresas más importantes de México” realizada por CNN-Expansión en diferentes ediciones, así como Forbes sobre las 27 empresas globales que más pesan en México y del Consejo Ejecutivo de Empresas Globales (Base de datos). Del mismo modo, se recurrirá de los trabajos de Jorge Carrillo sobre las corporaciones multinacionales en México. Toda esta información se cruzará utilizando como variables principales sí son casas matrices, que tengan una inversión extranjera directa, así como tener la necesidad de servicios al productor, posteriormente se realizará un mapeo de dichas empresas.

El mapeo será a través de los Sistemas de Información Geográfica (SIG) desarrollando el principal objetivo que se refiere a la localización de las empresas globales en el territorio mexicano, mediante la canalización de bases de datos que

contengan la información completa de las empresas y poder así identificar las entidades que albergan dichas empresas.

Posteriormente se analizarán las diferencias entre las entidades que albergan empresas globales y aquellas que no, indagando características como lo son: productividad, equipamiento, gobierno, calidad de vida, entre otros, esta información será en función al índice de potencial de desarrollo que realizó el Consejo Nacional de Población (CONAPO) en la edición 2015, teniendo así un balance a fin de determinar si dichas características favorecen a las empresas globales, permitiéndoles una consolidación estratégica.

Capítulo I. Marco teórico conceptual

1.1 Organización del sistema internacional contemporáneo

En la realidad contemporánea, el mundo va más allá de un conjunto de naciones y sociedades perseguidas por su historia, estando intrínsecamente relacionadas por su interdependencia, dependencia o bilateralismo siendo estrechados por prácticas sociales asociadas a la llamada globalización haciendo alusión a las transformaciones a escala internacional en los ámbitos económicos, culturales y sociales, principalmente suscitados postguerra fría (1947-1985) para brindar lo necesario al nuevo orden mundial. Poniendo así las pautas para una imposición de prácticas de difusión internacional en cuanto a nuevas formas de vida y consumo se refiere.

Es relevante poner atención que el colapso de la Unión Soviética en los 90's dejó al sistema internacional en el entendimiento e inicio de un periodo que traería consigo una configuración marcada por la nueva potencia como lo era Estados Unidos de América aludiendo, o no, a la ineficiencia o incapacidad que esta tuviera para manejar la gestión de los asuntos internacionales. Sin embargo, postulándose

como un actor protagónico en su forma de Estado-nación con poder e influencia en el sistema internacional.²

El concepto Estado-nación se empieza a desarrollar entonces a partir del siglo XVII en Europa, lo que representó una homogeneización con la revolución francesa. Es decir, la idea acerca del estado se basaba en los intereses individuales al igual que los de la comunidad para obtener seguridad y libertad, dónde garantizara el reconocieran al estado como su ámbito legal, así como de desarrollo para cooperación de los intereses comunales y garantía de paz. A su vez, se plantea la justificación de este para la existencia de fronteras que albergaran diversas comunidades que pudieran llamarse miniestados con los semejantes inconvenientes, pero con una misma autoridad, se apunta a que el nacionalismo separatista también llevo a la creación de los estados-nación en el cual (Hobsbawn, 1998) menciona que este era diferente al creado a finales del siglo XIX y mediados del XX, identificando la combinación de tres fenómenos que se asocian a la función de los estados-nación, los cuales son:

- I. El primero está asociado a la resistencia de las naciones para mantener su autonomía regional, con métodos para proteger su economía con la competencia extranjera debido a que el libre comercio mundial seguía siendo ideal. Se trataba de acciones defensivas principalmente, en el ámbito económico y cultural.
- II. El segundo apunta hacia un egoísmo colectivo de la riqueza, lo que significaba una igualdad de cargas y beneficios entre estos a través de subsidios para las regiones más pobres, los gobiernos centralizados, así como las entidades supranacionales como lo era la comunidad europea

² Es importante mencionar que la determinación académica del concepto Estado-Nación, cabe mencionar que este se dio al finalizar la guerra de los treinta años mediante el tratado de Westfalia, el cual ayuda a delimitar y organizar el territorio, así como la forma en la que se organiza su población; tenemos entonces que el concepto alude a una forma de organización política.

aceptó dicha igualdad dando preferencias a las regiones más pobres para igualar la carga.

- III. En el tercero corresponde a la revolución cultural, en el cual se empieza a desarrollar el concepto de comunidad en términos discriminatorios por lo que surgen las políticas de identidad teniendo en común el nacionalismo étnico. Sin embargo, con todo y programas creados para abordar estas problemáticas, no se tenía una eficacia al problema. Se tiene entonces que el estado-nación era incapaz de lidiar con la resolución a diversos conflictos.

Es entonces cuando se ve la necesidad de fundar las Naciones Unidas en febrero de 1945 emitido en la conferencia de Yalta, reemplazando así a la Sociedad de las Naciones (SDN) fundada en 1919, ya que esta había fallado en su propósito de evitar otro conflicto internacional. Las Naciones Unidas conocidas por su nombre en inglés como United Nations (UN) o en español Organización de las Naciones Unidas (ONU) fue creada con el afán y la esperanza de que las potencias de ese entonces llámese Estados Unidos y la Unión Soviética (o lo que quedaba de esta) en conjunto Europa para ponerse de acuerdo al tratar conflictos como los anterior mencionados y otros más, así como decisiones de carácter global para mantener la paz (Deutsche Welle, 2002).

A pesar de haber sido fundada para actuar con autonomía, la capacidad de esta para ejercer su cargo no era del todo independiente pues debido a que los recursos de entrada los asignaban las naciones que fueran miembros de la ONU. En ese sentido, surge la necesidad de una coordinación global, donde se multiplicarían las organizaciones internacionales para proceder con rapidez en casos específicos a pesar de las décadas de crisis. A mediados de los años ochenta existían 365 organizaciones intergubernamentales más un aproximado de 4,615 organizaciones no gubernamentales (ONG) siendo esta una cifra mayor al doble de las que existían a principios de los setenta, de acuerdo con Hobsbawn citando a Held (1997).

De igual forma, se tenían ya para ese entonces autoridades de organismos financieros internacionales constituidos tras la segunda guerra mundial creados entre 1944 y 1945, el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM) fueron creados con el objetivo de impedir que las grandes potencias económicas cayeran nuevamente como fue en la situación de los 30 años, periodo marcado por devaluaciones de la moneda y toma de decisiones sobre políticas económicas que crearon graves tensiones internacionales (Somanath, 2011).

Estos organismos al no ser autárquicos tenían la presencia de 44 países aliados, no obstante, el respaldo por la oligarquía progresiva del “Grupo de los siete” establecida en 1973 a petición del Secretario de Tesoro de los Estados Unidos, George Shultz, reuniendo en dicho grupo a ministros de finanzas de Estados Unidos, Japón, Alemania, Francia, Reino Unido y más tarde Italia. Lo anterior definido por Morales (2015) como una alianza conformada por un grupo selecto de Estados, con posicionamiento en forma estructural similar que coinciden en sus capacidades nacionales por lo que no existen barreras ideológicas entre estos y disponen a coordinar sus políticas hacia la consecución objetiva en común con voluntad de establecer algunos medios de cooperación.

Fue así como fueron adquiriendo autoridad en las décadas de crisis, en contra parte se tuvo una creciente dependencia de los países que se hundieron en dichas épocas de crisis por lo que dependieron de la voluntad de los organismos financieros en la concepción de préstamos, acto que facilitó la adopción de políticas económicas de aceptación con dichos organismos bancarios mundiales.

Así como se crearon organizaciones muy concretas, también pasó lo contrario al no tener el control de ciertas cosas (por ejemplo, de los precios en los productos de primera necesidad o medidas que aseguraran el mantenimiento del empleo para los trabajadores), o bien se llevaron a cabo propuestas incompletas, tal es el caso de una Organización Internacional del Comercio fallida terminando con el nombre Acuerdo General de Aranceles y Comercio (AGAC) mejor conocida por su nombre

en inglés General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) (Hobsbawn, 1998, pág. 277).

En conclusión, a medida en la que los planificadores del nuevo mundo trataron de crear las instituciones que operarían por ellos y dieran cuerpo a los proyectos que se tenían planeados, algunas fracasaron. En cierto modo, se tiene que el mundo no salió de la segunda guerra mundial con los sistemas internacionales operativos, de libre comercio y pagos de manera exitosa, pues antecedentes académicos apuntan a que la edad de oro fue la época libre de comercio y estabilidad. Sin lugar a duda, esto se debió al dominio económico que Estados Unidos tenía, dado que para 1950 este poseía aproximadamente el 60% del capital de todos los países avanzados, generando alrededor del 60% de toda la producción de los mismos, además, al término de la edad de oro (1970) este seguía teniendo más del 50% del capital existente, siendo aproximadamente la mitad de su producto total (Armstrong, Glyn, & Harrison, 1991).

Tal como lo cuenta la historia, la economía capitalista mundial de esa época estuvo centrada en Estados Unidos por ser el país con mayor enriquecimiento tomando en cuenta el PIB (Producto Interno Bruto), de esa forma, los Norteamericanos junto con dirigentes Soviéticos y acompañados por los Británicos diseñaron el futuro de las relaciones económicas internacionales por medio del Banco Mundial, el FMI y GATT siendo estos tres últimos la base fundamental para el crecimiento y la expansión económica de la edad de oro del capitalismo³.

El crecimiento económico y la expansión, trajo consigo la modernización del sistema productivo, en la cual se observaron cambios en la organización productiva con la

³ De acuerdo con Hobsbawn (1998) y posteriormente Barciela (2005) "la edad de oro" del capitalismo es denominada al periodo socioeconómico transcurrido desde el final de la segunda guerra mundial 1945 hasta la crisis del petróleo de 1973, siendo el Modelo que dio sustento a la etapa más brillante de la Historia Económica Mundial.

introducción de procedimientos de producción en masa como lo fue el fordismo⁴, obteniendo mejores resultados por el aprovechamiento de las economías de escala consiguiendo esto con el aumento del tamaño de las plantas de producción y las empresas, así como las multinacionales a pesar de que estas ya existían anterior a la guerra mundial en Estados Unidos (Barciela, 2005).

“En 1973 había en el mundo cerca de diez mil multinacionales, la mayoría (2,567) eran estadounidenses, aunque su número había aumentado espectacularmente en el Reino Unido (1,588) y en la República Federal Alemana (1,222). El creciente peso económico, tecnológico y político de estas grandes empresas, por encima de las fronteras nacionales, supuso un cambio sustancial en el funcionamiento del sistema económico capitalista” (Barciela, 2005).

Es entonces, cuando se observa que la apertura al exterior, así como no tener una regulación de esta, impulsó contundentemente la modernización y reestructuración del sistema productivo. Lo cual, provocó significativamente la apertura del capital externo, teniendo como consecuencia que las empresas en las cuales se tenía la inversión extranjera destinaran la mayor parte de sus ganancias a los mercados internacionales; esto sin duda son prácticas de la globalización en una forma muy temprana para ser descrita como tal.

1.2 La globalización y sus impactos en el contexto local

Se tiene una gran diversidad de términos y definiciones para poder comprender a la globalización, sin embargo, una de las más completas de este concepto pudiera atribuírsele a Held, quien la define como: “la expansión y profundización de las

⁴ Sistema socioeconómico basado en la producción industrial en serie, establecido antes de la Primera Guerra Mundial este concepto es recibido en influencia del nombre de Henry Ford creador de la línea de ensamblaje de autos Ford y es atribuido al teórico marxista Antonio Gramsci quien utilizó por primera vez en su ensayo americanismo y fordismo en 1934.

relaciones sociales y de las instituciones a través del espacio y tiempo, de tal forma que las actividades cotidianas resultan cada vez más influidas por los hechos y acontecimientos que tienen lugar del otro lado del globo, y que por otro lado, las prácticas y decisiones de los grupos y comunidades locales pueden tener importantes repercusiones globales” (Held, 1997).

En ese sentido complementar la definición del término globalización como algo más teórico sería pertinente mencionar que este permite analizar las complejas relaciones, hábitos, prácticas políticas y formas culturales asumidas por el capitalismo, vistas como un proceso, y que, a partir de este, tenemos una adopción del mismo; concentrándonos en cómo ha producido y como se está produciendo la globalización (Harvey, 2000).

El término ciudad global implica la participación conceptual vista desde varios puntos, algunos que también aplican para esta investigación aludiendo al término de globalización y a su vez integran la parte urbana son las de ciudad-mundo⁵, súper-ciudad atribuido a Braudel (1984) o bien la ciudad informacional por (Castells, 1995), en ese sentido, el concepto evoluciona hasta obtener un término más específico para hoy en día tenerlo como ciudades globales, siendo presentadas con la conceptualización mencionada y completando su función como una extensión de la economía global por medio de las ciudades en red que llevan a cabo sus prácticas poniendo totalmente sentido al término.

Las dinámicas que rigen la globalización por medio de las ciudades globales ha traído consigo grandes cambios en la morfología de los países latinoamericanos y, en particular, en sus metrópolis. Dicho de otra manera, si se tienen cambios funcionales y estructurales que de acuerdo con (Ascher, 1995) son asociados a los

⁵ El término es atribuido a Goethe en principio, luego fue relanzado por Peter Hall (1966) y recientemente redefinido por John Friedmann (Friedmann y Goetz 1982). Ver asimismo Stren (1996).

procesos de producción del territorio metropolitano, asimismo como lo afirma (De Mattos, 2002) se están teniendo procesos de reestructuración socioeconómica, además de una adopción de las tecnologías de información y comunicación adaptándose al fenómeno de la globalización en la mayoría de los países latinoamericanos en diferentes escalas.

Por consecuente, se empiezan a tener nuevas modalidades en la expansión urbana metropolitana, en el que se tiene una policentralización aunado a la segregación residencial, fragmentación urbana y polarización social, lo anterior trajo consigo una incidencia de cambio en la gestión urbana dirigiéndolo hacia un cambio en las políticas de liberalización y desregulación en los procesos de reestructuración bajo la lógica de la subsidiaridad que fue impuesta como respuesta a la crisis fiscal del Estado, logrando así una disminución en la inversión que se tenía haciendo que el capital privado se posicione como el protagonista del desarrollo urbano (De Mattos, 2002).

Como ejemplo, se tiene lo que plantea (Ciccolella, 1999), el nivel de extranjerización que tuvo la economía argentina en los últimos años, a partir de la década de los noventas, se intensifico de una manera muy rápida, planteando interrogantes en la autonomía que tiene el Estado en su gestión y control viéndose vulnerable ante la situación de gobernabilidad que este pueda tener en la economía urbana y el desarrollo territorial. Es decir, el papel que juega el nuevo entramado de actores económicos que deciden como se llevan las riendas de la economía nacional, son cruciales para las aglomeraciones metropolitanas que generan más de la mitad de dicha economía.

De manera semejante, en la misma década se verifica un desplazamiento de intereses, opuesto a lo que ocurría en décadas pasadas con actores protagónicos en el círculo de poder económico que regía en ese entonces. Surgiendo así, nuevos actores y sectores de actividad que promueven la entrada de consorcios con el objetivo de privatizar los servicios públicos, mediante empresas prestadoras de

servicios, así como otras vinculadas al comercio minorista, equipamientos de consumo en masa y espectáculo, hotelería internacional y una reconversión en la industria. Cabe señalar que los grandes proyectos urbanísticos estaban asociados a la Inversión Extranjera Directa (IED) lo que provocó que hubiera una acelerada globalización en Argentina (Ciccolella, 1999).

El desencadenamiento hacia la dinámica de la globalización en países latinoamericanos es expresado por (De Mattos, 2006) como una respuesta tendencial hacia el agotamiento del modelo de acumulación y crecimiento, también conocido como fordismo; caracterizado por el énfasis en el mercado interno como eje de crecimiento tras la apertura del gobierno hacia sus economías nacionales, recortando el gasto social y priorizando la atracción de inversión extranjera beneficiando así a corporaciones globales y pequeña élite en América Latina (Duncan, 1995).

Luego de esto, empieza a imponerse un enfoque cuya ambición era reafirmar las condiciones para tener una adecuación en el despliegue de la dinámica capitalista, con un nuevo modelo que se implanta para la vinculación con el exterior ordenando el crecimiento económico interno, es entonces, una garantía para que los mercados externos beneficien a las cadenas productivas y de distribución bajo el régimen de empresas en los que se consumen artículos producidos en el exterior, impulsando las exportaciones. Se tiene entonces una amplia inversión económica de fuente mundial compitiendo para el apoyo o transformación del desarrollo nacional (Salas, 2000).

Con el objetivo de tener un marco de referencia para el entendimiento de la dinámica que se tiene hoy en día en Latinoamérica se analizan las tendencias históricas desde 1950 hasta aproximadamente 1980. En este periodo se tiene una expansión económica acompañada del proceso de urbanización acelerado experimentando con países que tuvieron un impacto decisivo sobre la estructura sectorial del empleo con un aumento continuo de la productividad del trabajo en la agricultura, la industria

y los servicios; viéndose mayormente favorables los dos primeros debido a un impacto en la productividad media que se derivó de un cambio en la misma estructura sectorial pero mucho mayor en sectores industriales y en los servicios por contrario en la agricultura (Weller, 1998).

A mediados de los sesenta, varios países latinoamericanos eran vistos por los economistas de la época como ejemplos funcionales del despegue hacia el desarrollo de sus propias economías, puesto que estos tomaban como indicador de aquellos países que tenían más de 25 por ciento de su Producto Nacional Bruto (PNB) destinado a inversión. Por ejemplo, Venezuela tenía estas prácticas desde los cincuenta por lo que aventajaba a Brasil, Colombia, Chile, entre otros países que seguían en orden decreciente; si bien, México y Argentina ya habían arrancado desde la década anterior, por lo que se refiere a una fase de incipiente desarrollo en la industrialización y un crecimiento urbano desmedido (Rostow, 1990).

El desarrollo, no solo se tenía por el momento de despegue, sino que requería de una estancia larga y profunda con cambios económicos, sociales y políticos identificados por el mismo Rostow quien de manera analítica menciona que el desarrollo llevado a cabo por una sociedad tradicional comienza a modernizarse, teniendo un periodo transicional con un gran despegue provocado por la intrusión de un poder extranjero, convergiendo con fuerzas internas patrocinadoras de la modernización.

Es relevante mencionar la traducción de Rostow sobre el caso español:

“si la elevación del ingreso ha igualado la difusión del virtuoso tecnológico (...) la desviación de la economía completamente madura hacia la provisión de bienes de consumo duraderos, bienes y servicios (tanto así como el estado de bienestar) para

*la población creciente urbana y luego de ello la suburbana”*⁶ (Rostow, 1990, pág. 12).

Por consiguiente, los países en desarrollo en América Latina destacaban Brasil, Venezuela, Chile y Colombia, mientras que, en la misma década, los casos de Argentina y México habían despegado de acuerdo con Rostow, por lo que su madurez no había sido alcanzada y no sería lo contrario hasta el comienzo del siguiente siglo.

La complejidad de la explicación del por qué no se obtiene una madurez es señalado, por el mismo autor, como un fallido despegue debido a las decisiones tomadas por parte de estos países latinoamericanos, respecto a sus prioridades de desarrollo para estos, teniendo la difusión de la tecnología moderna, así como la tasa de crecimiento frente al incremento del consumo per cápita, el gasto en bienestar social, solo estas, eran algunas de las desventajas características de dichos países enfrentaban en su camino hacia lo que se pretendía como madurez (Rostow, 1990, págs. 13-15).

Vale la pena decir que desde el final de la segunda guerra mundial hasta a mediados de los sesenta, se tenía una relativa prosperidad por parte de las mayores economías latinoamericanas, estando marcada por un significativo crecimiento industrial por sustitución de importaciones. En ese sentido, dicho modelo había sido impulsado por los crecientes mercados urbanos a los que se dirigía la industrialización sustitutiva, como fueron los casos de Brasil y México, alcanzando un crecimiento per cápita anual del seis por ciento, mientras que la mayoría de los países del cono sur a pesar de su dinámica en el periodo de entre guerras, mantenían un crecimiento de cuatro puntos (Clichevsky, 1990).

⁶ *“if the rise of income has matched the spread of technological virtuosity (...) the diversion of the fully mature economy to the provision of durable costumers, goods and services (as well as the welfare state) for its increasingly urban – and then suburban – population”*

Para los 70's, la economía de América Latina se marcó por el giro transformador en la política económica regido por el grupo de países dominantes de esa época, llámese "G-7". El modelo que prevaleció en época de posguerra era denominado régimen de acumulación fordista para los países centrales, sin embargo, para el contexto latinoamericano se llevaba a cabo el de la Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI), mismo que haría la apertura hacia la crisis en la misma época en la región.

Si bien mencionados los años de posguerra anteriormente, y como estos son conocidos por Hobsbawm (1998) y Baricela (2005) como la edad de oro del capitalismo, por el éxito reflejado en los países centrales principalmente debido a su gran crecimiento económico lo que creaba un ambiente de buena calidad de vida asociada a sus principales fuentes de clases trabajadoras. Por el contrario, para América Latina se tenían desequilibrios importantes, crisis sectoriales y varios conflictos como las luchas de los movimientos sociales; en cierto modo, algunos países de la región si presentaron cierto desarrollo industrial que estimuló el surgimiento de varias clases socioeconómicas como es el caso de la clase obrera asentando las bases de un mercado interno de consumo en los centros urbanos de estas regiones, contribuyendo al crecimiento del capitalismo agrario (Teubal, 2001).

La etapa que comprende ISI fue impulsada por el proceso de modernización capitalista agraria, así como toda la red de sistemas de transporte creciendo en conjunto con la industria, sistemas bancarios y financieros además de las instituciones educativas. Con ello, se tiene una fuerte inversión para infraestructura y tecnología.

Con la pérdida de los tradicionales mercados de exportación, se tuvo un impulso de los gobiernos nacionales latinoamericano en la promoción de los procesos industriales y de desarrollo a manera de que hubiese una centralidad en el mercado interno. Con el modelo sustitutivo de importaciones prevaleciente de 1940 a finales de 1970 fue necesario pasar a otro con un enfoque hacia el mercado externo y una

visión dominante hacia el cambio, dado que aparece rápidamente como resultado la crisis por la deuda externa, originada por el mal manejo que se le dio a la economía.

Por ejemplo, se tiene el caso chileno con el estallido de la crisis de la deuda, es entonces cuando éste empieza a tener un nuevo patrón de acumulación, basado en la apertura comercial estimulando aún más las exportaciones y teniendo cada vez más una mínima intervención gubernamental en la vida económica, es entonces cuando se transforma en el campo de prueba con la ideología de libre mercado (Salas, 2000).

Siguiendo con la cronología, para la década de los 80's se tiene la imposibilidad de dar servicio a la enorme deuda externa acumulada en América Latina "convirtiéndose en el detonador de la mayor crisis en la región desde 1929" Madisson (1988) en (Salas, 2000). Algunos autores también apuntan hacia esta como "la década perdida" debido al panorama desolador en el que se reflejaba esta crisis, principalmente, con los países industrializados.

De acuerdo con Salas (2000), la crisis es diferencial en cada país, dependiendo de si la estrategia de crecimiento es interna ya sea por el agotamiento del mercado interno que también es conocida como industrialización sustitutiva de importaciones o si bien fue por el deterioro paulatino de tratados de intercambio en los países con economías abiertas. Sin embargo, en ambos casos se debía contar con divisas requeridas para importar bienes de capital, así como insumos necesarios para la producción. Con lo anterior, se había asumido el proceso de acumulación de capital en cada país, por lo que el sector externo se convirtió en el dominante para sus economías por lo que la deuda externa registró un crecimiento inusitado en los últimos años, debido a la necesidad de endeudarse de los prestatarios en este caso las empresas y gobiernos, así mismo, por el fácil acceso que se tenía hacia los créditos de bancos internacionales privados.

Particularmente la deuda externa que contrajeron los países del cono sur para su modernización en infraestructura y tecnología como se mencionó anteriormente fue a través del Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Interamericano de desarrollo entre otros.

Ante ese panorama, se tenía con la crisis de la deuda y los préstamos internacionales privados un aumento considerable en la dependencia de dichos prestamos provenientes de los organismos internacionales privados ya mencionados, así como de gobiernos de países industrializados (principalmente Estados Unidos) que para esos años representaba una parte de entrada de capital hacia América Latina. En ese sentido, frente a esa situación se redujo la autonomía de los gobiernos a la hora de aplicar políticas de desarrollo, ya que dichos prestamos estaban condicionados a la aplicación de cambios en la política económica de cada país (Arrizabalo, 1997; Salas, 2000).

Con base en lo anterior, se vio reflejada una desterritorialización en el ámbito económico, político-institucional y simbólico cultural de los países endeudados, teniendo como resultado una afectación no solo para dichos países, si no, para las zonas débiles a nivel mundial a finales de la década de los ochentas.

Durante tres décadas se observa también un cambio periódico de transición en el modelo de acumulación vigente, adoptando ya las nuevas tecnologías de la información (TIC's), lo que conduce a un nuevo modelo de desarrollo capitalista. Es decir, desde la posición de esto (Castells, 1987) se ve facilitado por tres procesos entrelazados:

1. Crisis del sindicalismo
2. Segmentación creciente de la fuerza de trabajo
3. Desarrollo de la economía sumergida en países tercermundistas

Estos tres procesos consolidados en las ciudades latinoamericanas, internacionalizaron la economía en todos sus procesos dentro de la región, sin

embargo, se tenía un intercambio desigual con relaciones entre países de primer mundo.

No obstante, como lo menciona De Mattos, 2006 *“la globalización constituye una tendencia inherente al desarrollo capitalista”*, por lo cual, es importante tener presente que las modalidades específicas están condicionadas por el sistema tecnológico, con las estrategias, políticas y arreglos institucionales promovidos por actores dominantes de cada una de esas fases. El fenómeno radica principalmente en como las TIC’s suministraron un soporte tecnológico en tiempo real con cobertura “Económico-Territorial” en un espacio de acumulación. El autor argumenta en una hipótesis se tiene que dicho modelo posee tendencias que modelarían la expansión urbana, trayendo consigo algunos rasgos como la policentralidad o fragmentación urbana con simpatía a la separación de la identidad específica de cada ciudad.

Si bien con lo anterior empieza a notarse una metamorfosis territorial, ya que como (Harvey, 2000)menciona:

Es importante reconocer que, como artefacto físico, la ciudad contemporánea tiene muchas capas. Forma lo que podríamos llamar un palimpsesto, un paisaje compuesto, hecho de diversas formas construidas unas encima de otras en el transcurso del tiempo (Harvey, 2000:12)

Refiriéndose a una metamorfosis en el sentido de la permutación entre lo antiguo de las civilizaciones asociadas al crecimiento urbano sobre una entidad que continua existiendo y como esta se ve transformada por la continua mutación que se tiene al pasar a este nuevo modelo de acumulación y expansión en la urbe, por tanto, es importante también analizar los cambios que se tienen a través de dicho modelo en el que se observan variaciones en la estructura, organización, funcionamiento y apariencia metropolitana en Latinoamérica a lo que se alude una modificación en la morfología, si bien De Mattos analiza y hace referencia a cinco

tendencias en la evolución de dichas metrópolis con diferentes evoluciones (De Mattos, 2006).

1. Nuevas estructuras productivas: novedosa dinámica urbana a través de arquitectura productiva basada en empresas organizadas en red que impulsaron estrategias de descentralización productiva dispersándose por medio de nodos hacia diversos lugares de acumulación capitalista, en donde se encuentran las mayores aglomeraciones por lo que metrópolis latinoamericanas no fueron la excepción a raíz de esto. Es decir, se tiene una transformación radical en el *“tipo de organización productiva y comercial en el mayor número posible de lugares de ese espacio en expansión”*. En ese sentido, la presencia de las actividades en una metrópoli era lo que determinaba en donde se localizaba relativamente la riqueza y el poder de cada nación influenciándose unas con otras al llevar a cabo estas prácticas y funciones de una manera intensificada percibiendo cambios morfológicos.
2. Desregulación, mercados de trabajo, ciudad desigual: con las políticas de liberalización, desregulación y flexibilización en conjunto con la tercerización de la base económica, que impulsaron en los regímenes laborales existentes una serie de procesos de desestructuralización y reestructuración así como una baja en el salario de la fuerza de trabajo acentuando de una forma negativa la vida social en la mayoría de las aglomeración ya que se tenía una gran desigualdad en la generación de ganancias. Del mismo modo, se propicia una exclusión, segregación y fragmentación de las sociedades del sector obrero.
3. Negocios inmobiliarios, nuevos criterios urbanísticos: lo subsidiario que se tiene en la vigencia del papel de la gestión urbana ante el gobierno. Se tienen cambios en las políticas con liberalización y desregulación incidiendo en la fase decisiva de la actual metamorfosis metropolitana con un notable aumento de la oferta inmobiliaria, así como estrategias de competitividad por

medio del city marketing⁷. El promocionar la marca de la ciudad tiene como propósito atraer inversión extranjera, por lo que es relevante la inversión inmobiliaria privada, dado que se buscaba tener presencia en los lugares de acumulación del capital. Lo anterior permite, la generación de nuevas actividades productivas como lo son sectores enfocados a la prestación de servicios, construcción, comercio, etc. Si bien, con lo anterior se buscaba atraer a empresas y visitantes globales que sustentaran la inversión que se estaba teniendo, así como propulsar nuevos empleos para extranjeros y desencadenando empleos locales y poder así mejorar la calidad de vida de la población.

4. Explosión de movilidad, nueva morfología urbana: Es la difusión y adopción de las nuevas tecnologías de la información con el aumento de las comunicaciones y la movilidad, el impacto simultaneo que se tenía provoca una radical mutación en la morfología urbana con problemáticas de periurbanización y policentralidad. En ese sentido, las principales ciudades latinoamericanas fueron el escenario perfecto para lograr los cambios en función a la globalización con gestión y servicios en red para la concentración territorial de los recursos. En algunos casos, las actividades de la globalización llevaron a la creación de mega proyectos que contribuyeron a la formación de nuevas centralidades, pero en este caso periurbanas como lo es el caso en la Ciudad de México del Centro Corporativo Santa Fe, el Centro Berrini en Sao Paolo, Puerto Madero en Buenos Aires y la Ciudad Empresarial en Santiago de Chile.
5. Nuevos artefactos, uniformización del paisaje urbano: se analiza que la dinámica urbana es impulsada por los negocios inmobiliarios, teniendo la

⁷ proceso de mercadotecnia que surge de una necesidad de encontrar una identidad propia con los recursos, valores y cualidades de la ciudad, permitiendo llegar tanto a públicos internos como externos. Busca promocionar la ciudad para construir una imagen positiva y más atrayente, y de esta manera también crear nuevos negocios y fomentar el turismo (Soto, 2017).

implantación de nodos de firmas muy importantes a nivel global, para lograr las políticas que se llevaban a la fecha con el city marketing se reanuda la aparición de artefactos emblemáticos que proliferaron en las grandes ciudades procesando las dinámicas y prácticas de la globalización. Con ello, dichos artefactos replican la configuración que tienen desde el punto de vista fordista en países centrales con un poderoso impacto en el funcionamiento y la forma de organización en la vida cotidiana de las ciudades centrales de América Latina.

Se observa entonces que todas las tendencias anotadas anteriormente muestran una brutal transformación morfológica que afectó en distintas formas a las ciudades latinoamericanas, siguiendo una dirección que parece estarse imitando en todas las principales aglomeraciones recibiendo todo el impacto que tiene la globalización y que en ese caso las ciudades latinoamericanas no son la excepción al identificarse las mismas intervenciones en diferentes escalas y configuración de sus centralidades, no obstante se menciona por parte del autor que dichas tendencias se explican cómo componentes estructurales del paradigma que está vigente en la actualidad (De Mattos, 2006).

Las transformaciones más comunes de la globalización urbana se dan por el capitalismo global en diferentes tipos de escalas territoriales que pueden estar sujetas a la configuración de las ciudades, los principales cambios morfológicos que pueden tener son los patrones de urbanización como lo son la periférica y la difusa, asimismo, los modos de vida de la población asociados a las prácticas elitistas caracterizadas por la segregación residencial y socioeconómica. En contraparte a esto, se tiene una tendencia hacia la renovación urbana que muchas veces intenta inducirse en los centros de ciudades que en algunos casos se ve acompañada por una gentrificación.

Las nuevas espacialidades que se tienen en las ciudades centrales están relacionadas en el imaginario de lo que pudiera concebirse como ciudad global,

redefinida en una modernidad entre el capitalismo y la arquitectura moderna, que si bien es el resultado de una inversión, la cual, en la mayoría de los casos, es una inversión extranjera materializada como tal en lo anterior mencionado, algunas veces por medio de múltiples dispositivos insertos en la globalización. Como resultado, tenemos una heterogeneidad socio-espacial evidenciando las fragmentaciones territoriales que puedan tener las ciudades debido a las fuerzas productivas en las estructuras espaciales funcionales, regidos por nuevas morfologías, nuevos significados culturales, así como modos de vida urbanos con prácticas aludidas a la globalización (Parnreiter, 2005).

1.3 Inversión extranjera directa (IED)

Las economías nacionales en la mayoría de los casos son determinadas por el funcionamiento de la economía global, esto aplica principalmente para los países que se encuentran en vías de desarrollo o subdesarrollados, el papel de los países más desarrollados, así como los organismos que operan las reglas de la economía global son fundamentales en este proceso, puesto a que estos tienen en nuevo orden económico mundial por medio de las redes en las que operan.

Se ha ejemplificado como es que la globalización condujo a un gran crecimiento del comercio mundial por lo cual se hace evidente el desarrollo de los países que aportan una Inversión Extranjera Directa (IED) evidentemente, principalmente en Europa y Norteamérica, sin embargo, se tendría una acción totalmente inversa en los países en desarrollo y con economías en transición; posteriormente se tiene que la IED tiene un crecimiento mayor que el comercio mundial haciendo que las empresas multinacionales profundizaran la influencia sobre la formulación de políticas públicas en los países emergentes (Sanchez, 2007).

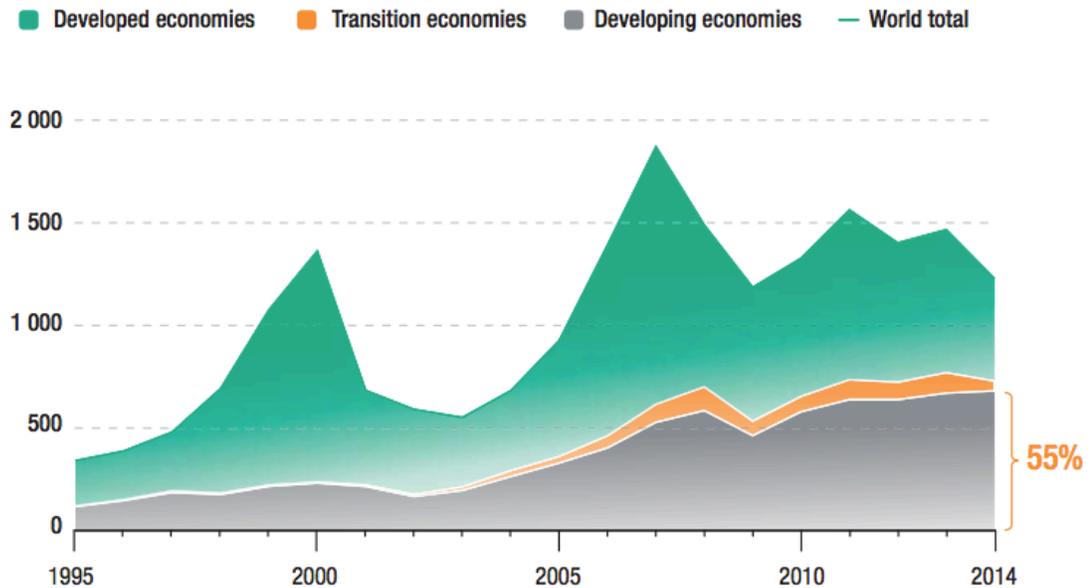
Las corporaciones multinacionales pudieran ser las principales generadoras del desarrollo y crecimiento de los países por medio de la transferencia del capital extranjero, hecho evidente en los países industrializados, con cambios notoriamente perceptibles en Europa y Norteamérica. Si bien el crecimiento acelerado, así como la riqueza circunstancial que han tenido estos países es producto de la aceptación del mercado, haciéndolos susceptibles a la inversión a largo plazo y obteniendo así ventajas comerciales o de localización geográfica.

En ese sentido, al tener ventajas comerciales y una buena localización geográfica, la IED busca abarcar un mercado mucho más amplio, siendo el mejor ejemplo otros países que le permitan establecerse con acuerdos comerciales que así convengan para ambas partes. Podemos decir entonces que la IED está asociada a un comercio internacional de mayor volumen, lo que no pasa con minoristas. Teniendo como consecuencia, países en desarrollo y economías en transición que se esfuerzan por atraer este tipo de capital para poder obtener beneficios para las regiones que ofertan calidad al mismo tiempo una localización estratégica y ventajas para los inversores.

A partir del siglo XXI los países en desarrollo y economías emergentes se han apoyado de la IED, aumentando constantemente sus flujos en la economía mundial hecho que no ha pasado con las economías desarrolladas. Para ejemplificar esto, observamos la siguiente gráfica de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (CNUCYD) o por sus siglas en inglés (UNCTAD).

Figure 1.

FDI inflows, global and by group of economies, 1995–2014 (Billions of dollars)



Source: UNCTAD, FDI/MNE database (www.unctad.org/fdistatistics).

En la gráfica anterior observamos como las entradas de IED en los países en desarrollo representaron más de la mitad de estas, a nivel mundial en el periodo 1995-2014. Lo anterior ha provocado que los países desarrollados o industrializados contemplen e incorporen algunos de los países en desarrollo en políticas e instituciones económicas globales como lo es el G20⁸ o al Fondo Monetario

⁸ Principal foro internacional para la cooperación económica, financiera y política: aborda los grandes desafíos globales y busca generar políticas públicas que los resuelvan. Está compuesto por la Unión Europea y 19 países: Alemania, Arabia Saudita, Argentina, Australia, Brasil, Canadá, China, Corea del Sur, Estados Unidos, Francia, India, Indonesia, Italia, Japón, México, Reino Unido, Rusia, Sudáfrica y Turquía (y España como país invitado). Consultado en: <https://www.g20.org/es/g20/que-es> el 18/01/18.

Internacional (FMI), haciendo evidente que los países desarrollados tendrán que adaptarse más rápido y de manera estratégica ante estos cambios de poder financiero que se han suscitado.

La IED no solo ha favorecido al desarrollo y economía de los países con la entrada y salida de capital extranjero, si no también, ha influido en los procesos de privatización, lo cual aumenta la deuda de forma paulatina. Acto que se permitido por la crisis y políticas de ajuste estructural que se han impuesto por la renegociación de la deuda externa con el FMI, crisis en la cual América Latina está inserta con la crisis de largo plazo del sistema capitalista (Duménil & Lévy, 2007; Morales J. , 2010).

De acuerdo con Morales (2010) tras un taller sobre la la IED y desarrollo en América Latina impartido por Jairo Estrada⁹, destaca cuatro tendencias de la acumulación del capital en las que se observa está inserta la dinámica de la IED:

- 1. La redefinición de la relación entre el capital y el trabajo con las políticas de flexibilidad profundizaron la explotación al deteriorar drásticamente las condiciones de trabajo incrementando la productividad, con lo que se realiza una expropiación del ingreso de los trabajadores y del salario social y se registra una redistribución regresiva del ingreso a favor de los fondos de acumulación.*
- 2. El proceso de financiarización del capital penetra todas las actividades económicas hasta la vida cotidiana; de la producción y los servicios al crédito, tanto público como privado (empresarial y familiar), así como en los sistemas*

⁹ En junio de 2010, la Unidad de Economía Política del Desarrollo del IIEC realizó un taller con el Dr. Jairo Estrada, coordinador de la maestría de Estudios Latinoamericanos de la Facultad de Derecho y Ciencias sociales de la Universidad Nacional de Colombia y coordinador del Grupo de Trabajo de clacso Economía mundial, economías nacionales y crisis.

de seguridad social y de salud (seguros) y los fondos de pensiones y deuda pública municipal. Todo ello se transforma en una nueva fuente de acumulación en la lógica del capital ficticio, financiero y especulativo.

- 3. Se extienden las zonas grises de la acumulación capitalista con el florecimiento de la empresa trasnacional criminal y su incorporación a los circuitos legales: narcotráfico, trata de armas y de personas. La desregulación y liberalización son claves en ese proceso, así como la relación del narcotráfico con la tierra, la construcción, el turismo y el entretenimiento.*
- 4. La dimensión mundial de la acumulación conlleva una lógica de expansión territorial internacional que cuestiona la dimensión nacional del desarrollo nacional frente a la reorganización mundial del capital, del proceso de acumulación más mundializado y su articulación a una nueva división internacional del trabajo y a una nueva división territorial internacional.*

Todo apunta a que el entorno económico en América Latina ha sufrido cambios radicales en los últimos años, dejando en el pasado los modelos de desarrollo que probablemente no funcionaban y así darle paso a la modernización a la que se ha hecho alusión en este capítulo. Optando así por la liberación comercial, la privatización y una desregulación de los mercados inversión extranjera que se ha tenido en dichas regiones, formulando una serie de impactos que han sido marcados por esta inversión mediante la estrategia desarrollista conocida como Industrialización mediante sustitución de importaciones (ISI) del cual la IED tuvo un papel muy importante de capacidad industrial en las regiones.

La liberación comercial pareciera ofrecer una serie de beneficios utópicos como lo es el desmantelamiento de las barreras comerciales en la región, al ocurrir esto, permite a los inversionistas el acceso a mercados vecinos distintos a su residencia en la cual se ubica su capacidad productiva (matriz inversora), de igual forma,

favorecer una importación de insumos más eficientes en términos de costos, potencializando la viabilidad y competitividad en donde tienen su inversión (filiales, subsidiarias, etc). En ese sentido la liberación comercial también posibilita a los inversores extranjeros tener una mayor importación de sus productos o servicios, complementando la producción y teniendo una mayor competitividad a nivel mundial (Vodusek, 2002).

La contraparte de los beneficios mencionados pudiera atribuirse a la privatización de las empresas estatales, así como una privatización de los recursos naturales derivados de la liberación comercial y los acuerdos por parte de los inversores con los gobiernos locales por medio de políticas que beneficien ambas partes. Si bien esa postura pudiera evidenciarse al mencionar que para los años noventa en América Latina se tienen bastantes ejemplos, generalizando la mayoría de estos en una privatización del petróleo, energía eléctrica y telecomunicaciones.

Para lograr lo mencionado en el párrafo anterior, América Latina tuvo que pasar por una serie de reformas de mercado para así tener cambios estructurales que favorecieran la inversión extranjera en distintos sectores, modernizando y potencializando tecnológicamente los territorios en los que se tiene IED. Por consiguiente, se tuvo una internacionalización empresarial impulsada por la accesibilidad de los productos y servicios que ofertan a los mercados extranjeros, en efecto se observan las prácticas de la globalización de forma muy notoria, teniendo excepciones.

Los años noventa, fueron un periodo en el cual se tuvo una fructífera expansión de los flujos de IED en los países desarrollados y subdesarrollados, la extensa liberación comercial, así como las reformas aplicadas han sometido al sector latinoamericano en el último decenio, permitiendo que las filiales locales puedan tener una alta actividad de exportación con las empresas de otros países, movimiento que no se tenía de tal forma cuando estaba vigente el modelo por sustitución de importaciones. Los sectores en los cuales se tiene una mayor

inversión en América Latina son diversos, tales como: manufactureras, gas, petróleo, servicios públicos y turismo. La intensificación de los flujos por parte de la IED la cual ha ayudado de una forma considerable a los países de las regiones en las que se insertan, financiando el déficit externo y reforzando su competitividad económica (Vodusek, 2002).

Con el objetivo de contribuir la apertura macroeconómica y extenderse con las regiones vecinas, surge la necesidad de crear acuerdos comerciales regionales, entre los que aplican para el contexto del continente americano el Mercado Común del Cono Sur (MERCOSUR) integrado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, así como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) conformado por Canadá, México y Estados Unidos. Dichos acuerdos, han contribuido a inversión regional lo que crea mejores oportunidades para los países que pudieran no estar en las mismas oportunidades que sus integrantes, tal es el caso de México, visto como uno de los ejemplos más claros de lo que se menciona.

La inversión directa es una de las maneras con la que una empresa opera en el mercado extranjero, algunas de estas recompran a un socio extranjero o bien hacen una inversión para crear una empresa en el extranjero ya sea para fabricación, distribución de producto u ofertar servicios (Sallenave, 1985). Cuando se tiene una inversión en el extranjero, se transmite capital, desarrollo, tecnología, entre otros conocimientos productivos en el contexto específico al sector que está dirigido (Bradley & Calderón, 2006).

1.4 Definición y desarrollo del concepto de las empresas multinacionales

La consolidación y expansión de las empresas transnacionales (ET) a inicios del siglo XXI son producto de la IED, constituido como uno de los elementos de la

globalización. Siendo partícipes los países desarrollados con la mayor parte de flujos de la misma en el ámbito mundial, independientemente del tipo de sector al que este dirigida, las empresas que llevar a cabo las practicas económicas a nivel mundial tienen ventajas competitivas que las posicionan como tal.

En ese sentido, la IED a través de las empresas transnacionales busca una estabilidad política y económica que permita a los inversores extranjeros se incorporen a las economías locales, lo cual no sólo monetario, sino también un intercambio de conocimientos, procesos, tecnología, etc.

Respecto a esa postura, es importante mencionar una definición para los diferentes tipos de empresas que se han mencionado, empezando por el concepto de empresa: unidad de organización dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos¹⁰. Las empresas comienzan sus operaciones con apertura de operaciones en un ambiente local llámese (ciudad, estado, país), pero a medida que estas empiezan a crecer, empiezan a llevar a cabo operaciones, venta de productos o servicios en otros países (exportación) o generan una inversión directa (Canals, 1994). Logrando con ello, una internacionalización o globalización empresarial.

Entendemos la internacionalización de una empresa desde el concepto de Villareal (2008), vista como *“una estrategia corporativa de crecimiento por diversificación geográfica internacional, a través de un proceso evolutivo y dinámico de largo plazo que afecta gradualmente a las diferentes actividades de la cadena de valor y a la estructura organizativa de la empresa, con un compromiso e implicación creciente de sus recursos y capacidades con el entorno internacional, y basado en un conocimiento aumentativo”* (Villareal, 2008). Como consecuente, se tiene un proceso de ajustes por parte de las empresas, de su forma de operación así como

¹⁰ RAE (2018) <http://dle.rae.es/?id=EsuT8Fg> consultado el 06/01/2018.

buscar una reducción de los costes de producción buscando también una mayor rentabilidad.

Dependiendo de las estrategias de cada empresa para posicionarse en el mercado mundial es como éstas pudieran tener su definición de que tipo de empresa es, uno de los principales problemas a los que pudieran enfrentarse si deciden salir del contexto local es decidir su adecuación sus objetivos, misión y visión, debido a que estos pudieran no satisfacer el mercado al cual quieren adentrarse por lo que Puerto (2010) identifica los siguientes tipos de estrategias:

1. Estrategía internacional. Cambia el enfoque estratégico de la empresa respecto a un país u otro, demuestra conformidad con las condiciones locales, según sean los gustos así como las preferencias del mercado. Teniendo un ajuste de sus productos, servicios y demás ofertas de acuerdo a la demanda local, por lo que pudieran elevarse los costos de producción así como de mercado.

Es utilizada cuando se derivan enormes diferencias en las condiciones locales tales como: cultura, economía, política y competencia que puedan tener los países, por lo que las empresas tienen a definir y diseñar un modelo estratégico para adaptarlo a la situación del mercado de cada país al que desiden insertarse (Thompson & Strickland, 2004).

De acuerdo con Canals (1994) la estrategia empresarial en la postura internacional sigue una complejidad mayor en la gestión empresarial, puesto a que debe tomar en cuenta la mayor cantidad de elementos para formular una estrategia de carácter local, en ese sentido deberá tener un mayor desarrollo de personas, un posicionamiento de mercado, desarrollo de ventajas competitivas locales, una coordinación de estrategias funcionales y una amplia gama de sistemas que garanticen de la empresa una competitividad consolidada de acuerdo a las necesidades del mercado local (Canals, 1994).

La estrategia internacional entonces se presenta en dos tipos:

- a) Multinacional: centrada en cada país, basándose en la habilidad de la empresa en diferenciar sus productos para satisfacer sus necesidades locales y responder a diversos intereses de carácter nacional (Jarillo, 1992). Pudiendo aterrizar un poco a lo que mencionan Thompson & Strickland (2004) en estas, se siguen modificando los enfoques estratégicos de la empresa de un país a otro, dando conformidad a las condiciones locales así como los diferentes gustos y preferencias del mercado y los compradores locales.
 - b) Transnacional: basada en la coordinación de las operaciones nacionales en todos los países en los que decida operar para así capturar economías a escala, teniendo diversas inversiones extranjeras, teniendo la habilidad de responder a los intereses y preferencias nacionales, es decir el origen de la matriz de una empresa¹¹.
2. Estrategia global: En esta, el enfoque estratégico es la presencia de la empresa en todos los mercados posibles, orientada específicamente al mercado mundial buscando una ventaja competitiva tras capitalizar las economías asociadas al diseño de productos estandarizados; una producción a escala global.
- Supone una variación mínima o nula al adoptar gustos regionales así como condiciones que pueda tener el mercado local, por ello, debe tomar

¹¹ Conocemos como matriz de empresas a aquella empresa que funciona como centro de control de un grupo de empresas más pequeñas denominadas filiales, la conjunción de grandes grupos de empresas dependientes de una matriz suele conocerse como holding o conglomerado empresarial y es un fenómeno habitual en la economía mundial gracias a la globalización. La matriz puede adquirir nuevas filiales o subsidiarias por medio de dos alternativas: creando una filial desde cero o comprando una empresa ya existente con la intención de darle ese cometido. Revisado en <http://economipedia.com/definiciones/matriz-de-empresas.html> el 02/02/2018.

decisiones estratégicas para alcanzar identidad y poder estar presente en todo el mundo siempre y cuando exista una demanda significativa de estas (Thompson & Strickland, 2004).

Una vez que las empresas se incorporan en los países que invertirán es importante obtener una licencia para poder pasar al proceso de fabricación, uso de marcas registradas, patentes, secretos de negociación entre otros las formas de licencia más populares para adentrarse en los mercados extranjeros son: la de licencia manufacturera, la franquicia y sociedades de copropiedad. De acuerdo con Puerto (2010), estos tipos de licencia se describen de la siguiente forma:

- a) Licencia de manufactura. Para esta modalidad, las empresas conceden a través de acuerdos legales permisos a empresas extranjeras para los usos de la tecnología que tenga la empresa, así como para producir y distribuir sus productos
- b) Franquicias. Un tipo de licencia que consiste en “explotar” no específicamente un producto, sino la fórmula para la comercialización del producto así como la marca, su estrategia es la más adecuada para la expansión global de empresas de servicios y comercio minorista, sin embargo, uno de los problemas del otorgante de la franquicia pudiera ser el mantenimiento del control de calidad.
- c) Sociedades en copropiedad. También llamadas “sociedades conjuntas” o “joint ventures”, en esa se observa como la compañía local compra parte de un negocio extranjero o también es el caso de unirse a una empresa extranjera para así crear una nueva entidad.

La definición conceptual para las empresas que tienen una IED se volvió un tema bastante amplio para definirlo, como ya hemos visto algunos conceptos básicos se les denomina transnacionales y multinacionales, podemos comentar que estas últimas tienen características y alcances limitados respecto a las transnacionales.

Si bien los términos internacional, pluri-nacional, supranacional, globales, cosmopolitas, grandes unidades interterritoriales, multinacional, transnacional o sociedades globales entre algunas otras, pueden considerarse como instituciones que en común están presentes la vida económica, social, política y cultural, respondiendo así como empresas con una importante inversión capital exterior (Jarrillo & Echezarraga, 2001).

Los terminos anteriormente mencionados en el entendimiento de que tienen subsidiarias o filiales en uno o más países. Por otra parte, el “Centro de Naciones Unidas sobre las Corporaciones Transnacionales en 1994” mencionan que:

... a una firma transnacional se le define como una empresa o grupo de empresas constituida por una sociedad matriz de conformidad con la legislación de un país que, a partir de su sede se implanta en el extranjero con sus filiales e inversiones directas (fusión, privatizaciones y adquisiciones). Con una estrategia concebida a nivel mundial encaminada a quitar cualquier obstáculo a la expansión y al libre movimiento de los poderosos consorcios y monopolios transnacionales.¹²

En ese sentido, la “Declaración tripartita de principios sobre las empresas multinacionales y la política social” elaborada por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) o (ILO) por sus siglas en inglés, hace una conceptualización de lo que es una empresa multinacional, mencionando lo siguiente:

... la expresión «empresas multinacionales» se utiliza en esta Declaración para designar las distintas entidades (compañías matrices o entidades

¹² Comisión de Derechos Humanos. (2002). “Marco jurídico para las empresas transnacionales” en [http://www.unhcr.ch/Huridocda/Huridoca.nsf/0/fc9966a641705b0bc1256c050059be80/\\$FILE/G0214347.doc](http://www.unhcr.ch/Huridocda/Huridoca.nsf/0/fc9966a641705b0bc1256c050059be80/$FILE/G0214347.doc) consultada el 24/02/2018.

locales, o ambas, así como también el conjunto de la empresa) según la distribución de responsabilidades entre ellas, partiendo de la base de que cooperarán entre ellas y se prestarán asistencia mutua cuando sea necesario para facilitar la aplicación de los principios establecidos en esta Declaración. En ese sentido, también se reconoce que las empresas multinacionales a menudo operan a través de una serie de relaciones establecidas con otras empresas en el marco de su proceso general de producción y que, como tales, estas últimas pueden contribuir a la promoción de los objetivos de la presente Declaración (OIT, 2017).

Así mismo, otra definición para empresas multinacionales por parte de la ONU (UN) es la siguiente:

... una empresa o grupo de empresas, constituida por una sociedad matriz de conformidad con la legislación de un país que, a partir de su sede o centro de decisión se implanta e implanta en el extranjero sus filiales mediante inversiones directas (fusión, privatización y adquisiciones), con una estrategia concebida a un nivel mundial, encaminada a barrer todo obstáculo a la expansión y al libre movimiento (UN, 2012).

Sin embargo, la revisión literaria desde la filosofía de la administración nos arroja modelos identificados por Perlmutter, Keegan o Rugman quienes apuntan a una serie de factores por los cuales la empresa evoluciona su tipología de acuerdo al desarrollo que pueda tener enfocados en su nivel de internacionalización.

El primer modelo a analizar es el formulado por Howard Perlmutter, identificando la orientación y el tipo de actitud que pueda tener una empresa durante su proceso de internalización, apuntando a que puede ser dinámico y puede cambiar de acuerdo

a su orientación filosófica. La forma y la estructura de estas responden a las oportunidades en el mercado global estando fuertemente ligadas a lo que sus administradores puedan suponer es bueno para la empresa, clasificándola de acuerdo a la visión mundial de las personas que trabajan en ella en estados: etnocéntrica, policéntrica, regiocéntrica y geocéntrica; reflejadas en sus operaciones internacionales (Permuter, 1969).

- Etnocéntrica: se cree que los mercados son parecidos por tanto podrían implementar el mismo caso de éxito que en el país de origen, consideran sus operaciones en el extranjero como secundarias utilizándolas para deshacerse de la producción del país de origen, la cual, no tiene modificaciones por lo que se consideraría no presta atención a las necesidades de los consumidores del país secundario.
- Policéntrica: la orientación es totalmente contraria a la anterior ya que tiene la idea de que cada país actúa de manera única, adaptándose a las diferencias de cada país. Las subsidiarias están establecidas de forma independiente en cada país y el marketing orientado a los mismos.
- Geocéntrica: desarrolla estrategias a nivel regional o mundial, integrando las de las dos anteriores; con una visión mundial, pero respondiendo a las necesidades y carencias locales.
- Regiocéntrica: con las características de la geocéntrica, pero está limitada a una región geográfica; considerando todas las demás de manera etnocéntrica.

Retomando el modelo de Perlmutter, Warren Keegan lo modifica para poder crear su propio modelo, identificando cinco etapas de evolución de corporaciones transnacionales; mostrando diferencias significativas en cuanto a estrategia, visión del mundo, así como operaciones organizacionales de aquellas que operan en más de un solo país (Keegan, 1997).

Dichas etapas son las siguientes:

- Empresa doméstica: considerada como la etapa base, en esta las compañías tienen sus operaciones, así como un enfoque y visión enfocado en el mercado nacional, concentrándose por igual en los proveedores, clientes y competencia de los mercados en los que se encuentran. No plantean la posibilidad de hacerse internacionales hasta que puedan alcanzar todos los límites de crecimiento de su mercado de origen, cuando esto pasa empiezan a diversificar sus productos o servicios mediante una ampliación a mercados internacionales y pudiera decirse que su orientación con base en Perlmutter es etnocéntrica.
- Empresa Internacional: esta se caracteriza por buscar oportunidades en mercados externos a pesar de tener una visión etnocéntrica por lo que pudiera decirse que se identifican con su país de origen por lo que transmiten lo mismo de este, sin embargo, extienden sus actividades de marketing, fabricación, etc., fuera del país de origen manteniendo su arraigo en cuanto a productos, promociones, precios, estrategias, etc. Keegan señala que en esta etapa las empresas tienen el inicio de su desarrollo global.
- Empresa multinacional: considerada cuando una empresa internacional ya tiene una experiencia acumulada, es entonces cuando se da cuenta de que los mercados externos son diferentes al del país de origen, exigiendo una adaptación a este para tener éxito. Se refiere a que tiene un enfoque multidoméstico debido a que la organización de la empresa formula estrategias únicas para cada país al que pretende dirigirse, cambiando su orientación de etnocéntrica a policéntrica reconociendo que la base del éxito es adaptarse a ellos.

La organización tiene como característica que por cada filial extranjera se desarrolla de forma independiente, formando parte de una estructura de área la cual menciona que cada país pertenece a una región que rinde cuentas a

una casa matriz, adaptando el marketing mix¹³ a las diferencias y costumbres de los países a los que pretenden entrar.

- Empresa global: su principal característica es tener una estrategia de localización global, concentrada en los mercados globales con función en el país de origen o un solo país. La localización de estas en distintos países es de forma estratégica con la finalidad de tener suministros desde el país de origen.
- Corporación transnacional: descrita como una compañía con inversiones, operaciones y ventas en muchos países en los que ya tiene dominio alrededor de todo el mundo, este tipo de empresas vinculan los beneficios de los recursos globales con mercados globales. Son compañías geocéntricas debido a que reconocen similitudes y diferencias, adoptando una visión global, pero actuando de forma local con activos dispersos de forma interdependiente, su desarrollo y conocimientos es en conjunto por todas las funciones en donde se localiza y estas son compartidas de forma global.

En cuanto al tipo de empresa multinacional, (Carrillo, 2012) señala que a partir de (Dunning & Lundan, 2008; Keegan, 1997; Permuter, 1969; entre otros) quienes apuntan a que la internacionalización de las empresas en el contexto de la globalización es un factor clave para definir una empresa multinacional, considera la existencia de diferentes tipos de multinacionales, que van acorde las distintas fases que puedan tener en el proceso de internacionalización. En ese sentido, propone las siguientes categorías de empresas multinacionales:

¹³ “El marketing mix es un análisis de la estrategia interna desarrollada comúnmente por las empresas. Se analizan cuatro variables básicas de su actividad: producto, precio, distribución y promoción” (Debitoor, 2018).

- a) **La multinacional como subsidiaria:** Esta fase es la primera en cuanto a internacionalización respecta, las firmas se establecen en el país de localización con una especie de réplicas a escala reducida del corporativo que se sitúa en el país de origen con ganancias internas en función de mercados nacionales protegidos. Para el caso de México, este tipo correspondería a las firmas que se establecieron principalmente durante la época de la industrialización por sustitución de importaciones tales como Ford y Volkswagen en los años setenta.
- b) **La multinacional como filial exportadora:** En esta, las empresas internacionalizan la producción por medio del establecimiento de plantas para la exportación en cuanto a productos y servicios respecta. En México a este tipo de empresa se le conoce como el modelo de maquila el cual inició en el norte de México y tuvo un gran auge desde mediados de los ochenta, basando su competitividad principalmente en la reducción de costos de producción, esto debido a la gran diferencia salarial con la del país de origen.
- c) **La multinacional como empresa global:** En esta, la tercera fase, se internacionalizan además de ya contar con funciones con alto valor agregado como lo son la investigación y el desarrollo junto con los servicios de posventa, en una fase completa transfiere funciones del propio corporativo en cualquiera de las multinacionales que se tengan en el mundo. Esta fase, atiende el desarrollo de la empresa global.

De acuerdo a lo revisado en este subcapítulo podemos entender que las empresas multinacionales nacen como consecuencia de la búsqueda de nuevos territorios y oportunidades de expansión siendo empresas que poseen operaciones, filiales así como casas matrices en varios países, si bien pudiéramos hablar del grado e intensidad de la multinacionalidad que pueda tener una empresa como lo puede ser: el número de países en los cuales tiene presencia, los activos, utilidades, ingresos que aportan las filiales en el extranjero, el grado de internacionalización de la propiedad, entre otras (Dunning & Lundan, 2008).

Sin embargo, para fines del presente estudio se utilizará el término de empresas multinacionales, sin categorizar su tipo o el grado de internacionalización que tengan, más adelante se profundizará acerca de las variables utilizadas para determinarlas.

1.5 Factores y estrategias de localización de las empresas multinacionales

La globalización en su concepción actual es multifactorial, cambiando según sea el aspecto que se estudia, algunas veces variando de acuerdo al tema (cultural, social, político, económico, etc.). Para el caso de esta investigación como se ha estado planteando, la globalización es vista como una serie de procesos económicos, sociales, ambientales, políticos, económicos, industriales y culturales de manera mundial, pero en diferentes escalas como lo son la regional, local, sectorial y nacional; ya que de acuerdo a la definición de la CEPAL¹⁴ la globalización puede ser de carácter multidimensional y no solo referirse a los procesos económicos (CEPAL, 2002).

En ese sentido la globalización ha permitido la apertura de oportunidades de expansión para las empresas, aumentando la expansión de mercados de manera internacional, diversificándose y teniendo una mayor facilidad de transporte así como telecomunicaciones, en ese sentido, las empresas extranjeras han aumentado en los mercados locales teniendo impactos tanto positivos como negativos.

Los procesos de reestructuración capitalista de la mano con los factores mencionados, apuntan hacia nuevas modalidades de distribución geográfica de las empresas multinacionales así como de integración a las cadenas globales de valor

¹⁴ CEPAL: Comisión Económica para América Latina y el Caribe

teniendo cambios en los flujos a escala global así como de la IED. Tomando en cuenta que los factores de atracción de las inversiones extranjeras son primordiales (mano de obra de bajo costo, nuevos mercados, recursos naturales, políticas a conveniencia, etc.) para la toma de decisiones en cuando a localización respecta, basandose en otros factores como políticas de liberacion comercial e inversiones locales (UNCTAD, 2001).

Hoy en dia, las EMN tienen un mayor grado de libertad para la selección de los lugares en los que deciden radicar, debido a que geográficamente su capital es flexible, en ese sentido, las condiciones de atracción que puedan ofrecer los territorios estando condicionada al grado de competitividad en función a la conveniencia de estas. La expresión territorial de las multinacionales es considerada por (Pike, Rodriguez, & Tomaney, 2007; Gutman & Gorenstein, 2002) como una relación entre la globalización y el territorio compleja considerando las estrategias de externalización, así como una dispersión geográfica de las actividades productivas, tecnológicas, activos, etc; debido al funcionamiento entre las cadenas globales de valor y las características territoriales locales.

En cuanto a estudios territoriales acerca de las empresas multinacionales tenemos también lo estipulado por (Dunning J. , 2001; Gereffi, Humphrey, Kaplinsky, & Sturgeon, 2001) quienes apuestan a que esto pudiera verse reflejado en una centralidad estratégica de las EMN para su inclusión internacional, dicha centralidad acompañada de los determinantes locales que hacen del territorio una atracción para estas, como lo puede ser: la conformación de clusters, Sistemas Regionales de Innovación, políticas públicas entre otros, mientras que (Cantwell & Piscitello, 2005) aseguran que la localización de las multinacionales pudiera entenderse debido al contexto local y en los posibles derrames que estas dejan en el tejido local, además de que pudiera estar influenciada por los efectos intra e interindustriales, la infraestructura y la oferta científica-educativa local.

En ese sentido (Cantwell & Piscitello, 2005) apuntan a cuatro teorías sobre la localización de las multinacionales en los territorios:

- *“If intra-industry spillovers and specialisation externalities are important, foreign MNCs should locate their research facilities in a region where other firms are (technologically) active in the same industry”.*
“Si los efectos indirectos intraindustriales y las externalidades de especialización son importantes, las multinacionales extranjeras deben ubicar sus instalaciones de investigación en una región donde otras empresas están (tecnológicamente) activas en la misma industria”.
- *“If specialisation externalities in a region stem essentially from a strong domestic technological presence, the location of MNCs’ research facilities may be discouraged, and therefore, it is less likely”.*
“Si las externalidades de especialización en una región provienen esencialmente de una fuerte presencia tecnológica interna, la ubicación de las instalaciones de investigación de las multinacionales puede ser desalentada y, por lo tanto, es menos probable”.
- *“If inter industry spillovers and diversity externalities are important, foreign MNCs should locate their research facilities in a region where other firms from many different industries are located”.*
“Si los efectos secundarios de la industria y las externalidades de diversidad son importantes, las multinacionales extranjeras deben ubicar sus instalaciones de investigación en una región donde se encuentran otras empresas de diferentes industrias”.
- *“If external sources of knowledge and science-technology spillovers are important, foreign MNCs should locate their research facilities in regions with a strong university presence or other sources of publicly funded R&D”.*
“Si las fuentes externas de conocimiento y los efectos secundarios de la ciencia y la tecnología son importantes, las multinacionales extranjeras deberían ubicar sus instalaciones de investigación en regiones con una fuerte presencia universitaria u otras fuentes de I + D financiadas con fondos públicos”.

Como lo externalan las hipótesis, los factores por los que una empresa multinacional se ubica en el territorio son diversos, sin embargo, pudiera ser que esto acontece principalmente por sus convicciones o las actividades que realiza la empresa, así como sus mercados; esta

multifactorialidad también atiende a futuros efectos que pudieran percibir las multinacionales como estrategia.

Otra de las teorías con la cual pudiéramos entender las motivaciones de las EMN para localizarse en territorios exteriores a los que se encuentra su matriz sería el paradigma ecléctico de Dunning, conocido como modelo OLI (por sus siglas en inglés) contemplando los siguientes factores principales: “Ownership” (propiedad), “Locational” (localización) e “Internalization” (internalización). El paradigma afirma que la ubicación de las multinacionales además de varios factores que infieren en la decisión de la realización de IED, identifica ciertas “ventajas” consideradas como naturales o por destino; dichas ventajas de acuerdo al mismo se refieren al aprovechamiento de los recursos o activos del lugar valiosos para la combinación con las ventajas exclusivas que pueda tener una empresa como lo son sus conocimientos tecnológicos, marketing o administrativos, proponiendo tres ventajas que explican las decisiones que toman las empresas para invertir en el extranjero (Dunning, 1988).

Dichas ventajas toman en cuenta los factores principales mencionados anteriormente conformados de la siguiente manera:

- I. Las ventajas sobre la propiedad (ownership) en relación a otras empresas, derivadas de la posesión que las EMN puedan tener sobre los activos intangibles, así como las capacidades propias de coordinación entre las actividades separadas pero que son complementarias dentro de las mismas.
- II. La segunda enfocada en las ventajas de localización (locational) acerca de sus inversiones, las cuales están intrínsecamente asociadas a la utilización de los recursos de los países destino de las inversiones, incluyendo los recursos naturales o creados, la mano de obra disponible, así como activos específicos; los cuales tendrían que analizar y explicar si es conveniente la inversión de las EMN en territorios a los que pretenden integrarse.
- III. Ventajas de internalización (internalization) de acuerdo al autor, se derivan en su mayoría de la existencia de costos de transacción y de imperfecciones del mercado, consideradas como ventajas neoliberales de la multinacional, lo cual posibilitaría la producción internacional y su enfoque hacia una producción en masas y cadenas globales de valor, siendo la IED la ventaja más importante de capital considerada para su localización.

Con lo anterior, Dunning nos explica el desarrollo de las EMN con una visión dinámica que considera totalmente las ventajas competitivas, enfocada principalmente en la creación de ventajas tecnológicas contemplando la absorción de conocimientos locales, conformando entre sí una serie de redes entre las diferentes jerarquías de las empresas (filiales y matrices) así como una alianza con las empresas locales conformando así una serie de clústeres; es entonces cuando estas tres teorías marcan un análisis de ventajas de internacionalización, hablándonos de una aglomeración territorial a partir de una configuración de sistemas nacionales o regionales de innovación de acuerdo a las características consideradas para la localización.

En cuanto a las cadenas globales de valor (CGV) se pudieran referir un enfoque analítico que sirven para el entendimiento y estudio de las modalidades de gobernanza, así como de organización de las multinacionales. Es entonces, cuando se tiene que la externalización de la producción actúa de la misma forma que la deslocalización geográfica, conservando actividades de competencia central de las mismas.

Las casas matrices en conjunto con las actividades principales que se desarrollan, serían los rasgos de una nueva forma de organización de las EMN, sin dejar de englobar obviamente a las empresas como tal y los productores en sus diversas etapas del proceso de producción y comercialización.

Se pudiera entender la dinámica de las CGV respecto a la localización, mediante la observación de la importancia y composición de los flujos internacionales, así como de las inversiones a través de los aportes de la geografía evolucionista. Proponiendo que los factores de localización están intrínsecamente relacionados a factores endógenos como el desarrollo regional y de las dinámicas económico regionales asociadas a la innovación que pueda tener en los territorios, agregando conceptos de dependencia de lugar y de enfoque o camino “place and path dependency” (Boschma & Frenken, 2010).

En ese sentido, (Boschma & Frenken, 2010) exponen que las ventajas económicas que se tienen están enfocadas a la localización que se pueda tener, considerando cinco tipos de casos impulsores para la conformación de redes con estrategias de inversión y localización de las EMN con impactos directos en el territorio, tales como: cognitivo, organizacional, social, institucional y geográfico cada una de estas representando ventajas o en algunos casos desventajas según sea el grado de proximidad que tengan. Destacando también diferencias en las configuraciones locales y/o regionales según el tipo de actividad que la empresa realice.

Con base en lo anterior, identificamos seis principales estrategias a partir de las decisiones de las EMN para su localización territorial expresadas por diferentes autores y mencionadas anteriormente.

- I. Estrategias orientadas en la búsqueda de los recursos locales ya sea naturales como materias primas, minerales, etc.
- II. Estrategias basadas en el diseño de promoción y accesibilidad al mercado interno de los países en los que se pretende localizar las inversiones. Con el objetivo de tener un impacto y recepción positiva de la marca.
- III. Estrategias para una eficiencia productiva, búsqueda por medio de la división del trabajo enfocada en casar talento especializado pretendiendo incrementar los activos de las EMN.
- IV. Estrategias con el objetivo de tener mano de obra a menor costo, esto para aumentar la producción sin aumentar el costo de esta.
- V. Estrategias por convenios con el Estado, a fin de obtener beneficios mutuos. En esta se pudieran ofertar políticas a convenir por ambas partes.
- VI. Estrategias a partir de una localización estratégica que permita la fácil exportación e importación a otros países.

Capítulo II. Las multinacionales y el contexto mexicano

2.1 La IED en México

Como antecedente histórico tenemos en la economía mexicana de 1940 a 1980 el registro de una gran expansión, teniendo una tasa de crecimiento promedio anual superior al 6% esto fue gracias a la importante renegociación de la deuda de 1942 permaneciendo así por todo el periodo mencionado; lográndose alcanzar una estabilidad también en los precios y el tipo de cambio fijo sin que se tuvieran problemas de valuación (Bazant, 1968).

Para 1970 el Producto Interno Bruto (PIB) era seis veces superior al de 1940, sin embargo se presentó a finales de los setentas una desaceleración en la economía debido al establecimiento de empresas muy poco competitivas en sintonía con la disminución agrícola terminaría en una fuerte inflación, aumentando así la deuda externa a treinta millones de dólares¹⁵ llevando el término de la década mencionada a un escenarillo con bastantes desequilibrios productivos, comerciales así como financieros con una difícil solución.

En ese sentido, la respuesta que tuvo el gobierno a la desaceleración económica fue la expansión del gasto público traducido en una elevación del déficit público y un deterioro en los pagos para quedar al corriente de la deuda, logrando financiar lo anterior con un endeudamiento exterior y las fructíferas ventas de petróleo.

Para los ochentas se plantearía un peor escenario pues el panorama económico mundial había cambiado drásticamente al desplomarse el precio del petróleo así como la elevación de los tipos de interés que pondrían Estados Unidos y Europa. En esa misma década vendría la devaluación del peso mexicano y la nacionalización del sistema bancario junto con otras industrias afectadas por la

¹⁵ (Ferrer, 1985) Consultado el 30/06/18

crisis, ya que a pesar de que el modelo Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) había producido un crecimiento industrial las décadas anteriores, había sobreprotegido al sector por lo que éste se reflejaba como poco competitivo, poco rentable y poco productivo (Crandall, 2004).

Para 1986 se puso en práctica el programa de liberalizador de la economía, con el apoyo del Banco Mundial y el Fondo Monetario respectivamente, en cual se eliminaron muchas restricciones al comercio al igual que los aranceles, instaurando un programa de desregulación industrial y administrativa, terminando con una extensa reforma para el sector financiero. En ese sentido, se obtuvo una privatización de la mayoría de las empresas que se habían concebido como nacionales, a excepción de la industria petrolera y la energética las cuales fueron protegidas desde la constitución.

A partir de los noventa, la Inversión Extranjera (IE) manifestó un dinamismo impresionante a nivel mundial, así como en América Latina y también en México. Independientemente de la forma en que se presente la IE, ya sea directa o de cartera¹⁶.

La IE particularmente la directa, tiene un mayor impacto a nivel empresa, así como de organización industrial a diferentes escalas local, regional y nacional con un impacto positivo en la eficiencia y productividad de las empresas respectivamente

¹⁶ *“Se considera inversión extranjera de cartera aquella que tiene por objeto:*

La adquisición de acciones admitidas o no a cotización oficial en Bolsa, siempre que no constituyan inversiones directas.

La adquisición de derechos de suscripción y la adquisición de títulos privados convertibles en acciones.

La adquisición de fondos públicos, títulos privados de renta fija o participaciones en fondos de inversión mobiliaria o entidades de inversión colectiva.

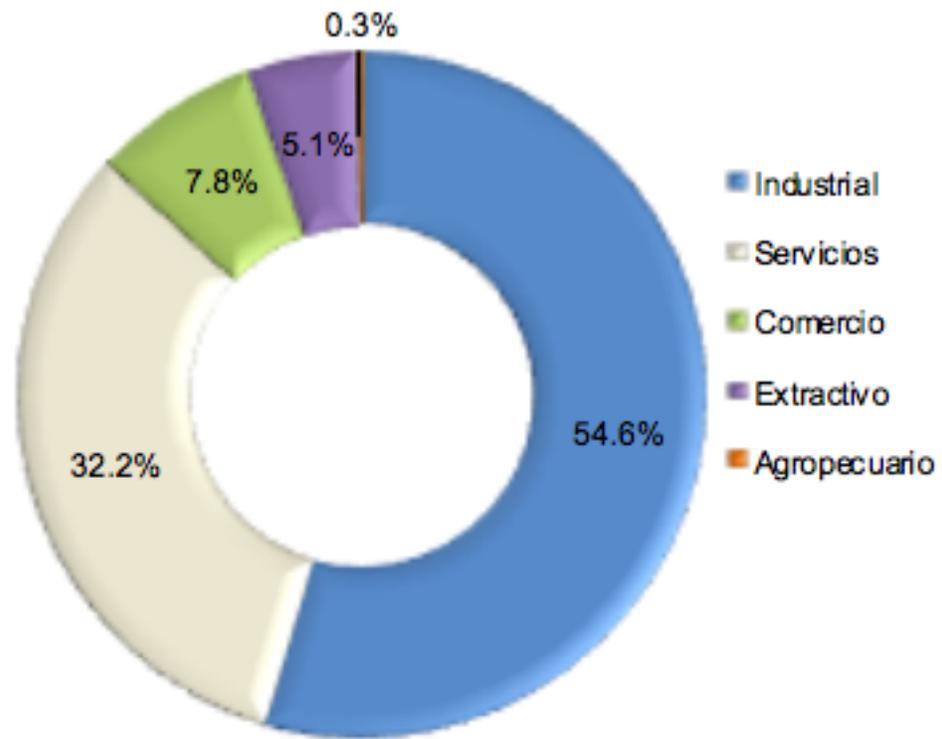
La adquisición en Bolsa de letras, pagarés y otros efectos de comercio admitidos a negociación.” (López, 2015)

al igual que el entorno socioeconómico de los territorios en los que están insertas. De igual manera, la IE depende crucialmente de aspectos históricos y temporales en sus diferentes modalidades, al respecto, la funcionalidad de la misma, puede variar según las características específicas partiendo desde las unidades receptoras hasta las fuentes de la IED, lo cual incluye representativamente aspectos macroeconómicos, institucionales, industriales, sociales, entre algunos otros.

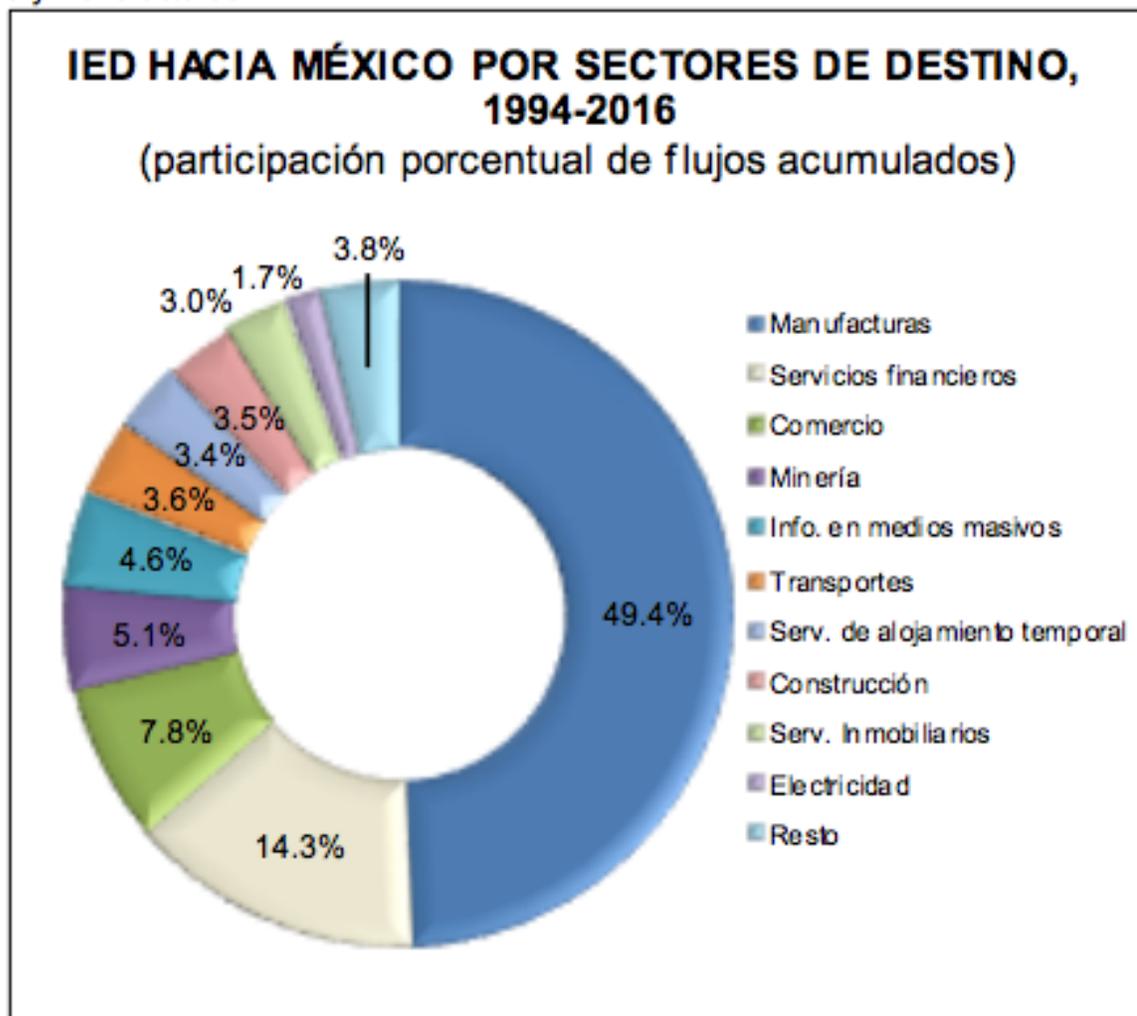
| FLUJOS DE IED HACIA MÉXICO POR SECTOR, 1994-2016 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| (participación porcentual) | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
| Agropecuario | 0.1 | 0.1 | 0.4 | 0.1 | 0.3 | 0.6 | 0.5 | 0.3 | 0.1 | 0.0 | 0.1 | 0.0 | 0.0 | 0.2 | 0.2 | 0.1 | 0.4 | 0.5 | 0.7 | 0.4 | 0.6 | 0.5 | 0.3 |
| Industrial | 58.6 | 53.7 | 56.6 | 56.2 | 59.2 | 71.1 | 59.7 | 25.6 | 43.3 | 54.7 | 58.7 | 56.1 | 58.0 | 57.2 | 51.7 | 53.0 | 61.2 | 54.1 | 71.3 | 80.7 | 74.8 | 62.2 | 72.7 |
| Minería | 0.9 | 0.9 | 1.0 | 1.0 | 0.6 | 1.6 | 1.6 | 0.2 | 1.1 | 0.8 | 1.4 | 0.8 | 2.2 | 5.7 | 15.4 | 8.3 | 5.1 | 3.4 | 14.2 | 11.5 | 8.8 | 4.2 | 4.4 |
| Electricidad y agua | 0.1 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.3 | 2.4 | 1.0 | 1.7 | 2.9 | 2.5 | 0.9 | 1.4 | -0.3 | 0.9 | 1.7 | 0.4 | 2.3 | -0.1 | 5.3 | 2.1 | 2.4 | 2.2 | 4.1 |
| Construcción | 2.3 | 0.5 | 0.3 | 0.9 | 1.5 | 1.5 | 1.2 | 1.1 | 2.0 | 0.6 | 1.7 | 1.7 | 3.1 | 8.4 | 3.5 | 4.5 | 1.4 | 6.1 | 7.9 | 2.3 | 3.8 | 7.1 | 5.6 |
| Manufacturas | 55.2 | 52.3 | 55.3 | 54.3 | 56.8 | 65.5 | 55.8 | 22.6 | 37.3 | 50.8 | 54.7 | 52.2 | 53.1 | 42.1 | 31.0 | 39.9 | 52.4 | 44.6 | 43.9 | 64.8 | 59.9 | 48.6 | 58.6 |
| Servicios | 41.3 | 46.2 | 43.0 | 43.7 | 40.4 | 28.3 | 39.8 | 74.1 | 56.6 | 45.3 | 41.2 | 43.9 | 42.0 | 42.6 | 48.0 | 46.8 | 38.4 | 45.4 | 28.0 | 18.9 | 24.6 | 37.4 | 27.0 |
| Comercio | 11.2 | 10.9 | 8.6 | 14.6 | 11.8 | 10.4 | 12.4 | 8.0 | 6.4 | 7.9 | 5.4 | 9.3 | 1.6 | 4.0 | 5.3 | 8.3 | 10.9 | 13.9 | 12.8 | 3.4 | 8.2 | 7.9 | 4.5 |
| Transportes | 6.4 | 9.4 | 4.9 | 5.4 | 5.0 | 3.0 | 1.4 | 0.1 | 1.0 | 1.1 | 1.3 | 6.6 | 1.6 | 2.0 | 4.9 | 0.0 | 2.4 | 1.6 | 6.4 | 3.1 | 5.8 | 8.5 | 6.0 |
| Info. en medios masivos | 5.3 | 5.1 | 5.1 | 5.1 | 5.4 | 3.0 | -8.7 | 10.3 | 16.3 | 12.1 | 6.7 | 5.8 | 3.2 | 0.7 | 4.3 | 3.0 | 9.4 | 4.8 | 5.5 | 5.5 | -14.4 | 8.4 | 2.9 |
| Serv. financieros | 8.0 | 10.1 | 13.1 | 8.3 | 7.9 | 2.6 | 25.1 | 52.2 | 27.0 | 10.1 | 21.8 | 8.1 | 20.1 | 18.4 | 24.3 | 17.1 | 8.7 | 10.7 | -11.4 | -0.5 | 17.1 | 7.6 | 9.3 |
| Serv. inmobiliarios y de alquiler | 1.3 | 1.7 | 2.1 | 1.2 | 1.2 | 2.0 | 2.1 | 0.8 | 1.5 | 7.3 | 1.3 | 4.9 | 5.4 | 6.1 | 6.2 | 7.5 | 2.5 | 3.6 | 3.6 | 1.2 | 1.9 | 0.9 | 1.4 |
| Serv. profesionales | 2.1 | 2.1 | 2.1 | 2.1 | 2.1 | 0.5 | 0.8 | -0.2 | 0.5 | 1.1 | 0.5 | 0.1 | 1.6 | 2.2 | 1.4 | 3.7 | 0.1 | 3.2 | 3.6 | 1.9 | 1.5 | 1.2 | 0.5 |
| Serv. de apoyo a los negocios | 4.4 | 4.4 | 4.4 | 4.4 | 4.4 | 1.9 | 2.1 | 1.3 | 1.7 | 1.6 | 0.7 | 2.8 | 1.6 | 1.8 | -0.4 | 4.3 | 0.4 | 2.9 | 1.1 | 1.1 | 0.7 | 0.6 | 0.2 |
| Serv. educativos | 0.1 | 0.1 | 0.1 | 0.1 | 0.1 | 0.0 | 0.3 | 0.0 | -0.1 | 0.0 | 0.0 | 0.1 | 0.0 | 0.1 | 0.6 | 0.0 | 0.0 | 0.1 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.1 | 0.0 |
| Serv. de salud | 0.0 | 0.0 | 0.1 | 0.0 | 0.0 | 0.1 | 0.0 | 0.0 | 0.1 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.1 | 0.1 | 0.0 | 0.0 | 0.1 | 0.2 | 0.1 | 0.0 | 0.0 | 0.1 |
| Serv. de esparcimiento | 0.2 | 0.2 | 0.2 | 0.2 | 0.2 | 0.5 | 0.1 | 0.0 | 0.1 | 0.0 | 0.1 | 0.0 | 0.1 | 0.0 | 0.8 | 0.0 | 0.4 | 0.1 | 0.4 | 0.0 | 0.1 | 0.4 | 0.3 |
| Serv. de alojamiento temporal | 2.2 | 2.1 | 2.1 | 2.1 | 2.1 | 4.2 | 3.7 | 1.7 | 2.2 | 3.4 | 3.2 | 6.0 | 6.9 | 6.3 | 1.2 | 2.5 | 3.6 | 4.0 | 5.9 | 2.9 | 3.3 | 1.8 | 2.0 |
| Otros servicios | 0.2 | 0.2 | 0.2 | 0.2 | 0.2 | 0.1 | 0.3 | -0.1 | 0.0 | 0.6 | 0.2 | 0.1 | 0.0 | 0.2 | 0.1 | 0.1 | 0.1 | 0.2 | 0.1 | 0.2 | 0.0 | 0.0 | 0.0 |
| Total | 100 |

FUENTE: Secretaría de Economía 2016.

**IED HACIA MÉXICO POR GRUPOS DE
ACTIVIDADES ECONÓMICAS, 1994-2016**
(participación porcentual de flujos acumulados)



FUENTE: Secretaría de Economía 2016.



FUENTE: Secretaría de Economía 2016.

De acuerdo al portal de Gobierno de México la Inversión Extranjera Directa tiene como propósito crear un interés duradero y con fines económicos no empresariales a largo plazo por parte de un inversionista extranjero en el país receptor.¹⁷

...Es un importante catalizador para el desarrollo, ya que tiene el potencial de generar empleo, incrementar el ahorro y la captación de divisas, estimular

¹⁷ Consultado en <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/competitividad-y-normatividad-inversion-extranjera-directa?state=published> el 21/03/2018.

la competencia, incentivar la transferencia de nuevas tecnologías e impulsar las exportaciones. Todo ello incidiendo positivamente en el ambiente productivo y competitivo de un país¹⁸.

En el mismo portal de gobierno se menciona lo siguiente:

La inversión extranjera ha ayudado a expandir la manufactura de vanguardia en México, lo que llevó al país a ocupar las siguientes posiciones¹⁹:

- *6.º proveedor de la industria aeroespacial de los EE. UU. (en dólares)*
- *1.er exportador de televisores de pantalla plana (dólares)*
- *7.º fabricante de automóviles (unidades) y 4º exportador de automóviles (en dólares)*
- *6.º exportador de autopartes (en dólares)*
- *3.er exportador de servicios de TI (en dólares)*
- *5.º exportador de computadoras (en dólares)*
- *Exportador principal de refrigeradores (en dólares)*
- *Exportador principal de dispositivos médicos en Latinoamérica (en dólares)*

De acuerdo con la Secretaría de Economía (SE) y el Banco de México (BM) a través de la Comisión Nacional de Inversión Extranjera (CNIE) en el informe de “síntesis metodológica sobre la contabilización de flujos de inversión extranjera directa hacia México” se estipula la creación de la Ley de Inversión Extranjera (LIE) mencionando que se entiende por Inversión Extranjera de conformidad con el artículo 2, fracción II lo siguiente:

¹⁸ Idem

¹⁹ Consultado en <http://www.kcsouthern.com/pdf/White-Papers/Inversion-extranjera-directa-%28ied%29-en-mexico.pdf> el 26/02/18.

- a) *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; y*
- c) *la participación de inversionistas extranjeros en las actividades y actos contemplados por la LIE.*

En ese sentido, se invita cualquiera de los tres casos anteriormente referidos al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE), mencionando que la IED se desagrega en tres apartados según sus fuentes de financiamiento:

1. ***Nuevas inversiones:*** *se refiere a los movimientos de IED asociados a:*
 - *Inversiones iniciales realizadas por personas físicas o morales extranjeras al establecerse en México; dentro de estas inversiones se incluyen aquellas en activo fijo y capital de trabajo para la realización habitual de actos de comercio en México.*
 - *Aportación al capital social de sociedades mexicanas (inicial o aumentos) por parte de los inversionistas extranjeros.*
 - *Transmisión de acciones por parte de inversionistas mexicanos a inversionistas directos.*
 - *Monto inicial de la contraprestación en los fideicomisos que otorguen derechos sobre la IED.*
2. ***Reinversión de utilidades:*** *es la parte de las utilidades que no se distribuye como dividendos y que se considera IED por representar un aumento de los recursos de capital propiedad del inversionista extranjero.*
3. ***Cuentas entre compañías:*** *son las transacciones originadas por deudas entre sociedades mexicanas con IED en su capital social y otras empresas relacionadas residentes en el exterior. De acuerdo con el BD4²⁰, las*

²⁰ Benchmark Definition of Foreign Direct Investment 4th Edition.

empresas relacionadas son aquellas que pertenecen a un mismo grupo corporativo.

2.2 El Estado y las políticas de promoción territorial

Para la década de los ochenta planteado en el Diario Oficial de la Federación (DOF) se tuvo que promover y ampliar la “Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera” (DOF, Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera Directa”, 1973). De acuerdo con Peters (2000) en 1984 la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE) estipuló que:

- a) No se requería autorización para inversión extranjera menor al 49% del capital de las respectivas empresas, con excepción de las actividades señaladas por la Ley.
- b) Se permitirían e incluso se fomentarían las inversiones extranjeras, incluso con una participación superior al 50% del capital de las empresas, en actividades con un importante desarrollo tecnológico, exportador, de generación de empleo y/o de sustitución de importaciones (CNIE, 1988).

En ese sentido, en el DOF (1993) la “Ley de Inversión Extranjera” del 27 de diciembre de 1993 incluye una serie de cambios legislativos en la cual se tiene una anticipación a lo que sería el Tratado de Libre Comercio de Norte América (TLCAN) implementado unos días después, el 01 de enero de 1994. Siendo este último un parteaguas en torno a la legislación sobre la IED en México, anterior a este, el gobierno se vio en la necesidad de realizar modificaciones para no afectar a sectores con la Ley de Inversión Extranjera, asegurando así la compatibilidad de la normatividad con el TLCAN; desde entonces este se ha vuelto una balanza para las negociaciones bilaterales, así como multilaterales en sentido del comercio, inversiones.

Una vez teniendo el TLCAN se aprobaron una serie de acuerdos que propiciaron negociaciones con la Unión Europea, (Peters, 2000) menciona que las inversiones de la Unión Europea en México acumulaban más del 90% de la IED durante 1994 al 1998.

En diciembre de 1993 se promulgó la Ley de Inversiones Extranjeras, en esta se regulan las IED especificando los criterios que debe considerar la CNEI en las siguientes solicitudes de inversión de acuerdo con (Velasco, 2004).

- a) La creación de empleos y capacitación de la mano de obra
- b) Aporte tecnológico
- c) El respeto de la normatividad en materia ambiental
- d) La contribución de la competitividad

Tras una segunda etapa de reformas económicas, para 1994 se emprendió una serie de normativas jurídicas sobre los activos públicos y los paraestatales; permitiendo una libre participación de inversores nacionales, así como extranjeros. Además de ampliarse acuerdos de libre comercio con países de América Latina, de igual manera se suscribe un convenio comercial con la Unión Europea.

La legislación actual entonces, permite una libre participación sin autorización y en forma automática en cualquier proporción hacia el capital de las empresas, además la misma Ley de Inversiones Extranjeras de 1993 señala que la inversión extranjera puede establecerse en México sin tener limitaciones respecto a la ubicación en donde quieran realizar la inversión.

A continuación, se presentan las regulaciones que se tienen entorno a las principales actividades del sector financiero para la red:

| | |
|---|--|
| Instituciones de crédito de banca múltiple y sociedades controladoras de grupos financieros | Desde enero de 1999 se permite una participación extranjera del 100% |
| Casas de bolsa y especialistas bursátiles | Desde enero de 1999 se permite una participación extranjera del 100% |
| Almacenes generales de depósito, arrendadoras financieras, instituciones de finanzas, empresas de factoraje financiero | Participación máxima 49% del capital en series de acciones especiales. Ni mexicanos ni extranjeros pueden adquirir más del 10% de acciones con excepciones |
| Uniones de crédito y casas de cambio | Participación máxima de 49% |
| Instituciones de seguros | Se permite una participación extranjera del 100% |
| Compañías y sociedades financieras a las que se refiere el artículo 12 de la Ley de Mercado de Valores y el artículo 103 de la Ley de Instituciones Crediticias | Se permite una participación máxima de 49% |

Fuente: Cepal, 2000, pág. 23 a partir del Diario Oficial de la Federación años 1993, 1996, 1999.

En el contexto anterior y posterior a la crisis de diciembre de 1994 la cual fue la peor en para el PIB, el empleo a la par de los salarios lo reflejado por investigaciones así

como medios de comunicación de la época apuestan que la problemática se suscitó por la incapacidad del gobierno, posterior a esto, se agudizó la salida de capitales del país al igual que la devaluación del peso.

Independientemente de lo que muestra la tabla anterior, al igual que las crisis que se tuvieron, podemos resaltar que la IED se ha orientado de forma creciente así como en terminos absolutos y relativos principalmente a los sectores manufacturero, de maquila y financiero; observando que la IED ha jugado un rol creciente desde finales de los ochenta.

Se identifican los siguientes aspectos representativamente:

- La IED ha jugado un papel significativo en el PIB al igual que la Formación Bruta de Capital Fijo (FBCF), esta misma, siendo proporción de ambas variables ha provocado un aumento esta significativamente.
- Otro de los aspectos es que el impacto de la IED ha sido muy significativo en los principales componentes de la balanza de pagos sobre la deuda.
- Es importante señalar la existencia de una alta asociación entre las actividades con un alto dinamismo exportador con la IED, en este sentido y como consecuente las exportaciones en México han aumentado, convirtiéndose en el crecimiento representativo de las manufacturas, al igual que la economía en general, las exportaciones de bienes y la oferta de servicios, aumentando su participación en el PIB.

2.3 Competitividad y desequilibrios en las Entidades Federativas

2.4 Las empresas multinacionales en México

A raíz de la apertura de los mercados en México y de la IE, se empezó la participación extranjera en las empresas en el mismo, teniendo impactos en las actividades y estrategias empresariales, para 1998 de las 583 empresas principales en México, 85 de ellas tenían registro de capital extranjero en su mayoría de activos y otras 73 con algún tipo de participación del mismo capital. Estas empresas no solo tenían un impacto en la economía empresarial si no también implicaban una importante organización de sectores específicos e industriales en una parte de la economía mexicana (Dussel Peters, 2000).

En el 2002 existían en México 25,708 filiales de EMN cuya matriz estaba ubicada en el extranjero, pero con presencia en México a través de la o las filiales, esto de acuerdo a datos encontrados en internet por el Banco de México, INEGI y CEPAL. Estimando que, en el 2001, 42 de las filiales de EMN ubicadas en el país, tuvieron ventas netas representativas de aproximadamente un 16% del PIB a precios de 1993.

Como se ha visto en el capítulo anterior para el siglo XX, el modelo económico de México experimentó bastantes cambios a la par de varios países latinoamericanos, la implementación de una reforma radical basada en la apertura económica del país al comercio exterior aceptando inversiones extranjeras, reduciendo el papel del Estado en las paraestatales a excepción del petróleo y la electricidad (las cuales no se abrieron a la IED), formalizando el TLCAN, entre otras, hizo que las empresas mexicanas tuvieran que modificar sus estrategias para adaptarse a las nuevas condiciones dentro del país. Lo anterior provocó que las empresas mexicanas empezaran a invertir fuera del país.

Primeras multinacionales mexicanas y sus operaciones en el extranjero, 2004-2005

| Compañía | Sector | Ventas (en millones de dólares) | Operaciones en mercados regionales | | | | |
|------------------|-----------------------|---------------------------------|------------------------------------|-------------------|--------------------|--------|-------|
| | | | América Latina y el Caribe | América del Norte | Asia y el Pacífico | Europa | Otros |
| TELMEX | Telecom | 12,443 | X | X | | | |
| América Móvil | Telecom | 12,086 | X | X | | | |
| Grupo FEMSA | Bebidas | 8,426 | X | | | | |
| CEMEX | Cemento | 8,142 | X | X | X | X | |
| Grupo Alfa | Diversificado | 5,275 | X | X | X | | |
| Bimbo | Alimentos | 4,623 | X | X | X | | |
| Grupo México | Minería | 4,359 | X | X | | | |
| Grupo IMSA | Metalurgia | 2,325 | X | X | | | |
| Grupo Elektra | Comercio | 2,350 | X | X | X | | |
| Grupo Vitro | Vidrio | 2,348 | X | X | X | | |
| Gruma | Alimentos | 2,242 | X | X | X | | |
| Grupo DESC | Piezas de automóviles | 2,138 | X | | | | |
| Grupo Xignux | Diversificado | 1,954 | X | | | | |
| Grupo MABE | Línea blanca | 1,841 | X | | | | |
| Grupo ICA | Construcción | 1,175 | X | | X | | |
| Grupo CIE | Media | 699 | X | X | X | | |
| San Luis Rassini | Piezas de automóviles | 518 | X | X | | | |

| | | | | | | | |
|-----------------|---------|-----|---|---|--|--|--|
| Grupo Posadas | Turismo | 401 | X | X | | | |
| Jugos del Valle | Bebidas | 378 | X | X | | | |

Fuente: Elaboración propia con base en CEPAL (2006) sobre la base de información de las compañías y de América economía.

En el cuadro anterior, observamos que figuran las principales empresas multinacionales mexicanas, las cuales generan gran parte de las inversiones extranjeras del país. Identificando los siguientes hallazgos:

- Cementos Mexicanos (CEMEX) es la única empresa transnacional con sede en México que puede considerarse importante en el ámbito global ya que ha alcanzado un nivel alto en cuanto a ventas en el extranjero y posee una red de mercado mundial significativa que en el caso de las empresas en la tabla es la que tiene mayor presencia en el mundo.
- América Móvil, Gruma, San Luís Rassini y el Grupo Alfa son empresas con un grado de internalización avanzada, de acuerdo con (Grosse & T., 2005) estas tienen un grado de internalización avanzada ya que cuentan con más del 50% de las ventas o el empleo fuera de México.
- Las empresas con un grado de internalización de alcance medio serían aquellas que sus ventas o empleo fuera de México sea de menos del 50% y más del 25%, como lo son Coca Cola FEMSA, Grupo IMSA, Grupo Bimbo, Telmex y Mabe.
- Las otras nueve empresas que también forman parte de la tabla pudieran considerarse con un grado de internacionalización limitada debido a que sus ventas o el empleo fuera de México representa menos del 25%.

Se puede observar también que la mayoría de las empresas multinacionales de origen mexicano concentran sus operaciones internacionales en América Latina y América del Norte, ocho de ellas con presencia en Europa y solamente CEMEX tiene operaciones en Asia.

La mayoría de estas producen manufactura basada en recursos naturales (petroquímica, vidrio, cemento, alimentos, etc).

Luego del fructífero TLCAN, México se ha visto beneficiado debido a que la IED que ha ingresado al país desde que este está vigente ha sido sobre todo de empresas transnacionales americanas, que en algunas ocasiones optaron por cerrar plantas en Estados Unidos y Canadá para aperturarlas de forma más eficiente en México (Carrillo, 2012).

“Tradicionalmente las MNC en manufactura y servicios se han beneficiado gracias a la combinación de bajos costos y la proximidad con Estados Unidos. Más recientemente también han adoptado nuevas fuentes de ventajas competitivas. Los costos de producción en América del Norte y la creciente disponibilidad de mano de obra calificada en México han impulsado el traslado de algunas operaciones de sectores y actividades más sofisticadas hacia países como el nuestro” (Carrillo, 2012).

E

Capítulo III. Configuración territorial de las empresas multinacionales en México

3.1 Aspectos metodológicos y alcances del estudio

Una vez definido el concepto de empresas que tienen inversión directa, para esta tesis aplica el de empresa multinacional. Para poder determinar las empresas multinacionales en México se utilizaron las bases de datos de “Las 500 empresas más importantes de México” realizada por CNN-Expansión en diferentes ediciones, así como Forbes sobre las 27 empresas globales que más pesan en México y del Consejo Ejecutivo de Empresas Globales (base de datos). Del mismo modo, se recurrió a las investigaciones de Jorge Carrillo sobre las corporaciones multinacionales en México.

Toda esta información se cruzará utilizando como variables principales, en caso de ser casas matrices, que tengan una inversión extranjera directa, así como tener la necesidad de servicios al productor, posteriormente se realizará un mapeo de dichas empresas. Mencionadas por los autores en los primeros dos capítulos. En ese sentido se crea la siguiente tabla, que puede referirse como las empresas multinacionales más importantes de México.

| EMPRESAS MULTINACIONALES EN MÉXICO | | | | | | | | |
|------------------------------------|-------------------------------|-----------|--------------------|---------|-------------------------------------|----------------------------|--------------------|-----------------------------|
| RANK | EMPRESA | UBICACIÓN | SECTOR | EMPLEOS | ORIGEN DEL CAPITAL EXTRANJERO (mdp) | OPERAN EN DOS O MÁS PAISES | VENTAS NETAS (mdp) | UTILIDAD DE OPERACIÓN (mdp) |
| 1 | América Móvil | CDMX | Telecomunicaciones | 55,627 | MX | SI | 394,711.00 | 104,209.00 |

| | | | | | | | | |
|----|---|------------|------------------------|---------|------|----|------------|-----------|
| 2 | Walmart de México | CDMX | Comercio autoservicio | 176,463 | EUA | | 270,451.20 | 22,268.50 |
| 3 | Carso Global Telecom | CDMX | Holding | 77,729 | MX | SI | 209,539.10 | 44,035.20 |
| 4 | Cemex | NUEVO LEON | Cemento y materiales | 47,624 | MX | SI | 197,801.00 | 15,833.30 |
| 5 | Fomento Económico Mexicano | NUEVO LEON | Bebidas y cervezas | 127,179 | MX | SI | 196,103.00 | 27,012.00 |
| 6 | Grupo Financiero BBVA-Bancomer | CDMX | Servicios financieros | 32,568 | ESP | | 137,709.20 | 26,955.60 |
| 7 | Grupo Bimbo | CDMX | Alimentos | 102,000 | MX | SI | 116,353.00 | 12,054.00 |
| 8 | Grupo Alfa | NUEVO LEON | Holding | 52,384 | MX | SI | 115,632.00 | 8,762.00 |
| 9 | Grupo Financiero Citibanamex | CDMX | Servicios financieros | 40,000 | EUA | | 115,535.20 | 21,595.00 |
| 10 | General Motors de México | CDMX | Armadora | 11,000 | EUA | | 110,422.00 | 0 |
| 11 | Coca-Cola FEMSA | NUEVO LEON | Bebidas y cervezas | 67,426 | MX | SI | 102,229.00 | 15,835.00 |
| 12 | Telmex Internacional | CDMX | Telecomunicaciones | 24,769 | MX | SI | 92,540.10 | 11,051.80 |
| 13 | Volkswagen de México | PUEBLA | Armadora | 14,255 | ALE | | 92,531.30 | 58 |
| 14 | Nissan Mexicana | CDMX | Armadora | 14,555 | JAP | | 90,000.00 | 0 |
| 15 | Grupo BAL | CDMX | Holding | 39,303 | MX | SI | 88,045.00 | 12,177.00 |
| 16 | Ford Motor Company | CDMX | Armadora | 7,700 | EUA | | 86,000.00 | 0 |
| 17 | Grupo Modelo | CDMX | Bebidas y cervezas | 36,707 | MX | SI | 81,861.60 | 21,730.00 |
| 18 | Chrysler México Holding | CDMX | Armadora | 6,200 | EUA | | 65,800.00 | 0 |
| 19 | Grupo México | CDMX | Minería | 23,002 | MX | SI | 65,597.30 | 25,442.80 |
| 20 | Grupo Financiero Santander | CDMX | Servicios financieros | 11,860 | ESP | | 64,226.70 | 13,255.60 |
| 21 | Grupo Salinas | CDMX | Holding | 51,197 | MX | SI | 63,935.40 | 9,903.70 |
| 22 | Grupo Financiero Banorte | NUEVO LEON | Servicios financieros | 19,311 | MX | SI | 55,933.00 | 7,050.30 |
| 23 | Grupo Industrial Lala | DURANGO | Alimentos | 34,587 | MX | SI | 55,049.00 | 0 |
| 24 | Alpek | NUEVO LEON | Química y petroquímica | 4,050 | MX | SI | 53,803.00 | 4,202.00 |
| 25 | FEMSA Comercio (Oxxo) | NUEVO LEON | Comercio autoservicio | 22,937 | MX | SI | 53,549.00 | 4,457.00 |
| 26 | Grupo Televisa | CDMX | Medios | 24,362 | MX | SI | 52,352.50 | 15,156.90 |
| 27 | Grupo Maseca | NUEVO LEON | Alimentos | 19,083 | MX | SI | 50,489.00 | 3,807.00 |
| 28 | Flextronics Manufacturing | JALISCO | Electrónica | 10,000 | SING | | 48,824.20 | 0 |
| 29 | Grupo Comercial Chedraui | VERACRUZ | Comercio autoservicio | 30,635 | MX | SI | 47,901.00 | 2,487.00 |
| 30 | Cervecería Cuauhtémoc - Heinek en | NUEVO LEON | Bebidas y cervezas | 22,592 | HOL | | 46,336.00 | 5,894.00 |
| 31 | Grupo Financiero HSBC | CDMX | Servicios financieros | 19,222 | GB | | 45,136.30 | 1,436.20 |

| | | | | | | | | |
|----|--|------------------|-------------------------|--------|-----|----|-----------|----------|
| 32 | Mabe | CDMX | Electrónica de consumo | 21,178 | MX | SI | 45,129.00 | 2,287.90 |
| 33 | Ternium México | NUEVO LEON | Siderurgia y metalurgia | 49,554 | LUX | | 44,469.00 | 3,123.00 |
| 34 | Pepsico de México | CDMX | Bebidas y cervezas | 8,303 | EUA | | 43,335.00 | 0 |
| 35 | Grupo Elektra | CDMX | Holding | 37,500 | MX | SI | 42,822.00 | 5,636.00 |
| 36 | Grupo Coppel | SINALOA | Comercio departamental | 60,845 | MX | SI | 40,252.30 | 5,440.60 |
| 37 | Nestlé México | CDMX | Alimentos | 6,500 | SUI | | 38,000.00 | 0 |
| 38 | Jabil Circuit de México | JALISCO | Electrónica | 7,500 | EUA | | 36,513.20 | 0 |
| 39 | MetLife México | CDMX | Seguros y fianzas | 1,125 | EUA | | 34,475.40 | 1,314.40 |
| 40 | Mexichem | ESTADO DE MEXICO | Química y petroquímica | 9,372 | MX | SI | 30,699.00 | 4,995.00 |
| 41 | Sigma | NUEVO LEON | Alimentos | 28,227 | MX | SI | 29,663.80 | 2,728.70 |
| 42 | Procter & Gamble de México | CDMX | Cuidado personal | 14,000 | EUA | | 29,300.00 | 0 |
| 43 | Telefónica México | CDMX | Telecomunicaciones | 2,620 | ESP | | 29,177.60 | 0 |
| 44 | Grupo Xignux | NUEVO LEON | Holding | 19,000 | MX | SI | 27,640.50 | 1,732.80 |
| 45 | Iberdrola de México | CDMX | Electricidad | 33,772 | ESP | | 27,375.70 | 6,482.70 |
| 46 | Nemak | NUEVO LEON | Automotriz y autopartes | 13,808 | MX | SI | 26,345.00 | 1,541.00 |
| 47 | Costco de México | ESTADO DE MEXICO | Comercio autoservicio | 9,500 | EUA | | 25,224.00 | 0 |
| 48 | Nextel de México | CDMX | Telecomunicaciones | 6,727 | EUA | | 25,134.30 | 0 |
| 49 | Sanmina-SCI Systems de México | JALISCO | Electrónica | 10,235 | EUA | | 24,770.40 | 1,097.70 |
| 50 | Kimberly-Clark de México | CDMX | Papel y cartón | 6,949 | EUA | | 24,702.20 | 6,702.50 |
| 51 | Embotelladora Arca | NUEVO LEON | Bebidas y cervezas | 19,459 | MX | SI | 24,234.20 | 3,773.00 |
| 52 | Vitro | NUEVO LEON | Vidrio y envases | 16,989 | MX | SI | 23,991.00 | 1,327.80 |
| 53 | Industrias Bachoco | GUANAJUATO | Alimentos | 24,065 | MX | SI | 23,263.00 | 1,414.00 |
| 54 | Grupo Financiero Scotiabank Inverlat | CDMX | Servicios financieros | 9,137 | CAN | | 22,749.90 | 947.8 |
| 55 | Industrias CH | ESTADO DE MEXICO | Siderurgia y metalurgia | 5,104 | MX | SI | 22,263.90 | 3,590.00 |
| 56 | Honda de México | JALISCO | Armadora | 2,047 | JAP | | 22,100.00 | 0 |
| 57 | Gas Natural Fenosa en México | CDMX | Servicios básicos | 1,059 | ESP | | 21,687.70 | 3,252.80 |
| 58 | Toyota Motor Sales de México | CDMX | Armadora | 0 | JAP | | 21,400.00 | 0 |

| | | | | | | | | |
|----|---|------------------------|---|--------|-----|----|-----------|----------|
| 59 | Homex | SINALOA | Desarrollad ora de vivienda | 12,295 | MX | SI | 19,418.40 | 3,354.70 |
| 60 | Banco Azteca | CDMX | Servicios financieros | 18,559 | MX | SI | 19,022.50 | 691.1 |
| 61 | Celestica Inc. México | NUEVO LEON | Electrónica | 0 | CAN | | 18,916.30 | 0 |
| 62 | Magna International México | COAHUILA | Automotriz y autopartes | 0 | CAN | | 17,617.50 | 0 |
| 63 | Grupo Omnilife | JALISCO | Suplemento s alimenticios | 3,500 | MX | SI | 16,875.00 | 0 |
| 64 | Continental Tire de México | CDMX | Automotriz y autopartes | 11,000 | ALE | | 16,714.00 | 0 |
| 65 | Samsung Electronics México | CDMX | Electrónica de consumo | 0 | COR | | 15,042.00 | 0 |
| 66 | Grupo Villacero | NUEVO LEON | Siderurgia y metalurgia | 3,290 | MX | SI | 15,015.00 | 0 |
| 67 | Grupo Famsa | NUEVO LEON | Comercio departamen tal | 16,192 | MX | SI | 14,917.50 | 1,051.20 |
| 68 | Holcim Apasco | CDMX | Cemento y materiales | 3,966 | SUI | | 14,640.00 | 0 |
| 69 | Danone México | CDMX | Alimentos | 12,600 | FRA | | 14,083.10 | 0 |
| 70 | Unilever de México | ESTADO DE MEXICO | Productos de consumo | 3,930 | HOL | | 13,985.60 | 1,678.20 |
| 71 | Lear Corporation México | SONORA | Automotriz y autopartes | 26,000 | EUA | | 13,911.80 | 0 |
| 72 | Coca-Cola de México | CDMX | Bebidas y cervezas | 376 | EUA | | 13,496.00 | 3,379.00 |
| 73 | Bayer de México | CDMX | Química farmacéuti ca | 3,066 | ALE | | 13,295.40 | 0 |
| 74 | The Home Depot México | NUEVO LEON | Materiales para la construcció n | 9,000 | EUA | | 13,000.00 | 0 |
| 75 | Sony de México | CDMX | Electrónica de consumo | 342 | JAP | | 12,336.00 | 191.3 |
| 76 | Seguros Monterrey New York Life | CDMX | Seguros y fianzas | 1,242 | EUA | | 11,662.40 | 2,099.50 |
| 77 | Prolec GE | NUEVO LEON | Equipo eléctrico | 4,500 | MX | SI | 11,645.00 | 1,219.00 |
| 78 | Daimler México | CDMX | Armadora | 3,369 | ALE | | 11,542.10 | 498 |
| 79 | Fresnillo PLC | CDMX | Minería | 2,212 | MX | SI | 11,474.20 | 5,788.20 |
| 80 | Noble Mexico Limited | CAMPECH E | Petróleo y gas | 0 | SUI | | 11,330.70 | 0 |
| 81 | Inditex México | CDMX | Textil y confección | 0 | ESP | | 11,208.20 | 0 |

| | | | | | | | | |
|-----|---|------------------|-------------------------|--------|-----|----|-----------|----------|
| 82 | At&t Mexico | CDMX | Telecomunicaciones | 8,697 | EUA | | 11,145.40 | 145.7 |
| 83 | Siemens | CDMX | Equipo eléctrico | 7,865 | ALE | | 11,085.00 | 788 |
| 84 | Sempra México | BAJA CALIFORNIA | Petróleo y gas | 404 | EUA | | 10,921.00 | 3,713.00 |
| 85 | Grupo Industrial Maseca | NUEVO LEON | Alimentos | 3,399 | MX | SI | 10,347.50 | 1,267.80 |
| 86 | Corn Products International | JALISCO | Agroindustria | 0 | EUA | | 10,206.00 | 0 |
| 87 | Office Depot | CDMX | Comercio especializado | 6,202 | EUA | | 10,100.00 | 0 |
| 88 | TV Azteca | CDMX | Medios | 5,000 | MX | SI | 9,968.00 | 4,122.00 |
| 89 | Elcoteq | NUEVO LEON | Electrónica | 2,529 | FIN | | 9,804.20 | 0 |
| 90 | Corp. Interamericana de Entretenimiento | CDMX | Entretenimiento | 9,549 | MX | SI | 9,470.20 | 834.5 |
| 91 | Mars México | QUERETARO | Alimentos | 1,294 | EUA | | 9,450.00 | 0 |
| 92 | Suburbia | CDMX | Comercio departamental | 7,765 | EUA | | 8,807.00 | 0 |
| 93 | Kenworth Mexicana | BAJA CALIFORNIA | Armadora | 1,254 | EUA | | 8,804.70 | 443.7 |
| 94 | Cinépolis | MICHOACAN | Entretenimiento | 14,240 | MX | SI | 8,770.00 | 0 |
| 95 | DuPont México | CDMX | Química y petroquímica | 1,455 | EUA | | 8,767.20 | 0 |
| 96 | Alsea | CDMX | Restaurantes | 20,372 | MX | SI | 8,587.10 | 335.1 |
| 97 | Kansas City Southern de México | CDMX | Transporte terrestre | 3,364 | EUA | | 8,316.00 | 1,481.00 |
| 98 | Autoliv México | ESTADO DE MEXICO | Automotriz y autopartes | 6,202 | SUE | | 7,965.00 | 0 |
| 99 | Grupo Industrial Saltillo | COAHUILA | Holding | 6,624 | MX | SI | 7,891.00 | 36 |
| 100 | Avon Cosmetics | CDMX | Cuidado personal | 0 | EUA | | 7,769.50 | 0 |
| 101 | Goldcorp México | CHIHUAHUA | Minería | 0 | CAN | | 7,607.30 | 2,376.00 |
| 102 | Roche | CDMX | Química farmacéutica | 1,427 | SUI | | 7,528.90 | 0 |
| 103 | Big-Cola Ajemex | PUEBLA | Bebidas y cervezas | 3,802 | PER | | 7,384.50 | 0 |
| 104 | Sanofi-Aventis de México | CDMX | Química farmacéutica | 2,450 | FRA | | 7,376.10 | 1,892.50 |

| | | | | | | | | |
|-----|---|------------------|-------------------------|-------|-------|----|----------|----------|
| 105 | OHL México | CDMX | Construcción | 0 | ESP | | 7,100.60 | 0 |
| 106 | Praxair México | NUEVO LEON | Química y petroquímica | 2,410 | EUA | | 7,041.20 | 0 |
| 107 | Pfizer | CDMX | Química farmacéutica | 2,500 | EUA | | 7,025.40 | 5,815.90 |
| 108 | Pilgrim's Pride | QUERETARO | Alimentos | 0 | BRA | | 6,998.40 | 0 |
| 109 | Grupo Novartis México | CDMX | Química farmacéutica | 1,460 | SUI | | 6,982.70 | 199.4 |
| 110 | MAPFRE | CDMX | Seguros y fianzas | 1,544 | ESP | | 6,979.90 | 270.5 |
| 111 | Dow Química Mexicana | CDMX | Química y petroquímica | 238 | EUA | | 6,950.10 | 0 |
| 112 | Grupo Celanese | CDMX | Química y petroquímica | 707 | EUA | | 6,861.30 | 0 |
| 113 | American Express Co. México | CDMX | Servicios financieros | 4,204 | EUA | | 6,830.00 | 1,494.00 |
| 114 | Corporación Moctezuma | CDMX | Cemento y materiales | 1,040 | HOL | | 6,783.40 | 2,228.40 |
| 115 | Bristol Myers Squibb | CDMX | Química farmacéutica | 2,000 | EUA | | 6,482.70 | 0 |
| 116 | GlaxoSmithKline | CDMX | Química farmacéutica | 1,300 | GB | | 6,435.90 | 1,253.50 |
| 117 | Kellogg's Company México | QUERETARO | Alimentos | 2,593 | EUA | | 6,423.00 | 0 |
| 118 | ING Grupo Financiero | CDMX | Servicios financieros | 6,200 | HOL | | 6,356.10 | 1,207.10 |
| 119 | Navistar International | CDMX | Armadora | 0 | EUA | | 6,304.50 | 0 |
| 120 | Molymex | SONORA | Minería | 0 | CHILE | | 5,880.60 | 352.4 |
| 121 | Merck Sharp & Dohme de México | CDMX | Química farmacéutica | 0 | EUA | | 5,848.20 | 0 |
| 122 | L'Oréal | CDMX | Cuidado personal | 3,135 | FRA | | 5,581.40 | 0 |
| 123 | Interceramic | CHIHUAHUA | Productos cerámicos | 3,886 | MX | SI | 5,579.70 | 86.6 |
| 124 | Henkel | ESTADO DE MEXICO | Química y petroquímica | 2,045 | ALE | | 5,548.40 | 0 |
| 125 | SCA Consumidor | CDMX | Productos de consumo | 2,714 | SUE | | 5,492.80 | 380.2 |
| 126 | SANLUIS Corporación | CDMX | Automotriz y autopartes | 3,374 | MX | SI | 5,458.90 | 282.2 |

| | | | | | | | | |
|-----|--|------------|--------------------------|--------|-----|----|----------|----------|
| 127 | Tyson de México | NUEVO LEON | Alimentos | 5,280 | EUA | | 5,283.40 | 0 |
| 128 | American Express Bank | CDMX | Servicios financieros | 255 | EUA | | 5,221.40 | 242 |
| 129 | Smurfit Kappa Cartón y Papel de México | CDMX | Papel y cartón | 3,434 | IRL | | 5,155.20 | 0 |
| 130 | American Axle Manufacturing de México | GUANAJUATO | Automotriz y autopartes | 0 | EUA | | 5,016.60 | 0 |
| 131 | Panasonic de México | CDMX | Electrónica de consumo | 1,000 | JAP | | 4,995.00 | 0 |
| 132 | Kemet de México | TAMAULIPAS | Equipo eléctrico | 5,250 | EUA | | 4,970.40 | 0 |
| 133 | 3M México | CDMX | Tecnología diversificada | 3,699 | EUA | | 4,939.90 | 0 |
| 134 | Boehringer Ingelheim México | CDMX | Química farmacéutica | 1,897 | ALE | | 4,925.50 | 0 |
| 135 | Eli Lilly de México | CDMX | Química farmacéutica | 1,106 | EUA | | 4,607.20 | 772.9 |
| 136 | Atento Mexicana | CDMX | Servicios profesionales | 26,000 | ESP | | 4,560.10 | 615.8 |
| 137 | Manpower | CDMX | Servicios profesionales | 1,107 | EUA | | 4,455.00 | 0 |
| 138 | Allianz México | CDMX | Seguros y fianzas | 927 | ALE | | 4,448.00 | 304.8 |
| 139 | Genomma Lab Internacional | CDMX | Química farmacéutica | 621 | MX | SI | 4,424.70 | 1,090.70 |
| 140 | Grupo Monsanto México | CDMX | Agroindustria | 1,895 | EUA | | 4,379.00 | 1,139.10 |
| 141 | Diamond Offshore Drilling | CAMPECHE | Petróleo y gas | 0 | EUA | | 4,361.30 | 0 |
| 142 | Microsoft México | CDMX | Computación y servicios | 409 | EUA | | 4,349.80 | 0 |
| 143 | Volkswagen Leasing | CDMX | Servicios financieros | 0 | ALE | | 4,254.10 | 621.4 |
| 144 | Grupo Peñafiel | CDMX | Bebidas y cervezas | 2,915 | EUA | | 4,245.60 | 559.3 |
| 145 | Bridgestone de México | CDMX | Automotriz y autopartes | 1,187 | JAP | | 4,200.00 | 0 |
| 146 | NR Finance México | CDMX | Servicios financieros | 0 | JAP | | 4,127.20 | 201.1 |
| 147 | Mazda Motor de Mexico | CDMX | Armadora | 1,238 | JAP | | 4,102.10 | 0 |
| 148 | Lexmark International de México | CDMX | Computación y servicios | 6,000 | EUA | | 3,879.90 | 187 |

| | | | | | | | | |
|-----|---|------------------|--------------------------|--------|-----|----|----------|----------|
| 149 | AMResorts | QUINTANA ROO | Hotelería y turismo | 6,165 | EUA | | 3,820.50 | 1,174.50 |
| 150 | Superior Industrias de México | CHIHUAHUA | Automotriz y autopartes | 1,500 | EUA | | 3,697.40 | 0 |
| 151 | AstraZeneca | ESTADO DE MEXICO | Química farmacéutica | 1,001 | SUE | | 3,687.60 | 0 |
| 152 | AIG México Seguros Interamericana | CDMX | Seguros y fianzas | 0 | EUA | | 3,594.40 | 132.9 |
| 153 | Herbalife México | JALISCO | Suplementos alimenticios | 0 | EUA | | 3,550.50 | 0 |
| 154 | GMAC Mexicana | NUEVO LEON | Servicios financieros | 0 | EUA | | 3,526.40 | 606.2 |
| 155 | Global Offshore México | CAMPECHE | Construcción | 287 | EUA | | 3,473.80 | 107.2 |
| 156 | Saint-Gobain México | MORELOS | Vidrio y envases | 1,594 | FRA | | 3,440.80 | 0 |
| 157 | Mead Johnson México | CDMX | Alimentos | 0 | EUA | | 3,406.10 | 0 |
| 158 | Merck | ESTADO DE MEXICO | Química farmacéutica | 1,035 | ALE | | 3,365.20 | 0 |
| 159 | Ford Credit México | CDMX | Servicios financieros | 0 | EUA | | 3,360.50 | 60.7 |
| 160 | Softtek | NUEVO LEON | Computación y servicios | 5,788 | MX | SI | 3,350.00 | 0 |
| 161 | ArvinMeritor de México | QUERETARO | Automotriz y autopartes | 1,500 | EUA | | 3,321.00 | 0 |
| 162 | Industria de Asiento Superior | AGUASCALIENTES | Automotriz y autopartes | 0 | JAP | | 3,301.20 | 95.6 |
| 163 | Sherwin Williams | CDMX | Química y petroquímica | 1,500 | EUA | | 3,247.60 | 0 |
| 164 | Cummins | SAN LUIS POTOSI | Maquinaria y equipo | 0 | EUA | | 3,240.00 | 0 |
| 165 | SAP México | CDMX | Computación y servicios | 353 | ALE | | 3,211.20 | 0 |
| 166 | Grupo Senda | NUEVO LEON | Logística y transporte | 0 | MX | SI | 3,147.80 | 161.6 |
| 167 | InterContinental Hotels Group | JALISCO | Hotelería y turismo | 13,440 | EUA | | 2,936.60 | 0 |
| 168 | BMW de México | CDMX | Armadora | 0 | ALE | | 2,900.00 | 0 |
| 169 | Alstom Mexicana | CDMX | Equipo eléctrico | 0 | FRA | | 2,700.00 | 0 |
| 170 | Temple Inland México | NUEVO LEON | Papel y cartón | 0 | EUA | | 2,673.00 | 0 |
| 171 | Promotora Ambiental | NUEVO LEON | Servicios básicos | 5,429 | MX | SI | 2,617.20 | 169.8 |

| | | | | | | | | |
|-----|---|------------------|---------------------------|-------|-----|--|----------|-------|
| 172 | Federal Mogul | CDMX | Automotriz y autopartes | 0 | EUA | | 2,605.50 | 0 |
| 173 | OfficeMax México | ESTADO DE MEXICO | Comercio especializado | 2,850 | EUA | | 2,495.50 | 14.5 |
| 174 | Carestream Health México | JALISCO | Equipo médico | 0 | EUA | | 2,461.00 | 0 |
| 175 | FedEx Express México | CDMX | Logística y transporte | 1,202 | EUA | | 2,396.00 | 0 |
| 176 | Clariant | ESTADO DE MEXICO | Química y petroquímica | 528 | SUI | | 2,279.00 | 210 |
| 177 | Greatbatch Tecnologías de México | BAJA CALIFORNIA | Equipo médico | 785 | EUA | | 2,254.30 | 0 |
| 178 | Innophos Mexicana | CDMX | Química y petroquímica | 0 | EUA | | 2,231.10 | 8.3 |
| 179 | Renault México | CDMX | Armadora | 0 | FRA | | 2,200.00 | 0 |
| 180 | Graham Packaging | ESTADO DE MEXICO | Envases para la industria | 1,015 | EUA | | 2,180.00 | 322.3 |
| 181 | Electrónica Clarion | CDMX | Automotriz y autopartes | 1,330 | JAP | | 2,141.60 | 12.2 |
| 182 | International Textile Group | MORELOS | Textil y confección | 0 | EUA | | 2,119.50 | 0 |
| 183 | Hershey's México | JALISCO | Alimentos | 1,299 | EUA | | 2,100.00 | 0 |
| 184 | Cooper Industries | CDMX | Equipo eléctrico | 0 | EUA | | 2,012.90 | 0 |
| 185 | BNP Paribas Personal Finance México | CDMX | Servicios financieros | 449 | FRA | | 1,944.80 | 52.1 |
| 186 | Linamar de México | COAHUILA | Automotriz y autopartes | 1,500 | CAN | | 1,828.00 | 0 |
| 187 | Ferrero de México | JALISCO | Confitería y chocolates | 582 | ITA | | 1,757.00 | 0 |
| 188 | Codere México | CDMX | Entretenimiento | 765 | ESP | | 1,743.70 | 324.5 |
| 189 | Valeant Farmacéutica | CDMX | Química farmacéutica | 750 | EUA | | 1,639.00 | 0 |
| 190 | Toyota Financial Services México | CDMX | Servicios financieros | 90 | JAP | | 1,635.30 | 473.5 |
| 191 | Dana Corp. México | ESTADO DE MEXICO | Automotriz y autopartes | 0 | EUA | | 1,620.00 | 0 |
| 192 | Alico México | CDMX | Seguros y fianzas | 344 | EUA | | 1,607.80 | 150.2 |
| 193 | Navistar Financial | CDMX | Servicios financieros | 117 | EUA | | 1,601.80 | 166.4 |

| | | | | | | | | |
|-----|---|------------|---------------------------|--------|-------|----|----------|-------|
| 194 | SKF de México | PUEBLA | Automotriz y autopartes | 431 | SUE | | 1,592.20 | 55.6 |
| 195 | Credit Suisse Grupo Financiero | CDMX | Servicios financieros | 800 | SUI | | 1,585.50 | 0 |
| 196 | Royal & Sun Alliance Seguros Mexicano | CDMX | Seguros y fianzas | 931 | GB | | 1,518.30 | 244.7 |
| 197 | JP Morgan Grupo Financiero | CDMX | Servicios financieros | 0 | EUA | | 1,500.10 | 549.9 |
| 198 | Radio Shack | CDMX | Comercio especializado | 0 | EUA | | 1,409.40 | 0 |
| 199 | Crisa | NUEVO LEON | Vidrio y envases | 4,000 | EUA | | 1,407.40 | 0 |
| 200 | Grupo Prisa | CDMX | Medios | 0 | ESP | | 1,387.40 | 0 |
| 201 | Grupo Financiero Bank of America | CDMX | Servicios financieros | 0 | EUA | | 1,328.50 | 555.2 |
| 202 | Scotia Inverlat Casa de Bolsa | CDMX | Servicios financieros | 346 | CAN | | 1,287.60 | 56.4 |
| 203 | Azerty de México | CDMX | Comercio especializado | 110 | EUA | | 1,246.10 | 0 |
| 204 | Proactiva Medio Ambiente | CDMX | Servicios básicos | 2,500 | FRA | | 1,231.60 | 161 |
| 205 | Newell Rubbermaid de México | CDMX | Comercio especializado | 791 | EUA | | 1,207.90 | 0 |
| 206 | Suzuki Motor de México | CDMX | Armadora | 0 | JAP | | 1,200.00 | 0 |
| 207 | Tata Consultancy Services México | CDMX | Computación y servicios | 1,100 | India | | 1,176.00 | 219.7 |
| 208 | Grupo Eulen | CDMX | Servicios profesionales | 11,464 | ESP | | 1,172.90 | 40.3 |
| 209 | Trinity Industries de México | CDMX | Maquinaria y equipo | 1,560 | EUA | | 1,171.80 | 205.2 |
| 210 | Indra | CDMX | Computación y servicios | 0 | ESP | | 1,150.00 | 0 |
| 211 | Genworth Seguros México | GUANAJUATO | Seguros y fianzas | 0 | EUA | | 1,143.00 | 27 |
| 212 | Werner de México | CDMX | Logística y transporte | 0 | EUA | | 1,140.00 | 0 |
| 213 | Alucaps Mexicana | MORELOS | Envases para la industria | 0 | MX | SI | 1,125.90 | 0 |
| 214 | ISS Facility Services | CDMX | Servicios profesionales | 13,100 | DIN | | 1,084.00 | 2.7 |
| 215 | EMC Computer Systems México | CDMX | Computación y servicios | 280 | EUA | | 1,068.10 | 16 |

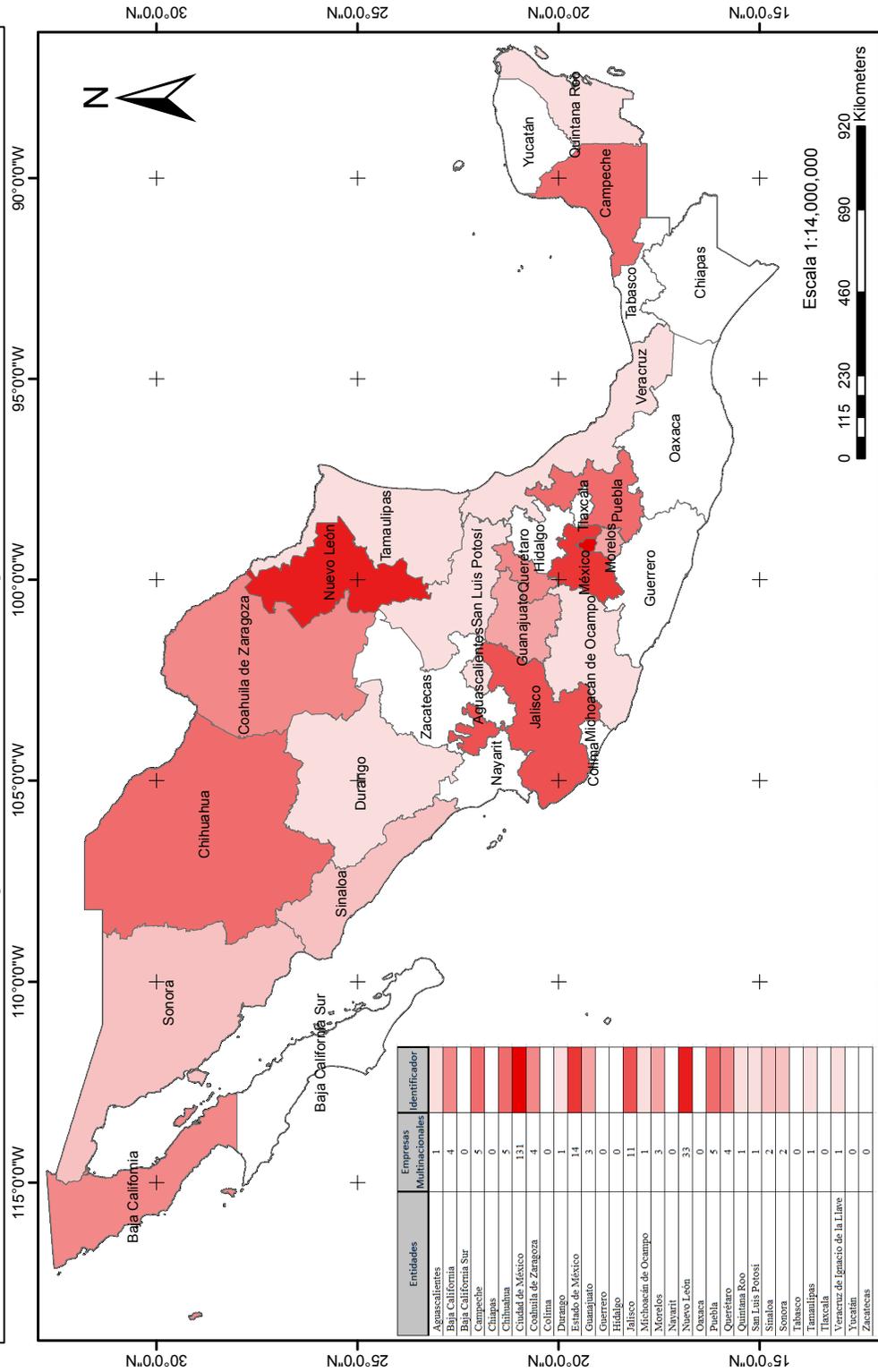
| | | | | | | | | | | |
|-----|--|------------------------|---|-------|----------------------|--|----------|-------|-------------|----|
| 216 | Hercules Offshore | CAMPECH E | Petróleo y gas | 0 | EUA | | 1,042.70 | 0 | | |
| 217 | Plexus México | CHIHUAHU A | Electrónica | 0 | EUA | | 1,042.20 | 47.3 | | |
| 218 | T-Systems México | PUEBLA | Telecomuni caciones | 930 | ALE | | 1,026.00 | 0 | | |
| 219 | Minera Minefinders | CHIHUAHU A | Minería | 0 | CAN | | 1,015.70 | 0 | | |
| 220 | Cinemark de México | CDMX | Entretenimi ento | 1,215 | EUA | | 1,012.20 | 0 | | |
| 221 | FM Global de México | NUEVO LEON | Seguros y fianzas | 0 | EUA | | 999.3 | 28.7 | | |
| 222 | Spartech de México | COAHUILA | Química y petroquím ica | 0 | EUA | | 996.3 | 0 | | |
| 223 | Provident | PUEBLA | Servicios financieros | 0 | GB | | 995.8 | 0 | | |
| 224 | Oxitemo México | CDMX | Química y petroquím ica | 306 | BRA | | 989.9 | 99.7 | | |
| 225 | Carpenter Aceros Fortuna | ESTADO DE MEXICO | Siderurgia y metalurgia | 0 | EUA | | 972 | 0 | | |
| 226 | Telefónica Finanzas México | CDMX | Servicios financieros | 0 | ESP | | 947.6 | 31.4 | | |
| 227 | Accenture | CDMX | Computaci ón y servicios | 1,114 | IRL | | 900 | 0 | | |
| 228 | ADS Mexicana | NUEVO LEON | Materiales para la construcci ón | 327 | EUA | | 876.2 | 176.4 | | |
| 229 | Trico Offshore | CAMPECH E | Petróleo y gas | 0 | EUA | | 864.5 | 0 | | |
| 230 | Ottomotores | CDMX | Maquinaria y equipo | 416 | GB | | 845.5 | 67.2 | | |
| 231 | Estée Lauder Cosméticos | ESTADO DE MEXICO | Cuidado personal | 1,042 | EUA | | 830 | 0 | | |
| 232 | Grupo Securitas México | NUEVO LEON | Servicios profesionale s | 7,600 | SUE | | 758.2 | 27.5 | | |
| 233 | Mecalux | BAJA CALIFORNIA | | | Artículos de oficina | | 446 | | E S P | 74 |

3.2 Configuración geográfica de las empresas multinacionales más importantes en México

Una vez obtenidas las empresas multinacionales más importantes en México en el subcapítulo anterior, se analiza la localización de las empresas. Obteniendo los siguientes mapas, en los cuales podemos interpretar que existe una mayor cantidad de empresas multinacionales en la Ciudad de México apuntando a la teoría de (Parrreiter, 2002) sobre la centralidad que tiene Santa Fé, como una ciudad global seguido de Nuevo León.

En ese sentido, podemos expresar que no se encontraron multinacionales con estas características en la parte sur: Guerrero, Oaxaca, Chiapas y Tabasco. Teniendo un conglomerado en la zona megalopolitana de México seguido de Jalisco y Nuevo León.

Empresas Multinacionales por estado



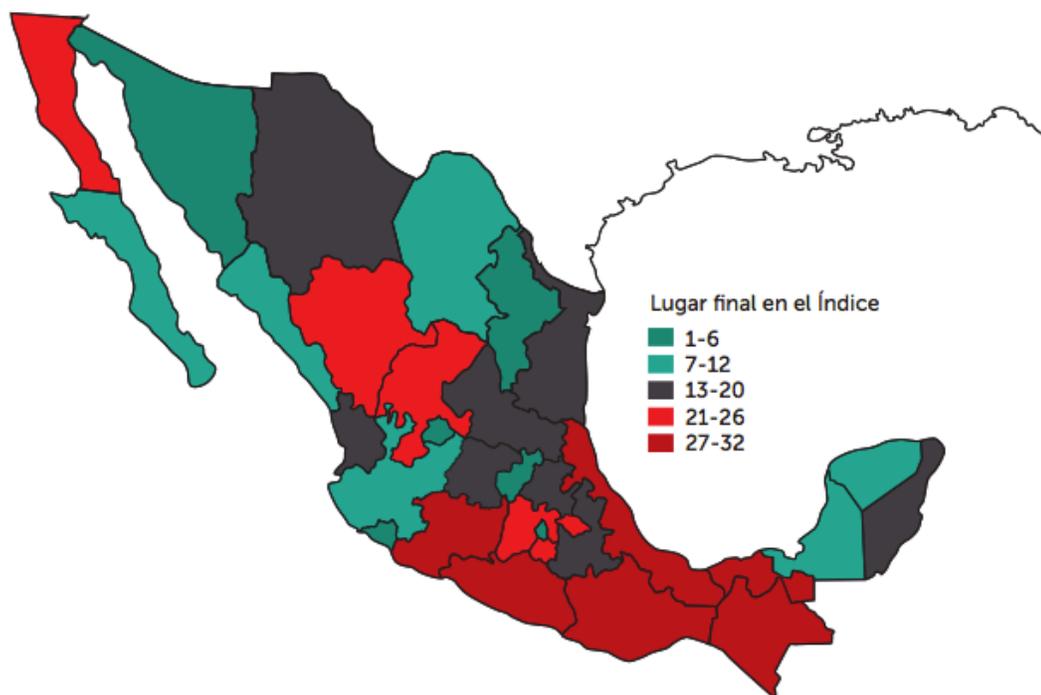
Universidad Autónoma del estado de Morelos

Maestría en Estudios Territoriales Patsaje y Patrimonio

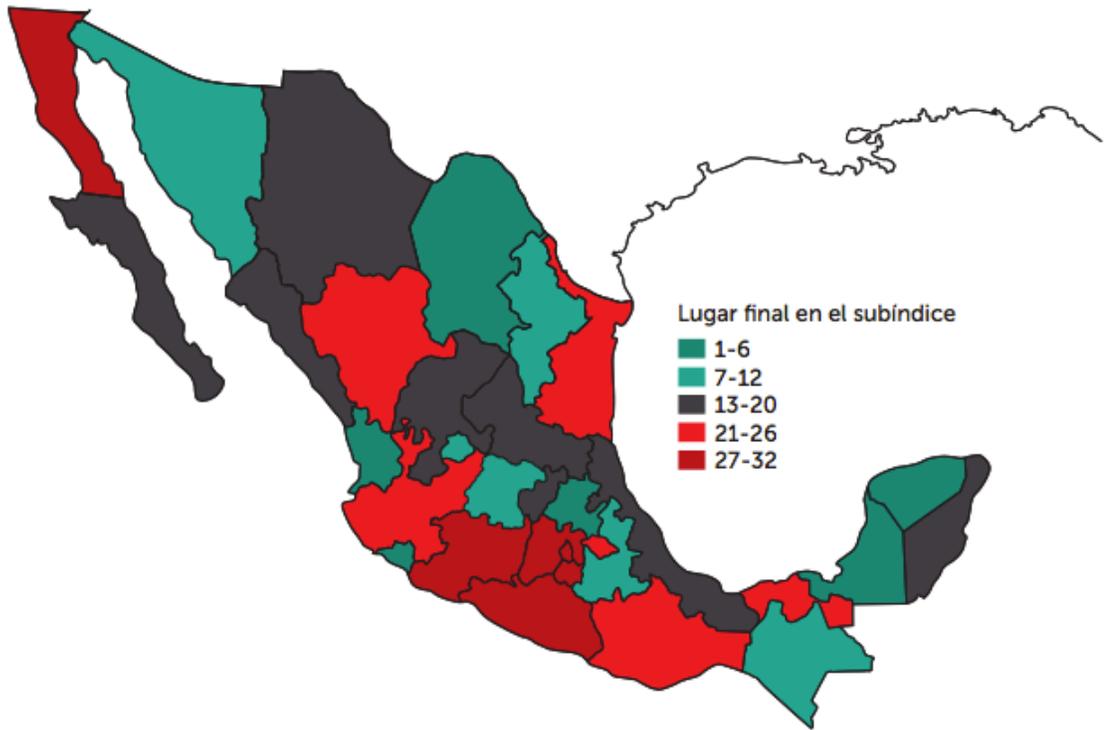
Fuentes: MULTINATIONAL FIRMS IN MEXICO: a study of the organizational structure, innovation and employment practices, Jorge Carrillo
 MARCO GEOESTADÍSTICO 2014 VERSIÓN 6.2 producto del cierre de los Censos Económicos 2014 (DENEU).

3.3 Competitividad y características de las Entidades Federativas

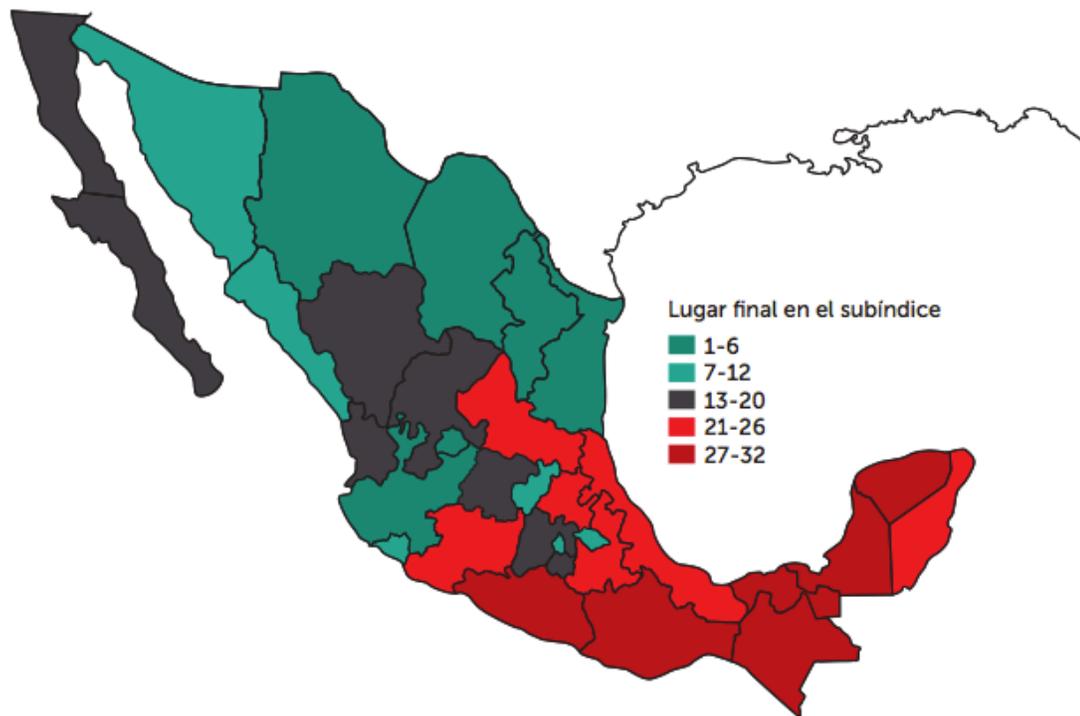
Resultados del Índice de Competitividad Estatal 2016 por ubicación geográfica.



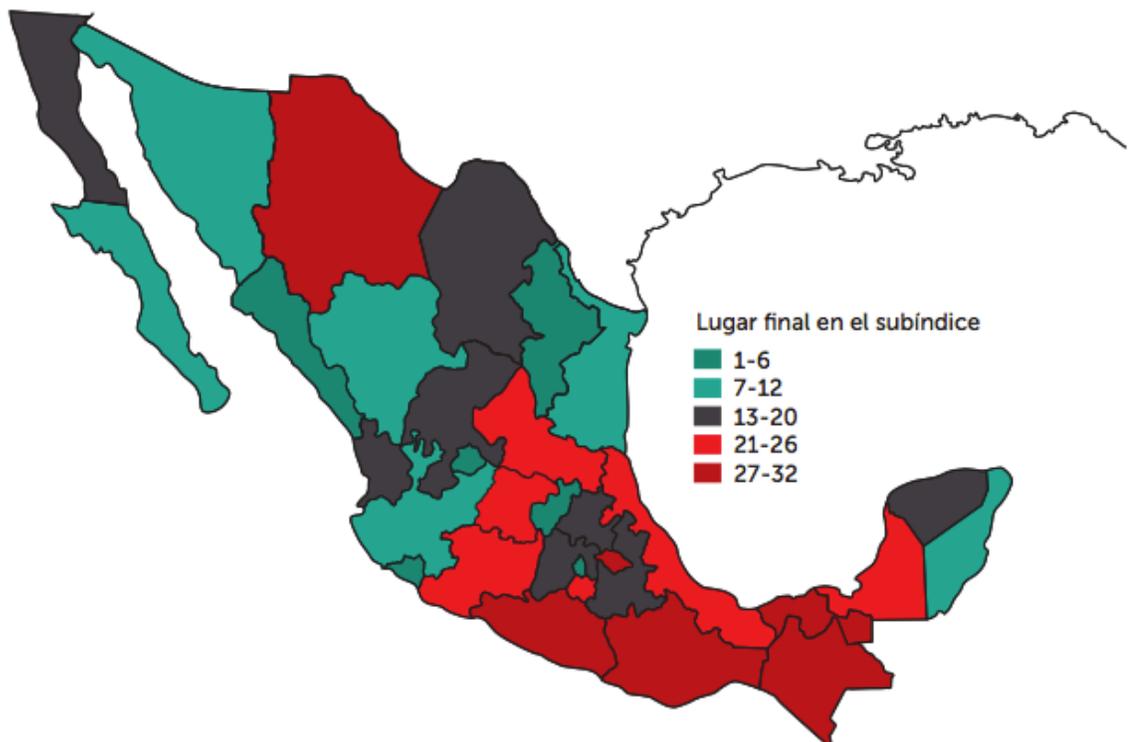
Resultados del subíndice Derecho por ubicación geográfica.



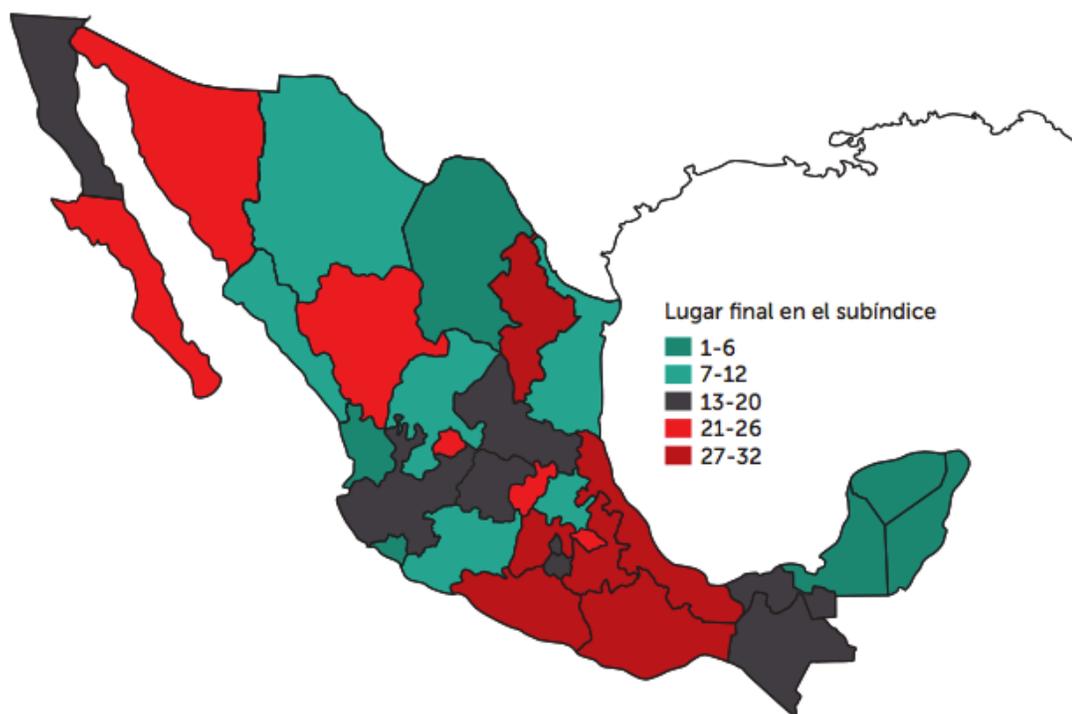
Resultados del subíndice Medio ambiente por ubicación geográfica.



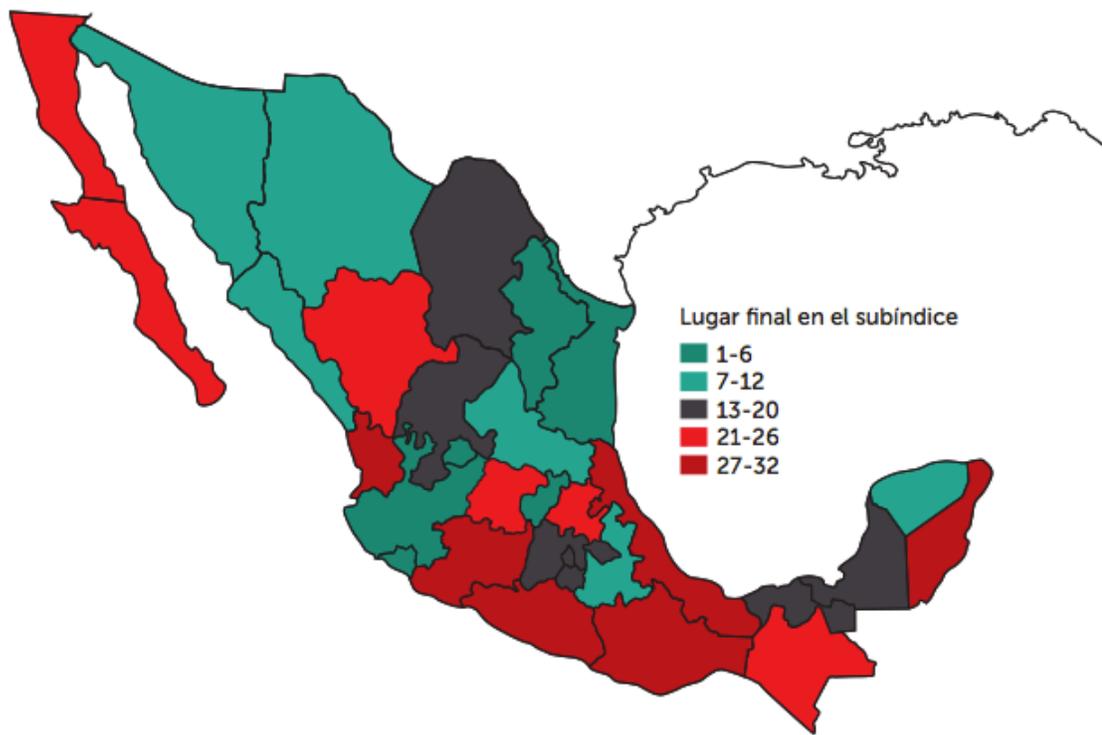
Resultados del subíndice Sociedad Incluyente por ubicación geográfica.



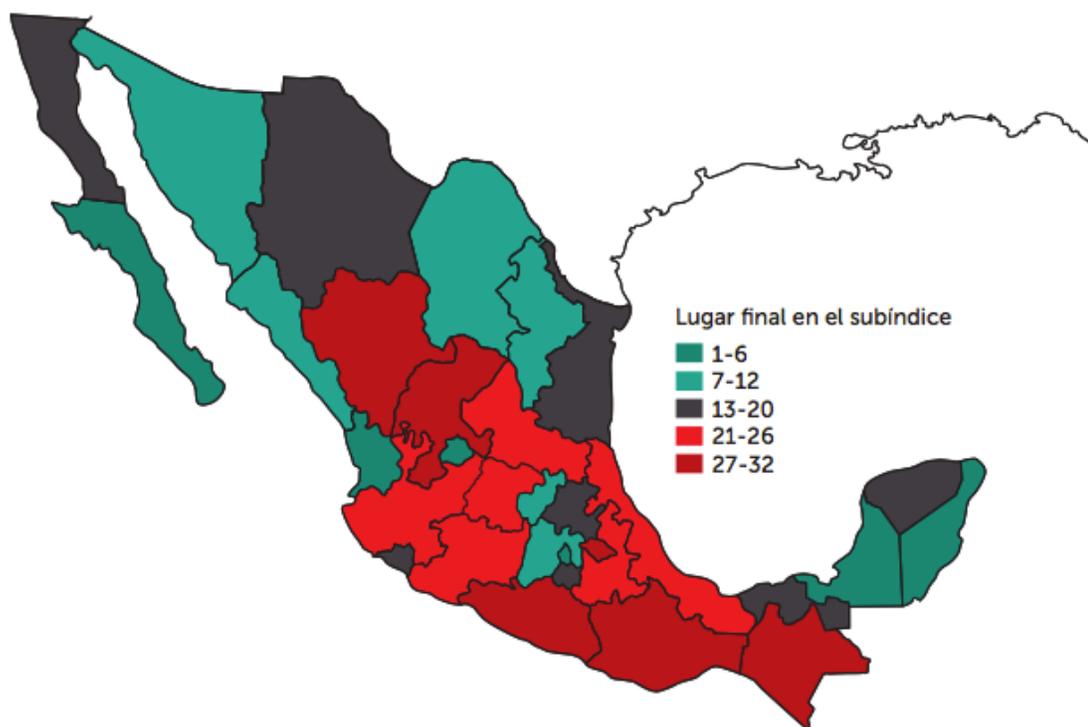
Resultados del subíndice Político por ubicación geográfica.



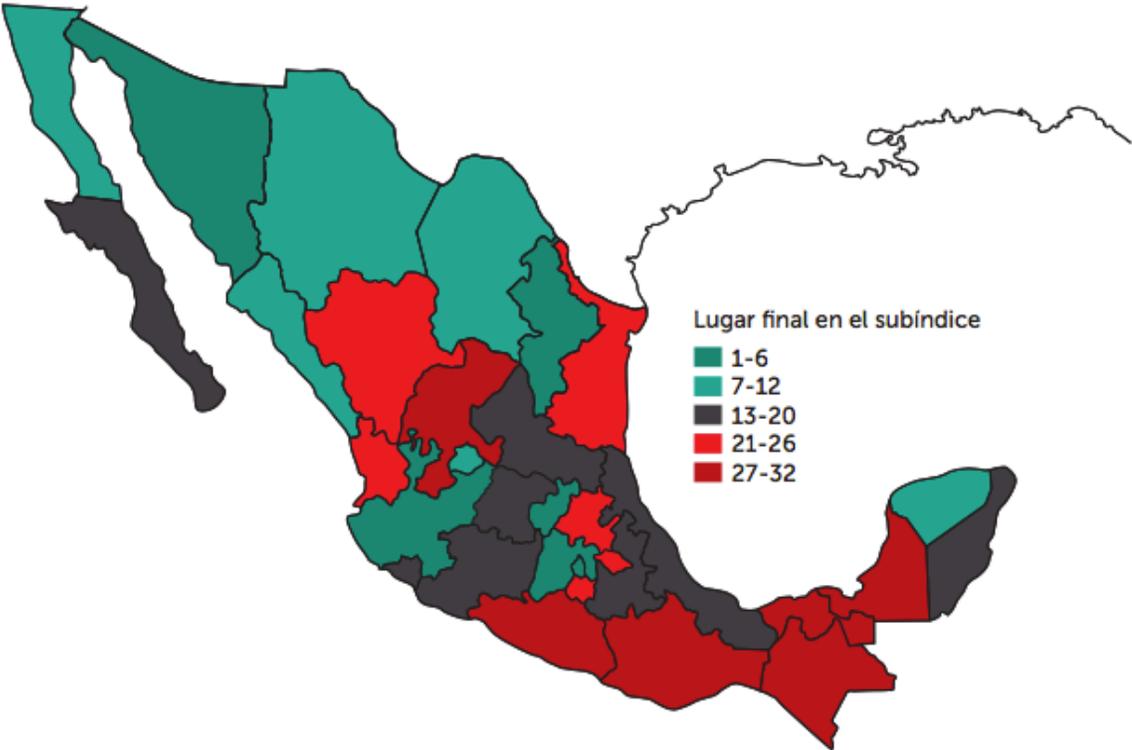
Resultados del subíndice Gobiernos por ubicación geográfica.



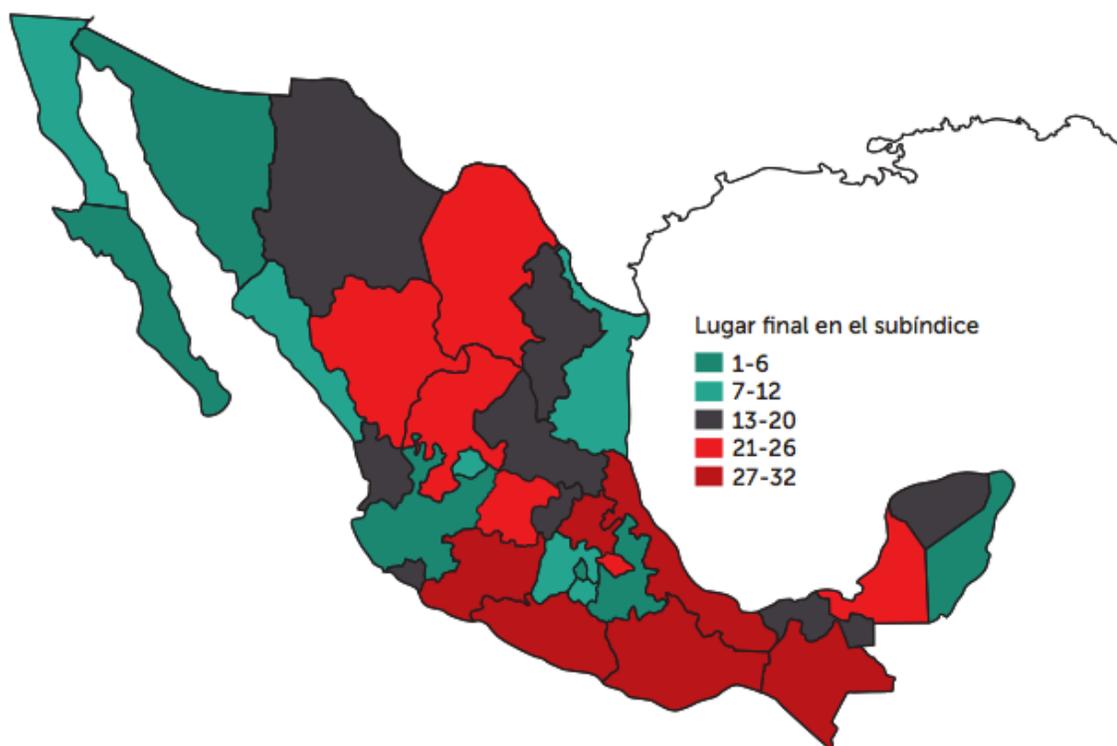
Resultados del subíndice Factores por ubicación geográfica.



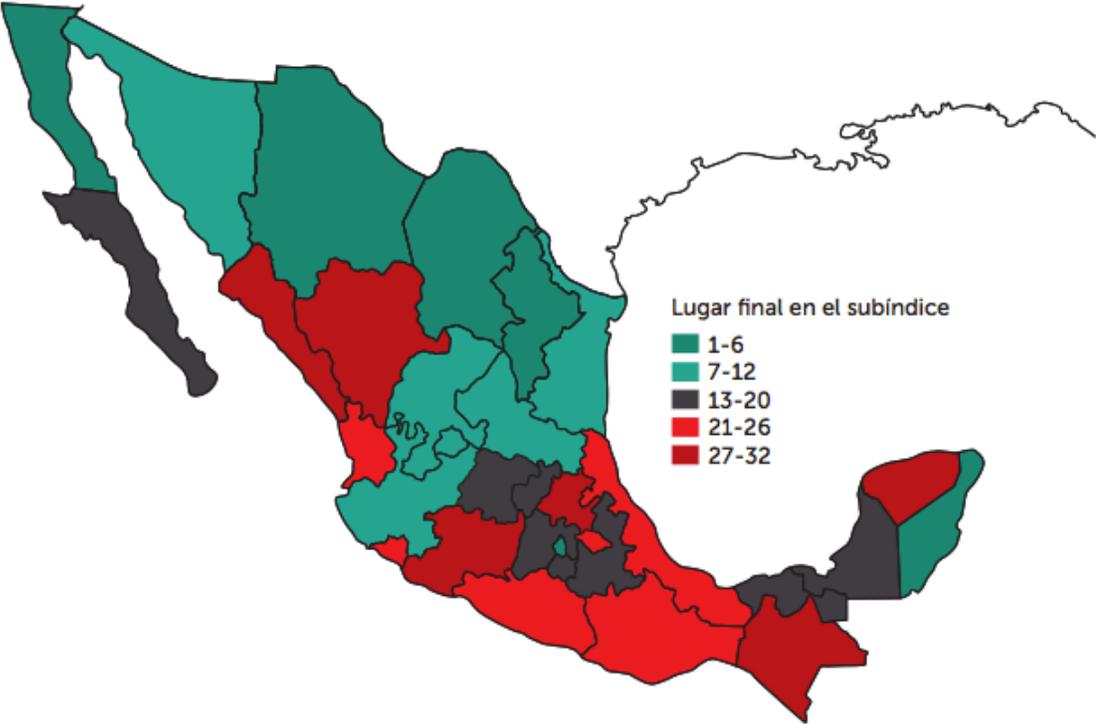
Resultados del subíndice Economía por ubicación geográfica.



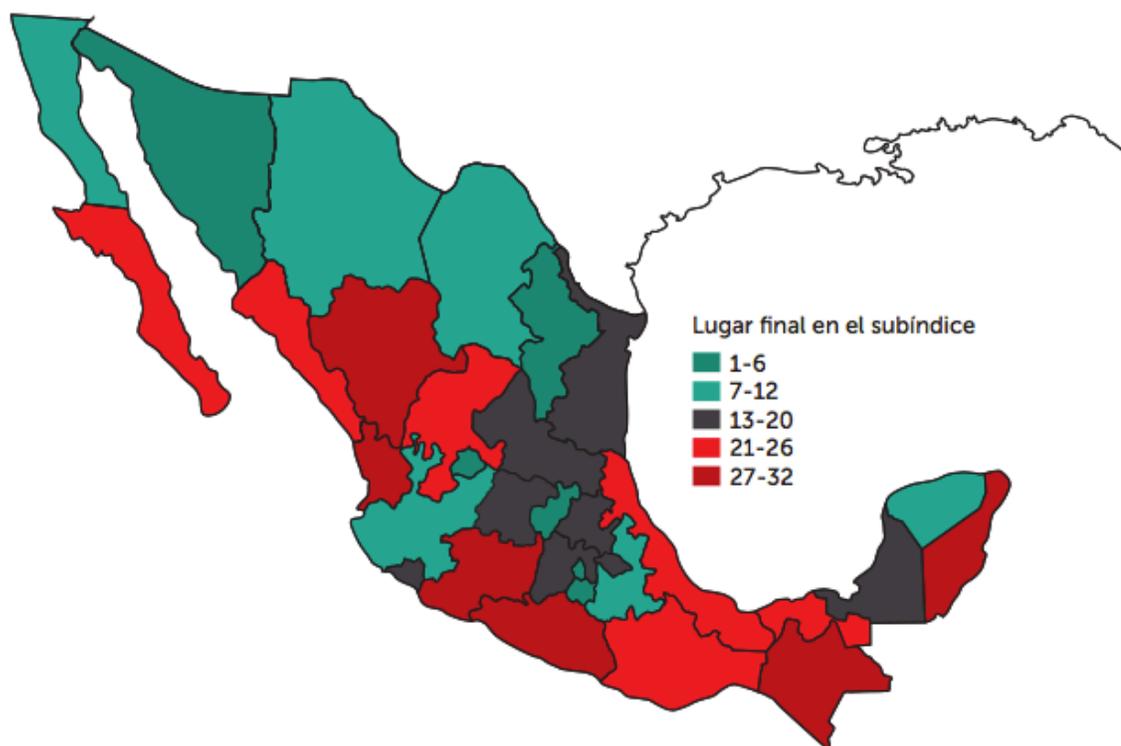
Resultados del subíndice Precusores por ubicación geográfica.



Resultados del subíndice Relaciones internacionales por ubicación geográfica.

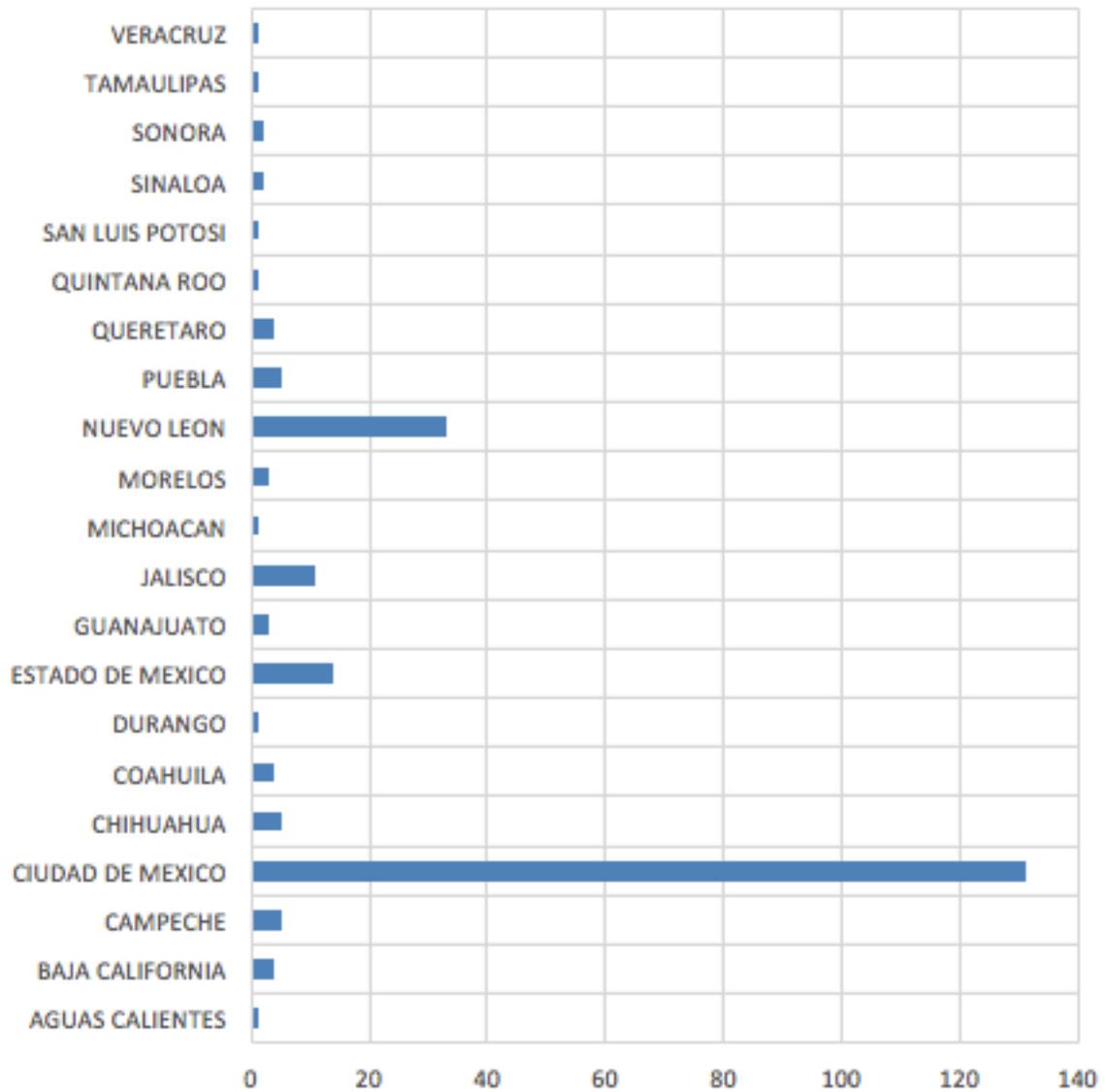


Resultados del subíndice Innovación por ubicación geográfica.

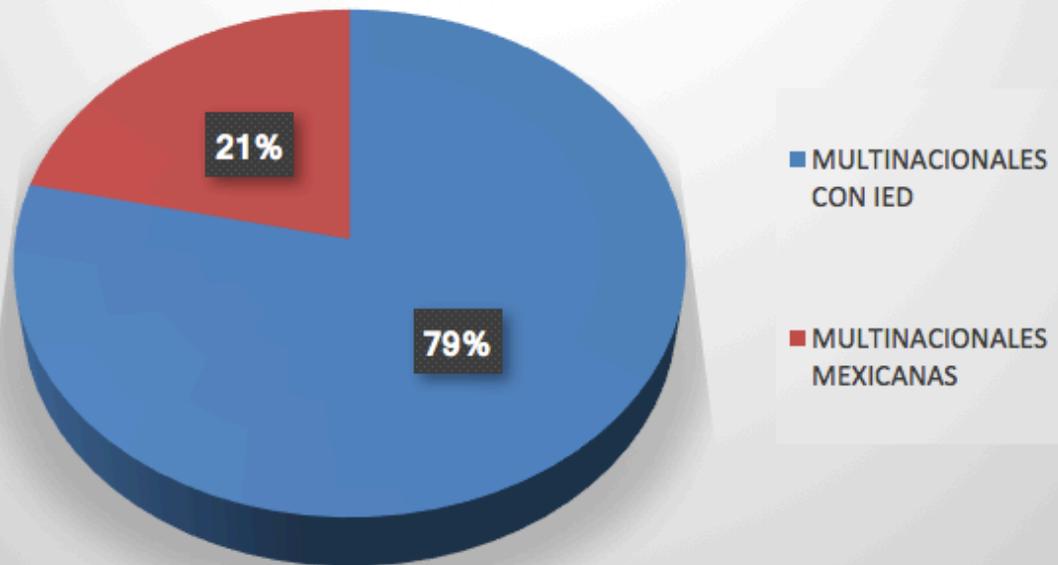


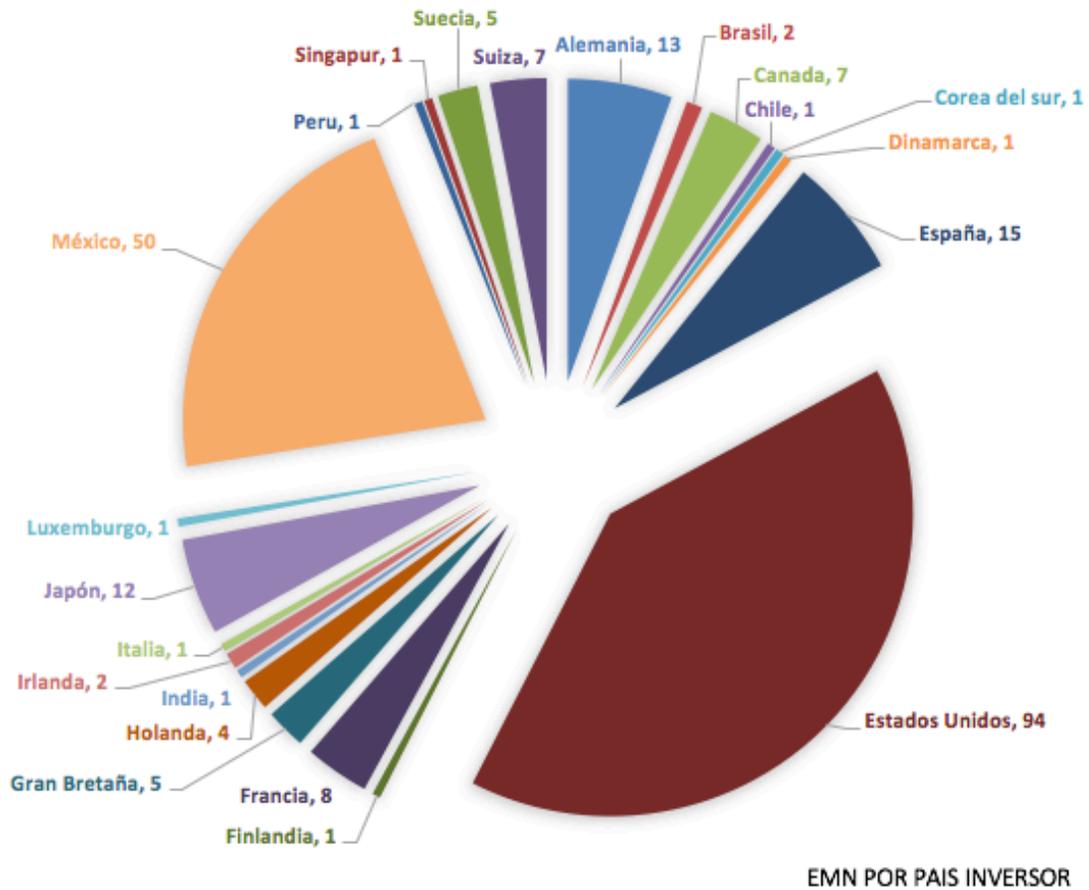
3.4 Análisis de los factores de localización y la dinámica territorial de las EMN más importantes en México

EMPRESAS MULTINACIONALES POR ENTIDAD FEDERATIVA



TIPO DE MULTINACIONAL





Capítulo IV. Distribución e impactos territoriales de las empresas multinacionales más importantes en México

4.1 Particularidades y atributos de las empresas multinacionales en México

4.2 Relación de las empresas multinacionales y su localización en las Entidades Federativas

4.3 Principales evidencias del estudio y reflexiones finales

Bibliografía

- Clichevsky, N. (1990). *Construcción y administración de la ciudad latinoamericana (1a Ed)*. Buenos Aires: GEL - Grupo Editor Latinoamericano.
- Canals, J. (1994). *La internacionalización de la empresa: cómo evaluar la penetración en mercados exteriores*. Madrid: McGraw-Hill.
- Cantwell, J., & Piscitello, L. (2005). Recent Location of Foreign-owned Research and Development Activities by Large Multinational Corporations in the European Regions: The Role of Spillovers and Externalities. *Regional Studies*, 39:1, 1-16.
- Castells, M. (1987). *El nuevo modelo mundial de desarrollo capitalista y el proyecto socialista*. Alicante: Sistema.
- Castells, M. (1995). Madrid: Alianza.
- Castells, M. (1995). *La ciudad informacional: tecnologías de la información, reestructuración económica y el proceso urbano-regional*. Madrid: Alianza editorial.
- CEPAL. (2002). *Globalización y desarrollo*. CEPAL. Brasilia, Brasil: Vigésimonoveno periodo de sesiones.
- CEPAL. (2002). *Globalización y desarrollo*. Brasilia: CEPAL.
- Ciccolella, P. (1999). Globalización y dualización en la Región Metropolitana de Buenos Aires. *EURE*, XXV(77), 5-27.
- CNIE. (1988). *Informe estadístico sobre el comportamiento de la inversión extranjera directa en México 1983-1987*. Ciudad de México: CNIE.
- Crandall, R. (2004). Mexico's Domestic Economy. En R. Crandall, G. Paz, & R. Roett, *Mexico's Democracy: Political and Economic Dynamics* (págs. 61-89). Estados Unidos: Lynne Reiner Publishers.
- López, I. (01 de Enero de 2015). *Inversión Extranjera de Cartera*. Recuperado el 23 de Julio de 2018, de Enciclopedia Financiera:
<https://www.encyclopediainanciera.com/diccionario/inversion-extranjera-de-cartera.html>
- Armstrong, P., Glyn, A., & Harrison, J. (1991). *Capitalism since 1945*. England: Blackwell.
- Arrizabalo, M. (1997). *Crisis y ajuste en la economía mundial*. Madrid: Síntesis.
- Ascher, F. (1995). *Metapolis ou l'avenir des villes*. Paris: Odile Jacob.
- Barciela, C. (2005). La edad de oro del capitalismo (1945-1973). En F. ., Comín, *Historia económica mundial, siglox X-XX* (págs. 339-388). Barcelona: Crítica.

- Bazant, J. (1968). *Historia de la deuda exterior de México 1823-1946*. Ciudad de México: Centro de Estudios Históricos, Nueva Serie.
- Bekerman, M., & Camilo, E. (1999). Globalización, desigualdad y estándares laborales. *Cepal*, 708-710.
- Boschma, R., & Frenken, K. (2010). The spatial evolution of innovation networks: a proximity perspective. En R. Boschma, & M. R., *The handbook of evolutionary economic geography* (págs. 61-74). Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing Ltd.
- Bradley, F., & Calderón, H. (2006). *Marketing internacional*. Madrid: Pearson educación.
- Braudel, F. (1984). *Civilización material, economía y capitalismo, siglos XV-XVIII* (Vol. I). Madrid: Alianza.
- De Mattos, C. A. (1999). Santiago de Chile, globalización y expansión metropolitana: lo que existía sigue existiendo. *EURE*, 25(76), 29-56.
- De Mattos, C. A. (2002). Transformación de las ciudades latinoamericanas: ¿Impactos de la globalización? *EURE*, XXVIII(85), 1-29.
- De Mattos, C. A. (2006). Modernización capitalista y transformación metropolitana en América Latina: cinco tendencias constitutivas. En A. I. Geraiges de Lemos, M. Arroyo, & M. L. Silveira, *América Latina: cidade, campo e turismo*. (págs. 41-73). San Pablo: CLACSO, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, San Pablo.
- Debitoor. (21 de 07 de 2018). *Glosario de contabilidad*. Obtenido de Debitoor: <https://debitoor.es/glosario/definicion-marketing-mix>
- Deutsche Welle. (24 de 10 de 2002). *Un cumpleaños agridulce*. Recuperado el 18 de 04 de 2017, de DW Made for minds: <http://p.dw.com/p/2m14>
- DOF. (1973). *Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera Directa*". Diario Oficial de la Federación (DOF). Ciudad de México: Diario Oficial de la Federación.
- DOF. (1993). *Ley de Inversión Extranjera*. Diario Oficial de la Federación. Ciudad de México: Diario Oficial de la Federación.
- Duménil, G., & Lévy, D. (2007). *Crisis y salida de la crisis. Orden y desorden neoliberales, México*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Duncan, G. (1995). *Silent Revolution. The Rise of Market Economics in Latin America*. Londres: Cassel-Latin America Bureau.
- Dunning, J. (1988). *Explaining International Production*. Londres: Unwin Hyman.
- Dunning, J. (2001). The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future. *International Journal of the Economics of Business*, 8(2), 173-190.

- Dunning, J., & Lundan, S. (2008). *Multinational enterprises and the global economy*. London: Edward Elgar Publishing.
- Dussel Peters, E. (2000). *IED en México*. CEPAL, Red de Inversiones y Estrategias Empresariales. Santiago de Chile: CEPAL ECLAC.
- Ferrer, A. (06 de Febrero de 1985). *Deuda externa e inflación en América Latina*. Obtenido de El País:
https://elpais.com/diario/1985/02/06/economia/476492407_850215.html
- Gereffi, G., Humphrey, J., Kaplinsky, R., & Sturgeon, T. (2001). Introduction: Globalisation, Value Chains and Development. *IDS Bulletin*, 1-14.
- Gutman, G., & Gorenstein, S. (2002). Transformaciones recientes de las industrias de la alimentación en Argentina: transnacionalización, concentración y (des) encadenamientos tecnológicos. *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*(17), 21-48.
- Harvey, D. (2000). *Espacios de esperanza*. Madrid: Akal.
- Held, D. (1997). *La democracia y el orden global del estado moderno al gobierno cosmopolita*. Paidós, 42-44: Polity Press.
- Held, D. (1997). *La democracia y el orden global: Del estado moderno al gobierno cosmopolita*. Barcelona: Paidós.
- Hidalgo, R. (2004). De los pequeños condominios a la ciudad vallada: las urbanizaciones cerradas y la nueva geografía social en Santiago de Chile. *EURE*, 30(91), 29-52.
- Hobsbawn, E. (1998). *Historia del siglo XX*. Buenos Aires: Grijalbo Mondadori.
- Jarillo, J. C. (1992). *Dirección estratégica (segunda edición)*. Madrid: McGraw-Hill.
- Jarrillo, J. C., & Echezarraga, J. (2001). *Estrategía internacional*. México: McGraw Hill.
- Keegan, W. (1997). *Global Marketing*. Madrid: Prentice Hall.
- Morales, D. (2015). *Poder, estructura y hegemonía: pautas para el estudio de la gobernanza internacional. Vol. III: ciclos hegemónicos*. Guadalajara, Jalisco, México: GIPM.
- Morales, J. (2010). Inversión extranjera directa y desarrollo en América Latina. *Revista Problemas del Desarrollo*, 141-156.
- OIT. (2017). *Declaración tripartita de principios sobre las empresas multinacionales y la política social*. Ginebra: Organización Internacional del Trabajo.
- Parnreiter, C. (2002). *Ciudad de México: el camino hacia una ciudad global*. Santiago, Chile: Eure.

- Parnreiter, C. (2005). Tendencias de desarrollo en las metrópolis latinoamericanas en la era de la globalización: los casos de Ciudad de México y Santiago de Chile. . *EURE*, 5-28.
- Permuter, H. (1969). *The Tortous Evolution of the Multinational Corporation*. Columbia Journal Bussines.
- Peters, E. D. (2000). *La inversión extranjera en México*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- Phelps, N., Mackinnon, D., Stone, I., & Braidford, P. (2003). Embedding the Multinationals? Institutions and the Development of Overseas Manufacturing Affiliates in Wales and the North East England. *Regional Studies*, 37:1, 27-40.
- Pike, A., Rodriguez, A., & Tomaney, J. (2007). What kind of local and regional development and for whom? *Regional Studies*, 1253-1269.
- Puerto, D. (2010). Globalization and entrepreneurial growth through internationalization strategies. *Pensamiento y gestión*, 171-195.
- RAE. (06 de 01 de 2018). *Real Academia Española*. Obtenido de RAE: <http://dle.rae.es/?id=EsuT8Fg>
- Rosales, R., Brenner, L., & Mendoza, C. (2012). *Geografía económica y social: actores, instituciones y procesos globales*. México: Siglo XXI.
- Rostow, W. W. (1990). *The stages of economic growth. A non-communist manifesto (2a. ed.)*. New York: Cambridge University Press.
- Salas, C. (2000). El modelo de acumulación y el empleo en América Latina. En E. De la Garza Toledo, *Reestructuración productiva, mercado de trabajo y sindicatos en América Latina* (págs. 181-198). Buenos Aires: CLACSO-Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.
- Sallenave, J. P. (1985). *Gerencia y planeación estratégica*. Bogotá: Norma.
- Sanchez, A. (2007). Globalización e inversión extranjera directa. (págs. 10-13). Málaga: Quinto encuentro internacional sobre globalización financiera.
- Sassen, S. (2003). Localizando ciudades en circuitos globales. *Eure*, 19(88), 5-27.
- Sassen, S. (2010). *Territorio, autoridad y derechos*. Madrid, España: Katz Editores.
- Somanath, V. S. (2011). *International Financial Management*. New Delhi: International Publishing House.
- Soto, B. (30 de 08 de 2017). *¿Qué es el city marketing?* Obtenido de Gestion.org: <http://www.gestion.org/marketing/31680/que-es-el-city-marketing/>
- Teubal, M. (2001). Globalización y nueva ruralidad en América Latina. En N. Giarracca, *Una nueva ruralidad en América Latina?* (págs. 45-65). Buenos Aires: CLACSO - Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.

- Thompson, A., & Strickland, A. (2004). *Administración estratégica: textos y casos*. Ciudad de México: McGraw-Hill Interamericana de México.
- UNCTAD. (2001). *World Investment Report 2001*. United Nations. New York and Geneva: United Nations.
- UN. (2012). *World Investment Report 2012. Methodological Note*. United Nations. New York/Ginebra: United Nations.
- UN-HABITAT. (2012). Estado de las ciudades de América Latina y el Caribe. En Nairobi, *Rumbo a una nueva transición urbana*. (págs. 17-38). Rio de Janeiro, Brasil.
- Velasco, M. (2004). La política comercial en México: alcances y limitaciones en los objetivos de las llamadas reformas de primera generación, 1982-2002. *Revista de la Facultad de Economía, BUAP*(26), 102-104.
- Villareal, O. (2008). La internacionalización de la empresa: el modelo de las diez estrategias. *Revista internacional administración y finanzas*, 1(1), 67-82.
- Vodusek, Z. (2002). *Inversión extranjera directa en América Latina. El papel de los inversores europeos*. Washington: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Weller, J. (1998). *Los mercados laborales en América Latina: su evolución en el largo plazo y sus tendencias recientes*. Santiago: CEPAL.



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL
ESTADO DE MORELOS



Maestría en Estudios
Territoriales, Paisaje y Patrimonio

FACULTAD DE ARQUITECTURA

Maestría en Estudios Territoriales, Paisaje y Patrimonio

Jefatura del Programa Educativo de la Maestría en
Estudios Territoriales, Paisaje y Patrimonio

DR. ALFONSO VALENZUELA AGUILERA
COORDINADOR ACADÉMICO DE LA MAESTRÍA EN
ESTUDIOS TERRITORIALES, PAISAJE Y PATRIMONIO

Presente.

HAGO CONSTAR QUE EL TRABAJO TITULADO:

HETEROGENEIDAD EN LA DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL DE
LAS EMPRESAS MULTINACIONALES MÁS IMPORTANTES EN
MÉXICO.

Elaborado por: Jesús Manuel Rueda Taboada

Constituye tema de tesis para que mediante el examen, sea acreedor a recibir el
Grado de: Maestro en el área de: Estudios Territoriales, Paisaje y Patrimonio.

OBJETIVOS LOGRADOS EN EL DESARROLLO DEL TEMA

El estudiante cumplió de manera adecuada para el
desarrollo de investigación de maestría.

ALCANCES Y CLARIDAD DE EXPRESIÓN EN EL CONTENIDO:

Los alcances de la investigación son destacados
e innovadores desde el punto de vista temático

Motivos por los cuales doy mi VOTO APROBATORIO, autorizando la impresión de
tesis, para que pueda sustentar la réplica y examen correspondiente.

Cuernavaca, Morelos, a 04 de Diciembre de 2018

ATENTAMENTE


Dra. Concepción Alvarado Rosas
(Nombre y firma del responsable de emitir el voto aprobatorio)



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MORELOS



Maestría en Estudios Territoriales, Paisaje y Patrimonio

FACULTAD DE ARQUITECTURA

Maestría en Estudios Territoriales, Paisaje y Patrimonio

Jefatura del Programa Educativo de la Maestría en Estudios Territoriales, Paisaje y Patrimonio

DR. ALFONSO VALENZUELA AGUILERA
COORDINADOR ACADÉMICO DE LA MAESTRÍA EN ESTUDIOS TERRITORIALES, PAISAJE Y PATRIMONIO
Presente.

HAGO CONSTAR QUE EL TRABAJO TITULADO:

HETEROGENEIDAD EN LA DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES MÁS IMPORTANTES EN MÉXICO.

Elaborado por: Jesus Manuel Rueda Taboada

Constituye tema de tesis para que mediante el examen, sea acreedor a recibir el Grado de: Maestro en el área de: Estudios Territoriales, Paisaje y Patrimonio.

OBJETIVOS LOGRADOS EN EL DESARROLLO DEL TEMA

La tesis cumple con los objetivos planteados y desarrollados en el trabajo terminal de tesis.

ALCANCES Y CLARIDAD DE EXPRESIÓN EN EL CONTENIDO:

El alcance es acorde al nivel de maestría y la claridad de expresiones es consistente.

Motivos por los cuales doy mi VOTO APROBATORIO, autorizando la impresión de tesis, para que pueda sustentar la réplica y examen correspondiente.

Cuernavaca, Morelos, a 04 de diciembre de 2018

ATENTAMENTE

[Handwritten signature]

DR. ALFONSO VALENZUELA AGUILERA
(Nombre y firma del responsable de emitir el voto aprobatorio)



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL
ESTADO DE MORELOS



Maestría en Estudios
Territoriales Paisaje y Patrimonio

FACULTAD DE ARQUITECTURA

Maestría en Estudios Territoriales, Paisaje y Patrimonio

Jefatura del Programa Educativo de la Maestría en
Estudios Territoriales, Paisaje y Patrimonio

DR. ALFONSO VALENZUELA AGUILERA
COORDINADOR ACADÉMICO DE LA MAESTRÍA EN
ESTUDIOS TERRITORIALES, PAISAJE Y PATRIMONIO
Presente.

HAGO CONSTAR QUE EL TRABAJO TITULADO:

HETEROGENEIDAD EN LA DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL DE
LAS EMPRESAS MULTINACIONALES MÁS IMPORTANTES EN
MÉXICO.

Elaborado por: Jesús Manuel Rueda Taboada

Constituye tema de tesis para que mediante el examen, sea acreedor a recibir el
Grado de: Maestro en el área de: Estudios Territoriales, Paisaje y Patrimonio.

OBJETIVOS LOGRADOS EN EL DESARROLLO DEL TEMA

Analiza las dinámicas de localización y distribución de las empresas
multinacionales más importantes en México; e identifica
la relación con la competitividad.

ALCANCES Y CLARIDAD DE EXPRESIÓN EN EL CONTENIDO:

El documento define los factores de la localización que utilizan las
multinacionales y la relación con la competitividad territorial, usando
herramientas de análisis territorial.

Motivos por los cuales doy mi VOTO APROBATORIO, autorizando la impresión de
tesis, para que pueda sustentar la réplica y examen correspondiente.

Cuernavaca, Morelos, a 04 de Diciembre de 2018

ATENTAMENTE

Dra. Cynthia Fabiola Ruiz López
(Nombre y firma del responsable de emitir el voto aprobatorio)



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL
ESTADO DE MORELOS



Maestría en Estudios
Territoriales, Paisaje y Patrimonio

FACULTAD DE ARQUITECTURA

Maestría en Estudios Territoriales, Paisaje y Patrimonio

Jefatura del Programa Educativo de la Maestría en
Estudios Territoriales, Paisaje y Patrimonio

DR. ALFONSO VALENZUELA AGUILERA
COORDINADOR ACADÉMICO DE LA MAESTRÍA EN
ESTUDIOS TERRITORIALES, PAISAJE Y PATRIMONIO
Presente.

HAGO CONSTAR QUE EL TRABAJO TITULADO:

HETEROGENEIDAD EN LA DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL DE LAS
EMPRESAS MULTINACIONALES MÁS IMPORTANTES DE
MÉXICO.

Elaborado por: Jesús Manuel Rueda Taboada

Constituye tema de tesis para que mediante el examen, sea acreedor a recibir el
Grado de: Maestro en el área de: Estudios Territoriales, Paisaje y Patrimonio.

OBJETIVOS LOGRADOS EN EL DESARROLLO DEL TEMA

Analiza la localización y distribución de las
empresas multinacionales en el país y las
relaciona con la competitividad de las Entidades
federativas.

ALCANCES Y CLARIDAD DE EXPRESIÓN EN EL CONTENIDO:

Logra por completo el análisis territorial y
expresa claramente con objetividad su tema

Motivos por los cuales doy mi VOTO APROBATORIO, autorizando la impresión de
tesis, para que pueda sustentar la réplica y examen correspondiente.

Cuernavaca, Morelos, a 04 de Diciembre de 2018

ATENTAMENTE

DR. CERRARDO GAMA HERNÁNDEZ.

(Nombre y firma del responsable de emitir el voto aprobatorio)



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MORELOS



Maestría en Estudios Territoriales, Paisaje y Patrimonio

FACULTAD DE ARQUITECTURA

Maestría en Estudios Territoriales, Paisaje y Patrimonio

Jefatura del Programa Educativo de la Maestría en Estudios Territoriales, Paisaje y Patrimonio

DR. ALFONSO VALENZUELA AGUILERA
COORDINADOR ACADÉMICO DE LA MAESTRÍA EN ESTUDIOS TERRITORIALES, PAISAJE Y PATRIMONIO
Presente.

HAGO CONSTAR QUE EL TRABAJO TITULADO:

HETEROGENEIDAD EN LA DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES MÁS IMPORTANTES EN MÉXICO.

Elaborado por: Jesus Manuel Rueda Taboada

Constituye tema de tesis para que mediante el examen, sea acreedor a recibir el Grado de: Maestro en el área de: Estudios Territoriales, Paisaje y Patrimonio.

OBJETIVOS LOGRADOS EN EL DESARROLLO DEL TEMA

La tesis cumple con los objetivos planteados y desarrolla el tema con sentido crítico

ALCANCES Y CLARIDAD DE EXPRESIÓN EN EL CONTENIDO:

La investigación es vanguardista, con un contenido muy explícito

Motivos por los cuales doy mi VOTO APROBATORIO, autorizando la impresión de tesis, para que pueda sustentar la réplica y examen correspondiente.

Cuernavaca, Morelos, a 04 de Diciembre de 2018

ATENTAMENTE

Adolfo Enrique Salazar Casabos
(Nombre y firma del responsable de emitir el voto aprobatorio)