

VILLASANA VILLALOBOS | ESPINOSA RAMÍREZ

# La inversión extranjera directa española en México: fundamentación y retrospectiva (1950-2013)



EDITORIAL  
UNIVERSITARIA

Centro  
Universitario  
de Ciencias Económico  
Administrativas

Universidad  
de Guadalajara

# **La inversión extranjera directa española en México: fundamentación y retrospectiva (1950-2013)**



VILLASANA VILLALOBOS | ESPINOSA RAMÍREZ

# La inversión extranjera directa española en México: fundamentación y retrospectiva (1950-2013)



EDITORIAL  
UNIVERSITARIA

Centro  
Universitario  
de Ciencias Económico  
Administrativas

Universidad  
de Guadalajara



**Itzcóatl Tonatiuh Bravo Padilla**  
**Rectoría General**

**Miguel Ángel Navarro Navarro**  
**Vicerrectoría Ejecutiva**

**José Alfredo Peña Ramos**  
**Secretaría General**

**José Alberto Castellanos Gutiérrez**  
**Rectoría del Centro Universitario**  
**de Ciencias Económico Administrativas**

**José Antonio Ibarra Cervantes**  
**Corporativo de Empresas Universitarias**

**Sayri Karp Mitastein**  
**Dirección de la Editorial Universitaria**

Villasana Villalobos, Ramiro, autor  
La inversión extranjera directa española en México: fundamentación y retrospectiva 1950-2013 / Villasana Villalobos, Espinosa Ramírez. -- 1a ed. -- Guadalajara, Jalisco : Editorial Universitaria: Universidad de Guadalajara, 2015. 136 p. : il. ; 23 cm. -- (Colec. Monografías de la Academia)  
Bibliografía: p. 111 -133

ISBN 978 607 742 394 2

1. Inversiones extranjeras-México-Historia-1950-2013 2.México-Relaciones económicas exteriores-España-1950-2013 I. Espinosa Ramírez, Rafael Salvador, autor II t. III. Serie

332.673 097 2 .V72 DD21  
HG5162 .M6 .V72 LC

Primera edición, 2015

**Textos**  
© Ramiro Villasana Villalobos,  
Rafael Salvador Espinosa Ramírez

**Coordinación editorial**  
Sol Ortega Ruelas

**Diseño y diagramación**  
Paola Enedina Vázquez Murillo

**Corrección**  
Luis Alberto Pérez Amezcua

**D.R. © 2015, Universidad de Guadalajara**



**Editorial Universitaria**  
José Bonifacio Andrada 2679  
Colonia Lomas de Guevara  
44657 Guadalajara, Jalisco

**01 800 834 54276**  
**www.editorial.udg.mx**

**ISBN 978 607 742 394 2**  
Noviembre de 2015

Impreso y hecho en México  
*Printed and made in Mexico*

Se prohíbe la reproducción, el registro o la transmisión parcial o total de esta obra por cualquier sistema de recuperación de información, sea mecánico, fotoquímico, electrónico, magnético, electroóptico, por fotocopia o cualquier otro, existente o por existir, sin el permiso por escrito del titular de los derechos correspondientes.

En la formación de este libro se utilizaron las familias tipográficas Minion Pro, diseñada por Robert Slimbach, y Ronnia, diseñada por Veronika Burian y José Scaglione.

# Índice

## **7 Introducción**

RAMIRO VILLASANA VILLALOBOS

RAFAEL SALVADOR ESPINOSA RAMÍREZ

---

## **13 Capítulo 1. La inversión extranjera directa: un marco teórico y conceptual**

- 13 1.1. La inversión extranjera: conceptualización
- 14 1.1.1. La inversión extranjera de portafolio
- 15 1.1.2. La inversión extranjera directa
- 17 1.1.3. Las empresas multinacionales
- 19 1.2. La relevancia de la IED en el crecimiento
- 20 1.2.1. El crecimiento y la IED: una revisión de la literatura
- 29 1.3. La no inversión extranjera: el caso de la sustitución de importaciones
- 32 1.4. La conceptualización de la IED en México

## **41 Capítulo 2. La inversión extranjera directa en México**

- 41 2.1. La inversión extranjera directa en México: evolución de su regulación
- 44 2.1.1. La IED y la transferencia de tecnología en México
- 46 2.2. La inversión extranjera directa en México: 1900-2010
- 54 2.3. La inversión extranjera directa y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)

<b>58</b>	<b>Capítulo 3. La inversión extranjera directa española: antecedentes y desarrollo</b>
58	3.1. La IED española en el mundo: 1900-1960
63	3.2. La IED española: 1961-2013
<b>75</b>	<b>Capítulo 4. La inversión extranjera directa española en México: multinacionales y empresarios</b>
75	4.1. El empresariado español en México
75	4.1.1. Panificadora Bimbo
76	4.1.2. Grijalbo, UTHEA y EDIAPSA
77	4.1.3. Aurrerá
78	4.1.4. Mundet
78	4.1.5. Cervecería Modelo
79	4.1.6. Euzkadi
81	4.2. La IED española en México: 1950-2013
93	4.3. La inversión extranjera directa española en México: retrospectiva
<b>102</b>	<b>Conclusiones</b>
<b>110</b>	<b>Anexo 1. Abreviaturas</b>
<b>111</b>	<b>Bibliografía</b>



# Introducción

RAMIRO VILLASANA VILLALOBOS

RAFAEL SALVADOR ESPINOSA RAMÍREZ

---

*El estudio histórico de las inversiones extranjeras en cualquier región o periodo es, por definición, un desafío "transnacional".*

**CARLOS MARICHAL**, *Las inversiones extranjeras en América Latina, 1850-1930: nuevos debates y problemas en historia económica comparada*

Puesto que la vida social se compone de diversas relaciones, actores y condiciones, es necesario un conjunto de datos y evidencias que muestren esta composición. Desgraciadamente, entre las grandes parcelas de la historia carecemos de análisis para las series de precios, inversiones, salarios, producción, comercio interno y exterior, población, finanzas, entre otros múltiples aspectos que forman parte de los procesos aprehendidos por la historia económica<sup>1</sup> (Gelman, 2007).

De acuerdo con Gelman (2007), la historia económica se convirtió en una rama marginal de la disciplina histórica luego de haber constituido uno de los principales campos de investigación para la historiografía durante

<sup>1</sup> Considerada el estudio de los hechos económicos del pasado, es decir, el estudio de la forma en la cual determinadas sociedades del pasado han producido, consumido y distribuido los bienes y servicios ante recursos escasos (Aparicio, 2011).

las décadas centrales del siglo xx. Al parecer, la reducción de los estudios histórico-económicos se debió a que durante la segunda mitad del siglo xx se dio la entrada a la "nueva historia política y cultural", dando apertura a la generación de más estudios sobre dicha clase de temáticas sociales.

Respecto a las investigaciones históricas sobre los fenómenos económicos de México en el siglo xx, cabe resaltar que siguen siendo significativas las lagunas existentes, especialmente respecto a la segunda mitad del siglo (Marichal, 1996; Gelman, 2007). Además de los impactos en la economía mexicana originados por las crisis financieras, hasta ahora han sido las remesas de la migración, los trabajadores transnacionales y las exportaciones e importaciones los principales campos de investigación en la historia económica contemporánea de la nación mexicana (Gelman, 2007; Del Ángel, 2009).

En virtud de lo anterior, y considerando un aspecto olvidado por la historia económica en México, el presente estudio dará cuenta del potencial, razón de ser y aportaciones de la inversión extranjera directa (IED) española en México a partir de una exhaustiva revisión documental y de bases de datos.<sup>2</sup> Asimismo, tomando como principal referente los niveles macro y meso económicos, también se dará pauta a la reconstrucción de un particular periodo de la inversión española (1950-2013), abordando históricamente sus diferentes contextos: mundial, nacional y multiempresarial.

El objetivo general de este estudio es analizar, desde una perspectiva histórica, la estructura de las inversiones empresariales españolas durante el periodo 1950-2013 en México, y el periodo 1900-2013 a nivel global, reflexionando sobre su orientación sectorial y aportaciones para el desarrollo económico-tecnológico en el ámbito nacional e internacional. Por otra parte, se identificarán las características y beneficios que otorgaron las empresas y empresarios españoles localizados en el Distrito Federal y los estados de Nuevo León, Veracruz y Puebla en el periodo 1900-2013, reflexionando sobre la evolución de la IED española en el país y el impacto económico-tecnológico que impulsó entre 1950 y 2013.

<sup>2</sup> Banco de México, Ministerio de Economía y Competitividad del Gobierno de España (Data Invest), Secretaría de Economía, Banco de México, Banco Mundial, ProMéxico, Diario Oficial de la Federación, United Nations Conference on Trade and Development, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, International Centre for Trade and Sustainable Development, Instituto Español de Comercio Exterior, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, etcétera.

De acuerdo con Vidal (2008a), la historia de la internacionalización de las empresas españolas antes de 1980 apenas ha sido mínimamente abordada, tanto en España como en el mundo, destacando únicamente la cantidad de estudios realizados sobre la IED ibérica de 1990 a la actualidad, por ser el periodo en que las multinacionales españolas se manifestaron con mayor notoriedad a nivel global. No obstante lo anterior, actualmente contamos con algunas investigaciones que han estudiado los impactos tanto nacionales como estatales de la IED; estos elementos permitirán establecer similitudes y divergencias respecto a otros periodos de la inversión en México.

Nuestro propósito es constituir una investigación que coadyuve en la comprensión y reflexión del impacto económico adquirido por la inversión directa española en la economía mexicana de 1950 a 2013, tomando como principales indicadores los incrementos en las cantidades y porcentajes de inversión, el contexto económico-geográfico, las diversas coyunturas, hechos y actores de dicho periodo.

De igual manera, el presente estudio vislumbrará las principales causas que llevarán a las compañías españolas a efectuar IED en México a lo largo del siglo xx e incluyendo también lo acontecido en el presente siglo.

Finalmente, cabe señalar que la formación y transformación de las empresas e inversiones en el país deben analizarse con el componente de los vínculos sociales y el conocimiento de los mercados nacionales y regionales, lo cual sin duda implicó la creación de redes familiares y de amistad para el desarrollo de la IED española en el país.

En el primer capítulo se construye un marco teórico con base en los desarrollos económicos e historiográficos que existen sobre la inversión extranjera, profundizando en el análisis de los estudios que han definido y caracterizado a la inversión extranjera directa, y estableciendo un horizonte conceptual sobre las acepciones de *empresa multinacional*, *inversión de portafolio*, *IED horizontal* e *IED vertical*.

De igual forma, se darán a conocer algunos de los planteamientos teóricos que explican la realización de IED, figurando entre ellos el paradigma ecléctico OLI (*Ownership, Location, Internalization*),<sup>3</sup> las ventajas comparativas y las ventajas competitivas. Igualmente, se abordará la historiografía desarrollada en torno a la IED española y de otras naciones, describiendo algunas características

<sup>3</sup> Propiedad, Localización, Internalización.

del empresariado ibérico en las últimas décadas del siglo XIX en México y situándonos en el debate sobre el papel que ha jugado el capital transnacional en el crecimiento económico de las naciones, especialmente en el Estado mexicano.

El segundo capítulo reconstruirá el proceso de IED en México, analizando la evolución de las regulaciones jurídicas en materia de inversión exterior y transferencia tecnológica en el país, además de describir la normatividad para los flujos de capital previos y posteriores a las leyes de inversión extranjera de 1973 y 1993.

Por otra parte, se dará a conocer lo expresado en materia de inversiones por el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), desarrollando también la orientación sectorial de las inversiones extranjeras con base en la temporalidad y condiciones económico-políticas existentes en distintos periodos del siglo XX mexicano.

El tercer capítulo se centrará fundamentalmente en las características que manifestaron las inversiones ibéricas desde principios del siglo XX, señalando el inicio de la internacionalización empresarial española en Europa y su pronto establecimiento de capital tanto en los países latinoamericanos como en la nación mexicana. Así también, se plantearán diversas teorías que expliquen la recepción del capital español en otras naciones, tales como los filtros de lealtad y las ventajas de localización, señalando cuáles fueron las principales multinacionales españolas que efectuaron IED a nivel global, los sectores económicos predilectos y los continentes con mayor inversión ibérica en diferentes lapsos temporales.

Dividido en dos apartados, el cuarto capítulo se enfocará, por una parte, en la descripción del rol que ejerció el empresariado español en la conformación de importantes empresas mexicanas durante el siglo XX, estableciendo la reconstrucción histórica de la IED española de 1950 a 2013 en su segunda sección.

Por otra parte, se evaluará la participación de la inversión ibérica en el PIB nacional y su orientación sectorial, comparando su desarrollo respecto al papel inversionista de otras naciones, con una visión prospectiva de las multinacionales de España en el Estado mexicano. Además de lo anterior, también se abordará el impacto de las empresas españolas en el desarrollo laboral y tecnológico nacional durante las últimas décadas, dando a conocer los destinos predilectos para la IED, el empresariado y la migración ibérica en la nación.

En cuanto a las conclusiones, se ofrecerá un análisis en torno a la inversión española, tomando como principal referente los sectores de inversión

que manifestó la IED ibérica en el país, además del impacto tecnológico, cultural y económico ejercido tanto por las empresas como por los empresarios españoles durante los siglos xx y xxi en México.

De la misma manera se estudiará el papel del empresariado y la migración ibérica en el desarrollo de la IED española en diversas entidades del país, señalando la importancia de la cultura para las inversiones de España y algunas de las compañías ibéricas que fueron producto de capitales generados en la nación mexicana.

Cabe señalar que la inversión directa española en México fue de suma importancia para el desarrollo laboral, tecnológico, económico y social a nivel nacional e interestatal, siendo entidades federativas como el Estado de México, Nuevo León, Veracruz, el Distrito Federal y Puebla, algunos de sus principales beneficiarios.

En virtud de considerar esencial realizar aportaciones económico-históricas sobre la IED en México, la presente investigación plantea la revisión y análisis de la inversión directa española, ya que luego de haber constituido un país mayormente receptor de inversión extranjera; al finalizar la segunda mitad del siglo xx, España logró consolidarse como una de las principales naciones emisoras de IED a nivel internacional, constituyendo uno de los países con mayor presencia empresarial en el Estado mexicano (J. Pérez, 2009).

Por lo anterior, se buscará abordar el capital español como un proceso, que coadyuvaría tanto en el crecimiento económico como en el desarrollo nacional y de diversos estados del país, tomando como referente la presencia empresarial ibérica en la primera mitad del siglo xx, y los incrementos relevantes en las cantidades de inversión transnacional del periodo 1950-2013.

Aunque la presente investigación se inscribe en la disciplina de la historia económica, el estudio de la IED ibérica en México forma parte de una revisión multidisciplinaria, ya que los aspectos culturales, políticos, regionales y sociales, contribuyeron en la conformación de exitosas relaciones económico-sociales para los Estados español y mexicano.

Por lo anterior, a partir de un primer acercamiento a las fuentes se buscó reconstruir el proceso, impacto e historia de la IED española con base inicial en la documentación de:

- La Dirección General de Inversión Extranjera y la Comisión Nacional de Inversión Extranjera de la Secretaría de Economía (SE).
- El Banco de México.

- El Departamento de Inversión Extranjera y la Unidad de Promoción de Inversiones y Negocios Internacionales de ProMéxico.
- El Ministerio de Economía y Competitividad del Gobierno de España.

Respecto a la información que se encuentra en la Comisión Nacional de Inversión Extranjera (CNIE) y en la Dirección General de Inversión Extranjera (DGIE) de la Secretaría de Economía, a la par que los decretos, leyes y reformas para la inversión extranjera directa, destacan los reportes estadísticos que revelan anualmente las cifras de inversión extranjera directa por entidad federativa en México.

De igual forma, la Secretaría de Economía proporcionó diversos datos sobre la IED según el sector económico destino y país de origen, así como múltiples cifras que dan cuenta del desarrollo de su participación en el producto interno bruto desde 1980 hasta el año 2013.

Por su parte, el Banco de México ofreció los datos sobre la paridad del peso respecto al dólar desde 1954 hasta la actualidad, elementos que son de gran utilidad dado que la mayoría de los flujos de IED se calculan en miles y millones de dólares. Además, el Banco de México resguarda valiosa información sobre la inversión extranjera en México, destacando sobre todo la cantidad anual de inversión directa emitida por diversas naciones (entre ellas España) de 1938 a 1979 (Banco de México, 1982 y 2014).

Igualmente, el Departamento de Inversión Extranjera y la Unidad de Promoción de Inversiones y Negocios Internacionales de ProMéxico ofreció información respecto al monto de inversión extranjera española y estadounidense que han recibido los principales sectores comerciales e industriales de México en décadas recientes.

Respecto al Ministerio de Economía y Competitividad del Gobierno de España, cabe destacar que aportó información acerca de los Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones del Estado español, siendo significativas también las estadísticas de inversión española en todos sus sectores económicos y naciones de 1993 a 2013.

Estamos convencidos de que este libro aportará al trabajo de historia económica de las inversiones españolas en México. La contribución realizada en este texto será relevante para poder comprender mejor el fenómeno de la inversión española en México.



# 1. La inversión extranjera directa: un marco teórico y conceptual

## 1.1. La inversión extranjera: conceptualización

De acuerdo con García (2000), se entiende como *inversión extranjera* a la transferencia de capitales, de bienes tangibles o intangibles de un Estado a otro a los cuales, a uno se le denomina inversionista y a otro receptor, siendo realizada con propósitos productivos y cierta previsión de riesgos.

De manera similar, también se le conoce como inversión extranjera a la acción de colocar capital representado en diversas formas en un país diferente de aquel en donde se obtienen los beneficios de la aplicación de sus recursos como empresa, agrupación o individuo (Zorrilla y Méndez, 1994; Arellano, 1976).

Por otra parte, la Ley de Inversión Extranjera en México considera a la inversión extranjera como la participación de inversionistas de otras naciones, en cualquier proporción, en el capital social<sup>4</sup> de las sociedades mexicanas, así como la inversión realizada por sociedades nacionales con mayoría de capital extranjero y la participación de inversionistas extranjeros en las actividades y actos contemplados en ella (DOF, 1999; Witker, 1999).

<sup>4</sup> Capital resultado de estrategias de inversión orientadas a la constitución y reproducción de relaciones sociales duraderas, capaces de procurar, con el tiempo, lucros materiales y simbólicos (Piselli, 2003).

Además, cabe señalar que no existe un concepto único de lo que constituye la inversión extranjera, sino que el término se ha modificado conforme a las relaciones económicas internacionales, políticas económicas nacionales y sus desarrollos en diferentes temporalidades y espacios geográficos. Finalmente, es importante expresar que existen dos tipos esenciales de inversión extranjera: la *inversión extranjera de portafolio* o *cartera*, y la *inversión extranjera directa* (Zorrilla y Méndez, 1994), siendo esta última el objeto central de este escrito.

### 1.1.1. La inversión extranjera de portafolio

La inversión extranjera de cartera o de portafolio constituye el modo de inversión que se realiza mediante préstamos, públicos o privados, al igual que por la colocación de valores bursátiles oficiales del país receptor del crédito en las bolsas de valores del país que lo otorga (Zorrilla y Méndez, 1994).

Asimismo, la inversión extranjera de cartera es considerada como el conjunto de transacciones y posiciones transfronterizas que involucran valores como títulos de participación en la propiedad o títulos de deuda, distintos a los considerados en la IED y en activos<sup>5</sup> de reserva (CEMLA, 2012). Así también, la inversión extranjera de portafolio es concebida como la inversión que se realiza a través del mercado de valores, es decir, mediante la compra de acciones, bonos y otros títulos financieros que pueden tener rentabilidades fijas o variables (Florez y Ramírez, 2006).

A diferencia de la inversión directa, la inversión de cartera no se hace con fines de control empresarial prolongado, sino con el objetivo de obtener rentabilidades de corto y mediano plazo, por medio de la valorización o rendimientos que genere el activo adquirido. Este tipo de inversión es más flexible que la directa y no implica necesariamente un compromiso de largo plazo para el inversionista (Florez y Ramírez, 2006).

Igualmente, la inversión de portafolio también es considerada como aquella dirigida a la compra de bonos y acciones de una empresa que busca un rendimiento en el corto plazo, contando con un grado de liquidez muy

<sup>5</sup> Conjunto de bienes y derechos cuantificables, derivados de transacciones o de hechos propios del ente, capaces de producir ingresos económico-financieros, razonablemente esperados durante el desarrollo de su gestión (Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, 2004).

alto. Es decir que en cualquier momento se pueden comprar o vender las acciones, asumiendo pérdidas o ganancias (Prieto, 2011).

De manera semejante, el término *inversión extranjera de cartera o portafolio*, es utilizado para referirse a los flujos internacionales de capital que no implican un control de la empresa en la que se ha invertido; la característica distintiva de esta inversión es que con ella el inversor busca un rendimiento financiero sin ejercer la dirección de la empresa, obteniendo así un ingreso a través de los intereses, dividendos o ganancias de capital que se espera obtener de una firma (Paúl, 2014).

### 1.1.2. La inversión extranjera directa

De acuerdo con la Secretaría de Economía (SE), en México se considera *inversión extranjera directa* al flujo de capital que tiene como propósito crear un interés duradero y con fines económicos o empresariales a largo plazo por parte de un inversionista extranjero en el país receptor (SE, 2013a). Asimismo, la SE estima a la IED como un importante catalizador para el desarrollo, ya que tiene el potencial de generar empleo, incrementar el ahorro y la captación de divisas, además de estimular la competencia, incentivar la transferencia de nuevas tecnologías e impulsar las exportaciones; todo ello incidiendo positivamente en el ambiente productivo y competitivo de un país (SE, 2013a).

Por otra parte, la IED es concebida como una inversión en el capital social de las empresas con miras a obtener rendimientos a largo plazo, en la cual el inversionista cuenta con voz y voto, tanto en la toma de decisiones como en el control de una empresa. No obstante, el grado de liquidez de la IED es menor respecto a la inversión de cartera, puesto que este tipo de acciones no se pueden comprar ni vender con la misma facilidad y rapidez que las que cotizan en la bolsa (Prieto, 2011).

Para instituciones como el FMI (Fondo Monetario Internacional), la IED constituye el tipo de inversión internacional en el que una entidad residente en un país (inversionista) tiene como objetivo obtener una participación duradera de una empresa ubicada en otra economía, asumiendo una condición de largo plazo entre el inversionista y la empresa, misma que contará con un grado significativo de influencia en la firma y su manejo por medio de una propiedad accionaria mínima de un 10% (IMF, 1994).

De forma similar, la IED es definida como la adquisición de un activo en un país por parte de un inversor establecido en otra nación, con el objetivo de administrarlo, y habitualmente como firma de un mismo negocio. Generalmente, cuando sucede lo anterior, al inversor se le conoce como *casa matriz* y al activo como *filial* o *subsidiaria* de la empresa del inversionista (WTO, 1996).

Así también, la IED ha sido definida como la inversión transfronteriza que realiza un residente de cierta economía (inversor directo) con el objetivo de establecer un interés duradero en una empresa localizada en otra nación para desarrollar una relación estratégica de largo plazo que le garantice influencias significativas en la gestión de la empresa receptora de su inversión (OCDE, 2008).

Finalmente, para el Banco Mundial la inversión extranjera directa ha sido estimada como el ingreso de inversiones para obtener un control de gestión duradero (por lo general, un 10% o más de las acciones que confieren derecho de voto) de una empresa que funciona en un país que no es el del inversionista, constituyendo también la suma del capital accionario, la reinversión de las ganancias y el producto de otras formas de capital desarrollado a diferentes plazos (Banco Mundial, 2014).

En esta investigación han sido tomados como principales referentes las acepciones utilizadas por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos y la Secretaría de Economía; no obstante las otras definiciones de IED servirán para aprehender de mejor forma nuestro objeto de estudio.

Además de otorgar revisión a las diferentes acepciones con que cuenta la IED, cabe destacar que existen dos clases de inversión extranjera directa: IED horizontal e IED vertical, las cuales se definen a continuación (Artal, Fernández y Segarra, 2004).

La IED vertical es el conjunto de las inversiones directas destinadas a explotar la existencia de diferencias significativas entre el país emisor y el receptor. Este tipo de IED suele caracterizar a las corrientes inversoras entre países desarrollados y países en desarrollo y su principal motivación está asociada a la búsqueda de factores con menores costos (IED buscadora de eficiencia), o bien al acceso a determinados recursos abundantes en el país destino de la inversión (IED buscadora de recursos) (Artal, Fernández y Segarra, 2004).

Asimismo, esta clase de IED también busca desarrollar producciones o etapas productivas a un coste inferior al del mercado doméstico de la casa

matriz, siendo posteriormente tales productos (o servicios) distribuidos en los mercados que ya eran abastecidos por la empresa transnacional. De este modo se cubren las ventas tanto en el mercado local como en mercados terceros (Artal, Fernández y Segarra, 2004).

La IED horizontal trata de aquellas inversiones que suponen el desarrollo de idénticas actividades empresariales entre diferentes países, en este caso, los países emisores y receptores de IED. Por lo general, ante la existencia de algún tipo de impedimento al comercio (una barrera arancelaria, por ejemplo) y la libre movilidad internacional del capital, los flujos de comercio pueden llegar a ser completamente sustituidos por flujos de inversión en un contexto de mercados competitivos (Artal, Fernández y Segarra, 2004).

Este tipo de IED también se caracteriza por contar con transferencias de activos dirigidas a la mejora de actividades de las filiales con que cuenta la casa matriz, figurando entre tales la mercadotecnia, la publicidad, la mejora de las redes de distribución y de las gamas de producción de la filial, además de diferentes transferencias de conocimiento (Artal, Fernández y Segarra, 2004).

Finalmente, para ejemplificar la diferenciación existente entre la IED y la inversión de portafolio, cabe destacar el siguiente ejemplo:

Si una empresa de fabricación de automóviles china adquiriese la mayoría de las acciones de una empresa de componentes de autos norteamericana, se trataría de una inversión directa, y, si un inversor chino comprase 5,000 acciones (0.1% del capital) de una empresa similar que elabora los mismos productos estaríamos hablando de una inversión de cartera (Paúl, 2014).

Con base en las situaciones señaladas, el primer caso es IED, ya que la empresa china adquirió el control de la empresa norteamericana, mientras que en la segunda situación es una inversión de portafolio porque el inversor chino no ejerce ninguna influencia en la dirección de la compañía de la que compró acciones (Paúl, 2014).

### 1.1.3. Las empresas multinacionales

De acuerdo con Dunning (1976), a lo largo de la historia la IED ha tenido como principal emisor a nivel global a las empresas multinacionales. Debido a ello es necesario abordar algunos de los intereses estratégicos con que

cuentan dichas empresas y contextualizar las diferentes acepciones que se les ha otorgado a dichos actores económicos.

Según algunos estudios (Zamora, 1984; UNCTAD, 1998), entre los intereses de la empresa multinacional se encuentran el acceso a mercados y la búsqueda de mayor competitividad de sus redes de producción-distribución global.

Además, también es importante para las multinacionales contar con seguridad jurídica para su producción, integrarse tanto vertical como horizontalmente a nivel nacional e internacional y diversificar las transacciones financieras de sus filiales, enviando sus utilidades a países donde los impuestos no sean tan elevados.

A semejanza de la acepción de *inversión*, el concepto de *empresa multinacional* ha ido evolucionando en el tiempo, entendiéndose para algunos como aquella empresa cuyo mercado es la esfera mundial, gestionando sus actividades a través de un contacto estrecho entre la casa matriz y sus diversas filiales (Markusen, Venables, Konan y Zhang, 1996).

Por otra parte, las empresas multinacionales también son comprendidas como el conjunto de sociedades<sup>6</sup> que funcionan al mismo tiempo en varios países, bajo diferentes leyes y jurisdicciones nacionales, pero vinculadas por un lazo vertical de control entre una compañía matriz y las sociedades filiales, expresadas generalmente mediante la propiedad del capital accionario con que cuentan (Witker, 1999).

Asimismo, la empresa multinacional se define como una empresa que suele tanto controlar como gestionar los establecimientos de producción (plantas) ubicados en diversos países, generalmente integrándose horizontal o verticalmente a nivel internacional (inversión horizontal e inversión vertical) (Caves, 2007).

Es importante recordar que dichas empresas existen debido a ciertas condiciones económicas, las cuales permiten que sea posible producir un bien o un servicio de forma eficiente y provechosa en el extranjero; esto incentiva que una firma opte por emprender un plan de expansión internacional a largo y mediano plazo (Caves, 2007).

<sup>6</sup> Empresa o agrupación mercantil constituida mediante contratos entre las partes que aportan bienes o servicios para un fin común. Éstas suelen ser clasificadas en México como: cooperativas, en nombre colectivo, comanditas, anónimas y de responsabilidad limitada (Witker, 1999).

Las empresas multinacionales también han sido concebidas como entidades establecidas en más de un país con una estrecha vinculación que les permite coordinar sus actividades en diversas formas, las cuales pueden ser de capital privado, público o mixto. Cabe señalar que, aunque una o varias de estas entidades pueden ejercer una influencia significativa sobre las actividades de las demás, su grado de autonomía en el seno de la empresa puede variar ampliamente de una compañía multinacional a otra (OCDE, 2011).

Finalmente, otros elementos distintivos de las empresas multinacionales son (Witker, 1999):

1. Generación de innovación: Nuevos productos y nuevos procesos facilitan el incremento de la competitividad.
2. Desmasificación: A través de la tecnología se permite la producción especializada y se otorga capacitación laboral para el desarrollo de mano de obra calificada.
3. Integración de sistemas: Actuar en escenarios distintos exige flexibilidad y adaptación.
4. Aceleración de procesos: Para estas empresas el tiempo es el elemento vital para su competencia, eficacia y externalización de sus servicios.

## 1.2. La relevancia de la IED en el crecimiento

Considerando la teoría de crecimiento endógeno, la IED debe tener un impacto positivo en la economía del país receptor al generarse procesos de mejora tecnológica, mano de obra mejor capacitada, mayor productividad y calidad. En el contexto latinoamericano, en los últimos años la economía mexicana se ha convertido en la segunda más importante receptora de IED<sup>7</sup> después de Brasil, y por arriba de Chile, Colombia, Argentina y Venezuela.

Trabajos como el de Findlay (1978) que hablan sobre los efectos de contagio de tecnología, De Long y Summers (1990) que trabajan con inversión en maquinaria para fomentar el crecimiento, Balasubramanyam *et al.* (1996) que analizan el grado de apertura y aislamiento del comercio internacional

<sup>7</sup> Según el informe (comunicado) dado a conocer por la CEPAL el 5 de mayo de 2010, en el 2009 los seis principales países destino de la IED fueron Brasil (\$25,949), México (\$11,417), Chile (\$12,702), Colombia (\$7,201), Argentina (\$4,895) y Perú (\$4,760) (todos los valores en millones de dólares).

y De Mello (1997) que habla de productividad factorial, han incluido a México en la muestra usada de múltiples países para sus análisis de regresión. No obstante, no hay trabajos dedicados exclusivamente a este país y mucho menos a nivel detallado de IED por sector económico. Además, los estudios arriba mencionados tienen deficiencias en la cantidad de datos procesados y emplean cada uno diferentes técnicas, lo que no ha facilitado la unicidad de criterios al obtener cada uno diferentes resultados.

Se ha detectado que los montos de IED efectuada en cada sector difieren entre sí y que además el crecimiento del PIB por cada actividad económica no es el mismo, lo que lleva a plantear la hipótesis de que la variación en los niveles de inversión que se efectúen en cada sector de la economía tiene un impacto diferenciado en su crecimiento.

Otros autores han planteado ya esta posibilidad. Es el caso del estudio de Alfaro (2003), que para una muestra de 47 países (Miembros de la OCDE y otros) y Vu *et al.* (2008) para Vietnam y China, determinan que el sector industrial es el que se ve más beneficiado por la IED, reflejándose en un mayor crecimiento de este sector con respecto a los demás. También Ayanwale (2007), en un estudio para Nigeria encuentra un impacto negativo de la IED en la manufactura pero positivo en el sector de servicios y en especial el de las comunicaciones.

### 1.2.1. El crecimiento y la IED: una revisión de la literatura

En el tema de crecimiento económico sobresalen los trabajos de tres autores principalmente. Ramsey (1928), modela las preferencias de los consumidores como exógenas y desarrolla un sistema matemático en donde las incluye con el fin de determinar las tasas de ahorro e inversión que debe alcanzar una economía cuando los individuos maximizan su utilidad en un horizonte infinito.

Solow (1956) detalló un modelo neoclásico de crecimiento exógeno, en el que se establece una dependencia del nivel del producto o PIB de variables como el capital, el trabajo y la tecnología. La variación de esta última es la única que puede cambiar la tasa de crecimiento en el largo plazo, pues ante cambios en capital, trabajo, ahorro, depreciación y población, sólo se producen cambios de nivel en la trayectoria del crecimiento.

Finalmente, Romer (1986, 1987 y 1990) y Lucas (1988) desarrollan la teoría de crecimiento endógeno partiendo de la idea de Solow, haciendo que la tecnología sea una variable endógena. De esta teoría se puede inferir que las políticas que impliquen una mayor apertura económica y que faciliten la entrada a una nación de IED, lograrán un mayor desarrollo del talento humano, de la competencia empresarial y del cambio e innovación tecnológica, promoviendo de esta forma el crecimiento.

Para estos autores, y de acuerdo con lo mencionado anteriormente, según el consejo de las comunidades europeas (1988) y de forma similar el Fondo Monetario Internacional (FMI-BPM6 2009), la IED se define como "Cualquier tipo de inversión efectuada por personas físicas, empresas comerciales industriales o financieras, y que sirva para crear o mantener relaciones duraderas y directas entre el proveedor de fondos y el empresario, o la empresa a la que se destinan dichos fondos para el ejercicio de una actividad económica".

De igual forma, la Agencia Central de Inteligencia (CIA) la define como "todas las inversiones en el país hechas por residentes (compañías) de otras naciones en un periodo". Básicamente se puede llamar IED al capital proveniente del extranjero y destinado a la explotación, producción y/o comercialización de productos, bienes y servicios en la economía nacional, ya sea con el objetivo de su venta en el territorio o su exportación.

En este modelo de crecimiento endógeno se da relevancia a la formación interna de capital humano, a la innovación y al desarrollo tecnológico que se genera al permitir la entrada a un país de la inversión extranjera, a través de procesos como *learning by doing* (aprender haciendo; Lucas, 1988) y los efectos *spillovers* (derramamiento o contagio; Romer, 1990). De esta forma, Romer explica la diferencia en el desarrollo o nivel económico a través de las naciones, puesto que no todas tienen acceso a la misma tecnología y mucho menos las mismas preferencias. Cabe señalar que debido a su nivel explicativo esta teoría de crecimiento es la más usada y aceptada a la hora de realizar trabajos empíricos desde los años noventa.

Esta teoría señala que el impacto de la IED sobre el crecimiento se da de dos formas:

1. La primera es a través de la acumulación de capital en la economía receptora. La IED estimula el crecimiento al fomentar la incorporación de nuevas materias primas y nuevas tecnologías en las funciones de

producción de la economía receptora (Caves, 2007). Sin embargo, la IED puede promover la mejora tecnológica y su difusión aun sin una acumulación de capital significativa. Es decir, a través de actividades que no impliquen la inyección de fuertes capitales en el país destino de la inversión. Algunos ejemplos de esto podrían ser: creación de empresas, comercialización, licencias, contratos de administración y *joint ventures* (De Mello y Sinclair, 1995).

2. La segunda forma es por medio de la transferencia de conocimientos. Ya que la IED aumenta el stock de conocimiento a través de la capacitación laboral (adquisición de habilidades) y a través de la introducción de prácticas alternativas de gestión y acuerdos organizacionales (Caves, 2007).

Caves (2007) sugiere además que la IED afecta el crecimiento a través de dos canales: transferencia de tecnología y una mayor competitividad. Esta última garantiza que las firmas mejoren su eficiencia para asegurar su sobrevivencia, volviéndose mucho más productivas.

Finalmente, los volúmenes y tipos de inversión dependerán del régimen económico y la estabilidad política del país receptor de IED, el tamaño del mercado interno, las costumbres de consumo, entre otros elementos. Estas son sus externalidades, es decir que hay variables o procesos externos fuera del alcance de la inversión, pero que la afectan, ya sea para potencializar o para disminuir su efecto.

A partir del trabajo de Romer y Lucas se han desprendido algunas obras que buscan investigar el impacto de la IED sobre el crecimiento a través de técnicas econométricas como datos panel y regresiones de corte transversal entre países; además de la IED, se enfocan también en otros aspectos, como su influencia sobre el talento humano, la creación de efectos *spillovers*, cambio tecnológico, fomento de una mayor apertura comercial, entre otros.

De los trabajos que tratan al talento humano se tiene el de Borensztein *et al.* (1998), que, utilizando datos panel para 69 países, encuentran que el efecto de la IED sobre el crecimiento depende del *stock* de capital humano. Si se da un aumento de la inversión debe haber una fuerza laboral capacitada mínima que absorba dicho incremento.<sup>8</sup> Balasubramanyam *et al.* (1999) determinan de forma similar que el capital humano es vital para potencializar

<sup>8</sup> En este trabajo se demuestra que la IED, además de ser más productiva, también afecta positivamente a la inversión doméstica.

el efecto de la IED sobre el crecimiento, además de resaltar el tamaño de la economía y el clima competitivo con los productores locales como entornos óptimos para la IED. Elías, Fernández y Ferrari (2006) encuentran para una muestra de 93 países que el crecimiento puede verse limitado si no se cuenta con el capital humano necesario para complementar la IED y sugieren que las políticas orientadas a atraer IED deben complementarse con la de fomentar el desarrollo de los recursos humanos.

Los efectos *spillovers* y el cambio tecnológico han sido ampliamente estudiados en la última década a pesar de que ya Findlay (1978) había realizado un modelo dinámico de transferencia de tecnología favorecida por la apertura a la IED.<sup>9</sup> Entre tales trabajos se encuentra el de Barrel y Pain (1997) que para algunos países de Europa descubrió que la IED favorece las exportaciones, al adquirirse conocimientos específicos, favoreciendo la difusión de ideas y nuevas tecnologías. Simultáneamente se hace un estudio para México por parte de Aitken *et al.* (1997), en el cual también han encontrado dicho favorecimiento de las exportaciones, pues la llegada de las multinacionales trae consigo efectos *spillovers* sobre la producción. Sin embargo, años más tarde Hejazi y Safarian (1999) afirman que tales efectos sobre la tecnología están estrechamente relacionados con la IED y no tanto con el comercio internacional a partir de su estudio empírico para algunos países de la OCDE.<sup>10</sup>

En esta línea se hicieron otros trabajos que se enfocaban más hacia el comercio internacional como el de Balasubramanyam, Salisu y Sapsford (1996) en donde demuestran que el efecto de la inversión extranjera sobre el crecimiento es más fuerte en países que siguen estrategias de promoción de la exportaciones que en los que siguen estrategias de sustitución de importaciones, pues evitan la entrada de productos novedosos. Luego otro estudio concluye que las economías grandes, con tasas de crecimiento del PIB altas y con un buen nivel de apertura económica atraen más flujos de IED que las pequeñas y cerradas con bajas tasas de crecimiento (Amaya y Rowland, 2004).

<sup>9</sup> La IED facilita el progreso técnico a través de un efecto contagio o *spillovers*, lo que le permite a la industria nacional adoptar o copiar la innovación proveniente de otras naciones desarrolladas tecnológicamente.

<sup>10</sup> Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.

La discusión no se ha centrado sólo en la incidencia de la transferencia de la tecnología sobre la apertura económica. De Mello (1999) argumenta que debe haber complementariedad y sustitución entre la inversión extranjera y la doméstica para que la IED afecte el crecimiento en el largo plazo a través del cambio tecnológico, acumulación de capital y los efectos *spillovers* del conocimiento. Por ende, dicho avance tecnológico será mayor en los países rezagados que en los líderes. Por otra parte Liu *et al.* (2000), a partir de sus estudios en el Reino Unido, dice que estos efectos se muestran mejor en economías que ya están desarrolladas, pues las capacidades tecnológicas de las compañías locales aseguran que son capaces de absorber la tecnología que usan las multinacionales a través del contagio y las demostraciones.

Adicionalmente, Javorcik (2004) señala para Lituania que los efectos *spillovers* se dan por parte de las multinacionales hacia sus afiliadas en el país que recibe la IED, además de que también hay efectos al interactuar con clientes, proveedores de materias primas, etc. Tales *spillovers* están asociados con proyectos en los que interviene una parte doméstica y otra extranjera, mas no con aquellos donde sólo participe una de estas clases de inversión, pues la interacción entre estas dos es necesaria para fomentar el crecimiento. Por último hay que tener en cuenta en qué tipo de industria se hace la IED pues Buckley *et al.* (2007) sugieren que los efectos *spillovers* de gran magnitud se dan en las industrias que son intensivas en tecnología más que las intensivas en mano de obra.

Si se profundiza en el tipo de industria que se beneficia de la IED, se encontrarán otro tipo de estudios que se han podido llevar a cabo en la última década debido a una mayor disposición de datos. Tales estudios buscan determinar qué sector económico se ve más o menos beneficiado por la llegada de IED. Alfaro (2003) no encuentra un efecto de la IED sobre el crecimiento para una muestra de 47 países, pero al hacer su estudio por sectores (primario, secundario y terciario) determina que en el secundario o manufacturero, la relación se hace positiva e importante, en el primario o agrícola negativa y significativa y en el terciario o servicios no halla efecto. Adicionalmente un estudio para China y Vietnam por Vu *et al.* (2008) plantea el mismo resultado para el sector manufacturero, lo que ratifica la alta relación entre la inversión en maquinaria y equipo y el crecimiento económico (De Long y Summers, 1991).

Sin embargo, no se puede deducir que en todos los países el impacto de la IED sobre la manufactura sea positivo, pues depende también del nivel existente de capital humano y de su capacitación. Este es el caso de Nigeria, economía para la cual se encuentra un impacto negativo debido a su poca mano de obra capacitada, y al mismo tiempo un impacto positivo de la IED sobre el sector de las comunicaciones a causa del desarrollo del sector petrolero (Ayanwale, 2007).

Se ha observado que no todas las formas de IED tienen el mismo impacto en la economía, pues hay sectores que pueden ser beneficiados y otros perjudicados, dependiendo del estado del talento humano, la tecnología, la infraestructura, los recursos financieros o productivos, los costos de los factores y las leyes existentes. Estos dos últimos puntos son de los más importantes, pues según muestra Walz (1997), las empresas adquieren conocimientos a través de la investigación en los países más desarrollados y más tarde ponen sus plantas de producción en un país en donde los costos sean más bajos; por ende los dirigentes políticos deben manejar muy bien sus regulaciones, especialmente de impuestos, pues a través de ellas es que se motiva o no la entrada de las multinacionales a la economía.

Dos características comunes en los trabajos anteriormente descritos es que asumen y determinan que la IED afecta positivamente al crecimiento y la metodología o forma empírica en la cual fueron tratados los datos, como regresiones lineales, *cross-country* y panel de datos. En la actualidad, por el desarrollo de los métodos de series de tiempo en distintos programas informáticos, la literatura se ha especializado en el estudio de la relación IED-crecimiento, por lo cual el debate se ha centrado en determinar el sentido de causalidad entre estas dos variables. Tales trabajos se pueden agrupar en los que encuentran una relación unidireccional de IED hacia crecimiento y viceversa, los que hallan relaciones bidireccionales y los mixtos, que encuentran ambos resultados o ninguno para una determinada muestra de países.

Entre los trabajos que determinan una relación unidireccional y de IED hacia el crecimiento está el de Asheghian (2004), quien a través de una técnica *Beach Mckinnon* encuentra tal sentido de causalidad para los Estados Unidos, además de que la productividad total de los factores capital y trabajo también son afectados positivamente por la IED. Luego la productividad junto a la inversión doméstica afectan también al crecimiento.

Por tanto, la IED afecta al crecimiento de forma directa e indirecta. Ya para Latinoamérica, Cuadros *et al.* (2004) hacen un énfasis en el periodo de tiempo, encontrando una relación positiva e importante a corto plazo para México y Argentina y a largo plazo sólo para Argentina, lo que da soporte a que estas economías tengan políticas orientadas hacia el exterior para atraer la inversión extranjera y beneficiarse de los efectos *spillovers* derivados de ella, sobre todo en el caso de México. Caso contrario para Brasil, en donde encuentran que la actividad interna o doméstica es la que más estimula el crecimiento. Este estudio se refuerza para México por parte de De la Cruz y Mora (2006), quienes también encuentran una relación causal que va desde el IED hacia las exportaciones e importaciones.

Khan (2007), al hacer un análisis de integración para Pakistán, afirma que la IED ejerce un impacto positivo a largo y corto plazo en el crecimiento económico si el sistema financiero tiene un nivel mínimo de desarrollo. Una mayor fortaleza del sistema financiero interno atraerá más flujos de IED y a su vez maximizará los beneficios de esos inversores.

Sobre desarrollo financiero hay otros trabajos,<sup>11</sup> puesto que es un tema de gran interés en la actualidad, pero para estos se encontró que el crecimiento es el que causa los flujos de IED hacia el interior de la economía. Se destacan trabajos como el de Ang (2009), quien encuentra que para Malasia el impacto de la IED sobre el crecimiento no es significativo, pero que tal relación se vuelve importante al tener en cuenta su efecto indirecto a través del desarrollo financiero. Además, a través del test de causalidad de Johansen, señala que en el largo plazo es el crecimiento el que influye en la IED.

De igual forma para Malasia pero con el test Toda-Yamamoto, Karimi y Yusop (2009) comprueban que no hay relación entre las dos variables en el largo plazo y que por ende la influencia de la IED sobre el crecimiento se da sólo de forma indirecta pero a través de los efectos de los *spillovers* sobre la tecnología y el capital humano, lo que concuerda con Ang (2009) en cuanto al impacto indirecto de la IED. Paralelamente, Choong y Lim (2009) encuentran la misma importancia del desarrollo financiero en Malasia pero difieren con Ang, Karimi y Yusop al encontrar una relación relevante y positiva entre

<sup>11</sup> Shan, en el 2003, en un estudio para la economía china, determina que el desarrollo financiero es la segunda fuerza que mueve el crecimiento de la economía después de la mano de obra y que dicha relación además se da de forma bidireccional.

el IED y el crecimiento, además de la relevancia del trabajo y la inversión doméstica para que se dé el incremento en el producto interno bruto.

La inversión doméstica o nacional afecta positivamente al crecimiento según Athukorala (2003) en su trabajo sobre Sri Lanka, pero la IED no lo hace debido a su clima político y social aún inestable. Sin embargo, encuentra que el crecimiento sí atrae flujos de IED, además de que la liberalización del comercio ha favorecido el crecimiento. Chakraborty y Basu (2002) también determinan que la liberalización comercial ha beneficiado a la IED en la India, aunque a costa del abaratamiento de su mano de obra. De igual forma ellos también encuentran relación de causalidad desde crecimiento hacia IED con vectores autoregresivos.

Del segundo grupo de trabajos sobre causalidad, Liu *et al.* (2002) encuentran una relación bidireccional y positiva para China entre el crecimiento, la inversión extranjera y además el comercio internacional, medido por las exportaciones e importaciones, aplicando técnicas de integración y cointegración. Al-Iriani y Al-Shamsi (2007) determinan lo mismo para seis países del golfo pérsico, usando un panel de cointegración heterogéneo. De igual forma Türkan y Yetkiner (2008) a través de un sistema de ecuaciones simultáneas, demuestran que para 23 países de la OCDE entre 1975 y 2004 se dio una relación causal bidireccional entre la tasa de crecimiento de la IED y el PIB. Además agregan que estas dos variables son afectadas a la vez por la tasa de crecimiento de las exportaciones y por el nivel de capital humano. Las ecuaciones son usadas con el mismo objetivo y obteniendo el mismo resultado por parte de Ruxanda y Muraru (2010) para Rumania y por Anwar y Nguyen (2010) para Vietnam, quienes además afirman que si dicha inversión se da en mayor medida en educación y comercio, mercados financieros y mayor tecnología, el impacto sobre el crecimiento sería superior al que se tiene actualmente.

Finalmente, en el último grupo de los trabajos mixtos, Falki (2009) usa la metodología *Engle-Granger* (1987) para estudiar el caso en Pakistán, en donde encuentra que la IED no ha contribuido mucho al crecimiento, como sí lo han hecho el capital o el trabajo doméstico, concluyendo que el beneficio derivado de la IED sólo se da si hay una infraestructura adecuada, por lo que se debe mejorar aspectos macroeconómicos, emprendimiento local y de recursos humanos. Para esta última variable, Herzer *et al.* (2006) encuentra lo contrario, pues con una muestra de 28 países en desarrollo y

aplicando técnicas de cointegración determina que no hay una relación clara en el corto y largo plazo entre la IED y el crecimiento, nivel de educación, grado de apertura, desarrollo financiero y nivel de ingreso per cápita. Sin embargo, Herzer, Chintrakarn y Nunnenkamp (2010) encuentran que los flujos entrantes de IED en la economía de Estados Unidos están ampliando las brechas que ya existían entre los diferentes estados en cuanto al nivel de ingreso, por lo que recomiendan, prestar atención a cual tipo de IED está llegando a cada región y su conveniencia.

Dhakar *et al.* (2007), usando un test de causalidad de Granger para algunos países asiáticos, encuentra resultados diversos para cada uno, como causalidad desde IED hacia crecimiento, desde crecimiento hacia IED, bidireccional y ninguna causalidad, por lo que cada país presenta su singularidad. Sin embargo lo más importante de su trabajo es que determina que cuando la causalidad se da de la IED hacia el crecimiento, ésta se ve reforzada si el país presenta un buen indicador de apertura económica, si recibe poca ayuda internacional y si tiene un nivel bajo de ingreso. Y cuando la causalidad es del crecimiento hacia la IED, ésta se ve reforzada por mayores derechos políticos. Diferentes relaciones también se establecen en el trabajo de Esso (2010), que usando la cointegración Pesaran y el test de Toda-Yamamoto, encontró en su estudio para África subsahariana que para Angola, Costa de Marfil y Kenia, la relación es positiva de la IED hacia el crecimiento, mientras que para Liberia y Sudáfrica encuentran una relación positiva pero de forma inversa.

Se puede observar en estos trabajos más recientes cuatro características principales. Primero, la metodología para el proceso y análisis de datos en su mayoría se deriva de las series de tiempo como los vectores autorregresivos, cointegración Johansen, test de Granger y de Toda-Yamamoto y de las ecuaciones simultáneas. La segunda consiste en el poco consenso que hay, pues la variedad de resultados obtenidos es amplia, es decir que no se puede generalizar la relación IED-crecimiento para todos los países porque cada uno tiene sus peculiaridades. Tercero, los países objeto de investigación en mayor parte son de Asia, África, Europa, algunos de Estados Unidos y muy poco de Latinoamérica, destacándose Brasil, México y Argentina. Finalmente se puede observar la tendencia a realizar este tipo de estudios de causalidad para cada país como en el caso de Malasia, China, India, Pakistán, Sri Lanka y Estados Unidos.

### 1.3. La no inversión extranjera: el caso de la sustitución de importaciones

Después de la Gran Depresión que estalla en 1929, el mundo entra en una crisis que fomenta a que muchos países cierren sus economías con el fin de evitar coletazos provenientes de otros países, como en este caso el que provino de Estados Unidos. El orden liberal y globalizador que se mantenía desde finales del siglo XIX había llegado a su fin.

Las naciones no contaban con recursos para hacer compras o importaciones, por lo que economías como las latinoamericanas se vieron muy afectadas al ver reducidas sus exportaciones que eran su principal fuente de divisas. Esto las impulsa a orientarse y enfocarse en su mercado interno más que en el intercambio con el exterior como manera de conseguir el crecimiento (Ground, 1988).

Luego de la segunda guerra mundial que ocurre entre 1939 y 1945, se profundiza esta tendencia a industrializarse por parte de las economías de la región, debido a la alta demanda por productos manufacturados en el mundo y principalmente en Europa, que busca reconstruirse. De esta forma se implementa la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones (ISI), impulsada por la CEPAL y que impone barreras de entrada (aranceles) a las compras de productos en el extranjero, control de precios por parte de los gobiernos y el fomento a la inversión en la industria con el fin de satisfacer el mercado interno.

El objetivo es superar los límites de crecimiento que había impuesto la exportación de bienes primarios (agrícolas y mineros), característicos de las economías latinas, y alcanzar un desarrollo tecnológico que en primera medida le permita satisfacer el mercado interno con productos básicos e intermedios y a largo plazo posibilite la entrada de la zona a la competencia en el mercado internacional con bienes de capital, con unos mejores términos de intercambio (Ramírez de la O, 1980).

Este proceso se llevó de diferentes formas y énfasis en los países, al implementar políticas y resultados distintos. Así, mientras en Colombia se orientó a tecnificar el proceso de cultivo del café, en Brasil se profundizó más, al punto de lograr producir bienes de capital, químicos y metalúrgicos (Sonntag, 1994).

Los periodos de permanencia en este ciclo también varían entre países, pero se puede ubicar temporalmente entre 1950 y 1980. Argentina terminó su periodo de ISI en 1976 después de la llegada de la dictadura militar en 1975, que abrió el camino nuevamente a las importaciones. De igual forma sucedió con la dictadura en Chile de 1973 y cuyas reformas económicas se efectuaron en 1975.

En el caso de México, la apertura económica se empezó a dar con su ingreso al GATT<sup>12</sup> (Acuerdo General de Comercio y Aranceles) en 1986, mucho después de que lo hicieran los demás países latinoamericanos.<sup>13</sup> Posteriormente, este proceso se formaliza con la firma del tratado de libre comercio de América del norte (TLCAN), entre Estados Unidos, Canadá y México en diciembre de 1992, el cual empieza a regir desde el 1 de enero de 1994. En Colombia, la apertura económica se empieza a gestionar por el programa de desgravación gradual de aranceles bajo la administración del presidente Virgilio Barco (1986-1990) y la privatización de los años siguientes.

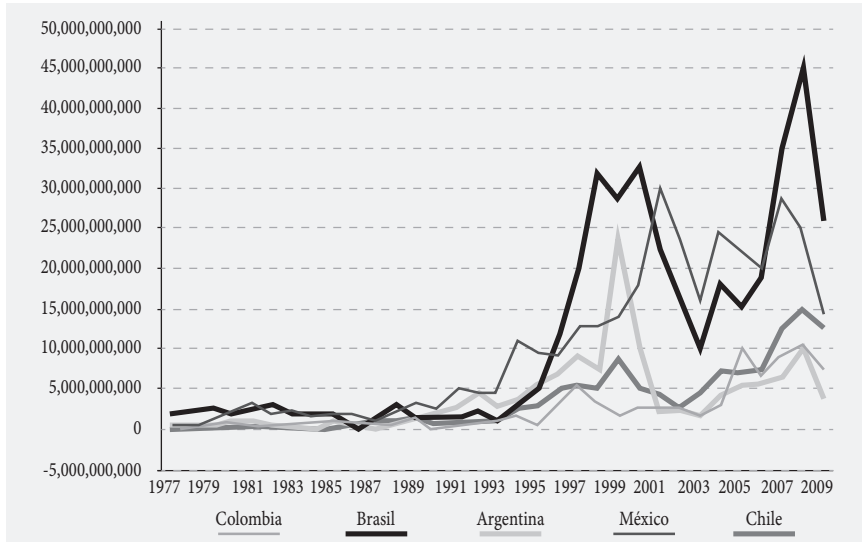
¿Qué llevó a finalizar este periodo de ISI? La respuesta está en el poco desarrollo de las exportaciones y en el alto gasto gubernamental. Este fenómeno provocó la escasez de divisas que permitió importar los bienes de capital y materias primas para llevar a cabo la actividad productiva en la región. Las economías se vieron forzadas a incurrir en créditos para solventar el déficit fiscal, aprovechando la liquidez en el sector financiero debida al aumento de los precios del petróleo en 1973, generando inflaciones y devaluaciones que hicieron que la deuda externa se volviera insostenible (CEPAL, 1973).

A partir de estos acontecimientos, las economías latinoamericanas se vieron forzadas a recurrir al apoyo financiero de la banca multilateral como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial. Estos exigieron a cambio fuertes medidas y planes estabilizadores de precios e inflación, y también medidas de liberalización económica y comercial orientada al exterior. Es así como a mediados de la década de los noventa, se desregula la inversión extranjera directa (IED) en Latinoamérica.

<sup>12</sup> El GATT es llamado hoy en día Organización Mundial del Comercio (OMC); el objetivo de este acuerdo era reducir los aranceles para eliminar las barreras del comercio internacional.

<sup>13</sup> Los países latinos miembros del GATT 1986 eran: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Guyana, Haití, México, Nicaragua, Perú, República Dominicana, Surinam, Trinidad y Tobago, Uruguay.

A continuación se puede observar, en la gráfica 1, cómo la entrada de flujos de IED en las principales economías de Latinoamérica marca un antes y un después en el proceso de apertura económica, dando fin a la etapa de ISI.



**Gráfica 1. Flujos entrantes de IED en Latinoamérica (1977-2009)**

Fuente: Elaboración propia. Dólares corrientes de la balanza de pagos. Banco Mundial

Se muestran en la gráfica sólo los cinco países latinoamericanos que se han caracterizado por recibir un mayor flujo de IED. En los primeros años de la década de los noventa se empieza a recibir más circulación de IED, pero es a partir de 1993 cuando México despega del grupo debido a la entrada en vigencia del TLCAN. Más tarde, en 1995 y 1996, las demás economías también se convierten en importantes receptoras de estos montos, destacándose Brasil, que toma la delantera desde 1996 y que salvo el periodo comprendido entre el 2001 y el 2006, se ha mantenido conservando el liderazgo. Cabe destacar a Argentina, que pese a ser la segunda receptora para 1999, 10 años después cae al quinto lugar por debajo de Chile y Colombia.

## 1.4. La conceptualización de la IED en México

De acuerdo con J. Pérez (2009), la afinidad cultural, las expectativas de crecimiento, la mejora en la eficiencia estratégica y la presencia de cierta estabilidad económica, han sido algunos de los principales factores que han propiciado la inversión directa de las empresas españolas en México. Además, la internacionalización empresarial ibérica contribuyó a que España lograra convertirse en uno de los Estados con mayor inversión a nivel global, constituyendo uno de los principales emisores de IED en el país desde las últimas décadas del siglo XX.

Por otra parte, según Arahetes (2011), la expansión internacional de la IED española en Latinoamérica ha manifestado dos momentos fundamentales: 1993-2000 (1) y 2003-2007 (2). Al parecer, luego de que hacia 1990 el capital ibérico desplegó una gran oleada inversionista, España se convirtió en el segundo inversor directo de mayor relevancia en América Latina, sólo por detrás de los Estados Unidos.

Por lo anterior, en poco tiempo España logró posicionarse en un lugar importante entre las naciones con empresas de servicios financieros, telecomunicaciones, electricidad, agua y gas, principalmente en países como México, Brasil, Argentina y Chile (Arahetes, 2011). Además, a diferencia de los años noventa del pasado siglo, entre 2001 y 2010 el sector manufacturero español incrementó su IED en Latinoamérica, al tiempo que adquirieron mayor peso las inversiones en actividades comerciales, de construcción e inmobiliarias, así como en la industria química, la hostelería y las artes gráficas (Arahetes, 2011).

Además, se especula que América Latina continuará constituyendo uno de los principales destinos para la inversión directa española, principalmente debido a las diferentes ventajas que la región ha ofrecido a las empresas ibéricas, aunado a que factores como el incremento del poder adquisitivo y del PIB en Latinoamérica han impulsado el interés de las transnacionales por establecer sucursales y filiales en el subcontinente (Arahetes, 2011).

De manera similar, Chislett (2003) analiza las inversiones españolas entre 1970 y 2003, abordando las características de la IED española realizada en México, Colombia, Perú, Argentina, Venezuela, Brasil y Chile; al igual que el impacto ejercido por las multinacionales españolas en el crecimiento,

generación de empleo e impulso de competitividad en diferentes naciones de América Latina.

Asimismo, señala que la IED figuró como un importante beneficio para algunas de las principales transnacionales españolas, destacando entre tal grupo las entidades bancarias BBVA-Bancomer y Santander, la empresa de comunicaciones Telefónica y las firmas del sector energético Unión Fenosa e Iberdrola.

Finalmente, el autor expresa que la inversión española en América Latina continuará constituyendo un importante factor de crecimiento que coadyuvará al mejoramiento de la economía española y la modernización de las naciones en Latinoamérica, ya que la IED ha figurado como un importante beneficio para la nación española y los países latinoamericanos.

Por otra parte, realizando una revisión integral de la IED en sus aspectos macroeconómicos, institucionales y microeconómicos, en *Inversión extranjera directa en México: desempeño y potencial*, se aborda el rol que ha ejercido la IED en América Latina entre 1994 y 2005, señalando algunos de los motivos que tienen las empresas para invertir en diferentes naciones (Dussel, 2007).

Respecto a México, son expuestos los efectos que manifestó la inversión extranjera en el crecimiento económico de 1994 a 2005, los debates en torno a la actual normatividad de la inversión extranjera en el país y el papel que ha jugado la IED en el estado de Jalisco (Dussel, 2007).

De acuerdo con el texto, son mayores los beneficios económicos respecto a los costos de la IED, aunque se considera que para obtener mejores resultados económicos en comparación a los alcanzados hasta 2005, es necesaria la aplicación de políticas económicas que revisen la calidad de la IED que ingresa al Estado mexicano (Dussel, 2007).

Por lo anterior, se menciona la necesidad de analizar con mayor profundidad y frecuencia el impacto en la cantidad y la calidad del empleo, la productividad y los desarrollos tecnológicos que la inversión de otras naciones ejerce en los diferentes estados del país, para continuar atrayendo más o menores capitales de ciertas empresas (Dussel, 2007).

A pesar de constituir un importante estudio, por su naturaleza y sus colaboradores, cabe mencionar que la obra señalada tiene como principal objetivo abordar el actual desempeño de la IED y proponer soluciones para mejorar los beneficios del capital extranjero en México; por tal motivo, el

carácter histórico de la inversión extranjera directa y sus actores principales (las empresas y el Estado) en un marco espacial y temporal, no son tratados a profundidad en tanto proceso (Dussel, 2007).

Otra de las aportaciones sobre el tema económico de la IED se ubica en Loungani y Razin (2001), quienes puntualizan brevemente los aspectos positivos y negativos que origina la presencia de IED en los países en vías de desarrollo, señalando que tanto la teoría económica como las pruebas empíricas indican que dicha inversión manifiesta mayores beneficios que perjuicios para las naciones en crecimiento.

En primera instancia, los autores abordan la rápida capacidad de recuperación de la IED en el contexto de crisis financiera respecto a la inversión de portafolio y las acciones en títulos de deuda, desarrollando también algunos de los impactos que otorga la IED a las naciones receptoras, tales como la transferencia tecnológica y la capacitación laboral para el desarrollo de capital humano.

Asimismo, son expresadas algunas razones de la preferencia de la IED respecto a otra clase de inversiones, luego de efectuar un balance de los riesgos y virtudes encontrados en los diferentes capitales privados internacionales, apuntando a la repatriación de ganancias hacia las matrices de las multinacionales como uno de los beneficios para las naciones emisoras de inversión directa (Loungani y Razin, 2001).

Desde otra perspectiva, Haber (1997) describe las características y antecedentes de la denominada "nueva historia económica", de la que el autor se considera partícipe, desarrollando también los planteamientos de la corriente historiográfica dependientista para efectuar una crítica a los planteamientos de autores como Prebisch, Cardoso, Faletto, Stein y Gunder Frank.

En el texto son señaladas algunas de las ideas de los teóricos dependientistas, tales como que el subdesarrollo latinoamericano fue un producto del capitalismo, sosteniendo que la IED "descapitalizaba" a América Latina, puesto que las ganancias repatriadas por las compañías extranjeras excedían el valor de su inversión original en las naciones de Latinoamérica.

De igual forma son contrarrestados los planteamientos expuestos por los seguidores de la teoría de la dependencia, estableciendo evidencias sobre cómo las empresas extranjeras coadyuvaron en el crecimiento tanto de naciones desarrolladas, como de países en vías de desarrollo, generando empleos y fomentando la competitividad.

Finalmente, el autor expresa que las empresas extranjeras instauradas en Latinoamérica permitieron el consumo de productos de elevada calidad a bajos costos, al tiempo que contribuyeron en el desarrollo de la estructura fiscal en múltiples naciones, a través del pago de impuestos por el establecimiento de sucursales o filiales y en virtud de sus ganancias.

Por su parte, Alba y Labazée (2010), señalan la importancia del estudio de la inversión directa en México, ya que según los autores, han sido pocos los trabajos realizados sobre el desarrollo de la IED en la nación durante las últimas décadas. Los autores dan a conocer algunos aspectos sobre el desarrollo que ha tenido la inversión extranjera en el Estado mexicano, revisando las diferentes transformaciones y fases de implantación del capital foráneo en el país desde 1980 hasta el año 2008; los autores encuentran que la IED se ha concentrado mayormente en pocas entidades federativas, lo cual ha acentuado la divergencia económica entre las entidades subnacionales.

Efectuando una comparación entre los principales bloques inversionistas en el país, los autores abordan la orientación sectorial y geográfica de las inversiones en México, reflexionando sobre el capital establecido por América del Norte, Europa y Japón, durante el periodo 1999-2008.

Finalmente, cabe destacar que en la temporalidad analizada en el texto, Estados Unidos, España, Holanda y Japón, fungieron como los principales países inversores en la nación mexicana; siendo los estados con mayor recepción de IED Chihuahua, Baja California, Nuevo León, el Distrito Federal y el Estado de México.

Por su parte, Riguzzi (1996) indica la problemática existente respecto a la escasez de investigaciones sobre las inversiones extranjeras en México, ya que durante el siglo xx prevalecieron trabajos con un tratamiento bastante ideológico y político de la temática inversionista, estudios que a su parecer dejaron sin analizar a profundidad la estructura de las inversiones extranjeras.

De manera similar, el autor expresa la necesidad de efectuar balances sobre los efectos de la inversión extranjera en el desarrollo económico de las naciones, tanto en los ámbitos nacional como regional, manifestando en su estudio la procedencia del capital transnacional en México, al tiempo que analiza los desequilibrios económicos y la desigual distribución de la riqueza que procedió de las inversiones exteriores; especialmente al finalizar el siglo XIX.

Igualmente, Jones (1996) examina tanto la vinculación como la divergencia existente entre los dos tipos de inversión extranjera: directa y de cartera. El autor habla de los porcentajes de participación de las dos clases de inversiones. Asimismo, aplica teorías como las ventajas competitivas para la realización de su estudio, logrando desarrollar una puntual explicación respecto a la especialización y control inversionista de la Gran Bretaña en Latinoamérica durante el siglo XIX y los inicios del siglo XX.

En cuanto a las décadas precedentes al neoliberalismo en México, Meyer (1973) efectúa un estudio sobre las cantidades de inversión estadounidense en el país desde 1900 hasta 1970, vinculando la política económica fomentada por los gobiernos mexicanos con los flujos de IED. Además, es enfatizada la diferenciación entre el grado de dependencia económica existente entre 1917 y 1940, respecto a la situación inversionista acaecida de 1941 a 1970.

Según el autor, a partir de 1940 se suscitó un claro incremento en los porcentajes y cantidades que ocupó la inversión directa de Estados Unidos respecto al total de las inversiones extranjeras existentes en México, puesto que entre 1941 y 1970, la IED estadounidense manifestó una mayor aceptación por la clase gobernante, al parecer en consideración de la transferencia tecnológica que las empresas transnacionales aportaron para la nación mexicana (Meyer, 1973).

Desde un panorama especializado en la IED alemana, Young (1996) analiza las repercusiones de los negocios germánicos en el sector de los servicios financieros, efectuando una interesante reflexión sobre el contexto del comercio internacional en las primeras décadas del siglo XX. En su escrito, el autor examina algunos de los principales momentos de ingreso y retirada del capital alemán en Latinoamérica, con especial énfasis en los motivos histórico-económicos que llevaron a la disminución y decadencia de los bancos alemanes en América Latina.

Por otra parte, Cavieres (1996) analiza los efectos de la inversión transnacional en el desarrollo económico de la República de Chile, a partir de una revisión historiográfica sobre las inversiones en el país andino y el papel que jugaron los empresarios extranjeros en la conformación de familias con gran importancia económica.

Asimismo, Anaya (1996 y 1997) establece cuatro periodos de la inversión extranjera durante cerca de un siglo, caracterizando las principales trans-

formaciones respecto a los sectores de inversión y las naciones emisoras de capital en el Estado peruano.

Como parte de su estudio sobre la IED, entre las multinacionales españolas que aborda figuran las empresas Telefónica, Santander, Banco Continental, edelgel y Fosforera Reum; firmas que establecieron su capital durante la segunda mitad del siglo xx, consolidando a España como el mayor inversionista en Perú a partir de la última década del siglo xx.

Otro de los aportes para la historiografía económica lo constituye el estudio de Suter (1996), quien haciendo uso de los ciclos de Kondratieff<sup>14</sup> y de Kuznets,<sup>15</sup> examina en su discurso el carácter histórico de las inversiones extranjeras y las fluctuaciones existentes en ellas.

Por otra parte, son de interés los estudios realizados por Moreno, quien en su obra con Ibarra (2004), aborda la inversión extranjera directa en México durante el período 1994-2002, dando a conocer los orígenes de la inversión extranjera del país y su vinculación con el comercio exterior. Los autores hacen énfasis en el empleo y la descentralización de la producción, abordando también la injerencia de la IED en el mercado nacional para actividades como el turismo, la industria (especialmente electrónica-automotriz) y la maquila.

Complementando su investigación sobre la inversión extranjera, Moreno y Ros (2010), señalan las principales modificaciones legales que ha tenido la inversión extranjera directa, enunciando algunas de sus repercusiones económicas en el Estado mexicano, especialmente en los sectores productivos e industriales.

Entre los antecedentes económicos a la IED, cabe destacar el caso del empresariado español que desarrolló su capital en México; agrupación a la que Cerutti (1999a) analiza, abordando las iniciativas de españoles que inmigraron para aprovechar los capitales regionales que el norte del país produjo durante el siglo xix. En su escrito, el autor da a conocer algunos de los estados donde, fundamentalmente comerciantes y propietarios es-

<sup>14</sup> También denominadas "ondas de Kondratieff", que constituyen periodizaciones económicas de 45 a 60 años, principalmente utilizadas en la explicación de inversiones internacionales de cartera (Suter, 1996).

<sup>15</sup> Propuesta cicloide con duración de 15 a 25 años utilizada para analizar las inversiones extranjeras directas (Suter, 1996).

pañoles, desarrollaron actividades económicas de 1850 a 1885, figurando Coahuila, Nuevo León, Durango, Chihuahua y Tamaulipas.

De igual forma, en dicho trabajo son mencionados los sectores económicos del norte de México en los que el empresariado español tuvo una participación más significativa, destacando las fábricas transformadoras de la semilla y de la fibra, el cultivo de algodón, la fundación de bancos y el tendido de medios de transporte, principalmente ferroviario.

Finalmente, se hace énfasis en los accionistas españoles de diversas compañías, distinguiendo las inversiones españolas con capitales mexicanos en Monterrey, principalmente sobre sectores como la minería, la industria fabril, las finanzas y la producción de metalurgia pesada.

Otra de las teorías utilizadas para explicar la realización de IED, es el paradigma ecléctico OLI, el cual expresa que la internacionalización empresarial vía inversión directa se deriva de la existencia de tres tipos de ventajas competitivas, siendo tales: ventajas de propiedad (*Ownership "O"*), localización (*Location "L"*) e internalización (*Internalization "I"*) (Caves, 2007).

La ventaja de propiedad consiste en un conjunto de beneficios específicos de la empresa inversionista, los cuales ya han sido desarrollado en un mercado local, son difíciles de imitar y fáciles de transferir hacia otras naciones, constituyendo la capacidad de poseer así cierta clase de productos o servicios que la empresa oferta con características que los hacen atractivos y los diferencian de otros (Caves, 2007).

Por su parte, las ventajas de localización son asociadas a imperfecciones y distorsiones de un mercado que hace atractiva la IED, y permite fácil acceso a cierta clase de recursos costos o seguridad política. Asimismo, como en algunas naciones los impuestos por el establecimiento de filiales son menores a los de otros países que comparten su área geográfica, suele manifestarse la preferencia por dicho sitio; de igual forma, cierta región de una nación específica puede ser más viable para la implantación de la IED que otro espacio geográfico de la misma (Caves, 2007).

Además de lo anterior, factores como la existencia de ciertos recursos favorables al desarrollo del producto que la empresa ofrece, también pueden constituir una ventaja de localización favorable para la IED (Dunning, 1988). Por ejemplo, la abundancia de recursos hidráulicos puede favorecer la producción de una empresa que comercializa cerveza o refresco en un sitio específico.

Igualmente, la internalización sostiene que la aplicación descentralizada de las posesiones de una empresa es administrada de manera más eficiente dentro de la compañía propietaria que alquilarse en condiciones de competencia a otra empresa (Caves, 2007).

Finalmente, las ventajas comparativas y competitivas son algunas de las características que buscan las multinacionales, siendo las primeras aquello en lo que una nación u empresa suele concentrarse en desarrollar, es decir, la generación de los bienes en cuya superioridad de producción no ofrece dudas (Ricardo, 1985).

De acuerdo con las ventajas comparativas, los países y empresas logran beneficiarse a través de una especialización productiva en la que es necesario colaborar, limitando la fabricación a lo que cada cual sabe hacer mejor. Por ello, David Ricardo ejemplifica que una nación como Portugal comerciaba con Inglaterra si a cambio de una unidad de vino que le costó 80 días en producir, recibía una unidad de tela que le costaría 90 días en generar, hecho que le permitiría ahorrarse 10 días en su producción. Al mismo tiempo, Inglaterra se beneficiaba, porque a cambio de ofrecer a Portugal una unidad de tela que le cuesta 100 días en generar, recibía una unidad de vino que internamente le costaría 120 días en producir (Ricardo, 1985).

Siguiendo la anterior perspectiva, es posible señalar que a través del intercambio se percibe una cooperación en la que prevalece un doble beneficio en tiempo y esfuerzo, no obstante que un país pueda producir más rápido los mismos artículos que comerciaría con su socio (Ricardo, 1985).

Por su parte, las ventajas competitivas se manifiestan cuando una empresa cuenta con una importante productividad y calidad en el desarrollo de algún sector económico; dicho agente económico se especializa y se vuelve más competente, desarrollando una participación ventajosa y perdurable que le permite ofrecer productos de mayor calidad a más bajos costos (Novelo, 2000; Porter, 1991).

Realizando un análisis del comercio internacional bajo el modelo económico neoliberal, Porter (1991) propugna que ninguna economía es exitosa en todas las ramas productivas, razón por la cual son factores determinantes para beneficiar a los consumidores las características de la demanda, los sectores afines o de apoyo productivo y la estrategia, además de la estructura y el grado de competitividad de las empresas.

De igual forma, es fundamental la caracterización de las esferas de la producción de bienes y de servicios en las que es posible la especialización, ya que de acuerdo con la teoría de las ventajas competitivas, las naciones pretenden un intercambio de bienes con las mayores cualidades posibles (Novelo, 2000).



## 2. La inversión extranjera directa en México

### 2.1. La inversión extranjera directa en México: evolución de su regulación

Definida como el modo de inversión que proviene de una persona o entidad del exterior, cuyo capital es transferido a un país con la intención de tener injerencia directa de largo plazo en el desarrollo de una empresa, la IED en México ha contado con una regulación jurídica desde las primeras décadas del siglo xx (Florez y Ramírez, 2006; Amigo, 1990).

Entre 1917 y 1926, la Constitución de los Estados Unidos Mexicanos estableció en su artículo 27 (fracciones I y IV) algunos de los preceptos bajo los que serían regidas las adquisiciones de bienes por extranjeros en la nación mexicana, señalando que la IED podría adquirir hasta el 49% del capital de las empresas localizadas en México (Amigo, 1990).

No obstante lo anterior, no sería sino hasta 1973 cuando se promulgaría en México una ley sobre inversión extranjera, misma que sería publicada en el *Diario Oficial de la Federación* (DOF) el 9 de marzo bajo el nombre de Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera (GATT, 2002).

Al parecer, dicho instrumento jurídico constituiría el producto de la necesidad que el sexenio de Luis Echeverría manifestó en torno a la in-

versión extranjera, ya que durante su mandato fue considerada un medio significativo para acelerar los procesos de modernización y recibir las divisas necesarias para el crecimiento del país. Fue así como la ley de 1973 se estructuró de la siguiente forma (Gatt, 2002):

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

Asimismo, a través de la ley de 1973, fueron establecidas las actividades económicas en las que se admitiría parcialmente la inversión extranjera, siendo en el caso de la industria minera un 49%, siempre y cuando se tratase de sociedades mexicanas y un 34% en el caso de concesiones especiales (Amigo, 1990).

Respecto a la industria petroquímica secundaria, fue permitido un 40%, al igual que para vehículos automotores, y, en los casos en que no se exigiese un porcentaje determinado, la inversión extranjera pudo participar hasta en un 49%. Igualmente, con la finalidad de proteger a las empresas mexicanas de carácter paraestatal, en la ley de inversión extranjera fueron señaladas como actividades reservadas al Estado la petroquímica básica, la explotación de minerales radioactivos e hidrocarburos y la generación de energía nuclear, además de la minería, la electricidad, los ferrocarriles y las comunicaciones radiotelegráficas (Gatt, 2002).

Veinte años después de la promulgación de la Ley para Regular la Inversión Extranjera y bajo un esquema de economía neoliberal, fue publicada en México la segunda Ley de Inversión Extranjera, misma que entraría en vigor el 28 de diciembre de 1993, contando con ocho títulos, 39 artículos y once transitorios (Gatt, 2002).

A diferencia de la anterior ley, el instrumento jurídico de los años noventa se caracterizó en primera instancia por determinar algunas actividades económicas en las que la inversión extranjera podría participar en porcentajes menores al 100% y mayores a los establecidos en la ley del

73, considerando a la inversión exterior como la participación de inversionistas extranjeros en cualquier proporción de capital de las sociedades mexicanas (Gatt, 2002).

Aunque según la ley precedente (1973) la inversión extranjera no podía exceder del 49% del capital social en ningún caso, a partir de diciembre de 1993 serían mucho menores las ocasiones en que se requirió de alguna autorización especial para invertir en México, lo cual permitiría que la IED participase de hasta un 100% en diversos sectores económicos desde 1999 (Dussel, 2007).

Además de la reforma de 1999, la Ley de Inversión Extranjera (1993) ha sufrido diferentes cambios durante las últimas décadas (DOF, 1999; Cámara de Diputados, 2012a), siendo la modificación a una fracción del artículo 2 y las renovaciones de los artículos 3 y 15, algunas de las más recientes, y son:

**Artículo 2.-** Para los efectos de esta Ley, se entenderá por *inversión extranjera*:

- 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 esta Ley.

**Inversionista extranjero.-** Persona física o moral de nacionalidad distinta a la mexicana y las entidades extranjeras sin personalidad jurídica (Fracción reformada dof 09-04-201) (Cámara de Diputados, 2012a: 2).

VI.- Zona Restringida: La franja del territorio nacional de cien kilómetros a lo largo de las fronteras y de cincuenta a lo largo de las playas, a que hace referencia la fracción I del artículo 27 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

VII.- Cláusula de Exclusión de Extranjeros: El convenio o pacto expreso que forme parte integrante de los estatutos sociales, por el que se establezca que las sociedades de que se trate no admitirán directa ni indirectamente como socios o accionistas a inversionistas extranjeros, ni a sociedades con cláusula de admisión de extranjeros.

**Artículo 3.-** Para los efectos de esta Ley se equipara a la inversión mexicana la que efectúen los extranjeros en el país con la condición de estancia de Residente Permanente, salvo aquélla realizada en las actividades contempladas en los Títulos Primero y Segundo de esta Ley (Artículo reformado DOF 25-05-2011 (Cámara de Diputados, 2012a: 2).

**Artículo 15.-** La Secretaría de Economía autorizará el uso de las denominaciones o razones sociales con las que pretendan constituirse las sociedades. Se deberá insertar en los estatutos de las sociedades que se constituyan, la cláusula de exclusión de extranjeros o el convenio previsto en la fracción I del artículo 27 Constitucional (Artículo reformado DOF 15-12-2011) (Cámara de Diputados, 2012a: 8).

Cabe señalar que para algunos autores, la ley de 1993 constituyó un instrumento más para favorecer el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), misma que entraría en vigor pocos días antes que este último, siendo compatible con las reglas que dicho tratado contenía respecto a inversiones internacionales (Dussel, 2007; Gatt, 2002).

### 2.1.1. La IED y la transferencia de tecnología en México

Considerada como el establecimiento de capitales a largo plazo de un país en otro para la creación de empresas industriales, de servicios o de otra índole, la inversión extranjera directa (IED) ha constituido uno de los principales factores para el crecimiento económico de México, puesto que a partir de 1950 la presencia del capital extranjero incrementó considerablemente en la nación mexicana (Costero, 2000; Kuntz, 2010).

Por otra parte, las empresas transnacionales en México constituyeron uno de los principales actores del desarrollo industrial que ha participado en el sistema económico durante diferentes periodos históricos en el país, favoreciendo la IED el incremento en los índices de empleo y transacciones, entre otros beneficios económicos (Corral y Ramos, 2012; Witker, 1989).

De acuerdo con Villareal (1990), la vinculación de la IED con la política económica de transferencia tecnológica en el país manifestó tuvo una significativa importancia desde el sexenio presidencial de Luis Echeverría (1970-1976), entre otras iniciativas, a través de la promulgación de la Ley

sobre el Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas (LRTT).

Promulgada en diciembre de 1972, la LRTT fue establecida con los objetivos de regular la transferencia de tecnología de manera que las condiciones establecidas en los contratos permitieran lograr los objetivos de desarrollo económico, buscando fortalecer la posición negociadora de las empresas nacionales y aprovechar los beneficios que la IED ofrecía para el desarrollo económico del país (Álvarez, 1974).

Asimismo, la LRTT propuso establecer un registro oficial que diera pauta al conocimiento de las condiciones en los contratos y la problemática inherente al proceso de transferencia de tecnología, para hacer posible una mejor planeación del desarrollo industrial y tecnológico del país (Álvarez, 1974).

Otro de los beneficios que se buscarían adquirir con la IED durante este periodo fue la apropiación de flujos de conocimiento, siendo experiencias e innovaciones que difícilmente se obtendrían con el fomento de tendencias autárquicas (Sepúlveda y Chumacero, 1973).

Casi diez años después de la instauración de la primera ley de transferencia tecnológica, tuvo lugar la promulgación de la Ley sobre el Control y Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas (1982), la cual manifestó como objetivo principal eliminar mayormente los obstáculos existentes para la contratación de tecnología nacional y extranjera (Villareal, 1990).

De igual forma, algunas de las pretensiones que buscaría alcanzar el instrumento legal de los años ochenta eran el dar inicio a la diversificación de la inversión extranjera directa y de la tecnología que se establecía en México, además de establecer áreas prioritarias para el desarrollo tecnológico, evitando la adquisición de tecnología obsoleta (Villareal, 1990).

Luego de ser derogadas las dos normatividades señaladas sobre la transferencia tecnológica, en 1991 fue promulgada la Ley de la Propiedad Industrial, misma que en la actualidad continúa vigente, contando con la modificación de su artículo sexto, entre sus reformas más recientes (2012), el cual expresa (Cámara de Diputados, 2012b):

El Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial, autoridad administrativa en materia de propiedad industrial, es un organismo descentralizado, con personalidad jurídica y patrimonio propio; el cual, tendrá entre sus facultades

coordinarse con las unidades administrativas de la Secretaría de Economía, así como con las diversas instituciones públicas y privadas, nacionales, extranjeras e internacionales, que tengan por objeto:

- El fomento y protección de los derechos de propiedad industrial.
- La transferencia de tecnología, el estudio y promoción del desarrollo tecnológico.
- La innovación y la diferenciación de productos.
- Proporcionar la información y la cooperación técnica que le sea requerida por las autoridades existentes (Cámara de Diputados, 2012b).

Gracias a la transferencia tecnológica que la IED ha traído hacia México desde hace décadas, el país ha destacado durante el presente siglo en algunos tipos de industria, manifestando una alta competitividad y calidad a nivel internacional, a través de tres sectores clave: tecnologías de la información, industria automotriz y aeronáutica (SE, 2011).

## **2.2. La inversión extranjera directa en México: 1900-2010**

De acuerdo con Dussel (2000), históricamente la IED en México ha participado de forma significativa en sectores económicos específicos, ya que desde los años ochenta del siglo XIX, y hasta principios del siglo XX, destacaron los flujos de capitales provenientes de Europa y Estados Unidos, particularmente en los sectores minero, petrolero, textil, de transporte, la construcción de haciendas o plantaciones, la expansión del sistema ferroviario, la energía eléctrica y la banca.

Sectorialmente, en la primera década del siglo XX, 750 millones de dólares de la IED correspondían a las industrias extractivas (incluido el petróleo); 200 millones de dólares a los ferrocarriles que servían principalmente a la minería, 150 millones a la generación de energía eléctrica y 100 millones para la agricultura y ganadería de exportación (Wionczek, 1969).

Hacia 1910 se estimaban inversiones extranjeras acumuladas por 2,000 millones de dólares, las cuales representaron entre el 67% y el 73% del total del capital invertido en el país. Tales inversiones repercutirían significati-

vamente en el descenso de los precios del transporte y en la mejoría de la comunicación existente en la nación (Meyer, 1992).

Además, para 1911, las inversiones europeas constituyeron el 62% de las inversiones extranjeras totales en México, y las estadounidenses el 38% restante, acumulando el capital inglés y francés el 90 por ciento de las inversiones procedentes de Europa (Cárdenas, 1989).

Tabla 1. Inversiones europeas y estadounidenses en México (1911)		
Concepto	Inversiones europeas	Inversiones estadounidenses
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
Ferrocarriles	28.2	41.4
Industrias extractivas	18.1	41.8
Deuda pública	20.8	4.6
Comercio y bancos	11.6	3.3
Electricidad/otros servicios	10.7	1
Explotaciones agro/forestales	5.4	6.3
Industria transformación	5.2	1.6
Fuente: Cárdenas, 1989: 73.		

No obstante lo expresado, durante el gobierno de Lázaro Cárdenas (1934-1940), tuvo lugar un reordenamiento social, económico y político caracterizado por la reforma agraria, múltiples expropiaciones y el impulso a la intervención económica del Estado con el objeto de permitir la modernización del país a través de la industria nacional (Dussel, 2000).

Cabe señalar que acontecimientos como la nacionalización del sistema ferroviario en 1937 y la expropiación petrolera en 1938, repercutieron profundamente en la captación de flujos extranjeros de capitales y en la relación de éstos con el gobierno, reflejándose en una caída de la IED en un 42% entre 1935 y 1940 (Ornelas, 1989).

A diferencia de los años treinta, los flujos de inversiones extranjeras posteriores a la segunda guerra mundial aumentaron constantemente,

manifestando una tasa de crecimiento promedio anual de 2.3% durante la década de 1950, incrementándose tal índice hasta 8.1% durante los años sesenta (Dussel, 2000).

Entre 1940 y 1960, México se encontró inmerso en un sistema de economía mixta y Estado benefactor, ya que dicha temporalidad se caracterizaría por la instauración de proyectos encaminados a impulsar la economía nacional mediante la intervención gubernamental y en menor medida a través de la inversión de los empresarios privados, tanto nacionales como extranjeros (Loaeza, 2004).

A pesar de lo anterior, la IED manifestaría significativos incrementos desde 1940, siendo Estados Unidos el principal país emisor de inversión directa en México, pasando de 63.7% de la IED total en los años cuarenta a 83.2% en 1960 y 78.1% en los inicios de la década siguiente, siguiéndole en orden de importancia la República Federal Alemana, el Reino Unido y Suiza, con el 3.4%, 3.3% y 2.7% de la IED total hacia 1970 respectivamente (Sepúlveda y Chumacero, 1973).

Por otra parte, en el periodo 1961-1970, hubo una creciente diversificación de la inversión extranjera, la cual se desplazó del sector agrícola a los sectores industriales y de servicios, participando hacia 1970 en más de un 20% del PIB manufacturero, concentrándose en la química, los aparatos eléctricos, la maquinaria y el sector automotriz (Dussel, 2000).

Posteriormente, como consecuencia de la Ley de Inversión Extranjera de 1973, se apreciarían en México crecientes flujos de IED para el período 1974-1993, representando 362.2 millones de dólares en 1974 y 15 617 millones para 1993. Por lo anterior, la tasa de crecimiento promedio anual entre 1974 y 1993 sería de 20.9%, destacando los periodos 1983-1987 y 1988-1993, con una tasa de crecimiento de 28.1% y 30.5%, respectivamente (Dussel, 2000).

Asimismo, de 1970 a 1980, la IED en México también ocuparía una mayor participación porcentual respecto al PIB del país, pasando de constituir el 0.57% del PIB nacional en 1970 a 0.87%, manifestándose igualmente, una menor participación porcentual de la IED estadounidense al iniciar los años ochenta, siendo tal el 69% de la IED total en México (Valdés y Molina, 1982)

De acuerdo con Loaeza (2004), al iniciar los años sesenta el modelo económico imperante en México fue el denominado *desarrollo estabilizador*, sistema económico-político que se caracterizaría por la dependencia de la exportación de petróleo y de los préstamos con el exterior para man-

tener la estabilidad de los precios existentes, prácticas que, al iniciar la década de 1980, desencadenaron el claro incremento de la deuda externa y una crisis económica nacional producida por la caída del precio de los hidrocarburos.

De igual forma, es importante mencionar que en los ochenta, el modelo económico neoliberal comenzaría a ser puesto en marcha en México, hecho que convertiría a la reducción del intervencionismo en un elemento característico de este periodo, además del fomento a la iniciativa privada y la realización de ventas de diversas empresas públicas por parte del gobierno, permitiendo así un elevado incremento de la IED (Loeza, 2004; Gurría, 1994).

Siguiendo algunos de los presupuestos neoliberales, cuando un individuo u empresa busca generar beneficios para sí (como entidad privada y sin coadyuvación gubernamental) logra promover los intereses de la población donde se localiza, ya sea a través de alguna innovación que beneficia a todos o a través de la oferta de bienes o servicios que permiten cubrir las necesidades de algún grupo (Friedman, 1981).

Por lo señalado, la IED constituiría la principal fuente de financiamiento para la estrategia de desarrollo nacional que sería implementada durante la administración 1988-1994 del presidente Carlos Salinas de Gortari, en virtud de que cuando una empresa busca generar ganancias se ve en la necesidad de competir con otras ofreciendo su producto a un costo menor y de mayor calidad, generando una doble ganancia, tanto para la sociedad mexicana consumista, como para la firma extranjera inversionista (Gurría, 1994; Friedman, 1981).

Lo anterior fue muy significativo desde mediados de los años ochenta, puesto que anteriores fuentes de financiamiento, como el superávit agropecuario y petrolero o el endeudamiento externo, ya no fueron suficientes, ni existían en los montos requeridos por la economía mexicana (Dussel, 2000).

Otra de las acciones que se emprenderían a partir de los años ochenta, sería la privatización de múltiples empresas en México, siendo 1,155 las paraestatales en 1982; mientras que para 1993 sólo existían 217, figurando entre las ventas una recaudación por más de 30,000 millones de dólares hasta 1998 (Banco Mundial, 1999).

Además, de 1981 a 1989, el destino de la IED en el país se reestructuraría, ya que el sector servicios desplazaría en su participación porcentual al co-

mercio, llegando a representar el 44.1% de la IED en 1989, motivo por el cual también disminuiría significativamente la inversión en el sector industrial, pasando de 82.6% en 1981, a 39.3% hacia 1989 (Quiroz, 2003).

A diferencia de los años ochenta, durante la década de 1990, la IED en México se caracterizó por concentrarse en el sector industrial, principalmente en actividades como la fabricación de automóviles, aparatos electrónicos, eléctricos y partes automotrices, manifestando también en menor medida una orientación hacia la fabricación de prendas de vestir, productos de madera o corcho y beneficio de café, además del envasado de frutas y legumbres (Quiroz, 2003).

Al igual que en décadas anteriores, Estados Unidos constituyó la principal fuente de IED en la nación, manifestando una tendencia a aumentar su participación porcentual entre 1994 y 1998, pasando de 41.8% a 55% del total de la inversión directa. Asimismo, para 1998, la inversión realizada por Canadá y Estados Unidos representaría el 59.6% de la IED en México, siendo la Unión Europea el segundo grupo de naciones en importancia, contando con un 23.7% de la IED en el país (Dussel, 2000).

Finalmente, es importante expresar que durante los años noventa, múltiples compañías se instalaron en México, expandiendo sus operaciones tanto para aumentar su eficiencia como su competitividad, siendo las empresas automotrices un claro ejemplo de ello, puesto que en su búsqueda de materias primas y aprovechando los beneficios del TLCAN, trataron de establecerse en la nación para acceder tanto al mercado mexicano, como al canadiense y estadounidense (Dussel, 2000).

**Tabla 2. Inversión extranjera directa en México por periodos: 1960-1999 (millones de dólares)**

Periodo	Total	Promedio anual
1960-1977	4,934.0	274.1
1978-1985	14,939.1	1,867.4
1986-1993	27,267.1	3,408.4
1994-1999	65,392.7	10,898.8

Fuente: Vargas, 2001.

En cuanto a la primera década del siglo XXI cabe mencionar que Estados Unidos llegó a invertir más de la mitad de la IED que ingresó a México, siendo los estados fronterizos del país quienes captarían el 30.5% de la inversión estadounidense (Alba y Labazée, 2010).

Con similitud a las décadas precedentes, la distribución sectorial de las inversiones norteamericanas se orientó en buen porcentaje a la industria manufacturera (46.3% de la IED), siendo la industria automotriz la que concentraría la base de las inversiones como parte del sector productos metálicos, maquinaria y equipo, figurando los servicios financieros y el comercio como los siguientes destinos de la inversión estadounidense con el 27.3% y el 11.4%, respectivamente (Alba y Labazée, 2010).

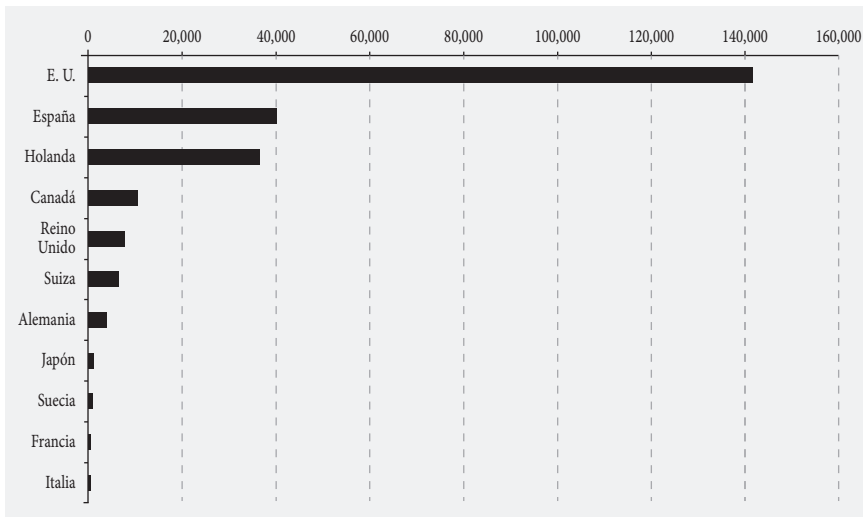
Así también, en el primer decenio de este siglo, las multinacionales norteamericanas con mayores ventas en el país fueron: General Motors, Walmart y Grupo Financiero Banamex, destacando también empresas como Chrysler (automotriz-autopartes), Sanmina-sci (electrónica), Metlife (seguros), General Electric (equipo eléctrico), Home Depot (comercio) y Nextel (Telecomunicaciones) (ProMéxico, 2010a).

Aunado a lo anterior, empresas estadounidenses como Pepsico, Procter and Gamble y Ford Motor Company, generarían 5,100 empleos en 2009, realizando una inversión de 3,350 millones de dólares para la instauración y ampliación de sus plantas en México, siendo Guanajuato, el Estado de México y Chihuahua, algunos de los estados beneficiados (ProMéxico, 2010a).

De manera similar, la IED europea fue la segunda de mayor importancia en México al comenzar el tercer milenio, ya que representó 33.7% del total de los capitales entrantes durante el periodo 1999-2008, siendo España y Holanda los dos principales inversionistas, que representaron 44.3 y 31.5% del total de la IED europea en el país (Alba y Labazée, 2010).

Cabe mencionar que entre las numerosas compañías europeas (no españolas) establecidas en México destacaron entre el 2000 y 2010 las empresas alemanas Basf, Hoechts, Bayer, Siemens y Volkswagen, además de las firmas francesas Danone, Renault y Axxa (Alba y Labazée, 2010).

Asimismo, entre las principales multinacionales suizas en el país, figuraron Nestlé, Ciba Geigy y Novartis, mientras que los grupos británicos de mayor importancia en México han sido British American Tobacco, Glaxo y Shell, además de las transnacionales Philips, Unilever y Heineken de los Países Bajos (Alba y Labazée, 2010).

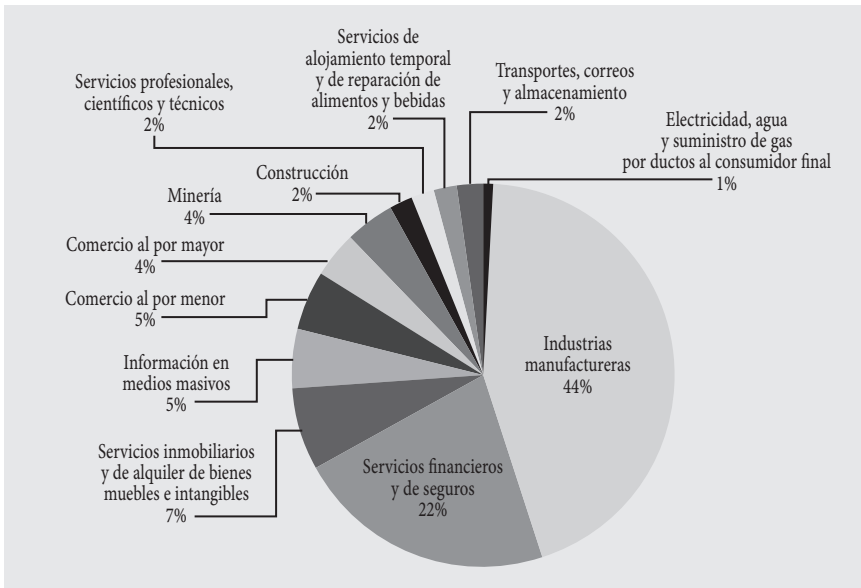


**Gráfica 2.** Inversión extranjera directa por país de origen (2000-2010) (millones de dólares)  
Fuente: Ponce, 2011.

A diferencia de las firmas estadounidenses, las empresas europeas en México se han caracterizado por establecerse en zonas con elevada concentración de población, siendo el Distrito Federal y el Estado de México, los principales receptores de IED europea (Alba y Labazée, 2010).

Además de los Estados Unidos y las naciones europeas, otro de los importantes emisores de IED en la nación ha sido Japón, país que figuró entre los principales cinco inversionistas para México al iniciar el presente siglo, destacando su participación en la industria manufacturera, particularmente en productos metálicos, maquinaria y el sector automotriz (Dussel, 2007).

La IED japonesa manifestó sus mayores montos de inversión en el Distrito Federal, Baja California, Aguascalientes y Nuevo León; siendo Nissan, Toyota, Motor Sales, Honda y Sony sus principales empresas en México, seguidas por firmas como Mazda, Panasonic, Suzuki, Tokio Marine, Toshiba, Mitsubishi e Hitachi (Dussel, 2007; Alba y Labazée, 2010).



**Gráfica 3.** IED en México por sectores económicos (2011)

Fuente: (Valdivia, 2011).

Como es posible apreciar, a semejanza de las multinacionales europeas y norteamericanas, la IED japonesa en México también se concentró principalmente en la manufactura, motivo por el cual, de 1999 a 2010, la IED en México manifestó un porcentaje mayoritario en dicho sector económico, seguido por los servicios financieros y de seguros (Alba y Labazée, 2010; Valdivia, 2011).

De igual forma, como parte de la IED manufacturera, al inicio del presente siglo las multinacionales de autopartes en México otorgaron beneficios laborales como la prestación del servicio de guardería y cajas de ahorro para sus empleados, además del servicio médico, de transporte, comedor, bonos de productividad y vales de despensa para sus trabajadores. Siendo tal sector industrial uno de los que manifestó brindar mayores salarios en México, respecto a los pagados en Latinoamérica (Simón y Vera, 2010).

Además de los tratados de libre comercio, uno de los principales incentivos de los que se ha valido México para la captación y emisión de IED, han sido los Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRIS), los cuales constituyen acuerdos bilaterales de inversión que tienen

por objeto promover los flujos de capital y brindar seguridad jurídica a las inversiones de los países firmantes (SE, 2013b; Dussel, 2000).

Hasta ahora, México ha firmado 28 APPRIS con 29 países, siendo el último suscrito con Singapur en 2009. De acuerdo con la SE (2013b), además del señalado acuerdo, los APPRIS suscritos por México se realizaron con Argentina, Cuba, Panamá, Trinidad y Tobago, Uruguay, Alemania, Austria, Belarús, Dinamarca, España, Eslovaquia, Finlandia, Francia, Grecia, Islandia, Italia, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, República Checa, Suecia, Suiza, Unión Belgo-Lux (Bélgica y Luxemburgo), Australia, China, Corea e India.

### **2.3. La inversión extranjera directa y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)**

El TLCAN fue firmado por los gobiernos de México, Canadá y Estados Unidos y entró en vigor el 1 de enero de 1994; en él fue establecido que ninguna de las partes implicadas podría nacionalizar ni expropiar, directa o indirectamente, una inversión de una empresa de otra parte en su territorio, salvo que fuese por causa de utilidad pública, sobre bases no discriminatorias, con apego a legalidad, a un nivel mínimo de trato y mediante indemnización (Bottari y Wallach, 2005).

Asimismo, se señala que la indemnización deberá ser equivalente al valor justo de mercado que tenga la inversión expropiada inmediatamente antes de que la medida expropiatoria se haya llevado a cabo (fecha de expropiar), y no reflejará ningún cambio en el valor debido a que la intención de expropiar se conoció con antelación a la fecha de expropiación (Bottari y Wallach, 2005).

Puesto que el artículo IX es el que aborda la inversión en el TLCAN, éste se encuentra dividido en tres secciones (Muñoz, 2003), siendo tales:

*Sección A.* - Los inversionistas de los países celebrantes del tratado recibirán el mismo trato que los inversionistas nacionales:

- Se contará con tratamiento igual al de cualquier otro país que sea más favorecido de sus inversionistas en el país anfitrión. El país receptor de la inversión deberá conceder a los inversionistas del otro país el mismo trato que otorga a los inversionistas de cualquier otra nación en casos similares.

- Se tendrá libertad para transferir o repatriar ingresos o inversiones en una libre moneda cambiaria.
- Se manifestará tratamiento con las mínimas regulaciones del derecho internacional.

*Sección B.*- Se refiere a la solución de controversias entre una parte y un inversionista de otra parte.

- Solución de controversias mixtas.

*Sección C.*- Se refiere a definiciones de inversión y anexos" (Muñoz, 2003).

El capítulo XI del TLCAN, también expresa que el inversionista de cierto sitio que tenga una controversia con otra parte sobre inversiones hechas en el país receptor, puede someter la reclamación al arbitraje. Además, desde la entrada en vigor del TLCAN, existe la posibilidad de que extranjeros canadienses y estadounidenses puedan demandar al gobierno mexicano ante tribunales establecidos con motivo del TLC y viceversa, principalmente al considerar que sufren daño o pérdida en sus inversiones con incumplimiento por parte del Estado huésped de la inversión realizada (Muñoz, 2003).

Vinculando la resolución de controversias existentes en el marco del TLCAN, es importante subrayar que hasta ahora han sido diversos los casos respecto a la IED en que se han visto implicados las multinacionales y gobiernos de las tres naciones, mismos entre los que caben destacar los que sostuvieron *Metalclad Corporation vs. Estados Unidos Mexicanos* y *Methanex Corporation vs. Estados Unidos de América*.

El primero de los casos (*Metalclad Corporation vs. México*), constituyó una disputa entre la empresa estadounidense *Metalclad Corporation* y el gobierno municipal de Guadalcázar, San Luis Potosí. Dicho conflicto, se desarrolló en torno a la negativa municipal a otorgar un permiso de construcción para que la empresa edificase un centro de confinamiento de desechos tóxicos en la entidad, pese a que *Metalclad* contaba con los permisos del gobierno federal mexicano (Cruz, 2011).

En 1996, *Metalclad*, conforme al artículo 1119 del TLCAN, notificó su intención de someter una reclamación al arbitraje, puesto que se consideró que el gobierno de México violó sus obligaciones conforme al artículo 1105 por permitir la indebida negativa del Municipio en otorgar el permiso de construcción a *Metalclad* sin garantizar la transparencia y seguridad del marco jurídico aplicable a la inversión de acuerdo con el TLCAN (Cruz, 2011).

En cuanto al caso Methanex Corporation, consistió en un conflicto entre la empresa canadiense señalada (comercializadora-distribuidora de metanol) y los Estados Unidos de América, debido a que el gobierno del estado de California, prohibió la utilización del éter metil tert-butílico (MTBE) en la gasolina, componente utilizado por la firma canadiense (Mann, 2005).

De acuerdo con Mann (2005), Methanex se basó en gran parte en el enfoque desarrollado en cuanto a expropiación por la empresa Metalclad en contra del gobierno nacional de México, sosteniendo que la prohibición reglamentaria de MTBE equivalía a una medida equivalente a la expropiación en violación del artículo 1110 del TLCAN.

Por lo anterior, en diciembre de 1999, Methanex notificó al gobierno de los Estados Unidos su intención de acudir al arbitraje conforme al Capítulo XI del TLCAN, mientras que por su parte, el gobierno de California señaló que existía un riesgo significativo de daño al medio ambiente por el uso de MTBE en las gasolinas en el estado (Cruz, 2004).

Luego de haber demandado como indemnización la cantidad de 970 millones de dólares contra los Estados Unidos, Methanex sufrió en agosto de 2005 un fallo histórico en su contra, ya que según el tribunal del TLCAN una regulación no discriminatoria con fines públicos (promulgada con el debido proceso) y que afecta una inversión o inversionista extranjero no sería considerada compensatoria o expropiatoria (ICTSD, 2005).

Con base en lo expresado, luego de casi seis años de conflicto, en su fallo el tribunal del TLCAN mencionó que en el Capítulo XI del TLCAN no existe la jurisdicción para resolver el reclamo de Methanex, condenando a la compañía a pagar los costos del prolongado proceso, ascendiendo tales a cuatro millones de dólares (ICTSD, 2005).

Por lo abordado, es importante señalar que las medidas para la protección a la inversión extranjera contenidas en el TLCAN y los modelos de arbitraje, cuentan con la capacidad de defender los derechos empresariales y de los ciudadanos, siendo la coordinación intergubernamental (federal-local), uno de los factores que podría incidir en gran medida para la resolución de un conflicto.

Asimismo, es necesario establecer, divulgar y practicar una jurisdicción industrial favorable con el medio ambiente y la salud de la población nacional, ya que tanto la IED, como la búsqueda por la industrialización a través de la iniciativa privada, han contribuido en algunas ocasiones al deterioro de los recursos naturales.

Con similitud a los conflictos de inversión suscitados entre los países miembros del TLCAN, para la nación española y sus empresas, uno de los principales conflictos de IED desarrollados en el siglo XXI tuvo lugar en la nación argentina.

Lo anterior fue suscitado a partir de que el gobierno de Argentina, efectuó la expropiación del 51% de las acciones que la compañía española Repsol poseía sobre la empresa Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF), la estatalización de la firma Aguas Argentinas (con un 25% de propiedad española) y la nacionalización de los fondos de pensiones privadas que afectó a entidades financieras como el banco BBVA (Taboada, 2012).

Respecto a las nacionalizaciones señaladas, cabe destacar que tales acciones empeoraron las relaciones entre Argentina y España. Fue así como en abril de 2012, los ministros de Industria y de Asuntos Exteriores españoles condenaron la decisión de Argentina de expropiar YPF, señalando que la implementación de tal política constituiría una ruptura de la cordialidad y la amistad entre las dos naciones, considerando dichos actos como una medida hostil contra España, sus empresas y Estado (Menéndez, 2012).

Igualmente, en 2014 Argentina ha vuelto a ser considerada una de las economías que más dudas suscitan entre las empresas españolas con IED en Latinoamérica, siendo Venezuela otra de las naciones con salidas de capitales extranjeros y poca tendencia hacia la inversión, tanto por su política de expropiación similar a la argentina, como por otras problemáticas económicas (EFE, 2014).

Finalmente, es importante recordar que las políticas económicas y el derecho económico, han figurado como herramientas para la resolución de diferentes controversias internacionales, además de constituir significativos instrumentos para el fomento industrial, la justicia socio-empresarial y el crecimiento económico.



## **3. La inversión extranjera directa española: antecedentes y desarrollo**

### **3.1. La IED española en el mundo: 1900-1960**

De acuerdo con Quijano (2008), desde las independencias de los virreinos españoles de la corona ibérica en el siglo XIX, España había ingresado en un curso histórico que la llevó desde ser el centro del poder imperial global en el siglo XVI, hasta el duradero atraso de una periferia en el sistema-mundo de centurias posteriores.

No obstante lo señalado, poco a poco España manifestó una inserción en el capitalismo contemporáneo, misma que a partir del siglo XX dio pauta a un nuevo expansionismo económico a través de la inversión directa que las empresas españolas iniciaron en otras naciones, figurando México como uno de los principales estados receptores de capital ibérico, desde la primera mitad del siglo XX (Goñi, 2009a; Fernández, 2009).

De manera similar a otros países que desarrollaron relaciones económicas con México, el Estado español formó parte de los principales inversionistas en la nación durante las últimas décadas del siglo XX. Es así como a pesar de que al culminar la guerra civil española (1939), la política econó-

mica se orientó a la autarquía,<sup>16</sup> a partir de los años cincuenta tuvo lugar en España una significativa apertura económica, misma en la que la emisión de IED hacia otras naciones constituyó una de sus principales características (Chislett, 2003; Fernández, 2005).

Durante la primera mitad del siglo xx, algunas firmas españolas ejercieron un papel significativo a nivel internacional, manifestando una incipiente expansión hacia diferentes regiones del mundo. Tal es el caso de las firmas armamentistas Orbea, Unceta y Cía., las cuales efectuaron inversión directa en ciudades como Buenos Aires (1907) y Shanghai (1931), generando importantes ventas en Asia y llegando a producir en Argentina 70,000 cartuchos de municiones al día con sesenta empleados (Goñi, 2009a y 2009b).

Además de las empresas de armas españolas, los grupos financieros ibéricos formaron parte de las principales multinacionales que establecieron sucursales en diversos países antes de la apertura económica franquista de los años sesenta (Sierra, 2007). En cuanto a la institución financiera Banco Bilbao (antecesor del actual BBVA), cabe destacar que instauró su primer sucursal en París para 1902, expandiéndose hacia Londres en 1918, mientras que el Banco Exterior (BEX) estableció IED en Estados Unidos desde 1946. Finalmente, el Banco Santander, se internacionalizaría hacia México y Cuba a partir de 1947 (Casilda, 2007; Sierra, 2007).

Respecto al sector energético, la Compañía Hispanoamericana de Electricidad (CHADE) constituyó una de las primeras firmas de capital español que realizó IED desde 1921 en Buenos Aires, siendo sus empresas filiales la Compañía Argentina de Electricidad y la Compañía de Gas de La Plata (Vidal, 2008a).

De igual forma, desde las primeras décadas del siglo xx, también destacaría la IED realizada por el sector editorial, el cual se caracterizó por el establecimiento de sucursales en diferentes naciones, figurando en tales casos las editoriales Labor, Sopena, Salvat, Gustavo Gili, Calleja y Renacimiento, compañías que efectuaron inversión directa en Argentina a partir de los años veinte del pasado siglo (Fernández, 2009).

<sup>16</sup> Estimulación de la producción industrial para el autoconsumo con la reducción al máximo de las importaciones con elevados aranceles e intervencionismo tanto en los mercados como en las decisiones de los agentes económicos, alejándolos de la liberalización y competencia (Ruiz, 2005).

Asimismo, en naciones como México y Cuba, Espasa-Calpe estableció filiales comerciales, al tiempo que la Compañía Iberoamericana de Publicaciones (CIAP) abrió delegaciones en México, Chile, Uruguay, Venezuela y Ecuador. Igualmente, ambas editoriales establecieron IED al iniciar la década de 1930, en tanto que la editorial Calleja llegó a contar con dieciocho sucursales en América Latina y Filipinas (Fernández, 2009).

Por otra parte, puesto que en ocasiones resultaba más barata la fabricación de libros en América Latina que en España (principalmente por los costos del papel, tejidos para encuadernar y maquinaria de impresión), las filiales instauradas en Latinoamérica no sólo constituyeron dependencias comerciales, sino también filiales productivas, especialmente en países como Argentina, México y Chile (Fernández, 2009).

Vinculando lo expresado con las teorías económicas sobre la IED, podemos decir que la realización de inversión directa en ocasiones tiene como finalidad la reducción de ciertos costos, tomando en consideración la disponibilidad o carencia de diversos recursos, como parte de las ventajas de localización (expuestas en el primer capítulo) (Caves, 2007). Además, la búsqueda de mercados, eficiencia, conocimiento y seguridad política, también han figurado como otras razones para la realización de IED, siendo un caso representativo el sector editorial español en Latinoamérica (Caves, 2007; Dunning, 1988).

Lo anterior debido a que con el establecimiento de filiales en diversas naciones, las compañías ibéricas pudieron expandir sus ventas y acelerar tanto su comercio como su transporte, además de que adquirieron ventajas económico-políticas que eran reducidas o inexistentes en España, siendo un ejemplo de ello las censuras impuestas durante el gobierno franquista (Fernández, 2009).

La IED le permitió a las casas editoriales combatir la piratería y mejorar el precio de sus libros, volviéndose más competitivas respecto a editoriales que únicamente exportaban desde Europa hacia América Latina, favoreciendo también su adaptación a la demanda de cada país, ya que Latinoamérica no constituyó un único mercado de libros, sino un conjunto de mercados independientes con diversas particularidades (Fernández, 2009).

Respecto a las empresas españolas que comenzaron a establecer inversión directa durante la "autarquía española" (1940-1960), caben destacar tres principales: Lotusse, Iberia y Loewe. La primera de estas empresas, Lotusse,

constituyó una firma perteneciente al sector de modas, la cual estableció una filial en París en 1949, expandiéndose poco después a otras naciones de Europa (Castro, 2009; Vidal, 2008b).

En lo que concierne a Iberia, se trató de la aerolínea de mayor importancia en España durante la primera mitad del siglo xx, la cual estableció oficinas en naciones como Marruecos, Portugal, Francia, Argentina, Reino Unido y Brasil durante las décadas de 1930 y 1940, estableciendo vuelos hacia México y Estados Unidos durante los años cincuenta y sesenta del pasado siglo. En tanto que la empresa Loewe constituyó una de las firmas madrileñas de mayor representatividad como proveedor de lujo en artículos de piel, iniciando su apertura de filiales en Francia e Inglaterra a principios de los años sesenta (Vidal, 2008a; Suárez, 2013; Castro, 2009).

Otra de las empresas españolas con realización de IED fue la Compañía Española de Petróleos (CEPSA), la cual comenzó por establecer una fábrica en Irán hacia 1951. Constituyendo en Francia la filial Sofredip en 1960 y contando con el cincuenta por ciento de su capital social de 100,000 francos, la firma española buscaría abordar la venta de asfaltos en algunas naciones de África, tales como Camerún y Mauritania; sin embargo, a raíz de la escasez de ventas, Sofredip terminó por disolverse en 1969 (C. Pérez, 2010).

Por último, el papel inversionista de algunas empresas españolas de seguros, tales como la compañía catalana Occidente, la cual efectuó inversión extranjera directa en Francia y Marruecos desde 1960. Asimismo, La Unión y el Fénix Español<sup>17</sup> fue la única multinacional ibérica que contó desde el siglo xix con filiales en Francia, Italia y Holanda, además de que constituyó durante diversos momentos una de las compañías con mayor internacionalización, ya que para la década de 1960 llegó a tener presencia en 20 naciones europeas, dos oceánicas, cinco asiáticas, seis africanas y nueve latinoamericanas (García y Caruana, 2009a).

En cuanto a la inversión de España a nivel global, cabe destacar que durante los años cincuenta osciló entre los 4'800,000 y 60'000,000 de pesetas, aumentando a 4,705'000,000 durante la década de 1960, siendo Iberoamérica, la Comunidad Económica Europea (CEE) y Estados Unidos, los prin-

<sup>17</sup> La Unión y el Fénix fue una compañía de seguros española, fundada en 1879 por la fusión de las aseguradoras La Unión (1856) y El Fénix Español (1864).

cipales destinos para la IED española durante este periodo de inversiones (Durán y Sánchez, 1984).

Haciendo uso de lo señalado por Akerlof (1983) en su artículo "Loyalty Filters", es posible afirmar que durante el siglo xx, la afinidad cultural y las costumbres, figuraron entre las razones que tuvieron las empresas ibéricas para invertir en América Latina.

Al parecer, los patrones de aceptación y preferencias que adquieren las poblaciones suelen ser producto de las experiencias adquiridas por las agrupaciones e individuos de un lugar y temporalidad específicos (Akerlof, 1983). Es decir, que al manifestar los latinoamericanos características culturales semejantes a las españolas (idioma, historia, mestizaje, etc.), las empresas del país ibérico pudieron ofrecer productos con mayor facilidad que las firmas de naciones con diferencias relativamente mayores respecto a los pueblos de América Latina, ya que pudieron contar con las denominadas *ventajas socioculturales* (Porter, 1991; J. Pérez, 2009).

Un ejemplo de lo anterior lo encontramos en el caso de las empresas canadienses Mexico Tramways y Brazilian Traction, compañías del sector energético que, al iniciar el siglo xx, buscaron ofrecer servicios eléctricos y de transporte en México y Brasil, pero que al carecer de una tradición histórica estrecha con dichas naciones y manifestar claras diferencias culturales, no tuvieron una buena aceptación en ambos países, siendo prontamente desplazadas por las firmas de otras naciones (Amstrong y Nelles, 1996).

Según Akerlof (1983), los "filtros de lealtad" constituyen valores y patrones vinculados a costumbres, mismos que pueden llegar a modificarse a través de nuevas experiencias. En el caso de los negocios, cuando una agrupación o individuo manifiesta la tendencia a consumir un servicio o bien y aparece a su disposición otro similar pero que ofrece mayores ventajas, entonces el patrón de consumo se modifica.

Lo anterior es aplicable al caso de la empresa española Telefónica, la cual mediante su marca Movistar ha logrado modificar el patrón de consumo de telefonía celular en México, principalmente debido a que desde el año 2000 un significativo porcentaje en los usuarios de la compañía Telcel optó por consumir el servicio de la firma ibérica en lugar del ofertado por la empresa mexicana, ya fuese por sus menores costos, calidad en sus paquetes y servicios o por otra causa (Sigler, 2012).

Además, a través de las experiencias adquiridas individualmente, suelen ser originadas consecuencias económicas grupales que dan pauta al desarrollo de actividades económicas con impactos regionales y nacionales; tal como en el caso señalado, puesto que la experiencia suscitada a raíz de un consumo individual, generó una preferencia y sustitución del consumo de un servicio en la población mexicana (Akerlof, 1983).

Otro de los casos representativos respecto a los nexos derivados de las proximidades culturales y la IED es palpable en la India con la preeminencia de las multinacionales británicas durante el presente siglo, ya que, al parecer el vínculo entre tales se relaciona con la convivencia de las élites políticas y de negocios existentes desde que el país asiático constituía una colonia inglesa (Alba y Labazée, 2010).

## 3.2. La IED española: 1961-2013

De acuerdo con algunos autores (Vidal, 2008a; Chislett, 2003), durante la década de 1960 la inversión española constituyó únicamente el 0.1% del total de inversión extranjera directa a nivel mundial, la cual se dirigió principalmente hacia América Latina y a diversos países europeos.

Por otra parte, puesto que la IED española para la producción de patentes tecnológicas no fue significativa sino hasta después de 1970, las empresas españolas manifestaron cuatro principales motivos para invertir durante los años sesenta, siendo tales (Guillén, 2004):

1. Acceso a materias primas (uranio, pulpa de papel, petróleo, metales varios y caladeros).
2. Creación de redes de distribución de bebidas, pescado congelado y otros productos alimentarios de origen español.
3. Consecución de contratos de construcción e ingeniería.
4. Oferta de servicios bancarios.

Destacando los sectores comercial, financiero y químico con más del 75% para una media anual de 260 millones de dólares, para 1970 la IED española manifestó un significativo incremento, puesto que pasaría a constituir el 0.3% de la inversión internacional, hecho que significó la triplicación del flujo inversionista respecto a los inicios de los sesenta (J. Pérez, 2009; Chislett, 2003).

No obstante la tendencia inversionista hacia Portugal, Reino Unido y Francia, durante los años setenta el capital español se dirigió en más del 50% hacia países de Latinoamérica, entre los que figuraron principalmente México, Argentina, Venezuela, Brasil, Chile, Panamá y Puerto Rico, siendo el sector financiero el mayor emisor con un 28.3% de la IED española, la cual entre 1971 y 1975, oscilaría entre 169.94 y 274.18 millones de dólares (J. Pérez, 2009; Chislett, 2003; García y Caruana, 2009a).

Tabla 3. Distribución porcentual de la IED española en las regiones del mundo (1963-1978)			
Región	1963-1969	1970-1978	1963-1978
América Latina	46.7	47.2	47.1
Europa	42.8	30.4	31.4
Estados Unidos	2.0	4.9	4.6
África	7.5	8.3	8.3
Asia	0.4	4.7	4.4
Fuente: (Vidal, 2008a: 17).			

Al igual que en los años cincuenta, una de las empresas españolas más sobresalientes durante los años sesenta y setenta, fue la petrolera CEPSA, debido a la expansión y el capital generados a nivel global, ya que entre sus logros, de 1961 a 1979, establecería 11 filiales en las naciones de cuatro continentes: África, América, Europa y Asia (C. Pérez, 2009).

Al iniciar la década de 1960, CEPSA buscaría efectuar la venta de productos asfálticos en Portugal y sus colonias de África, motivo por el cual en 1961 establecería una filial en Lisboa junto a la compañía estadounidense Melanol Corporation. Para 1963, CEPSA establecería otra fábrica en la capital portuguesa para la producción de emulsiones asfálticas, petroquímicos y otros energéticos (C. Pérez, 2010)

Buscando expandir sus ventas en el continente africano y en el medio oriente, entre 1966 y 1969 CEPSA estableció IED en Irán, Guinea y Liberia con tres nuevas filiales: CEPSA Irán, Interoco Inc. y CEPSA Guinea Ecuatorial. Dichas sucursales se caracterizarían por su especialización en la exploración y venta de hidrocarburos, mismas de las que se contaría en su constitución

con una inversión de 14,286, 18,481 y 100,000 dólares, siendo Interoco Inc. la filial con el mayor capital social en 1969 (C. Pérez, 2009 y 2010).

De acuerdo con Caves (2007), la existencia de IED en ocasiones sirve para efectuar exportaciones hacia otras naciones e incentivar el consumo no sólo en el país receptor de la inversión, sino también en otros vinculados o cercanos al mismo. Con base en ello, es posible inferir que hacia 1970 serían CEPSA USA Inc. y CEPSA Italia, las siguientes dependencias que establecería la petrolera española con un capital de 10,000 y 1,600 dólares, contando con el fin de expandir sus ventas hacia Estados Unidos, Italia, Canadá, Puerto Rico y algunas islas de Europa (C. Pérez, 2009 y 2010).

Respecto al mercado latinoamericano, la empresa ibérica contaría desde 1976 con CEPSA Brasileira, sucursal que tendría como sede la ciudad de Río de Janeiro con un monto inicial de 74,198 dólares, cantidad similar a la invertida en la creación de CEPSA Maroc (76,941 dólares) dos años más tarde (C. Pérez, 2009 y 2010).

Con semejanza a otros sitios en que CEPSA estableció IED, la denominación de las filiales procuró incluir casi siempre la referencia a la empresa matriz, buscando reforzar así el nombre de la compañía a nivel internacional (C. Pérez, 2009 y 2010).

Al finalizar los años setenta, la compañía española estableció filiales en Buenos Aires y el Reino Unido, siendo CEPSA UK el producto de una compra del 100% de las acciones de la sociedad inglesa Corsa Ltd. por 4'798,750 dólares. Fue así como se daría pauta a una mayor penetración comercial en los puertos de La Luz y Las Palmas (Islas Canarias), además de que tanto en Argentina como en Gran Bretaña, no sólo tuvo lugar la comercialización de petróleo, sino también la producción de aceites lubricantes (C. Pérez, 2009 y 2010).

Aparte de la empresa petrolera, de acuerdo con Fernández (2009), el sector editorial español constituyó uno de los inversores directos con mayor relevancia, ya que tal fue declarado de interés preferente en la nación ibérica a partir de la entrada en vigor de la ley del 2 de diciembre de 1963.

Según la norma señalada, fueron estipuladas mayores facilidades para la obtención de créditos a las editoriales, factor que dio pauta al inicio de una importante acción exterior de la editorial española y le permitió pasar de ocupar el puesto 30 en la industria editorial mundial en 1949, al quinto lugar en 1974 (Fernández, 2009).

En el periodo 1960-1980, entre las editoriales españolas que efectuaron IED en Latinoamérica, destacaron las empresas Espasa-Calpe, Gustavo Gili, Plaza y Janés, Santillana, Labor, Salvat, Océano, Aguilar, Bruguera, Alianza Editorial y Planeta, firmas que principalmente implantaron sucursales en países como México, Argentina, Venezuela, Uruguay, Colombia y Chile (Fernández, 2009).

De manera similar, durante los años sesenta y setenta, compañías financieras españolas como el Banco de Bilbao y el Banco Exterior (BEX), también establecieron filiales en Latinoamérica, siendo Panamá, Paraguay, Nicaragua, Chile, Ecuador y Argentina las naciones destino para la IED (Casilda, 2007).

Por su parte, el Banco Santander establecería una filial en Argentina hacia 1963 y otra en Panamá para 1966, instaurando igualmente IED en París y Francfort durante los años setenta, mientras que el Banco de Bilbao incrementaría sus filiales en Bélgica, Alemania, Portugal y Suiza; aumentándose con semejanza la IED del BEX en Estados Unidos para 1977 y 1980 (Casilda, 2007; Sierra, 2007).

Las compañías constructoras españolas figuraron como otras de las firmas con IED durante los años sesenta y setenta del pasado siglo, destacando entre tales la multinacional Dragados, la cual establecería filiales y delegaciones en Liechtenstein (Dragados International Establishment), Argentina (DYCASA) y Venezuela (DYCVENSA) (Torres, 2009a).

Comenzando por destinar cinco millones de pesos para su primer sucursal en Buenos Aires hacia 1968, Dragados invertiría un millón de francos suizos dos años más tarde para su delegación en Liechtenstein, instaurando finalmente en 1973 su filial en Caracas, con una IED de un millón de bolívares (Torres, 2009a).

En Europa, el destino predilecto de la IED española en los setenta, fue el departamento francés de los Pirineos orientales, espacio donde generalmente invirtieron empresas catalanas del sector textil, químico, alimentario y del vestido. Tales firmas buscarían asegurarse el acceso al Mercado Común Europeo, estableciéndose también algunas empresas para la venta de electrodomésticos y bebidas en tal región, principalmente debido a su proximidad geográfica y a sus bajos costos laborales (Guillén, 2004).

Otros factores por los que las compañías españolas buscaron invertir en Francia fueron la energía eléctrica barata, el fácil acceso al mercado africano

(treces países africanos pertenecían a la Zona del Franco), la estabilidad monetaria y las diferentes exenciones fiscales que ofrecía el gobierno francés para las empresas extranjeras (Castro, 2009).

Sumándose a las conocidas multinacionales Famosa (juguetes) y Chupa Chups (caramelos), entre las empresas españolas que efectuaron IED en Francia desde 1970, resaltaron las compañías textiles José Royo, Nerva, Valls de Igualada y San Andrés, mismas que se ubicarían en la capital francesa y las regiones de Aquitaine y Midi-Pyrénées (Castro, 2009).

Asimismo, los sectores agroalimentario y de transporte español, destacaron en Francia con empresas como Pescanova, Freixenet, Licor 43, Alsa-Enatcar, Transporte Danzas y Transportes Ochoa, en tanto que los sectores energético, automotriz y de perfumería, constituirían otras de las actividades económicas desarrolladas las firmas españolas durante la década de 1970, figurando entre sus principales destinos las regiones de Bretaña, Alsacia y Perpiñán (Castro, 2009).

En los años setenta, la IED ibérica continuaría manifestando sus mayores porcentajes en la banca e instituciones financieras, pero pasaría de concentrarse (en segunda instancia) en las manufacturas y la transformación de metales, a destinarse más hacia la industria química y el comercio, siendo Latinoamérica, el Caribe y Estados Unidos los mayores receptores de la IED española para 1979, con cerca del 75% (Durán y Sánchez, 1984; Chislett, 2003).

Hacia 1980, la IED española llegaría a constituir 310.77 millones de dólares, es decir, el 0.6% de la inversión mundial y el 1% del PIB de España, realizándose 62.44% de la IED en Iberoamérica, 12.56% hacia la Comunidad Económica Europea (CEE), 16.72% en Estados Unidos y 5.45% para el resto del mundo (J. Pérez, 2009; García y Caruana, 2009a).

Con semejanza al decenio precedente, durante los años ochenta las inversiones de las compañías financieras ibéricas continuaron acrecentándose, pasando de ser el 39.86% de la inversión extranjera directa en 1980, al 62.25% entre 1986 y 1990 (Durán y Sánchez, 1984; García y Caruana, 2009a).

No obstante constituir América Latina el destino preferido para la IED española en los setenta, durante la década de 1980 la inversión española en la región se reduciría drásticamente, ya que con la crisis de deuda externa desencadenada en México en 1982, muchos países latinoamericanos sufrirían una recesión económica que disminuiría el poder adquisitivo de sus pobladores (Chislett, 2003).

Por lo anterior, la mayoría de las compañías españolas optarían por establecerse en otros países, siendo Europa la región que llegaría a contar con el 60% de los flujos de inversión española en el periodo, principalmente debido a la cercanía con la nación ibérica y a las facilidades que obtendrían sus empresas con el ingreso de España a la CEE en 1986 (Chislett, 2003).

Durante los años ochenta, los grupos financieros españoles continuaron su expansión global vía inversión directa, siendo Portugal, Italia y Alemania, los destinos para el capital de Santander en la década, mientras que Panamá y Puerto Rico serían las naciones receptoras de la IED realizada por el Banco Bilbao, mismo que hacia 1988 se fusionaría con el Banco de Vizcaya, conformando así el Banco Bilbao Vizcaya (BBV) (Casilda, 2007; Sierra, 2007).

Por otra parte, en la década de 1980, la empresa de seguros Mapfre llegaría a destacar como la principal aseguradora española en el extranjero, la cual efectuaría IED en Colombia, Chile, Brasil, Panamá, Túnez, Bélgica, Estados Unidos, Luxemburgo, Italia, Venezuela, México y Argentina, constituyendo sociedades como Mapfre Corporation of Florida, Mapfre Caución y Crédito, Inversiones Mapfre Austral, Mapfre Chile Reaseguros, Amstar Holding y Maplux Re. (García y Caruana, 2009b).

Entre las compras emprendidas por Mapfre en los ochenta, cabe destacar la adquisición del 75% del capital de la compañía argentina Aconcagua por 180 millones de pesetas en 1986 y la obtención del 88.47% de la Caja Reaseguradora de Chile, además de la creación de Amstar Holding en Florida, donde la aseguradora española contaría con un 70% de participación desde 1987 (García y Caruana, 2009b).

Otra de las multinacionales españolas que resaltó en los ochenta, fue la compañía Ausa, una empresa catalana dedicada a la fabricación de automóviles y vehículos para construcción, la cual invirtió en la creación de filiales (principalmente comerciales) y plantas de montaje en naciones como Estados Unidos, Reino Unido, Túnez y Venezuela (Virós, 2009).

De acuerdo con Virós (2009), uno de los principales motivos con que contó Ausa para realizar inversión directa en naciones como Venezuela y Túnez, lo constituyeron las fuertes restricciones al comercio internacional que existían en tales países, ya que en naciones con menores aranceles como Gabón, Camerún, Chile y México, se optó por exportar los vehículos fabricados por Ausa en Francia y España.

Por su parte, la IED efectuada por la industria alimentaria española, destacaría en los años ochenta gracias a las inversiones realizadas por empresas como Chupa Chups, Nutrexpa (repostería y dulces) y Gallina Blanca (sopas y productos precocinados) (Lucena, Mendonça, Sánchez y Vesela, 2005; Moreno, 2009a; Bueno, Salmador y Golzman, 2006).

Con el objetivo de competir en el mercado norteamericano, europeo y japonés, Chupa Chups incrementaría sus filiales en Alemania (1982), Reino Unido (1983) y Estados Unidos (1980). Por su parte, Gallina Blanca buscaría internacionalizarse en el continente africano, estableciendo su primera planta en Senegal en 1983, mientras que Nutrexpa expandiría sus fábricas hacia China desde 1989 (Lucena, Mendonça, Sánchez y Vesela, 2005; Moreno, 2009a; Bueno, Salmador y Golzman, 2006).

Respecto al sector constructor ibérico, es importante expresar que continuaría su internacionalización en los ochenta, siendo Dragados un claro ejemplo entre las empresas españolas, ya que desde 1980 constituiría las sociedades Velinco y Cobelco en México, además de que fundaría un año más tarde en Brasil la filial Bradyc-Engenharia e Construções, con un capital de 35 millones de cruzeiros (Torres, 2009a).

Aunque la obra civil y las instalaciones industriales constituyeron su especialidad, a partir de los ochenta, las construcciones de Dragados se agruparon en seis divisiones: construcción civil, industrial, servicios urbanos, inmobiliaria, internacional y autopistas. Destacando entre sus obras la construcción del aeropuerto de Funchal en Madeira, Portugal, la Embajada de España en Riyad, Arabia Saudita, la ampliación del saneamiento urbano en Montevideo y diversas plataformas petrolíferas en Brasil y Chile (Torres, 2009a).

Aparte de Dragados, otras constructoras españolas que realizaron IED en diversas naciones durante los setenta y ochenta, fueron las compañías Agroman, Huarte y Compañía, Elsan, Asfaltos y Construcciones Ferroviaria y FOCSA, encontrándose entre sus destinos de inversión las naciones de Paraguay, Nigeria, Portugal, Argentina, Venezuela y Marruecos (Torres, 2009a y 2009b; Ferroviaria, 2014).

En cuanto al sector editorial, durante los años ochenta se incrementaría el número de filiales comerciales y productivas de algunas compañías españolas, consolidándose una política clara dirigida a cada uno de los mercados americanos, con adaptación de títulos, formas de venta y propaganda, susci-tándose también la compra de diversas casas editoriales (Fernández, 2009).

En el caso de Planeta, desde 1985 compró la prestigiosa editorial mexicana Joaquín Mortiz, adquiriendo poco después las compañías argentinas Emecé y Paidós, la mexicana Diana y las españolas Espasa-Calpe, Ariel, Destino y Seix Barral (Fernández, 2009).

No obstante que algunas compañías alcanzarían el éxito en los ochenta, dicha década también constituiría un mal periodo para múltiples editoriales, ya que como consecuencia de la crisis latinoamericana de principios del decenio, para 1985 habrían cesado su actividad 1,277 editoriales españolas, siendo principalmente afectadas las de menor tamaño (71%). Sin embargo, también saldrían del mercado importantes compañías, como en el caso de Bruguera, editorial que para 1973 contaba con 1,275 empleados y varias filiales en Latinoamérica (Fernández, 2009).

En 1990, la IED española se estimó en 3,348.60 millones de dólares, lo cual sería más de diez veces la inversión ibérica realizada en el mundo hacia 1980, figurando el sector financiero (47%), manufacturero (42%) y comercial (13%) como sus principales destinos (Durán, 2002; J. Pérez, 2009).

Como es posible apreciar, además de los servicios financieros, durante la década de 1990 la energía eléctrica, el petróleo, los transportes y las telecomunicaciones, también constituyeron sectores económicos de importancia para la IED española, ubicándose entre sus principales empresas: Endesa, Iberdrola, Unión Fenosa, Aguas de Barcelona, Telefónica y Repsol-YPF (Durán, 2002).

A diferencia de la década anterior, en que el destino geográfico preferente para la IED ibérica era la Unión Europea, la inversión directa española se destinó en un 50% hacia Iberoamérica durante los años noventa, constituyendo tal región el destino predilecto para las multinacionales españolas (Durán, 2002).

No obstante lo expresado, naciones europeas como Francia, Portugal, Reino Unido Bélgica, Alemania, Italia, Holanda y Luxemburgo continuarían figurando entre las naciones con mayor IED española durante los años noventa, siendo principalmente receptores de inversión en actividades financieras, comerciales, extracción de minerales, energía, alimentación e industria automotriz y de autopartes (J. Pérez, 2009).

A partir de los noventa, España pasaría de ser un Estado receptor neto de inversión a devenir en una de las principales naciones emisoras de IED a nivel global, constituyendo en tal país mayor la IED emitida que la entrante desde 1997. Para 1999, el 7% del PIB español se compondría de las salidas de

inversión directa, mientras que sólo el 2.6% equivalió a las entradas de IED (J. Pérez, 2009; Costa, 2002; Chislett, 2003).

Con similitud a las décadas anteriores, el sector bancario español ampliaría su internalización vía inversión directa durante los años noventa, siendo Santander y el Banco Bilbao Vizcaya (BBV), los principales grupos financieros españoles con IED alrededor del mundo, seguidos por compañías como el Banco Central Hispano y la Corporación Argentaria (Casilda y Calderón, 1999).

En cuanto al Grupo Santander, durante la década de 1990 destacaría por establecer numerosas sucursales y comprar gran cantidad de bancos alrededor del mundo, destacando entre ellos el banco mexicano Serfin en 1999 (1,560 millones de dólares) (J. Pérez, 2009).

Junto a la nación mexicana, Estados Unidos, Portugal, Chile, Reino Unido, Brasil y Argentina también se ubicaron entre los destinos predilectos para la IED de la compañía española, desarrollándose en Latinoamérica los bancos Noroeste (1998), Río de la Plata (1997) y Santander Chile (1996), filiales en las que Santander invirtió de 564 a 807 millones de dólares por cada una (Casilda y Calderón, 1999; Sierra, 2007).

Para 1998, Santander llegaría a contar con 77,716 empleados y 5,788 sucursales, de las cuales 1,750 se ubicarían en Latinoamérica con 41,239 empleados, en tanto que BBV tendría 4,905 oficinas con 69,999 empleados en el mismo año; constituyendo 1,951 sucursales las que emplearían a 24,678 personas en Iberoamérica (Casilda y Calderón, 1999).

Contando con 115 sucursales en Portugal al finalizar los años noventa, a semejanza de Santander, el banco BBV adquirió diferentes compañías y estableció numerosas filiales en la última década del siglo xx, resaltando Alemania, Reino Unido, Francia e Italia, como algunas las naciones donde se internacionalizaría mayormente, además de Portugal, Perú, Brasil y Argentina (Sierra, 2007; Casilda, 2007).

Entre las adquisiciones de BBV, figuró la compra del Banco Continental de Perú y de Probusa en 1995 (México), la apropiación del Banco Ganadero de Colombia, el Banco Francés de Argentina (1996) y el Banco Provincial en Venezuela (1997), aunado a la toma de control del Banco BHIF de Chile (1998) y del Banco Excel Económico de Brasil (1998) (Casilda, 2007).

Finalmente, en la década de 1990, tanto Santander como Banco Bilbao Vizcaya se unieron con otras entidades bancarias, suscitándose tal hecho

para el BBV en 1999 con Argentaria, dando origen al Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA); mientras que en el mismo año, el Banco Santander y el Banco Central Hispano (BCH) se fusionaron constituyendo el Banco Santander Central Hispano (BSCH) (Casilda y Calderón, 1999; Casilda, 2007).

Como parte de la IED española, también resaltaría la inversión realizada en el sector de la electricidad, donde serían Endesa, Unión Fenosa e Iberdrola, las principales empresas en los años noventa, mismas que tuvieron a Brasil, Argentina, Chile y México como sus destinos predilectos de IED entre 1992 y 1999 (Chislett, 2003; Rozas, 2008; Miranda, 2002).

Respecto a Endesa, de 1992 a 1996 concentró su internacionalización en Iberoamérica a través de inversión directa en empresas de Perú como Etevensa, Piura y Edelnor, mientras que en Argentina se apropiaría de Dock Sud, tomando posesión de Cerj en Brasil, además de adquirir participación en Cepam de la República Dominicana (Miranda, 2002).

Continuando su expansión en Latinoamérica, entre 1997 y 1999 Endesa adquirió Enersis, empresa chilena que daría pauta a la conformación de sus filiales, Endesa Chile, Chilectra y Río Maipo, estableciendo inversión también en las compañías Cien y Coelce en Brasil en 1999, además de internacionalizarse en Colombia por medio de Emgesa y Codensa (Miranda, 2002).

Con una inversión global acumulada de 6 mil 692 millones de euros, en 1999, Endesa se convirtió en la primera multinacional eléctrica privada de Iberoamérica, destacando con presencia en seis de sus países y siendo Edesur (Argentina) su principal filial con 2 millones 096 mil 673 clientes (Miranda, 2002).

La empresa eléctrica española también estableció IED en Europa, adquiriendo participación en la empresa portuguesa Tejo Energía en 1992, a la que siguieron la entrada de IED en la generadora francesa Soprolif para 1995 y la compañía holandesa ENDEX hacia 1999 (Miranda, 2002).

En cuanto a Iberdrola, es importante expresar que finales de los años noventa había invertido cerca de 2 mil 440 millones de dólares en América Latina y, a semejanza de Endesa, también estaba presente en seis países de la región: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Guatemala y México (Rozas, 2008).

Finalmente, Unión Fenosa destacó durante los noventa por efectuar IED en Argentina, Kenia, Bolivia, Filipinas, Panamá, México y Guatemala, llegando a contar 2,911 MW (megavatios) de potencia eléctrica y una red de

distribución de electricidad, agua y gas para 5.1 millones de clientes al iniciar el siglo XXI (Prieto, 2002).

En el sector telecomunicaciones, cabe destacar el caso de la empresa Telefónica, compañía española que al finalizar los noventa registró ventas por 31,053 millones de euros, pasando de ser una firma local en 1990 a devenir en una de las principales multinacionales con 42.3 millones de líneas al inicio del tercer milenio (Chislett, 2003; Alierta, 2002).

De acuerdo con algunos autores (Chislett, 2003; Alierta, 2002), Telefónica realizaría sus inversiones iniciales con la adquisición de operadores privatizados en Chile y Argentina hacia 1991, con lo que dio origen a sus primeras filiales en Latinoamérica: Telefónica CTC Chile y Telefónica de Argentina.

Para 1994, Telefónica se internacionalizaría en Perú comprando operadores privatizados y en 1996 invertiría varios millones de dólares en la CRT (Rio Grande do Sul) de Brasil, nación en la que hacia 1998 adquirió el control en acciones de tres operadoras en telecomunicaciones de la firma Telebras, entre las cuales, la más importante sería Telesp, una operadora de líneas fijas en el estado de Sao Paulo (Chislett, 2003).

Además de las naciones señaladas, otros países en los que la compañía ibérica se instauró en la década de 1990, fueron Rumanía, México, Argentina, Marruecos y Colombia, tomando participación de inversión en operadores y empresas como Médi Telecom, Motorola, Multicanal y Cable Mágico (Alierta, 2002).

Al finalizar los años noventa, Telefónica llegaría a contar con más de 78 millones de clientes repartidos en más de 40 países de Europa, América y África, teniendo sucursales de telefonía fija y móvil, servicios de internet y *call centers*, además de que manifestaría activos de 86,423 millones de euros (Alierta, 2002).

Igualmente, al culminar el siglo XX, la localización regional de la IED española había manifestado una especialización respecto a los tipos de filiales establecidas en ciertos lugares del mundo, ya que serían plantas de producción las generalmente establecidas en África, sucursales comerciales las ubicadas en la Europa no comunitaria y compañías tanto comerciales como de producción las instauradas en Estados Unidos, Iberoamérica y Asia (Durán, 2002).

Es importante mencionar que la mayor operación de IED efectuada por una empresa española en los noventa fue realizada por la compañía Repsol cuando

compró el 97.46% del capital de YPF (Yacimientos Petrolíferos Fiscales de Argentina) por 15 mil millones de dólares en 1999 (Chislett, 2003; Casilda, 2003).

En el año 2000, con 58,213.27 millones de dólares, la IED española llegaría a conformar el 4.67% de la IED global, además de que entre finales de los noventa e inicios del siglo XXI, España se posicionaría entre el sexto y octavo país con mayor inversión directa en el mundo (Chislett, 2003; Casilda, 2003; J. Pérez, 2009).

No obstante haber sido América Latina el destino preferente para la inversión ibérica en los años noventa, durante el periodo 2000-2010 el capital español se dirigió principalmente hacia los países de la Unión Europea, acaparando un 68.7% de la IED, en tanto que América Latina sería destino sólo del 14%, seguida de Estados Unidos y Canadá (11.5%), mientras que otros países europeos no miembros de la UE, junto con China, Australia y Marruecos, recibirían el 5.03% de la IED española (Arahuetes, 2011).

A semejanza de la década anterior, a comienzos de los años 2000 y 2010, el sector financiero constituiría el mayor emisor de inversión española en el mundo, el cual sería seguido en importancia por la industria manufacturera, las telecomunicaciones y la energía (AFI, 2011; J. Pérez, 2009; Durán, 2002). Asimismo, desde el año 2000 figurarían entre las principales empresas españolas las compañías Zara y Mango en el sector de la moda y confección; Telefónica en telecomunicaciones; Ferrovial, Abertis y ACS Dragados en gestión de infraestructura, además de Mapfre, Santander y BBVA en cuanto a servicios financieros y de seguros (Cerviño y Rivera, 2007).

Por otra parte, entre las pequeñas y medianas empresas españolas con mayores índices de IED en la primera década de los 2000, destacarían Nutrexa, Acerinox, Gamesa, Pescanova, Chupa-Chups, Freixenet, Inditex, Tubacex, Torres, Puig, Campofrío, Hoteles Mallorquines Reunidos y Sol-Meliá (Durán, 2002; J. Pérez, 2009).

Finalmente, para 2004 la IED española llegaría a constituir el 35% del PIB de España, alcanzando en 2007 su máxima cifra de inversión global con 98'258,511 euros (137,052 millones de dólares); mientras que de 2010 a 2013, la IED española oscilaría entre 15,325 y 30,745 millones de euros, siendo Holanda, Reino Unido, México, Estados Unidos y China, algunos de sus principales países receptores (García y Caruana, 2009; UNCTAD, 2012; Ministerio de Economía y Competitividad, 2014; AFI, 2011).



## 4. La inversión extranjera directa española en México: multinacionales y empresarios

### 4.1. El empresariado español en México

No obstante que la IED española se desarrolló de forma más notable en México a partir de mediados del pasado siglo, la presencia empresaria ibérica en el país se ha localizado desde mucho antes. De hecho, la primera mitad del siglo xx fue uno de los periodos de mayor relevancia para la conformación de importantes empresas mexicanas e incluso compañías multinacionales, mismas que tuvieron a emigrantes españoles como sus fundadores; destacando especialmente la Cervecería Modelo, Aurrerá (supermercados), Casa Mundet (jugos y refrescos), Grijalbo, Bimbo, entre algunas otras (Cherem, 2008; Herrero, 1999 y 2002).

#### 4.1.1. Panificadora Bimbo

La empresa de panificación más importante del mundo (Indisa, 2014), tuvo entre sus orígenes la inmigración que la guerra civil española<sup>18</sup> suscitó

<sup>18</sup> Conflicto social, político y militar que se desencadenó en España tras el fracaso parcial del golpe de Estado de julio de 1936, el cual fue llevado a cabo por una parte del ejército contra el gobierno de la Segunda República Española, culminando el 1 de abril de 1939 con el último parte de guerra firmado por Francisco Franco, declarando su victoria y el establecimiento de una dictadura en la nación española (Vilar, 2000).

en la década de 1930; lo anterior debido a que para 1936 inmigrantes como el catalán Jaime Jorba, llegarían a México para trabajar y asociarse en la actividad empresarial desarrollada en Latinoamérica (Servitje, 2003).

Luego de trabajar durante casi diez años en diversos establecimientos como la pastelería El Molino, la fábrica La Victoria y el Hotel Ancira, en 1945, Jaime Jorba, junto a sus familiares Lorenzo Servitje (primo) y Jaime Sendra (tío), fundarían en la Ciudad de México la panificadora Bimbo (Cherem, 2008).

Con una inversión de más de un millón de pesos, utilizados en maquinaria para la fábrica y en adquirir el terreno de la misma, Bimbo pasaría de contar con 19 obreros en 1945 a 700 empleados para 1954, instaurando su primera agencia en Puebla hacia 1949, la segunda en Guadalajara en 1952 y otra en Monterrey para 1960 (Cherem, 2008).

De acuerdo con Cherem (2008), la principal innovación de Bimbo fue la compra de maquinaria importada de Estados Unidos para hacer pan de manera masiva y rápida; además, con la introducción de la envoltura de celofán para el pan, fue posible que éste se conservara fresco durante más tiempo.

Otra de las distinciones de la empresa fue la elevada promoción que realizó de sus productos en prensa, radio y noticieros del cine, al igual que el recoger los panes que no se vendieran en dos días y reponerlos con pan fresco, desarrollando igualmente una caja de ahorros y préstamos para sus trabajadores desde 1951 (Cherem, 2008).

Hay que señalar que desde 1980, Bimbo ingresó al mercado de valores, iniciando poco después con la promoción tanto de la educación secundaria como de la preparatoria abierta entre sus trabajadores, ofreciéndoles también asesorías en aspectos como la vivienda y el seguro social (Cherem, 2008).

#### 4.1.2. Grijalbo, UTHEA y EDIAPSA

Además de la panificadora Bimbo, otra de las compañías generadas por los inmigrantes de la guerra civil en España fue la editorial Grijalbo, la cual constituyó un producto del exilio español de Juan Grijalbo Serres, quien arribó a México en 1939 (Moret, 2002; EFE, 2002).

Cabe señalar que la editorial pasó a contar con una delegación en Barcelona desde 1957, en tanto que entre los años 40 y 60, Juan Grijalbo consolidó una fuerte editorial con sucursales propias en todos los países de la

América hispana hasta que, llegando a contar con más de tres mil títulos publicados, Ediciones Grijalbo se vendió al grupo italiano Mondadori en 1989 (De Grandi y Grijalbo, 2014; Moret, 2002).

Al igual que Juan Grijalbo, otras dos figuras fundamentales del exilio español para la industria editora fueron: José González Porto y Rafael Giménez Siles, siendo el primero creador de la editorial mexicana UTHEA, mientras que el segundo fue fundador en el país de la casa editorial EDIAPSA y de la compañía distribuidora Librerías de Cristal (Fernández, 2009).

A partir de los años treinta, la vinculación del poder financiero-empresa editorial se apreciaría sobre todo en el caso de las editoriales fundadas por Giménez Siles, ya que dicho español contaría con el apoyo económico gubernamental y de empresarios cercanos al presidente Lázaro Cárdenas (Fernández, 2009).

### 4.1.3. Aurrerá

La firma mexicana de supermercados Aurrerá tuvo su origen en la iniciativa del asturiano Jerónimo Arango quien junto con sus hijos Jerónimo, Plácido y Manuel, conformaría en 1958 la "tienda de descuento" *Aurrerá*, término que significa "adelante" en lengua vasca (Alonso, 2012; Herrero, 1999).

Inaugurando una nueva forma de hacer negocios en el país, la familia Arango introduciría en México el modo de tienda sin despachadores, en espacios abiertos, con varias cajas de cobro y con una gran variedad de productos, contando con un gran éxito a partir de los años sesenta (Herrero, 1999).

Fue así como bajo el primer nombre de Tienda de Autoservicio Aurrerá se constituyó la primera gran tienda de descuento en la república mexicana, otorgando apertura de 40 tiendas en la Ciudad de México en los siguientes años, motivo por el cual empezaría a decaer tanto las abarroterías, como las pequeñas y medianas tiendas donde se expedían comestibles, vinos y cerveza, las cuales eran generalmente propiedad de españoles inmigrantes (Herrero, 1999).

Posteriormente tuvo lugar una estrategia comercial con Jewel Corporation para la modernización de la cadena en su sistema de abasto, distribución de crecimiento y expansión de la compañía, abriendo Tiendas Aurrerá, Bodegas Aurrerá y Superama, además de establecer en 1967 la primera tienda Aurrerá en Madrid, España (Alonso, 2012; Herrero, 1999).

Finalmente, en el año 2000 la empresa estadounidense Walmart Stores compró los supermercados Aurrerá, consolidando así su filial Walmart de México, la desaparición de Tiendas Aurrerá y la conservación de los formatos Superama y Bodega Aurrerá bajo nuevos dueños (Alonso, 2012).

#### 4.1.4. Mundet

Hacia 1902, el inmigrante español Arturo Mundet Carbo fundó Casa Mundet, empresa pionera en la fabricación de corcho en México, misma que sacaría al mercado Sidral Mundet cuatro años más tarde, un refresco de manzana que pronto se distinguió por ser distribuido en carretas jaladas por mulas en la Ciudad de México (Flores, 2010; Impulsa, 2012).

Tiempo después, Mundet comenzó la incursión en el uso de máquinas de alta tecnología para el lavado de botellas, llenado y pasteurizado de sus productos, además de que, como innovador en el sistema de reparto que ideó, su empresa marcó el inicio de una nueva era en el sistema de distribución del refresco (Flores, 2010; Impulsa, 2012).

Para 1936, Mundet disponía de tres líneas automáticas para bebidas, de las cuales cada una podía producir 120 botellas de refresco por minuto y el parque vehicular llegaba a 26 unidades que recorrían la Ciudad de México para distribuir sus productos, mientras que en 1952 su producción nacional sobrepasaba las 600 mil botellas diarias, proporcionándole trabajo a mil obreros y empleados (Flores, 2010; Impulsa, 2012).

Años más tarde se inauguró la filial Jugos de Frutas Mundet, en Gómez Palacio, Durango, y para 1972 se inauguró una nueva planta con adelantos tecnológicos para producir 3,250 botellas por minuto, ampliándose la línea de tamaños del refresco con la introducción del Sidral Mundet familiar, Orange Mundet familiar y medio litro en 1973. Finalmente hacia 1999, fue vendida la empresa a FEMSA, cumpliendo Sidral Mundet 100 años en el mercado mexicano en 2010 (Flores, 2010; Impulsa, 2012).

#### 4.1.5. Cervecería Modelo

De acuerdo con Herrero (2002), a partir del último cuarto del siglo XIX la sociedad mexicana modificó el consumo de pulque por la cerveza, detonando con esto la expansión de dicho mercado en México, ya que

a partir de 1877 las empresas cerveceras se ubicaban prácticamente en todo el país.

No obstante de que hacia 1918 había 36 importantes fábricas consolidadas y competitivas en diversas regiones del país (las cervecerías Toluca, Moctezuma y Cuauhtémoc, etc.), gracias al impulso del inmigrante español Braulio Iriarte y su agrupación de panaderos se lograría la creación de la Cervecería Modelo en la Ciudad de México a principios de los años veinte (Herrero, 2002).

Con el señalado empresario ibérico a la cabeza, la agrupación de panaderos aportó dinero y terrenos que sirvieron para la generación de una instalación moderna para la fabricación de cervezas, invirtiendo en maquinaria especializada de calidad mundial, y contando con la asesoría de cerveceros de la firma norteamericana Anheuser, se dio inicio a la producción de una cerveza competitiva en el país (Herrero, 2002).

Sin duda, una de las principales innovaciones del producto fue su elaboración con malta y lúpulo para producir gas, diferenciándose en su sabor de otras cervezas existentes en la época. Además, su modo de distribución fue llevado a gran escala desde sus inicios, llegando a desarrollarse así la venta de su cerveza en toda la república (Herrero, 2002).

Posteriormente, el famoso empresario Pablo Diez (inmigrante vasco), aparte de consejero, fue encargado de llevar la contabilidad de la industria y fungió como apoderado de la misma, siendo también uno de los españoles fundadores de la Cervecería Modelo junto con José Sainz, Francisco Cayón y Florencio Sánchez, entre otros (Herrero, 2001).

A pesar de que en 2013 Grupo Modelo fue adquirido por la multinacional belga AB InBev (Núñez, 2013), es importante recordar que la compañía cervecera fungió como una de las principales empresas mexicanas desde el pasado siglo, llegando a contar con muy elevadas ventas a nivel global como fruto de las oportunidades que ofreció México a la inmigración española de espíritu emprendedor.

#### 4.1.6. Euzkadi

Durante la década de 1920, un grupo de inmigrantes españoles conformado por Enrique de Zunzunegui, Fernando Rodríguez, José Larrea, Teodoro de Arocena y Ángel Urraza, se reunieron en Torreón, Coahuila para instaurar la Compañía Agrícola de Laqueito en México, incursionando poco después

en la fabricación de tacones de hule y zapatos tenis mediante su empresa Compañía Manufacturera de Artículos de Hule Euzkadi, misma que a partir de 1933 también contaría con una fábrica de llantas para vehículos automotores en la Ciudad de México (Granados, 2002; Sosapavón, 2011).

En enero de 1936, se acordó la fusión de Euzkadi con la empresa estadounidense B.F. Goodrich, naciendo con ello la Compañía Hulera Euzkadi, S.A., firma que en los años cuarenta se enfocaría mayormente en la fabricación de llantas, mangueras y bandas industriales (Sosapavón, 2011).

Asimismo, en la década de 1950 Euzkadi inició la construcción de su planta en el Estado de México, fábrica donde se daría pauta a la fabricación de loseta asfáltica y vinílica, suelas, tacones, llantas y cámaras de bicicleta, ofreciendo 165 medidas diferentes de llantas para toda clase de vehículos, además de brindar asesorías en la creación de plantas llanteras en países como Colombia, Cuba y Perú (Sosapavón, 2011).

Posteriormente, en los sesenta, fue inaugurada otra planta de fabricación en Guadalajara, logrando posicionarse Euzkadi en el primer lugar del mercado nacional en la venta de llantas de automóvil, camión agrícola y múltiples vehículos, figurando también como la llanta preferida por los automovilistas nacionales (Sosapavón, 2011).

Contando con una amplia gama de distribuidoras en todo el país, para 1971 Euzkadi iniciaría operaciones en su siguiente fábrica, la cual fue considerada como la más moderna de todas las fábricas llanteras en América Latina a principios de los setenta, ubicándose en el municipio de El Salto, Jalisco. Finalmente en 1998, Euzkadi fue vendida al consorcio alemán Continental Tire, alcanzando más de seis décadas como empresa mexicana en aquel entonces (Granados, 2002; Sosapavón, 2011).

Otras empresas de importancia que fueron fundadas por inmigrantes españoles en la nación, fueron Tiendas y Detergentes 1.2.3 (Herrero, 2003), Supermercados Soriana (Gudiño, 2011), La Corona (Romero, Moreno y Vicente, 2010), Grupo Gigante (Hernández, 2013), Comercial Mexicana (Hernández, 2009) y Fundidora de Monterrey (Vidal, 2008a).

Los espacios geográficos donde el empresariado inmigrante español se estableció a principios del siglo xx también constituirían el destino predilecto para la realización de IED por parte de las firmas españolas que se instauraron en México durante el pasado siglo (Cerutti, 1995; Fernández, 2009; Dussel, 2007).

Por otra parte, cabe señalar que durante el siglo xx los estados predilectos para la inmigración ibérica no empresarial constituyeron también los destinos preferidos para el asentamiento e instauración de compañías por parte de los empresarios españoles, figurando el D.F. y Veracruz dos de las principales entidades, las cuales dieron origen a compañías como Aurrerá, Aceites Patrona, Cervecería Modelo y galletas La Corona (Herrero, 1999 y 2002; Romero, Moreno y Vicente, 2010; Herrera, 2010).

Al ser constituidas como sociedades mexicanas, las empresas fundadas por españoles en el siglo xx alcanzaron una rápida aceptación por parte de la población nacional, ya que tales firmas implementaron diferentes innovaciones para su época. Por ejemplo, la panificadora Bimbo fue una compañía que organizó un sistema eficiente de distribución para todo el país, formó cajas de ahorro e hizo uso de los medios masivos de comunicación para publicitar con éxito sus productos (Servitje, 2003; Cherem, 2008).

En el periodo comprendido entre 1900 y 1980, el Estado de México, Veracruz, Puebla y el Distrito Federal fueron los principales destinos para la migración española, constituyendo 32,420 los españoles residentes en el país para el año de 1980 (Ferrás, 1999; Pla, 1992).

## 4.2. La IED española en México: 1950-2013

Como consecuencia de la internacionalización del Banco Santander en el país y los convenios realizados entre el Banco Nacional de México y el Banco Exterior de España, en la década de 1940 destacó principalmente el sector financiero español en México. Sin embargo, durante la década de 1950 la IED española en el país se concentró en la industria manufacturera, oscilando entre 663 mil y 3 millones 075 mil pesos, hasta manifestar un importante incremento a partir de la década siguiente (Banco de México, 1982; Fernández, 2009; Sierra, 2007; Valdés y Molina, 1981).

Puesto que la IED ibérica en el país fue de 11'263,000 pesos hacia 1960, es importante subrayar que el capital español en dólares estadounidenses ascendería a 901,004, ya que un dólar equivalía a 12.50 pesos para 1960, siendo 8.65 pesos la paridad existente en 1950 (Aguirre, 2014; Banco de México, 2014).

Durante los años cincuenta y sesenta en México, la IED realizada en la industria manufacturera comprendía la fabricación de textiles y productos

metálicos, la industria de bebidas y tabacos, los productos alimenticios, químicos, de caucho y cuero, los muebles, las editoriales e imprenta, además de la maquinaria, los artículos eléctricos y el calzado (Sepúlveda y Chumacero, 1973).

Aunque a semejanza de los años cincuenta, las manufacturas serían el sector económico con mayor inversión ibérica durante la década de 1960, el comercio, los transportes y las comunicaciones fueron otras áreas productivas en las que se efectuó IED en la nación, figurando como algunas de las compañías españolas más representativas Salvat, Santillana, Espasa-Calpe y Aguilar, cuatro firmas españolas de la rama editorial manufacturera en México (Fernández, 2009; Banco de México, 1982; Sepúlveda y Chumacero, 1973).

De igual forma, para 1969 la IED española ascendería a 225'512,000 pesos (16'945,440 dólares), de los cuales, 211'818,000 correspondieron a la industria manufacturera, 13'012,000 al comercio y 531,000 a las comunicaciones y transportes, mientras que sólo 151,000 pesos formarían parte de la IED española dirigida hacia otros sectores económicos (Banco de México, 1982 y 2014).

Aunque España fue una de las naciones con menor emisión de IED en los años cincuenta, a finales de los sesenta llegaría a posicionarse entre las diez principales inversoras en la nación mexicana, superando a países como Japón y Venezuela, mismos que en la década anterior multiplicaban por veinte y treinta veces (Venezuela y Japón, respectivamente) la inversión española realizada en el Estado mexicano (Banco de México, 1982).

Por otra parte, a finales de los sesenta, la IED ibérica en el país superaría el capital emitido por empresas comerciales de Italia, la inversión de las compañías francesas en manufacturas y los flujos de IED alemana en almacenamiento, comunicaciones y transportes (Banco de México, 1982). Es importante recordar que en los años sesenta, México fue, junto con Argentina, un destino predilecto para la IED española en Latinoamérica, figurando tal como la mayor región receptora de inversión ibérica durante las décadas de 1960 y 1970 (Vidal, 2008a).

Hacia 1970, la IED española en la nación mexicana constituyó 251'337,000 pesos (20'106,960 dólares), entre los que 241'607,000 se verían distribuidos en la industria manufacturera, 8'987,000 en las actividades comerciales y 743,000 en el sector de comunicaciones y transportes (Banco de México, 1982 y 2014).

Durante los años setenta, las editoriales españolas en México continuaron su expansión a través de la instauración de filiales comerciales y productivas, generalmente con posesión de 50% del capital de la empresa, siendo las principales casas editoras en el país Espasa-Calpe, Gustavo Gili, Plaza y Janés, Santillana, Labor, Taurus, Salvat, Océano, Aguilar, Bruguera, Alianza Editorial y Planeta (Fernández, 2009).

Así también, en la década de 1970 la inversión española en México contaría con una mayor presencia en diferentes sectores económicos, pasando a ocupar un ligero incremento en el porcentaje de participación de la IED total en el país, ya que de constituir el 0.9% en 1975, la inversión ibérica llegaría a ser el 1.8% de la IED en la nación para 1979; además, tuvo lugar la instauración del Acuerdo Comercial y de Cooperación Económica entre México y España en 1977, mismo que estableció como sectores económicos prioritarios el comercio y las industrias editorial, química y pesquera (Valdés y Molina, 1981 y 1982).

<b>Tabla 4. Participación porcentual de la IED ibérica en México respecto al total de inversiones españolas en el exterior (1974-1979)</b>	
<b>Sectores</b>	<b>%</b>
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	14.04
Energía y agua	6.70
Extracción y transformación de minerales no energéticos e industria química	24.83
Industrias transformadoras de metales y mecánica de precisión	14.53
Otras industrias manufactureras	37.37
Construcción	21.83
Comercio, restaurantes, hostelería y reparaciones	37.41
Transportes y comunicaciones	5.53
Instituciones financieras, seguros y alquileres	1.45
Otros servicios	3.45
Fuente: Valdés y Molina, 1982: 118.	

En 1979, la IED española en el país ascendería a 483'726,000 pesos (21'197,458 dólares), de los que 12'180,000 correspondieron a servicios financieros, de seguros y bienes inmuebles, 31'018,000 de la IED fueron para los sectores de la agricultura, silvicultura, caza y pesca, mientras que 1'164,000 fueron destinados al sector de comunicaciones y transportes. De igual forma, 51'456,000 pesos constituyeron la inversión ibérica en el sector comercio, habiéndose emitido también 387'908,000 pesos en la industria de manufacturas (Banco de México, 1982 y 2014; Valdés y Molina, 1982).

Igualmente, hacia 1979 destacaron para la IED en manufacturas, las empresas transformadoras Astilleros Españoles y Metalúrgica D. Felguera con una inversión de 175 y 132 millones de pesos en México; resaltando en el mismo año la editorial Taurus, la cual emitió una IED por 40 millones de pesos (Valdés y Molina, 1982).

Además de las empresas señaladas, para la industria manufacturera en el país, también destacarían las compañías españolas como Forjados Especiales, Pesquerías Españolas de Bacalao, Refrev, Talleres Offset Nerecan, Freixenet, Transformaciones Metal y Talleres Cima. Respecto a la IED ibérica en el sector comercial y agropecuario, cabe mencionar que en 1979 Financiera Lasa S.A. y Nonay Gil Hermanos fueron las principales firmas inversoras, siendo 4'300,000 y 2 millones de pesos la IED realizada por cada empresa (Valdés y Molina, 1982).

En cuanto al sector servicios, Huarte y Cía., A. Izu Balmun y Croger Cía. General de Inversiones, constituyeron en 1979 las principales inversoras españolas, efectuando Croger Cía. una IED de 45 millones de pesos, mientras que A. Izu Balmun emitió un capital de 24'768,000 pesos, siendo 2'450,000 la inversión de la compañía Huarte y Cía. (Valdés y Molina, 1982).

Finalmente, es importante recordar que para 1979 España había invertido en México 12,413 millones de pesetas, lo cual representó el 12% de la inversión directa española en el exterior, en tanto que durante los primeros años de la década de 1980, España fue el país que registró mayores incrementos de IED en la nación (Valdés y Molina, 1982).

Representando el 4.9% de la IED en el Estado mexicano y el 10.10% de la inversión española en el mundo, en el año de 1980 la IED ibérica en el país constituiría 2'599,187 pesetas (80 millones de dólares), mismas que se destinarían mayormente al sector manufacturero, invirtiendo 555,932 para la transformación de metales, 517,369 en la extracción y transformación de

minerales no energéticos y 457,454 para otras industrias manufactureras (Valdés y Molina, 1982; SE, 2014a).

Por otra parte, 107,575 pesetas conformaron la IED española en la nación en servicios financieros y de seguros, al igual que 422,271 pesetas fueron destinadas a la agricultura, silvicultura, ganadería y pesca, siendo 442,030 la inversión ibérica en construcción y 65,722 para el comercio, restaurantes y hostelería en el país (Valdés y Molina, 1982).

Para 1980, entre las empresas españolas con IED en el sector manufacturas, destacó en México Esnena con una inversión de 24'500,000 pesos, mientras que compañías como Gress de Valls y Unión Explosivos Río Tinto, emitieron un flujo de 10 y 39 millones de pesos, siendo de 39'200,000 la IED realizada por la Financiera Mecánicas, S.A. (Valdés y Molina, 1982).

Respecto a la IED ibérica en sector comercial, en 1980 figuraron entre los principales inversores Charles N. Rayburn Sénior y Antonio García Madrid con 2'450,000 y 1'617,000 pesos, respectivamente. Asimismo, en 1980, la familia Diez destacaría con una inversión de 33'199,000 pesos en el sector servicios; finalmente, Viajes Barceló contaría con una IED de 2'450,000 pesos en el mismo sector, logrando posicionarse España como el quinto país con mayor inversión en México hacia 1981 (Valdés y Molina, 1982).

En los años ochenta, también fueron significativas para el país las inversiones realizadas en construcción, energía y bebidas de las compañías Abengoa, OHL y Freixenet. Asimismo, la editorial Planeta destacó por su IED vía sucursales filiales y por la adquisición de la compañía mexicana Joaquín Mortiz en 1985 (Fernández, 2009; Solana, 2012)

Por otra parte, la aseguradora Mapfre y la constructora Dragados figuraron entre las demás compañías inversoras, puesto que desde 1989, Seguros Tepeyac constituiría una compañía participada en inversión por Mapfre en la nación mexicana, en tanto que Velinco y Cobelco, serían las filiales instauradas por Dragados en el país durante la década de 1980 (García y Caruana, 2009b; Torres, 2009a).

Cabe señalar que a finales de los ochenta, la inversión española en el país se hizo notar fuertemente en los sectores turístico, automotriz y de transporte, siendo 44 millones de dólares la IED ibérica en México para 1989; año en el que, a semejanza de 1979, sólo representaría el 1.8% de la inversión extranjera en la nación (Opalín y Chrsitman, 1990; Valdés y Molina, 1982; SE, 2014a).

No obstante el haber conformado el 6.4% de la IED en México hacia 1982, la inversión española en el país manifestó una reducción al finalizar la década de 1980, ya que después de alcanzar los 125.8 millones de dólares en 1987, para 1990 llegó a constituir 10.4 millones, siendo sólo el 0.3% de la IED total existente en México (SE, 2014a).

A pesar de la poca inversión realizada hacia 1990, en los años posteriores de la misma década, la IED española llegaría a ser una de las principales en México, incrementando tanto su participación porcentual, como su volumen en millones de dólares, especialmente después de la instauración de la Ley de Inversión Extranjera (1993) y del APPRI España-México (1995), mismo que reconoce el derecho a un tratamiento justo y equitativo, al igual que la indemnización pronta y adecuada, frente a la expropiación de las inversiones realizadas por ambas naciones (SE, 2014a; Moreno y Pérez, 2005).

Durante la década de 1990, la IED española en México se localizaría en múltiples sectores, destacando en telecomunicaciones, servicios financieros, turismo, energía, las industrias editorial, textil y de la confección, actividades comerciales, seguros, manufacturas, alimentos, bebidas y tabaco (J. Pérez, 2009; Casilda, 2003).

De acuerdo con algunos estudios, la inversión española en México llegaría a oscilar entre el cuarto y segundo puesto en importancia respecto al total de la IED en el país durante los años noventa, resaltando entre sus principales inversionistas, las firmas energéticas Iberdrola y Unión Fenosa, los bancos Santander y BBV, la compañía Telefónica y la empresa Inditex (Chislett, 2003; SE, 2014a; Casilda, 2003).

En cuanto a las instituciones financieras españolas, BBV estableció IED en el país hacia 1995 con la compra del banco Probusa por 365 millones de dólares, adquiriendo al año siguiente la compañía bancaria Cremi y Oriente; mientras que en 1998 realizaría una inversión de 80 millones de dólares para adquirir el 30% de los activos de Profuturo en México (Casilda, 2007; Casilda y Calderón, 1999).

Por su parte, el Banco Santander compró en 1996 el 75% del Banco Mexicano por 378 millones de dólares, adquiriendo en 1997 el 51% del Grupo Financiero InverMéxico, con una inversión de 122 millones de dólares. En julio de 1998, adquirió el 100% de la Afore Génesis por 27 millones de dólares, dando pauta al fortalecimiento de sus filiales Afore Santander y Banco Santander Mexicano. Finalmente en 1999, Santander se apropiaría

del banco mexicano Serfín mediante una IED de 1,560 millones de dólares (Casilda y Calderón, 1999; Pérez, 2009).

Aunque Santander y BBV fueron los principales inversionistas en el sector financiero en México, otros grupos españoles también efectuarían IED en la banca del país durante los años noventa, figurando el Banco Central Hispano (BCH) como un ejemplo de ello en 1991. Con una IED de 37 millones de dólares, obtuvo participación en los activos del Grupo Financiero Bital, que era propietario del Banco Internacional de México hacia aquel entonces (Casilda y Calderón, 1999).

Respecto a la empresa Telefónica, a partir de 1999 comenzaría a adquirir participación de las filiales de Motorola en el norte del país vía inversión directa. Adquiriendo la compañía Terra en México durante el mismo año, la empresa de telecomunicaciones española llegaría a establecer sus primeras filiales en el país, siendo tales Terra Lycos, Telefónica Data y Telefónica Móviles (Alierta, 2002).

En 1999, con una participación accionaria del 100% y una IED de 270 millones de dólares, Iberdrola implantó su primer filial en la nación bajo el nombre de Iberdrola Energía Monterrey, S.A., planta que contaría con una potencia inicial de 489 megavatios (MW) y una importante transferencia tecnológica, ya que bajo el acuerdo BOT (Building, Operate and Transfer) sólo durante un período acordado se encontró bajo control de la compañía española, pasando luego a manos del Estado mexicano (Rozas, 2008).

De manera similar, Unión Fenosa, durante los años noventa, realizó IED en el Estado mexicano para obtener participación del grupo Aeroportuario del Pacífico, instaurando hasta 1999 su primera planta eléctrica Fuerza y Energía de Hermosillo. Al año siguiente, la compañía española se estableció en la población de Agua Prieta, Sonora, sitio donde bajo el acuerdo BOT se expandió para generar 300 megavatios de energía mediante su filial Fuerza y Energía de Naco, Nogales (Prieto, 2002; Rozas, 2008).

La compañía de prendas de vestir Inditex, inició su expansión vía IED en México a partir de 1992, mediante sus cadenas de moda Zara, Massimo Dutti y Bershka; tres franquicias de ropa para hombre, mujer y adolescentes que le permitieron contar con 55 tiendas en el país al iniciar el siglo XXI (Castellano, 2002).

Para 1999, la inversión española ascendería a 1046.1 millones de dólares, llegando a constituir el 7.5% de la IED existente en el país. Fue así como me-

dante la inversión de 374 empresas, en el último año del siglo xx figuraron entre los mayores receptores de capital ibérico los sectores manufacturero, comercial, energético, financiero y de transportes (SE, 2014a y b).

Las entidades de Quintana Roo, Puebla, Estado de México, Nuevo León y el Distrito Federal, constituyeron los principales destinos de IED española en 1999, contando el D.F. y Nuevo León con una inversión de 736.9 y 113.8 millones de dólares, respectivamente. Por su parte, Quintana Roo, Puebla y el Estado de México acapararon 132'200,000 de dólares de la inversión ibérica en tal año (SE, 2014b).

Con una IED por más de 39 mil millones de dólares, entre 2000 y 2010 España se ubicó como el segundo mayor inversionista en México, debido a que desde la primera mitad de la década su inversión anual oscilaría entre los 2,120.9 y 7,892.8 millones de dólares, llegando a ocupar del 11.6 al 31.5% del total de la inversión extranjera en el país con menos de 500 empresas (SE, 2014a y b; Solana, 2012).

Lo expresado respecto a las multinacionales españolas es muy destacable para el periodo, puesto que el principal inversor en la nación (Estados Unidos), haría uso de hasta 4,786 sociedades para realizar IED en el país durante los primeros años del siglo XXI (SE, 2014b).

Respecto a la orientación sectorial de la inversión española en el periodo 2000-2010, se concentró principalmente en los servicios financieros y de seguros, ya que la IED ibérica en el país para tales actividades llegaría a constituir 4703.2 millones de dólares en 2004, siendo las manufacturas el segundo sector económico con mayores flujos de capital español en México, alcanzando hasta 2013.1 millones de dólares en el año 2007 (SE, 2014b).

Por otra parte, la IED española en el primer decenio del siglo XXI, destacaría principalmente en el D.F., Guanajuato, Nuevo León, Estado de México, Puebla, Veracruz, y Quintana Roo, siendo el Distrito Federal el principal destino para la IED ibérica en México con una máxima concentración de 7,697.5 millones de dólares en 2007; cantidad que representó más de la mitad de la IED total recibida en la entidad durante dicho año (SE, 2014b).

En el caso de Nuevo León, la IED española que recibió en 2007 alcanzó 1,563.4 millones de dólares, siendo de 3,150.9 millones la IED del total acaparada en el estado ese año, mientras que Puebla contaría con 1,062 millones para 2003, seguido por el Estado de México (339.7 millones en 2009) y Guanajuato (174.6 millones de dólares en 2008) (SE, 2014b).

En el lapso comprendido entre los años 2000 y 2010, México constituyó el principal destino de las inversiones de compañías españolas en Latinoamérica, puesto que absorbió alrededor del 38% de los flujos de IED ibérica, manifestando un promedio anual de entre 1,400 y 1,800 millones de euros (Arahetes, 2011).

A semejanza de la década de 1990, durante los años 2000, la IED española mostró constantes y similitudes, ya que el 43.5% de la inversión ibérica en el Estado mexicano se ubicó en bancos y seguros, destacando la IED del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) con la compra de Bancomer por 2400 millones de dólares en el año 2000 y la adquisición de Hipotecaria Nacional hacia 2004, llegando a contar con 1,860 sucursales en el país en 2007 (Casilda, 2007; Arahetes, 2011; J. Pérez, 2009).

Por una parte, Santander establecería IED en el país expandiendo sus sucursales, ya que llegaría a tener 983 en México en el año 2007. Además, efectuó la compra de porcentajes de participación en compañías mexicanas como el Grupo Financiero Bital y la Financiera Alcanza. Por otra parte, la firma Caja Madrid realizaría una inversión por 56 millones de dólares en la compañía Hipotecaria su Casita para el año 2004 (Arahetes, 2011; J. Pérez, 2009; Solana, 2012).

Sumándose a las compañías señaladas, durante el periodo 2000-2010 otras inversiones en el sector bancario y de seguros en la nación fueron realizadas por empresas españolas como la financiera La Caixa, misma que emitió un capital de 2400 millones de dólares en el Banco Inbursa hacia 2008. Asimismo, el Banco Sabadell estableció IED en el Banco del Bajío, Mapfre en Afore y Seguros Tepeyac, Caja de Ahorros del Mediterráneo en Crédito Inmobiliario y cesce en Seguros Bancomext (Arahetes, 2011; J. Pérez, 2009).

En cuanto a electricidad, agua y gas, el 12.5% de la IED ibérica en el país fue destinado a dichos sectores económicos en los años 2000, resultando significativas las inversiones de la compañía Iberdrola, ya que en 2001 efectuaría una IED de 870 millones de dólares, siendo 550 millones su inversión en 2003, en tanto que para 2007 emitió un capital de 500 millones, llegando a contar en 2006 con 22 compañías filiales en México (Arahetes, 2011; Rozas, 2008).

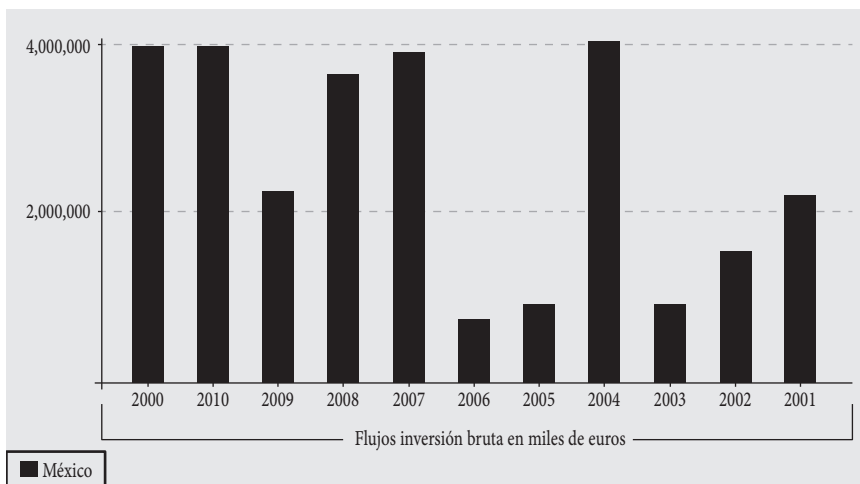
De igual forma, Unión Fenosa destacaría por continuar su expansión vía inversión directa en el país, especialmente en los municipios del estado de Sonora y Tuxpan, Veracruz, llegando a tener cuatro plantas de generación eléctrica en el país a mediados de la década de los 2000. Así también, entre las principales inversiones de la energética española en México, figurarían

254.3 millones de dólares emitidos en 2001 y 400 millones de dólares de IED para el año 2006 (Prieto, 2002; Rozas, 2008).

Respecto al sector telecomunicaciones, entre 2000 y 2010 conformó el 9.5% de la IED ibérica en el país, destacando los flujos de capital realizados por la multinacional Telefónica en compañías como Pegaso PCS y Data, resaltando la IED por 1,800 millones de dólares en Telefónica Móviles México para el año 2001 (Arahetes, 2011; Alierta, 2002).

La IED española en otras manufacturas, manifestaría cierta importancia, ya que otro 9.5% de la inversión ibérica fue destinada hacia dicho sector en el país, destacando la participación de compañías como Gamesa en Scada Solutions y Simon Holding en Legrand Mexican Manufacturing Plant, aunar al capital emitido por compañías como Santillana y Planeta (Arahetes, 2011; García y Gutiérrez, 2012).

El 14% restante lo ocuparon actividades inmobiliarias, otros servicios, comercio, alimentación, bebidas y hostelería, figurando entre los inversores de la década Hipo Viajes, Riu Hotels & Resorts, Osborne y Cía., Gasfor, OHL y AENA (Arahetes, 2011).



**Gráfica 4.** IED española en México (2000-2010)

Fuente: Elaboración propia con base en Ministerio de Economía y Competitividad, 2014.

Igualmente, cabe señalar que de 1999 a 2009 las empresas españolas establecidas en México realizaron inversiones por 34,942.9 millones de dólares,

representando el 15% de la IED total registrada en ese período (229,783.8 millones). Por lo anterior, España fue el segundo mayor inversionista en México durante dicha temporalidad, instaurando un nuevo appri con el Estado mexicano (2008) y siendo sólo superado por la inversión de los Estados Unidos (ProMéxico, 2010b; Ministerio de Economía y Competitividad, 2013).

En el caso de la IED ibérica de 2011 a 2013, es importante indicar que se ubicó mayormente en el D.F., Guanajuato, Jalisco, Quintana Roo y Nuevo León, siendo los servicios financieros, la construcción y las manufacturas los principales sectores de inversión española en la nación durante los últimos años (SE, 2014b).

Con similitud a lo acaecido en el siglo xx con los empresarios y migrantes españoles en México, es posible apreciar que en décadas recientes, los estados de la república con mayores flujos de IED de España han manifestado acentuaciones en las entidades del país con mayor población ibérica (SE, 2014b; Clemente, 2012; Dussel, 2007).

Lo anterior es debido a que el Estado de México, Puebla, Guanajuato y Veracruz, figuraron entre los estados del país con más residentes españoles; en tanto que las ciudades de México (D.F.), Monterrey (Nuevo León) y Guadalajara (Jalisco), constituyeron los principales destinos para la migración de España en el país, manifestando de 7,119 a 91,927 habitantes españoles en el año 2012 (Clemente, 2012; Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación, 2013).

Respecto a los empleos que ha generado en México la IED española, cabe mencionar que en 2012 Santander llegó a contar con 12,500 empleados en México, siendo 36,110 los trabajadores del BBVA y 1,650 las personas que laboraban para la compañía Abengoa en la nación. Por su parte, al iniciar 2012, Telefónica contribuyó al crecimiento económico de México al aportar el 0.3% del producto interno bruto del país y otorgar contratación directa a 22,547 personas (Solana, 2012).

De manera similar, con seis plantas en 2010, Cie Automotive manifestó 3,685 colaboradores en México con una facturación de 268.5 millones de euros, mientras que en 2010, la empresa consultora Everis otorgó empleo a 410 mexicanos para el año 2011, 120 personas fueron los trabajadores de IDOM y más de 3,000 los empleados de OHL en la nación, siendo esta última propietaria del 49% del aeropuerto de Toluca en el Estado de México (Solana, 2012; Esquivel, 2013).

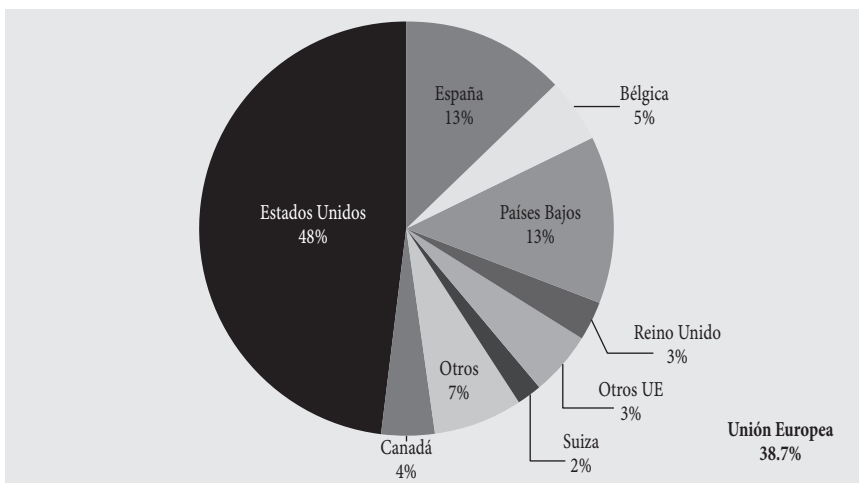
Para el año 2012, Santander alcanzó 1,100 sucursales y más de 9 millones de clientes en México, en tanto que BBVA se consolidó como la mayor

institución financiera privada en el país, contando con 1,653 filiales y 18.5 millones de clientes (Solana, 2012).

En 2012 Iberdrola se ubicó como el primer generador privado de México, con 5,000 MW instalados de gas, 4,300 en régimen de productor externo de energía y 700 en régimen de autoabastecimiento y cogeneración, con una inversión total de más de 2,600 millones de dólares. Igualmente, la filial Zara de la empresa Inditex, en 2013 llegó a contar con 208 tiendas y casi 5,000 empleados en el país, siendo México el mercado más importante de la multinacional en los últimos años (Solana, 2012; Esquivel, 2013).

En cuanto a Telefónica, de 2002 a 2012, fue de 13 mil millones de dólares la IED realizada por dicha empresa en el país. Alcanzando el 25% del mercado nacional de telefonía celular, en 2013 Telefónica logró consolidarse como el segundo operador móvil más importante en México, mientras que OHL manifestó 6,762 millones de euros como IED total en el país de 1979 al año 2012 (Solana, 2012; Esquivel, 2013).

En el periodo comprendido entre 1980 y 2013, España constituyó el tercer principal emisor de IED en la nación mexicana, contando con una inversión total de 44,565.5 millones de dólares y una participación de 10.3% respecto al total de la inversión extranjera existente, en tanto que Estados Unidos y Países Bajos constituyeron los dos principales emisores de IED en el periodo (SE, 2014a).



**Gráfica 5.** IED en México (2000-2013)

Fuente: MEUFTA, 2013.

Respecto al futuro de la IED española en el país, se ha señalado que durante el año en curso, la mayoría de las grandes empresas españolas aumentarán sus inversiones en México, por ser considerado muy competitivo y con acuerdos comerciales de gran importancia. Así también, las demás naciones de la Alianza del Pacífico,<sup>19</sup> constituirán destinos preferentes para la inversión ibérica en los próximos años (EFE, 2014a).

Finalmente, se ha estimado que las empresas españolas Iberdrola, Repsol, Unión Fenosa, Mareña y Endesa, aumentaran sus inversiones en el país durante los próximos años, ya que la reforma energética impulsada por el gobierno federal mexicano (2012-2018), coadyuvará en gran medida al incremento de la IED en dicho sector económico (Cervantes, 2013; EFE, 2014b).

### **4.3. La inversión extranjera directa española en México: retrospectiva**

De acuerdo con Braudel (1995), la percepción del tiempo del historiador suele diferenciarse a la de otros científicos sociales por ser más prolongada, y en el caso de la historia económica, generalmente forma parte de la llamada "mediana duración",<sup>20</sup> siendo la temporalidad histórica que aborda desde decenas a cincuentenas de años, aprehendiendo procesos históricos que pueden oscilar desde los diez hasta los doscientos años, aproximadamente.

Con base en lo anterior, la IED española en México constituye un proceso dotado de antecedentes, coyunturas y múltiples hechos acaecidos durante diversos periodos del devenir histórico nacional. Por ello, la consideración del tiempo y el espacio serán fundamentales para el análisis empresarial e inversionista ibérico dedicado al presente apartado.

<sup>19</sup> Sistema económico-político de integración latinoamericano conformado por Perú, Colombia, México y Chile (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2013).

<sup>20</sup> Según Braudel (1995), la mediana duración ha sido la más utilizada para analizar los procesos económicos en perspectiva histórica, considerando a la corta duración como la más engañosa de las perspectivas temporales, la cual es ocasionalmente empleada para abordar algunos fenómenos históricos (generalmente de cero a diez años). Finalmente, la larga duración suele utilizarse para comprender la historia de las mentalidades y los cambios estructurales desarrollados en más de dos siglos.

Tomando como referente la teoría del reto-respuesta, propugnada por Arnold Toynbee (1998), cabe mencionar que los empresarios españoles fundadores de diversas compañías en México contaron con diversos factores que coadyuvarían en su éxito y expansión en el territorio mexicano, figurando entre tales su capacidad resolutive de conflictos.

Lo expresado se debe a que, a diferencia de otros emigrantes del país ibérico, los empresarios fundadores de importantes empresas consideraron a México como un país propicio para el enriquecimiento e instauración de innovaciones y no sólo como un lugar para la adquisición de pan, trabajo o techo.

Según la teoría del reto-respuesta, una colectividad o individuo se desarrolla como consecuencia de las respuestas que emite frente los retos que le presenta un medio natural o social. Es decir que una agrupación de personas es capaz de progresar y subsistir debido a la existencia de necesidades, de modo que tales sobreviven o se desarrollan gracias a la búsqueda de nuevos retos y satisfacciones (Etzioni, 1968).

Asimismo, Toynbee (1998) señala que generalmente el surgimiento de las grandes entidades y estructuras socioeconómicas es posible si el desafío que se les presenta para prosperar no llega a ser demasiado severo u excesivamente fácil. Lo anterior se debe a que usualmente cuando el entorno se torna demasiado sencillo para una colectividad, tal no se preocupa por generar innovaciones, prepararse o competir, lo cual impide su más idóneo desarrollo.

Por otra parte, cuando son muchas y muy complejas las adversidades a que una comunidad hace frente, tales les impiden alcanzar el éxito que hubiesen deseado, mermando la materialización de ideas ingeniosas y proyectos innovadores (Etzioni, 1968).

De igual forma, según el paradigma del reto y la respuesta, la mejor incitación para lograr el progreso individual o colectivo suele ser producto de un mediano desafío capaz de resolverse con esfuerzo y que también estimule a la comunidad a la visualización de más beneficios con base en la superación de sí misma: "del triunfo a una nueva lucha; de la solución de un problema, a la presentación de otro" (Etzioni, 1968: 34).

Aplicando lo expresado al empresariado español, cabe señalar que en el caso de la compañía Bimbo, algunos de sus fundadores se vieron en la necesidad de emigrar a la Ciudad de México por un conflicto político-bélico,

figurando entre sus dificultades la pérdida del empleo en sus lugares de origen y, por ende, cierta escasez de dinero. Este constituiría uno de los retos de la familia Servitje en México, mismo que buscarían resolver a base del trabajo en empresas de diversa índole durante los años cuarenta y treinta del pasado siglo (Cherem, 2008).

Luego de haber resuelto el anterior desafío, los Servitje se propusieron un nuevo objetivo, pasar de ser empleados a empleadores, una meta que lograrían alcanzar a través de la instauración de su propio negocio: la panificadora Bimbo. Habiendo superado el reto de ahorrar cierto capital para adquirir el terreno y maquinaria necesarios para establecer su primera empresa, los migrantes catalanes se dispusieron a expandir su industria a través del incremento de sus filiales en otras entidades de México (Cherem, 2008).

Con base en el análisis precedente, es posible apreciar que parte del éxito de Bimbo en México fue producto de las necesidades y deseos de prosperar manifestados por sus fundadores, quienes poco a poco modificarían sus objetivos y expectativas de crecimiento conforme a la obtención de sus diversas metas.

Sin duda, además de la capacidad resolutoria de conflictos y el impulso emprendedor, otro de los factores que coadyuvó en la consecución de los proyectos de migrantes españoles en el siglo xx, fue el conjunto de ventajas sociopolíticas que los gobiernos federales y locales otorgaron a los españoles residentes en México, ya que desde la dictadura porfirista (1876-1911) les fueron concedidas facilidades tanto para la apropiación de tierras fértiles como para la venta de sus productos alimenticios (García, 1979).

En este sentido, gracias al apoyo gubernamental, especialmente en el porfiriato, los españoles emigrados a México lograron convertirse en empresarios e importantes comerciantes a pesar de adolecer de calificación laboral o contar con escasos estudios. No obstante lo anterior, en años posteriores a 1911, los flujos migratorios de España en México se caracterizarían por tratarse de empresarios profesionales en múltiples sectores productivos (Vidal, 2008a).

Por su parte, desde los inicios de la guerra civil española (1936), presidentes como Lázaro Cárdenas (1934-1940) y Manuel Ávila Camacho (1940-1946) fomentaron la inserción laboral de los refugiados españoles en México, otorgándoles altos y medianos cargos acordes con su trayectoria laboral o profesión (Pla, 2007).

Debido a lo anterior, muchos de los españoles inmigrantes lograron posicionarse como propietarios y empleadores en diversas firmas industriales, comerciales o de servicios, entre otras causas, debido a su elevada educación y calificación en los sectores terciario-secundarios que existían en la economía nacional (Pla, 2007).

De igual forma, durante las décadas de 1930 y 1940, los españoles inmigrantes que arribaron a México, generalmente se caracterizaron por manifestar un ascenso en su nivel de bienestar social respecto al que mantenían en España; aunado a ello, los empresarios ibéricos contaron con el financiamiento gubernamental para la creación de firmas en diversas ramas económicas, figurando entre tales las industrias alimenticias, editoriales y bancarias (Fernández, 2009; Icazuriaga, 1979; Pla, 2007).

Por otra parte, en el siglo XXI, de las empresas familiares con capital nacional de México, el 60% provienen de familias españolas que se asentaron en el país a principios del siglo XX, mismas que hoy están entre la tercera y cuarta generación respecto a sus empresarios fundadores (Abella y Lagunes, 2012).

En este sentido, a lo largo del siglo XX las empresas fundadas por españoles en México, se distinguieron por un carácter especial de mando y una cultura de la centralización en el poder y la toma de decisiones, ya que regularmente contaron con un liderazgo masculino (Solana, 2012).

Generalmente, los empresarios formaron patriarcados empresariales propios al contexto social existente en México durante la primera mitad del siglo XX, los cuales se caracterizaron por la transmisión de valores de la familia española en sus empresas mexicanas, constituyendo un elemento fundamental para su éxito en el país (Solana, 2012).

Según Abella y Lagunes (2012), lo anterior se debe a que los emprendedores ibéricos contaron con un esquema de valores compatible tanto al de la élite empresarial nacional como al de la sociedad mexicana de principios del siglo XX, siendo tales un alto sentido de responsabilidad en el trabajo, honradez, disposición para hacer las cosas, tener una mente abierta a las multitareas, responsabilidad social, respeto por la religión, alto aprecio por la familia y el matrimonio, fidelidad no sólo en el trabajo, sino en las relaciones personales, puntualidad y respeto hacia el jerarca de la familia, al igual que por las personas de mayor edad (Abella y Lagunes, 2012).

Debido a la similitud en valores y rasgos culturales, las familias españolas contaron con una amplia aceptación por parte de la población nacional, ya que la cultura parecida favoreció a los empresarios ibéricos para relacionarse con los grupos de poder económico-políticos de México, manifestando tradiciones más próximas respecto a las costumbres de otros migrantes internacionales (Solana, 2012).

Asimismo, con base en lo desarrollado en el presente estudio, es posible identificar cuatro etapas principales en la historia de la IED española en México durante el lapso temporal que esta investigación aborda, siendo tales:

1. 1950-1965.
2. 1966-1982.
3. 1983-1998.
4. 1999-2013.

Respecto al primer periodo señalado, 1950-1965, cabe mencionar que se caracterizó por una manifestación paralela de dos procesos empresariales, ya que al tiempo que se suscitaba la consolidación y expansionismo internacional de las empresas mexicanas fundadas por españoles, también se encontraba en desarrollo una incipiente emisión de IED ibérica en el país (Cherem, 2008; Herrero, 2002; Banco de México, 1982).

En este periodo, mientras compañías como Cervecería Corona y Panificadora Bimbo se internacionalizaban en diversos continentes, algunas firmas españolas del sector manufacturero y bancario comenzaban a establecer IED en el Estado mexicano (Cherem, 2008; Herrero, 2002; Banco de México, 1982).

Por otra parte, con base en la teoría de las ventajas competitivas, es posible señalar que de 1966 a 1982, México fungió como uno de los principales destinos para la IED española, debido al adecuado grado de competitividad que implicó para las empresas españolas en su internalización (Porter, 1991).

Lo anterior se debe a que, si en el periodo señalado las firmas españolas hubieran elegido como sus destinos predilectos de inversión a los países más desarrollados, estas habrían manifestado altas dificultades para ofertar en gran cantidad y elevada calidad sus productos respecto a otras empresas existentes en las potencias económicas, las cuales serían firmas de mayor capacidad tecnológico-productiva que las del país ibérico.

El tercer periodo ubicado, 1983-1998, tuvo entre sus características el hecho de que algunas de las compañías españolas, fundadas con capitales generados por la migración ibérica en México, llegaron a instaurarse en el país vía IED, destacando entre tales casos Grupo SOS, compañía de alimentos que sería producto de las ganancias obtenidas por la familia Salazar en el país (Romero, Moreno y Vicente, 2010).

En este sentido, fundadores de Industrias de Córdoba y también propietarios de galletas La Corona en México, realizaron inversión en Veracruz mediante su filial Arroces SOS de México, estableciendo también otras subsidiarias en Portugal y los Estados Unidos (Romero, Moreno y Vicente, 2010).

De manera similar, a principios de los noventa el Banco Central Hispano (BCH) también figuró entre las empresas españolas con emisión de IED en el país, siendo una firma que en parte resultó fruto de capitales generados en México por las familias Basagoiti y Zaldo, fundadoras de Compañía Tabacalera Mexicana y Fundidora de Monterrey (Marichal, 1999; Casilda y Calderón, 1999).

Analizando la IED subnacional, es posible apreciar que la creación de empresas por españoles en Veracruz y Nuevo León, también favoreció la inversión ibérica en dichas entidades, ya que en ocasiones fueron los migrantes fundadores o sus descendientes los que regresaron a instaurar filiales españolas en dichos estados (Romero, Moreno y Vicente, 2010).

En cuanto al periodo 1999-2013, cabe señalar que destacó por el claro incremento de la IED ibérica en el país, el cual tuvo entre sus causas la existencia de un mayor poder adquisitivo en la población mexicana, manifestándose también nuevas necesidades de desarrollo y consumo en México (Solana, 2012).

Un ejemplo de lo expresado es palpable en el caso de la empresa Inditex, que pasaría de contar con 55 tiendas de ropa en 2002, a lograr tener 259 sucursales en 30 ciudades de México, sólo diez años más tarde (Castellano, 2002; Morán, 2013).

Lo anterior ha sido posible mediante el contrato de miles de empleados distribuidos en ocho de sus cadenas por una treintena de ciudades, con Zara estableciendo 57 sucursales, seguida por Bershka con 53, Pull&Bear 42, Oysho 38, Massimo Dutti 33 y Zara Home con 18. Finalmente, tanto Stradivarius como Uterqüe llegaron a tener nueve tiendas cada una a finales de 2012 (Esquivel, 2013; Morán, 2013).

La compañía de ropa española se ha caracterizado por favorecer el consumo especializado para prendas de vestir, ya que tanto en México como en otras naciones ha instaurado tiendas en las que sus artículos van desde costos accesibles hasta medianamente altos, dependiendo de la marca filial. Asimismo, los productos de Inditex han ofrecido una amplia variedad para todos los gustos, géneros y edades (Castellano, 2002).

En este sentido, la compañía ha destacado por su marca Oysho en lencería para mujeres de diversas edades y Pull&Bear tanto en ropa de moda como deportiva para varón. Asimismo, Zara se ha caracterizado por ofrecer ropa para mujer, hombre y niños, siendo Zara Home la filial de Inditex dedicada a los utensilios de cocina, artículos para la decoración de interiores y accesorios para el hogar (Castellano, 2002).

Por su parte, Stradivarius fue una marca especializada en prendas para la juventud femenina, en tanto que Massimo Dutti se focalizó en la vestimenta formal e informal para hombre y mujer de clase elevada y media alta. Bershka, por otro lado, fue diseñada pensando en el consumidor femenino adolescente (Castellano, 2002).

Utilizando el paradigma ecléctico (OLI) en el caso de Inditex, cabe señalar que la firma no sólo se ha especializado en la fabricación de ropa, sino que también ha sabido diferenciarse por su profesionalización en el diseño y utilización de colores con base en diversos intereses y la variedad de precios adecuados a distintas clases sociales, mismos que facilitan el consumo de sus marcas al tiempo que sus productos son difíciles de imitar (Castellano, 2002; J. Pérez, 2009).

Los anteriores elementos constituyen las ventajas de propiedad: *ownership-specific advantages* (O) que favorecen a Inditex respecto a otras empresas dedicadas a la manufactura y venta en la industria del vestido (Dunning, 1988; J. Pérez, 2009).

Asimismo, la instauración de Inditex en el Estado mexicano incluyó ventajas de localización (L) para la empresa, ya que además del incremento de poder adquisitivo en algunas ciudades, el TLCUEM,<sup>21</sup> le ha permitido la empresa pagar solamente el 5% de aranceles por la entrada de sus mercancías

<sup>21</sup> Tratado de Libre Comercio Unión Europea-México, entró en vigor a partir del 1 de julio de 2000 (Esquivel, 2013).

al país, siendo tal una de las tarifas más bajas para las firmas extranjeras en México (Esquivel, 2013; Caves, 2007).

Como es posible apreciar, existen naciones donde los costos de exportación son mayores que en México para las empresas textiles españolas. Sin embargo, para el Estado mexicano también hay países que cuentan con tarifas mucho más elevadas en algunos sectores, siendo otros cuantos los favorecidos por impuestos nulos o menores. En este sentido, los múltiples tipos de acuerdos para la desgravación arancelaria también forman parte de las ventajas por internalización que el país otorga a las empresas (Esquivel, 2013; Caves, 2007).

Finalmente, aplicando lo expresado por Dunning (1988) al caso abordado, es claro que el atributo de internalización (I) de Inditex también se manifiesta porque posee diversas ventajas de propiedad las cuales le transfiere a sus filiales de forma idónea, permitiendo que cada una se especialice en la producción, distribución o venta de sus productos a nivel mundial según lo considere la casa matriz.

ITP<sup>22</sup> (Industria de Turbo Propulsores) generó 400 puestos de trabajo directos a partir de 2008, manifestando elevados niveles de calidad, tecnología y seguridad. Asimismo, junto a otras firmas del país ibérico, ITP ha favorecido la especialización de la industria aeroespacial queretana en trenes de aterrizaje, diseño-fabricación de turbinas o turbo máquinas para motores aeronáuticos y el ensamble de aviones ligeros, tanto para el mercado interno como de exportación (SE, 2012; Garzón, 2012).

La IED española también ha colaborado en el desarrollo del sector agroalimentario nacional, contando con empresas que aportaron técnicas de gran eficacia para la de producción y procesamiento de frutas u hortalizas, principalmente en los estados del norte de México (Solana, 2012).

En general, fueron múltiples razones las que impulsaron a las firmas españolas para establecerse en el país; por ello, es posible enumerar ocho características encontradas por las multinacionales ibéricas, como los principales fundamentos para la emisión de IED en México entre 1950 y 2013:

<sup>22</sup> Hasta 2011 ITR (Industria de Turborreactores, S.A. de C.V.)

Tabla 8. Razones para el establecimiento de IED española en México (1950-2013)	
Razón	Ejemplos
Afinidad cultural	Idioma común, instituciones semejantes, usos y costumbres parecidos
Ventajas de propiedad	Productos especializados en diversas ramas económicas, bajos costos en telefonía celular, elevada capacidad y experiencia en la generación de energía eléctrica
Ventajas de localización	Fácil acceso a materia prima para la elaboración de algunos productos, reducción de costos en exportaciones y seguridad política
Ventajas de internalización	Filiales especializadas en la producción y venta de diversos productos para un mismo sector económico. Tratados de libre comercio, acuerdos de cooperación y para la protección de inversiones.
Ventajas comparativas	Generación de energía, histórica experiencia en servicios bancarios y de aseguración, cobertura de telefonía celular
Migración	Empresarial, socioeconómica y de refugiados durante diferentes momentos históricos
Regulación jurídica	Leyes de inversión extranjera y reformas constitucionales en materia de inversión
Políticas gubernamentales	Estrategias para la atracción de IED encabezadas por el gobierno federal y las autoridades subnacionales
Fuente: Elaboración propia.	

Finalmente, cabe recordar que los presupuestos de Loungani y Razin (2001), también son aplicables a la IED española en México, en el sentido de que, tanto la transferencia de tecnología como la preparación laboral para la formación de capital humano, han caracterizado la inversión de las compañías ibéricas en el país en diversos sectores económicos. Asimismo, gracias a las transacciones suscitadas en el Estado mexicano, también se ha manifestado una cuantiosa repatriación de ganancias para las multinacionales de España.



## Conclusiones

La política de fomento industrial y atracción de IED ha sido uno de los elementos que contribuyó mayormente al crecimiento económico nacional, favoreciendo el incremento del producto interno bruto (PIB), la formación de capital humano y el fomento de la competitividad.

Además, cabe destacar que las empresas extranjeras y la jurisdicción económica existente en México han posibilitado el consumo de productos de elevada calidad a bajos costos, al tiempo que se han realizado importantes contribuciones en el desarrollo de la estructura fiscal en el país a través del pago de impuestos por el establecimiento de sucursales o filiales y en virtud de sus ganancias (Haber, 1997).

No obstante lo anterior, generalmente la IED y el acceso a algunos desarrollos tecnológicos se han concentrado mayormente en pocas entidades federativas, acentuándose así la divergencia económica existente en el territorio mexicano, siendo Chihuahua, Baja California, Nuevo León, el Distrito Federal y el Estado de México las entidades subnacionales con mayor recepción de tecnología e IED durante las últimas décadas (Alba Vega y Labazée, 2010).

Durante el presente siglo, los gobiernos federales han buscado diversificar sus relaciones económicas internacionales. Debido a ello, los porcentajes de inversión de naciones como Estados Unidos se han reducido, dando

pauta al incremento de la IED española, holandesa y de otras naciones en el total de la inversión extranjera en México, misma que a mediados de los años noventa del siglo xx mostró una relación de mayor dependencia con su vecino del norte.

La inversión extranjera directa ha constituido un trascendental motor para el crecimiento de la economía nacional y un tema fundamental para el Estado mexicano, ya que ha formado de 2.2 a 2.9% del PIB de 2001 a 2013 y ha sido estimado que llegará a ser cerca del doble en los próximos años, figurando la reforma legal de enero de 2014 como uno de los principales incentivos para el aumento de la IED en el sector energético del país (Somoza, 2014; DOF, 2014; Reuters, 2014).

En cuanto a la IED española, cabe resaltar que ha contribuido de diversas formas en el desarrollo mexicano, destacando entre sus beneficios el incremento de la cultura en la población, la generación de empleos y el aumento del desarrollo tecnológico de la nación.

Las editoriales coadyuvaron en el incremento del público lector en México, especialmente en la primera mitad del siglo xx, puesto que en dicho periodo las editoriales mexicanas eran escasas, se dificultaba el crecimiento intelectual de la población nacional y el acceso a la cultura internacional en lengua hispana.

La IED española también ha resultado ser de suma importancia en el desarrollo del sector agroalimentario nacional, contando con empresas que aportaron técnicas de producción y procesamiento para frutas y hortalizas, principalmente en los estados del norte (Solana, 2012).

Cabe concluir que la IED de España a nivel global comenzó en el sector de seguros europeo durante el siglo xix, expandiéndose y consolidándose en el resto del mundo durante el siglo xx, figurando Latinoamérica como una de las regiones de mayor interés para la inversión ibérica, puesto que en dicha zona prosperaron las principales actividades donde aún destacan las multinacionales españolas a nivel global, como la banca, las manufacturas y la energía.

A través del presente estudio, se ha dado pauta a la reconstrucción de los mecanismos por los que las empresas españolas se establecieron en México, tomando como referente el rol que ejercieron en la economía mexicana los empresarios y migrantes españoles durante el siglo xx. Además, fueron descritas evidencias empíricas que muestran la existencia de una tradición,

conocimiento previo, contactos e instituciones (Cámaras de Comercio, Banco de Crédito Español, Agrupación Leonesa de México, etc.) que influyeron en el cambio cualitativo que ejerció la IED española en el país a finales del siglo xx.

Ello debido principalmente a que las cámaras españolas de comercio de Veracruz, Puebla y el D.F., al igual que el Banco de Crédito Español y la Agrupación Leonesa de México, fueron organismos que actuaron como canales para anudar contactos, apoyos y financiación, tanto para las actividades empresariales de la migración ibérica, como para las primeras multinacionales de España en la nación (García, 1979; Blanco, 2008; Vidal, 2008a).

Con base en lo anterior, la elevada IED española que se suscitó en el país durante los últimos veinte años no partió de cero ni de un origen históricamente incierto, ya que para la segunda mitad del siglo xx, México constituía una nación en la que existían contactos previos y redes de empresas con orígenes españoles en múltiples sectores económicos: alimentación, industrias de bienes de consumo, servicios financieros, etcétera (Icazuriaga, 1979; García, 1979).

Así, también hubo experiencias para conocer el funcionamiento de las instituciones, los riesgos y las posibilidades de éxito de las inversiones. Incluso, numerosas multinacionales ibéricas fueron producto del capital que generaron en México los migrantes y refugiados españoles: Grupo sos, Vips, Cuétara y el Banco Hispanoamericano, son algunos de los casos más representativos (Salazar, 2009; Icazuriaga, 1979; Oviedo, 2011; Moreno, 2009b).

Por otra parte, según Vidal (2008b) no se puede seguir sosteniendo que la expansión de las multinacionales españolas sea un fenómeno de los años noventa del siglo xx, puesto que existieron ciclos anteriores de desarrollo empresarial en los que el pasado colonial desempeñó un papel fundamental. Lo anterior tiene como fundamento el hecho de que los usos y costumbres imperantes a principios del siglo xx también manifestaron similitudes a las bases legales e instituciones desarrolladas desde la época virreinal novohispana.

Además, el apoyo que otorgaron algunos gobiernos nacionales (Díaz, Cárdenas, Ávila) a los emigrantes de España en el país, fungió como un elemento para el crecimiento del empresariado español en la nación y la posterior IED de las multinacionales ibéricas. Ello se debe a que, de haber sido más privilegiada la población española en otras naciones, México no

hubiese sido un destino predilecto para los refugiados y migrantes que fundaron importantes compañías en el país (Pla, 2007; García, 1979).

No obstante la relevancia del lenguaje y la afinidad cultural, fueron múltiples las razones por las que las firmas españolas se establecieron en el país, siendo el proceso migratorio español una de las bases para la inserción económico-social ibérica en los territorios nacionales.

Asimismo, la migración ibérica constituyó una de las bases sobre las que se implantaron las multinacionales españolas en la república, ya que coadyuvaron en el conocimiento sobre las estructuras del mercado mexicano y la forma de establecer negocios, tanto en calidad de sociedades mexicanas como de compañías extranjeras, aunado a la existencia de redes comerciales y de distribución en diversas regiones del país (Miret, 1979).

Igualmente, la IED española tuvo sus orígenes en un proceso de inserción empresarial ibérica suscitado entre el siglo XIX y XX, lapso temporal en el que los empresarios españoles adquirieron una importante visibilidad sobre las naciones de América Latina, figurando México como una de las economías que mostró mayor potencial de crecimiento y desarrollo entre las múltiples naciones con lenguaje común y afinidad cultural a España.

Por otra parte, además del lenguaje común y las similitudes culturales, la estrecha relación entre los poderes públicos con los empresarios españoles en el país fue otro incentivo para el desarrollo empresarial ibérico. Un ejemplo de ello son las editoriales fundadas por españoles con la ayuda del gobierno mexicano, en tanto que las industrias alimenticias, textiles y la banca, fueron otros sectores en los que la inmigración ibérica manifestó un significativo apoyo (García; 1979; Fernández, 2009; Icazuriaga, 1979).

Con similitud a los sectores en que se desarrollaron los migrantes empresarios, las inversiones españolas en México también estuvieron relacionadas con los bancos, la producción manufacturera editorial, textil y de alimentos, adquiriendo los ejecutivos de las firmas españolas un mayor conocimiento del mercado mexicano a lo largo del siglo XX.

En general, las etapas en las que los españoles y las empresas ibéricas habían acumulado experiencia en el país, sirvieron para apoyar y cimentar el gran salto de las multinacionales ibéricas, siendo Veracruz, Puebla y el D.F. las entidades en las que prevalecieron tanto las cámaras de comercio españolas, como la elevada migración (empresarial y no empresaria) e IED de España en la nación (Icazuriaga, 1979; García; 1979; SE, 2014b; Pla 1992).

A pesar de no figurar entre las entidades con más población española en el siglo xx, tanto en el siglo pasado como en la presente centuria, Nuevo León se ubicó entre las entidades de mayor interés para la IED española y el empresariado ibérico en México, siendo Telefónica, Iberdrola y Gas Natural, algunas de las compañías españolas con IED en Nuevo León durante las últimas décadas (Alierta, 2002; ICEX, 2010; Rozas, 2008; Brufau, 2002).

Por ejemplo, Fundidora de Monterrey, Azcúnaga Hermanos y Compañía Algodonera e Industrial de la Laguna, fueron algunas de las empresas fundadas por españoles en Nuevo León durante la primera mitad del siglo pasado (Cerutti, 1999 a y b; Flores, 1996).

En cuanto a Puebla, durante la década de 1930, el 47% de las fábricas textiles de extranjeros se encontraba en manos de españoles, destacando entre las empresas fundadas por migrantes de España el Banco Mercantil de Puebla, La Victoria y Espiga de Oro, en tanto que Bodegas Terras Gauda, Hilaturas Ferre, OHL y Auxim, han figurado entre las firmas españolas con IED en el estado durante las últimas décadas (García, 1979; Gamboa, 1996; Solana, 2012; ICEX, 2014 y 2010).

Con base en lo anterior, es importante expresar que luego de haber sido una entidad con múltiples empresas textiles en manos de españoles, actualmente, el sector de manufacturas textiles continúa siendo de interés para los españoles en Puebla, sólo que ahora se manifiesta a través de sus compañías multinacionales, tal como es el caso de la compañía Hilaturas Ferre.

Respecto a Veracruz, además de La Corona y Patrona, la Compañía Harinera y Manufacturera Nacional también figuró entre las compañías fundadas por españoles en el siglo xx, destacando por otro lado Unión Fenosa, Abantia y Suavinex como algunas de las multinacionales de España en Veracruz durante el presente siglo. De hecho, la inversión ibérica fue la principal en el estado durante el 2002, ya que de los 165.8 millones de dólares recibidos ese año, 103.6 constituyeron IED española (Moreno, 2009b; Prieto, 2002; ICEX 2010 y 2014; Icazuriaga, 1979).

Por otra parte, el Estado de México y Jalisco también figuraron entre los principales destinos de migración ibérica e IED española a lo largo del siglo xx, no obstante de contar con una menor presencia empresarial que las entidades anteriormente señaladas. También Quintana Roo y Guajuato fueron otros territorios predilectos para la IED española durante las últimas décadas.

Asimismo, Santander, BBVA, Iberia y Santillana fueron compañías españolas que realizaron IED en el D.F. desde el siglo pasado y que en la actualidad continúan destacando en la capital del país, tanto en el sector editorial como financiero y de transporte aéreo, mientras que Bimbo, Modelo y Grijalbo, son algunas de las multinacionales fundadas por españoles en la ciudad de México (Fernández, 2009; Sierra, 2007; ICEX, 2010 y 2014).

Es posible inferir que la presencia de empresas ibéricas en los estados del país con mayor población española, coadyuvaría en el consumo de bienes y servicios ofertados por las firmas de España, ya que, de manera semejante en la primera mitad del siglo xx, las empresas controladas por españoles en el país compraban la materia prima para elaborar sus productos a otras compañías en manos de españoles, siendo la industria de la panificación un claro ejemplo de ello (Icazuriaga, 1979).

Cabe especular que en el pasado siglo la existencia de productos ofrecidos por españoles en México fomentó el incremento y sostenibilidad de sus empresas, puesto que, a semejanza de los empresarios españoles, también pudo existir un consumo preferente por la población española (no empresarial) en el país respecto a lo producido por empresarios mexicanos y de otras naciones.

De manera similar a lo expresado, entre los vínculos empresariales de los migrantes y las compañías ibéricas en la nación, es significativo el caso de la familia Servitje (fundadores de Bimbo) en relación con las firmas españolas Renovalia Energy, La Caixa y Santander, sociedades que en el año 2013 iniciaron la constitución de una planta de energía eólica en Oaxaca, la cual brindará electricidad a las industrias de Bimbo y le venderá energía a la CFE (Esquivel, 2013).

La influencia de la cultura en la IED, es significativa para las compañías españolas, ya que México es considerado un mercado natural en el que se sienten bienvenidas y donde les resulta fácil, tanto comprender el entorno como las claves para relacionarse con la administración pública y hacer negocios.

Con México existe una cercanía cultural que permite, además de conversar en el mismo idioma, un entendimiento en valores que resultan ajenos en otros lugares. Es, además, un lugar donde la tecnología y los productos españoles son apreciados y valorados (Solana, 2012: 27).

A semejanza de las décadas precedentes a los años noventa, el idioma, la historia y cultura comunes, constituyeron algunos de los factores por los cuales las empresas españolas establecieron IED en el país y en algunas naciones de Latinoamérica, ya que a finales del siglo XX, tales características no se encontrarían presentes en las economías emergentes de otros continentes (Sierra, 2007).

Por lo anterior, en México pudo facilitarse el intercambio de directivos y una mejor integración de los sistemas productivos, al igual que de los recursos humanos, acelerando los procesos de comunicación, gestión de servicios y herramientas de comercialización con mercadotecnia.

Además de lo expresado, el establecimiento de IED en el país ha permitido a las compañías españolas tener mayor acceso a los mercados del Caribe, Estados Unidos y Latinoamérica, puesto que el 48% de las empresas españolas destina parte de producción que generan en México para exportar hacia otros países (Solana, 2012).

Puede concluirse que las teorías económicas sobre la inversión extranjera son aplicables al estudio de la IED de España en el Estado mexicano, siendo que tanto la ubicación geográfica-sectorial, como las ventajas comparativas y competitivas, figuraron entre las razones para que existiese el flujo de capitales españoles en la nación.

Sin embargo, tal como se ha expuesto en este estudio, la IED española constituyó un proceso histórico, económico, político y cultural, motivo por el cual son múltiples los planteamientos requeridos para aprehender con mayor plenitud el fenómeno de inversión ibérica en México.

Es necesario puntualizar que muchas de las empresas españolas que establecieron IED en el país desde el siglo XX desaparecieron o fueron incorporadas a otras firmas multinacionales, ya que, a semejanza de lo suscitado con las casas editoriales y entidades bancarias, fueron múltiples los sectores que incrementaron la competitividad de las compañías ibéricas.

Cabe recordar que los avances de las firmas españolas en internacionalización, materia tecnológica, organizativa o comercial, han sido fruto de la experiencia legada por múltiples empresas, al igual que de sus propios aciertos o equivocaciones de inversiones.

Asimismo, el ingreso de España a la CEE en 1986 constituyó un parteaguas en la cantidad de IED que las empresas del país ibérico lograrían

emitir debido a la transformación económica que se desarrolló en España a partir de entonces.

De igual forma, el estudio de las relaciones económicas entre México y España puede ser profundizado aún más en perspectiva histórica, especialmente en entidades como Veracruz, Puebla y el Distrito Federal, ya que, como se ha expuesto, además de ser destinos para la inversión, también constituyeron importantes espacios para el desarrollo de la migración económica y social española.

Por otra parte, a semejanza de la historia de la IED española, para el caso de México el papel económico-tecnológico de las multinacionales holandesas, japonesas y de otras naciones requiere ser profundizado en perspectiva histórica; debido a ello, tales estudios podrían generar nuevas líneas de investigación para la historia económica reciente.

Finalmente, cabe mencionar que para alcanzar cierta objetividad y mayor cientificidad a las revisiones historiográficas, es necesario ejercer una subjetividad consciente para manejar las fuentes que soportan estos estudios, realizando análisis en medio de la crítica y la propuesta, ya que a través de tales prácticas será posible destruir o reconstruir las hipótesis y teorías con miras hacia percepciones cada vez más precisas, pero que siempre podrán ser deconstruidas.



# Anexo 1. Abreviaturas

CEMLA: Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos.

DOF: Diario Oficial de la Federación

ICTSD: International Centre for Trade and Sustainable Development.

ICEX: Instituto Español de Comercio Exterior

IMF: International Monetary Fund

MEUFTA: Malaysia-European Union Free Trade Agreement

OCDE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos

SE: Secretaría de Economía

UNCTAD: United Nations Conference on Trade and Development

WTO: World Trade Organization

# Bibliografía

- AFI (CONSULTORA ECONÓMICO-FINANCIERA) (2011). La IED española en 2010. Informe de finanzas semanal. No. 351, 21 de junio de 2011. Recuperado de: [http://azure.afi.es/ContentWeb/EmpresasBankia/IED/espa%C3%B1ola/en/2010/contenido\\_sidN\\_980371\\_sid2N\\_980363\\_cidLL\\_1115212\\_ctylL\\_139\\_scidN\\_1115212\\_utN\\_3.aspx?axisU=informe.pdf](http://azure.afi.es/ContentWeb/EmpresasBankia/IED/espa%C3%B1ola/en/2010/contenido_sidN_980371_sid2N_980363_cidLL_1115212_ctylL_139_scidN_1115212_utN_3.aspx?axisU=informe.pdf)
- AGUIRRE, M. (2014). Termómetro de la economía mexicana. Indicadores históricos 1935-2013. Paridad 1935-2012. Recuperado de: <http://mexicomaxico.org/Voto/termo.htm>
- AITKEN, B., HANSON, G. H. Y HARRISON, A. E. (1997). Spillovers, Foreign Investment, and Export Behavior, *Journal of International Economics*, Vol. 43(1-2,) 103-32, Agosto.
- AKERLOF, G. (1983). Loyalty Filters. *American Economic Review*, 73(1), 54-63. Recuperado de: <http://ehis.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?vid=3&sid=b570ab00-0464-4c52-ae63-61a64a985967%40sessionmgr115&hid=110>
- AL-IRIANI, M. Y AL-SHAMSI, F. (2007). "Foreign Direct Investment and Economic Growth in the gcc Countries: A Causality Investigation Using Heterogeneous Panel Analysis (document de trabajo)", Universidad de Sana'a, 1-31.
- ALBA, C. Y LABAZÉE, P. (2010). Inversión extranjera directa en México, comportamientos empresariales y políticas gubernamentales. En B. Torres y G. Vega (coords.). *Relaciones Internacionales*, XII (285-338), México: El Colegio de México. Recuperado de: <http://2010.colmex.mx/16tomos/XII.pdf>
- ALIERTA, C. (2002). Telefónica: de un operador local a un operador multinacional y multidoméstico. *Información Comercial Española. Revista de Economía*, 799, 147-155, Abril-Mayo. Recuperado de: <http://www.revistasice.com/es-ES/ICE/Paginas/Sumario.aspx?numero=799>

- ALFARO, L. (2003). "Foreign Direct Investment and Growth: Does the Sector Matter?" (documento de trabajo) 1-32, Harvard Business School.
- ALONSO, R. (2012). Aurrerá-Walmart, historia de doble dígito. En *El Universal* (28 de abril). Recuperado de: <http://www.eluniversal.com.mx/notas/844035.html>
- ÁLVAREZ, J. (1974). Actos jurídicos de inscripción obligatoria en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología. *Derecho de la Integración*, 7 (17), 187-204. Recuperado de: <http://www.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/jurid/cont/6/pr/pr1.pdf>
- AMAYA G.Y ROWLAND, P. (2004). "Determinants of Investment Flows into Emerging Markets", Borradores de Economía, 313, Publicaciones del Banco de La República (Colombia), 1-55 , November.
- AMIGO, J. (1990). Marco jurídico de la inversión extranjera directa en México. *Inversión Extranjera Directa*. México: Banco Nacional de México (Banamex): 16-19.
- AMSTRONG, C. Y NELLES, V. H. (1996). La empresa corporativa en el sector de servicios públicos: el desempeño de las compañías canadienses en México y en Brasil, 1896-1930. En C. Marichal (Cord). *Las inversiones extranjeras en América Latina, 1850-1930: nuevos debates y problemas en historia económica comparada* (125-144). México: El Colegio de México/FCE.
- ANAYA, E. (1996). Las inversiones extranjeras directas en el Perú en el siglo xx (1897-1996): primera parte. *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos*, 1(2), 45-61. Recuperado de: <http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/publicaciones/economia/2/ao6.pdf>
- ANAYA, E. (1997). Las inversiones extranjeras directas en el Perú del siglo xx (1897-1996): segunda parte. *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos*, 1(3), 81-104. Recuperado de: <http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/publicaciones/economia/3/a10.pdf>
- ANG, JAMES B. (2009). Financial development and the FDI-growth nexus: the Malaysian experience. *Applied Economics*, 41(13), 1595-1601.
- ANWAR, S. Y NGUYEN, L. P. (2010). Foreign direct investment and economic growth in Vietnam. *Asia Pacific Business Review*, 16(1), 183-202.
- APARICIO, A. (2011). Iniciación al estudio de la historia económica general. *Economía Informa*, 366, 85-86, enero-febrero. Recuperado de: <http://www.economia.unam.mx/publicaciones/econinforma/pdfs/366/1oapario.pdf>
- ARAHUETES, A. (2011). Las inversiones directas españolas en América Latina en el período 2001-2010. En Malamud, C., Steinberg, F. y Tejedor, C.

- (Eds.) *Anuario Iberoamericano 2011*. España: Real Instituto el Cano/EFE: 67-85. Recuperado de: [http://www.iberglobal.com/Archivos/anuario\\_iberamericano\\_2011.pdf](http://www.iberglobal.com/Archivos/anuario_iberamericano_2011.pdf)
- ARELLANO, C. (1976). *Derecho internacional privado*. México: Porrúa.
- ARELLANO, M. Y BOND, S. R. (1991). Some Tests of Specification for Panel Data: Monte Carlo Evidence and an Application to Employment Equations. *Review of Economic Studies*, 58, 277-297.
- ARELLANO, M. Y BOVER, O. (1995). Another look at the instrumental-variable estimation of error components models. *Journal of Econometrics*, 68(1), 29-52.
- ARTAL, A., FERNÁNDEZ J. I. Y SEGARRA, T. (2004). Opciones estratégicas diferenciadas de la IED europea y estadounidense en Argentina durante los años noventa. *Información Comercial Española. Revista de Economía*, 814, 17-28. Recuperado de: <http://www.revistasice.com/es-ES/ICE/Paginas/Sumario.aspx?numero=814>
- ASHEGHIAN, P. (2004). Determinants of Economic Growth in The United States: The Role of Foreign Direct Investment. *The International Trade Journal*, 18(1), 63-83.
- ATHUKORALA, W. (2003). The Impact of Foreign Direct Investment for Economic Growth: A Case Study in Sri Lanka. *9th International Conference on Sri Lanka Studies*, Full Paper Number, 092, 1-21.
- AYANWALE, A. B. (2007). FDI and Economic Growth: Evidence from Nigeria. African Economic Research Consortium. Research Paper 165, 1-42.
- BALASUBRAMANYAM, V., SALISU, N. Y SAPSFORD, D. (1999). Foreign direct investment as an engine of growth. *The Journal of International Trade & Economic Development*, 8(1), pp. 27-40.
- BALASUBRAMANYAM, V., SALISU, N. Y SAPSFORD, DAVID. (1996). Foreign direct investment and growth in EP and IS countries. *The Economic Journal*, Vol. 106, No. 434, 92-105, January.
- BANCO DE MÉXICO (1982). *Inversión extranjera directa: 1938-1979*. México: Subdirección de Investigación Económica.
- BANCO DE MÉXICO (2014). *Serie histórica del tipo de cambio*. México: Comisión de Cambios. Recuperado de: <http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CF373&sector=6&locale=es>
- BANCO MUNDIAL (1999). *World Development Indicators*. Estados Unidos. World Bank: Development Data Center. Recuperado de: <http://econ.worldbank>

- org/external/default/main?pagePK=64165259&theSitePK=469372&piPK=64165421&menuPK=64166093&entityID=000094946\_99042010290379
- BANCO MUNDIAL (2014). Inversión extranjera directa, entrada neta de capital. Datos-Indicadores. Estados Unidos: Banco Mundial. Recuperado de: <http://datos.bancomundial.org/indicador/BX.KLT.DINV.CD.WD>
- BARRELL, R. Y PAIN, N. (1997). Foreign Direct Investment, Technological Change, and Economic Growth within Europe. *The Economic Journal*, Vol. 107, 1770-86.
- BEJARANO, F. (2003). El conflicto del basurero tóxico de Metalclad en Guadalcázar, San Luis Potosí. En Carlsen, L., Wise, T. y Salazar, H. (coords.). *Enfrentando la globalización. Respuestas sociales a la integración económica de México* (27-54). México: Miguel Ángel Porrúa-Universidad Autónoma de Zacatecas.
- BLANCO, J. A. (2008). Aspectos del asociacionismo en la emigración española a América. En *El asociacionismo en la emigración española a América* (9-30). España: Junta de Castilla y León.
- BORENSZTEIN, E., DE GREGORIO, J. Y LEE, J.-W. (1998). How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth? *Journal of International Economics*, 45, 115-135.
- BOTTARI, M. Y WALLACH, L. (2005). Capítulo XI del TLCAN y los litigios de inversionistas contra Estados: lecciones para el Tratado de Libre Comercio de Centroamérica. Washington: Observatorio Mundial del Comercio. Recuperado de: [http://www.citizen.org/documents/Chapter\\_11\\_Spanish\\_FINAL1.pdf](http://www.citizen.org/documents/Chapter_11_Spanish_FINAL1.pdf)
- BRAUDEL, F. (1995). *La historia y las ciencias sociales*. España: Alianza Editorial.
- BRUFAU, A. (2002). El grupo Gas Natural en Latinoamérica. *Revista de Economía*, 799: 173-179. Recuperado de: <http://www.revistasice.com/es-ES/ICE/Paginas/Sumario.aspx?numero=799>
- BUCKLEY, P., WANG, C., Y CLEGG, J. (2007). The impact of foreign ownership, local ownership and industry characteristics on spillover benefits from foreign direct investment in China. *International Business Review*, 16, 142-158.
- BUENO, E., SALMADOR, M. Y GOLZMAN, A. (2006). El caso de las empresas españolas del sector de la alimentación en China. *Economía Industrial*, 362, 147-152. Recuperado de: <http://www.minetur.gob.es/Publicaciones/Publicacionesperiodicas/EconomiaIndustrial/RevistaEconomiaIndustrial/362/147.pdf>

- CAMACHO, E. (2012). Empresas españolas eligen México como refugio. En *El Universal* (13 de agosto). Recuperado de: <http://www.eluniversal.com.mx/primer/40096.html>
- CÁMARA DE DIPUTADOS (2012a). Ley de Inversión Extranjera. México: Congreso de la Unión. Recuperado de: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/44.pdf>
- CÁMARA DE DIPUTADOS (2012b). Ley de la Propiedad Industrial. Última reforma publicada: DOF 09-04-2012. México: Congreso de la Unión. Recuperado de: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/50.pdf>
- CÁRDENAS, E. (COMP.) (1989). *Historia económica de México*. México: Fondo de Cultura Económica.
- CASILDA, R. Y CALDERÓN, A. (1999). Grupos financieros españoles en América Latina: una estrategia audaz en un difícil y cambiante entorno europeo. Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Serie Desarrollo Productivo, No. 59, septiembre. Recuperado de: <http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/9/4629/lcl1244e.pdf>
- CASILDA, R. (2003). La década dorada 1990-2000. Inversiones españolas directas en América Latina. *Boletín Económico de Información Comercial Española*, 2778, 55-66. Recuperado de: <http://www.revistasice.com/es-ES/BICE/Paginas/Sumario.aspx?numero=2778>
- CASILDA, R. (2007). Internacionalización de la banca española en América Latina: El caso BBVA. *Ekonomiaz: Revista vasca de economía*. 66, 294-317. Recuperado de: <http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3117142>
- CASTELLANO, J. M. (2002). El proceso de internacionalización de Inditex. *Información Comercial Española, Revista de Economía*, 799: 209-217. Recuperado de: <http://www.revistasice.com/es-ES/ICE/Paginas/Sumario.aspx?numero=799>
- CASTRO, R. (2009). Experiencias previas a la gran internacionalización de la empresa española: el mercado francés y las instituciones, 1949-1980. *Información Comercial Española, Revista de Economía*, 849, 39-53. Recuperado de: <http://www.revistasice.com/es-ES/ICE/Paginas/Sumario.aspx?numero=849>
- CAVES, R. (2007). *Multinational Enterprise and Economic Analysis*. Estados Unidos: Cambridge University Press.
- CAVIERES, E. (1996). Inversionistas e inversiones extranjeras en Chile, 1860-1930. En Marichal, C. (coord.). *Las inversiones extranjeras en América Latina*,

- 1850-1930: *nuevos debates y problemas en historia económica comparada* (214-229). México: El Colegio de México/FCE.
- CEMLA (2012). Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional: Inversión Extranjera de Cartera. Venezuela: 2. Recuperado de: <http://www.cemla.org/actividades/2012/2012-06-balanzapagos/2012-06-balanzapagos-20.pdf>
- CERUTTI, M. (1995). *Empresarios españoles y sociedad capitalista en México (1840-1920)*. España: Fundación Archivo de Indianos.
- CERUTTI, M. (1999a). Empresarios españoles en el norte de México (1850-1912). *Revista de Historia Económica- Journal of Iberian and Latin American Economic History*, 17 (1, Número Extraordinario), 143-190. Recuperado de: <http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=97748>
- CERUTTI, M. (1999b). Propietarios y empresarios españoles en La Laguna (1870-1910). *Historia Mexicana*, 48 (4), 825-870. Recuperado de: [http://biblio-codex.colmex.mx/exlibris/aleph/a21\\_1/apache\\_media/CCD4VFF8MR7MM7NFKGT29UXDI6CAFG.pdf](http://biblio-codex.colmex.mx/exlibris/aleph/a21_1/apache_media/CCD4VFF8MR7MM7NFKGT29UXDI6CAFG.pdf)
- CERVANTES, J. (2013). Electricidad: a privatizar lo privatizado. *Proceso*, 1920, 14-17. Recuperado de: [http://www.seg.guanajuato.gob.mx/Comunicacion/Doctos\\_Sntesis/2013/PROCESO-17ago13.pdf](http://www.seg.guanajuato.gob.mx/Comunicacion/Doctos_Sntesis/2013/PROCESO-17ago13.pdf)
- CHAKRABORTY, C. Y BASU, P. (2002). "Foreign direct investment and growth in India: a cointegration approach". *Applied Economics*, 34(9), 1061-1073.
- CHEREM, S. (2008). *Al grano. Vida y visión de los fundadores de Bimbo*. México: Khalida Editores.
- CHINTRAKARN, P., HERZER, D. Y NUNNENKAMP, P. (2010). FDI and Income Inequality: Evidence from a Panel of us States. Kiel Institute for the World Economy, Working Paper No. 1579, 1-30.
- CHISLETT, W. (2003). *La Inversión Española Directa en América Latina: Retos y oportunidades*. España: Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estratégicos. Recuperado de: [http://www.realinstitutoelcano.org/wps/wcm/connect/8b7815004f0195c988a0ec3170baead1/Chislett\\_Inversion\\_Espanola\\_Directa\\_America\\_Latina.pdf?MOD=AJPERES](http://www.realinstitutoelcano.org/wps/wcm/connect/8b7815004f0195c988a0ec3170baead1/Chislett_Inversion_Espanola_Directa_America_Latina.pdf?MOD=AJPERES)
- CHOONG, C.- K. Y LIM, K. -P. (2009). "Foreign direct investment, financial development, and economic growth: the case of Malaysia, *Macroeconomics and Finance in Emerging Market Economies*, 2(1), 13-30.
- CIA (2011). Definitions and Notes. *The World Factbook*. Recuperado de: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/docs/notesanddefs.html?countryName=Iran&countryCode=ir&regionCode=me#2198>

- CLEMENTE, A. (2012). México recibe tercera gran migración de españoles. En *La Razón* (22 de diciembre). Recuperado de: <http://www.razon.com.mx/spip.php?article153167>
- CORRAL, V. Y RAMOS, J. (2012). La industria en el desarrollo económico de México. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, 170. Recuperado de: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2012/>
- CONSEJO DE LAS NACIONES EUROPEAS (1988). Ayb. de 24 de junio de 1988 para la aplicación del artículo 67 del Tratado (88/361/CEE)". Anexo I.
- COSTA, J. (2002). Una década de inversión española en el exterior. *Información Comercial Española, Revista de Economía*, 799, 4-12. Recuperado de: <http://www.revistasice.com/es-ES/ICE/Paginas/Sumario.aspx?numero=799>
- COSTERO, M. C. (2000). Aspectos de la inversión extranjera en México. El caso de San Luis Potosí a partir de 1994. *Revista Vetas*, 11(4), 51-80.
- CRUZ, O. (2004). Protección al medio ambiente y solución de controversias en materia de inversiones en el TLCAN. *Revista de Derecho Privado*, 3(7), 49-76. Recuperado de: <http://www.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/derpriv/cont/7/dtr/dtr2.pdf>
- CUADROS, A., ORTS, V. Y ALGUACIL, M. (2004), Openness and Growth: Re-Examining Foreign Direct Investment, Trade and Output Linkages in LatinAmerica. *Journal of Development Studies*, 40(4), 167-192.
- DE LA CRUZ, J. L. Y NÚÑEZ M., J. A. (2006), Comercio internacional, crecimiento económico e inversión extranjera directa: Evidencias de causalidad para México. *Revista de Economía Mundial*, 15, 181-202.
- DE GRANDI, D. Y GRIJALBO, P. (2014). Juan Grijalbo Serres. Gobierno de España: Ministerio de Cultura. Recuperado de: <http://www.fundaciongrijalbo.org/la-fundacion>
- DEL ÁNGEL, G. A. (2009). El rompimiento de la confianza: ensayo sobre las crisis financieras. *Istor: revista de historia internacional*, (9), 3-21.
- DE LONG, B. Y SUMMERS, L. H. (1991). Equipment Spending and Economic Growth, *Quarterly journal of Economics*. 106, 445-502.
- DE MELLO, L. R. (1997). Foreign direct investment in developing countries and growth: A selective survey. *Journal of Development Studies*, 34(1), 1-34.
- DE MELLO, L. R. Y SINCLAIR, T. M. (1995). Foreign Direct Investment, Joint Ventures, and Endogenous Growth. Department of Economics, University of Kent, United Kingdom.

- DE MELLO, L. R. (1999). Foreign direct investment-led growth: evidence from time series and panel data. *Oxford economic papers*, 133-151.
- DENIA, A. Y MAULEÓN, I. (1995). *El método generalizado de los momentos*. Valencia: Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas.
- DHAKAL, D., RAHMAN, S. Y UPADAYAYA, K. P. (2007). Foreign Direct Investment and Economic Growth in Asia. Tennessee State University, working paper, 1-22.
- DOF (1999). Reforma a la Ley de Inversión Extranjera. Poder Legislativo Federal. Recuperado de: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/lie.htm>
- DOF (2014). Ley de Inversión Extranjera. *Última Reforma 10-01-2014*. H. Congreso de la Unión. Recuperado de: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/44.pdf>
- DUNNING, J. (1976). *La empresa multinacional*. México: FCE.
- DUNNING, J. (1988). The eclectic paradigm of international production: a restatement and some possible extensions. *Journal of International Business Studies*, 19, 1-32. Recuperado de: <http://www.palgrave-journals.com/jibs/journal/v19/n1/pdf/8490372a.pdf>
- DURÁN, J. J., Y SÁNCHEZ, M. P. (1984). La internacionalización de la economía española vía inversión directa: 1960-1982. En Minian, I. (Ed). *Transnacionalización y periferia semi industrializada*. México: CIDE. 347-405.
- DURÁN, J. J. (2002). Estrategias de localización y ventajas competitivas de la empresa multinacional española. *Información Comercial Española, Revista de Economía*, 799, 41-53. Recuperado de: <http://www.revistasice.com/es-ES/ICE/Paginas/Sumario.aspx?numero=799>
- DUSSEL, E. (2000). La inversión extranjera en México. Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Recuperado de: <http://dusselpeters.com/07.pdf>
- DUSSEL, E. (COORD.) (2003). Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y del proceso de integración regional en México durante los años noventa: una perspectiva microeconómica. Argentina: BID-INTAL.
- DUSSEL, E. (COORD.). (2007). La inversión extranjera directa en México: desempeño y potencial. México: Universidad Nacional Autónoma de México/Secretaría de Economía.
- EFE (AGENCIA DE INFORMACIÓN). (2002). Muere a los 91 años el editor y político Juan Grijalbo Serres. *El País*. (23 de noviembre). Recuperado de: [http://historico.elpais.com.uy/02/11/23/pespec\\_20653.asp](http://historico.elpais.com.uy/02/11/23/pespec_20653.asp)

- EFE (2014a). México, Brasil y Colombia, países donde las empresas españolas invertirán más. *La prensa* (13 de febrero). Recuperado de: <http://www.prensa.com/uhora/economia/mexico-brasil-colombia-america-latina/275872>
- EFE (2014b). México, atractivo para invertir: Repsol. En CNN (14 de febrero). Recuperado de: <http://www.cnnexpansion.com/negocios/2014/02/14/mexico-atractivo-para-invertir-repsol>
- ELÍAS, S., FERNÁNDEZ, M. R. Y FERRARI, A. (2006). Inversión extranjera directa y crecimiento económico: un análisis empírico. Argentina: Universidad Nacional del Sur.
- ENGLE, R. F. Y GRANGER, C. W. J. (1987). Cointegration and error correction: representation, estimation and testing. *Econometrica*, 55, 251-76.
- ESQUIVEL, E. (2013). Inversión Española conquista México. En SDP (18 de mayo). Recuperado de: <http://www.sdpnoticias.com/columnas/2013/05/18/inversion-espanola-conquista-mexico>
- ESSO, L. J. (2010). Long-Run Relationship and Causality between Foreign Direct Investment and Growth: Evidence from Ten African Countries. *International Journal of Economics and Finance*, Vol. 2, No. 2, 1-11, May.
- ETZONI, A. (1968). La naturaleza de los crecimientos de las civilizaciones. *Los cambios sociales. Fuentes, tipos y consecuencias*. México: FCE.
- EUROPA PRESS (AGENCIA) (2012). Solución de movilidad alternativa (18 de julio). Recuperado de: <http://www.europapress.es/economia/noticia-economia-empresas-feve-firma-acuerdo-quintana-roo-mexico-estudiar-posibilidad-unir-cancun-tulum-20120718160244.html>
- FALKI, N. (2009). Impact of Foreign Direct Investment on Economic Growth in Pakistan. *International Review of Business Research Papers*, Vol. 5, No. 5, 110-120, September.
- FERNÁNDEZ, D. (2005). La política económica exterior del franquismo: del aislamiento a la apertura. *Historia contemporánea*, 30, 49-78. Recuperado de: <http://www.ehu.es/ojs/index.php/HC/article/view/4267/3813>
- FERNÁNDEZ, M. (2009). Multinacionales del castellano. El proceso de internacionalización del sector editorial español (1898-2008). *Revista de Historia Industrial*, 40(2), 23-50. Recuperado de: [http://dialnet.unirioja.es/servlet/listaarticulos?tipo\\_busqueda=EJEMPLAR&revista\\_busqueda=2854&clave\\_busqueda=228212](http://dialnet.unirioja.es/servlet/listaarticulos?tipo_busqueda=EJEMPLAR&revista_busqueda=2854&clave_busqueda=228212)
- FERRÁS, C. (1999). Desde Avión para Jalisco. Historia y perfil socioeconómico de la emigración gallega hacia México en la segunda mitad del siglo xx. *sémata*,

- Ciencias Sociales e Humanidades*, 11, 381-394. Recuperado de: [https://dspace.usc.es/bitstream/10347/4670/1/pg\\_385-398\\_semata11.pdf](https://dspace.usc.es/bitstream/10347/4670/1/pg_385-398_semata11.pdf)
- FERROVIAL (2014). Historia: 1970-1990. Internacionalización. En *Ferrovial Negocios: Ferrovial Agroman (Construcción)*. Recuperado de: <http://www.ferrovial.com/es/Negocios/Construccion/Construccion-Sobre-nosotros/Construccion-Historia/>
- FINDLAY, R. (1978). Relative Backwardness, Direct Foreign Investment, and the Transfer of Technology: A Simple Dynamic Model. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 92, No. 1, 1-16.
- FLORES, O. (1996). Los vascos en el comercio de Monterrey. El caso de la familia Azcuñaga, 1863-1995. En A. Garritz (coord.). *Los vascos en las regiones de México. Siglos XVI-XX (259-275)*. México: UNAM-Instituto Vasco Mexicano de Desarrollo. 259-275.
- FLORES, L. (2010). El refresco de México. En *Mundo Ejecutivo*, 24, 62-64. Recuperado de: <http://www.emedios.com.mx/genericas/detallenotaenlace.aspx?id=15264649&servicio=6>
- FLOREZ, L. Y RAMÍREZ, C. E. (2006). Apuntes de inversión extranjera directa: definiciones, tipología y casos de aplicación colombianos. *Apuntes de Economía*, 8. Recuperado de: <https://www.icesi.edu.co/departamentos/economia/publicaciones/docs/Apecon8.pdf>
- FRIEDMAN, M. (1981). Libertad de elegir. Barcelona: Grijalbo.
- GAMBOA, L. (1996). Empresarios españoles en Puebla en los inicios del siglo XX. *Revista de la Universidad de México*, 545, 10-14. Recuperado de: [http://www.revistadelauniversidad.unam.mx/ojs\\_rum/index.php/rum/article/view/14384/15622](http://www.revistadelauniversidad.unam.mx/ojs_rum/index.php/rum/article/view/14384/15622)
- GARCÍA, V. (1979). La integración económica de los españoles en la ciudad de Puebla y los asturianos en el Distrito Federal. En V. Miret (Ed.). *Inmigrantes y refugiados españoles en México: siglo XX*, 93-164. México: Instituto Nacional de Migración-Instituto Nacional de Antropología e Historia.
- GARCÍA J. G. (2000). *Régimen jurídico de la inversión extranjera directa en México*. México: OGS Editores.
- GARCÍA, J. Y CARUANA, L. (2009a). La internacionalización del seguro español en el siglo XX. *Revista de Historia Industrial*, 41(3), 17-47. Recuperado de: [http://dialnet.unirioja.es/servlet/listaarticulos?tipo\\_busqueda=EJEMPLAR&revista\\_busqueda=2854&clave\\_busqueda=278987](http://dialnet.unirioja.es/servlet/listaarticulos?tipo_busqueda=EJEMPLAR&revista_busqueda=2854&clave_busqueda=278987)

- GARCÍA, J. Y CARUANA, L. (2009b). La internacionalización del seguro español: el caso de Mapfre, 1969-2001. *Información Comercial Española, Revista de Economía*, 849, 143-158. Recuperado de: <http://www.revistasice.com/es-ES/ICE/Paginas/Sumario.aspx?numero=849>
- GARCÍA, J. C. Y PAÚL, J. (2012). México: destino preferente de la Inversión Directa Española. En G. Solana (coord.) *México: un destino natural y estratégico*. 221-241. España: Universidad Antonio de Nebrija. Recuperado de: <http://www.nebrija.com/catedras/nebrija-santander-direccion-empresas/pdf/mexico-un-destino-natural-y-estrategico.pdf>
- GATT, G. (2002). Sociedades mercantiles e inversión extranjera en México. *Revista Debate Social*, 2. Recuperado de: <http://www.debate.iteso.mx/numero02/articulos/gatt-inv.ext.htm>
- GELMAN, J. (2007). La historia económica de Argentina, 1984-2004. Un balance con luces y sombras. *América Latina en la Historia Económica. Revista de Investigación*, 14(2), 7-24.
- GOÑI, I. (2009a). De Esperanza y Unceta a Astra-Unceta y Cía., S.A., una empresa armera ante el mercado internacional (1908-1970). *Revista de Historia Industrial*, 40(2), 51-93. Recuperado de: [http://dialnet.unirioja.es/servlet/listaarticulos?tipo\\_busqueda=EJEMPLAR&revista\\_busqueda=2854&clave\\_busqueda=228212](http://dialnet.unirioja.es/servlet/listaarticulos?tipo_busqueda=EJEMPLAR&revista_busqueda=2854&clave_busqueda=228212)
- GOÑI, I. (2009b). La internacionalización de la industria armera vasca, 1876-1970. El distrito industrial de Eibar y sus empresas. *Información Comercial Española, Revista de Economía*, 849, 79-95. Recuperado de: <http://www.revistasice.com/es-ES/ICE/Paginas/Sumario.aspx?numero=849>
- GRANADOS, M. (2002). México. Cía. Hulera Euzkadi: inviable inviabilidad. *Revista Derechos para Todos*, 9. Recuperado de: <http://www.nodo50.org/derechosparatodos/DerechosRevista/Derechos9-Mexico.htm>
- GUDIÑO, A. (2011). Fallece en Coahuila el fundador de la Organización Soriana. En *Excelsior* (21 de julio). Recuperado de: <http://www.excelsior.com.mx/2011/07/21/dinero/755008>
- GUILLÉN, M. (2004). La internacionalización de las empresas españolas. *Información Comercial Española, Revista de Economía*, 812, 211-224. Recuperado de: <http://www.revistasice.com/es-ES/ICE/Paginas/Sumario.aspx?numero=812>

- GURRÍA, J. A. (1994). Flujos de capital: el caso de México. Serie Financiamiento del Desarrollo. Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- HABER, S. (1997). Crecimiento económico e historia económica de América Latina. Una contribución a la crítica de la teoría de la dependencia. *Economía: Teoría y Práctica*, 8, 155-172. Recuperado de: [http://www.izt.uam.mx/economiatyp/numeros/numeros/08/articulos\\_PDF/8\\_9\\_Crecimiento.pdf](http://www.izt.uam.mx/economiatyp/numeros/numeros/08/articulos_PDF/8_9_Crecimiento.pdf)
- HEJAZI, W. Y SAFARIAN A. E. (1999). Foreign Direct Investment, and R&D Spillovers. *Journal of International Business Studies*, Vol. 30, No. 3 (3rd Qtr., 1999), 491-511.
- HERNÁNDEZ, F. (2007). Cobertura celular de Telefónica Movistar en México (2007). *Pulso Digital*. Recuperado de: <http://www.pulsodigital.net/2007/06/cobertura-movistar-gsm-en-mxico.html#axzz2zsI1UkTc>
- HERNÁNDEZ, U. (2009). Carlos González Nova (1917-2009). En *CNN Expansión* (20 de agosto). Recuperado de: <http://www.cnnexpansion.com/actualidad/2009/08/20/carlos-gonzalez-nova-1917-2009>
- HERNÁNDEZ, E. (2013). Gigante dice que 2013 pinta muy bien. En *24 Horas* (25 de Febrero). Recuperado de: <http://www.24-horas.mx/gigante-dice-que-2013-pinta-muy-bien/>
- HERRERO, C. (1999). Jerónimo Arango. Un empresario moderno. *Cuadernos de Historia Empresarial*. México: Universidad Autónoma Metropolitana.
- HERRERA, T. (2010). Santoveña, un español muy cordobés. En *El Sol de Córdoba* (20 de septiembre). Recuperado de: <http://www.oem.com.mx/elsoldecordoba/notas/n1787831.htm>
- HERRERO, C. (2001). Pablo Díez Fernández: empresario modelo. *Cuadernos de Historia Empresarial*. México: Universidad Autónoma Metropolitana.
- HERRERO, C. (2002). Braulio Yriarte. De la tahona al holding internacional cervecero. *Cuadernos de Historia Empresarial*. México: Universidad Autónoma Metropolitana.
- HERRERO, C. (2003). Agapito Ontañón, Santiago Ontañón. 1 2 3 Que paso tan chévere. *Cuadernos de Historia Empresarial*. México: Universidad Autónoma Metropolitana.
- HERZER D., KLASSEN, S. Y NOWAK-LEHMANN, F. (2006). In search of FDI-led growth in developing countries. Ibero America Institute for Economic Research Paper, 1-42.

- ICAZURIAGA, C. (1979). Españoles de Veracruz y vascos del Distrito Federal: su ubicación en la estructura económica de México. En V. Miret (Ed.). *Inmigrantes y refugiados españoles en México: siglo xx* (165-224). México: Instituto Nacional de Migración-Instituto Nacional de Antropología e Historia.
- ICEX (2010). Directorio de empresas españolas en México. España: Departamento de Información de Inversiones y Coordinación. Recuperado de: <http://www.camaramexicoespana.org/archivos/documentos/20120626084515IMPWAdodd.pdf>
- ICEX (2014). Directorio de empresas españolas establecidas en México. España: Departamento de Información de Inversiones y Coordinación. Recuperado de: [http://www.oficinascomerciales.es/icex/cda/controller/pageOfecomes/0,5310,5280449\\_5299367\\_5287111\\_4638657\\_MX,00.html](http://www.oficinascomerciales.es/icex/cda/controller/pageOfecomes/0,5310,5280449_5299367_5287111_4638657_MX,00.html)
- ICTSD (2005). Methanex: tribunal del TLCAN desestima demanda de empresa contra los EE.UU. *Puentes Quincenal*, (16). Recuperado de: <http://ictsd.org/i/news/puentesquincenal/10027/>
- IMPULSA (2012). Arturo Mundet Carbó. *Salón del Empresario (Galarardonados 2010)*. Recuperado de: [http://archive.is/www.impulsa.org.mx/SEM/galarardonados\\_10\\_mundet.html](http://archive.is/www.impulsa.org.mx/SEM/galarardonados_10_mundet.html)
- INDISA (2014). Sandwich Thins de Bimbo es elegido Producto del Año 2014. En *Indisa Alimentaria 2014*. Recuperado de: [http://www.indisa.es/frontend/indisa/noticia.php?id\\_noticia=24961](http://www.indisa.es/frontend/indisa/noticia.php?id_noticia=24961)
- IMF (1994). Balance of Payments Manual. Recuperado de: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/bopman/bopman.pdf>
- JAVORCIK, B. S. (2004). Does Foreign Direct Investment increase the productivity of domestic firms? In search of spillovers through backward linkages. *The American Economic Review*, Vol. 94, No. 3, 605-627.
- JONES, C. (1996). Los antecedentes de la moderna corporación transnacional: los grupos de inversión británicos en América Latina. En C. Marichal (coord.). *Las inversiones extranjeras en América Latina, 1850-1930: nuevos debates y problemas en historia económica comparada* (70-95). México: El Colegio de México/FCE.
- KARIMI, M. D S. Y YUSOP, Z. (2009). FDI and Economic Growth in Malaysia. Munich Personal RePEc Archive, Paper No. 14999, 1-23.

- KHAN, M. A. (2007). Foreign Direct Investment and Economic Growth: The Role of Domestic Financial Sector. Pakistan Institute of Development Economics, working paper, 18, 1-55.
- KUGLER, M. (2005). Spillovers from Foreign Direct Investment Within or Between Industries? Department of Economics, University of Southampton, SO17 1BJ, 1-43.
- KUNTZ, S. (2010). Glosario. En *Historia económica general de México*. México: El Colegio de México-Secretaría de Economía.
- LIU, X., SILER, P., WANG, C., Y WEI, Y. (2000). Productivity spillovers from foreign direct investment: Evidence from the uk industry level panel data. *Journal of International Business Studies*, Vol. 31, No. 3 (3rd Qtr. 2000), 407-425.
- LIU, X., BURRIDGE, P. Y SINCLAIR, P. J. N. (2002). Relationships between economic growth, foreign direct investment and trade: evidence from China. *Applied Economics*, 34(11), 1433-1440.
- LOAEZA, S. (2004). México en la segunda mitad del siglo xx. *Más Actual Siglo XXI. Historia, arte, ciencia y estructura política de México*, 132-147. México: Más Actual Mexicana Ediciones.
- LOUNGANI, P. Y ASSAF R. (2001). ¿Qué beneficios aporta la inversión extranjera directa? *Finanzas y Desarrollo*, (2), 6-9. Recuperado de: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2001/06/pdf/loungani.pdf>
- LUCAS, R. E. (1988). On the Mechanics of Economic Development. *Journal of Monetary Economics*, 22, 3-42.
- LUCENA, A., MENDONÇA, E., SÁNCHEZ, J. Y VESELA, Z. (2005). Chupa Chups S.A. *Revista de Contabilidad y Dirección*, 2, 321-346. Recuperado de: [http://www.accid.org/revista/documents/analisis\\_castellano\\_321-346.pdf](http://www.accid.org/revista/documents/analisis_castellano_321-346.pdf)
- MANN, H. (2005). The Final Decision in Methanex v. United States: Some New Wine in Some New Bottles. International Institute for Sustainable Development (IISD), August. Recuperado de: [http://www.iisd.org/pdf/2005/commentary\\_methanex.pdf](http://www.iisd.org/pdf/2005/commentary_methanex.pdf)
- MARICHAL, C. (1996). *Las inversiones extranjeras en América Latina, 1850-1930: nuevos debates y problemas en historia económica comparada*. México: El Colegio de México-FCE.
- MARKUSEN, J., VENABLES, A., KONAN, D., Y ZHANG, K. (1996). A Unified Treatment of Horizontal Direct Investment, Vertical Direct Investment and the Pattern of Trade in Goods and Services. *Industrial Institute for Economic and Social Research*, 465. Recuperado de: <http://www.ifn.se/wfiles/wp/wp465.pdf>

- MENÉNDEZ, M. A. (2012). El Gobierno responde: "Es una decisión extravagante y hostil" y anuncia medidas contra Argentina. *Diario Crítico* (16 de abril). Recuperado de: <http://www.diariocritico.com/economia/argentina/gobierno/nacionalizacion/repsol-ypf/medidas-/claras-contundentes/410654>
- MEYER L. (1973). Desarrollo político y dependencia externa: México en el siglo XX. En PATTON, G. W. Y STANLEY, R. (Eds.). *Críticas constructivas del sistema político mexicano*. Texas: Institute of Latin American Studies. University of Texas. Recuperado de: [http://codex.colmex.mx:8991/exlibris/aleph/a18\\_1/apache\\_media/MCQK14K2A8PKQDNU317YEL91VF1JRC.pdf](http://codex.colmex.mx:8991/exlibris/aleph/a18_1/apache_media/MCQK14K2A8PKQDNU317YEL91VF1JRC.pdf)
- MEYER, L. (1992). El desarrollo de la industria petrolera en México. CÁRDENAS, E. (comp.). *Historia económica de México*. México: FCE.
- MEUFTA (2013). México atrae niveles récord de inversión extranjera. *Lazos Comerciales*. Bélgica: Representación de la Secretaría de Economía en la Misión de México ante la Unión Europea. Recuperado de: <http://www.meufta.org/TL.html>
- MINISTERIO DE ASUNTOS EXTERIORES Y COOPERACIÓN (2013). Ficha País. Estados Unidos Mexicanos. España: Gobierno de España (Oficina de Información Diplomática). Recuperado de: [http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/MEXICO\\_FICHA%20PAIS.pdf](http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/MEXICO_FICHA%20PAIS.pdf)
- MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO (2013). Acuerdos Comerciales del Perú (Alianza del Pacífico). Perú: Gobierno Federal. Recuperado de: [http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com\\_content&view=category&layout=blog&id=167&Itemid=186](http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=167&Itemid=186)
- MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD (2013). Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones. *Comercio*. España: Gobierno de España (Secretaría de Estado). Recuperado de: <http://www.comercio.gob.es/es-es/inversiones-exteriores/acuerdos-internacionales/acuerdos-promocion-proteccion-reciproca-inversiones-appris/PDF/lista-appri-vigor/2013-10-02-ListaApris.pdf>
- MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD (2014). Evolución gráfica lineal. Datos de Inversión Española en el Exterior. *DataInVex: estadísticas de inversión española en el exterior*. España: Gobierno de España (Secretaría de Estado). Recuperado de: <http://datainvex.comercio.es/PaginaInforme.aspx?ext=HTML4.o&>

- MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS PÚBLICAS (2004). *Descripción de las cuentas y sus agrupamientos*. República Argentina. Recuperado de: <http://www.mecon.gov.ar/hacienda/cgn/manualcont/instrucc/glosario.pdf>
- MIRANDA, R. (2002). Estrategias de internacionalización: la experiencia de Endesa. *Información Comercial Española, Revista de Economía*, 799, 181-187. Recuperado de: <http://www.revistasice.com/es-ES/ICE/Paginas/Sumario.aspx?numero=799>
- MIRET, V. (ED.) (1979). *Inmigrantes y refugiados españoles en México: siglo xx*. México: Instituto Nacional de Migración/Instituto Nacional de Antropología e Historia.
- MORENO CORREDOR, L. A. (2009). Oportunidad es de financiamiento para los entes locales en el siglo XXI. Edición electrónica gratuita. Texto completo en [www.eumed.net/libros/2009c/596/](http://www.eumed.net/libros/2009c/596/)
- MORENO, J. (2009a). La empresa familiar española y el mercado mundial: Agrolimen. Una perspectiva histórica. *Información Comercial Española, Revista de Economía*, 849, 159-176. Recuperado de: <http://www.revistasice.com/es-ES/ICE/Paginas/Sumario.aspx?numero=849>
- MORENO, J. (2009b). La formación de la gran empresa galletera mexicana, 1907-2007. *Historia Mexicana*, (3), 1045-1092. Recuperado de: <http://www.redalyc.org/pdf/600/60012798003.pdf>
- MORENO, M. Y PÉREZ, A. (2005). Relaciones económicas y comerciales entre España y México. *Información Comercial Española, Revista de Economía*, 821, 225-237. Recuperado de: <http://www.revistasice.com/es-ES/ICE/Paginas/Sumario.aspx?numero=821>
- MORENO, J. C. E IBARRA, D. (2004). *La inversión extranjera*. México: CEPAL-ONU. Recuperado de: <http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/7/14317/L599-1.pdf>
- MORENO, J. C. Y ROS J. (2010). La dimensión internacional de la economía mexicana. KUNTZ FICKER, S. (COORD.). *Historia económica general de México*, 757-799. México: El Colegio de México-Secretaría de Economía.
- MORET, X. (2002). Muere a los 91 años Juan Grijalbo, editor de 'best sellers' y textos marxistas. *El País* (23 de noviembre). Recuperado de: [http://elpais.com/diario/2002/11/23/cultura/1038006004\\_850215.html](http://elpais.com/diario/2002/11/23/cultura/1038006004_850215.html)
- MUÑOZ, A. S. (2003). La participación de extranjeros en sociedades civiles o mercantiles propietarias de tierras en México: tratamiento de posibles controversias en el marco del TLCAN. *Anuario Mexicano de Derecho*

- Internacional* (AMD1), 3, 247-284. Recuperado de: <http://biblio.juridicas.unam.mx/revista/pdf/DerechoInternacional/3/art/art9.pdf>
- NOVELO, F. (2000). La política exterior de México, en la era de la Globalización. México: Plaza y Valdés.
- NÚÑEZ, M. (2013). AB InBev compra Grupo Modelo. CNN (5 de noviembre). Recuperado de: <http://www.cnnexpansion.com/especiales/2013/10/31/ab-inveb-compra-a-grupo-modelo>
- OCDE. (2008). Definición Marco de Inversión Extranjera Directa. Francia-España: Banco de España-OCDE: 13. Recuperado de: <http://www.oecd.org/daf/inv/investmentstatisticsandanalysis/46226782.pdf>
- OCDE. (2011). Líneas Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales. Francia. Recuperado de: <http://www.oecd.org/daf/inv/mne/MNEguidelinesESPANOL.pdf>
- OPALÍN, L. Y CHRISITMAN, J. (EDS.) (1990). Sección de Estadísticas. *Inversión Extranjera Directa*. México: Banco Nacional de México (Banamex).
- ORNELAS, R. (1989). *Inversión extranjera directa y reestructuración industrial. México 1983-1988*, 82-86. México: Siglo XXI.
- OVIEDO, J. (2011). Los Arango se hacen fabricantes y encaran la crisis con una gran ofensiva del Grupo Vips. En *lne.es* (5 de septiembre). Recuperado de: <http://www.lne.es/economia/2011/09/05/arango-fabricantes-encaran-crisis-gran-ofensiva-grupo-vips/1125094.html>
- PAÚL, J. (2014). Inversión de cartera. *Diccionario económico*. España: Diario Expansión (Unidad Editorial de Información Económica). Recuperado de: <http://www.expansion.com/diccionario-economico/inversion-de-cartera.html>
- PÉREZ, C. (2009). La expansión internacional de la empresa petrolera CEPSA, 1929-2007. *Información Comercial Española, Revista de Economía*, 849, 129-142. Recuperado de: <http://www.revistasice.com/es-ES/ICE/Paginas/Sumario.aspx?numero=849>
- PÉREZ, C. (2010). La internacionalización de CEPSA en la España del monopolio. *Revista de Historia Industrial*, (1), 89-119. Recuperado de: <http://www.raco.cat/index.php/HistoriaIndustrial/article/view/184415/237498>
- PÉREZ, J. (2009). Tendencias recientes de la inversión extranjera directa española en México. *Economía*, 6(17), 92-112. Recuperado de: <http://www.ejournal.unam.mx/ecu/ecunam17/ECU001700605.pdf>
- PESARAN, M. H., SHIN, Y. Y SMITH, R. J. (2001). Bounds Testing Approaches To The Analysis of Level Relationships. *Journal of Applied Econometrics*, 16, 289-326.

- PISELLI, F. (2003). Capital social: un concepto situacional y dinámico. Bagnasco, A., Piselli, F., Pizzorno, A. y Trigilia, C., *El capital social. Instrucciones de uso*, (53-87). Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- PLA, D. (1992). Los españoles en México, 1895-1980: un recuento. *Secuencia*, 24, 107-120. Recuperado de: <http://secuencia.mora.edu.mx/index.php/Secuencia/issue/view/371/showToc>
- PLA, D. (2007). Pan, trabajo y hogar. El exilio republicano español en América Latina. México: Instituto Nacional de Migración-Instituto Nacional de Antropología e Historia.
- PONCE, K. (2011). Españoles controlan 488 empresas en México. En *La Razón*. (5 de septiembre). Recuperado de: <http://www.razon.com.mx/spip.php?article90628>
- PORTER, M. (1991). La ventaja competitiva de las naciones. España: Plaza y Janés Editores.
- PRIETO, J. (2002). El compromiso con el conocimiento, clave para la expansión internacional de Unión Fenosa. *Información Comercial Española, Revista de Economía*, 799, 189-199. Recuperado de: <http://www.revistasice.com/es-ES/ICE/Paginas/Sumario.aspx?numero=799>
- PRIETO, E. (2011). *Inversión extranjera directa en México*. México: Secretaría de Economía. Recuperado de: <http://www.sep.gob.mx/work/models/sep1/Resource/2157/1/images/13.pdf>
- PROMÉXICO (2010a). Síntesis de la Relación Comercial México-Estados Unidos. México: ProMéxico (Unidad de Inteligencia de Negocios). Recuperado de: <http://www.promexico.gob.mx/work/models/promexico/Resource/102/1/images/EstadosUnidos.pdf>
- PROMÉXICO (2010b). Síntesis de la Relación Comercial México-España. México: ProMéxico (Unidad de Inteligencia de Negocios). Recuperado de: <http://www.promexico.gob.mx/work/models/promexico/Resource/102/1/images/Espana.pdf>
- QUIJANO, A. (2008). Don Quijote y los molinos de viento en América Latina. En *Revista Ecuador Debate*, 73, 149-170. Recuperado de: <http://www.flacsoandes.org/dspace/handle/10469/1757>
- QUIROZ, S. (2003). Competitividad e inversión extranjera directa en México. *Análisis Económico*, (37), 241-256. Recuperado de: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=41303712>.

- RAMSEY, F. P. (1928). A Mathematical Theory of Saving. *The Economic Journal*, Vol. 38, No. 152 (Dec., 1928), 543-559.
- REUTERS (AGENCIA) (2014). Reformas casi duplicarán IED: Gobierno. En CNN (18 de febrero). Recuperado de: <http://www.cnnexpansion.com/economia/2014/02/18/mexico-captaria-hasta-40000-mdd-en-IED>.
- RICARDO, D. (1985). *Principios de economía política y tributación*. España: Ayuso.
- RIGUZZI, P. (1996). Inversión extranjera e interés nacional en los ferrocarriles mexicanos, 1880-1914. En Marichal, C. (coord.). *Las inversiones extranjeras en América Latina, 1850-1930: nuevos debates y problemas en historia económica comparada*, 159-177.. México: El Colegio de México/FCE.
- ROMERO, M., MORENO, J. Y VICENTE, J. (2010). México y España en la formación de la gran empresa: los negocios de la familia Salazar, 1918-2009. II Congreso Latinoamericano de Historia Económica. México: UNAM. Recuperado de: [http://www.economia.unam.mx/cladhe/registro/ponencias/215\\_abstract.pdf](http://www.economia.unam.mx/cladhe/registro/ponencias/215_abstract.pdf)
- ROMER, P. M. (1986). Increasing Returns and Long-Run Growth. *The Journal of Political Economy*, Vol. 94, No. 5, 1002-1037.
- ROMER, P. M. (1987). Growth Based on Increasing Returns Due to Specialization. *The American Economic Review*, Vol. 77, No. 2, 56-62.
- ROMER, P. M. (1990). Endogenous Technological Change. *The Journal of Political Economy*, Vol. 98, No. 5, Part 2, 71- 102.
- ROS, J. (2004). *La teoría del desarrollo y la economía del crecimiento*. México: Fondo de Cultura Económica / CIDE.
- ROZAS, P. (2008). Internacionalización y estrategias empresariales en la industria eléctrica de América Latina: los casos de Iberdrola y Unión Fenosa. Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Recuperado de: <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/9/35439/lcl2961e.pdf>
- RUIZ, A. (2005). La política comercial española de la autarquía a la plena integración en el comercio multilateral. *Información Comercial Española, Revista de economía*, 826, 179-193. Recuperado de: <http://www.revistasice.com/es-es/ICE/Paginas/Sumario.aspx?numero=826>
- RUXANDA, G. Y MURARU, A. (2010). FDI and Economic Growth. Evidence from Simultaneous Equation Models. *Romanian Journal of Economic Forecasting*, - 1, 1-14.
- SALA-I-MARTIN, X. (1994). *Apuntes de crecimiento económico*. Barcelona: Antoni Bosch Editor.

- SALAZAR, J. (2009). Jesús Salazar Bello. Página web oficial. Recuperado de: <http://www.jesussalazar.com/Biograf-a-y-Curriculum-Vitae/>
- SE (2011). La política industrial de esta administración impulsó la productividad y competitividad de la economía nacional. *Boletín SE*. Recuperado de: <http://www.economia.gob.mx/eventos-noticias/informacion-relevante/8989-boletin239-12>
- SE (2013a). Inversión Extranjera Directa. México. Gobierno Federal: SE. Recuperado de: <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/competitividad-normatividad/inversion-extranjera-directa>
- SE (2013b). Entra en vigor el APPRI entre México y Singapur. *Comunicados se*. México: Gobierno Federal. Recuperado de: [HTTP://WWW.ECONOMIA.GOB.MX/EVENTOS-NOTICIAS/SALA-DE-PRENSA/COMUNICADOS/6547-entra-en-vigor-el-appri-entre-mxico-y-singapur](http://www.economia.gob.mx/eventos-noticias/sala-de-prensa/comunicados/6547-entra-en-vigor-el-appri-entre-mxico-y-singapur)
- SE (2014a). Inversión Extranjera Directa en México y en el mundo. *Inversión Extranjera Directa por país de origen*. México: Dirección General de Inversión Extranjera. Recuperado de: [http://www.economia.gob.mx/files/comunidad\\_negocios/IED/analisis\\_publicaciones/Otros%20estudios/carpeta\\_informacion\\_estadistica\\_0414.pdf](http://www.economia.gob.mx/files/comunidad_negocios/IED/analisis_publicaciones/Otros%20estudios/carpeta_informacion_estadistica_0414.pdf)
- SE (2014b). Información detallada: comportamiento de la IED en México a partir de 1999. *Estadística oficial de los flujos de IED hacia México*. México: Dirección General de Inversión Extranjera. Recuperado de: <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/competitividad-normatividad/inversion-extranjera-directa/estadistica-oficial-de-IED-en-mexico>
- SHAN, JORDAN. (2003). Financial Development and Economic Growth: The Empirical Evidence from China. 15<sup>th</sup> Annual Conference of the Association for Chinese Economics Studies Australia (ACESA), 1-24.
- SEPÚLVEDA B. Y CHUMACERO, A. (1973). LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN MÉXICO. México: FCE.
- SERVITJE, R. (2003). BIMBO. ESTRATEGIA DE ÉXITO EMPRESARIAL. México: Pearson.
- SIERRA, M. (2007). Estrategias de internacionalización de la gran banca española. *Pecunia: revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales*, 5, 229-272. Recuperado de: <http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2598379>.
- SIGLER, E. (2012). Nueva Movistar, contra el mismo rival. En *CNN Expansión* (21 de junio). Recuperado de: <http://www.cnnexpansion.com/negocios/2012/06/21/nueva-movistar-contra-el-mismo-rival>

- SIMÓN, N. Y VERA, P. (2010). La inversión extranjera directa en México. ¿Factor de desarrollo regional? El caso de la industria de autopartes. *Profmex Journal*, 15(3), 1-22. Recuperado de: [http://www.profmex.org/webjournal\\_listedbyvoldat.html](http://www.profmex.org/webjournal_listedbyvoldat.html).
- SOLANA, G. (2012). *México: un destino natural y estratégico*. España: Universidad Antonio de Nebrija-Santander. Recuperado de: <http://www.nebrija.com/catedras/nebrija-santander-direccion-empresas/pdf/mexico-un-destino-natural-y-estrategico.pdf>
- SOLOW, R. M. (1956). A Contribution to the Theory of Economic Growth. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 70, No. 1, 65-94, February.
- SOMOZA, M. (2014). Inversión extranjera directa (IED), el mejor flujo para México. En *InventMX* (27 de febrero). Recuperado de: <http://www.dineroenimagen.com/2014-02-27/33306>.
- SOSAPAVÓN, J. (2011). Euzkadi. Una empresa con historia. México: Continental Tire de México. Recuperado de: <http://www.euzkadi.mx/imagenes/historia.pdf>.
- SUÁREZ, M. (2013). Loewe: tradición y orígenes. En *Loewe.com* (Página web oficial). Recuperado de: [http://www.loewe.com/eu\\_es/tradicion-y-origenes.html](http://www.loewe.com/eu_es/tradicion-y-origenes.html)
- SUTER, C. (1996). Las fluctuaciones cíclicas en las inversiones extranjeras en 1850-1930: el debate histórico y el caso latinoamericano. En Marichal, C. (coord.). *Las inversiones extranjeras en América Latina, 1850-1930: nuevos debates y problemas en historia económica comparada*, 27-52. México: El Colegio de México / FCE.
- TABOADA, L. (2012). Otras expropiaciones en América Latina. En SER (16 de abril). Recuperado de: [http://www.cadenaser.com/economia/articulo/otras-expropiaciones-america-latina/csrcsrpor/20120416csrcsreco\\_14/Tes](http://www.cadenaser.com/economia/articulo/otras-expropiaciones-america-latina/csrcsrpor/20120416csrcsreco_14/Tes)
- TORRES, E. (2009a). La internacionalización de dos grandes empresas constructoras españolas: FCC y Dragados (c. 1960-1992). *Revista de Historia Industrial. Economía y Empresa*, 40, 155-187. Recuperado de: [www.raco.cat/index.php/HistoriaIndustrial/article/download/.../194477](http://www.raco.cat/index.php/HistoriaIndustrial/article/download/.../194477)
- TORRES, E. (2009b). Las grandes empresas constructoras españolas. Crecimiento e internacionalización en la segunda mitad del siglo xx. *Información Comercial Española, Revista de Economía*, 849, 113-127. Recuperado de: <http://www.revistasice.com/es-ES/ICE/Paginas/Sumario.aspx?numero=849>.
- TOYNBEE, A. (1998). *Estudio de la Historia*. España: Alianza.

- TÜRKAN, B. Y YETKINER, I. H. (2008), "Endogenous Determination of FDI Growth and Economic Growth: The OECD Case. Izmir University of Economics, Working Paper 08 / 07, 1-23.
- UNCTAD (1998). World Investment Report 1998: Trends and Determinants. Suiza. Naciones Unidas. Recuperado de: <http://unctad.org/en/pages/PublicationArchive.aspx?publicationid=650>
- UNCTAD (2012). Inward and outward foreign direct investment flows, annual, 1970-2012. Naciones Unidas. Recuperado de: <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx>.
- VALDÉS, F. Y MOLINA, C. (1981). México-España. Relaciones económicas y de cooperación en base a la integración de España en las comunidades europeas. México: Universidad Autónoma de Nuevo León / Universidad de Alcalá de Henares. Recuperado de: <http://cdigital.dgb.uanl.mx/la/1020081131/1020081131.PDF>
- VALDÉS, F. Y MOLINA, C. (1982). La inversión de la Comunidad Europea y de España en México. México: Universidad Autónoma de Nuevo León / Universidad de Alcalá de Henares. Recuperado de: <http://cdigital.dgb.uanl.mx/la/1020123226/1020123226.PDF>
- VALDIVIA, G. (2011). Reporte Industrial México. Agosto 2011. México: CoSphere Consulting Group. (Inteligencia de Negocios). Recuperado de: <http://www.cospherecg.com/articulos/Reporte%20Industrial%20Mexico,%20Agosto%202011.php>
- VARGAS, G. (2001). Evolución histórica de los flujos de inversión extranjera en México, 1960-1999. *Economía y Sociedad. Política Económica y Racionalidad*, 8. Recuperado de: [http://www.economia.umich.mx/economia\\_oldsite/publicaciones/Econysoc/ESO8\\_04.html](http://www.economia.umich.mx/economia_oldsite/publicaciones/Econysoc/ESO8_04.html)
- VIDAL, J. (2008a). Antes de la "reconquista": las empresas y los empresarios españoles en América Latina, 1870-1980. ix Congreso Internacional de la Asociación Española de Historia Económica. España: Universidad de Murcia. Recuperado de: <http://www.um.es/ixcongresoaehe/pdfB5/antes%20de.pdf>
- VIDAL, J. (2008b). Las alas de España: Iberia, líneas aéreas (1940-2005). España: Universitat de València.
- VILAR, P. (2000). *La Guerra Civil Española*. España: Crítica.
- VILLA REAL, R. (1990). La nueva reglamentación de la Ley sobre el Control y Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de

- Patentes y Marcas. *Inversión Extranjera Directa*. México: Banco Nacional de México (Banamex): 28-34.
- VIRÓS, L. (2009). *Dumpers españoles en el mundo*. El proceso de internacionalización de AUSA (1956-2005), *Revista de Historia Industrial*, 40, 125-154. Recuperado de: <http://www.raco.cat/index.php/HistoriaIndustrial/article/view/142907/194476>.
- VU, T. B., GANGNES, B. Y NOY, I. (2008). Is foreign direct investment good for growth? Evidence from sectorial analysis of China and Vietnam. *Journal of the Asia Pacific Economy*, 13(4), 542-562.
- WALZ, U. (1997). Innovation, Foreign Direct Investment and Growth. *Economica*, New Series, Vol. 64, No. 253, 63-79.
- WIONCZEK, M. (1969). Nacionalismo mexicano e inversión extranjera. *Revista de Comercio Exterior*, 12, 980-985. Recuperado de: <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/739/4/RCE4.pdf>
- WITKER, J. (1989). *Curso de Derecho Económico*. México: Universidad Nacional Autónoma de México. Recuperado de: <http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/libro.htm?l=423>.
- WITKER, J. (1999). *Introducción al derecho económico*. México: McGraw-Hill-Interamericana.
- WTO. (1996). Trade and foreign direct investment. *WTO News*. Recuperado de: [http://www.wto.org/english/news\\_e/pres96\\_e/pro57\\_e.htm](http://www.wto.org/english/news_e/pres96_e/pro57_e.htm)
- YOUNG, G. F. (1996). Los bancos alemanes y la inversión directa alemana en América Latina, 1880-1930. En Marichal, C. (coord.). *Las inversiones extranjeras en América Latina, 1850-1930: nuevos debates y problemas en historia económica comparada*. México: El Colegio de México/FCE. 96-124.
- ZAMORA, P. (1984). Empresas transnacionales: Necesidad de su regulación específica dentro de nuestro derecho positivo mexicano (cuestiones relativas). *Revista de la Facultad de Derecho de México*, 34 (136-138), 879-888. Recuperado de: <http://www.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/facdermx/cont/136/cnt/cnt26.pdf>
- ZORRILLA, S. Y MÉNDEZ, J. S. (1994). *Diccionario de economía*. México: Limusa Noriega Editores.

# **Autores**

## **RAMIRO VILLASANA VILLALOBOS**

Docente Investigador en el programa de Licenciatura en Historia de la Unidad Académica de Historia en la Universidad Autónoma de Zacatecas y estudiante del Doctorado en Humanidades de la Universidad Autónoma Metropolitana (especialidad en Historia con beca CONACYT). Maestro en Relaciones Económicas Internacionales y Cooperación por la Universidad de Guadalajara y licenciado en Historia por la Universidad Autónoma de Zacatecas.

## **RAFAEL SALVADOR ESPINOSA RAMÍREZ**

Profesor Investigador del Departamento de Economía de la Universidad de Guadalajara. Director del Instituto de Investigaciones Sociales y Económicas (IISE). Licenciado en Economía por la Universidad de Guadalajara, maestro en Economía por el Centro de Investigaciones y Docencia Económicas (CIDE) y doctor en Economía por la Universidad de Essex en el Reino Unido.



***La inversión extranjera directa española en México:  
fundamentación y retrospectiva (1950-2013)***

se terminó de imprimir en noviembre de 2015  
en los talleres de Coloristas y Asociados S.A. de C.V.,  
Calzada de los Héroes 315, Zona Centro  
37000 León, Guanajuato

En la formación de este libro se utilizaron las familias  
tipográficas Minion Pro, diseñada por Robert Slimbach y  
Ronnia, diseñada por Veronika Burian y José Scaglione.