



Universidad Nacional Autónoma de México

## **Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración**

# **T e s i s**

**La inversión extranjera directa en el ciclo sistémico de  
acumulación estadounidense:  
el papel de las economías en desarrollo.**

**Que para obtener el grado de:**

**Maestro en: Finanzas**

**Presenta:  
Paola Selene Vera Martínez**

**Tutor (Director de la tesis):  
M.A. José Silvestre Méndez Morales**

**México, D.F.**

**2010**



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.



*Con amor ...  
a mis héroes, Alex y Chris,  
y a mis padres, Jorge y Amy.*



Índice:

INTRODUCCIÓN	7
CAPÍTULO I. METODOLOGÍA	11
1. Planteamiento del problema	16
2. Metodología de la investigación	21
3. Hipótesis, objetivos y límites de la investigación	23
CAPÍTULO II. SIGLOS LARGOS Y CICLOS SISTÉMICOS DE ACUMULACIÓN	25
1. Dinámica no lineal y sistemas complejos: cuando el todo es más que la suma de las partes	26
2. La historia... más allá del acontecimiento	31
3. El largo siglo XX de Giovanni Arrighi	37
CAPÍTULO III. LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y LA EMPRESA TRANSNACIONAL EN EL CICLO SISTÉMICO DE ACUMULACIÓN ESTADOUNIDENSE	58
1. Trabajos pioneros sobre la empresa transnacional y la inversión extranjera directa	62
2. La estrategia de la empresa transnacional e inversión extranjera directa: internalización de costos de transacción y competencia imperfecta	69
3. La inversión extranjera directa en el país receptor: determinantes y efectos	85
CAPÍTULO IV. FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN EL CICLO SISTÉMICO DE ACUMULACIÓN ESTADOUNIDENSE	94
1. Emergencia y expansión material del cuarto CSA estadounidense	95
2. Génesis de la crisis-señal: el período de 1968 a 1973	109
3. Expansión financiera del régimen estadounidense: globalización y neoliberalismo	116

CAPÍTULO V. INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN LA EXPANSIÓN FINANCIERA DEL RÉGIMEN ESTADOUNIDENSE	120
1. El movimiento de los flujos de inversión extranjera directa: patrones y cambios	121
2. Centro y periferia: Estados Unidos y México	144
CONCLUSIONES	168
Siglarío	174
Fuentes	175

## INTRODUCCIÓN

*“Imagination is more important than knowledge. Knowledge is limited. Imagination encircles the world”.*

**Albert Einstein**

El interés principal de esta investigación es estudiar los flujos de inversión extranjera directa en el contexto de la dinámica del sistema capitalista con énfasis en el papel desempeñado por los países en desarrollo. En una primera revisión de la literatura sobre el tema observé que, a pesar de ser estudios hechos concienzudamente eran insuficientes para explicar el fenómeno ya que, por una parte, las investigaciones están enfocadas a aspectos muy específicos del tema, y por otra, dicho enfoque se limita principalmente a cuestiones económicas. Es necesaria la incorporación de otras áreas del conocimiento para una apreciación integral del fenómeno, claro está que sin la pretensión de llegar a una explicación única o de una ley del porqué de la inversión extranjera directa. Se requiere la incorporación de aspectos de geografía, sociología, historia, etc. Sin embargo, se corre el riesgo de elaborar un análisis tan general que se pierda el objeto de estudio. Por ello, realicé una segunda exploración con el propósito de hallar un marco teórico que permitiera realizar la investigación, sabiendo que se trata de un fenómeno en el que participan un gran número de agentes con intereses que se contraponen, aunque es posible encontrar pautas de comportamiento.

El elemento que proporcionaba la perspectiva y las herramientas para observar el fenómeno fue el área de las matemáticas dedicada al estudio de los sistemas complejos. La introducción al estudio de los sistemas complejos significó un cambio radical en mi forma de concebir la realidad, fue precisamente en este proceso de aprendizaje que conocí la obra de Fernand Braudel y su concepción de la historia. Observar la historia en un lapso de tiempo largo, más allá de los acontecimientos o de la revisión de estadísticas, abrió el camino al reconocimiento de pautas. Descubriendo la pista dejada por

Braudel es que llegué a los trabajos realizados por Immanuel Wallerstein y el análisis de sistemas-mundo y posteriormente a la obra elaborada por Giovanni Arrighi.

Posiblemente la tesis debió llamarse “La inversión extranjera directa... en el largo siglo XX”, porque son las ideas de Braudel las que más han influido en la forma de descifrar el problema de investigación. Otro título pudo ser “La inversión extranjera directa... después de la crisis-señal del cuarto ciclo sistémico de acumulación”, en primer lugar porque las crisis financieras recurrentes y los cambios en los flujos de inversión extranjera directa pertenecen a esta fase del ciclo, en segundo lugar, porque el acervo de estadísticas para un mayor número de países es mayor después de ese periodo (fines de la década 1960 y principios del decenio de 1970). Más, el título es “La inversión extranjera directa en el cuarto ciclo sistémico de acumulación estadounidense: el papel de las economías en desarrollo”, con ello se pretende, en primer lugar, acotar el tiempo de estudio, y en segundo lugar, destacar el papel de las economías de los países en desarrollo en la dinámica del sistema. La investigación está compuesta de cinco capítulos que se explican a continuación.

El primer capítulo inicia con un breve debate sobre la disociación entre la economía y las finanzas que sirve de entrada para exponer las ideas que dieron lugar al planteamiento del problema de investigación. Enseguida, se describe la metodología empleada, luego, se presentan las hipótesis de la investigación, así como los objetivos y límites de la misma. El segundo capítulo corresponde al marco teórico: la base teórica que se utiliza es el desarrollo de ciclos sistémicos de Giovanni Arrighi, sin embargo, se consideró necesario explicar las perspectivas en las que se basa Arrighi por dos motivos, el principal es para evitar confusiones en el uso de los términos y conceptos empleados, en segundo, porque dichas perspectivas son valiosas por sí mismas, éstas son los sistemas complejos y la *longue durée* de Braudel. En el tercer capítulo se estudian algunas de las principales teorías elaboradas sobre la inversión extranjera directa, los temas centrales corresponden a la internalización de los

costos de transacción y el paradigma ecléctico. Después de este capítulo, se continúa con la revisión de los hechos.

El cuarto capítulo versa sobre las finanzas internacionales, la revisión inicia en la fase de expansión financiera del régimen británico con especial interés en los aspectos que dieron lugar a elementos característicos del régimen estadounidense. Después, se analizan los aspectos de las finanzas internacionales que dieron paso a la emergencia de la inversión extranjera directa en el ciclo sistémico de acumulación estadounidense. El último capítulo se dedica a la revisión de la serie de tiempo de la inversión extranjera directa. Ésta se hace por grupos de economías de países desarrollados, con interés en los Estados Unidos, y por economías de países en desarrollo, centrando la atención en México, Brasil y China. El capítulo finaliza ampliando la revisión para el caso de México. Por último, se presentan las conclusiones generales de la investigación.

Elaborar esta tesis ha sido una gran aventura, quiero agradecer a todos aquellos que me han acompañado en este viaje. En primer lugar, a mi tutor por el apoyo que me brindó en la exploración de mis inquietudes académicas, por darme la oportunidad de debatir mis ideas con él, así como, por su guía en el desarrollo de la investigación. De igual manera a mis profesores de la Maestría en Finanzas, en especial a la Dra. Hortensia Lacayo por sus observaciones en la elaboración del protocolo de investigación, y a los doctores Eugenia Correa, Alfredo Jalife y Alfredo Díaz, ya que en sus asignaturas tuve la oportunidad de desarrollar y reforzar las ideas que conforman este trabajo. Asimismo, a los profesores Pedro Miramontes, José Luis Gutiérrez y demás colegas, por contribuir a expandir mi pensamiento a través de las sesiones del curso de “La matemática de la complejidad para humanistas y científicos sociales”.

Agradezco el apoyo financiero otorgado por la UNAM durante mis estudios y elaboración de tesis a través de las becas DGEP y PAPIIT. Gracias a la Lic. María Cristina Ordoñez por la atención que me brindó como becaria del programa DGEP, así como a las doctoras Alicia Girón y Eugenia Correa por la oportunidad de participar como becaria en el Proyecto PAPPIT IN302009

“Incertidumbre financiera y cambio institucional; desafíos y acuerdos”. A su vez, agradezco a la DICA I por el espacio que me dio para exponer mis avances de investigación en el “Ciclo de conferencias Servicios e Innovación en la Sociedad del Conocimiento” y en la mesa “Políticas públicas y sustentabilidad en México”, así como, a los organizadores de dichos eventos.

Agradezco el invaluable apoyo de mi familia y amigos. A mis hijos, Alejandro y Christian por su amor y apoyo incondicional en la realización de mis proyectos. A mi padre por motivarme a perseverar. A Esther Segura por su respaldo. A Renato por apoyarme aunque no siempre esté de acuerdo con mis ideas. Y a mis cómplices de la vida: Karina Rosas, Marú Quintanar, Vianey Zavala y Antonio Neme.

P. S.

Ciudad de México, noviembre de 2009.

## CAPÍTULO I. METODOLOGÍA

*« On fait la science avec des faits ; comme on fait une maison avec de pierres : mais une accumulation de fait n'est pas plus une science qu'un tas de pierres n'est pas une maison. »*

**Henry Poincaré**

“La ciencia se hace con los hechos; como se construye una casa con piedras: pero, una acumulación de hechos no hace una ciencia así como una pila de piedras no es una casa”. Las palabras de Henry Poincaré expresan claramente la inquietud que prevaleció en la elaboración de esta investigación: ¿cómo abordar el estudio de la inversión extranjera directa en México sin que sea un mero recuento estadístico? Inevitablemente se analiza la serie de tiempo de los flujos de inversión extranjera directa, pero se hace considerando que los datos no tienen significado por sí mismos, sino que son el reflejo de una dinámica subyacente.

La inversión extranjera directa generalmente viene acompañada de otro concepto: la empresa transnacional. Entonces, la configuración de la industria nacional o conjuntos de empresas locales se ve afectado por la presencia de empresas foráneas. Es decir, la inversión extranjera directa es un fenómeno que se puede estudiar desde la perspectiva de la organización industrial, comercio internacional y transferencia tecnológica, entre otros enfoques. El que aquí se considera es el de las finanzas internacionales, pero no se refiere a cómo se afecta la balanza de pagos por estos flujos sino a cómo los cambios en el entorno de las finanzas internacionales fue favoreciendo el empleo de éstos tanto por las empresas transnacionales como por los países huéspedes. Así que la dinámica subyacente de los flujos de inversión extranjera directa es la dinámica del propio sistema capitalista. Los protagonistas principales son la empresa y el Estado, la primera porque es quien realiza la inversión y el segundo porque la regula.

Partiendo de las finanzas como el estudio del flujo del dinero entre individuos, empresas o Estados. Cabe preguntar ¿cuál es el origen y destino de estos flujos?, ¿la respuesta a esta cuestión acaso podría ser el punto de diferenciación entre economía y finanzas?, ¿existe tal distinción? Según Marcos Kaplan<sup>1</sup>, a finales del siglo XX, no sólo la economía mundial sino también las economías nacionales, presentan una disociación entre la economía real y la simbólica (o finanzas). Esta disociación, además, forma parte de un triángulo infernal ante el cual el Estado ve reducida su capacidad de intervención; dicho triángulo lo constituyen el estancamiento y la descomposición de la economía, la inestabilidad y conflictividad políticas y la disolución social.

En el análisis de Kaplan, la economía real es aquella que se centra en la producción y comercialización de bienes y servicios. Las variables relacionadas son: las tasas de ahorro, de inversión, de productividad, de tecnología superior, de empleo de mano de obra calificada, extensión del mercado interno. La economía real, se caracterizaría por la búsqueda de altas tasas en dichas variables así como el crecimiento sostenido de las mismas. En contraparte, la economía simbólica o financiera es aquella que se constituye y moviliza por el dinero. Las variables que conciernen al estudio de la misma son: los flujos de capital, tasas de interés y tipo de cambio. En particular le atañen la manipulación de las tasas de interés, los movimientos de divisas, las formas de crédito y de endeudamiento internacional, finalmente, la especulación.

¿Por qué ocurre esta disociación? Kaplan considera que es efecto de cinco factores: los incrementos y cambios en la oferta y demanda mundiales de recursos, la desreglamentación, la innovación financiera, la interconexión de mercados y la conglomeración financiera. Estos factores se han cruzado y convergido, dando como resultado una mutación en las finanzas: el capital financiero especulativo internacional, o simplemente, *spectronics* (especulación electrónicamente instrumentada). Como punto de partida Kaplan señala que el enriquecimiento de los países desarrollados aumentó la oferta y demanda de

---

<sup>1</sup> Apartado desarrollado con base en: Marcos Kaplan, “Estado y Globalización”, pp. 211-257.

recursos, lo cual llevó a un incremento del número y de actividades de grandes actores financieros y a su transnacionalización; en concreto se refiere a los inversionistas institucionales (sociedades y fondos de inversión) como los principales actores de las finanzas internacionales. Después, tanto el abandono del régimen de paridades fijas por el de tasas de cambio flotantes en 1971, así como el devenir del mercado de eurodólares en fuente de crédito desde la década de 1960 seguido de otros mercados en años posteriores, serían lo que propiciaría la pérdida de controles nacionales a favor del capital financiero especulativo internacional. Finalmente, es la titulación (emisión de bonos y títulos que reemplaza al crédito bancario), lo que favorece la innovación financiera creando una amplia gama de instrumentos, entre ellos, los derivados, y la operación de mercados *over the counter*. A esto contribuye la tecnología, que permite la interconexión de mercados. Una paradoja de los instrumentos derivados es que amplifican los riesgos contra los cuales se suponía que estarían asegurados. Kaplan sentencia que:

El control de las crisis financieras y el logro de la gobernabilidad se verán dificultados por el creciente aumento en el número de jugadores que cambian las reglas del juego en las finanzas internacionales globales [...] Es previsible que las futuras crisis financieras irán implicando mercados de securities, con su multiplicidad de instrumentos, mecanismos, estrategias, nexos globales.<sup>2</sup>

Según Kaplan, la sustitución de las actividades productivas por las especulativas es lo que ha propiciado la disociación entre la economía y las finanzas. Sin embargo, las actividades especulativas, más aún, la sustitución de la economía real por la simbólica, en términos de Kaplan, han estado presentes en otros episodios de la historia. Las finanzas han estado implícitamente en el estudio de la economía, en muchos casos de manera inadvertida. Inclusive, las llamadas finanzas especulativas consideradas como resultado de los últimos años. Fernand Braudel<sup>3</sup>, realizó una investigación en la que estudió exhaustivamente la historia económica de Europa del siglo XV al

---

<sup>2</sup> Marcos Kaplan, *op. cit.*, p. 241.

<sup>3</sup> Apartado desarrollado con base en: Fernand Braudel, *La dinámica del capitalismo*, pp. 9-43.

XVIII. Se interesó específicamente en los equilibrios y desequilibrios que ocurren en el largo plazo.

A mediados del siglo XV, señala Braudel que, se presencia un resurgir general de la economía en beneficio de las ciudades, favorecido por el alza de los precios industriales. Siendo el principal motor, las tiendas de artesanos, o mejor aún, los mercados urbanos. En el siglo XVI, el impulso a la economía lo dan las ferias internacionales, sobre todo a partir de las llamadas ferias de Besançon, caracterizadas por su complejidad y especialidad en el tráfico de dinero y crédito, en las cuales los genoveses fueron los maestros de los movimientos monetarios internacionales. El siglo XVII, indica Braudel, en general se describe como un siglo de retroceso o estancamiento económico, sin embargo, éste no fue el caso para Holanda. En este período, el motor de la economía holandesa fue el retorno a la mercancía, Holanda se benefició a través de su flota y la bolsa de Ámsterdam. Otra característica fue el florecimiento masivo de las tiendas. El siglo XVIII, además de ser un siglo de aceleración económica, se caracteriza por ser un período de intercambios y créditos fáciles. Las bolsas ampliaron sus actividades en detrimento de las ferias basadas en el intercambio tradicional.

Con respecto a los episodios de especulación, uno de los casos más recordados, es la llamada “tulipomanía” en Holanda en el siglo XVII, que consistió en la especulación con bulbos de tulipán. Dicha burbuja estalló en 1637, pero antes de que esto ocurriera, los precios de los lotes de bulbos de tulipán alcanzaron niveles exorbitantes. Ricardo Mansilla<sup>4</sup> cita como ejemplo, la inversión hecha por varias personas en 1635 para la adquisición de 40 bulbos de tulipán a un precio de 100 000 florines. En 1636 la bolsa de Ámsterdam, entre otras, abrió un mercado especial para la comercialización de los tulipanes, mediante la utilización de instrumentos derivados. Existe otro caso, el de South Seas Company en Inglaterra en el siglo XVIII, del cual Isaac Newton fue una de las víctimas<sup>5</sup>. Esta burbuja inicio en 1711 con la compañía fundada

---

<sup>4</sup> Casos tomados de: Ricardo Mansilla, *Introducción a la econofísica*, pp. 21-32.

<sup>5</sup> Newton inició su inversión en South Seas Company en 1711, en abril de 1720 había obtenido ganancias por 7 000 libras, sin embargo, volvió a invertir en la compañía y finalizó con una pérdida de

por Robert Harley, que adquirió 9 000 000 de libras de la deuda de 10 000 000 de libras que tenía el gobierno inglés. En esta operación, a la South Seas Company se le otorgó el monopolio del comercio en los mares del sur, con las entonces colonias Españolas en América. Con base en los beneficios que se obtendrían por el derecho de comercialización y el pago de intereses de la deuda, la compañía emitió una serie de acciones. Sin embargo, el resultado de la negociación entre España y el Reino Unido para el tránsito de esa ruta no fue el esperado, a esto se le sumó la ineptitud en el manejo del negocio, dando como resultado ganancias exiguas. No obstante, el manejo de la imagen de la compañía y la corrupción de miembros del Parlamento, permitió que se continuara con la especulación del precio de las acciones. En 1720 estalló la burbuja financiera, en ese año el precio de la acción se había cotizado en 128 libras en enero llegando a las 1 050 libras el 24 de junio, a fines de año se cotizó alrededor de las 100 libras, llevando a la quiebra a un gran número de personas y a la disolución del Parlamento por su complicidad en el fraude.

Aún en este breve recorrido, por el denominado capitalismo mercantil, se puede apreciar el vaivén de las actividades de la economía real a la simbólica y en el caso de las burbujas financieras, que éstas no son muy ajenas a las contemporáneas, inclusive en el complejo manejo de instrumentos derivados. Más aún, ese breve recorrido permite observar la estructura propia del sistema capitalista. Entonces, es acaso conveniente fragmentar aún más el conocimiento y hacer una distinción tajante entre economía y finanzas, cuando se corre el riesgo de perder aquello que permite explicar la naturaleza de un fenómeno relacionado con esos dos conceptos.

---

20 000 libras. Después de esto declaró “Puedo calcular el movimiento de los cuerpos celestes, pero no la locura de la gente”. Mansilla da como referencia que con 200 libras, una familia de clase media podía vivir confortablemente durante todo un año.

## 1. Planteamiento del problema.

Como consecuencia de la Gran Depresión de 1929, en los Estados Unidos se separan y regulan las actividades de la banca comercial y de inversión (Ley Glass-Steagall); después de la Segunda Guerra Mundial surgen una serie de organismos internacionales con el fin de regular el sistema financiero internacional y de esta manera incentivar las transacciones internacionales (Acuerdos Bretton Woods). Es en este entorno de finanzas reguladas y de políticas proteccionistas que los países en vías de desarrollo implementaron la sustitución de importaciones y la promoción del mercado interno como paradigma de crecimiento económico. El Estado dirigía la actividad económica y la financiaba mediante una serie de mecanismos sobre la banca privada y pública.

Sin embargo, el creciente déficit en cuenta corriente de Estados Unidos aunado al mejoramiento de las economías europeas, trajo consigo el cambio del contexto internacional, a lo cual se agrega, entre 1965 y 1973, la disminución a nivel global de la tasa de ganancia, principalmente de las manufacturas, además de costos de producción ascendentes. Con el objeto de mantener su rentabilidad, las grandes empresas colocaron sus recursos en los fondos de inversión de los inversionistas institucionales, al tiempo que trasladaban parte de sus procesos de producción a países con menores costos de mano de obra y de suministros. El paradigma de crecimiento seguido en los países en desarrollo se agotaba a mediados de los setenta, en tanto que en los países desarrollados se iniciaba un proceso de desregulación financiera.

La creciente liquidez de los mercados de capital privados, favoreció la colocación de créditos entre las empresas y gobiernos de países desarrollados y en menor grado entre los gobiernos de los países en desarrollo. Sin embargo, el aumento de las tasas de interés, a fines de la década de los setenta del siglo pasado, desencadenó el aumento desmesurado de la deuda externa de los países en desarrollo. Finalmente, la crisis de la deuda estalló en 1982. Como parte de las negociaciones de la deuda externa, los países deudores debieron seguir las “recomendaciones” de los organismos internacionales. Los países en

desarrollo iniciaron una serie de reformas estructurales para abrir sus economías, en concreto, la apertura comercial y la liberalización de la cuenta de capital. Desde ese momento, era el mercado quien dirigía la economía y la entrada de capitales quien la financiaba. Entonces, los países en desarrollo fueron llamados mercados emergentes. Al mismo tiempo que las finanzas internacionales cambiaban, los avances tecnológicos, además de facilitar las transacciones de las propias finanzas, permitieron desplazar otros segmentos de los procesos de producción a países con bajos costos, intensificándose la internacionalización de la producción.

No obstante, a raíz de las crisis financieras de los años noventa del siglo XX en México y en Asia, hubo la necesidad de diferenciar entre el capital de corto y de largo plazo, es decir, entre la inversión extranjera de cartera y la inversión extranjera directa (IED). En la década de 1990, los flujos de IED dirigidos a los países en desarrollo aumentaron no sólo obedeciendo a las estrategias de localización de la empresa transnacional, también debido a incentivos de atracción por parte de los gobiernos de los países receptores de IED. Los gobiernos de los países en desarrollo tras las experiencias de la crisis de la deuda externa y de la inestabilidad de la inversión de cartera han privilegiado a la IED como fuente de financiamiento ante el insuficiente ahorro interno de sus economías, como se ilustra en el caso mexicano. David Romo señala que la IED “(...) *se considera como el flujo de capital más estable y que representa un potencial mayor para alentar el desarrollo de un país.*”<sup>6</sup> Hausmann y Fernandez-Arias la califican como “colesterol bueno”, debido a que es posible atornillarla en la economía.<sup>7</sup>

Los flujos de IED a nivel global en 1990 ascendieron<sup>8</sup> a 203 341 millones de dólares, de los cuales 171 907 millones de dólares se concentraron en los países desarrollados y 31 345 millones de dólares en las economías en

---

<sup>6</sup> David Romo, *Inversión extranjera, derramas tecnológicas y desarrollo industrial en México*, p. 15. Ver también Theodore H. Moran, *Inversión extranjera directa y desarrollo. Nueva agenda política para países en vías de desarrollo y economías en transición*, [introducción, s.p.].

<sup>7</sup> En Prakash Loungani y Assaf Razin, “¿Qué beneficios aporta la inversión extranjera directa?”, en *Finanzas & Desarrollo*, vol. 38, no. 2, junio de 2001, [s.l.i.], Fondo Monetario Internacional, p. 6.

<sup>8</sup> UNCTAD, *World Investment Report 1993*, pp. 243-247.

desarrollo. En el 2000 estas cifras ascendieron<sup>9</sup> a nivel mundial a 1 387 953 millones de dólares, destinándose 1 107 987 millones de dólares en las economías desarrolladas y 252 459 millones de dólares en los países en desarrollo. El aumento en los flujos entrantes de IED a nivel global fue de 582.57%<sup>10</sup> del año de 1990 al 2000, para las economías en desarrollo representó un incremento del 705.42%, pasando del 15.41% del total de participación en 1990 al 18.19% en el año 2000. En 2005<sup>11</sup> los flujos entrantes de IED a nivel mundial ascendieron a 916 277 millones de dólares, en las economías desarrolladas fue de 542 312 millones de dólares y en las economías en desarrollo de 334 285 millones de dólares. Con respecto a 1990 estas cifras representan un aumento del 350.61% de los flujos entrantes de IED a nivel mundial y el 966.45% para las economías en desarrollo con una participación en el total de los flujos del 36.48% en 2005<sup>12</sup>.

Llama la atención que a pesar del aumento de los flujos de IED hacia las economías en desarrollo, se observa una concentración en las economías desarrolladas. Sin embargo, este fenómeno de concentración se repite en las distintas regiones e incluso a nivel país. En 1990 las economías desarrolladas concentraron el 84.54% de los flujos entrantes de IED<sup>13</sup>. De las economías clasificadas por la UNCTAD como desarrolladas, en sólo cinco países captaron el 67.73% de la IED. En el año 2000 de las 36 economías que la UNCTAD clasifica como desarrolladas, en siete países<sup>14</sup> se concentró el 74.63% de los flujos entrantes de IED y en el año 2005 nuevamente seis países<sup>15</sup> concentraron el 80.70% de la IED entrantes a esas economías. En América Central y Sudamérica de los 22 países que conforman esta región, dos países, Argentina y México captaron el 46.63% de los flujos entrantes de IED en el año 1990, en el año 2000 la captación de Brasil y México ascendió al 50.61% de los recursos de IED destinados a la región y en el 2005 la captación de éstos dos países fue de 31.89%. En México en el año 2000 de las 32 entidades

---

<sup>9</sup> UNCTAD, *World Investment Report 2004*, p. 367.

<sup>10</sup> Cálculos propios con base en las cifras del *World Investment Report 1999*, pp. 243-247 y *World Investment Report 2004*, p. 367, tasas nominales.

<sup>11</sup> UNCTAD, *World Investment Report 2006*, p. 299.

<sup>12</sup> Cálculos propios con base en las cifras del *World Investment Report 2006*, p. 299.

<sup>13</sup> España, Estados Unidos, Francia, Holanda y Reino Unido.

<sup>14</sup> Alemania, Bélgica y Luxemburgo, Estados Unidos, Francia, Holanda y Reino Unido.

<sup>15</sup> Alemania, Canadá, Estados Unidos, Francia, Holanda y Reino Unido.

federativas, en cinco entidades<sup>16</sup> se concentraron el 86.02% recursos provenientes de IED, en tanto que en el año 2005 en seis entidades<sup>17</sup> se concentró el 85.41% de los flujos de IED.

¿Cuál ha sido el efecto del cambio de las finanzas internacionales en nuestro país, en particular, cuál ha sido la influencia de los flujos de IED? En los últimos 25 años nuestra economía se ha caracterizado por crisis financieras recurrentes y por bajas tasa de crecimiento del producto interno bruto, hechos aunados a un aumento de la concentración de la riqueza y empleo pauperizado e insuficiente acorde a las necesidades demográficas del país. El modelo de crecimiento, implementado en la economía mexicana a partir de la década de 1980, se centra en las exportaciones y en la industria manufacturera. El modelo supone una relación positiva entre el aumento de las exportaciones y el crecimiento económico, y la IED asume el papel de principal fuente de financiamiento del mismo. En 1989 el Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, se refiere a esto de la siguiente manera:

[...] que el desarrollo y modernización de la planta productiva nacional requieren de inversiones cada vez más cuantiosas que difícilmente podrían financiarse con fuentes tradicionales, por lo que la inversión extranjera debe complementar el capital de riesgo nacional necesario para la reactivación económica del país<sup>18</sup>

Para llevar a cabo la operatividad del modelo se realizaron diversas reformas legislativas que condujeron una agresiva apertura comercial y la liberalización de la cuenta de capitales. La Ley de Inversiones Extranjeras de 1993 sintetiza las modificaciones realizadas desde su promulgación en 1973, además de que adecua el marco jurídico previo a la entrada en vigor del

---

<sup>16</sup> Las principales entidades captadoras de IED fueron: Baja California, Chihuahua, Distrito Federal, Estado de México y Nuevo León. Con información de la Secretaría de Economía, Dirección General de Inversión Extranjera, <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1175/junio-06.xls>>, (04 de octubre de 2006).

<sup>17</sup> Se agrega a la lista a Jalisco.

<sup>18</sup> Enrique Dussel, *La inversión extranjera en México*, p. 15.

Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)<sup>19</sup>. Como resultado de este modelo de crecimiento, efectivamente, en nuestra economía se observa una alta asociación entre la dinámica exportadora con la IED. Dussel<sup>20</sup> afirma que desde 1988, las exportaciones se han convertido en el motor de crecimiento de las manufacturas y de la economía en general. Habría que agregar que las exportaciones se concentran en un mercado destino: Estados Unidos; y por la naturaleza de las exportaciones en años recientes ha aumentado la sincronización de la industria manufacturera nacional con su homóloga estadounidense.

[Dussel señala que:] todavía persisten importantes deficiencias económicas, incluyendo una creciente polarización y fragilidad de la economía en general, un sector financiero incapaz de financiar al sector productivo, crecientes limitaciones para vincular a los sectores dinámicos y exportadores de la economía con el resto de la misma, así como efectos positivos en la generación de empleo, mayores salarios y procesos de aprendizaje.<sup>21</sup>

En la primera década del siglo XXI, el gobierno considera que el ahorro interno ya no es una restricción para nuestra economía<sup>22</sup>, sigue promoviendo la entrada de IED sin ligarla a una política integral que incentive a la industria nacional y economía en general. El Plan Nacional de Desarrollo (PND) 2007-2012 de Felipe Calderón propone continuar con el proceso de apertura comercial y de atracción de IED, aún cuando al parecer se pretende dar mayor peso al mercado interno. Una de las estrategias que presenta el PND 2007-2012, afirma que “*La inversión extranjera directa lleva a la generación de empleos y permite una transferencia de tecnología de punta.*”<sup>23</sup>

Con lo expuesto hasta este punto, se observa que a partir de la década de 1970 se inicia un proceso de desregulación de las finanzas internacionales que

---

<sup>19</sup> El primer antecedente en materia de regulación de la Inversión Extranjera de nuestra legislación es el Artículo 27 Constitucional. Ver: Fernando Clavijo y Susana Valdivieso, *Reformas estructurales y política macroeconómica: el caso de México 1982-1999*, pp. 24-25 y Enrique Dussel, *op. cit.*, pp. 15-16.

<sup>20</sup> Desarrollado con base: Enrique Dussel, *op. cit.*, pp. 68-69.

<sup>21</sup> *Ibid.*, p. 70.

<sup>22</sup> Presidencia de la República, *Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012*, p. 32.

<sup>23</sup> *Idem.*

ha conducido a diversas crisis, en su mayoría con repercusiones directas y graves en los países en desarrollo. ¿Estas crisis se deben al mal manejo de la política económica por parte de los gobiernos o son parte inherente del sistema capitalista? ¿Existe un patrón de estas crisis? En cuanto a la división de los flujos de capital en inversión extranjera directa, de cartera, o bien en préstamos del extranjero ya sean sindicados o no ¿se trata de una distinción entre flujos financieros o de una separación entre las actividades de las finanzas y la economía? ¿Implica acaso que el fin último de los flujos no sea similar?, en todos los casos se sigue el principio económico de maximización de ganancias. Entonces, ¿es la inversión extranjera directa el tipo de financiamiento idóneo para un país en desarrollo? ¿Cuál es el papel de la inversión extranjera directa en esta etapa del sistema?

Para responder a estas cuestiones la investigación se guía en tres preguntas: ¿cuál es la naturaleza de la inversión extranjera directa en el ciclo sistémico de acumulación estadounidense? ¿cuáles son los factores que favorecieron la imposición de la inversión extranjera directa a los países en desarrollo?, y ¿cuáles son las características que presenta la inversión extranjera directa realizada en México?. La siguiente sección trata de la metodología seguida a lo largo del estudio.

## 2. Metodología de la investigación.

### Tipo de estudio

La investigación es documental, se realiza una revisión de la bibliografía relacionada con el tema y se analiza el concepto de inversión extranjera directa en el contexto que se inscribe dicha literatura.

Es también cuantitativa, se utilizan fuentes secundarias, la base de datos de flujos de inversión extranjera directa de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés). En lo que respecta a los flujos de inversión extranjera directa en México, se emplea

además de la base de la UNCTAD, datos provenientes de la Secretaría de Economía y del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI).

La dimensión cronológica es longitudinal, el período central de análisis comprende los años de 1970 a 2007, debido a que no se cuenta con estadísticas estandarizadas que permitan una observación de los flujos a un plazo mayor, por lo que también se recurre al análisis histórico para complementar el estudio, es decir, se analizan los hechos inherentes al tema.

### Método

Hipotético-deductivo: La investigación parte del estudio preliminar de la inversión extranjera directa en México, lo que condujo al planteamiento del problema respecto a los flujos de inversión extranjera directa y su relación con la dinámica del sistema capitalista. La reflexión hecha indujo a la posibilidad de otros elementos que interactúan en el fenómeno y que llevó al planteamiento de las hipótesis de investigación, mismas que están sujetas a validación empírica con base en el razonamiento deductivo. Con apoyo en los métodos:

Histórico: En la investigación se considera el estudio de las etapas históricas que están relacionadas con el fenómeno, es decir, se estudian los hechos que influyeron en la adopción de los flujos de inversión extranjera directa como una forma de financiación de los países en desarrollo pero también como una estrategia de la empresa transnacional.

Sistémico: Se busca identificar la estructura y dinámica del fenómeno de estudio. Se pretende identificar los elementos que interactúan en la inversión extranjera directa, entendida como un proceso, y formular una explicación de su interacción.

### 3. Hipótesis, objetivos y límites de la investigación.

La investigación se centra en una pregunta principal y dos secundarias que son la base para plantear las hipótesis de investigación: ¿cuál es la naturaleza de la inversión extranjera directa en el ciclo sistémico de acumulación estadounidense? ¿cuáles son los factores que favorecieron la imposición de la inversión extranjera directa a los países en desarrollo?, y ¿cuáles son las características que presenta la inversión extranjera directa realizada en México?

Hipótesis principal:

- La inversión extranjera directa es un elemento complementario de la estrategia de acumulación de capital, característico del ciclo sistémico de acumulación estadounidense.

Hipótesis secundarias:

- La crisis de deuda externa de 1982 y las crisis financieras por contagio de la década de 1990, fueron los factores que favorecieron la imposición de la inversión extranjera directa a los países en desarrollo.
- La inversión extranjera directa en México, se caracteriza por su concentración en ramas específicas de las manufacturas y de los servicios; enmarcado en un proceso centro-periferia, principalmente Estados Unidos-México.

Los objetivos de la investigación son:

1. Analizar la naturaleza de la inversión extranjera directa en el ciclo sistémico de acumulación estadounidense.
2. Analizar cuáles son los factores que favorecieron la imposición de la inversión extranjera directa a los países en desarrollo.
3. Analizar las características que presenta la inversión extranjera directa realizada en el México.

## Límites de la investigación

Descontando las limitaciones de formación académica del observador, en este caso las propias, la principal limitante ha sido la ausencia de una base de datos homogénea que comprenda un período de tiempo más largo. Se pretendía utilizar técnicas propias del análisis no lineal de series de tiempo, como la transformada rápida de Fourier, sin embargo, el conjunto de datos que comprende 38 observaciones no justifica el empleo de estas herramientas.

Sin embargo, la ausencia de series estadísticas largas no debe ser un obstáculo en el análisis ni para la observación de pautas, si bien es cierto que sería mejor tener el respaldo de evidencia empírica para el soporte de las afirmaciones que pudieran hacerse.

Teniendo en consideración las limitaciones mencionadas, las hipótesis que servirán de guía del estudio y la metodología a utilizar, se inicia el recorrido, con una primera parada en el marco teórico que se utiliza como mapa para explicar cada una de las estaciones subsecuentes.

## CAPÍTULO II. SIGLOS LARGOS Y CICLOS SISTÉMICOS DE ACUMULACIÓN

*"Puede considerarse hoy día universalmente admitida la idea de que la dinámica de la vida económica en el orden capitalista no es de carácter simple y lineal, sino complejo y cíclico. Sin embargo la ciencia todavía está lejos de haber aclarado la naturaleza y tipos de estos movimientos cíclicos, ondulatorios."*

24

**Nicolai Kondratieff**

El interés principal de esta investigación es estudiar los flujos de inversión extranjera directa en el contexto de la dinámica del sistema capitalista. Sin embargo; antes es necesario entender la dinámica del sistema capitalista. Para ello es necesario observar el largo plazo en busca de la estructura que permita describir cómo es el comportamiento del sistema. En el área de las ciencias sociales, observar el largo plazo remite al estudio de la historia, pero yendo más allá del recuento de fechas o de la enumeración de sucesos. Además, es la historia acompañada de la economía y de la sociología. Para ello, en este trabajo me apoyo de las ideas dejadas por Fernand Braudel de la Escuela de los *Annales* y de conceptos del análisis de sistema-mundo.

Una vez que se percibe una estructura en el tiempo, ¿cómo representarla?, ¿cómo abordar su estudio? De la cita hecha de Kondratieff al inicio del capítulo se observa que él expresa que en su momento (1925) no era posible saber más acerca de la naturaleza y tipos de movimientos cíclicos que han caracterizado al sistema capitalista. En la actualidad, gracias al avance tanto de las matemáticas como de la tecnología es posible realizar otro tipo de

---

<sup>24</sup> N.D. Kondratieff, "Los ciclos económicos largos", p. 33, en Kondratieff, N.D., L. Trotsky, G. Garvy, E. Mandel y Richard B. Day, *Los ciclos económicos largos. ¿Una explicación de la crisis?*, Madrid, Akal, 1979, 225 pp.

análisis que trasciendan la estadística, los cuales permiten un mejor acercamiento a la naturaleza y tipo de estos movimientos. En específico me refiero a las herramientas que se han originado del estudio de la dinámica no lineal y de los sistemas complejos. En las ciencias sociales, lentamente se va introduciendo el empleo de estos instrumentos que no se limitan exclusivamente a un uso cuantitativo sino también cualitativo en el estudio de los fenómenos. Ejemplo de ello es el trabajo que ha realizado Giovanni Arrighi en el estudio de los ciclos económicos o el de Enrique Leff en el área de economía ambiental.<sup>25</sup> Es precisamente el trabajo desarrollado por Giovanni Arrighi, en el marco del análisis de sistema-mundo, el que sirve de sustento para los planteamientos que hago en torno a la inversión extranjera directa.

La teoría de ciclos sistémicos de acumulación propuesta por Arrighi es el marco teórico general que utilizo, sin embargo, es necesario precisar antes ideas y conceptos que pertenecen al estudio de los sistemas complejos debido a que forman parte de los planteamientos que hace Arrighi y sobre todo porque dichas ideas y conceptos encierran un significado por sí mismos que trasciende las disciplinas. Después, se explican las nociones que se toman de la Escuela de los *Annales* y del análisis de sistema-mundo. Finalmente, se expone la propuesta de Arrighi.

1. Dinámica no lineal y sistemas complejos: cuando el todo es más que la suma de las partes.<sup>26</sup>

---

<sup>25</sup> Al respecto se pueden consultar las obras de Giovanni Arrighi, *The Long Twentieth Century. Money, Power, and the Origins of Our Times*, Londres, Verso, 1994, 400 pp.; Giovanni Arrighi y Beverly J. Silver, *Chaos and Governance in the Modern World System*, Minneapolis, University of Minnesota Press, 1999, 336 pp.; Enrique Leff, *Racionalidad ambiental. La reapropiación social de la naturaleza*, México, Siglo XXI, 2004, 532 pp.; y, Enrique Leff, *Discursos sustentables*, México, Siglo XXI, 2008, 272 pp. En las obras citadas se observa la introducción de la complejidad al estudio de problemas económicos, sociales y ambientales.

<sup>26</sup> Sección desarrollada con base en: Germinal Cocho y Pedro Miramontes, “Patrones y procesos en la naturaleza. La importancia de los protectorados”, en *Ciencias*, no. 59, julio-septiembre 2000, México, Facultad de Ciencias-Universidad Nacional Autónoma de México, pp. 12-20; Elke Köppen, Ricardo Mansilla y Pedro Miramontes, “La interdisciplina desde la teoría de los sistemas complejos”, en *Ciencias*, no. 79, julio-septiembre 2005, México, Facultad de Ciencias-Universidad Nacional Autónoma de México, pp. 4-12; José Luis Gutiérrez Sánchez, “Sociedad, política, cultura y sistemas complejos”, en *Ciencias*, no. 59, julio-septiembre 2000, México, Facultad de Ciencias-Universidad Nacional Autónoma de México, pp. 46-54; y Fernand Braudel, *La Historia y las Ciencias Sociales*, pp. 82-97.

Matematizar una disciplina no quiere decir reducirla a ecuaciones o números sin significado aparente, quiere decir introducir herramientas que permitan describir pautas o estructuras, entender comportamientos y, en algunos casos afortunados, no sólo explicar sino también predecir. Es eliminar ambigüedades, es utilizar un lenguaje común.

Ya en 1958 Braudel se pronunciaba a favor de que las ciencias sociales se prepararan para las matemáticas de lo social, mismas que dejaban de ser las matemáticas tradicionales. La estadística, en un primer momento contribuyó a la comprensión de los fenómenos sociales, como en el caso particular de la economía. Sin embargo, la estadística, a pesar de orientar al observador mediante la obtención de medias sobre poblaciones o muestras, poco o nada dice de las relaciones que existen entre variables. Braudel señala, que si el investigador, puede ser capaz de trascender las medias, planteándose un modelo en el que busque explicar determinada realidad social a través de las nuevas matemáticas, que las utilice. No obstante, también plantea la necesidad de confrontar los modelos con la idea de la duración; considera que se debe tener mucha precaución de no elaborar modelos atemporales. Por el contrario, en cualquier modelo, se debe buscar el poder calcular los momentos de ruptura y no sólo quedarse en lo profundo de la estructura.

Parte de estas nuevas matemáticas son las herramientas derivadas del estudio de la dinámica no lineal y de los sistemas complejos, que no sólo han revolucionado a las ciencias “duras” sino que también han permitido darle un nuevo enfoque al estudio de las ciencias sociales. A esto, sin duda alguna, ha contribuido el avance tecnológico que ha puesto al alcance dispositivos con mayor capacidad de cálculo, programas que simplifican el análisis, así como bases de datos, a través del Internet.

Quizá la matemática es efectiva porque representa el lenguaje subyacente del cerebro humano. Quizá las únicas pautas que somos capaces de percibir son matemáticas, porque la matemática es el instrumento de nuestra percepción [...] Quizá su éxito es una ilusión cósmica. Quizá no existen verdaderas pautas, sino sólo aquellas que nosotros, pobres imbéciles, imponemos. Todas estas

preguntas son para los filósofos. La realidad práctica es que la matemática constituye el método más efectivo y fiable de que disponemos para el entendimiento de nuestro alrededor.<sup>27</sup>

A finales del siglo XIX la ciencia contaba con dos paradigmas auxiliares para la comprensión del mundo, el análisis por medio de ecuaciones diferenciales y el análisis estadístico. Uno determinista, el otro, estocástico.

Cualquier sistema, o bien era aleatorio o no lo era. Si lo era, los científicos usaban algún método estocástico; si no, preparaban sus ecuaciones deterministas [...] ¿Puede un sistema determinista simple comportarse como uno aleatorio? Incluso el preguntarlo iba contra la intuición de casi todo el mundo.<sup>28</sup>

Sin embargo, hubo una voz que anunció los problemas que serían el centro de estudio en el futuro, aunque en su época, su llamado fue ignorado. “*La voz de un hombre tocó el caos... Y se horrorizó de ello.*”<sup>29</sup> Esa voz fue la de Henri Poincaré que en 1908 escribió:

Une cause très petite, qui nous échappe, détermine un effet considérable que nous ne pouvons pas ne pas voir, et alors nous disons que cet effet est dû au hasard. Si nous connaissions exactement les lois de la nature et la situation de l'univers à l'instant initial, nous pourrions prédire exactement la situation de ce même univers à un instant ultérieur. Mais, lors même que les lois naturelles n'auraient plus de secret pour nous, nous ne pourrions connaître la situation initiale *qu'approximativement*. Si cela nous permet de prévoir la situation ultérieure *avec la même approximation*, c'est tout ce qu'il nous faut, nous disons que le phénomène a été prévu, qu'il est régi par des lois ; mais il n'en est pas toujours ainsi, il peut arriver que de petites différences dans les conditions initiales en engendrent de très grandes dans les phénomènes finaux ; une petite erreur sur les premières produirait une erreur sur les derniers. La prédiction devient impossible et nous le phénomène fortuit.<sup>30</sup>

---

<sup>27</sup> Ian Stewart, *¿Juega Dios a los dados?*, p. 23.

<sup>28</sup> Ian, Stewart, *op. cit.*, p. 80.

<sup>29</sup> *Ibid.*, p. 81.

<sup>30</sup> Henri Poincaré, *Science et méthode*, p. 37.

Esto es, una pequeña causa que se escapa, determina un efecto considerable que no se había podido prever, entonces, se dice que ese efecto se debe al azar. Un pequeño error en las condiciones iniciales producirá un mayor error en las finales, entonces, la predicción deviene imposible. Cuando se tienen dadas unas condiciones iniciales y se puede estimar las condiciones finales de un sistema, estamos hablando de fenómenos determinísticos, los cuales muchas veces se dice que siguen leyes. En estos casos se puede hablar de predictibilidad.

Un sistema es caótico cuando presenta sensibilidad a las condiciones iniciales. Lo cual reduce el horizonte de predictibilidad del sistema. El caos no es el desorden total, como suele pensarse; el caos está entre el orden y el desorden. El orden es determinístico, el desorden es probabilístico, entre estos dos puntos se mueve el caos. En los sistemas complejos se puede hablar de la existencia de un comportamiento a la vez determinista y globalmente impredecible, comenta Cocho [*et al.*]. Así como caos no es sinónimo de azar o desorden, complejo tampoco es sinónimo de complicado. Complejo no se refiere a la dificultad.

Un sistema complejo consta de componentes individuales que interactúan y, como producto de ello, pueden modificar sus estados internos. El número de componentes es suficientemente grande para que su estudio al estilo de Newton –resolviendo una ecuación diferencial por cada grado de libertad- sea imposible, y suficientemente pequeño para que el formalismo de la mecánica estadística –donde promediar proporciona sentido al uso de variables macroscópicas- no sea válido. La interacción no es lineal y, habitualmente, ésta resulta de dinámicas antagónicas. Un sistema complejo es reconocible por su comportamiento; en él suele haber autorganización, frustración, leyes de potencia espacio-temporales y, fundamentalmente, emergencia de patrones.<sup>31</sup>

La emergencia es un concepto que está ligado con los conceptos de ruptura de simetría y de autorganización. Cocho y Miramontes, explican que se le llama ruptura de simetría al proceso en el cual la homogeneidad del conjunto

---

<sup>31</sup> Elke Köppen, Ricardo Mansilla y Pedro Miramontes, *op. cit.* p. 10.

de elementos del sistema se pierde. Al proceso espontáneo de organización de elementos individuales en estructuras coherentes, lo llaman autorganización. La emergencia, definida por Köppen [et al.], es el proceso de nacimiento de estructuras coherentes y discernibles que ocurren como resultado de la interacción de los componentes individuales de un sistema complejo. Esto es, es una ruptura de simetría. La emergencia puede ser espacial, en cuyo caso se habla de formas o patrones geométricos; o bien, temporal, es decir, conductas o funciones nuevas.

Se habla de criticalidad o zona crítica, cuando un sistema llega a tal grado de integración que todas sus partes influyen entre sí, a un nivel tal de existencia colectiva que lo que afecta a uno de sus componentes lo resienten los demás. Otra de las características de la zona crítica es, exponen Cocho y Miramontes, que los sistemas que se encuentran en ella experimentan fluctuaciones de todos los tamaños dentro de un rango relativamente amplio y que estas fluctuaciones se dan a un bajo o nulo costo energético. La distribución de estas fluctuaciones sigue leyes muy precisas, éstas son, las leyes de potencia. La autorganización a la zona crítica, es llegar a ella sin necesidad de afinar parámetros, es decir, sin controles exógenos.

Cocho [et al.], explican que las leyes de potencia indican que en la distribución de eventos, los eventos de menor magnitud ocurren con mayor frecuencia, los medianos con abundancia regular y los enormes con rareza. La ley de Pareto es un ejemplo de una ley de potencia; en la distribución de la riqueza de una economía, la población con niveles bajos de riqueza es muy abundante, los de riqueza media son de abundancia regular y los que poseen en gran cantidad riqueza son los menos.

En la siguiente sección se habla de la *longue durée* de Braudel, es decir, de la búsqueda de una pauta o estructura a través de la historia en el largo plazo. En la última parte, se revisan las bases del planteamiento de Arrighi, quién hace una propuesta de esa estructura al revisar la historia del sistema capitalista.

[...] la realidad social puede matematizarse a semejanza de cómo se ha hecho al estudiar la realidad física y amplios sectores de la biológica. No con la pretensión de predecir la sucesión exacta de los acontecimientos económicos, culturales, históricos... sino para identificar cualidades y pautas intrínsecas de comportamiento y superar el pasmo asociado a la pura acumulación de datos estadísticos que nunca constituyen, por sí mismos, una ciencia ni una teoría.<sup>32</sup>

## 2. La historia... más allá del acontecimiento.

Braudel hace una invitación a sumergirse en la Historia, a no sólo estudiar el progreso, es decir, el movimiento vencedor, sino también las inercias. Él pregunta:

¿Los resultados conseguidos por las investigaciones de historia económica son ya lo suficientemente densos como para que sea lícito, en teoría al menos, rebasarlos y desentrañar, más allá de los casos particulares, reglas tendenciales?<sup>33</sup>

¿Qué medida de tiempo es necesaria para descubrir pautas? *In the long run we are all dead*, frase célebre de John Maynard Keynes, sin embargo, el largo plazo posibilita el descubrimiento de estructuras.

### A. *La longue durée*.<sup>34</sup>

En economía se habla de ciclos, interciclos y de tendencias seculares; en historia, Braudel toma estas categorías, las redefine y las utiliza como instrumento de análisis de la historia. Bajo su enfoque, el tiempo se dividió en historia estructural, historia episódica e historia coyuntural. Fundamentalmente, es el análisis en el corto y largo tiempo. En el corto tiempo se sitúan el acontecimiento y la coyuntura. La historia tradicional, en esta perspectiva, se

---

<sup>32</sup> José Luis Gutiérrez Sánchez, *op. cit.*, p. 47.

<sup>33</sup> Fernand Braudel, *La Historia y las Ciencias Sociales*, p. 47.

<sup>34</sup> Sección desarrollada con base en: Fernand Braudel, *op. cit.* pp. 19-106.

centra en el individuo y el acontecimiento. Braudel define al acontecimiento como explosivo, tonante. En tanto que, la coyuntura se puede situar, a elección del investigador, en fases de cinco, diez, quince, veinte y hasta cincuenta años, en este último caso están los ciclos largos de Kondratieff.

Para adentrarse en el terreno de la larga duración (*longue durée*), Braudel utiliza dos conceptos: tendencia secular y estructura. La tendencia secular se encuentra más allá de los ciclos e interciclos, según Braudel, ésta es poco utilizada por los economistas. La estructura, denota comúnmente en lo social en palabras de Braudel, unas relaciones suficientemente fijas entre realidades y masas sociales. Sin embargo, para Braudel, la estructura va más allá es, “[...] *una realidad que el tiempo tarda enormemente en desgastar y en transportar.*”<sup>35</sup> La estructura es la que domina los problemas de la larga duración. Braudel señala que, sería un error elegir una sola de estas historias, cuando éstas no se contraponen, ya que se miden en una misma escala. Lo que él propone, es que al observar un fenómeno, no se desprenda a éste de su contexto histórico, que no se limite al acontecer actual o la intemporalidad, sino que se ponga en la perspectiva del largo plazo, un largo plazo que permita observar los mecanismos que operan, y entonces, poder apreciar lo efímero de lo permanente.

#### *B. Los juegos de intercambio.*<sup>36</sup>

¿Qué lo que buscaba Braudel en el largo plazo? Las motivaciones e intercambios que suceden en la esfera económica, para abordarlo, hace dos distinciones: habla de vida material y de vida económica (economía de mercado y economía capitalista). La vida material, en términos generales, son las actividades que quedan fuera del mercado, que sólo tienen un valor de uso. La vida material comprende las inercias de lo cotidiano, la costumbre. En palabras de Braudel:

---

<sup>35</sup> Fernand Braudel, *op. cit.*, p. 70.

<sup>36</sup> Apartado desarrollado con base en Fernand Braudel, *La dinámica del capitalismo*, pp. 12-15, 24-30 y 45-84.

Esta vida material, tal como yo la entiendo, es lo que la humanidad ha incorporado profundamente a su propia vida a lo largo de su historia anterior, como si formara parte de las mismas entrañas de los hombres, para quienes estas intoxicaciones y experiencias de antaño se han convertido en necesidades cotidianas, en banalidades. Y nadie parece prestarles atención.<sup>37</sup>

La vida económica, empieza cuando el individuo, agente, realiza actividades de intercambio, las cuales adquieren un valor de intercambio. En este sentido, Braudel reconoce dos grupos de actividades: la economía de mercado y capitalismo. Sobre la economía de mercado, dice que está siempre presente, por lo que se corre el peligro de sólo fijarse en ella, cuando ésta en realidad es sólo un fragmento de un extenso conjunto. La propia naturaleza de la economía de mercado, la reduce a un papel de lazo, de nexo imperfecto, entre la producción y el consumo. Con respecto al capitalismo, advierte que esta palabra es conflictiva, ambigua, anacrónica, sin embargo, es el término que invade nuestra mente cuando observamos los procesos que ocurren en la capa superior de la economía de mercado. Braudel argumenta que no se puede definir el capitalismo, sin antes explicar el sentido de dos palabras que le dan sustento: capital y capitalista.

El *capital*, como realidad tangible y masa de medios fácilmente identificables y en constante actividad; el *capitalista*, como persona que preside o intenta presidir la inserción del capital en el proceso incesante de producción al cual se ven obligadas todas las sociedades; el *capitalismo* constituye, *grosso modo* (y sólo *grosso modo*), la forma en que es llevado –normalmente con fines poco altruistas- este constante juego de inserción.<sup>38</sup>

Contramercado es la palabra que podría caracterizar al capitalismo. El capitalista buscando desembarazarse de las reglas del mercado tradicional, conduce a un intercambio desigual, en el que la ley básica del mercado -la competencia- pierde lugar. Braudel resume así al mercado y capitalismo “uno,

---

<sup>37</sup> Fernand Braudel, *op. cit.*, pp. 14-15.

<sup>38</sup> Fernand Braudel, *op. cit.*, pp. 54-55.

*elemental y competitivo, ya que es transparente; el otro, superior, sofisticado y dominante.*"<sup>39</sup>

En realidad, todo se sostiene sobre los hombros de la vida material: si esta crece, todo va hacia delante; la economía de mercado también crece a su costa y amplía sus relaciones. Ahora bien, el que se beneficia siempre de esta expansión es el capitalismo [...] Creo con firmeza que es el movimiento en conjunto el que resulta determinante, y que todo capitalismo está hecho a la medida, en primer lugar, de las economías que le son subyacentes.<sup>40</sup>

Braudel considera que la especialización, es decir, la división del trabajo afecta a toda la economía de mercado y que la excepción se da en la cima, en la élite capitalista. "*Ne pas mettre tous ses œufs dans le même panier*", en este refrán francés se podría resumir la esencia de la actividad de esta élite, la diversificación.

El capitalismo es de naturaleza coyuntural [...] uno de sus grandes valores es su facilidad de adaptación y de reconversión.<sup>41</sup>

La élite capitalista se mueve en las distintas áreas de la economía en busca de inversiones rentables, explorando nuevos productos y mercados. Braudel considera que la única tendencia a la especialización que ha mostrado esta élite es el comercio del dinero, pero que esta especialización fue efímera hasta que el capitalismo financiero triunfó en el siglo XIX.

### C. *El sistema-mundo.*<sup>42</sup>

Una vez identificados los juegos de intercambio a lo largo de la *longue durée*, Braudel los enmarcó en una categoría llamada economía-mundo. Él utilizó la expresión economía-mundo, entendiendo por ésta, "la economía de sólo una porción de nuestro planeta, en la medida que éste forma un todo económico."<sup>43</sup> La economía-mundo la define como una triple realidad:

---

<sup>39</sup> *Ibid.*, pp. 69-70.

<sup>40</sup> *Ibid.*, p. 71.

<sup>41</sup> Fernand Braudel, *op. cit.*, pp. 68-69.

<sup>42</sup> Apartado desarrollado con base en Fernand Braudel, *op. cit.*, pp. 86-90.

<sup>43</sup> Fernand Braudel, *op. cit.*, p. 87.

- Ocupa un espacio geográfico determinado.
- Una economía-mundo acepta siempre un polo, un centro.
- Toda economía-mundo se divide en zonas sucesivas.

Varias de las ideas de Braudel fueron retomadas por el análisis de sistema-mundo. ¿Qué es un sistema-mundo? De acuerdo con Wallerstein, puede decirse que, es “[...] *una zona espaciotemporal que atraviesa múltiples unidades políticas y culturales, una que representa una zona integrada de actividad e instituciones que obedecen a ciertas reglas sistémicas.*”<sup>44</sup>

La unidad de análisis sistema-mundo sustituye a la unidad estándar de análisis que había sido el estado nacional. Es la sustitución de los estados nacionales por sistemas históricos: minisistemas y sistemas-mundo (economías mundo e imperios mundo).

Braudel señaló que a pesar de sus diferencias en algunos puntos con Wallerstein, en lo que se refiere al concepto de economía-mundo, coincide con él. Sin embargo, para Wallerstein “*no hay más economía-mundo que la de Europa, fundada sólo a partir del siglo XVI [...]*”<sup>45</sup>, mientras que para Braudel han coexistido diversas economías-mundo desde la Edad Media, incluso desde la Antigüedad; siendo ésta la diferencia central entre ambos.

En el concepto de sistema-mundo, se observa tanto la influencia de las ideas de Fernand Braudel como las de Raúl Prebisch. De la combinación de conceptos, se argumentó que la economía-mundo moderna era una economía-mundo capitalista. Wallerstein resume las ideas de Raúl Prebisch y sus “jóvenes turcos” en las siguientes líneas:

El punto de partida era muy sencillo. Sostenían que el comercio internacional no consistía en un intercambio entre pares. Algunos países eran económicamente más poderosos que otros (los de centro) y por ende podían negociar en términos que favorecieran el desvío de la plusvalía de los países

---

<sup>44</sup> *Idem.*

<sup>45</sup> Fernand Braudel, *op. cit.*, p. 89.

débiles (la periferia) al centro. Alguien lo llamaría luego “intercambio desigual”.<sup>46</sup>

En la concepción de economía-mundo de Braudel, también se encuentra la idea de centro-periferia. Tal como comentó el propio Wallerstein, el grupo de la CEPAL no fue el primero en utilizar este concepto, pero sí en desarrollar una teoría que explicara los términos del intercambio desigual en los países del llamado Tercer Mundo.

El análisis de sistemas-mundo supone que en la economía-mundo capitalista existe una división axial de labor entre los procesos de producción centrales y los procesos de producción periféricos, lo que da por resultado un intercambio desigual favoreciendo a los procesos centrales. Según Wallerstein, el concepto centro-periferia es un concepto relacional. “*Estos nombres [refiriéndose a centro y periferia] reflejan de hecho la estructura geográfica de los flujos económicos.*”<sup>47</sup>

Los procesos de centro y periferia son dos tipos opuestos de relaciones complejas de producción. En términos simples, los procesos de centro consisten en relaciones que combinan salarios relativamente altos, tecnología moderna y un tipo de producción diversificada; en tanto que los procesos de periferia son una combinación de salarios bajos, tecnología más rudimentaria y un tipo de producción simple.<sup>48</sup>

Wallerstein acuña el concepto de semiperiferia, el cual “*se aplica directamente a las zonas, regiones o estados en los que no predominan ni los procesos de centro ni los de periferia*”<sup>49</sup>. Taylor se expresaría de la semiperiferia como “*la categoría dinámica de la economía mundo*”<sup>50</sup>.

---

<sup>46</sup> Immanuel Wallerstein, *El capitalismo histórico*, p. 26.

<sup>47</sup> Immanuel Wallerstein, *op. cit.*, p. 22.

<sup>48</sup> Taylor, *Geografía política*, p. 17.

<sup>49</sup> *Idem.*

<sup>50</sup> Taylor, *op. cit.*, p. 18.

[...] el papel de la semiperiferia es más político que económico, ya que es la zona intermedia crucial en la estructura de las tres áreas [centro-semiperiferia-periferia] de la economía mundo [...]<sup>51</sup>

Es el grado de monopolización o de libre mercado, según el análisis sistemas-mundo, lo que determina que un proceso de producción sea un proceso de centro o de periferia. Agrega Wallerstein, que el intercambio desigual es una práctica antigua, sin embargo, lo sorprendente fue la forma en que se ocultó este intercambio en el capitalismo (tomado como sistema histórico). Esto es, la aparente separación en el sistema capitalista mundial de las esferas económica y política.<sup>52</sup>

El llamado de Braudel a revisar la historia económica en busca de una regla tendencial fue acogido por Giovanni Arrighi, que además, lo hace desde el enfoque de las nuevas matemáticas. Desde perspectiva de la dinámica no lineal y sistemas complejos, Arrighi, describe la estructura que en el trabajo de Braudel se vislumbra. La última parte del capítulo expone las ideas de Arrighi que son base del análisis que se hace en el resto de esta investigación.

### 3. El largo siglo XX de Giovanni Arrighi.

Arrighi inicia su pesquisa interesado en explicar la crisis económica mundial de la década de 1970, teniendo como marco de referencia el análisis de sistemas-mundo, sin embargo, conforme avanzaba se vio en la necesidad de redefinir la unidad de tiempo para comprender el fenómeno. La obra de Arrighi se apoya en las ideas de Adam Smith, Karl Marx, John Hicks, David Harvey y Fernand Braudel. De éste último adopta el largo siglo (la *longue durée*) como unidad de tiempo. Así, lo que inició como el análisis de la dinámica de la crisis de la década de 1970, terminó siendo el estudio de la dinámica de la economía-mundo capitalista a lo largo de más de 500 años.

---

<sup>51</sup> *Idem.*

<sup>52</sup> Immanuel Wallerstein, *op. cit.*, p. 21.

Arrighi no estudia los flujos de inversión extranjera directa o a la empresa transnacional *per se*, sin embargo, reconoce la importancia del papel jugado por el corporativo estadounidense y la internalización de costos de transacción como unos de los elementos distintivos del cuarto ciclo sistémico de acumulación. Su obra sirve para contextualizar el rol de la inversión extranjera directa en la dinámica no sólo en la esfera de la economía sino también en otras, la política y la social. Además, permite analizar a la inversión extranjera directa no como algo estático o atemporal, sino como una respuesta o elemento emergente de las circunstancias o de manera más específica, de la confrontación de fuerzas.

#### A. Ciclos sistémicos de acumulación.<sup>53</sup>

El análisis que efectúa Arrighi se refiere al estrato superior de la economía-mundo capitalista, es decir, se sitúa en el contramercado. Centrándose su interés en las expansiones materiales y expansiones financieras que han ocurrido a lo largo del capitalismo como sistema histórico<sup>54</sup>. Arrighi identifica la estructura que presenta Braudel en su análisis de la economía-mundo capitalista, la sucesión de expansiones materiales y financieras que han ocurrido a lo largo de la *longue durée* y la capacidad de adaptación y reconversión como característica inherente del capitalismo. De este modo, el punto de partida para el análisis de Arrighi

[...] ha sido la afirmación efectuada por Fernand Braudel de que la característica esencial del capitalismo histórico en su *longue durée*, es decir, a lo largo de toda su existencia, ha sido la <<flexibilidad>> y el <<eclecticismo>> del capital y no las formas concretas asumidas por este último en diferentes lugares y momentos.<sup>55</sup>

---

<sup>53</sup> Sección desarrollada con base en Giovanni Arrighi, *El largo siglo XX*, pp. 256-264.

<sup>54</sup> “El capitalismo es, ante todo y sobre todo, un sistema social histórico [...] Lo que distingue al sistema social histórico que llamamos capitalismo histórico es que en este sistema histórico el capital pasó a ser usado (invertido) de una forma muy especial. Pasó a ser usado con el objeto o intento primordial de su autoexpansión [...] El capitalismo histórico implicó, pues, una mercantilización generalizada de unos procesos [...] que anteriormente habían sido realizados a través de medios distintos al <<mercado>> [...] El capitalismo histórico es, pues, ese escenario integrado, concreto, de las actividades productivas dentro del cual la incesante acumulación de capital ha sido el objeto o <<ley>> económica que ha gobernado o prevalecido en la actividad económica fundamental.” En Immanuel Wallerstein, *op. cit.*, pp. 1-2, 4 y 7.

<sup>55</sup> Giovanni Arrighi, *op. cit.*, p. 17.

Arrighi reinterpreta la fórmula general del capital acuñada por Marx DMD' y la toma como base del estudio de estas expansiones materiales y financieras:

- (D) Capital-dinero, significa liquidez, flexibilidad, libertad de acción. Es decir, representa su esencia, tanto la flexibilidad como el eclecticismo del capital.
- (M) Capital-mercancía, significa capital invertido en una combinación especial de input-output en función de un beneficio.
- (D') significa liquidez, flexibilidad y libertad de elección expandidas.

Entonces, Arrighi lee la fórmula DMD' de la siguiente manera:

[Las agencias capitalistas invierten el dinero] como un *medio* para obtener el fin de asegurarse una flexibilidad y una libertad de elección en el futuro siempre mayores [...] si no existe expectativa alguna por parte de las agencias capitalistas sobre este incremento futuro de su libertad de elección o si esta expectativa se incumple de modo sistemático, el capital *tiende* a reorientarse hacia formas más flexibles de inversión, sobre todo, a su forma dinero.<sup>56</sup>

Arrighi interpreta la fórmula general del capital formulada por Marx, no sólo como la descripción de la lógica de las inversiones de los capitalistas individuales, sino también como la pauta de comportamiento recurrente de capitalismo histórico como sistema-mundo:

- Fases DM de acumulación de capital, son las épocas de expansión material.
- Fases MD', son las fases de renacimiento y expansión financieros.

Un ciclo sistémico de acumulación (CSA), está constituido por estas dos épocas o fases, es decir, DMD'. Arrighi toma la *longue durée* como la unidad temporal básica en el análisis de los procesos de acumulación de capital a escala mundial y considera de estos CSA permiten desmenuzarla. Como se observa en la figura 1, los largos siglos se solapan, y esto es porque cada tiene

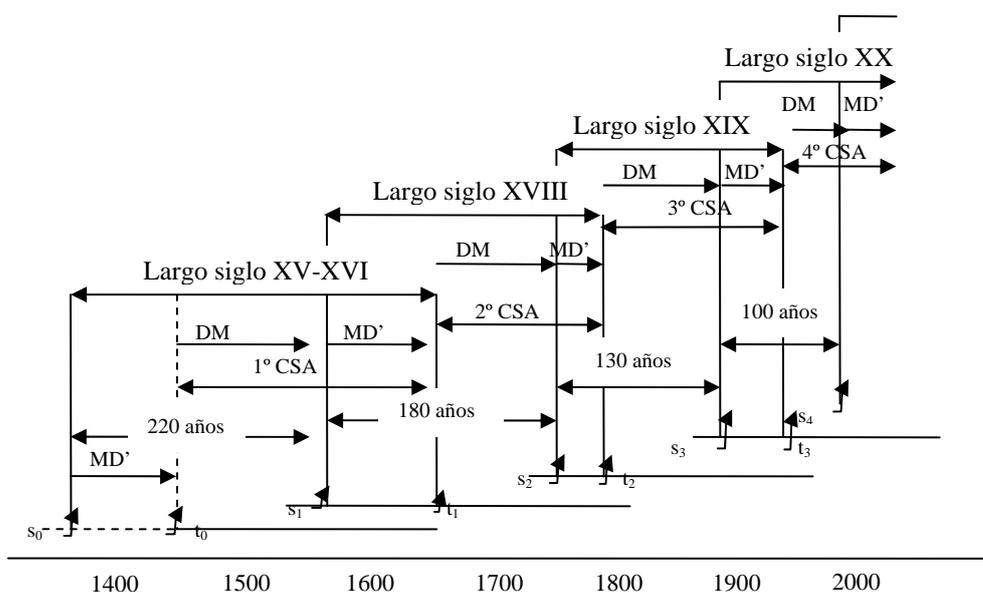
---

<sup>56</sup> *Ibid.*, p. 18.

su origen en la fase MD' del anterior siglo. Arrighi describe la estructura que distingue a los largos siglos en el capitalismo histórico de la siguiente manera:

- Una expansión financiera (MD'), en la cual el viejo régimen de acumulación es sustituido por uno nuevo, constituyéndose este último a partir del anterior. El cual comprende de  $S_{n-1}$  a  $T_{n-1}$ .
- Un periodo de consolidación y desarrollo del régimen emergente de acumulación (DM), en el cual las agencias líderes aprovechan la expansión material de la economía mundo. Esto es de  $T_{n-1}$  a  $S_n$ .
- Un segundo período de expansión financiera (MD'), en el cual las contradicciones desarrolladas en el régimen emergente (ahora viejo) darán paso a la conformación de un nuevo régimen de acumulación. El período se expande de  $S_n$  a  $T_n$  y es precisamente en  $T_n$  el momento en que emerge el nuevo régimen.

**Figura 1. Siglos largos y ciclos sistémicos de acumulación (CSA).**



*Fuente:* Elaboración con base en Figura 10. Siglos largos y ciclos sistémicos de acumulación (CSA) en Giovanni Arrighi, *El largo siglo XX*, Madrid, Akal, 1999, p. 257.

Continuando con el análisis de la figura 1, la *longue durée* de la economía-mundo capitalista está compuesta por cuatro largos siglos y han emergido cuatro ciclos sistémicos de acumulación:

- Largo siglo XV-XVI, comprende la génesis del capitalismo (en las ciudades-Estado italianas: Florencia, Venecia, Milán y Génova) de  $s_0$  a  $t_0$ , y el 1º CSA genovés: fase de expansión material de  $t_0$  a  $s_1$  y fase de expansión financiera de  $s_1$  a  $t_1$ .
- Largo siglo XVIII, se inicia en la fase de expansión financiera genovés (de  $s_1$  a  $t_1$ ), del cual emerge el 2º CSA holandés: fase DM de  $t_1$  a  $s_2$  y fase MD' de  $s_2$  a  $t_2$ .
- Largo siglo XIX, comienza con la expansión financiera del régimen de acumulación holandés de  $s_2$  a  $t_2$ , y además, abarca el 3º CSA británico: fase DM de  $t_2$  a  $s_3$  y fase MD' de  $s_3$  a  $t_3$ .
- Largo siglo XX, formado por la fase MD' británico y el 4º CSA estadounidense: fase de expansión material de  $t_3$  a  $s_4$  y fase de expansión financiera en  $s_4$  sin que haya concluido aún.

Los momentos  $s_1$ ,  $s_2$ ,  $s_3$  y  $s_4$  corresponden a la crisis-señal de cada uno de los regímenes de acumulación, es decir, son puntos de inflexión. Arrighi comprende por crisis señal en momento en el cual

[...] la agencia líder de los procesos sistémicos de acumulación comienza a desinvertir cantidades cada vez mayores de capital del comercio y de la producción, y a invertir las en la intermediación y en la especulación financieras.<sup>57</sup>

Esta crisis-señal es el desplazamiento hacia las altas finanzas, pudiendo desencadenar este proceso una época dorada (*belle époque*) en el régimen de acumulación. Los momentos  $t_1$ ,  $t_2$  y  $t_3$  corresponden a la crisis terminal de cada CSA; para el caso del CSA estadounidense Arrighi consideraba que (en 1994) aún no se había producido esta última crisis. Una crisis terminal, es el hecho o conjuntos de hechos que llevan a la sustitución final del régimen de acumulación dominante y a su vez indica el fin de un largo siglo (que incluye la expansión y declive del régimen dominante). Arrighi considera que es más fiable determinar las crisis señales que las crisis terminales, debido a que las primeras ocurren después de un período de expansión material estable y en

---

<sup>57</sup> Giovanni Arrighi, *op. cit.*, p. 258.

cambio las últimas se producen en periodos de turbulencia en las altas finanzas.

Por otra parte, Arrighi observa que el tamaño y la complejidad organizativas de las agencias líderes han aumentado en cada uno de estos regímenes, en cambio, el tiempo de desarrollo de las fases de expansión material y financiera han disminuido, esto es, que el ritmo de la historia capitalista se ha acelerado.

### *B. Dinámica y transición de los ciclos sistémicos de acumulación.*<sup>58</sup>

Un ciclo sistémico de acumulación completo está compuesto por una época de expansión material y otra de expansión financiera. Para explicar cada una de estas fases y su relación con la competencia entre agencias y la tasa de beneficio, se requiere hacer la distinción entre la dinámica inherente de los CSA y la transición de un ciclo a otro. Arrighi concibe la dinámica interna de los ciclos sistémicos de acumulación partiendo de la perspectiva de Smith:

[...] la expansión del comercio y de la producción es inseparable de un continuo incremento de la competencia entre las agencias protagonistas de las misma; un incremento que eleva los salarios y las rentas reales, y deprime la tasa de beneficio.<sup>59</sup>

En cambio, explica la transición de un ciclo a otro desde el punto de vista de Marx, quien a su vez siguió a Smith:

[...] sin embargo [Marx entendió] que este incremento [el de la competencia entre agencias] se hallaba vinculado al aumento de la concentración de capital, lo cual impide el crecimiento de los salarios reales y abre nuevas oportunidades para la expansión comercial y agroindustrial, a pesar de la caída de la tasa de beneficio.<sup>60</sup>

---

<sup>58</sup> Sección desarrollada con base en Giovanni Arrighi, *op. cit.*, pp. 264-287.

<sup>59</sup> *Ibid.*, p. 266.

<sup>60</sup> *Idem.*

El análisis de los ciclos sistémicos parte de la explicación de las expansiones materiales, las cuales están conformadas por dos tendencias contrapuestas:

- Una tendencia subyacente que produce una reducción de los márgenes de beneficio como resultado de una reinversión rutinaria de una masa creciente de beneficios en un dominio especial limitado por los recursos organizativos de la agencia protagonista de la expansión.
- Una tendencia a la reducción de los costos y riesgos operativos generada por el creciente volumen y densidad del comercio.<sup>61</sup>

Las expansiones materiales son modeladas a través de una curva logística. La curva logística o curva-S representa la trayectoria o patrón de crecimiento generado por un modelo de crecimiento logístico, mismo que puede producir comportamientos complejos<sup>62</sup> si se varían las condiciones iniciales de los parámetros y/o variables del modelo. A estos cambios de comportamiento se les denominan bifurcaciones:

Una bifurcación es cualquier cambio en la forma cualitativa del atractor de un sistema dinámico [...] la esencia de un atractor es que alguna porción del espacio de las fases tal que cualquier punto que comienza a moverse en sus proximidades se aproxima cada vez más a él.<sup>63</sup>

Un modelo de crecimiento logístico se puede representar mediante:

$$P_i(t) = f\{P_i(0), C_i, \lambda\}$$

Donde:

$P_i(t)$ , es la variable  $P_i$  que depende del tiempo,  $t$ .

$P_i(0)$ , es la variable  $P_i$  en el tiempo 0, es decir, en el inicio.

$\lambda$ , es un parámetro de control.

$C_i$ , es una condición umbral o limite.

---

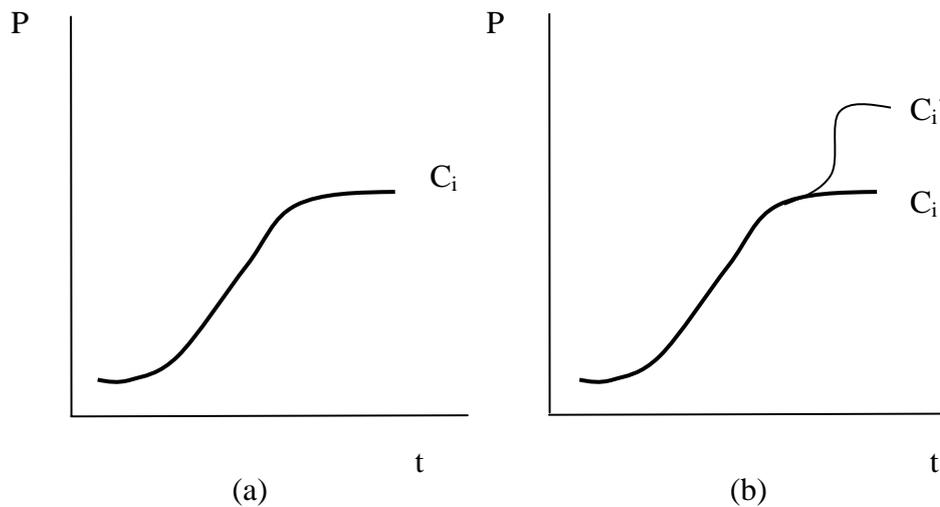
<sup>61</sup> Giovanni Arrighi, *op. cit.*, p. 269.

<sup>62</sup> Un modelo de crecimiento exponencial, también es candidato a producir este tipo de comportamiento. Una explicación detallada se encuentra en Michael Batty, *Cities and Complexity*, pp. 27-28.

<sup>63</sup> Ian Stewart, *op. cit.*, pp. 123 y 179.

La parte (a) de la figura 2, representa una curva logística o curva-S, la parte (b) representa la misma curva pero se han variado las condiciones iniciales del modelo y ha ocurrido un cambio en su comportamiento.

**Figura 2. Crecimiento logístico y bifurcaciones.**



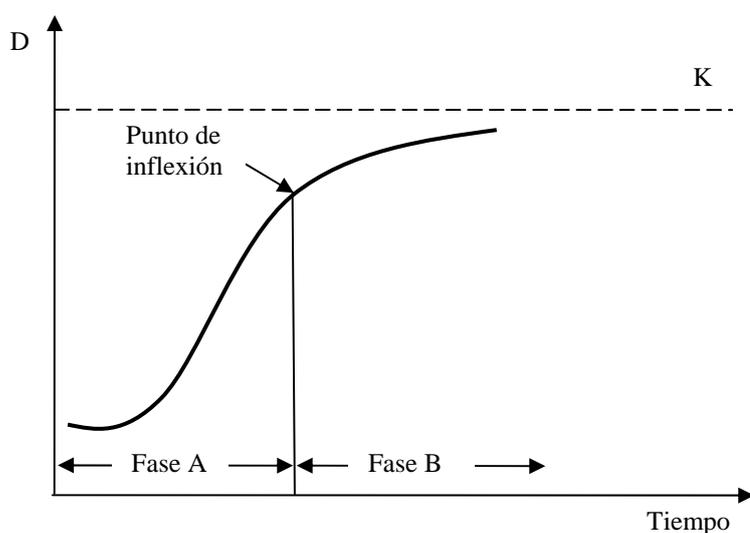
*Fuente:* Elaboración con base en Figure 1.1 Exponential and logistic growth trajectories y Figure 1.2 A bifurcation due to a change in [...]. En Michael Batty, *Cities and Complexity*, Cambridge y Londres, The MIT Press, 2005, pp. 27-28.

En la representación de las expansiones materiales hecha por Arrighi, el capital-dinero,  $D$ , es la variable que depende del tiempo, y la tasa de beneficio,  $R_x$ , es el parámetro de control del modelo.  $C_i$ , que es una condición umbral o límite, o bien una constante, no está expresada en el modelo. Sin embargo, esto no es restrictivo para elaborar un modelo que ilustre la dinámica inherente de las expansiones materiales de la economía-mundo, una tarea futura será trabajar en un modelo más detallado de la propuesta general de Arrighi. Tarea ardua, si se considera no sólo la complejidad del sistema a modelar sino también el difícil acceso a información confiable y continúa.

La gráfica de la figura 3 muestra la conceptualización de Arrighi de estas expansiones materiales, en la que de la trayectoria se descompone en dos fases:

- Fase A, de rendimientos crecientes.
- Fase B, de rendimientos decrecientes, tendiendo al estancamiento conforme se acerca a la asíntota (K).

**Figura 3. Modelo de la trayectoria ideotípica de las expansiones materiales de la economía mundo, según Arrighi.**



*Fuente:* Elaboración con base en Figura 11. Trayectoria ideotípica de las expansiones mercantiles en Giovanni Arrighi, *El largo siglo XX*, Madrid, Akal, 1999, p. 270.

[...] toda expansión material de la economía-mundo capitalista se ha basado en una particular estructura organizativa, cuya vitalidad fue progresivamente erosionada por esa misma expansión [...] a medida que se incrementaba la masa de capital que pretendía reinvertirse en la actividad comercial bajo el impacto de rendimientos altos o en ascenso, se agotaba una cuota creciente del espacio económico necesario para mantener los rendimientos elevados o en ascenso [...] Y cuando los centros comerciales y de acumulación intentaban contrarrestar los rendimientos decrecientes mediante la diversificación de sus negocios, aniquilaban también la distancia posicional y funcional que los había mantenido alejados de sus respectivos caminos en nichos de mercado más o menos bien protegidos. Como resultado de esta doble tendencia, la cooperación entre los centros era sustituida por una competencia cada vez más

virulenta, que deprimía los beneficios todavía más y destrozaba finalmente las estructuras organizativas sobre las que se había basado la anterior expansión material.<sup>64</sup>

El punto de inflexión entre las fases A y B, representa una hiperabundancia de capital<sup>65</sup>, es decir, desde la concepción de Marx significa una crisis de sobreacumulación. Es en este punto donde la competencia entre agencias se incrementa:

[...] la competencia entre agencias pasa de ser un juego de suma positiva, a convertirse en un juego de suma cero (o incluso de suma negativa). La competición se hace implacable y su primer objetivo consiste en expulsar a otras organizaciones del negocio, aunque signifique sacrificar los propios beneficios hasta que se logre el mencionado objetivo.<sup>66</sup>

La gráfica de la figura 4 representa una bifurcación en la expansión comercial o mercantil (material) de la economía-mundo capitalista. Esta bifurcación es la exacerbación de la contradicción existente entre la autoexpansión del capital y la expansión material de la economía mundo. Siguiendo este argumento, la gráfica muestra dos lógicas de expansión:

- Lógica de expansión comercial o mercantil (DMM'), supone la expansión del volumen de capital-dinero invertido en la actividad comercial, en el cual todos los beneficios son reinvertidos rutinariamente en la sucesiva expansión comercial.
- Lógicas estrictamente capitalista (DMD'), supone que la expansión del capital y no del comercio constituye el objetivo de la reinversión.

*“Una agencia capitalista, por definición, se halla primordial, si no únicamente, preocupada por la expansión incesante de sus recursos monetarios (D)”<sup>67</sup>*, bajo esta premisa, una agencia de acumulación capitalista invertirá sus recursos en el comercio y en la producción o en la especulación y

---

<sup>64</sup> Giovanni Arrighi, *op. cit.*, pp. 270-271.

<sup>65</sup> “esta hiperabundancia del capital es engendrada por rendimientos decrecientes y por los riesgos crecientes de su empleo en el comercio y en la producción”, en Giovanni Arrighi, *op. cit.*, p. 278.

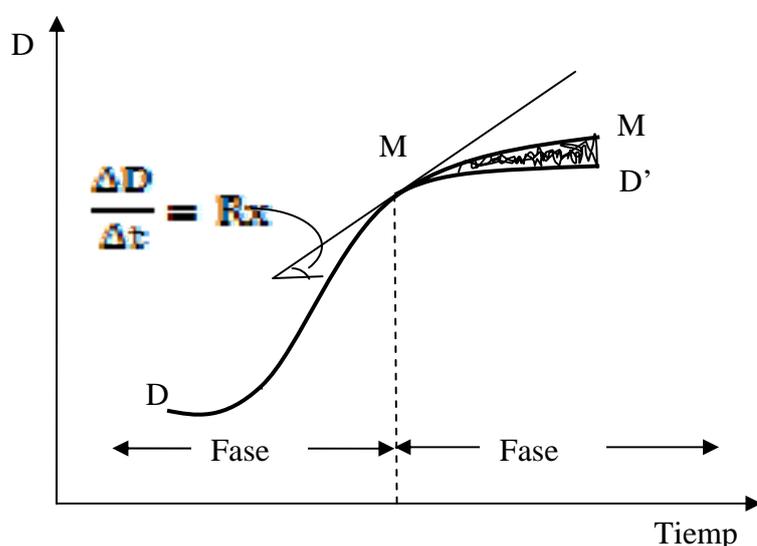
<sup>66</sup> Giovanni Arrighi, *op. cit.*, p. 272.

<sup>67</sup> *Ibid.*, p. 274.

en el sistema de crédito, dependiendo de qué lógica le dote de mayor poder de reproducción (de capital-dinero).

Si continua y masivamente se comparan los poderes de reproducción de las dos fórmulas mencionadas [DMM' y DMD'], es decir, si la inversión en la actividad comercial se halla dominada por la lógica capitalista, las expansiones comerciales tienen que concluir con una expansión financiera.<sup>68</sup>

**Figura 4. Modelo de bifurcación en la trayectoria de las expansiones materiales de Arrighi.**



*Fuente:* Elaboración con base en Figura 13. Bifurcación de la trayectoria de las expansiones mercantiles en Giovanni Arrighi, *El largo siglo XX*, Madrid, Akal, 1999, p. 273

El punto de inflexión,  $R_x$ , representa la tasa crítica a la cual el capital puede optar su reproducción por medio de operaciones monetarias, de modo que las agencias capitalistas se abstendrán de reinvertir sus beneficios en una nueva expansión comercial y los dirigirán hacia operaciones monetarias. En otros términos, es la tasa a la cual la tasa de beneficio es igual a la tasa libre de riesgo y si existe una tasa de mercado superior a la tasa libre de riesgo, entonces, dependiendo de la adversidad al riesgo de las agencias capitalistas, un número mayor de operaciones se dirigirán a este segmento de la tasa de mercado. Se tiene entonces, que en la fase A de las expansiones capitalistas

<sup>68</sup> Giovanni Arrighi, *op. cit.*, p. 276.

están caracterizadas por rendimientos crecientes –y según Arrighi- por riesgos cada vez menores de las inversiones efectuadas en la actividad comercial, por lo que tanto las agencias capitalistas como las no-capitalistas (es decir aquellas que no siguen una lógica estrictamente capitalista) se ven estimuladas a invertir y reinvertir el capital-dinero en esta actividad. Sin embargo, en la fase B se presentan rendimientos decrecientes en los beneficios, en aquel momento, las agencias capitalistas desplazarán sus operaciones de la actividad comercial a la financiera en busca de una mayor poder de reproducción del capital-dinero, es decir, de mayor rentabilidad. Siendo las agencias no-capitalistas las que seguirán con la expansión comercial en tanto los rendimientos sigan siendo positivos.

[...] la bifurcación constituye la expresión de la tendencia de las expansiones comerciales a deprimir los beneficios, por un lado, y de la contratendencia de las organizaciones capitalistas a elevar la rentabilidad [...] Si predomina la primera tendencia, la expansión comercial *finaliza* siguiendo la trayectoria superior (MM'), ya que los beneficios se han reducido a un nivel meramente <<tolerable>>; pero si predomina la segunda tendencia, la expansión comercial es *clausurada* siguiendo la trayectoria inferior (MD'), a causa de las restricciones impuestas sobre la misma por el intento exitoso de las organizaciones capitalistas de mantener los beneficios por encima del nivel meramente <<tolerable>>. <sup>69</sup>

Arrighi argumenta que en cada una de las fases de expansión financiera de la economía-mundo, ha intervenido un tercer factor, la demanda de capital-dinero por parte de agencias para las cuales el poder y el status se encuentran antes que la maximización del beneficio (por ejemplo, agencias territorialistas como los gobiernos). Esta demanda de dinero-capital ha compensado e incluso ha superado los rendimientos decrecientes en las actividades comerciales y de producción. Este tercer factor intensifica la competencia ya no sólo entre agencias capitalistas y no-capitalistas sino también entre las territoriales.

---

<sup>69</sup> Giovanni Arrighi, *op. cit.*, p. 277.

Cuando la senda de la expansión material sigue una trayectoria única ambas lógicas, la lógica de la acumulación que se guía por la maximización del beneficio y la lógica comercial en busca de la maximización del ingreso, no sólo se sostienen sino que convergen.

La acumulación de capital en virtud de esta senda única se halla tan firmemente anclada en la expansión material de la economía-mundo como las vías de un ferrocarril en la tierra. En estas circunstancias el ritmo al que se incrementan el volumen del comercio y el valor del capital no es únicamente rápido, sino constante.<sup>70</sup>

En cambio, en el punto de la bifurcación de la trayectoria de la expansión material, ambas lógicas divergen. La acumulación deja de estar anclada en la expansión material de la economía-mundo, con ello el ritmo de crecimiento entre el volumen del comercio y el valor del capital no sólo pierde dinamismo, decreciendo, sino que también provoca inestabilidad en ambos procesos. Dicha inestabilidad es una zona de turbulencia que se halla en la zona de bifurcación y es provocada por las fuerzas contradictorias entre las lógicas de acumulación y mercantil. Es decir, no se sigue una senda uniforme se retira capital-dinero de las actividades comerciales y productivas y se desplaza a las actividades de crédito y de especulación; por otra parte, las agencias no-capitalistas que solicitan préstamos que en masa se invierten en compra de mercancías lo cual puede desplazar la senda comercial hacia arriba, deprimiendo aún más la tasa de rentabilidad y a su vez el desplazamiento masivo de los fondos de tesorería hacia actividades financieras puede provocar la caída de los rendimientos provenientes de estas actividades.

En resumen, cuando la acumulación de capital entra en una fase de expansión financiera (MD'), su trayectoria no sigue una senda uniforme, sino que se halla sujeta a recesiones y auges más o menos violentos que recrean y destrozan una y otra vez la rentabilidad del capital invertido en el comercio.<sup>71</sup>

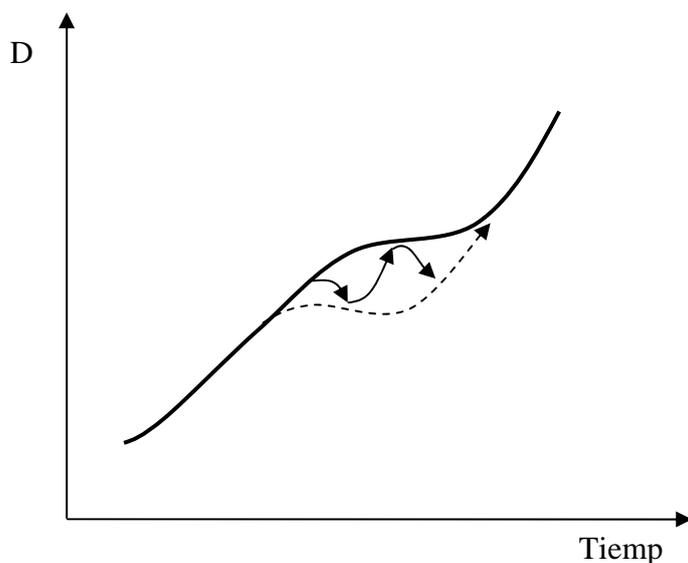
---

<sup>70</sup> Giovanni Arrighi, *op. cit.*, p. 279.

<sup>71</sup> *Ibid.*, p. 280.

Si la turbulencia es de tipo local, es decir, se encuentra confinada entre ambas lógicas (de acumulación y de comercio), entonces es factible que se retome la senda de expansión. La situación referida está representada por la gráfica de la figura 5, en la que la flecha de la línea punteada indica que es posible retornar a la senda de expansión. Finalmente, queda la turbulencia como una pausa en el proceso de expansión de la economía-mundo.

**Figura 5. Modelo de turbulencia local de Arrighi.**



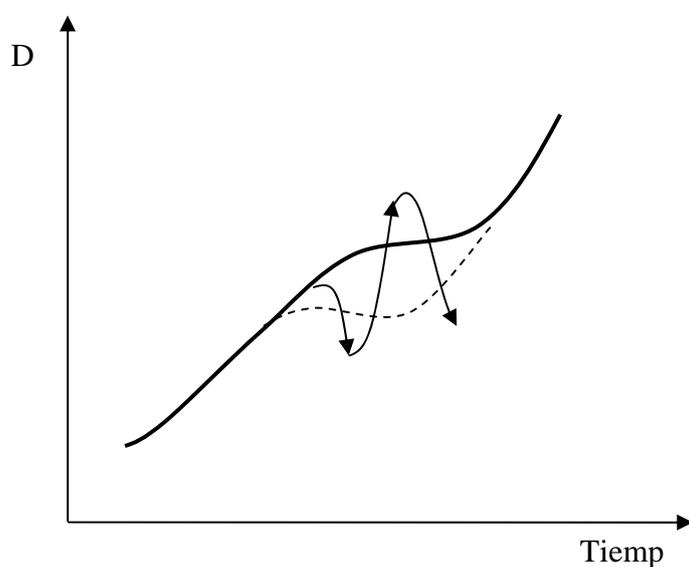
*Fuente:* Elaboración con base en Figura 14. Turbulencia local en Giovanni Arrighi, *El largo siglo XX*, Madrid, Akal, 1999, p. 279.

En cambio, una turbulencia sistémica (figura 6) es aquella con la que la expansión cesa, es decir, es una auténtica suspensión de la misma<sup>72</sup>. Éste es el tipo de turbulencias estudiadas por Arrighi, tras las cuales termina un ciclo sistémico de acumulación. En el momento en que ocurre la turbulencia sistémica, las agencias líderes del régimen de acumulación son precisamente las mejor posicionadas tanto comercial como financieramente, son quienes mejor saben cuándo es el momento de abandonar las actividades del comercio y de la producción y especializarse en las altas finanzas.

<sup>72</sup> Arrighi hace referencia a que la “distinción entre estos dos modelos de inestabilidad puede entenderse como una especificación de la distinción efectuada por Hicks entre las meras pausas de los procesos de expansión de la economía-mundo y la auténtica suspensión de la misma.” En Giovanni Arrighi, *op. cit.*, p. 280.

Para Arrighi este hecho denota un doble significado, por una parte se puede considerar como el signo más evidente de que debe abandonarse la expansión mercantil para evitar que la misma destruya su rentabilidad. Y por otra parte, son las propias agencia líderes del régimen quienes están mejor situadas para controlar y actuar sobre las tendencias globales de la economía-mundo, lo que les permite beneficiarse de la inestabilidad del sistema.

**Figura 6. Modelo de turbulencia sistémica de Arrighi.**



*Fuente:* Elaboración con base en Figura 15. Turbulencia sistémica en Giovanni Arrighi, *El largo siglo XX*, Madrid, Akal, 1999, p. 281.

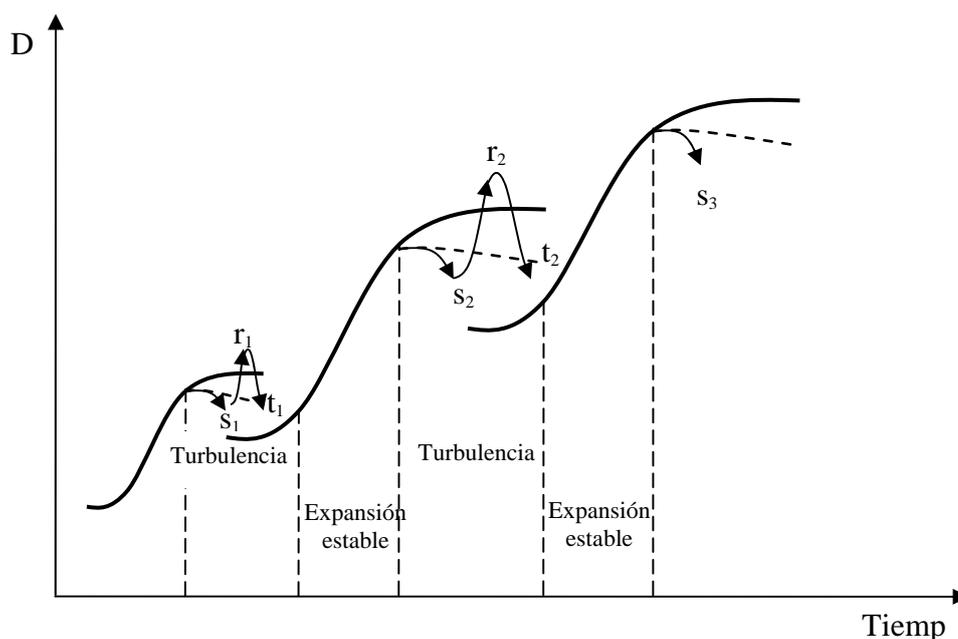
Sin embargo, Arrighi considera que estas agencias líderes nunca fueron la causa primaria de la caída final del sistema, aún cuando fuesen quienes lo regulaban y explotaban. Ya que considera que la inestabilidad es estructural y tiende a comportarse de modo autónomo, por lo cual se escapa más allá del control de las agencias líderes del régimen.

Il y a donc bien une autonomie de la dynamique financière par rapport à la croissance. C'est cette autonomie qui conduit à la fragilité financière, parce qu'elle introduit un biais entre des résultats financiers qui apparaissent sous un

jour exagérément optimiste d'une part, et les conditions réelles de l'accumulation du capital, d'autre part.<sup>73</sup>

La autonomía de la dinámica financiera a la que hace referencia Michel Aglietta, la podemos identificar como esa inestabilidad estructural que menciona Arrighi, y como prosigue el argumento de Aglietta, dicha autonomía conduce a la fragilidad financiera debido a la diferencia entre las expectativas exageradamente optimistas y las condiciones reales de acumulación del capital. Tal como lo manifiesta Arrighi, esta diferencia surge cuando divergen las lógicas de acumulación de capital y la lógica mercantil, la primera se desprende de las vías de la expansión material.

**Figura 7. Modelo de metamorfosis de los ciclos sistémicos de acumulación de Arrighi.**



*Fuente:* Elaboración con base en Figura 16. Modelo de los ciclos sistémicos de acumulación en Giovanni Arrighi, *El largo siglo XX*, Madrid, Akal, 1999, p. 281.

En la gráfica de la figura 7, está representada la recurrencia de los ciclos sistémicos de acumulación. Ya se ha dicho que un ciclo sistémico de acumulación completo está integrado por una fase de expansión material y otra de expansión financiera. En este momento de acuerdo con lo anteriormente

<sup>73</sup> Michel Aglietta, *Macroéconomie financière: finance, croissance et cycles*, p. 102.

expuesto, la recurrencia de los ciclos sistémicos de acumulación se puede representar como una serie de fases sucesivas de expansiones estables de la economía-mundo capitalista seguidas de fases de turbulencia. Las fases de turbulencia, no son exclusivamente períodos de inestabilidad del sistema son también la ocasión para la reorganización del capital. En la gráfica los puntos  $s_1$ ,  $s_2$  y  $s_3$ , además de ser la crisis-señal del sistema, indican el inicio de una nueva senda de expansión, que si bien se encuentra por debajo, una vez pasada la turbulencia será superior a la de la senda del régimen del viejo régimen.

En las fases de expansión ocurren, según Arrighi, dos tipos de concentración del capital. El primer tipo está asociado a una belle époque de revitalización del sistema ( $r_1$ ,  $r_2$  y  $r_3$ ) que acabará por intensificar la lucha de competencia y desembocará en la crisis terminal del régimen ( $t_1$  y  $t_2$ ). El otro tipo de concentración tiene la función de profundizar la crisis del sistema y corresponde a la generación de estructuras regionales de acumulación que a la postre desestabilizaran al viejo régimen y darán paso a la emergencia de uno nuevo, iniciándose una nueva senda que se expandirá hasta que las contradicciones inherentes al régimen provoquen una nueva fase de turbulencia sistémica.

### *C. El cuarto ciclo sistémico de acumulación (estadounidense).<sup>74</sup>*

A continuación se presentan las características generales del cuarto CSA estadounidense, mismas que sirven como marco de referencia para el análisis de los flujos de inversión extranjera directa y del papel de los países en desarrollo (en especial de México) dentro del ciclo sistémico de acumulación.

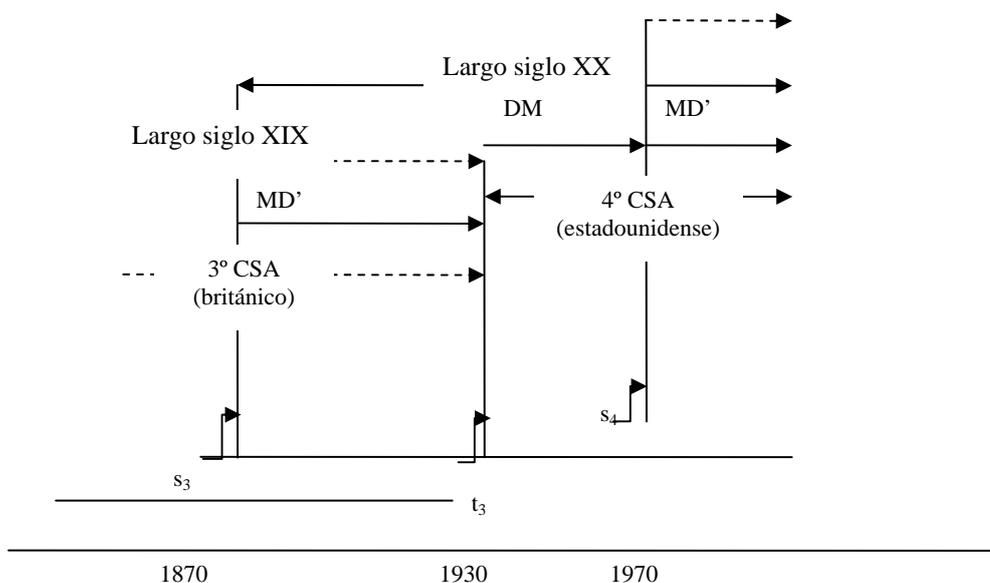
El largo siglo XX (figura 8) principia con la crisis-señal del régimen de acumulación británico alrededor de 1870, iniciando con ello una fase de expansión financiera, la cual concluye con la crisis terminal del régimen en la

---

<sup>74</sup> Sección desarrollada con base en Giovanni Arrighi, *op. cit.*, pp. 13-41.

década de 1930 y con la emergencia del nuevo régimen bajo la hegemonía estadounidense. Comparando ambos regímenes, Estados Unidos no emergió exclusivamente como un Estado nación totalmente desarrollado sino como un complejo militar-industrial con suficiente poder como para brindar protección a un número grande de gobiernos aliados o subordinados y con capacidad real de intimidación hacia gobiernos no amigos.

**Figura 8. El largo siglo XX y el 4º CSA (estadounidense).**



*Fuente:* Elaboración con base en Figura 10. Siglos largos y ciclos sistémicos de acumulación (CSA) en Giovanni Arrighi, *El largo siglo XX*, Madrid, Akal, 1999, p. 257.

Este poder [militar-industrial de los Estados Unidos] combinado con el tamaño, la insularidad y las riquezas naturales presentes en su propio territorio, permitió a la clase capitalista estadounidense <<internalizar>> no únicamente los costes de protección y producción, como ya había hecho la clase capitalista británica, sino también los costes de transacción, es decir, los mercados de los que dependía la autoexpansión de su capital.<sup>75</sup>

El régimen británico conquistó un imperio comercial y territorial de dimensiones mundiales que permitió acceder a sus grupos dominantes y a su clase capitalista a un dominio sin precedentes en recursos humanos y

<sup>75</sup> Giovanni Arrighi, *op. cit.*, p. 261.

naturales. El régimen extensivo británico (debido a su expansión geográfica) se benefició de la competencia interestatal por el capital en busca de inversión y además, produjo para sí mismo la protección (militar, agrícola e industrial) que necesitaba para la autoexpansión de su capital.

Y bajo el régimen [intensivo] estadounidense, la <<conquista>> del mundo realizada primordialmente por los británicos se consolidó en un sistema de mercados nacionales y de corporaciones transnacionales que giraban alrededor de los Estados Unidos [...] La integración de los procesos de producción en masa con los procesos de distribución en masa en una única organización dio lugar a un nuevo tipo de empresa capitalista. Este nuevo tipo de empresa, habiendo internalizado todas las secuencias de subprocesos que iban desde el abastecimiento de los inputs primarios a la enajenación de los productos finales, se hallaba en condiciones de someter los costos, riesgos e incertidumbres inherentes al desplazamiento de esos bienes a lo largo de esa secuencia a la lógica economizadora de la acción administrativa y de la planificación a largo plazo.<sup>76</sup>

Esto es, la empresa transnacional estadounidense se expandió en busca tanto de insumos como de la colocación de sus productos en los diversos mercados, logró hacerlo con éxito debido a que había logrado internalizar los costos de transacción y la vía de expansión fue a través de la inversión extranjera directa.

La expansión material del régimen estadounidense inició al darse la crisis terminal del viejo régimen en la década de 1930 y se desarrolló hasta la crisis-señal de su propio ciclo sistémico de acumulación entre 1968 y 1973. A partir de la década de 1970 han ocurrido una serie de crisis financieras recurrentes, propias de la turbulencia que se experimenta en una fase de expansión financiera.

L'histoire longue permet de comparer les relations entre les taux d'intérêt, d'un côté, l'évolution des prix et la croissance de l'autre, dans des structures financières différentes. Car la libéralisation financière contemporaine n'est pas

---

<sup>76</sup> Giovanni Arrighi, *op. cit.*, pp. 262, 289-290.

sans précédent. Le demi-siècle antérieur à la Première Guerre mondiale a connu une ouverture financière internationale et un grand essor des marchés financiers. Cette époque est comparable à la phase contemporaine de l'histoire financière qui se déroule depuis la fin des années soixante-dix. Ces grandes périodes de finance libéralisée s'opposent à la longue phase de finance administrée [...] <sup>77</sup>

La comparación efectuada por Aglietta entre períodos de finanzas liberalizadas y reguladas, corresponde a las fases de expansión financiera (de los regímenes británico y estadounidense) y de expansión material (del régimen estadounidense) que hace Arrighi en su análisis del largo siglo XX. La observación que hace Aglietta en la longue durée (l'histoire longue) es con el propósito de acentuar la importancia de la regulación financiera en las fluctuaciones económicas.

[...] el Estado moderno, que no ha creado el capitalismo pero sí lo ha heredado, tan pronto lo favorezca como lo desfavorezca; a veces lo deja expandirse y otras le corta sus competencias. El capitalismo sólo triunfa cuando se identifica con el Estado, cuando es el Estado. <sup>78</sup>

Sin embargo, la fase de expansión financiera del cuarto CSA estadounidense presenta una anomalía relevante con respecto a los anteriores regímenes de acumulación. Japón no se benefició de la ayuda financiera prestada a los estados Unidos, diversas barreras (principalmente corporativas) lo impidieron. Resultado de ello fue el repliegue del capital japonés a su área de influencia geográfica, emergiendo así los llamados tigres asiáticos y posteriormente China. Este repliegue fue acompañado de formas diferentes de organización del corporativismo japonés con respecto al corporativismo estadounidense, distinguiéndose el primero por flexibilidad e informalidad (organización en redes).

Por otra parte, el poder económico se ha concentrado en Asia (actualmente representado por el RIC, Rusia-India-China, aunque cada vez es

---

<sup>77</sup> Michel Aglietta, *op. cit.*, p. 94.

<sup>78</sup> Fernand Braudel, *La dinámica del capitalismo*, p. 72.

más patente la integración de Brasil a este bloque de países que ahora llaman BRIC), y por otra, el poder militar sigue concentrado en Estados Unidos, a pesar de sus derrotas en las guerras de Vietnam y de Iraq.

Los factores mencionados –además de las otras características inherentes al cuarto CSA- están presentes durante el análisis de los flujos de inversión extranjera directa que se efectúa en los próximos capítulos, ya que significan diferentes estrategias instrumentadas por los gobiernos con respecto a la recepción de los mismos. Además, la forma en que se extendió la inversión entre los tigres asiáticos a sus vecinos representa, a su vez, un cambio en la salida de flujos de inversión extranjera directa, rompe con el patrón “país desarrollado a país en desarrollo” sustituyéndolo por el patrón “país en desarrollo a país en desarrollo”. Modelo de movimiento de los flujos de inversión extranjera directa que se ha extendido a otras latitudes.

### **CAPÍTULO III. LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y LA EMPRESA TRANSNACIONAL EN EL CICLO SISTÉMICO DE ACUMULACIÓN ESTADOUNIDENSE**

*“Lo que predomina en la vida real no es la realidad, sino la moda del momento y el interés pecuniario”*

**John Kenneth Galbraith**

*“If the facts don't fit the theory, change the facts”*

**Albert Einstein**

El estudio tanto de la inversión extranjera directa como de la empresa transnacional se aborda de manera profunda y abundante por la teoría económica hasta la década de 1960 aún cuando existe el trabajo pionero elaborado por Ronald Coase en el decenio de 1930. Arrighi al estudiar el trabajo precursor de Coase plantea que la característica distintiva del cuarto ciclo sistémico de acumulación es la internalización de los costos de transacción. Si consideramos válida la afirmación de Arrighi, entonces, no es extraña la ausencia aparente anterior al siglo XX de estudios sobre el tema de inversión extranjera directa ni sobre la empresa transnacional. La internalización de costos de transacción, formulada por Coase en 1937, es un concepto que permite explicar tanto a la empresa transnacional como a la inversión extranjera directa. Oliver Williamson rescata el concepto en la década de 1970, John Dunning lo incorpora en el paradigma ecléctico de la producción internacional y Stephen Hymer lo abordó cuando estudió la integración vertical y horizontal de las transnacionales.

En este capítulo se hace una breve revisión de la literatura sobre inversión extranjera directa, con énfasis en el concepto de internalización de costos de transacción y en el paradigma ecléctico de Dunning (que si bien no es reconocido como el paradigma dominante sí es de los más influyentes). El capítulo consta de tres apartados. En el primero se presentan las ideas principales de los trabajos pioneros sobre el estudio de la inversión extranjera

directa. Enseguida se estudia la internalización de costos de transacción con base en Williamson así como las aportaciones de Hymer, la segunda sección finaliza con el llamado paradigma ecléctico propuesto por Dunning. El tercer apartado está dedicado a los determinantes y efectos de la inversión extranjera directa en el país huésped. Los determinantes se examinan teniendo como marco el desarrollado por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés) que a su vez tiene como base el paradigma ecléctico de Dunning. En cuanto a los efectos, se estudian los *spillovers* o derramas, que han sido uno de los principales argumentos a favor de la inversión extranjera directa en el país huésped.

El primer paso es especificar qué es una empresa. En términos generales una empresa es una:

[...] *unidad económica productiva* conformada por recursos humanos, materiales (factores de producción) y técnicas que interactúan con los procesos productivos, relaciones humanas y relaciones técnicas y sociales de producción, con el objeto de transformar insumos en bienes y servicios destinados al intercambio con otras unidades económicas.

79

La transformación de insumos, es decir, las actividades de valor agregado, y el intercambio se pueden desprender del concepto como dos elementos que permiten analizar a la empresa, es decir, *“the firm as a coordinating unit of control of particular functions [function of exchange] or value-added activities”*.<sup>80</sup>

Si la empresa sigue una lógica capitalista, entonces, tiene como fin la maximización del beneficio<sup>81</sup>. Bajo esta premisa, ¿por qué la empresa expande

---

<sup>79</sup> José Méndez, *La economía en la empresa*, p. 9.

<sup>80</sup> John Dunning, “Some Antecedents of Internalization Theory”, p. 108.

<sup>81</sup> Según Michel Aglietta, las formas de control de propiedad sobre las empresas influyen en los estilos de gobernanza de las mismas, así como en los fines que persiguen. Aglietta identifica tres tipos de control: a) Por acreedores, que favorece un crecimiento regular de las empresas bajo la coacción del capital, es decir, se establecen compromisos a largo plazo y se tiene por fin la maximización del rendimiento económico. b) Por el mercado, este tipo de control privilegia el crecimiento externo sobre el crecimiento interno, su fin es maximizar el precio de cotización bursátil. Y, c) Por los accionistas, los

sus actividades de valor agregado al exterior de sus fronteras nacionales y cuáles son los modos de hacerlo? Grosso modo, se pueden considerar tres causas (figura 9) o razones principales de la internacionalización de la empresa:

- La venta de productos y servicios en mercados exteriores, tiene que ver con la actividad propia de la empresa. Los motivos pueden ser diversos, el mercado externo puede ser complementario del mercado interno, o bien, la actividad de la empresa puede ser de naturaleza exportadora.
- El aprovisionamiento de recursos naturales y financieros, resulta de la necesidad de búsqueda de insumos necesarios para el proceso productivo. Ya sea por inexistencia en el país de origen o por la búsqueda de reducción de costos. También se consideran las necesidades de financiamiento que pudieran cubrirse mediante la emisión de obligaciones, de acciones o préstamos.
- La generación de activos estratégicos, se considera la búsqueda de activos en capital humano, tecnología, capacidad comercial y directiva que permitan a la empresa la diferenciación de ella entre sus similares, obteniendo ventajas sobre ellas.

**Figura 9. Causas y modos de internacionalización.**

<b>Causas primarias</b>	<b>Modos</b>
Venta de productos y servicios en mercados exteriores.	Comercio exterior.
Aprovisionamiento de recursos naturales y financieros.	Inversión [extranjera] directa.
Generación de activos estratégicos.	Cooperación o alianzas estratégicas.

*Fuente:* Elaboración propia con base en Juan Durán, “Teoría Económica y Dirección de la Empresa Multinacional”, material del curso “Empresas transnacionales: Teoría y estrategias competitivas” impartido por el autor en el IIEc-UNAM, 31 de marzo, 3 y 4 de abril 2008, pp. 12-13.

valores de referencia del mercado son los indicadores generales de las categorías representativas para las empresas, su fin es maximizar el rendimiento financiero de los fondos propios (de los accionistas). Por su parte, Giovanni Arrighi considera que las agencias estrictamente capitalistas son aquellas que maximizan el rendimiento del capital, es decir, la mayor reproducción del capital-dinero; y en un caso dado en que decaiga la tasa de beneficio de la actividad comercial-productiva se desplazarán hacia actividades financieras. En tanto que las agencias no-capitalistas buscan maximizar sus ingresos, lo que se traduce en que permanecerán en una actividad comercial-productiva en tanto la tasa de beneficio sea positiva. Véase: Michel Aglietta, *Macroéconomie financière: finance, croissance et cycles*, pp. 28-31, y Giovanni Arrighi, *El largo siglo XX*, pp. 274-276.

La forma en que la empresa puede satisfacer dichas necesidades se expresa en los modos de internacionalización: comercio exterior, inversión extranjera directa y/o cooperación o alianzas estratégicas. El modo tradicional de internacionalización hasta mediados del siglo XX fue el comercio exterior, cuyo estudio se remonta a la Escuela Clásica y sucesores. Sin embargo, tanto el estudio del comercio exterior como de las alianzas estratégicas son temas que quedan fuera de alcance de esta investigación.

Se podría interpretar que a cada causa primaria corresponde un modo de internacionalización, lo cual conduciría al error. La venta de productos y servicios en mercados externos no se limita al comercio exterior como modo de internacionalización, la empresa puede optar por trasladar sus actividades de valor agregado fuera de su país origen con el propósito de aprovechar las ventajas que ofrece otro mercado. En ese caso, es necesaria la introducción de dos conceptos: inversión extranjera directa y empresa transnacional. Se entiende por inversión extranjera directa (IED), según la definición del Fondo Monetario Internacional (FMI):

*Direct investment* is the category of international investment that reflects the objective of a resident entity in one economy obtaining a lasting interest in an enterprise resident in another economy. (The resident entity is the direct investor and the enterprise is the direct investment enterprise.) The lasting interest implies the existence of a long-term relationship between the direct investor and the enterprise and a significant degree of influence by the investor on the management of the enterprise.<sup>82</sup>

Además, el FMI, define una participación mínima del 10 por ciento de la propiedad de la empresa para calificar a un inversionista como inversionista extranjero directo. De la definición destacan dos aspectos. El primero, es la relación a largo plazo que significaría “estabilidad o permanencia” de la inversión. El segundo, es el grado de influencia del inversor en la administración de la empresa, es decir, implica “control” por parte del

---

<sup>82</sup> Fund Monetary International, *Balance of Payment Manual*, p. 86.

inversionista. Dunning amplia el concepto de IED incluyendo la generación de derramas, que pueden ser, de transferencia tecnológica y de prácticas gerenciales, entre otras.

Foreign direct investment, unlike portfolio investment, involves the transfer of a package of resources (e.g., technology, management skills, organizational capacity and entrepreneurship) across national boundaries, the *de jure* governance of which continues to remain in the hands of the transferring firms or (in the case of a substantial local equity interest) is shared with the transferring firm.<sup>83</sup>

Son las características de largo plazo, de control y la posibilidad de derramas, lo que diferencia a la inversión directa de la inversión de cartera (o portafolio). Siendo además, su presunta permanencia y transferencia tecnológica, el principal argumento a favor de la IED en el país huésped. La IED se realiza primordialmente a través de empresas, que se denominan indistintamente, empresas transnacionales (ETN), empresas multinacionales (EM) o compañías multinacionales (CMN).

Transnational corporations are enterprises which own or control value added activities in two or more countries. The usual mode of ownership and control is by foreign direct investment.<sup>84</sup>

Por ello, para estudiar la IED es necesario el estudio de la teoría sobre la empresa transnacional. La teoría de la ETN busca explicar la existencia y crecimiento de la empresa transnacional.

1. Trabajos pioneros sobre la empresa transnacional y la inversión extranjera directa.

---

<sup>83</sup> John Dunning, *The Theory of Transnational Corporations*, p. 13.

<sup>84</sup> *Ibid.*, p. 1.

Hasta antes de la década de 1930 existía poco interés por explicar la IED y a la ETN como tales. Según Dunning, el estudio de esos tópicos se podría remontar a los clásicos<sup>85</sup> de la literatura económica:

Through the origins of the theory of TNCs [Transnational corporations] and international production can be traced back to some early insights of Thomas Mun (a director of the one of the earliest know TNCs, The East India Company), Adam Smith, David Ricardo, E. G. Wakefield, Alfred Marshall, Karl Marx, J. R. Commons and R. Hilferding.<sup>86</sup>

Sin embargo, la concepción de empresa (que es el taller con Smith, la fábrica con Marshall y en nuestros días es la empresa transnacional-red) ha aumentado de complejidad conforme los ciclos sistémicos de acumulación se han renovado. En palabras de Hymer:

Las grandes organizaciones no son nada nuevo en el comercio internacional ya que constituyeron una forma característica del período mercantilista en el que grandes compañías como The Hudson's Bay Co., The Royal African Co., The East India Co., por nombrar algunas de las principales mercantiles Inglesas, organizaban el comercio con América, África y Asia. De cualquier forma, ni estas compañías ni las grandes empresas mineras y de plantaciones que operaron en el sector productivo, pueden considerarse las precursoras de las compañías multinacionales. Dichas empresas, eran, de hecho, como dinosaurios, de gran tamaño pero de pequeño cerebro, alimentándose de la frondosa vegetación de los nuevos mundos coloniales (las compañías mineras y plantadoras de América actuaron literalmente como el *tiranosaurios rex*).<sup>87</sup>

Es a partir del trabajo de Coase en 1937, "The nature of the firm", que se empiezan a desarrollar estudios interesados en los factores que influyen en la localización de las actividades de valor agregado y en la propiedad y organización de esas actividades. No obstante, el reconocimiento del trabajo de Coase se haría hasta décadas más tarde.<sup>88</sup>

---

<sup>85</sup> No se está haciendo referencia a la Escuela Clásica.

<sup>86</sup> John Dunning, *op. cit.*, p. 4.

<sup>87</sup> Stephen Hymer, "Las compañías multinacionales y la ley del desarrollo desigual", p. 95.

<sup>88</sup> Al respecto se puede consultar John Dunning, *op. cit.*, p. 4-6.

Tradicionalmente, el estudio de la IED y de la ETN puede realizarse bajo tres enfoques: micro, meso y macroeconómico (figura 10). La primera perspectiva, se centra el análisis en el empleo de la IED a nivel país; se enfoca en las variables específicas de localización, aunque ha incorporado a su explicación las fallas de mercado. El enfoque microeconómico, se basa en la teoría de la empresa; se interesa en explicar la existencia y el crecimiento de la ETN.

**Figura 10. Principales exponentes y enfoques de estudio de la inversión extranjera directa y de las empresas transnacionales.**

<b>Enfoque</b>	<b>Principal(es) exponente(s):</b>
Macroeconómico	→ K. Kojima.
Microeconómico	→ R. Coase, P. Buckley, M. Casson, J. Hennart, A. Rugman, D. Teece, A. Alchian, H. Demsetz, H. Simon, O. Williamson.
Mesoconómico	→ S. Hymer

*Fuente:* Elaboración propia con base en John Dunning, *The Theory of Transnational Corporations*, Londres y Nueva York, Routledge, 1993, pp. 3-4.

Finalmente, la tercera perspectiva se inscribe en la cuestión de las empresas de una nacionalidad extranjera son más hábiles en penetrar en mercados foráneos que las propias empresas localizadas en dichos mercados, además del porqué la ETN desea el control de las actividades de valor agregado en las afueras de sus fronteras nacionales. A continuación se presenta una breve semblanza sobre los estudios precursores en materia de ETN e IED, en algunos casos además de identificar las aportaciones se puede ubicar al exponente por el enfoque utilizado en su estudio (tabla de la figura 10).

#### A. Teorías elaboradas en el período 1960-1975.<sup>89</sup>

<sup>89</sup> Apartado desarrollado con base en John Dunning, *op. cit.*, p. 17-18 y Juan Durán, “Teoría Económica y Dirección de la Empresa Multinacional”, material del curso “Empresas transnacionales: Teoría y estrategias competitivas” impartido por el autor en el IIEc-UNAM, 31 de marzo, 3 y 4 de abril 2008, p. 17.

Las primeras teorías sobre IED, elaboradas en la década de 1960 hasta mediados de la década de 1970, se pueden clasificar en cuatro grupos. El primer grupo lo forma los trabajos realizados por Stephen Hymer, que en 1960 en su tesis doctoral *The Internacional Operations of Nacional Firms: A Study of Direct Investment* bajo la dirección de Charles Kindleberger, aborda desde la perspectiva de la teoría de la organización industrial la expansión territorial transfronteriza de las empresas. Centrándose en las actividades de valor añadido, Hymer busca explicar el porqué del control o propiedad de las filiales en el exterior, siendo la ventaja competitiva de la empresa, es decir, su ventaja monopolística, el factor determinante para realizar la inversión en el exterior. Su estudio maneja las barreras de entrada tipo Bain como elementos que permiten proteger las ventajas monopolísticas: titularidad de los derechos de propiedad, costos absolutos, economías de escala y acceso privilegiado a mercados de productos y factores. Posteriormente, en 1968 en “La grande firme internationale” Hymer incorpora la teoría de Coase en la explicación de la existencia y crecimiento de la empresa transnacional; con la premisa de la racionalidad de la integración vertical y horizontal, describe la internalización de mercados y productos intermedios como medio de crecimiento de la empresa.

El segundo grupo lo forman las investigaciones realizadas por Raymond Vernon y sus colegas de la Escuela de Negocios de Harvard, Gary Hufbauer y Se'ev Hirsch. El marco teórico de este grupo de trabajos es el ciclo del producto, concepto que se extiende para incorporar una dimensión internacional. En “Internacional investment and internacional trade in the product cycle” de 1966, Vernon fue el primero en introducir un elemento dinámico en la teoría de la producción internacional.

Desde una perspectiva macro y bajo la dinámica del comercio exterior se pone el énfasis en los factores específicos de países, origen de las ventajas específicas de la empresa y orientadores de la localización de actividades [...] Así las empresas de un país avanzado (Estados unidos) en base a sus ventajas competitivas exporta sus productos a un país intermedio, relativamente menos avanzado, en el que en base a factores de oferta y de demanda realiza una inversión directa para fabricar dicho producto (se

internaliza la producción bajo una única decisión empresarial). Este proceso podría extenderse a otros países menos avanzados. Finalmente el primer país pueda terminar importando el producto que inicialmente exportaba.<sup>90</sup>

El tercer enfoque estaba orientado en explicar la exportación de capital como una forma de financiar la producción foránea. Robert Aliber, quien también estuvo bajo la dirección de Kindleberger, desarrolló un modelo sobre las razones por las que las empresas prefieren la propiedad y control de los activos en un país extranjero, pero, financiados con activos denominados en su propia moneda. Dunning señala que el trabajo de Aliber a pesar de ser crítico es falto de mayor investigación empírica, además de que el crecimiento complementario entre intra-industria y flujos de inversión transfronteriza, especialmente entre los países industrializados avanzados, requieren de otras explicaciones.

El último grupo también tenía una orientación financiera pero con una visión diferente. Se preguntaban si la extensión de la inversión de la ETN es un vehículo para diversificar el capital y/o intercambiar riesgo. Examinan el rol del riesgo geográfico como una imperfección de mercado que conduce la inversión extranjera internacional. La reducción o compensación de la incertidumbre ha sido un poderoso instrumento que afecta la actividad de la ETN. Vernon en 1983 realiza un análisis sobre la respuesta organizacional ante diferentes formas de riesgo comercial. Además del riesgo comercial, otro riesgo es el que concierne a la posible conducta del competidor oligopólistico. Frederick Knickerbocker fue uno de los primeros en observar que no son las variables locales las que determinan la distribución espacial de la actividad económica sino las estrategias de las empresas en respuesta a estas variables y en anticipación a la reacción de sus competidores. Entonces, el oligopolista en busca de minimizar sus riesgos, se introduce en nuevos mercados con el fin de salvaguardar su posición en su propio mercado. Por su parte, A. Cournot considera que el producto y el precio de equilibrio de una empresa dependen del supuesto que la misma haga sobre cómo su propia conducta podría afectar

---

<sup>90</sup> Juan Durán, *op. cit.*, p. 18.

a sus competidores y en contrapartida, cómo se afecta por el comportamiento de su competidor.

### *B. Teorías elaboradas de 1975 a 1990.*<sup>91</sup>

Las teorías desarrolladas de mediados de la década de 1970 hasta principios de la década de 1990, se pueden agrupar en tres vertientes. En la primera se agrupan los trabajos que tenían por objeto construir un marco teórico más generalizado sobre la teoría de la ETN o de las actividades de la ETN; en este grupo se encuentran las investigaciones realizadas por A. Rugman, J. Dunning y K. Kojima. El segundo grupo, cuyo trabajo típico lo ejemplifica Bruce Kogut, se encontraba interesado no tanto en explicar la decisión inicial de la empresa de invertir en el extranjero sino en las razones por las cuales se incrementaba tal inversión. El tercer grupo, señala Dunning, lo constituyen los estudios realizados principalmente por economistas que intentaban modelar de manera más rigurosa la teoría o las actividades de la ETN.

Durante este período el interés de los especialistas era la elaboración de un marco teórico global que explicara a la ETN o las actividades de la ETN, es decir, que respondiera a las cuestiones de “cómo”, “por qué”, “cuándo” y “dónde” de la IED. Dunning explica que uno de puntos de coincidencia fue dar respuesta a la pregunta de ¿qué diferencia a la ETN de una empresa uninacional que exporta sus productos a mercados foráneos y/o que autoriza a empresas extranjeras el derecho de hacer uso de sus ventajas monopolísticas?

The answer of several economists, working independently of each other, was that the essence of the transnationality of the TNC was that it internalized cross-border intermediate product markets.<sup>92</sup>

---

<sup>91</sup> Con base en John Dunning, *op. cit.*, pp. 159-162.

<sup>92</sup> John Dunning, *op. cit.*, p. 159.

Por su parte, Kojima busca explicar la IED utilizando las herramientas de la teoría neoclásica del comercio, tratando a la IED como una proxy para el comercio de productos intermedios. Según Dunning, los argumentos de Kojima fallan en distinguir entre comercio transfronterizo de productos intermedios que son internalizados dentro de la ETN y el comercio que se da entre partes independientes. En cuanto a la investigación realizada por Kogut, él hace la distinción entre los factores iniciales que determinan la IED de la empresa y los factores que influyen en las inversiones subsecuentes. Para Dunning, esta distinción es importante, debido a que afecta la naturaleza de la ventaja competitiva de la ETN. Entre los trabajos, reitera Dunning, elaborados principalmente por economistas, cuyo propósito es “modelar rigurosamente” la teoría de la ETN o actividades de la ETN, están los realizados por Hill y Kim, quienes elaboraron un modelo teórico dinámico de la empresa basado en un modelo de costos de transacción; así como el hecho por E. Graham que exploró un modelo sobre la interacción estratégica entre competidores oligopolistas en un marco transnacional; entre otros trabajos e investigadores.

Es en este período que Dunning formula el paradigma ecléctico de la producción internacional, el cual integra tanto la teoría de la internalización como las teorías de la localización y de la organización industrial. El propio Dunning lo resume de la siguiente manera:

The eclectic paradigm of international production sets out to explain the level and pattern of the foreign value-added activities of firms in terms of their capacity to engage competitively in these activities vis-à-vis their unational competitors – the so-called ownership (O) advantages, i.e., to produce value added from them rather than sell the right to do so to foreign firms – the so-called internalization (I) advantages; and their wish to locate these activities and/or those relating to the creation of competitive advantage in a country other their than the home country – the so-called locational (L) advantage. It is the configuration of the OLI advantage facing firms and their strategic response to

them that determine the quality, geographical composition and industrial structure of international production.<sup>93</sup>

En los trabajos pioneros de Hymer y Vernon se introduce el concepto de IED así como la búsqueda de una explicación de la misma. Posteriormente, se inicia la exploración de una explicación general del fenómeno, coincidiendo en la capacidad de internalización (de costos de transacción) como una característica distintiva de la ETN que incentiva el empleo de IED.

Por otra parte, considerando el momento en el cual surgieron las teorías en torno a la IED y la ETN con respecto a las fases del cuarto CSA se puede observar en primer lugar, que la investigación de Coase (1937) aparece en una etapa temprana de la fase de expansión material (Ver figura 8, Cap. II). Coase tiene la habilidad de captar el que será el rasgo distintivo del régimen estadounidense, previo a la expansión de las ETN estadounidenses en Europa con motivo de la reconstrucción de sus economías después de la Segunda Guerra Mundial. El mayor número de investigaciones ocurre antes de la crisis-señal del régimen estadounidense, cuando se intensifica la competencia entre las ETN, no sólo de origen estadounidense sino también europeo. Por último, posterior a la crisis-señal la teoría que ha tenido mayor aceptación ha sido la propuesta de Dunning la cual ha servido además de explicación al fenómeno como un instrumento de persuasión para la apertura de las economías, en especial de las economías de los países en desarrollo.

## 2. La estrategia de la empresa transnacional e inversión extranjera directa: internalización de costos de transacción y competencia imperfecta.

La presente sección inicia con los elementos principales de la internalización de costos por fallas de mercado desde la perspectiva de Williamson, después se examinan los planteamientos de Hymer sobre la competencia imperfecta como factor determinante de la inversión extranjera directa, en este contexto la internalización es un elemento que permite la

---

<sup>93</sup> John Dunning, *op. cit.*, p. 160.

integración de las empresas favoreciendo estructuras monopolísticas u oligopolísticas. Por último, se presenta el paradigma ecléctico de la producción internacional formulado por Dunning, en su propuesta la internalización es el incentivo a invertir en el extranjero una vez que la empresa posee una ventaja específica y existen factores de localización atractivos en el país huésped.

Como se ha citado en varias ocasiones, el trabajo de Coase aporta los fundamentos de la teoría de la internalización:

<<Fuera de la empresa, los movimientos de precios rigen la producción, la cual se coordina a través de una serie de transacciones en el mercado. En la empresa estas transacciones de mercado son eliminadas, y en lugar de la complicada estructura de mercado con transacciones de intercambio, aparece la figura del empresario coordinador que dirige la producción>><sup>94</sup>

En esencia, la internalización de costos de transacción es la sustitución del mercado, en su rol de fijador de precios, por los mecanismos al interior de la empresa a través de los cuales se coordina la producción. En resumen, internalización es “[the] *substitution of internal organization for market exchange*”<sup>95</sup>, ¿qué condiciones propicia dicha sustitución? Este aspecto es analizado por Williamson, quien retoma el trabajo desarrollado por Coase y lo amplía incorporando la noción de fallas o fallos de mercado.

Como fallos del mercado se pueden mencionar: oportunismo, racionalidad limitada, asimetría de información, hazard moral, selección adversa, costes (relaciones) de agencia, protección de la reputación e incertidumbre. [...] Williamson propone tres dimensiones de los costes de transacción: especificidad de activos, frecuencia e incertidumbre. En este contexto la empresa puede hacer frente de manera eficiente a los fallos del mercado, disminuir precios y captar externalidades: la EM [empresa multinacional] coordina el uso de activos (bienes) intermedios generados en un país y empleados (a un coste marginal bajo) en otras localizaciones extranjeras.<sup>96</sup>

---

<sup>94</sup> H.R. Coase, “The Nature of Firm” citado en Stephen Hymer, *op. cit.*, p. 96.

<sup>95</sup> Oliver Williamson, “The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations”, p. 112.

<sup>96</sup> Juan Durán, *op. cit.*, p. 21.

Estas aportaciones en conjunto abandonan el supuesto clásico de cero costos de transacción y ponen de manifiesto que la existencia de factores al interior de la empresa que inciden en la organización de la producción y fijación de precios. La imagen del mercado en el que concurren las fuerzas que sustentan la competencia perfecta se desdibuja dando lugar a la posibilidad de otras estructuras, a otro tipo de competencia que describa mejor la realidad, un mercado de competencia oligopólicas.

Se trata de la coexistencia de dos realidades. Por una parte, tal como lo describe Braudel hay una vida material y una economía de mercado sustentada por las actividades cotidianas, en la que existen un sin número de talleres, fábricas y otros negocios que carecen de poder monopolístico para influir en el precio así como un gran número de consumidores también sin poder de influencia. Aquí es donde opera el mercado competitivo perfecto o casi perfecto. Por otra parte, existen también las grandes empresas, algunas de ellas con operaciones que van más allá de sus fronteras nacionales y éstas, si bien crecen cuando la vida material y de mercado crece, no operan bajo la misma lógica. Resulta fácil omitir esta doble realidad y dar el mismo trato a una empresa pequeña (en capital) que opera en un mercado en condiciones de competencia y otra de gran capital con poder monopolístico u oligopolístico.

#### A. *La internalización de costos de transacción.*<sup>97</sup>

Considerando a la internalización como la sustitución del mercado por la organización interna de la empresa, Williamson estudia los aspectos de la organización interna (además de los argumentos de fallas de mercado) que favorecen la internalización y los divide en: incentivos, controles e inherentes a ventajas estructurales.

- Los incentivos son las circunstancias en las que la organización interna puede reemplazar negociaciones prolongadas, en cierta medida hasta agresivas, entre partes independientes.

---

<sup>97</sup> Apartado desarrollado con base en Oliver Williamson, *op. cit.*, pp. 112-123.

- Los controles que dispone la empresa, instrumentos de recompensa y penalización (promociones, remuneraciones, procesos de asignación de recursos internos, entre otros) constituyen la ventaja distintiva de la empresa. Los instrumentos de control disponibles en la empresa para hacer cumplir las actividades intrafirma son de amplia variedad y de mayor sensibilidad en comparación con los de interfirma.
- En cuanto a las ventajas estructurales estas se revelan, por ejemplo, en el caso de conflicto, la empresa posee relativamente mecanismos eficientes de resolución de conflictos. La empresa puede recurrir también a la internalización debido a las economías de intercambio de información.

Es decir, la empresa se puede ver estimulada a incorporar dentro de su proceso de producción, fases que requieren de negociaciones largas y ásperas. A su vez, la propia estructura de la empresa le permite ejercer controles más precisos sobre las actividades intrafirma y aprovechar sus instancias para propiciar canales eficientes de comunicación y para la resolución de conflictos.

En lo relativo a las consideraciones de mercado, las divide en mercados estáticos, falta contractual, riesgo de falsificación estratégica, efectos del procesamiento de información y en adaptaciones institucionales.

- Mercados estáticos. Williamson parte del supuesto de una industria en la cual algún subproducto es especializado, adicionalmente se presentan economías de escala por lo que la producción es mayor en relación al mercado. Considera que en este caso existen incentivos para absorber el subproceso ya sea hacia delante o hacia atrás en el proceso de producción. Williamson contempla dos casos: el monopolio bilateral y ensamble competitivo con oferta monopolística. En ambos casos existe el incentivo de internalizar la transacción (negociación del precio del subproducto) mediante la integración vertical.
- Falta contractual. A las condiciones del inciso anterior, se agrega la necesidad de incluir estipulaciones tales que hacen que el producto sea tecnológicamente complejo y que requiera su rediseño periódico, o bien el volumen de producción cambien como respuesta a los cambios de las

condiciones del mercado. Relajando el supuesto de que la puja por el contrato no es factible por un gran número, se tienen tres opciones de disposiciones de suministro: contrato *once-for-all*, serie de contratos de corto plazo y la integración vertical. Las primeras dos opciones presentan como posibles inconvenientes un costo prohibitivo de las especificaciones contractuales o la divergencia entre los intereses de las partes negociantes. La integración vertical favorece la armonización de intereses así como la posibilidad de hacer eficiente la decisión sobre el proceso que se utilizará (al permitir la optimización tanto de la inversión en tecnología como el proceso secuencial de adaptación de la misma).

- Riesgo de falsificación estratégico. Las ventajas de la internalización residen en que la firma tiene acceso *ex post* a la supervisión de datos, lo que aminora el incentivo a explotar la incertidumbre, a la vez que amplía las opciones de control de la empresa. Williamson considera que dicha situación tiene como efectos favorables el reducir los problemas de moral hazard (riesgo moral), externalidades y distorsiones de las proporciones variables. Sin embargo, puede dar lugar a consecuencias anticompetitivas como la discriminación de precios y efectos de barreras de entradas.
- Efectos del procesamiento de información. Williamson considera como efectos: la información de impacto, economías de observación y la convergencia de expectativas. La Información de impacto, la integración por este motivo es entendida como un autoseguro, la empresa se sabe de buen riesgo (es decir, capaz de cumplir sus compromisos), sin embargo, queda fuera del mercado de seguros debido a su inhabilidad de revelar esta condición a los aseguradores. Economías de observación, es cuando una singular serie de observaciones son relevantes con respecto a las etapas de la producción, en este caso, la integración vertical puede ser eficiente. Convergencia de expectativas, cuando hay un alto grado de interdependencia entre las etapas sucesivas de producciones, y además, si las ocasiones para la adaptación son imprevisibles, entonces, coordinar ambas situaciones por separado puede ser difícil siendo conveniente una coordinación común.
- Adaptaciones institucionales. Williamson distingue dos tipos: por simple economía y extra-económicas. La integración vertical puede ser un

mecanismo por el cual los impuestos sobre la venta sobre productos intermedios son evadidos, o el medio engañar esquemas de cuota y controles de precios, pero, también pueden ser debido a la deficiente especificación de derechos de propiedad. Otras consideraciones extra-económicas son: aversión de riesgo (en la valoración de utilidad de resultados pecuniarios) y normas de comportamiento social (incluyendo códigos éticos y morales).

*B. La competencia imperfecta como determinante de la inversión extranjera directa.*<sup>98</sup>

Hymer concibe a la ETN o compañías multinacionales (como él las denomina) como la última fase del desarrollo de la empresa privada. Su análisis parte de asumir que las ETN operan en mercados imperfectos y que el problema de eficiencia de las mismas entra en conflicto con la economía del bienestar.

Moreover, multinational corporations bring into high definitions such social and political problems as want creation, alienation, domination, and the relationship or interface between corporations and national states (including the questions of imperialism), which cannot be analyzed in purely “economics” terms.<sup>99</sup>

En primer lugar, el gran tamaño de las ETN supondría, por una parte, la concentración de la producción mundial, y por otra, una constricción del tamaño del mercado con efectos en la reducción de la competencia. En lo referente al papel desempeñado por la IED, le confiere un doble juego. Reconoce que la IED puede ser un canal de transmisión de derramas o *spillovers* entre países, sin embargo, Hymer considera que también puede ser un instrumento para limitar la competencia entre empresas de distinta nacionalidad: “*On the other*

---

<sup>98</sup> Apartado desarrollado con base en Stephen Hymer, “The Efficiency (Contradictions) of Multinational Corporations”, pp. 441-448; “Las compañías multinacionales y la división del trabajo”, pp. 211-245 y “La inversión extranjera directa y el interés económico nacional”, pp. 257-270.

<sup>99</sup> Stephen Hymer, “The Efficiency (Contradictions) of Multinational Corporations”, p. 411.

*hand, direct foreign investment tends to reduce the number of alternatives facing sellers and to stay the forces of international competition”.*<sup>100</sup>

Las razones por las que un empresario invierte en el extranjero, aduce Hymer, atañen principalmente al mantenimiento de su participación en el mercado internacional, sin dejar de lado los argumentos tradicionales como el abastecimiento de insumos. Supone que la IED depende de tres factores:

- La función de la demanda en el mercado exterior de que se trate.
- La disponibilidad de trabajo y otros factores de producción.
- La existencia de posibles competidores que puedan entrar en la industria si la ETN no se introduce primero.

Es decir, la IED depende de la demanda del producto en el exterior, de las posibles fuentes de abastecimiento de insumos y abundancia de mano de obra (especializada o no) así como de sus respectivos costos. Finalmente, depende de la posible pérdida de participación en el mercado ante competidores locales o extranjeros. El trabajo de Hymer se centra en el tercer factor, considera que la IED tiende a estar ligada a sectores con estructura oligopolística en el país de origen del inversor.

Sin detrimento de los demás trabajos sobre el tema, la importancia del estudio de Coase se puede apreciar en el siguiente comentario de Arrighi:

La noción de internalización de los costes de transacción, que a nuestro juicio constituye el rasgo específico del cuarto ciclo de acumulación (estadounidense), ha sido definida gracias al estudio precursor efectuado por Richard [Ronald] Coase (1937) sobre las ventajas competitivas de las organizaciones comerciales verticalmente integradas, [...] <sup>101</sup>

Hymer analiza cómo la IED puede favorecer los procesos de integración horizontal y vertical. En primer término la IED podría emplearse para la formación de cárteles internacionales ello a través de la integración horizontal,

---

<sup>100</sup> *Ibid.*, p. 443.

<sup>101</sup> Giovanni Arrighi, *op. cit.*, p. 288.

de este modo la empresa extranjera podría controlar las decisiones sobre producción y precios.

Para obtener una colusión perfecta, todas las empresas del mundo que produjeran un mismo producto deberían fusionarse en una única gran empresa internacional que controlara los precios, la producción y las ventas en cada país maximizando sus beneficios mundiales. En realidad, las colusiones raramente llegan a este punto. Se detienen en el momento en que quedan unas pocas grandes empresas internacionales, que no llegan a adoptar plenamente un comportamiento conjunto, pero que tampoco establecen una competencia total.<sup>102</sup>

Aún cuando no se trate de una colusión perfecta, Hymer supone la existencia de efectos negativos sobre el grado de competencia y sobre el bienestar en general. *“En general, la competencia imperfecta supone una reducción del bienestar económico, ya que disminuye la eficiencia con la que se asignan los recursos”*.<sup>103</sup>

Teece al igual que Dunning, entre otros, considera que la empresa foránea debe poseer un activo único que la posicione sobre las empresas locales, es decir, la posesión de una ventaja específica. Sin embargo, para Teece dicha ventaja no explica por sí sola este tipo de integración vía IED, él considera las fallas en el mercado de know-how como un incentivo para este tipo de integración.

An examination of the properties of markets for know-how readily leads to the identification of several transactional difficulties. These difficulties can be summarized in terms of recognition, disclosure, and team organization.<sup>104</sup>

En lo que respecta a la integración vertical, el análisis de Hymer de modo similar que Williamson, supone la existencia de dos fases de un proceso que en principio son independientes y que presentan características que los

---

<sup>102</sup> Stephen Hymer, “La inversión extranjera directa y el interés económico nacional”, p. 260.

<sup>103</sup> *Ibid.*, p. 260.

<sup>104</sup> David Teece, “The Multinational Enterprise: Market Failure and Market Power Considerations”, p. 170.

definen como monopolísticos. Entonces, el precio del subproducto que se obtiene en una fase y se incorpora en la siguiente, no puede suponerse como el precio correcto o justo, es decir, un precio resultado de un mercado competitivo.

El precio, por tanto, no dependerá de las condiciones de demanda y de oferta, sino de la diferencia de fuerzas en el proceso negociador. Sin embargo, si las dos empresas pertenecieran a un mismo propietario, no existiría el conflicto de intereses y se obviaría el problema del establecimiento de un precio para la materia prima. La empresa integrada verticalmente maximizaría simplemente los beneficios conjuntos de las fases *A* y *B* y no se preocuparía sobre su distribución entre las mismas [...] La integración vertical, al permitir una racionalización del proceso productivo, normalmente da lugar a menores precios y una mayor producción, siendo, por tanto, deseable desde el punto de vista de la eficiencia mundial.<sup>105</sup>

Desde su punto de vista, aunque es deseable la eficiencia mundial (al reducir las distorsiones causadas por uno de los dos monopolios), esto no significa necesariamente un beneficio para el país receptor de IED. Esa es la advertencia hecha por Hymer sobre la integración vertical.

Dunning y Rugman en 1985 elaboraron un ensayo sobre la influencia de la disertación de Hymer en la teoría de la IED, reconocen su gran contribución al abandonar el marco de análisis neo-clásico y de la teoría de las finanzas y moverse al análisis de la empresa multinacional con base en la teoría de la organización industrial.

The pioneering conceptual insight of Hymer was to break out of the arid mold of international trade and investment theory and focus attention upon the *MNE* per se. This permits us to treat *FDI* as a modality by which firms extend their territorial horizons abroad. The unique feature of *FDI* is a mechanism by which the *MNE* maintains control over productive activities outside its national boundaries, that is, *FDI* means international production [...] Hymer's great

---

<sup>105</sup>

Stephen Hymer, *op. cit.*, pp. 262-263.

insight was in focusing attention for international production, rather than international exchange.<sup>106</sup>

Sin embargo, argumentan que su trabajo presenta las siguientes fallas:<sup>107</sup>

- Sobre enfatiza las ventajas de poder de mercado de la ETN.
- Omite la distinción entre fallas de mercado estructurales y de costos de transacción (cognitivas)<sup>108</sup>.
- No capta el mensaje de que la internalización de transacciones por la ETN se requiere para capturar las externalidades de actividades separadas relacionadas pero comúnmente poseídas.
- Omite el punto moderno de la dirección estratégica donde la integración vertical puede ser usada como un arma competitiva contra empresas no integradas, para reducir costos o aumentar ingresos.
- Los conflictos entre la ETN y los estados nacionales pueden ser analizados usando modelos de desequilibrio dinámico.

In a disequilibrium situation it is not always apparent that the activities of *MNEs* lead to a more (or less) efficient allocation of resources. The answer depends upon an evaluation (often on a case-by-case basis) of their relative use of asset power in closing markets and of their ability to respond to transaction cost inefficiencies.<sup>109</sup>

La esencia del trabajo de Hymer es poner de manifiesto la reducción del grado de competencia como resultado de la integración (horizontal y vertical) de la gran empresa (transnacional), sus repercusiones en el bienestar general, así como el hecho de que la mejoría de la eficiencia en el mercado internacional no implica un beneficio para el país huésped. Por su parte, el

---

<sup>106</sup> John Dunning y Alan Rugman, "The Influence of Hymer's Dissertation on the Theory Direct Investment", p. 228.

<sup>107</sup> *Ibid.*, pp. 229-231.

<sup>108</sup> "Market failure may be structural or cognitive. Uncertainty over future market conditions in the absence of competitive future markets, or about government policies, is another kind of imperfection. *Structural markets failure* arises where there are barriers to competition and economic rents are earned; where transactions costs are high; or where the economies of interdependent activities cannot be fully captured. *Cognitive market failure* occurs wherever information about the product or service being marketed is not readily available, or is costly to acquire." En John Dunning, "Trade, Location of Economic Activity and the Multinational Enterprise: A Search for an Eclectic Approach", p. 193.

<sup>109</sup> John Dunning y Alan Rugman, *op. cit.*, p. 232.

trabajo de Dunning (que se revisa en la siguiente sección) no ignora esta situación, no obstante, la justifica a favor de los intereses de la ETN.

### C. *El paradigma ecléctico de la producción internacional.*<sup>110</sup>

La pregunta inicial del capítulo fue ¿por qué la empresa expande sus actividades al exterior de sus fronteras nacionales y cuáles son los modos de hacerlo? A la primera parte de la pregunta, Dunning responde: porque la empresa en cuestión posee ventajas de propiedades específicas, o ventajas específicas de la empresa. La ventaja específica de la empresa, es el requisito previo para su internacionalización.

Las ventajas específicas de la empresa se pueden clasificar en dos tipos: de propiedad de derechos y/o ventajas de activos intangibles y en ventajas de la gobernanza común. El primer tipo, de manera general, corresponde a aquellas ventajas derivadas del conocimiento ya sea éste aplicado a la generación de nuevos productos o a procesos dentro de la empresa como el administrativo o el de producción. El segundo tipo de ventajas se derivan de la existencia misma de la empresa, pueden ser fruto del tamaño o posición de la empresa, de su conocimiento de mercados o acceso preferencial a insumos ya sea en el mercado nacional de la empresa o en el mercado internacional.

Las ventajas específicas de la empresa no sólo la sitúan en una posición favorable con respecto a sus competidoras en el mercado local sino con las empresas de mercados foráneos, hecho que le permite introducirse en los mismos. Si la empresa sólo poseyera este tipo de ventajas, entonces, su incursión en mercados foráneos podría ser a través de transferencia de recursos contractuales, es decir, a través de alianzas estratégicas.

---

<sup>110</sup>

Apartado desarrollado con base en John Dunning, *op. cit.*, pp. 183-218.

El otro tipo de ventajas que la empresa puede poseer, son las llamadas ventajas de internalización. Esto sucede cuando la empresa internaliza los costos de transacción, debido a fallos o fallas de mercado en cuyo caso los mecanismos del mercado son reemplazados por los internos de la empresa.

### **Figura 11. El paradigma ecléctico de la producción internacional.**

---

#### **1. Ventajas de propiedades específicas**

##### *A. Propiedad de derechos y/o ventajas de activos intangibles*

Productos de innovación, administración de la producción, organizacional y sistema de marketing, capacidad de innovación; conocimiento no-codificable, “banco” de experiencia de capital humano; marketing, finanzas, know-how, etc.

##### *B. Ventajas de la gobernanza común*

- Aquéllas que las plantas o filiales de empresas establecidas pueden disfrutar sobre las nuevas empresas: debido principalmente al tamaño y posición de la empresa establecida; exclusividad o acceso preferencial a insumos; habilidad para obtener insumos en términos preferenciales; exclusividad o acceso preferencial a mercado de productos; acceso a recursos de la planta matriz a costo marginal; economías de suministro conjunto.
- Aquéllas que surgen específicamente debido a la multinacionalidad. La multinacionalidad mejora la susodicha ventaja ofreciendo más amplias oportunidades; mayor acceso preferencial y/o mejor conocimiento de los mercados internacionales; habilidad para tomar ventaja de las diferencias geográficas en dotación de factores, mercados; habilidad para diversificar o reducir el riesgo.

#### **2. Ventajas de internalización-incentivos**

Anulación de búsqueda y negociación de costos.

Evitar costos de hacer cumplir derechos de propiedad.

Incertidumbre de comprador.

Cuando el mercado no permite discriminación de precios.

Necesidad del vendedor de proteger la calidad de productos intermedios o finales.

Capturar economías de actividades interdependientes.

Compensar la ausencia de mercados de futuros.

Evitar o explotar la intervención gubernamental.

Controlar suministros y condiciones de venta de insumos.

Controlar salidas de mercado.

Ser capaz de emplear prácticas -subsidiados cruzados, precios de transferencia, etc.- como una estrategia competitiva (o anti-competitiva).

#### **3. Variables específicas-localización**

Distribución espacial de dotación de recursos naturales y creados y de mercados.

Precios de insumos, calidad y productividad.

Costos internacionales de transporte y comunicaciones.

Incentivos y desincentivos para la inversión.

---

Barreras artificiales en el comercio de bienes.  
 Provisión de infraestructura.  
 Distancia psíquica (lenguaje, cultura, negocios, costumbres, etc., diferencias).  
 Economías de centralización de producción y marketing de I&D.  
 Sistema económico y políticas gubernamentales; el marco institucional para la asignación de recursos.

*Fuente:* Elaboración propia con base en Table 1.1. The eclectic paradigm of international production en John Dunning, *The Theory of Transnational Corporations*, Londres y Nueva York, Routledge, 1993, p. 198.

La tabla de la figura 11 resume las ventajas que integran el paradigma ecléctico de la producción internacional propuesto por Dunning, en el cual se observa que muchas de las ventajas de internalización se deriva de la gestión de contratos, como la anulación de búsqueda y negociación de costos o hacer cumplir los derechos de propiedad. Otro tipo de ventajas proceden de prácticas monopólicas como el control de suministros y condiciones de venta o el control de las salidas del mercado. Y unas más pueden ser inducidas por las políticas económicas de los gobiernos.

En el caso en que la empresa posea ventajas específicas y además tenga incentivos de ventajas de internalización, su modo de incursión en mercados foráneos puede ser a través del comercio de bienes y servicios y no sólo por transferencia de recursos contractuales. Las ventajas de internalización son asimismo un incentivo para trasladar las actividades de valor agregado de la empresa fuera de sus fronteras nacionales, pero para ello –de acuerdo con Dunning- se deben sumar las ventajas de localización.

**Figura 12. Las rutas alternativas de explorar mercados.**

Ruta de exploración de mercados	Ventajas		
	Propiedades específicas	Internalización	Localización (extranjera)
Inversión extranjera directa	Sí	Sí	Sí
Comercio en bienes y servicios	Sí	Sí	No
Transferencia de recursos contractuales	Sí	No	No

*Fuente:* Elaboración propia con base en Table 1.2. Alternative routes of servicing markets en John Dunning, *The Theory of Transnational Corporations*, Londres y Nueva York, Routledge, 1993, p. 199.

Las ventajas específicas de localización o ventajas de localización, se refieren a aquéllas ventajas que ofrece un país extranjero con respecto al propio. Pueden deberse a la distribución espacial de la dotación de recursos naturales o de mercados, por poseer mano de obra de alta calidad y/o de bajo costo, por la infraestructura del país o por las políticas gubernamentales implementadas en él. Desde la perspectiva de Dunning, cuando una empresa posee ventajas específicas, se ve estimulada a internalizar los costos de transacción y si además existe un país con ventajas de localización en el cual ella pueda explotar las anteriores ventajas, el camino de internacionalización es vía IED.

La tabla de la figura 12 presenta las rutas alternativas de explorar mercados, según el estudio de Dunning. Además, la tabla permite ver los elementos por los cuales llamó a su propuesta paradigma ecléctico de la producción internacional. Dunning no sólo agrupó los planteamientos principales de las teorías de la localización, de la internalización y de la empresa, sino que también buscó explicar las causas de los diferentes modos de internacionalización de modo que responde a la pregunta de por qué la empresa expande sus actividades al exterior de sus fronteras nacionales; también explica cuáles son los modos de hacerlo.

Las tablas de las figuras 13-a y 13-b exponen algunos factores determinantes de los tipos de producción internacional, bajo el enfoque del paradigma ecléctico, e ilustran algunos de los tipos de actividad favorables a la ETN. Aparece como primer tipo, la producción internacional basada en recursos. Es decir, la búsqueda de recursos principalmente naturales para cuya explotación la empresa posee ventajas específicas de capital o tecnología aunque también de acceso a mercados. El traslado de las actividades de valor agregado es con el fin de asegurar el suministro a un precio conveniente a los intereses de la empresa, y se localizarán en aquellos países que poseen los recursos naturales. Como ejemplo se puede citar la maquiladora intensiva en mano de obra en búsqueda de países que posean en abundancia este recurso.

Después está la producción internacional basada en mercados, en este caso la empresa además de poseer ventajas de capital o tecnología, tiene ventajas derivadas de su organización administrativa en términos generales, de economías de escala y/o una marca establecida. Como ejemplo complementario, se pueden citar los servicios financieros, un banco se sitúa en un mercado foráneo porque además de tener las ventajas específicas citadas, se ve beneficiado por una política gubernamental favorable al capital extranjero en dicha actividad y se le estimula a internalizar fallas de mercado como podría ser la ignorancia del usuario.

Otros tipos de producción internacional se ven estimulados por el acceso a mercados internacionales a partir del mercado foráneo o por la localización de recursos especializados. La utilidad de estas tablas es identificar los tipos de producción internacional localizados en un país a partir de los factores o variables que las mismas exponen.

**Figura 13-a. Tipos de producción internacional: algunos factores determinantes.**

<b>Tipo de producción internacional</b>	<b>Ventajas de propiedades específicas (el “por qué” de la actividad de la ETN)</b>	<b>Ventajas de localización (el “dónde” de la producción)</b>	<b>Ventajas de internalización (el “cómo” de la relación)</b>	<b>Ilustración de tipos de actividad favorables a la ETN</b>
1. Basado en recursos	Capital, tecnología, acceso a mercados; activos complementarios.	Posesión natural de recursos e infraestructura relacionada.	Asegurar la estabilidad de suministros en el precio conveniente; control de mercados; obtener tecnología.	Petróleo, cobre, bauxita, plátanos, piñas, cocoa, hoteles, tratamiento de exportación de productos intensivos en mano de obra o procesos.
2. Basado en el mercado	Capital, tecnología, información, habilidades organizacionales y administrativas, exceso de I&D y otras capacidades,	Costos materiales y laborales, mercados, política gubernamental.	Desear reducir costos de transacción o de información, ignorancia del comprador o incertidumbre, etc.; proteger derechos de	Computadoras, farmacéuticos, vehículos de motor, cigarrillos, seguros, publicidad.

economías de escala. Marcas de fábrica, buena voluntad.

propiedad y asegurar controles de calidad.

*Fuente:* Elaboración propia con base en Table 1.3. Types of international production [...] en John Dunning, *The Theory of Transnational Corporations*, Londres y Nueva York, Routledge, 1993, pp. 202-203.

**Figura 13-b. Tipos de producción internacional: algunos factores determinantes.**

<b>Tipo de producción internacional</b>	<b>Ventajas de propiedades específicas (el “por qué” de la actividad de la ETN)</b>	<b>Ventajas de localización (el “dónde” de la producción)</b>	<b>Ventajas de internalización (el “cómo” de la relación)</b>	<b>Ilustración de tipos de actividad favorables a la ETN</b>
3. Especialización racionalizada (A) de productos (B) de procesos	Como arriba, pero también tienen acceso a mercados; economías de alcance y diversificación geográfica.	(A) Economías de productos especializados y concentración. (B) Bajos costos laborales, incentivos para la producción local por parte del gobierno huésped.	(A) Como el tipo 2 más ganancias que dependen de la economía de gobernanza común. (B) Economías de integración vertical.	(A) Vehículos de motor, aplicaciones eléctricas, servicios de gestión, algunos I&D. (B) Electrónicos de uso doméstico, textiles y ropa, cámaras, farmacéuticos.
4. Comercio y distribución (importación y exportación de mercancías)	Acceso a mercados, distribución de productos.	Fuente de insumos y mercados locales; necesidad de estar cerca de los clientes, servicio después de venta, etc.	Necesidad de proteger la calidad de los insumos, necesidad de asegurar las salidas de las ventas y evitar el bajo desempeño o falsificación del agente.	Una variedad de bienes, particularmente aquellos que requieren contacto con sub-contratistas y consumidores finales.
5. Miscelaneos	Variados (pero incluye la diversificación geográfica).	Mercados.	Varios (ver arriba)	Varias clases (A) Portafolio de inversión en propiedades. (B) Donde acoplamientos especiales son esenciales como en

---

*Fuente:* Elaboración propia con base en Table 1.3. Types of international production [...] en John Dunning, *The Theory of Transnational Corporations*, Londres y Nueva York, Routledge, 1993, pp. 202-203.

### 3. La inversión extranjera directa en el país receptor: determinantes y efectos.

Al principio del capítulo se menciona que las características de largo plazo, de control y la posibilidad de derramas, son los elementos que diferencian a la inversión directa de la inversión de cartera; además, su presunta permanencia y transferencia tecnológica, se presenta como el principal argumento a favor de la IED en el país huésped. En este apartado se presentan los determinantes de atracción de la inversión extranjera directa en los países huésped, según la UNCTAD. Enseguida, se amplía lo concerniente a la transferencia tecnológica. En ambos casos, es curioso que existan pies de página que digan: aún cuando el país siga puntualmente las recomendaciones no es garantía que concurra la IED o bien, que ocurran los *spillovers*.

#### A. Factores determinantes de la atracción de inversión extranjera directa.<sup>111</sup>

En 1998 la UNCTAD dedicó su reporte anual, el *World Investment Report*, a las tendencias y determinantes de inversión. El análisis de los determinantes de la inversión extranjera directa en el país receptor tiene su base en el paradigma ecléctico de Dunning. En términos generales se reconocen tres factores principales: marco de política para la IED, determinantes económicos, y medidas que facilitan las operaciones de inversión (figuras 14 y 15).

---

<sup>111</sup> Desarrollado con base en UNCTAD, *World Investment Report* 1998, pp. 89-140.

El primer factor se refiere a la política para la IED del país huésped. En este sentido, el marco ideal de política para la IED es congruente con las reformas estructurales de primera y segunda generación establecidas por el Consenso de Washington. Es recomendable que el país anfitrión tenga estabilidad económica, política y social, además de que exista un entorno amigable a la IED, compuesto por un conjunto de reglas y políticas tendientes a estimular la entrada de IED así como garantías para la misma. Está ausente la política industrial del país como un elemento de atracción.

A liberal policy framework “determines” FDI in the sense that it enables TNCs to invest in a host country: it allows, and may even encourage, FDI but there is no guarantee that investment will actually occur.<sup>112</sup>

No es suficiente que exista un ambiente amigable para la IED, adicionalmente, es aconsejable que se diseñen medidas que faciliten las operaciones de inversión, como programas especiales de promoción o incentivos.

#### **Figura 14. Determinantes de la inversión extranjera directa en el país receptor.**

---

##### **Determinantes en el país receptor**

---

###### *1. Marco de política para la IED*

- Estabilidad económica, política y social
- Reglas sobre afluencia de inversiones y operaciones
- Normas de tratamiento de las filiales extranjeras
- Funcionamiento y estructura de los mercados (especialmente competencia y régimen de fusiones y adquisiciones)
- Acuerdos internacionales sobre IED
- Política de privatización
- Política de comercio exterior (barreras arancelarias y no arancelarias) y coherencia de política de IED y la política de comercio exterior
- Política tributaria

###### *2. Determinantes económicos*

###### *3. Medidas que facilitan las operaciones de inversión*

- Promoción de la inversión (incluidos las actividades de creación de imagen y generación de inversiones y los servicios que facilitan la inversión)
  - Incentivos a la inversión
  - Costo burocrático (vinculado a la corrupción y la eficiencia administrativa)
  - Atractivos sociales (por ejemplo, escuelas bilingües, calidad de vida)
- 

<sup>112</sup> UNCTAD, *op. cit.*, p. 96.

## Servicios superiores a la inversión

---

*Fuente:* Elaboración propia con base en Cuadro 2. Determinantes de la inversión extranjera directa (IED) en el país receptor en Padma Mallampally y Karl P. Sauvant, “La inversión extranjera en los países en desarrollo”, en *Finanzas y Desarrollo*, vol. 36., no. 1, marzo de 1999, [s.l.i.], Fondo Monetario Internacional, p. 36, <<http://www.imf.orgexternal/pubsft/fandd/spa/1999/03/pdf/mallampa.pdf>>, (21 de agosto de 2006).

Los determinantes económicos de los países receptores se relacionan con los tipos de inversión extranjera según la motivación de las empresas, y clasifica los tipos de IED en:

- Búsqueda de mercados. Este elemento está relacionado con la economía del país receptor, se representa por el tamaño del mercado y su potencial de crecimiento así como su estructura; también influye el ingreso per cápita. Es un punto relevante la ubicación geográfica del país huésped ya que plantea la posibilidad de utilizarlo como plataforma de acceso a otros mercados regionales o globales.
- Búsqueda de recursos y activos. Engloba la abundancia y acceso insumos y mano de obra (que puede ser calificada o no) así como la infraestructura física del país receptor. Son las variables tradicionales de localización.
- Búsqueda de eficiencia. Se refiere a costos ajustados en función de la productividad de la mano de obra y de insumos indirectos como los costos de transporte y telecomunicaciones. Adicionalmente, la existencia de acuerdos que favorezcan la integración regional, por ejemplo, el TLCAN.

En los determinantes económicos están conjugadas las ventajas de localización y de internalización, dada la ventaja específica de la empresa. En cuanto a los primeros elementos, se refieren aunque no de manera explícita, a las ventajas de internalización, se recordará que las acciones del gobierno pueden dar lugar a distorsiones en los mercados; de este modo la política gubernamental puede favorecer la internalización de costos de transacción por parte de la empresa.

En resumen, se requiere del buen comportamiento del país huésped además de que estén presentes las ventajas de localización y de

internalización. Enseguida, se estudia uno de los principales efectos deseables de la IED en el país huésped: la transferencia tecnológica.

**Figura 15. Determinantes económicos de la inversión extranjera directa en el país receptor.**

<b>Tipo de IED, clasificados por motivación de las empresas</b>	<b>Principales determinantes económicos en los países receptores</b>
Búsqueda de mercados	Escala del mercado y renta per cápita. Crecimiento del mercado. Acceso a mercados regionales y mundiales. Preferencias de los consumidores específicas del país. Estructura de los mercados.
Búsqueda de recursos y activos	Materias primas. Mano de obra no especializada de bajo costo. Mano de obra especializada. Activos tecnológicos, innovadores y otros activos creados (por ejemplo, marcas comerciales), asociados con personas físicas, empresas y grupos de empresas. Infraestructura física (puertos, caminos, energía eléctrica, telecomunicaciones).
Búsqueda de eficiencia	Costo de los recursos y activos mencionados, ajustado en función de la productividad de la mano de obra. Otros costos de insumos, como costos de transporte y comunicaciones con el país receptor, y dentro de éste, y otros productos intermedios. Participación del país receptor en acuerdos de integración regional que favorezcan la creación de redes empresariales regionales.

*Fuente:* Elaboración propia con base en Cuadro 2. Determinantes de la inversión extranjera directa (IED) en el país receptor en Padma Mallampally y Karl P. Sauvart, “La inversión extranjera en los países en desarrollo”, en en *Finanzas y Desarrollo*, vol. 36., no. 1, marzo de 1999 [s.l.i.], Fondo Monetario

Internacional, p. 36, <<http://www.imf.org/external/pubsft/fandd/spa/1999/03/pdf/mallampa.pdf>>, (21 de agosto de 2006).

*B. La inversión extranjera directa como canal de transferencia tecnológica.*

Los gobiernos de los países en desarrollo tras las experiencias de la crisis de la deuda externa y de la inestabilidad de la inversión de cartera han privilegiado a la IED como fuente de financiamiento ante el insuficiente ahorro interno de sus economías<sup>113</sup>. David Romo señala que la IED “[...] se considera como el flujo de capital más estable y que representa un potencial mayor para alentar el desarrollo de un país.”<sup>114</sup>. Hausmann y Fernandez-Arias la califican como “colesterol bueno”, debido a que es posible atornillarla en la economía.<sup>115</sup>

No obstante, como resultado de las innovaciones financieras, ya no es posible considerar a la IED como “fija” ni de “largo plazo” en una economía. Se requeriría que la IED no repatriara las ganancias ni las invirtiera en activos financieros para considerar que cumple con los adjetivos mencionados. Como señala Kregel “*la IED no es un regalo incondicional, es una inversión hecha contra la expectativa de ganancias y de la eventual repatriación o recolocación de la inversión.*”<sup>116</sup> Además la califica como el método absoluto más costoso para pedir prestado. Singh, también deja entredicho de que la IED sea estable, él señala la débil distinción entre IED e inversión de cartera que los productos derivados han propiciado. Respalda su argumento con el trabajo del Banco Mundial elaborado por Claessens et al., el cual apunta que:

Dado que los inversores directos mantienen factorías y otros activos que son imposibles de mover, se supone que una entrada de inversión directa es más estable que otras formas de flujos de capital. Esto no tiene que ser así. Mientras que un inversor directo normalmente tiene algunos activos inmóviles,

---

<sup>113</sup> Aunque en la actualidad, esta restricción ya no está presente en numerosos países en desarrollo.  
<sup>114</sup> David Romo, *Inversión extranjera, derramas tecnológicas y desarrollo industrial en México*, p. 15.

<sup>115</sup> En Prakash Loungani y Assaf Razin, “¿Qué beneficios aporta la inversión extranjera directa?”, p. 6.

<sup>116</sup> Jan Kregel, “Flujo de capitales, fragilidad e inestabilidad en el desarrollo económico”, p. 57.

no hay razón en principio por la que éstos no puedan quedar compensados (financiados) por pasivos locales del país anfitrión. Está claro que un inversor directo puede endeudarse para exportar capital y así generar rápidas salidas de capital<sup>117</sup>

En lo que respecta a los efectos de la IED en la economía huésped, su estudio ha sido objeto de numerosas investigaciones, sin que se llegue a una conclusión homogénea, más bien se trata de casos particulares según sea el país objeto de estudio.

Moran resume los efectos de la IED en el desarrollo de un país, a través de dos modelos opuestos:

- El modelo benigno de la IED y el desarrollo. Establece que en condiciones de competencia razonables, la IED eleva la eficiencia, y con ello aumentar la producción y conduce a un mayor crecimiento económico en el país receptor.
- El modelo maligno de la IED y el desarrollo. En contraste este modelo considera la posibilidad de efectos negativos en la brecha entre el ahorro e inversión, efectos de sustitución de los productores nacionales del negocio, ampliación del poder de mercado de la empresa transnacional (ETN). La posibilidad de efectos desfavorable en la distribución del ingreso y en el desarrollo social. En general que con el afán de proteger sus ventajas específicas la ETN impedirá las derramas esperadas a las industrias locales.<sup>118</sup>

Además, estos efectos ocurren de forma directa o indirecta en los diferentes niveles económicos. En el nivel macroeconómico, los efectos de la IED se observan en la formación de capital, generación de empleo, mayores ingresos por impuestos y mayores exportaciones, entre otras variables. En el nivel meso y microeconómico, pueden ocurrir los llamados efectos indirectos, que de acuerdo con Blomström [*et al.*] son cambios en la estructura industrial,

---

<sup>117</sup> Ajit Singh, "IED, Globalización y Desarrollo Económico: Hacia la Reforma de las Reglas del Juego Nacionales e Internacionales", p. 23.

<sup>118</sup> Theodore H. Moran, *Inversión extranjera directa y desarrollo. Nueva agenda política para países en vías de desarrollo y economías en transición*, pp. 1-7.

modificaciones en la conducta y el desempeño de las empresas nacionales así como generación de derramas (*spillovers*) al sector interno.<sup>119</sup>

Es justo la posibilidad de beneficiarse de la transferencia tecnológica uno de los principales motivos por el cual un país incentiva la IED en su territorio. De la interacción de las ETN con las empresas locales se pueden derivar diversos tipos de derramas. Los estudios realizados para diferentes países e industrias aportan evidencia circunstancial de estas derramas, las cuales se pueden agrupar de manera general en:

- Derramas de productividad. Tienen lugar cuando la presencia de empresas extranjeras o de participación extranjera producen beneficios en la eficiencia de las empresas locales, sin que las primeras sean capaces de capturar el valor total de estos beneficios.
- Derramas de acceso al mercado. Suceden cuando existen empresas que participan en el mercado foráneo y el conocimiento de éstas sobre el mercado extranjero reducen el costo de entrada a otras empresas, ya sea a través de imitación o de acuerdos comerciales.<sup>120</sup>

Las derramas pueden tener lugar entre las filiales extranjeras (derramas intra-industria) o en los proveedores y clientes de estas filiales (derramas inter-industria). Estas derramas, puntualizan Blomström y Sjöholm, no están garantizadas, ni son automáticas, es decir, las derramas no ocurren por el solo hecho de existir la IED, dependen del tamaño de la economía del país receptor, las características de la industria, de las políticas con que operan las ETN, entre otros. Las derramas podrían no ocurrir si la brecha entre las ETN y las firmas locales es demasiado grande porque habría un ambiente limitado para el aprendizaje. Aunque éstas también podrían no ocurrir porque las ETN están interesadas en proteger sus ventajas de propiedad específica.<sup>121</sup>

Caves encuentra que las restricciones que mantienen lejos de la frontera de eficiencia a las empresas locales son: las formas tradicionales de relaciones

---

<sup>119</sup> Magnus Blomström [*et al.*] citado en David Romo, *op. cit.*, p. 21.

<sup>120</sup> Magnus Blomström, "Host Country Benefits of Foreign Investment", pp. 1-3, 6.

<sup>121</sup> Blomström y Sjöholm, "Technology Transfer and Spillovers: Does Local Participation with Multinational Matter?", p. 916.

interpersonales, la escasez de habilidades, la escasez de conocimiento y la escasez de capacidades gerenciales. Por lo que el espacio para las derramas de productividad de la ETN a las empresas locales depende en parte, de la incidencia de esas restricciones, del predominio de las ETN en varias industrias y de la fecundidad de estas subsidiarias como fuente de derramas de productividad.<sup>122</sup>

Sjöholm ha encontrado que los mecanismos de transmisión o canales para estas derramas son:

- La rotación laboral de las ETN a las empresas locales. Cuando los trabajadores son entrenados por las ETN adquiriendo nuevas destrezas y conocimientos y se emplean en empresas locales, o bien, cuando estos empleados, principalmente a nivel gerencial, inician sus propios negocios con la experiencia ganada.
- La asistencia técnica y soporte a proveedores y clientes. Por ejemplo, si una ETN lleva el sistema *just in time* sus proveedores indirectamente tenderán a adoptar este sistema en sus prácticas para mantener su relación comercial con la multinacional. Otro ejemplo puede ser el seguimiento que las multinacionales lleven de sus clientes, en el cual busquen la satisfacción del cliente aún antes de estar en contacto directo con la empresa, como después de hecha la transacción; los clientes se pueden dar cuenta del potencial de este procedimiento para mantener y aumentar su cartera de clientes y entonces adoptan este sistema.
- Los efectos de demostración en las empresas locales en aspectos como la elección de tecnología. Estos disminuyen la aversión al cambio que implica adoptar nuevos procesos, aunque también puede ser el factor de presión para mantener el nivel de competitividad el que induzca a actualizar su tecnología.
- Comportamiento exportador. Puede ser por imitación de las empresas locales de la actividad exportadora de las empresas extranjeras o a través de acuerdos comerciales con ellas.

---

<sup>122</sup> Richard E. Caves, “Spillovers from Multinationals in Developing Countries: the Mechanisms at Work”, pp. 4-10.

- Prácticas gerenciales. Un canal natural de éstas se encuentran en los programas de Posgrado en las áreas de Administración y Negocios, diplomados y cursos especializados, aunque también podría ser por imitación de las prácticas gerenciales llevadas a cabo por las ETN.<sup>123</sup>

Una vez más, son la brecha tecnológica y el nivel de capital humano entre las ETN y empresas locales, los principales factores que pueden inhibir estos efectos.

Con excepción del análisis de Hymer, los estudios revisados sobre la IED se limitan a aspectos económicos. Si bien el paradigma ecléctico considera factores geográficos para la localización de recursos, en general no se consideran las relaciones de dominio. Es decir, el análisis de las relaciones centro-periferia, lo cual permitiría profundizar en la explicación de las motivaciones de la ETN para invertir o de los gobiernos para aceptar tal captación de recursos.

En cuanto a la posibilidad de transferencia tecnológica o derramas, como se expuso, además del propio interés de la ETN por proteger su ventaja específica es la diferencia entre las brecha formación del capital humano entre países uno de los principales obstáculos para la posible existencia de derramas.

En el siguiente capítulo se retoma la importancia de la internalización de los costos de transacción, se argumenta que fue una respuesta a las perturbaciones que la Revolución Industrial suscitó en los Estados Unidos. También se explica cómo se dio el paso de intervención directa a inversión extranjera y después a inversión extranjera directa, considerando para ello los cambios geopolíticos en el sistema mundo-capitalista.

---

<sup>123</sup> Fredrik Sjöholm, "Technology Gap, Competition and Spillovers from Direct Foreign Investment: Evidence from Establishment Data", p. 2.

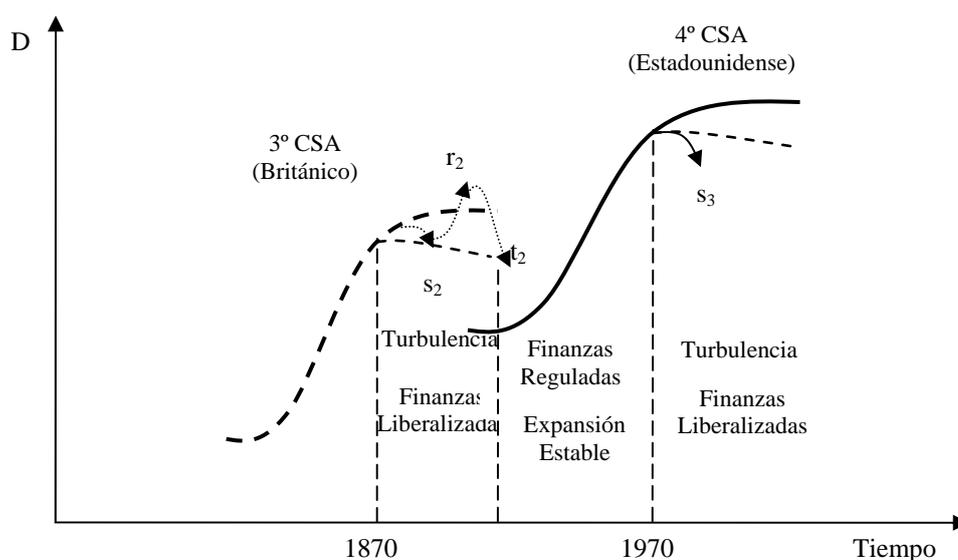
## CAPÍTULO IV. EL ESCENARIO DEL MOVIMIENTO DE LOS FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA: LAS FINANZAS INTERNACIONALES

*“Hay suficiente en este planeta para las necesidades de cada quien, pero no para sus envidias”*

**Mahatma Gandhi**

El movimiento de los flujos de IED es afectado por la dinámica general del sistema. Recuérdese que Arrighi supone que en las expansiones materiales existe una convergencia entre los intereses mercantiles y capitalistas, y que dichas lógicas divergen en el momento en que la tasa de ganancia tiende a caer iniciándose así la fase de expansión financiera. La tasa de ganancia no es el único indicador de esta fase. En la exposición del marco teórico de esta investigación, también se señaló que según Aglietta en los siglos XIX y XX, se observa la recurrencia de períodos de finanzas reguladas y finanzas liberalizadas, coincidiendo estos períodos con las fases de expansiones materiales y financieras esbozadas por Arrighi.

**Figura 16. Metamorfosis de los ciclos sistémicos de acumulación y períodos de finanzas reguladas y finanzas liberalizadas.**



*Fuente:* Elaboración propia.

Se tiene así la expansión financiera del régimen británico (finanzas liberalizadas) seguida de la expansión material del régimen estadounidense (finanzas reguladas) y su fase de expansión financiera (finanzas desreguladas), situaciones mostradas en la figura 16. De modo que la desregulación de las finanzas es también un indicador de las fases de expansión financiera.

En cada episodio la posición y trato con respecto a la inversión extranjera ha diferido. En sí, la denominación inversión extranjera directa es introducida en el siglo XX. Sin embargo, la contienda entre los intereses nacionales y los cosmopolitas es un rasgo continuamente presente. El capítulo se estructura en tres secciones, en la primera, de manera general se revisan los antecedentes del régimen estadounidense y su expansión material, es decir, se estudia la fase de expansión financiera del régimen británico y enseguida el período de expansión material del régimen estadounidense - caracterizado por la expansión nacional e internacional de la gran empresa estadounidense-. La segunda sección se centra en la génesis de la crisis-señal, comprende los años de 1968 a 1973, período en que los problemas económicos (y de otra índole) de los Estados Unidos se agudizaron y el sistema monetario internacional (SMI) se fragmentó, iniciándose la desregulación de las finanzas con la declaración de inconvertibilidad del dólar en oro. Finalmente, la tercera parte corresponde a la etapa de expansión financiera del régimen estadounidense caracterizada por la mayor apertura de las economías y crisis recurrentes.

1. Emergencia y expansión material del cuarto ciclo sistémico de acumulación estadounidense.

De finales del siglo XX a principios del siglo XXI, la asimetría observada entre el incremento de los precios de los activos financieros y el bajo crecimiento del producto de las economías sugiere que existe una disociación entre la economía simbólica y la real, es decir, entre las finanzas y la economía. Sin embargo, tal como señala Michel Aglietta, las finanzas no son neutras. En un ambiente de finanzas liberalizadas o desreguladas, la dinámica

de las finanzas es autónoma con respecto al ciclo económico, no obstante, el ciclo financiero repercute en el económico debido a que:

[...] la formation des prix des actifs financiers crée une instabilité endémique de la finance qui se transmet à l'économie. Aussi l'existence de cycles financiers serait-elle inhérente à tout système libéralisé [...] Il y a donc bien une autonomie de la dynamique financière par rapport à la croissance.

124

El crédito es el nexo entre la economía real y la simbólica, por ello el ciclo financiero repercute en el económico. A mediados de la década de 1960 se conjugaron diversos factores económicos que suscitaron cambios en el sistema financiero internacional y que condujeron de nueva cuenta a la liberalización de las finanzas en la década de 1970. El péndulo osciló del nacionalismo al cosmopolitismo. *“Las consecuencias de estos movimientos tienen efectos significativos en el desarrollo y marcan la imbricación ineludible de los factores ideológicos en la vida económica de los países.”*<sup>125</sup> En un gran número de países se instrumentaron políticas de apertura de las cuentas corriente y de capitales de la balanza de pagos, anteponiendo los intereses cosmopolitas a los nacionales. Por otra parte, el desarrollo de las tecnologías de comunicación contribuyó a estrechar los tiempos y las distancias entre las diferentes plazas financieras, “la globalización” aparecía como un hecho sin precedentes e irreversible. No obstante, tal como Aglietta lo señaló en la década de 1990, la liberalización financiera contemporánea es comparable con la apertura financiera ocurrida en el medio siglo anterior a la Primera Guerra Mundial, estando ambos períodos opuestos a una larga fase de finanzas reguladas.

Le demi-siècle antérieur à la Première Guerre mondiale a connu une ouverture financière internationale et un grand essor des marchés financiers. Cette époque est comparable à la phase contemporaine de l'histoire financière qui se déroule depuis la fin des années soixante-dix. Ces grandes périodes de finance libéralisée s'opposent à la longue phase de finance administrée dans des

124

Michel Aglietta, *Macroéconomie Financière 1*, pp. 93 y 102.

125

David Ibarra, *La reconfiguración económica internacional*, p. 16.

structures nationales séparées qui s'est amorcée dans les années trente et qui s'est développée jusqu'au milieu des années soixante-dix.<sup>126</sup>

Ese medio siglo anterior a la Primera Guerra Mundial es el período que Arrighi identifica como la fase de expansión financiera del régimen de acumulación británico y es el objeto de estudio la primera parte de la sección A del capítulo.

A. *La expansión financiera del régimen sistémico de acumulación británico: la era del imperialismo.*<sup>127</sup>

A partir de 1870 ocurren una serie de acontecimientos que en conjunto caracterizan el período histórico comúnmente denominado como Imperialismo, así mismo, esta fecha suele considerarse un punto de inflexión en el devenir histórico<sup>128</sup>.

Hilferding “utilizó el término <<imperialismo>> para referirse a la rivalidad entre estados del centro, que implicaba una relación de dominio con la periferia aunque, [...] hizo] mayor hincapié en el auge del capital financiero en una nueva era de monopolio en la que el capital financiero y el capital industrial se fusionaban en un solo sistema [...] Llegó a la conclusión de que el capital financiero necesitaba un gran apoyo estatal para obtener protección económica, territorios para invertir y materias primas, e, igualmente, para disponer de mercados para sus productos [...] Lenin lleva más lejos esta tesis definiendo el imperialismo como una fase del capitalismo, la fase <<culminante>>, de hecho [...] Según Hobson “la <<raíz principal del imperialismo>> era el excedente de capital generado en el centro, que buscaba mercados para invertir en la periferia.”<sup>129</sup>

---

<sup>126</sup> Michel Aglietta, *op. cit.*, p. 94.

<sup>127</sup> Apartado elaborado con base en Peter Taylor, *Geografía Política*, pp. 100-125 y Giovanni Arrighi, *El largo siglo XX*, pp. 288-359.

<sup>128</sup> Se ha debatido el hecho de que 1870 sea un punto de inflexión: Hobson considera esta fecha como punto de inflexión en la historia europea, sin embargo, Gallagher y Robinson cuestionan dicha afirmación. Al respecto puede consultarse Peter Taylor, *op. cit.*, pp. 100-102.

<sup>129</sup> Peter Taylor, *op. cit.*, p. 100.

En esta investigación la importancia del estudio de la *longue durée* radica en reconocer pautas a través de la historia (del capitalismo), no se hace por la creencia de un determinismo histórico sino con el propósito de identificar las rupturas de la estructura del proceso y que sugieran la emergencia de cambios en el patrón o de uno nuevo. Braudel en su obra, observa la historia y vislumbra cierta estructura, Arrighi por su parte, la describe mediante fases de expansión material y expansión financiera insertadas en ciclos sistémicos de acumulación. En especial, la fase de expansión financiera del régimen británico, llamada imperialismo por sus contemporáneos y por historiadores, como fase, no se trató de la etapa culminante del capitalismo, tal como lo planteó Lenin, si bien, sí lo fue del régimen británico de acumulación. En cuanto a la aseveración de Hilferding de que el capital financiero necesitaba un gran apoyo estatal, Braudel, señala que el capitalismo triunfa cuando se hace uno con el Estado, en este marco habría que estudiar los mecanismos implementados por el Estado en su alianza con el gran capital para cada época y región en particular de la economía-mundo. Los mecanismos de alianza del capital y el Estado, es decir, entre la clase burguesa inglesa y su Estado imperial, fueron a través del libre comercio, el patrón oro y el control del mercado de trabajo.

Las tres medidas claves fueron la *Poor Law Amendment Act* de 1834, que sometió a la oferta de trabajo nacional a los mecanismos de fijación de precios del mercado; la *Peel's Bank Act*, que sometió la circulación monetaria en la economía nacional a los mecanismos autorregulados del patrón-oro de modo más estricto que hasta la fecha, y la *Anti-Corn Law Bill* de 1846, que abrió el mercado británico a la oferta de grano procedente de todo el mundo. Estas tres disposiciones constituyen el núcleo de un sistema de mercado mundial autorregulado centrado en Gran Bretaña.<sup>130</sup>

Los principales promotores del *laissez faire, laissez aller*, se aseguraron de que el mercado autorregulado funcionara a su favor<sup>131</sup>. Gran Bretaña utilizó

---

<sup>130</sup> Giovanni Arrighi, *op. cit.*, p. 309.

<sup>131</sup> Arrighi señala que la principal razón por la que el comercio de Reino Unido fue liberalizado reside en que el proteccionismo se había convertido en un lastre para la movilización de los recursos industriales a favor de sus clases dominantes (cfr. Giovanni Arrighi, *op. cit.*, p. 310). De esta manera, el

como bandera ideológica en la expansión y defensa del libre comercio las ideas de Adam Smith y David Ricardo, ya que:

Al ser los productores más eficaces, los Estados hegemónicos del centro fomentan la <<libertad económica>>, sabiendo que sus productores pueden derrotar a otros productores en una competencia abierta: el mercado favorece a los productores eficaces, los cuales se concentran, por definición, en el Estado hegemónico.<sup>132</sup>

La estrategia de expansión la encabezaron las compañías estatutarias por acciones que penetraban los territorios y en algunos casos como lo fue en la India, llevaron a cabo acciones militares y de control territorial para después dar paso a la multitud de pequeñas empresas británicas. El monopolio comercial ejercido por las grandes empresas estatutarias (las referidas empresas *Tiranosaurio Rex* por Hymer) era revocado por las presiones de los intereses de la clase burguesa al interior de Gran Bretaña.

Hasta su crisis terminal, el régimen británico fue y siguió siendo principalmente un sistema de pequeñas empresas comerciales. Una vez que las grandes empresas estatutarias por acciones hicieron el trabajo de abrir nuevas esferas de comercio e inversión exterior para la empresa británica, fueron liquidadas.<sup>133</sup>

En este período, existe pues, una innegable intervención extranjera de Europa en el mundo no europeo. La IED supone la regulación de la intervención extranjera en una economía nacional. La intervención extranjera desde el primer ciclo sistémico de acumulación genovés hasta la expansión financiera del régimen británico (en especial para África) fue una intervención directa en los territorios en las que se sometió a los indígenas de los mismos, no hubo un proceso negociador entre los europeos con los nativos de América o de África para la extracción de sus recursos naturales y/o movilización de su fuerza de trabajo. Los procesos de negociación dieron inicio una vez que las colonias consiguieron su independencia y lograron el reconocimiento de la

---

Reino Unido cambió su estrategia de Estado semiperiférico a central (idea que se discute en más adelante en la misma sección del capítulo).

<sup>132</sup> Peter Taylor, *op. cit.*, p. 125.

<sup>133</sup> Giovanni Arrighi, *op. cit.*, p. 338.

misma por parte de los estados europeos. En particular, para América la independencia de los Estados Unidos, y su propia expansión continental, significó una contención de la nueva expansión europea sobre las incipientes naciones de América Latina. Por lo que en esta época acontece una transición entre la intervención o explotación directa y la inversión extranjera. Los flujos de inversión extranjera ocurrían del centro hacia la periferia, en busca de insumos y fuerza de trabajo, o bien, en la inversión de la infraestructura necesaria para las actividades ligadas al sector exportador (sector favorecido por las políticas gubernamentales). La necesidad de suministrar tanto insumos para las actividades industriales como para el abastecimiento de alimentos, constituye, junto con la necesidad de mercados en los cuales colocar las manufacturas, las motivaciones por las que el Reino Unido defendió el libre comercio hasta el ocaso de su hegemonía.

Un flujo libre de mercancías provenientes de todos los rincones del mundo hacia el mercado doméstico británico era esencial no únicamente para el apaciguamiento de los intereses industriales y de las clases subordinadas; también resultaba crucial para que los grupos dominantes de Gran Bretaña aprovecharan eficazmente su excepcional libertad de elección en un mercado mundial cada vez más integrado.<sup>134</sup>

En lo que concierne al patrón oro, el Reino Unido abandonó el bimetalismo en 1814 adoptando el patrón oro puro, pero, es a partir de 1871 que se generalizó su adopción en el resto de la economía mundo:

[...] los movimientos de oro contribuían al ajuste de la balanza de pagos porque en el país que perdía oro, se reducía la oferta total de dinero y de crédito interno, y con ello el nivel de actividad económica, lo cual hacía descender las importaciones y aumentar las exportaciones [en caso de superávit de balanza de pagos, se suponía que el mecanismo funcionaba a la inversa de modo que el superávit se eliminaba] La correspondencia entre los movimientos de oro y el volumen del crédito constituía la *regla del juego* fundamental del patrón oro, pero, con frecuencia, el crédito extranjero –que se obtenía con mucha facilidad– actuó en sentido opuesto, contrarrestando el efecto del mecanismo

---

<sup>134</sup>

Giovanni Arrighi, *op. cit.*, p. 317.

autorregulador clásico. Así, el sistema existente de préstamos, financió los déficit estructurales y fue la principal razón de que las fluctuaciones ocurridas en ese tiempo no perturbaran seriamente el equilibrio externo.<sup>135</sup>

La expansión financiera fortaleció el mecanismo del patrón oro. Alma Chapoy señala que “*el funcionamiento del patrón oro puro no dependió del cumplimiento de las reglas del juego como pretendieron los clásicos, sino que se debió más bien al auge del capitalismo de esos años.*”<sup>136</sup>

Cuanto más éxitos cosechaba esta expansión [exterior del Estado y del capital británicos], mayor y más regular era la masa de capital excedente que los súbditos o residentes británicos obtenían del exterior en forma de intereses, beneficios, tributos o remesas y que podían movilizar para preservar el patrón metálico fijo de la libra británica. Y a la inversa, cuanto más estable y con más éxito se había logrado preservar este patrón, más fácil resultaba para las agencias gubernamentales y empresariales británicas obtener en los mercados mundiales el crédito y la liquidez que precisaban para expandir sus redes de acumulación y de poder exteriores. La expansión industrial británica durante las guerras napoleónicas no alteró el interés subyacente de las clases dominantes en la continuación de este círculo virtuoso entre la sumisión voluntaria de la moneda nacional al amo metálico, por un lado, y la expansión exterior de las redes de poder y acumulación, por otro. Por el contrario, intensificó el ansia y multiplicó los medios de esta estrategia bicéfala.<sup>137</sup>

Entre los sucesos de orden político que sobrevinieron destaca el surgimiento del Imperio alemán, entre 1870 y 1871 tras la derrota de Francia, hecho que cambiaría la estructura de poder continental de Europa: Londres dejaba de ser el único centro de poder, compartiendo ese lugar con Berlín. El desafío a Londres continuaría, Francia y Rusia se aliarían en 1894 y después aparecerían los Estados Unidos y Japón desafiando no sólo el dominio inglés sino también el europeo. El frente político no fue el único en desafiar a la hegemonía británica, la Revolución Industrial suscitada en Alemania y en los Estados Unidos representarían el desafío definitivo.

---

<sup>135</sup> Alma Chapoy, *Ruptura del Sistema Monetario Internacional*, pp. 14-15.

<sup>136</sup> *Ibid.*, p. 15.

<sup>137</sup> Giovanni Arrighi, *op. cit.*, pp. 310-311.

La Revolución Industrial transformó la estructura social y económica del Reino Unido, aunque por sí sola no fue suficiente. La nueva clase emergente necesitó del apoyo del Estado para su consolidación. Sería a través de las guerras napoleónicas, que la industria pasaría de los talleres a las fábricas mediante el suministro de bienes de capital al Estado.

La preparación y desarrollo de las guerras napoleónicas incrementaron el gasto público y, por consiguiente, aumentaron tremendamente el nivel de producción y la tasa de innovación de los productos y de los procesos de la industria siderúrgica; en consecuencia, la industria de bienes de capital se convirtió en un departamento mucho más autónomo dentro de la economía doméstica británica de lo que había sido hasta la fecha o de lo que era, en ese momento, en cualquier otro país.<sup>138</sup>

Sin embargo, las contradicciones del sistema se hicieron presentes. En esa época, todavía era posible que las personas con curiosidad y “poco dinero” pudieran hacer ciencia, montar un laboratorio no requería de un cuantioso capital. De igual forma, realizar innovaciones en máquinas o herramientas era relativamente accesible. El Reino Unido, que pugnaba por el libre cambio, restringió el comercio de herramientas así como la movilidad de artesanos e ingenieros con el fin de evitar los *spillovers*, es decir, el aprendizaje de su tecnología. Lejos de inhibir el desarrollo industrial, la escasez de estas manufacturas en la semiperiferia dio lugar a la sustitución de importaciones y a la pérdida de mercado para la industria británica. Si el libre comercio es la estrategia del centro, Taylor considera al proteccionismo como la estrategia propia de la semiperiferia, en ese momento Alemania y Estados Unidos eran Estados semiperiféricos e implementaron políticas proteccionistas para la promoción de sus industrias nacientes. La Revolución Industrial en Alemania se sustentó en la racionalidad tecnológica y se abrigó en las ideas proteccionistas de Friedrich List.

---

<sup>138</sup>

Giovanni Arrighi, *op. cit.*, p. 311.

Esta racionalidad tecnológica de la empresa alemana se hallaba vinculada con tasas mucho más altas de crecimiento industrial y con una aplicación sistemática de la ciencia a la industria [... no obstante,] el sistema alemán estaba sustituyendo al británico únicamente en el campo del rendimiento industrial. En cuanto a la generación y apropiación del valor añadido, el sistema alemán apenas estaba reduciendo la distancia que separaba Alemania de Gran Bretaña a comienzos de la Gran Depresión [de 1876-1886] [...] El capitalismo corporativo alemán, lejos de sustituir al capitalismo de mercado británico, constituyó un pequeño fracaso económico y un colosal fiasco político y social. Su desarrollo, sin embargo, precipitó la crisis terminal del régimen de acumulación británico, iniciándose así la transición al régimen estadounidense. El capitalismo corporativo alemán constituyó únicamente la antítesis del imperio de libre comercio británico. La síntesis que finalmente trascendió a ambos fue un tipo de capitalismo corporativo que era tan diferente del sistema de acumulación alemán como del británico.<sup>139</sup>

En Estados Unidos no sólo aconteció una Revolución Industrial sino que también sucedió una revolución en la organización de la fábrica, trascendiendo esta estructura al internalizar los costos de transacción. La gran empresa dinosaurio junto con las pequeñas empresas familiares inglesas y la empresa tecnológicamente eficiente alemana sucumbirían ante la gran empresa verticalmente integrada de Estados Unidos.

La reorganización industrial alemana, tras la nacionalización del ferrocarril, fue conducida por un conjunto de seis bancos quienes a su vez conformaron grupos industriales. Sin embargo, la estructura horizontal no permitió, del todo, la reducción de las turbulencias generadas por la propia Revolución Industrial. Fue la estrategia de la empresa estadounidense que integrándose verticalmente sustituyó los mecanismos del mercado, tomándolos bajo su control, es decir, internalizando los costos de transacción y de este modo logró hacer frente a las turbulencias del mercado, sacando provecho de las mismas.

---

<sup>139</sup>

Giovanni Arrighi, *op. cit.*, pp. 321- 322.

Con la internalización de los costos de transacción, la empresa estadounidense planificó su producción, redujo los riesgos en el suministro de materias primas y/o subproductos y con ello, redujo el riesgo de realizar cuantiosas inversiones en máquinas que se recuperarían a largo plazo. En este punto, la internalización de costos de transacción emerge como respuesta a las condiciones del sistema que habían sido trastocadas por la Revolución Industrial, siendo así mucho más que una estrategia seguida por la empresa estadounidense.

No se trata de simples fases de expansión material y de expansión financiera dentro de cada ciclo sistémico de acumulación. El sistema capitalista en cada una de estas fases ha mostrado ser lo suficientemente flexible como para dar lugar a la emergencia de una estructura que resulta más compleja que la fase anterior. Es un sistema que evoluciona en respuesta a sus propias contradicciones. Arrighi cita de Marx *“la industria moderna ha establecido un mercado mundial, cuyo camino fue preparado por el descubrimiento de América”*. Uno de los nexos entre la industria moderna y el mercado mundial, es la inversión extranjera directa, dadas las nuevas condiciones, el aprovisionamiento de materias primas o de fuerza de trabajo no podía satisfacerse mediante la apropiación directa.

Para gran desazón de los reaccionarios, [la burguesía] ha privado a la industria de los cimientos nacionales sobre los que se sustentaba. Todas las viejas industrias nacionales han sido destrozadas o están siéndolo en la actualidad. Son desalojadas por nuevas industrias, cuya introducción se convierte en cuestión de vida y muerte para todas las naciones civilizadas, que ya no procesan materias primas domésticas, sino materias primas extraídas de las zonas más remotas; industrias cuyos productos se consumen no únicamente en el mercado doméstico, sino en todos los rincones del globo. En lugar de las viejas necesidades, satisfechas por la producción del país, nos encontramos con nuevas necesidades, que requieren para su satisfacción los productos de países y climas lejanos. En lugar de la vieja reclusión y autosuficiencia local y

nacional, nos hallamos ante relaciones que se despliegan en todas las direcciones, ante la interdependencia universal de las naciones.<sup>140</sup>

La inversión extranjera directa, al igual que la internalización de costos de transacción, emerge como resultado de las nuevas condiciones del sistema. Entonces, la inversión extranjera directa no se limita a ser una estrategia de competencia oligopolística, de aprovisionamiento o de mercado. En el texto citado, Marx y Engels hacen hincapié en la interdependencia de las naciones en los mercados de materias primas y de productos terminados, en la predominancia de los intereses cosmopolitas sobre los nacionales. Sin embargo, el péndulo volvería a oscilar. En conjunto, el malestar social desencadenado por la política deflacionista del patrón oro, los desequilibrios del mercado autorregulado, el imperialismo de libre comercio, entre otros factores de distinto orden, llevaron el péndulo hacia el nacionalismo. Un nacionalismo conforme las nuevas condiciones del sistema. La economía militar o de guerra de los Estado Unidos no es una estrategia insólita, como tampoco lo es la flexibilización, ni la llamada globalización. Lo cierto es que, la complejidad de las instituciones y de las relaciones entre ellas se ha incrementado. En el siguiente punto se estudia la expansión material del régimen de acumulación estadounidense, con énfasis en la inversión extranjera directa como medio de expansión de la empresa transnacional estadounidense, modelo que en distintos momentos sería seguido por el resto del mundo.

*B. Origen y expansión material del cuarto ciclo sistémico de acumulación estadounidense: de la confrontación bélica mundial a la época dorada del capitalismo.*

En el ocaso del régimen británico la competencia intercapitalista se agudizó y cambió del ámbito interempresarial al interestatal, la economía-mundo capitalista se estremeció con la Primera y la Segunda Guerra Mundiales, y en medio del “caos sistémico” emergió los Estados Unidos como

---

<sup>140</sup> Marx y Engels, *El Manifiesto Comunista*, pp. 83-84, citado en Giovanni Arrighi, *op. cit.*, p. 303.

Estado hegemónico. El modelo empresarial estadounidense, verticalmente integrado y burocráticamente administrado, representó la mejor respuesta a las turbulencias ocasionadas por la Revolución Industrial. Por otra parte, los Estados Unidos también aprovecharon su posición continental en América, consolidando su expansión territorial y su influencia en el resto del continente.

Por su parte, el Reino Unido no sólo era dependiente de insumos provenientes de los Estados Unidos (e India) sino que además había realizado grandes inversiones directas y préstamos a la economía estadounidense, el detentar estos títulos le dio al Reino Unido cierta seguridad de mantener su abastecimiento durante los conflictos bélicos. El papel primordial de los Estados Unidos fue el de ser taller y granero del mundo europeo, es decir, se ocuparon de suministrar tanto manufacturas como alimentos a los países que se encontraban en la contienda militar. Como resultado, después de la Primera Guerra Mundial, los Estados Unidos mejoraron su posición en cuenta corriente, y luego la de la cuenta de capitales al término de la Segunda. Esto se traduce en que los británicos perdieron primero la detentación de títulos en los Estados Unidos, después, la producción y regulación del dinero mundial.

El Reino Unido no fue desplazado como hegemonía al culminar la Primera Guerra Mundial, seguía ostentando un gran volumen de las reservas de oro así como títulos en el resto del mundo. Por otra parte, a pesar de que los Estados Unidos habían logrado obtener un superávit neto en cuenta corriente y ser acreedores de créditos de guerra no contaban con la experiencia necesaria para la administración del sistema monetario internacional, *“Wall Street y la Reserva Federal de Nueva York simplemente se unieron a la City de Londres y al Banco de Inglaterra para mantener y aplicar el patrón-oro internacional, cuyo principal beneficiario había sido y seguía siendo Gran Bretaña.”*<sup>141</sup> Sin embargo, el intento del restablecimiento del orden monetario previo a 1914 desencadenó la crisis terminal del régimen británico. Las medidas adoptadas por los gobiernos para estabilizar sus monedas, en conjunto, tuvieron el efecto de restringir el comercio y los pagos exteriores. *“El*

---

<sup>141</sup> Giovanni Arrighi, *op. cit.*, p. 327.

*objetivo de conseguir monedas estables bajo la presión de la <<huida de capitales>> convirtió finalmente el estancamiento del comercio y de la producción mundiales de la década de 1920 en la recesión de principios de la década de 1930.*<sup>142</sup>

A finales de la década de 1920, los préstamos exteriores y las inversiones directas estadounidenses habían acumulado activos netos por cuenta privada que superaban los ocho billones de dólares. En última instancia, sin embargo, el crecimiento de los desequilibrios estructurales de los pagos mundiales debía dañar irremediabilmente la continuación del proceso, particularmente dados los intentos que realizaron los gobiernos para restaurar el patrón oro de sus monedas. Los movimientos de capital a través de las fronteras estatales asumieron una orientación cada vez más dirigida al corto plazo y un carácter cada vez más especulativo [...] En estas circunstancias, una sobreexpansión o un hundimiento especulativo de carácter nacional en los Estados Unidos provocaría la congelación de la concesión de préstamos exteriores y el colapso de la compleja estructura global sobre la que se sustentaba la restauración del comercio mundial. Esto es lo que en realidad finalmente sucedió.<sup>143</sup>

Explica Arrighi que la liquidez mundial que estaba concentrada en los Estados Unidos, al momento de restringirse el comercio y al desviarse los fondos ahí concentrados hacia la especulación en vez de la inversión directa o préstamos, tuvieron como resultado una mayor disminución de la liquidez en el resto del mundo. Al ocurrir el crack de 1929 cuando los bancos solicitaron los pagos por los préstamos anteriores, la menor cantidad de fondos repercutió en la insolvencia de empresas y gobiernos, aún más, con la conversión de las economías hacia sus fronteras los problemas de liquidez continuaron prolongando la depresión de la década de 1930. Las consecuencias fueron *“la desaparición de la haute finance de la política mundial, el colapso de la Liga de las Naciones en beneficio de imperios autárquicos, el ascenso del nazismo en Alemania, los Planes Quinquenales Soviéticos y el lanzamiento del New Deal*

---

<sup>142</sup> *Ibid.*, pp. 328-329.

<sup>143</sup> Giovanni Arrighi, *op. cit.*, pp. 328-329.

estadounidense”<sup>144</sup>. En la década de 1940, Europa se encontraba en una nueva contienda bélica,

[...] esta confrontación se tradujo en el establecimiento de un nuevo orden mundial, centrado y organizado por los Estados Unidos, que difería en aspectos esenciales del difunto orden mundial británico y que sentó los fundamentos de una nueva reproducción ampliada de la economía-mundo capitalista. A fines de la II Guerra Mundial, ya habían emergido los principales contornos de este nuevo orden mundial: en Bretton Woods se habían establecido los cimientos de un nuevo sistema monetario mundial; en Hiroshima y Nagasaki, nuevos instrumentos de violencia habían demostrado cuáles serían los fundamentos militares del nuevo orden mundial, y en San Francisco, se habían acordado las nuevas normas y reglas para la legitimación de la construcción del Estado y la organización de la guerra en la Carta de las Naciones Unidas.<sup>145</sup>

Se ha insistido en que la internalización de costos le confirió a la empresa estadounidense una ventaja sobre sus homólogas europeas, ventaja que le permitió expandirse tanto nacional como internacionalmente de manera prácticamente simultánea.

Así, se puede sostener que las compañías norteamericanas aprendieron el modo de transformarse en compañías internacionales al tiempo que [que] se convertían en compañías nacionales [...] La inversión directa se convirtió en una nueva arma de su arsenal para la competencia oligopolística; en lugar de formar un cártel (prohibido por las leyes), invirtieron en clientes, proveedores y competidores extranjeros [...] La primera ola de inversiones directas de capital al extranjero tuvo lugar hacia comienzos de siglo, siendo seguida por una segunda en los años veinte. Durante la depresión, la emigración hacia el exterior sufrió una recesión para comenzar de nuevo después de la segunda guerra mundial y acelerarse en la etapa posterior. Entre 1950 y 1969, la inversión directa en el exterior de las compañías norteamericanas experimentó un incremento en torno a un 10 por 100 anual. **A este ritmo dicha inversión se doblaría en menos de 10 años, e incluso a un ritmo mucho más lento**

---

<sup>144</sup>

*Ibid.*, p. 329

<sup>145</sup>

Giovanni Arrighi, *op. cit.*, p. 330

**alcanzará enormes proporciones en los próximos 30 años** [negritas propias].<sup>146</sup>

Para Hymer son tres los factores que explican la expansión exterior de la empresa estadounidense en las décadas de 1950 y 1960. Primero, la propia estructura organizativa de la empresa estadounidense. Segundo, el desarrollo tecnológico en las comunicaciones que planteó nuevas oportunidades así como nuevos desafíos ante los cuales reaccionó la empresa. Y tercero, la alteración del reparto de los mercados mundiales, consecuencia del rápido crecimiento de Europa y Japón aunado al lento crecimiento económico experimentado en los Estados Unidos.

## 2. Génesis de la crisis-señal: el período de 1968 a 1973.

En tan sólo cinco años, de 1968 a 1973, ocurrieron grandes cambios en las finanzas internacionales. Por una parte, al inicio de ese período la balanza de pagos de los Estados Unidos empezó a disminuir su superávit tornándose deficitaria en 1971. Por otra parte, 1968 se caracterizó por intensos movimientos políticos-sociales en diferentes partes del orbe y por fuertes movimientos especulativos a causa del precio del oro. En 1968 sucedieron tres fuertes crisis financieras: la devaluación de la libra esterlina, el doble precio para el oro y la devaluación del franco francés.<sup>147</sup> Además, la hegemonía política de los Estados Unidos empezaba a tambalearse. Los intentos por mejorar la balanza comercial de los Estados Unidos y por contener la especulación en torno al oro, fueron insuficientes. Y en agosto de 1971 el gobierno de los Estados Unidos decidió unilateralmente suspender la convertibilidad de su moneda en oro, devaluándola posteriormente, marcando de esta forma el fin de los acuerdos de Bretton Woods.<sup>148</sup>

Todavía en el período de 1971 a 1973, los países trataron de implementar paridades fijas sobre bases multilaterales. Sin embargo, la

---

<sup>146</sup> Stephen Hymer, “Las compañías multinacionales y la ley del desarrollo desigual”, p. 103.

<sup>147</sup> Alma Chapoy, *op. cit.*, p. 43.

<sup>148</sup> *Ibid.*, p. 47.

incertidumbre en torno al dólar y la volatilidad del precio del oro hicieron insostenible esta situación. Como consecuencia, en 1973 la mayoría de los países flotaba la paridad de su moneda. La adopción de tipos de cambio flotantes supondría mejores ajustes en las balanzas de pagos, sin embargo, significó la pérdida del control de los capitales por parte de los gobiernos:

[...] la sustitución de los tipos de cambio fijos por los tipos de cambio flexible significó no el contenimiento, sino la aceleración de la tendencia de los gobiernos de los Estados capitalistas más poderosos a perder el control sobre la producción y regulación del dinero mundial.<sup>149</sup>

Para los países en desarrollo significó más que el aumento de su vulnerabilidad externa.

En realidad, desde principios de la década de 1970, los cambios en estos tipos de cambio [de fijos a flotantes] han significado el factor específico más importante en la determinación de la posición ocupada por los países del Tercer Mundo en la jerarquía del valor añadido de la economía-mundo capitalista.<sup>150</sup>

¿Qué factores condujeron a esta situación? Con referencia a las cuestiones económicas y financieras se debe considerar en primer lugar, la caída de la tasa de ganancia de las manufacturas, que llevó a la intensificación de la internacionalización de las empresas vía IED y a un éxodo de su capital a los mercados financieros. En segundo, la expansión de los mercados privados de capital, que desembocó en la innovación financiera y el predominio de los inversionistas institucionales sobre los organismos financieros internacionales. El desarrollo de estos hechos, presionarían a la apertura comercial y a la liberalización de la cuenta de capitales de las economías; es el ingreso del capital estadounidense (de empresas y bancos) al mercado de eurodólares y sus repercusiones en las finanzas internacionales, el factor detonante de estos cambios.

---

<sup>149</sup> Giovanni Arrighi, *op. cit.*, p. 376.

<sup>150</sup> *Ibid.*, p. 374.

Se desarrolla así una estructura organizativa, que a todos los efectos prácticos no podía ser controlada por el sistema de bancos centrales que regulaban la oferta del dinero mundial, de acuerdo con el régimen de tipos de cambio fijos establecido en Bretton Woods.<sup>151</sup>

#### A. *Éxodo del capital estadounidense.*

Tras el desenlace de la Segunda Guerra Mundial el capital estadounidense reconstruyó a los países devastados por el conflicto bélico, en contrapartida además de la hegemonía política alcanzada por Estados Unidos, las empresas estadounidenses pudieron abastecerse de insumos y colocar sus productos en los mercados de los países en reconstrucción. Sin embargo, conforme las economías europeas y japonesa se fueron fortaleciendo y sus empresas fueron adoptando el modelo de gestión estadounidense, se inició una competencia aguda por insumos y mercados.

Además, no se puede soslayar el creciente incremento de los costos registrados en la década de 1970. Por una parte, el aumento se debió a la elevación de los salarios reales, y por otra, al crecimiento del precio de algunos insumos, como fue el caso del precio del petróleo en 1973. La reacción general al interior de las empresas fue el abatimiento de costos. La estrategia empleada por las empresas europeas fue su internacionalización en primer lugar vía exportaciones, en segundo, por la IED realizada en Estados Unidos. Por su parte, las empresas estadounidenses intensificaron su expansión vía IED, en busca de la provisión de insumos, mano de obra de menor costo y mercados para sus productos.

En las gráficas de las figuras 18 y 19 se muestra la evolución de los flujos de inversión extranjera directa a nivel mundial, para las economías de países desarrollados y para los casos de Europa, Estados Unidos y Japón en el período de 1970 a 1981. En la figura 18 se muestra la inversión extranjera directa realizada por cada uno de los actores mencionados. Lo primero que

---

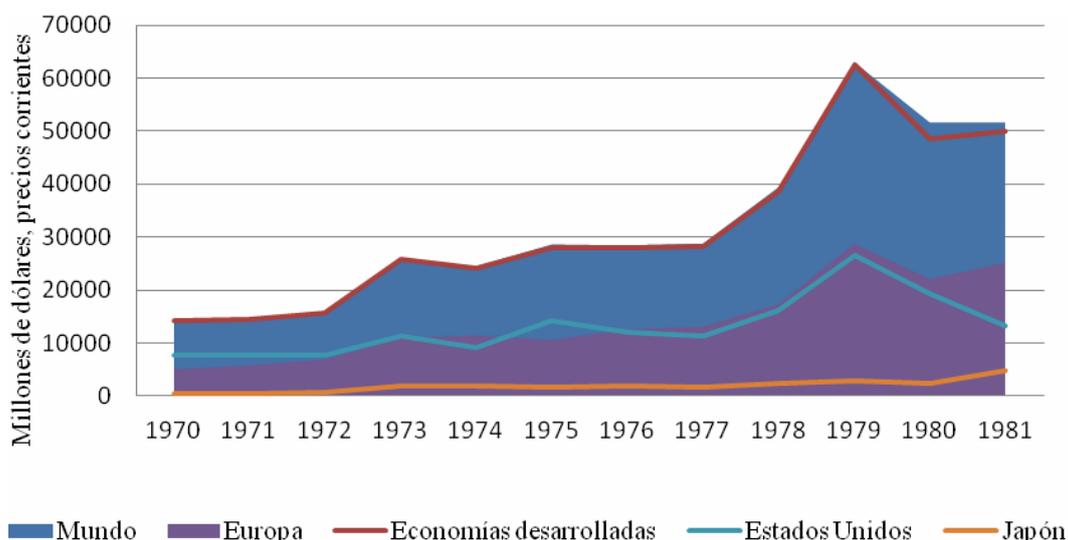
<sup>151</sup> Giovanni Arrighi, *op. cit.*, p. 362.

salta a la vista es el rápido crecimiento de los flujos, tal como lo había vaticinado Hymer, aunque esta tendencia se acelera en años posteriores.

En segundo lugar y no menos importante es la proporción con respecto al total, hasta 1975 Estados Unidos se había mantenido con una participación del 50% de la IED realizada pero en 1980 su participación se redujo al 37% del total. En cambio, los países que conforman Europa incrementaron su participación de poco más de un tercio durante la década de 1970 al 43% en 1980. Por su parte, Japón acrecentó su participación del 3% en 1970 al 5% en 1980.<sup>152</sup>

**Figura 18. Inversión directa en el exterior, países y grupos seleccionados.**

(Millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con datos de la UNCTAD, *FDI Stat. Interactive database, FDI Outward en millones de dólares en precios corrientes*, <http://stats.unctad.org>, (24 de octubre de 2008).

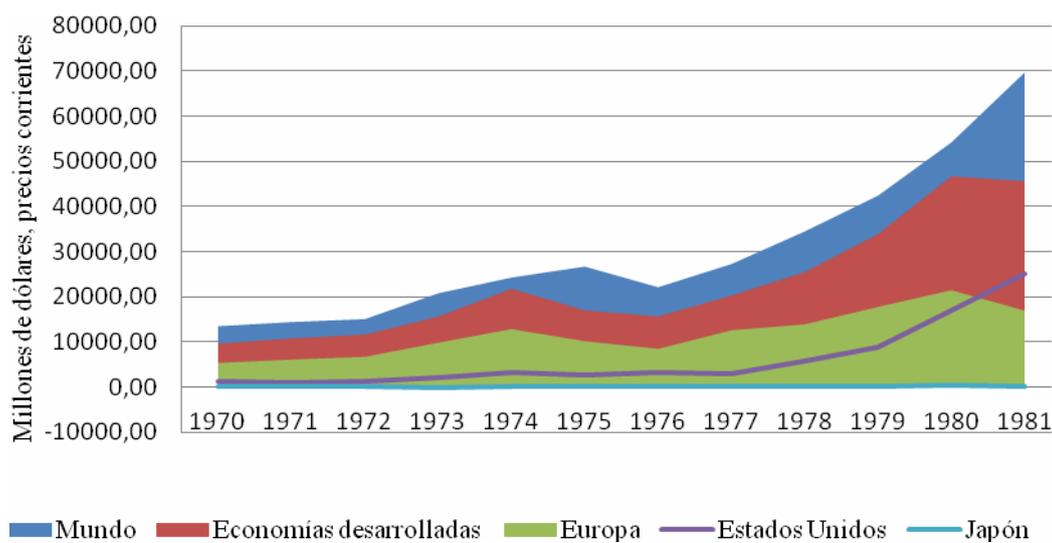
La figura 19 muestra los flujos de IED captada por cada agente en el período referido, en ella al igual que en la figura 18 se observa la aceleración en el crecimiento del flujo de IED. La captación de IED por parte de Europa fluctuó alrededor del 40%, en tanto que Japón osciló alrededor del 1% del total. En cambio, son los Estados Unidos los que muestran una mayor dinámica, en 1970 captaban el 9% y en 1980 el 31% del total de los flujos de IED. Otro

<sup>152</sup> Cálculos propios con datos de la UNCTAD, *FDI Stat. Interactive database, FDI Outward en millones de dólares en precios corrientes*, <http://stats.unctad.org>, (24 de octubre de 2008).

aspecto interesante es la captación total de los países desarrollados que en conjunto recibieron el 71% en 1970 y en 1980 el 80%, salvo 1975 año que sólo captaron el 65% del total (además que para esa fecha se observa una ligera contracción, en términos generales).<sup>153</sup>

**Figura 19. Inversión extranjera directa, por países y grupos seleccionados.**

(Millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia datos de la UNCTAD, *FDI Stat. Interactive database, FDI Inward en millones de dólares en precios corrientes*, <http://stats.unctad.org>, (24 de octubre de 2008).

Las expansiones financieras se caracterizan por la competencia entre capitalistas, son fases en los que se adoptan acciones tendientes a la recuperación y mantenimiento de la tasa de ganancia. En el régimen estadounidense, una de las acciones llevadas a cabo fue la colocación de fondos de las tesorías de las empresas en los mercados financieros, en especial el mercado de eurodólares.

### B. Expansión de los mercados financieros privados.

<sup>153</sup> Cálculos propios con datos de la UNCTAD, *FDI Stat. Interactive database, FDI Inward en millones de dólares en precios corrientes*, <http://stats.unctad.org>, (24 de octubre de 2008).

El antecedente previo del mercado de eurodólares o eurodivisas, fue la formación de un mercado de depósito en dólares, con sede principal en Londres en la década de 1950. En este mercado de depósitos, los países comunistas mantenían sus saldos con el fin de realizar sus transacciones con Occidente. Inicialmente los depósitos eran, a su vez, depositados en Nueva York, pero como señala Giovanni Arrighi, al darse cuenta los bancos londinenses de las ventajas de la colocación de dichos depósitos se conformó el mercado de eurodólares.

Los saldos comunistas en dólares eran muy reducidos, y los mercados de eurodivisas nunca hubieran llegado a ser un factor dominante de las finanzas mundiales si no hubiera sido por la ingente migración de capital corporativo estadounidense a Europa a finales de la década de 1950 y principios de la década de 1960.<sup>154</sup>

Al presentarse el déficit de balanza de pagos estadounidenses, bancos y empresas acumularon pasivos a corto plazo que fueron colocados en el mercado de eurodólares. Más tarde, este mercado se vería inundado por los superávit y déficit de balanza de pagos de numerosos países.

En efecto, al principio se nutrió fundamentalmente de los déficit de pagos estadounidenses, pero a partir de entonces vio aumentar su magnitud al incorporarse a dicho mercado los superávit de balanza de pagos de todos los países y los déficit de los principales países con sólida posición crediticia que están dispuestos obtener préstamos.<sup>155</sup>

El mecanismo de operación se ilustra en el diagrama de la figura 20. En esencia, el mercado canalizaba los recursos provenientes de los países y otras entidades a través de préstamos. Es así como el mercado de eurodólares contribuyó a aumentar la liquidez internacional en el momento en que el FMI perdía influencia en ese sentido. Además, ayudó a mantener la posición hegemónica del dólar, y al cambio de acreedores públicos a privados, por

---

<sup>154</sup> Giovanni Arrighi, *op. cit.*, pp. 361-362.

<sup>155</sup> Alma Chapoy, *op. cit.*, p. 74.

ejemplo, los gobiernos de los países acudían al mercado para financiar su déficit de balanza de pagos. En 1973 con motivo del alza del precio del petróleo, el mercado de eurodólares “recicló” los excedentes de recursos de los países de la OPEP (Organización de Países Exportadores de Petróleo) y los canalizó hacia los países que tuvieron, a raíz de esta alza, problemas de balanza de pagos. La abundancia de recursos, abrió las puertas a los países en desarrollo al acceso a préstamos en este mercado a través del crédito sindicado.

La mayoría de las transacciones en el mercado de eurodivisas por parte de un país subdesarrollado se hacen mediante créditos a mediano plazo otorgados por un consorcio formado por un gran número de bancos que se protegen así de los riesgos de incumplimiento.<sup>156</sup>

**Figura 20. Mercado de eurodólares.**



*Fuente:* Elaboración propia con base en Alma Chapoy, *Ruptura del Sistema Monetario Internacional*, p. 74.

Los préstamos tenían como base la tasa LIBOR (London InterBank Offered Rate) ajustada semestralmente, como indicó Alma Chapoy en 1979, esto resulta totalmente gravoso para los deudores, además los vencimientos se

<sup>156</sup> Alma Chapoy, *op. cit.*, p. 78.

iban acortando “*todo lo cual plantea serios problemas en la evolución de la deuda externa de los países subdesarrollados.*”<sup>157</sup>

### 3. Expansión financiera del régimen estadounidense: globalización y neoliberalismo.

En 1979, los Estados Unidos reorientaron su política económica con el fin de restablecer la confianza en el dólar y combatir el proceso inflacionario iniciado en la década de 1970. La política anti-inflacionista se manifestó en el endurecimiento de la política monetaria que condujo a una recesión mundial a principios de 1980.

Los efectos devastadores de las políticas monetarias restrictivas, los altos tipos de interés reales y la desregulación estadounidense pusieron inmediatamente de rodillas a los Estados del Tercer Mundo.<sup>158</sup>

La política adoptada por los Estados Unidos afectó a los países en desarrollo en diversos sentidos. No sólo a través del tipo de interés y del valor del dólar, sino también por la política proteccionista adoptada y la baja en el precio de las exportaciones. En primer lugar, el aumento de las tasas de interés por parte de la Reserva Federal con el fin de contener la inflación, repercutió en un alza de la tasa LIBOR, la cual ascendió del 11% a mediados de 1977 a más del 20% a principios de 1981. En segundo, al estar nominada en dólares la deuda de los países en desarrollo, la apreciación del dólar significó el aumento en el valor del servicio de la deuda. Los pagos por este concepto en América Latina ascendieron de menos de un tercio de sus exportaciones en 1977 a casi dos tercios en 1982. Finalmente, la recesión mundial perturbó la demanda de las exportaciones de los países en desarrollo y como consecuencia el precio de los bienes exportables bajó. Hecho recrudescido por las políticas proteccionistas adoptadas por los países desarrollados. Entre 1980 y 1988 el precio de las mercancías procedentes de países en desarrollo descendieron en alrededor del

---

<sup>157</sup> Alma Chapoy, *op. cit.*, p. 78.

<sup>158</sup> Giovanni Arrighi, *op. cit.*, p. 389.

40%.<sup>159</sup> Por si no fueran suficientes los daños sufridos en las economías de los países en desarrollo, las negociaciones de la deuda significaron aún mayores sacrificios para los habitantes de estos países.

La gestión de la crisis de la deuda resultó ser un proceso difícil y cambiante que implicaba a los países acreedores y deudores, al FMI, al Banco Mundial y a los principales bancos privados con reclamaciones sobre países en vías de desarrollo.<sup>160</sup>

Tradicionalmente los programas de estabilidad requeridos por el FMI han implicado austeridad a los países deudores y condiciones favorables al gran capital. La renegociación de la deuda externa representó la oportunidad para la imposición de cambios estructurales en las economías de los países en desarrollo. *“Los préstamos y la condicionalidad del FMI se han hecho más visibles durante la crisis de la deuda que en cualquier otra época anterior.”*<sup>161</sup> Las medidas adoptadas por los países en desarrollo se resumen en el llamado Consenso de Washington (figura 21). Estos acontecimientos fueron marcando el tránsito de países en desarrollo a mercados emergentes.

En la década de 1990, la Reserva Federal de Estados Unidos bajó las tasas de interés lo cual tuvo como resultado la migración de capitales de ese país a los países en desarrollo, o mercados emergentes, que ofrecían tasas de interés más atractivas. Es conveniente enfatizar que el movimiento de los capitales lo realizan los inversionistas institucionales (fondos de pensión, compañías de inversión y las compañías de seguros) con el fin de maximizar el valor de sus portafolios; en sentido estricto, no importan tanto las condiciones macroeconómicas de un país como las oportunidades de ganancias.

Muy poco peso en realidad tiene en la toma de estas decisiones de reconfiguración de las carteras la “salud” de estas economías, o la “disciplina” macroeconómica, o incluso los “blindajes” financieros [...] A pesar de los esfuerzos por alcanzar una disciplina de mercado para los inversionistas

---

<sup>159</sup> Giovanni Arrighi, *op. cit.*, p. 389.

<sup>160</sup> Paul Krugman y Maurice Obstfeld, *Economía Internacional. Teoría y política*, p. 843.

<sup>161</sup> *Ibid.*, p. 848.

institucionales, éstos continúan con sus estrategias de colocación y descolocación en función de sus criterios de rentabilidad y competencia.<sup>162</sup>

**Figura 21. El Consenso de Washington.**

Reformas de primera generación	Reformas de segunda generación
Disciplina fiscal	Reforma legal y política
Reorientación del gasto público	Crear instituciones de regulación
Reforma impositiva	Incorporar acuerdos con la OMC
Liberación financiera	Fijar estándares y códigos financieros
Apertura a la inversión extranjera	Apertura financiera prudente
Tipos de cambio unificados	Tipos de cambio fijos o flotantes, no intermedios
Liberación del comercio	Flexibilizar el mercado de trabajo
Desregulación	Establecer redes de seguridad social
Privatización	Combatir la pobreza
Derechos de propiedad	Emprender combate a la corrupción

*Fuente:* Elaboración propia con base en David Ibarra, *La reconfiguración económica internacional*, México, Universidad Nacional Autónoma de México/Facultad de Economía, 2006, p. 104.

Se trata de las fuerzas desatadas a partir de la desregulación financiera de la década de 1970. La década de 1990 se distinguió por las crisis financieras sufridas en los países en desarrollo: la crisis de México 1994-1995, la del sudeste asiático en 1997, la rusa en 1998 y la brasileña en 1999. La alta especulación de la inversión de cartera dio entrada al argumento de la inversión extranjera directa como una fuente de financiación fija y estable. Y a la “urgencia” de llevar a cabo no sólo las reformas de primera generación sino las de segunda generación (ampliación del Consenso de Washington, figura 21).

Así, a través de movimientos de capital –inversiones directas [, de cartera] y créditos- los centros hegemónicos asumen el control de sectores clave de la economía de los países en que actúan. Esto agudiza la subordinación económico-política y la pérdida de autonomía de los países huéspedes, ya que las decisiones económicas fundamentales dependen de empresas manejadas desde el extranjero.<sup>163</sup>

<sup>162</sup> Eugenia Correa, “Inversionistas institucionales”, p. 259.

<sup>163</sup> Alma Chapoy, *op. cit.*, p. 40.

Durante la década de 1990 las economías tanto de países desarrollados como de países en desarrollo recibieron enormes flujos de IED debido a los procesos de privatización, la mayor apertura a la inversión extranjera directa en sectores antes considerados estratégicos así como por los procesos de fusiones y adquisiciones. Sin embargo, en algunos de ellos esta dinámica se ralentizó al agotarse las empresas a privatizar y también debido a la oposición de la sociedad a la privatización de bienes considerados como un derecho o patrimonio nacional (acceso al agua, salud, electricidad, educación y petróleo). No obstante, es la propia dinámica del sistema capitalista la que ha frenado la expansión vía IED, ya que como es de esperarse, cada una de la crisis ha contraído el crecimiento de la IED.

Por otra parte, los últimos avances tecnológicos ha posibilitado la mayor flexibilización de la organización de la empresa, trasladando fases del proceso productivo a otras entidades. Fritjof Capra sintetiza de maravilla el entorno empresarial actual:

La mayoría de las grandes corporaciones de nuestros días existen como redes descentralizadas de unidades más pequeñas. Además, por un lado, están conectadas a redes de pequeñas y medianas empresas que les sirven de proveedores y subcontratistas, mientras que, por otro, unidades pertenecientes a distintas corporaciones establecen alianzas estratégicas temporales y emprenden operaciones conjuntas. Las diversas partes de esas redes se combinan y entrecruzan continuamente y cooperan y compiten a la vez las unas con las otras.<sup>164</sup>

La subcontratación es un fenómeno que se ha acentuado en la fase de expansión financiera, ha sido un instrumento para abatir los costos de producción, sin embargo, también ha propiciado la emergencia del patrón sur-sur de los flujos de IED. En el siguiente capítulo se abordan estos aspectos.

---

<sup>164</sup>

Fritjof Capra, *Las conexiones ocultas*, p. 114.

## CAPÍTULO V. LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN LA EXPANSIÓN FINANCIERA DEL RÉGIMEN ESTADOUNIDENSE

*Ajit Singh cuenta que [...], Nicholas Kaldor le enseñó tres cosas: primera, el único camino para que un país se desarrolle es la industrialización; segunda, la única forma para que un país se industrialice es protegerse a sí mismo, y tercera, ¡cualquiera que diga otra cosa está siendo deshonesto!*

165

Arrighi señala que en las fases de expansión financiera ocurren dos tipos de concentración del capital, uno al interior de las estructuras organizativas del ciclo de acumulación cuyo proceso, posiblemente, se asocia a una época dorada, y el otro al exterior, el cual puede contribuir o no a la revitalización del régimen en curso. Sin embargo, su finalidad es profundizar la crisis del sistema. En el capítulo anterior se expusieron en términos generales algunos de los aspectos que caracterizan al ciclo sistémico de acumulación estadounidense, en particular aquellos que permiten la comprensión del fenómeno de la inversión extranjera directa, complementando de esta manera la lectura convencional del tema. En este capítulo se observan los datos de los flujos de IED. Se ha insistido en que dichos flujos son el reflejo de la dinámica subyacente del sistema, en este sentido, observar sus patrones permite analizar los procesos de acumulación en la fase de expansión financiera del régimen estadounidense. Se distinguen tres patrones en el movimiento de los flujos cuyo análisis es objeto del primer apartado. Enseguida, se estudia la inversión directa en los Estados Unidos y en la última sección del capítulo se ahonda en el caso de México.

---

<sup>165</sup>

En Anthony P. Thirlwall, *La naturaleza del crecimiento económico*, p. 104.

En la década de 1980 se instrumentarían una serie de reformas estructurales encaminadas a recuperar los márgenes de rentabilidad de las empresas, el decálogo del Consenso de Washington en la década de 1990 guiaría las políticas económicas del orbe que so pretexto de las fallas de gobierno se instrumentaría el desmantelamiento de las políticas del Estado benefactor en favor de la privatización de empresas estatales así como una mayor apertura de la cuenta de capitales que estimularían los procesos de fusiones y adquisiciones transfronterizas (M&A, por siglas en inglés), todo esto se refleja en el incremento de los flujos de IED.

1. El movimiento de los flujos de inversión extranjera directa: patrones y cambios.

El crecimiento sostenido que se experimentó en la mayor parte del sistema capitalista durante la fase de expansión material de 1945 a 1973, conocida como la edad o época de oro del capitalismo, dejó su lugar a la turbulencia en la fase de expansión financiera. La crisis señal del régimen estadounidense ocurre entre 1968 y 1973, desde entonces han existido diversas crisis en las distintas regiones del sistema hasta llegar a la crisis del 2008 que es considerada como la primer crisis global ¿De qué manera ha sido afectada la dinámica del movimiento de los flujos de IED? Las primeras investigaciones sobre IED centraban su interés en estudiar los flujos entre países desarrollados, recepción y emisión, siendo este el patrón principal de los mismos. Después, al recrudecerse la competencia interempresarial los flujos acentuaron su destino a los países en desarrollo. Sin embargo, en los últimos años se ha observado el cruce de IED entre países en desarrollo.

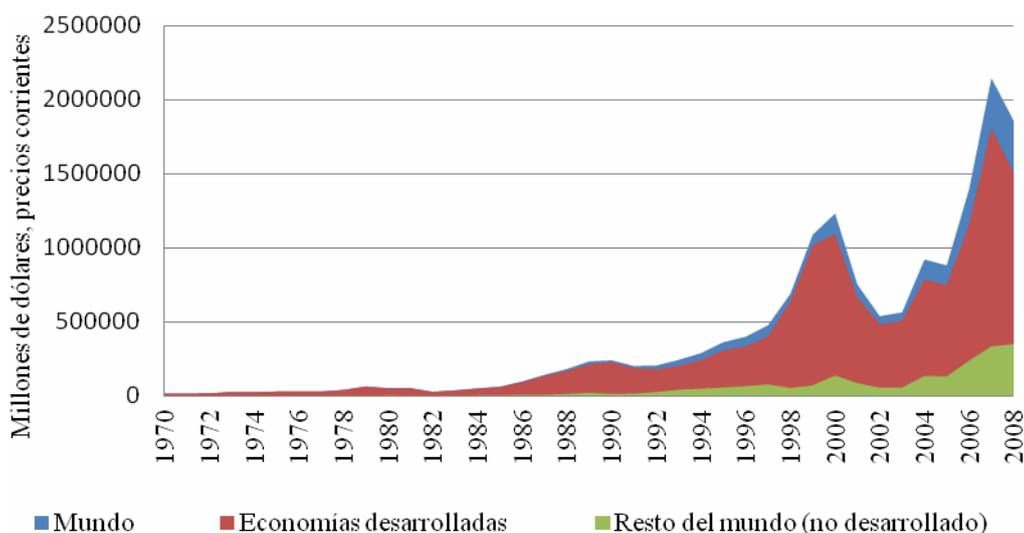
#### *A. Inversión directa en países desarrollados: entre fusiones y adquisiciones.*

El patrón principal del movimiento de los flujos de IED ha sido y sigue siendo entre países desarrollados (figuras 22 y 24), en los últimos años los

principales emisores y receptores de inversión directa han sido Estados Unidos, Reino Unido y Francia, en ese orden (figuras 23 y 25).

Con excepción de algunos años, Estados Unidos ha sido el principal emisor de inversión directa, sin embargo, su participación con respecto al total ha disminuido consolidándose la presencia del conjunto de países europeos.

**Figura 22. Inversión directa al exterior, por economías emisoras.**



*Fuente:* Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD, *FDI Stat. Interactive database*, *FDI Outward en millones de dólares en precios corrientes (1970-2005)*, <http://stats.unctad.org>, (octubre de 2008) y UNCTAD, *World Investment Report 2009*, Anexo Tabla B.1, Nueva York/Ginebra, 2009, pp. 247-249.

Todavía en la década de 1970 el 45.12% del total de los flujos emitidos provenía de Estados Unidos, en el decenio de 1980 esta proporción disminuyó al 20.82% siendo desplazado como el primer inversor por Japón en 1982 y 1989, y por Reino Unido en 1988. En 1990 Japón volvió a ocupar el primer lugar en la emisión de flujos, Estados Unidos mantendría ese primer lugar el resto de la década, la proporción promedio aumentó marginalmente al 21.26%. En los primeros años del siglo XXI, el dominio de Estados Unidos como primer inversor ha sido compartido por Reino Unido en 2000 y por Holanda en 2005.

En el período de 2003 a 2007 el Reino Unido canalizó el 72.31% de la inversión directa al exterior al grupo de países que conforman la OCDE. Individualmente, los principales países en los cuales invirtió ese período fueron Estados Unidos 23.52%, Canadá y Holanda 11.69% cada uno, otros de importancia fueron Francia y Suecia con el 4.78 y 4.34% respectivamente.<sup>166</sup>

En cuanto a Francia, en el período de 2000-2008 realizó inversiones directas al exterior por un total de 1 105 585.13 millones de dólares, de los cuales se destinaron el 90.89% a los países miembros de la Organización para la cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), siendo los principales huéspedes Bélgica y Estados Unidos con el 15.61 y 15.31 % respectivamente. Otros destinos importantes para Francia fueron Reino Unido con 13.6% y Holanda con el 11.82 por ciento.<sup>167</sup>

### Figura 23. Principales emisores de inversión directa.

(Promedio porcentual)

	1970-79	1980-89	1990-99	2000-08
Estados Unidos	45.12	20.82	21.26	17.84
Europa	42.80	51.13	54.48	58.55
Reino Unido	15.30	17.04	11.62	10.13
Alemania	8.64	8.84	9.96	5.6
Francia	3.82	6.66	9.73	10.56
Japón	5.47	12.95	7.96	4.59

*Fuente:* Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD, *FDI Stat. Interactive database, FDI Outward en millones de dólares en precios corrientes (1970-2005)*, <http://stats.unctad.org>, (octubre de 2008) y UNCTAD, *World Investment Report 2009*, Anexo Tabla B.1, Nueva York/Ginebra, 2009, pp. 247-249.

En este siglo los flujos de IED han alcanzado cifras récord, su crecimiento se ha visto interrumpido por las crisis del 2000 y 2008, sin embargo, a pesar de la severidad de la crisis actual, la caída más sensible

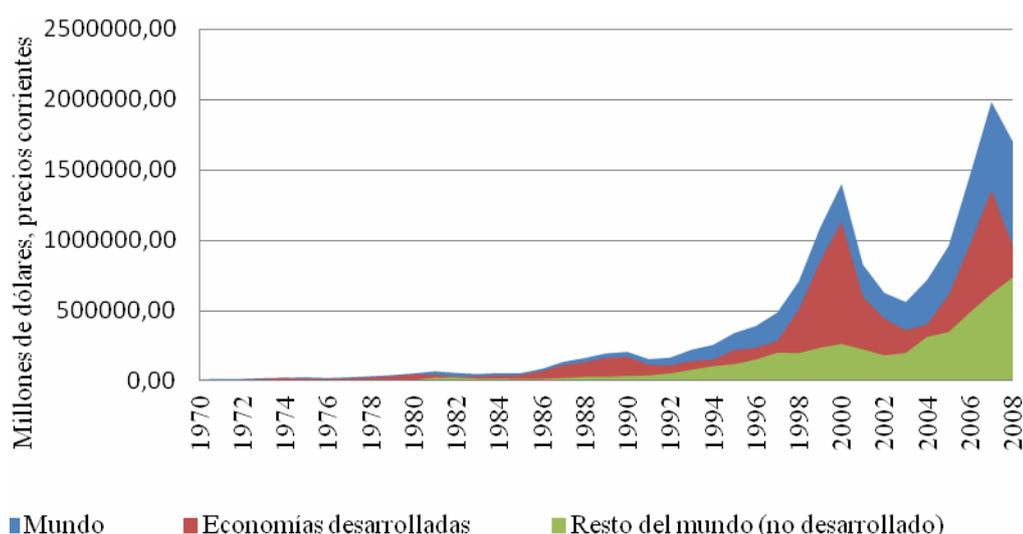
<sup>166</sup> Las cifras corresponden al promedio de la inversión directa neta recibida y efectuada por el Reino Unido, cálculos propios con base en Office for National Statistics, *Foreign Direct Investment 2003-2007 Data*, <<http://www.statistics.gov.uk/StatBase/Product.asp?vlnk=728>>, (29 de octubre de 2009).

<sup>167</sup> Cálculos propios con datos del Banque de France, *Flux d'investissements directs par pays et par secteur économique, français a l'étranger*, <<http://www.banque-france.fr/>>, (29 de octubre de 2009).

ocurrió en 2000 cuando los flujos disminuyeron en 39%. La contracción de la IED en 2008 fue del 13.45%, habrá que esperar a las cifras del 2009 para conocer la magnitud de la caída total de la inversión ya que el panorama es de escasez de financiamiento bancario y menor capacidad de autofinanciamiento por parte de las empresas.<sup>168</sup>

En resumen, la emisión de inversión directa ha sido dominada por países de occidente, Estados Unidos, Reino Unido, Alemania y Francia, salvo en la década de 1980 en que Japón invirtió el 16.62, 19.04 y 20.09% del total de IED en los años 1982, 1988 y 1989, todavía en 1990 ocupó el segundo lugar con el 15.78 por ciento.<sup>169</sup>

**Figura 24. Inversión extranjera directa, por economías.**



*Fuente:* Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD, *FDI Stat. Interactive database, FDI Inward en millones de dólares en precios corrientes (1970-2005)*, <http://stats.unctad.org>, (octubre de 2008) y UNCTAD, *World Investment Report 2009*, Anexo Tabla B.1, Nueva York/Ginebra, 2009, pp. 247-249.

En lo concerniente a los países receptores de IED, hasta mediados de 1970 Canadá ocupaba el primer lugar como país receptor, éste fue desplazado por Estados Unidos quien a partir de 1978 ha ocupado el primer lugar como

<sup>168</sup> Cálculos propios con datos de la UNCTAD, <http://stats.unctad.org>, *FDI Outward en millones de dólares en precios corrientes (1970-2005)*, (octubre de 2008) y *World Investment Report 2009*, Anexo Tabla B.1, pp. 247-249.

<sup>169</sup> *Idem.*

país huésped de los flujos de IED (excepto en 2005 por Reino Unido). Otros destinos para los inversores han sido Francia y Alemania (figura 25).

**Figura 25. Principales receptores de inversión extranjera directa, países desarrollados.**

(Millones de dólares)

Año/País	Canadá	Estados Unidos	Alemania	Francia	Reino Unido
1970	1 823	1 260	770	621	1 488
1971	2 273	870	1 091	526	1 771
1972	2 113	1 350	1 899	657	1 208
1973	3 185	2 120	2 045	1 125	2 723
1974	3 725	3 330	2 168	1 847	4 374
1975	3 387	2 560	671	1 456	3 319
1976	2 452	3 250	1 320	1 046	3 006
1977	3 368	2 900	943	1 768	4 427
1978	3 715	5 850	1 594	2 445	3 787
1979	5 305	8 700	1 735	2 721	6 469
1980	5 807	16 918	342	3 328	10 123
1981	661	25 195	329	2 426	5 879
1982	124	13 810	755	1 559	5 413
1983	2 002	11 518	1 711	1 631	5 179
1984	4 753	25 567	534	2 197	- 347
1985	1 372	20 490	875	2 208	5 668
1986	2 853	36 145	2 319	2 754	8 275
1987	8 115	59 581	2 114	4 632	14 685
1988	6 125	58 571	1 163	7 197	20 567
1989	6 010	69 010	6 928	13 074	28 478
1990	7 582	48 422	2 962	15 629	30 461
1991	2 881	22 799	4 727	15 188	14 846
1992	4 724	19 222	-2 089	17 900	15 473
1993	4 732	50 665	368	16 449	14 804
1994	8 204	45 091	7 134	15 575	9 253
1995	9 255	58 772	12 025	23 673	19 969
1996	9 634	84 460	6 573	21 961	24 435
1997	11 525	103 406	12 244	23 174	33 227
1998	22 803	174 439	24 593	30 983	74 321
1999	24 744	283 676	56 077	46 547	87 979
2000	66 795	313 997	198 277	43 252	118 764
2001	27 663	159 478	26 414	50 477	52 623
2002	22 155	74 501	53 520	49 035	24 029
2003	7 482	53 141	32 369	42 498	16 778
2004	- 445	135 850	-10 188	32 560	55 963
2005	26 967	104 809	41 969	84 951	177 901
2006	59 761	237 136	57 147	78 154	156 186
2007	108 414	271 176	56 407	157 973	183 386
2008	44 712	316 112	24 939	117 510	96 939

*Fuente:* Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD, *FDI Stat. Interactive database, FDI Inward* en millones de dólares en precios corrientes (1970-2005), <http://stats.unctad.org>, (24 de octubre

de 2008) y UNCTAD, *World Investment Report 2009*, Anexo Tabla B.1, Nueva York/Ginebra, 2009, pp. 247-249.

El período de 1978 a 1982 muestra un cambio interesante en los flujos de inversión directa. Por una parte, 1978 marca a Estados Unidos como país favorito en la recepción de IED; por otra, 1982 señala la declinación de la hegemonía de la inversión de Estados Unidos ya que como se observa en la figura 23 la posición europea se ha fortalecido en detrimento de la estadounidense. Es decir, en “suelo” de Estados Unidos se recrudescen la competencia interempresarial a la vez que el capital estadounidense pierde peso a nivel mundial.

En cuanto a los flujos de IED recibidos por el Reino Unido, para el período de 2003 a 2007, el 91.03% proviene del grupo de países de la OCDE. El 66.14% de los flujos provienen de cuatro países: Holanda 22.07%, Estados Unidos 16.57%, Alemania 14.98% y España 13.41 por ciento.<sup>170</sup>

Con respecto a los flujos recibidos por Francia, de 2000 a 2008 recibió inversiones por 656 411.36 millones de dólares de los cuales el 96.81% tuvo por origen los países de la OCDE, entre estos del Reino Unido recibió el 18.53%, de Holanda 13.79%, Luxemburgo 13.07% y de Estados Unidos el 11.9%.<sup>171</sup>

El papel de la IED y de la ETN en Francia puede contarse de otra manera, es decir, a través de los empleos generados por la IED en ese país. En 2008 el stock de IED ascendió a 9 991 377 millones de dólares y el empleo proveniente de empresas foráneas representó el 11.17% del empleo total asalariado en Francia. Para ese año se contabilizaron 3 786 empresas estadounidenses que empleaban a 749 500 personas, el 3.15% del empleo total. Holanda sigue en importancia como generadora de empleos con 401 600 puestos en 2 392 empresas, también, Alemania con un total de 2 981

---

<sup>170</sup> Cálculos propios con datos de la Office for National Statistics, *Foreign Direct Investment 2003-2007 Data*, <<http://www.statistics.gov.uk/StatBase/Product.asp?vlnk=728>>, (29 de octubre de 2009).

<sup>171</sup> Cálculos propios con datos del Banque de France, *Flux d'investissements directs par pays et par secteur économique, étrangers en France*, <<http://www.banque-france.fr/>>, (29 de octubre 2009).

empresas que empleaban a 319 653 personas. Los flujos de IED recibidos en 2008 ascendieron a 220 046 millones de dólares y generaron 31 932 empleos.<sup>172</sup>

**Figura 26. Principales empresas transnacionales, por activos foráneos.**

(Millones de dólares).

Rk	Corporación (Matríz)	2008		2006		Var Rk
		Foráneos	Total	Foráneos	Total	
1	General Electric (Estados Unidos)	400 400	797 769	442 278	697 239	(0)
2	Vodafone GroupPlc (Reino Unido)	204 920	222 593	126 190	144 366	(+5)
3	Royal Dutch/Shell Group (Reino Unido, Holanda)	222 324	282 401	161 122	235 276	(1+)
4	British Petroleum Company Plc (Reino Unido)	187 544	228 288	170 326	217 601	(2-)
5	Exxonmobil Corporation (Estados Unidos)	161 245	228 052	154 993	219 015	0
6	Toyota Motor Corporation (Japón)	183 303	320 243	164 627	273 853	(3-)
7	Total (Francia)	141 442	164 662	120 645	138 597	(1+)
8	Electricite De France (Francia)	128 644	278 759	111 916	235 857	(1+)
9	Ford Motor Company (Estados Unidos)	102 588	222 977	131 062	278 554	(3-)
10	E. ONAG (Alemania)	141 168	218 573	94 304	167 565	(2+)

<sup>172</sup> Cálculos propios con base en la Agence française pour les investissements internationaux, *Contribution a l'emploi des investissements étrangers en France, Bilan 2008*, pp.9, 28-42, <[http://www.investinfrance.org/uploads/files-fr/09-04-27\\_144854\\_090424\\_Rapport\\_annuel\\_FR\\_web.pdf](http://www.investinfrance.org/uploads/files-fr/09-04-27_144854_090424_Rapport_annuel_FR_web.pdf)>, (29 de octubre de 2009) y Institut national de la statistique et des études économiques, *Emploi salarié et non salarié selon le secteur d'activité*, <[http://www.insee.fr/fr/themes/tableau.asp?ref\\_id=natnon03146](http://www.insee.fr/fr/themes/tableau.asp?ref_id=natnon03146)>, (29 de octubre de 2009).

*Fuente:* Elaboración propia con información de la UNCTAD, *World Investment Report 2008*, Anexo tabla A.I.15, Nueva York/Ginebra, 2008, p. 220-222 y UNCTAD, *World Investment Report 2009*, Anexo tabla A.I.19, Nueva York/Ginebra, 2009, p. 225-227.

La importancia estratégica del control de los recursos energéticos se refleja en el ranking de la UNCTAD de las ETN líderes (figura 26), ya que seis de las diez empresas listadas tienen sus actividades en petróleo explotación/refinamiento/distribución y electricidad, gas y agua. General Electric cuya actividad está clasificada en la industria de la electrónica y partes eléctricas se ha mantenido firme en su lugar de primer poseedor de activos en el extranjero. También se encuentran listadas compañías con actividades ubicadas en telecomunicaciones y vehículos de motor, que son Vodafone, Toyota y Ford, respectivamente. Por otra parte, la comercializadora masiva de productos, Wal-Mart se encontraba en el décimo lugar del ranking de 2006, en el listado de 2008 se halla en la posición 29, sus activos foráneos disminuyeron en 47 238 millones de dólares.<sup>173</sup>

En cuanto a las ETN financieras, se analizan utilizando el ranking de la UNCTAD lo cual permite observar la penetración de éstas en el orbe y con el top 10 de The Banker, dicha clasificación revela interesantes cambios en el liderazgo de los países centrales.

Los estragos de la crisis financiera y económica de 2008 no han frenado de manera significativa el avance en la penetración de mercados extranjeros, lo cual se puede deducir al observar la figura 27, de acuerdo al ranking de la UNCTAD. Instituciones como Citigroup, que a pesar de las pérdidas reportadas y de la necesidad de la intervención directa del gobierno estadounidense, no ha frenado su expansión así de 2006 a 2008 ha abierto 220 filiales más en el extranjero. Otros bancos no sólo han aumentado el número de filiales sino también el número de países en los cuales tienen presencia, tal es el caso de Allianz SE o de ABN AMRO.

---

<sup>173</sup> UNCTAD, *World Investment Report 2008*, Anexo tabla A.I.15, p. 220-222 y *World Investment Report 2009*, Anexo tabla A.I.19, p. 225-227.

**Figura 27. Principales empresas transnacionales financieras por Geographic Spread Index (GSI), 2006 y 2008.**

(Número de filiales y de países con presencia).

ETN Financiera	2008				2006			
	Filiales				Filiales			
	T	F	P.H.	GSI	T	F	P.H.	GSI
Citigroup Inc (Estados Unidos)	1020	723	75	72.9	773	506	75	70
Allianz SE (Alemania)	823	612	52	62.2	824	613	48	60
ABN AMRO holding NV (Holanda)	945	703	48	59.8	887	624	43	55
Generali Spa (Italia)	396	342	41	59.5	359	305	37	56
HSBC Holdings PLC (Reino Unido)	1048	683	54	59.3	985	574	47	52
Société Générale (Francia)	526	345	53	59	495	298	50	55
Zurich Financial Services (Suiza)	393	383	34	57.6	338	327	29	53
UBS AG (Suiza)	465	432	35	57	328	293	33	54
Unicredito Italiano Spa (Italia)	1111	1052	34	56.7	794	738	31	54
Axa (Francia)	575	464	39	56.1	603	504	38	56

*Fuente:* Elaboración propia con información de la UNCTAD, *World Investment Report 2008*, Anexo tabla A.I.17., Nueva York/Ginebra, 2008, p. 226 y UNCTAD, *World Investment Report 2009*, Anexo tabla A.I.12., Nueva York/Ginebra, 2009, p. 234.

1. El índice GSI es calculado como la raíz cuadrada del índice de internacionalización (I.I.) multiplicado por el número de países huéspedes. El I.I. es calculado como el número de filiales foráneas dividido por el número total de filiales.

2. T=Total; F=Foráneas; P.H.=Países huéspedes.

El listado de los bancos “top” en la esfera internacional ha sufrido notables cambios en su composición, que sin duda, son un reflejo de la competencia entre capitales que sea acrecentado en los últimos 40 años (figura 28). La crisis señal ocurre entre 1968 y 1973, sin embargo en 1970 el Top 10 de los principales bancos por sus activos aún estaba dominado por la banca estadounidense. Ya en 1979, en el preámbulo de la crisis de la deuda externa de los países en desarrollo, la banca estadounidense había perdido presencia en los primeros lugares y compartía este espacio con la banca francesa, alemana y japonesa, este hecho evidencia la turbulencia financiera en que la economía mundo se ha sumergido después de la declaración unilateral de inconvertibilidad del dólar en 1971.

En la década de 1980 la mayor parte de la economía mundo capitalista se hallaba inmersa en la búsqueda de la recuperación sus tasas de rentabilidad, sin embargo, en 1989 la banca japonesa dominaba el escenario, muestra del avance de la economía japonesa en las altas finanzas. En 1999, tras las crisis de los mercados emergentes (México, Brasil y Rusia), de nueva cuenta ningún país dominaba el listado de los primeros diez.

En 2009 no hay un dominio marcado en los primeros diez peldaños, lo que llama la atención es la intervención gubernamental en seis de los diez bancos listados, sobre todo porque han sido instituciones típicamente privadas. Al extender el ranking a las 25 primeras posiciones, se encuentran la banca de desarrollo de China: el Industrial and Comercial Bank of China, China Construction Bank Corporation, Agricultural Bank of China y el Bank of China.

**Figura 28. Top 10, por activos (continua).**

(Millones de dólares)

<b>1970*</b>	País	Activos
Bank America Corp	Estados Unidos	25 573
First National City Corp	Estados Unidos	23 092
Chase Manhattan Corp	Estados Unidos	22 168
Barclays Bank Group	Reino Unido	15 137
Manufacturers Hanover	Estados Unidos	11 965
JP Morgan	Estados Unidos	11 448
National Westminster	Reino Unido	10 642
Western Bancorp	Estados Unidos	10 617
Banca Nazionale del Lavoro	Italia	10 233
Chemical New York	Estados Unidos	9 739

<b>1979*</b>	País	Activos
Bank America Corp	Estados Unidos	91 998
Caisse Nationale de Crédit Agricole	Francia	86 155
Citicorp	Estados Unidos	83 787
Deutsche Bank	Alemania	79 577
Banque Nationale de Paris	Francia	78 228
Crédit Lyonnais	Francia	74 096
Société Générale	Francia	66 747
Dai-IchiKangyo Bank	Japón	65 747
Dresdner Bank	Alemania	60 720
Chase Manhattan Corp	Estados Unidos	59 911

<b>1989*</b>	País	Activos
Dai-Ichi Kangyo Bank	Japón	352 533
Sumitomo Bank	Japón	334 654
Fuji Bank	Japón	327 765
Mitsubishi Bank	Japón	317 760
Sanwa Bank	Japón	307 392
Industrial Bank of Japan	Japón	261 479
Norinchukin Bank	Japón	231 694
Crédit Agricole	Francia	214 382
Tokai Bank	Japón	213 528
Mitsubishi Trust	Japón	205 962

**Figura 28. Top 10, por activos (conclusión).**

(Millones de dólares)

<b>1999**</b>	País	Activos
Deutsche Bank	Alemania	732 534
UBS	Suiza	685 882
Citigroup	Estados Unidos	668 641
Bank America Corp	Estados Unidos	617 679
Bank of Tokio-Mitsubishi	Japón	598 720
ABN AMRO Bank	Holanda	504 122
HSBC Holdings	Reino Unido	484 655
Credit Suisse Group	Suiza	473 983
Crédit Agricole Groupe	Francia	457 037
Société Générale	Francia	447 545

<b>2009***</b>	País	Activos
Royal Bank of Scotland	Reino Unido	3 500 950
Deutsche Bank	Alemania	3 055 307
Barclays Bank	Reino Unido	2 992 682
BNP Paribas	Francia	2 888 728
HSBC Holdings	Reino Unido	2 418 033
Crédit Agricole Group	Francia	2 175 052
JP Morgan Chase & Co	Estados Unidos	2 025 830
Mitsubishi UFJ Financial Group	Japón	1 938 470
Citigroup	Estados Unidos	1 894 423
UBS	Suiza	1 853 393

*Fuente:* Elaboración propia con información de The Banker, “Top 1000 world banks”, Londres, ediciones:

\* The Banker, julio 1999, p. 86-87.

\*\* The Banker, julio 1989, p. 54-61.

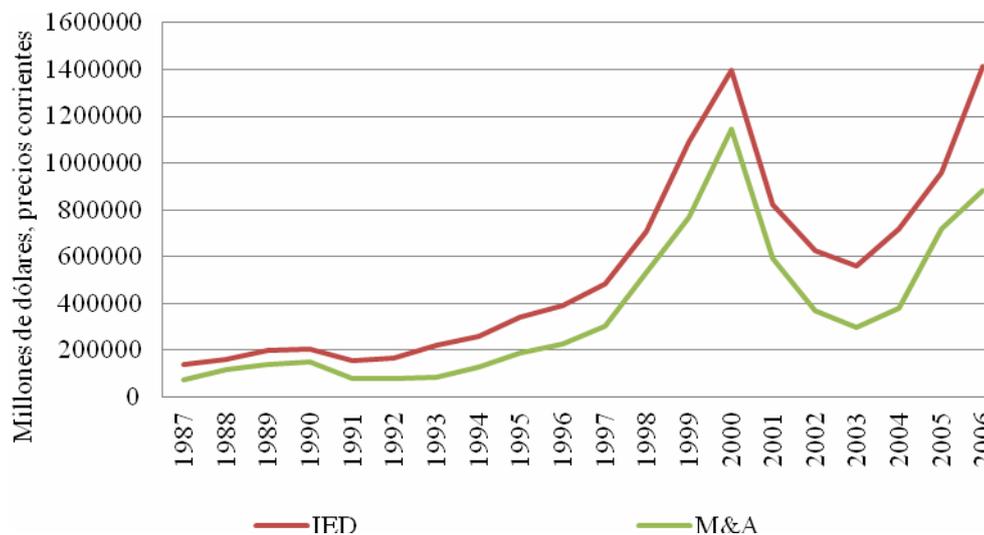
\*\*\* The Banker, julio 2009, p. 126.

Como se ha señalado, los flujos de IED no significan necesariamente nuevas inversiones, éstos están reflejando tanto el proceso de privatización de paraestatales a nivel global debido a las reformas estructurales así como los procesos de fusiones y adquisiciones transfronterizas entre empresas privadas (sea por afrontar la competencia internacional o por la apertura de la IED a los

sectores antes exclusivos de la inversión nacional)<sup>174</sup>. Esta situación se aprecia de manera clara en la figura 29.

**Figura 29. Inversión extranjera directa (IED) y fusiones y adquisiciones transfronterizas (M&A).**

(Millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD, *FDI Stat. Interactive database*, *FDI Inward* en millones de dólares en precios corrientes, <http://stats.unctad.org>, (24 de octubre de 2008) y UNCTAD, *FDI Stat. Interactive database*, *Mergers and Aquisitions, M&A* en millones de dólares, <http://stats.unctad.org>, (10 de febrero de 2009).

De 1987 al 2007 se han realizado 126 876 procesos de M&A, de los cuales el 52.73% han sido procesos en los que una empresa local de un país X adquiere o se fusiona con otra empresa local en un país Y, este tipo de transacciones tiene un efecto positivo en los flujos entrantes de IED para el país Y.<sup>175</sup> Este tipo de procesos se refieren a las expansiones de la ETN desde su propio país de origen, en los que se adquieren de manera directa empresas

<sup>174</sup> Se debe advertir que los flujos de IED y los de M&A no son comparables de modo directo, debido a las diferencias en sus registros (la IED afecta la Balanza de Pagos) y a los modos de su financiamiento (los procesos de M&A transfronterizas pueden ser financiados por el mercado financiero local además de internacionales, en tanto que los de IED por definición no los son). En resumen, los procesos de M&A transfronterizas no son necesariamente financiados mediante IED. No obstante, según la propia UNCTAD, en el caso de países desarrollados se puede considerar que el volumen de IED entra a través de M&A. Al respecto se puede consultar UNCTAD, *World Investment Report 2000*, pp. 99-104 y 113-114.

<sup>175</sup> Cálculos propios con datos de la UNCTAD, *World Investment Report 2008*, Tabla A.I.4., p. 206.

locales en diversos países como parte de su estrategia de búsqueda de insumos o para posicionarse en los mercados extranjeros y afrontar así la competencia de otras ETN.

Le siguen aquellos en los que una empresa local en un país X adquiere o se fusiona con una empresa extranjera en el propio país X, estas transacciones representan el 12.51% de los eventos y repercuten de manera negativa en los flujos de IED ya que representan una salida de capital en la balanza de pagos. Con un porcentaje ligeramente menor están las M&A en las que una empresa extranjera en un país X, cuya matriz está en un país Y, adquiere o se fusiona con una empresa local en X, este tipo representa el 12.47% y tiene un efecto positivo en los flujos de IED en X.<sup>176</sup> Este tipo muestra la expansión de la ETN ubicada en el país huésped, es la manera en que se va aniquilando a la empresa local, con la contraparte, la concentración de la actividad y beneficios alrededor de la ETN.

Con menor proporción se tienen los casos en los que una empresa local en un país X adquiere o se fusiona con una empresa extranjera en Y, cuya matriz está en un país Z, esto es el 6.75% de los casos y tiene un efecto positivo en los flujos de IED en Y. Le siguen los procesos en los que una empresa local en X adquiere o se fusiona con una empresa extranjera en Y, cuya matriz está en X, esto son el 6.26% de las M&A y tiene un efecto positivo en la balanza de pagos de Y. Entre los procesos con menor ocurrencia están aquellos en los que una empresa extranjera en un país X, cuya matriz está en Z, adquiere o se fusiona con una empresa local en Y, éstos representan el 3.88% y tienen un efecto positivo en los flujos de IED en Y.<sup>177</sup> Este último tipo, refleja el aprovechamiento de los tratados comerciales para usar como plataforma al país huésped, de este modo son explotadas las ventajas del país huésped al adquirir la empresa local.

---

<sup>176</sup> Cálculos propios con datos de la UNCTAD, *World Investment Report 2008*, Tabla A.I.4., p. 206.

<sup>177</sup> *Idem.*

Resumiendo, los países desarrollados también ocupan los primeros lugares en la recepción de flujos de IED. Desde la década de 1970 Estados Unidos ocupa el primer lugar no solo en la emisión sino también en la recepción de los flujos, reflejando de este modo el incremento de la competencia interempresarial en suelo estadounidense ya que las inversiones recibidas no necesariamente se refieren a nuevas inversiones, sino que al contrario, obedecen al proceso de fusiones y adquisiciones transfronterizas. La competencia ocurre de igual modo entre empresas no financieras como financieras, esto último se observa en la concentración de activos por parte de la banca, de un dominio predominantemente de las instituciones estadounidenses a una alternancia entre los diferentes países centrales.

Ahora bien, la presencia de los países centrales en la periferia ha sido también una constante, sin embargo, el ritmo de desplazamiento de las inversiones directas hacia estos países se ha visto acentuado en decenios recientes, tal como se expone en la siguiente sección.

*B. Flujos de países desarrollados a en desarrollo y entre países en desarrollo: del centro a la periferia y entre periféricos.*

El segundo patrón que presentan los flujos de inversión directa es el de países desarrollados a países en desarrollo, tendencia que se vio favorecida por el incremento en la competencia de las ETN en búsqueda de mano de obra, materias primas así como ampliación de mercados (figura 30). Sin embargo, esta afirmación no es del todo contundente debido a que parte de la inversión que reciben los países en desarrollo proviene de economías similares. Lo cierto es que la captación de flujos de IED por el resto del mundo no desarrollado, ha oscilado, aproximadamente, entre el 24 y 30% del total, con años en que la dirección hacia estas economías ha sido más pronunciado como lo fue 1975 (37%) y 1982 (45%).<sup>178</sup>

---

<sup>178</sup> Cálculos propios con datos de UNCTAD, *FDI Stat. Interactive database, FDI Inward en millones de dólares, pecios corrientes*, <http://stats.unctad.org>, (29 de octubre de 2009).

**Figura 30. Inversión extranjera directa, economías en desarrollo.**

(Porcentajes)

	1970-79	1980-89	1990-99	2000-08
Economías en desarrollo	24.7	22.23	29.38	29.41
África	4.69	2.38	1.64	3.17
América	11.76	7.09	10.44	8.01
Asia	7.94	12.58	17.19	18.20
Oceanía	0.32	0.17	0.11	0.06

*Fuente:* Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD, *FDI Stat. Interactive database, FDI Inward en millones de dólares en precios corrientes* (1970-2005), <http://stats.unctad.org>, (octubre de 2008) y UNCTAD, *World Investment Report 2009*, Anexo Tabla B.1, Nueva York/Ginebra, 2009, pp. 247-249.

Por regiones, se observan tendencias distintas. Los flujos dirigidos a las economías en desarrollo en América muestran una tendencia a la baja, aunque con altibajos, en el período de 1970 a 1979 la región captó el 11.76% del total de los flujos de IED en tanto que entre 2000 y el 2008 ha captado el 8.07%. En cambio, ha aumentado la proporción de flujos captados por las economías en desarrollo de Asia, del 7.94% en la década de 1970 al 18.24% del total de los flujos de IED en el período de 2000 a 2009.<sup>179</sup>

En lo referente a las IED realizadas a estos países por los principales emisores, Estados Unidos en el período 2000-2008 ha destinado el 12.43% de los flujos a la región de América Latina, el 3.93% a Medio Oriente y el 25.05% a los países de Asia y Pacífico (excluyendo Japón y Australia).<sup>180</sup> En tanto que Francia, para el mismo período, invirtió el 2.31% de sus emisiones totales en América Latina.<sup>181</sup> Por su parte, el Reino Unido en el período de 2003 a 2007 ha invertido el 1.29% en países del Medio Oriente, el 8.35% en los demás

<sup>179</sup> Cálculos propios con datos de UNCTAD, *FDI Stat. Interactive database, FDI Inward en millones de dólares, precios corrientes*, <http://stats.unctad.org>, (29 de octubre de 2009).

<sup>180</sup> Cálculos propios con datos del Bureau of Economic Analysis, *U.S. direct investment abroad*, <http://www.bea.gov/international/index.htm#omc>, (10 de agosto 2009).

<sup>181</sup> Cálculos propios con datos del Banque de France, *Flux d'investissements directs par pays et par secteur économique, français a l'étranger*, <<http://www.banque-france.fr/>>, (29 de octubre 2009).

países asiáticos (excluyendo Japón) y el 18.33% en América (excluyendo Estados Unidos, Canadá y Bermudas).<sup>182</sup>

En el *World Investment Report 2007* la UNCTAD hacía hincapié en que era necesario volver a estudiar las funciones de la empresa transnacional y su impacto para el desarrollo; argumentaba que en países con escasa capacidad nacional para transformar sus recursos en mercancías, la ETN puede aportar capital, conocimientos y acceso a mercados. Según datos del IHS Energy and BP, 2006, el 84% de las reservas mundiales de petróleo a finales de 2005 se encontraban en los países en desarrollo, a su vez, éstos concentraban el 59 por ciento de las reservas mundiales de gas natural, Asia con el 65 y 47% de las reservas de petróleo y gas, en tanto que América Latina estas cifras corresponden al 10 y 4% respectivamente<sup>183</sup>. Esta preocupación ante las barreras a la IED en esos sectores es reflejo de la importancia geoeconómica de los energéticos y del control de los mismos. Entre las diez principales ETN en América Latina tres se dedican a estas actividades, las españolas Endesa y Repsol que controlan a Enersis e YPF, respectivamente, y la holandesa Shell. También destacan en el ranking las compañías automotrices y de comercio (figura 31).

En cuanto a las empresas financieras, el dominio es claramente del capital español, Santander y BBVA (figura 32). La importancia de la banca extranjera en la región es más clara si se considera el top 10 de los mayores bancos de América Latina y se comparan dos períodos. En efecto, en 1999 el 51.26% de los activos del ranking provenía de bancos estatales y el 48.73% de bancos privados locales. En cambio en 2009, el 29.27% de los activos son de la banca estatal, el 40.35% de los bancos privados locales y el 30.38% pertenece a bancos extranjeros<sup>184</sup>. Las repercusiones de esta estructura se resienten en la financiación a las actividades productivas, por no decir, en la autonomía de los sistemas financieros nacionales.

---

<sup>182</sup> Cálculos propios con datos de la Office for National Statistics, *Foreign Direct Investment 2003-2007 Data*, <<http://www.statistics.gov.uk/StatBase/Product.asp?vlnk=728>>, (29 de octubre de 2009).

<sup>183</sup> UNCTAD, *World Investment Report 2007*, Table III.3, p. 86.

<sup>184</sup> Cálculos propios con base en los 250 mayores bancos de América Latina, *AméricaEconomía*, 2 diciembre de 1999, p. 46, no. 172 y octubre 2009, p. 34, no. 380.

**Figura 31. Principales empresas transnacionales, por ventas.**

(Millones de dólares)

Empresa	País huésped	Ventas	Sector	Matriz
WalMart	México	17 705.9	Comercio	Estados Unidos
General Motors	México	12 027.0	Automotriz/ Autopartes	Estados Unidos
Telefônica	Brasil	11 962.3	Telecomunicaciones	España
Volkswagen	Brasil	10 702.8	Automotriz/ Autopartes	Alemania
Enerjis	Chile	10 570.9	Energía eléctrica	España
Nissan	México	10 529.1	Automotriz/ Autopartes	Japón*
YPF	Argentina	10 050.4	Petróleo y gas	España
Carrefour	Brasil	9 614.9	Comercio	Francia
Bunge Alimentos	Brasil	9 521.1	Agroindustria	Estados Unidos
Shell	Brasil	9 185.7	Petróleo y gas	Holanda

*Fuente:* Las 500 mayores empresas de América Latina, *AméricaEconomía*, Santiago de Chile, julio 2009, no. 377, p. 104.

(\*) En alianza con la francesa Renault.

**Figura 32. Los mayores bancos de América Latina, banca extranjera no regional.**

(Millones de dólares)

Banco	País huésped	Activos	Matriz
Santander	Brasil	179 610.6	España
BBVA Bancomer	México	85 094.3	España
Banamex	México	74 942.4	Estados Unidos
HSBC	Brasil	54 299.2	Reino Unido
Santander	México	48 661.3	España
Santander Santiago	Chile	36 679.4	España
HSBC	México	30 482.6	Reino Unido
CitiBank	Brasil	18 569.3	Estados Unidos
De Venezuela Santander	Venezuela	13 920.3	España
BBVA	Chile	13 003.0	España

*Fuente:* Los 250 mayores bancos de América Latina, *AméricaEconomía*, Santiago de Chile, octubre 2009, p. 34, no. 380.

Al igual que en los países desarrollados, los flujos de IED también son un indicativo de la mayor competencia de las ETN, sin embargo, sus efectos en las economías huésped de los países en desarrollo son más discutibles que en los otros países, debido a que por las características propias de estas economías los posibles efectos positivos derivados de los *spillovers* se ven limitados o restringidos por las brechas tecnológicas entre las empresas locales y extranjeras. El efecto positivo proveniente de una mayor recaudación fiscal se ve limitado o eliminado por los regímenes especiales que otorgan los propios gobiernos de los países en desarrollo en su afán de atraer más flujos de IED. Lo mismo ocurre con el cobro de suministros de insumos como energía, agua o renta de espacios en parques industriales, debido a que también suelen existir subvenciones.

En cuanto al empleo, sus efectos también son discutibles, por un lado los procesos intensivos de mano de obra no estimulan a una mayor inversión en capital humano, este es caso del ensamble. Por otra parte, las empresas altamente tecnificadas requieren una mínima cantidad de trabajadores (aunque sean especializados). Las repercusiones negativas se pueden extender en los casos en que la ETN desplaza a las empresas locales, con efectos en la disminución de empleo y mayor concentración industrial. Aún más grave son los problemas de contaminación o destrucción del medio derivado de una política laxa o el abandono de usos y costumbres de sociedades ancestrales que son introducidas a la “civilización global”. Todo lo expuesto, reduce las posibilidades de un crecimiento sostenido a largo plazo en los países en desarrollo, más aún cuando el sistema financiero de los países se extranjeriza.

En resumen, en las últimas décadas los flujos destinados a los países en desarrollo han crecido a un ritmo lento, no así, los cambios en el destino de los mismos. El auge en los países en desarrollo asiáticos ha sido en detrimento de los de América Latina. Con respecto a los países latinoamericanos, Estados Unidos, Reino Unido y España tienen un interés especial en la región ya sea para aprovechar los mercados locales (comercio, automotriz y servicios financieros), insumos y mano de obra (automotriz y energéticos) o como plataformas de exportación (automotriz, electrónica y partes). Los efectos en el

país huésped dependen de las circunstancias propias de cada país, sin embargo, el slogan de que la IED es el colesterol bueno en una economía, es cuestionable. En algunos casos, como México, la IED ha sido un instrumento más de la expansión del imperio en sus neocolonias.

La expansión y consolidación de las actividades de las corporaciones transnacionales estadounidenses y europeo-occidentales en el Tercer Mundo crearon vínculos organizativos tremendamente eficaces y eficientes entre los *inputs* primarios del Tercer Mundo y el poder de compra del Primer Mundo. También crearon, no obstante, un poderoso interés adquirido adicional, el interés de las propias corporaciones en preservar al máximo la flexibilidad presente y futura en la utilización de los recursos del Tercer Mundo, en beneficio de los estados del Primer Mundo.<sup>185</sup>

Sin embargo, los países desarrollados no son los únicos en aprovechar las ventajas de ubicarse en los países en desarrollo, otros países, cuyas economías aún no son clasificadas como desarrolladas, también se ubican estos países. Este es el caso de la República de Corea, entre otros, cuyo patrón de emisión se conoce como Sur-Sur y su estudio es objeto de la siguiente parte.

El tercer patrón que presentan los flujos es el llamado Sur-Sur, es decir, entre países periféricos. Aunque esto no ocurre en sentido estricto, debido a que a pesar de ser en menor grado, los países en desarrollo también están invirtiendo en los países desarrollados. La emisión de inversión directa proveniente de los países en desarrollo y economías en transición, es decir, del resto del mundo, ha aumentado de manera constante en los últimos decenios; durante la década de 1970 la proporción de estos países en el total representó el 1.23% y ha pasado al 14.93% en 2000-2008 (figura 33).

---

<sup>185</sup>

Giovanni Arrighi, *El largo siglo XX*, p. 387.

**Figura 33. Inversión directa en el extranjero, economías en desarrollo.**

(Porcentajes)

	1970-79	1980-89	1990-99	2000-08
Economías en desarrollo	1.23	6.36	10.99	13.06
África	0.42	0.53	0.47	0.31
América	0.51	1.2	2.36	3.52
Asia	0.3	4.63	7.86	9.23
Oceanía	0.003	0.003	0.005	0.004

*Fuente:* Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD, *FDI Stat. Interactive database, FDI Outward en millones de dólares en precios corrientes (1970-2005)*, <http://stats.unctad.org>, (octubre de 2008) y UNCTAD, *World Investment Report 2009*, Anexo Tabla B.1, Nueva York/Ginebra, 2009, pp. 247-249.

A nivel regional se observa que los impulsores de este incremento en las inversiones directas son los países asiáticos, esto se constata al observar la figura 33. Este hecho permite explicar también por qué América Latina ha sido desplazada en la captación de los flujos.

A finales de la década de 1980, los Cuatro Tigres como grupo sobrepasaron a Estados Unidos y Japón como primeros inversores en los países del ASEAN, representando el 35,6 por 100 del flujo total de la inversión directa exterior en 1988 y el 26,3 por 100 en 1989.<sup>186</sup>

¿Cómo es que surge el patrón Sur-Sur? Es el resultado de la estrategia de Estados Unidos en Asia. En un principio Estados Unidos tenía el interés de integrar la zona de manera separada a su red comercial y de poder, sin embargo, durante la década de 1960 esta situación cambió debido a los conflictos bélicos que acontecieron en la zona. De modo que fueron los propios Estados Unidos quienes estimularon a viejos enemigos como Corea del Sur y Taiwán a que se integraran a una red liderada por Japón. Para ello propiciaron la incorporación de Japón al GATT así como un acceso privilegiado al mercado estadounidense. Otro factor que contribuyó al gran salto adelante japonés fue la necesidad de los Estados Unidos de abaratar el costo de sus insumos lo que llevó al superávit comercial japonés con respecto a Estados Unidos. Por su

<sup>186</sup> Giovanni Arrighi, *op. cit.*, p. 406.

parte, Japón se sometió a la política estadounidense y todavía durante la década de 1980 otorgó apoyo financiero a Estados Unidos a pesar de las pérdidas que representaba para sus propios intereses.

La sumisión de Japón a las exigencias estadounidenses es totalmente comprensible, si se tiene en cuenta su dependencia todavía fundamental, no tanto de la protección militar estadounidense, cuyos límites habían quedado al descubierto en Vietnam, como de los mercados estadounidenses y de otros países del centro de la economía-mundo capitalista para asegurar la rentabilidad de sus empresas.<sup>187</sup>

Japón abasteció el mercado de países ricos con productos que incorporaban el trabajo de países pobres mediante una estructura “tremendamente” estratificada en múltiples estratos formados por subcontratistas primarios, secundarios, terciarios, etc., hasta llegar a una gran masa formada por hogares que subcontratan las operaciones simples. De este modo Japón logró reducir sus costos laborales en un entorno inflacionario.

[...] fue precisamente la naturaleza <<informal>> y <<flexible>> de la expansión transfronteriza del capital en la región de baja renta circundante lo que elevó su competitividad mundial en un momento de inflación de costes generalizada de alcance mundial.<sup>188</sup>

El factor que detonó la expansión de Japón y de su zona circundante, fue la crisis de acumulación, es decir, la crisis señal del régimen estadounidense. Estados Unidos empezó a exigir a Japón que redistribuyera los beneficios de su expansión y redujo los privilegios que tenía en el acceso al mercado estadounidense y de sus socios europeos, sin embargo, la maquinaria de expansión asiática ya estaba en marcha. El modelo japonés se reprodujo en el área en tres oleadas. En la primera de ellas, las empresas japonesas invirtieron en los llamados Cuatro Tigres<sup>189</sup>, una vez que las alzas salariales erosionaban las ventajas competitivas, la inversión se extendía hacia otras

---

<sup>187</sup> *Ibid.*, p. 422.

<sup>188</sup> Giovanni Arrighi, *op. cit.*, p. 417.

<sup>189</sup> Cuatro Tigres: Hong Kong, Singapur, Corea del Sur y Taiwán.

partes de baja renta. De este modo, en la segunda oleada Japón y los Cuatro Tigres invirtieron en sus vecinos que conforman los países del ASEAN<sup>190</sup>. En la tercera oleada este conjunto de países invirtieron en China y Vietnam.<sup>191</sup> Es así como tenemos el patrón Sur-Sur.

El régimen estadounidense logró encumbrarse mediante una importante inflación de los costes de reproducción; por el contrario, el régimen del este de Asia ha emergido mediante una deflación fundamental de estos mismos costes.

<sup>192</sup>

El éxito del este asiático no radica en su industrialización con base en mano de obra barata, sino paradójicamente, en el ascenso de su renta.

El signo más importante del ascenso del este de Asia como nuevo epicentro de los procesos sistémicos de acumulación de capital es que varias de sus jurisdicciones políticas han realizado importantes avances en la jerarquía del valor añadido y en la jerarquía monetaria mundial de la economía-mundo capitalista.<sup>193</sup>

Las inversiones asiáticas no se han limitado a su área geográfica de influencia sino que se han extendido a otras regiones de países en desarrollo, es el caso de las inversiones coreanas en la zona fronteriza de México, por citar un ejemplo. Al respecto, la figura 34 muestra las principales ETN de los países en desarrollo, en las cuales el ranking es dominado por empresas asiáticas. Sólo ocho de las 100 listadas son de origen no asiático, México y Brasil. Precisamente, Cemex está situada en segundo lugar del ranking, y es esta empresa la que da pie a enunciar un cuarto patrón de los flujos de IED: Sur-Norte. Cemex es una empresa transnacional con operaciones en Estados Unidos, Reino Unido y España principalmente, sus operaciones se extienden al resto de Europa, América Latina, África, Medio Oriente, Asia y Australia, ha

---

<sup>190</sup> ASEAN: Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur, Tailandia, Brunéi, Vietnam, Laos, Birmania y Camboya.

<sup>191</sup> Ver Giovanni Arrighi, *op. cit.*, p. 412-419.

<sup>192</sup> Giovanni Arrighi, *op. cit.*, p. 421.

<sup>193</sup> *Ibid.*, p. 406

seguido la misma estrategia de otras ETN de adquirir o fusionarse con empresas locales de los mercados a los cuales se ha insertado.<sup>194</sup>

**Figura 34. Principales empresas transnacionales de países en desarrollo, por activos foráneos.**

(Millones de dólares).

Rk	Corporación (Matríz)	2007		2006		Var
		Foráneos	Total	Foráneos	Total	Rk
1	Hutchison Whampoa (Hong Kong, China)	83 411	102 445	70 679	87 146	(0)
2	Cemex S.A. (México)	44 269	49 908	24 411	29 749	(+2)
3	LG Corp (República de Corea)	30 505	57 772	15 016	53 915	(+7)
4	Samsung Electronics Co., Ltd. (República de Corea)	29 173	99 749	27 011	87 111	1
5	Petronas-Petrolian Nasional Bhd. (Malasia)	27 431	102 616	30 668	85 201	3
6	Hyndai Motor Company (República de Corea)	25 939	89 571	19 581	76 064	1
7	CITIC Group (China)	25 514	180 945	17 623	117 355	0
8	Singtel Ltd. (Singapur)	21 159	24 087	18 678	21 288	2
9	Tata Steel Ltd. (India)	20 720	31 715	n.d.	n.d.	n.a.
10	China Ocean Shipping (Group) Company (China)	20 181	29 194	10 397	18 711	(+3)

*Fuente:* Elaboración propia con información de la UNCTAD *World Investment Report 2008*, Anexo tabla A.I.15, Nueva York/Ginebra, 2008, p. 223-225 y UNCTAD, *World Investment Report 2009*, Anexo tabla A.I.19, Nueva York/Ginebra, 2009, p. 231-233.

n.d.= No disponible

n.a.= No aplica

<sup>194</sup> CEMEX, “Enfoque: informe anual 2008”, [http://www.cemex.com/CEMEX\\_AR2008/esp/default.html](http://www.cemex.com/CEMEX_AR2008/esp/default.html). (15 noviembre de 2009).

En resumen, el auge del este asiático emerge como respuesta a las contradicciones del régimen estadounidense, en un entorno de costos de producción inflacionarios. Por otra parte, el esquema de producción japonés basado en procesos de subcontratación permitió a sus empresas ser competitivas con costos laborales deflacionarios. Este esquema se reprodujo en la zona circundante a Japón, emergiendo así el patrón Sur-Sur.

## 2. Centro y periferia: Estados Unidos y México.

A continuación se analiza el papel de la IED en Estados Unidos y México, prestando atención a los cambios de papeles desempeñados por ambos países.

### A. *La inversión directa en Estados Unidos.*

A lo largo de la investigación se ha observado el comportamiento de los Estados Unidos con respecto a la inversión directa. En un primer momento, la emergencia de los costos de transacción mediante la integración vertical, como respuesta a la turbulencia generada por la Revolución Industrial, fue el elemento que permitió a la empresa estadounidense expandirse tanto al interior de sus fronteras como fuera de ellas. Después, las empresas estadounidenses, bajo el amparo del poder militar de su gobierno, se expandieron en Europa tras el término de la Segunda Guerra Mundial, es en este período que los Estados Unidos dominan la emisión de flujos.

Sin embargo, la recuperación económica de Europa y de Japón incrementó la competencia interempresarial y en la década de 1970 se recrudeció dicha competencia reflejándose en el incremento de los flujos a nivel global. Es en la década de 1980 que Estados Unidos deja de ser el primer inversor indiscutible de inversión directa y es desplazado por Japón en 1982, 1989 y 1990; Reino Unido en 1988 y 2000; y por Holanda en 2005. Fue también bajo la estrategia estadounidense que surge el patrón Sur-Sur en el Este asiático.

**Figura 35. Inversión directa de los Estados Unidos en el extranjero, países y regiones seleccionadas.**

(Porcentajes)

	1982-89	1990-99	2000-08
ID %mundial	18.15	21.26	17.84
Canadá	-7.99	7.71	17.3
Europa	85.83	51.63	30.78
Francia	4.54	4.28	0.95
Alemania	6.79	4.71	8.61
Irlanda	7.05	2.26	-5.7
Italia	9.58	2.12	0.59
Luxemburgo	2.82	1.41	-0.59
Holanda	4.95	6.11	-2.09
España (*)	1.82	1.3	3.79
Suiza	12.47	4.71	-1.17
Reino Unido	27.24	17.74	15.59
Lat. América y Otros Hemisferio Oc.	-30.21	22.62	12.43
Brasil	17.41	4.51	1.66
México	2	4.51	10.85
África	7.55	0.93	2.88
Medio Oriente	4.13	1.14	3.93
Asia y Pacífico	40.04	15.49	32.68
China	0.74	0.76	3
Japón	6.81	2.06	5.96
Internacional	0.65	--	--

*Fuente:* Bureau of Economic Analysis, *U.S. direct investment abroad*, <http://www.bea.gov/international/index.htm#omc>, (10 de agosto de 2009).

(\*) En el período 1992-1996 se excluye 1995.

El descenso en la proporción de los flujos emitidos por Estados Unidos con respecto al total ha sido del 45.12% en la década de 1970 al 17.84% en 2000-2008 (figura 23). Los intereses de Estados Unidos en las diferentes

regiones han variado con el transcurso del tiempo, la inversión dirigida a Europa muestra una tendencia descendente, en el decenio de 1980 se canalizaba el 85.83% de la inversión directa en el extranjero, lo cual representa el 30.78% en los primeros años del siglo XXI. Como se muestra en la figura 35, los intereses de Estados Unidos se han centrado en Reino Unido y Alemania, disminuyendo en otros como Francia. Inclusive se ha presentado una desinversión o repatriación de ganancias en países como Irlanda u Holanda.

La reorientación de la inversión ha sido hacia América Latina, Asia y Pacífico. De manera clara se observa que durante la década de 1980 hubo una extracción de capitales de América Latina. También se observa el cambio de interés en Brasil por México, este tránsito ocurre en la década de 1990, cuando se firma el TLCAN, argumento que se refuerza con los flujos destinados a Canadá que exhiben la misma tendencia. De este modo, Estados Unidos se ha replegado a su ámbito geográfico de manera similar que Europa y Japón, pero en circunstancias y con perspectivas muy diferentes. En Europa se concentran países con niveles de renta alta y en los países de Europa Oriental se encuentra su reserva de recursos. Por su parte, en Asia varios países han logrado transitar de niveles de renta bajo a media además de que en esa región se registran altas tasas de crecimiento del PIB y tienen la mayor reserva de recursos humanos del orbe. Canadá al igual que Estados Unidos es un país industrializado y de niveles de renta alta, en cambio, el tercer socio del TLCAN, México, lleva 20 años de estancamiento económico, tiene una industria local desplazada por la extranjera y una alta desigualdad económica, es la reserva de recursos humanos y naturales de la asociación.

En cuanto a los sectores en que los Estados Unidos han destinado la inversión directa, se tiene que en 1988 y 1989 más del 47% se dirigía hacia actividades financieras (incluye seguros y bienes raíces, excluye instituciones de depósito), en cambio, a raíz de la crisis financiera, en 2008 esta actividad representó el 13.81%. La inversión en actividades manufactureras ha mostrado una tendencia descendente, del 48% en 1988 bajó al 17.65% en 1999 y al 14.43% en 2008. Los flujos destinados a las compañías controladoras (holding) representó el 39.71% en 2008. Estos datos son muestra de la llamada

tercerización de la economía, sin embargo, lo que indican es la bifurcación entre los intereses de productivos y capitalistas, es decir, el abandono de la economía real por la simbólica.<sup>195</sup>

En lo que respecta a los flujos de inversión directa que reciben, a finales de la década de 1970 Estados Unidos se posiciona como primer receptor mundial manteniendo esta posición en los últimos años. En la década de 1980, es cuando Estados Unidos se consolida como primer receptor. En este período, el Reino Unido destinó el 68.71% de su inversión en el extranjero hacia Estados Unidos, lo que representó, para este último, el 30.91% de la IED que recibió en ese período. La inversión recibida por Japón, en esa década, fue el 19.87% del total de los flujos de IED, como se observa en la tabla (figura 36) estos flujos representaron el 50.04% de los flujos emitidos por Japón. Otros países como Canadá o México, destinaron una gran proporción de sus inversiones en el extranjero a Estados Unidos, sin embargo, para este país dichas inversiones sólo representaron el 5.57% y 0.25%, respectivamente.<sup>196</sup>

En la década de 1990, Reino Unido y Japón disminuyeron los flujos de IED que destinaron a Estados Unidos (figura 36), no obstante, representaron el 27.52% y el 10.72% respectivamente de la inversión recibida. En este período Alemania intensifica su inversión en Estados Unidos, desplazando a Japón del segundo lugar, con el 13.82% del total de la IED recibida en Estados Unidos. De igual modo lo hace Francia, llegando al 9.4% del total de la IED recibida por Estados Unidos. En cuanto a Canadá y México, sus inversiones representaron el 8.58% y 0.47%, respectivamente.<sup>197</sup>

---

<sup>195</sup> Cálculos con datos del Bureau of Economic Analysis, *U.S. direct investment abroad*, <http://www.bea.gov/international/index.htm#omc>, (10 de agosto de 2009).

<sup>196</sup> Cálculos con datos del Bureau of Economic Analysis, *U.S. direct investment abroad*, <http://www.bea.gov/international/index.htm#omc>, (10 de agosto de 2009).

<sup>197</sup> Cálculos con datos del Bureau of Economic Analysis, *U.S. direct investment abroad*, <http://www.bea.gov/international/index.htm#omc>, (10 de agosto de 2009).

### Figura 36. Inversión directa en el exterior, países seleccionados.

(Porcentaje invertido en Estados Unidos como parte del total invertido por cada país)

	1980-89	1990-99	2000-08
IED % mundial	38.89	18.82	15.92
Canadá	37.18	55.08	44.31
Alemania	26.24	25.21	48.89
España	11.68	4.49	6.55
Francia	18.04	20.55	13.76
Italia	12.61	4.54	5.84
Japón	50.04	37.15	27.75
Reino Unido	68.71	32.97	28
China	0	0.67	0.3
Brasil	32.44	8.65	-4.94
México	71.79	63.18	231.7

*Fuente:* Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD, *FDI Stat. Interactive database, FDI Inward en millones de dólares en precios corrientes (1970-2005)*, <http://stats.unctad.org>, (octubre de 2008), UNCTAD, *World Investment Report 2009*, Anexo Tabla B.1, Nueva York/Ginebra, 2009, pp. 247-249, y Bureau of Economic Analysis, *Foreign direct investment in the US*, <http://www.bea.gov/international/index.htm#omc>, (10 de agosto de 2009).

Finalmente, para el período del 2000 a 2008, los principales inversionistas en Estados Unidos son Reino Unido y Canadá (16.7% y 10.72% del total de la IED), Francia, Alemania y Japón han mantenido su inversión con el 8.68, 8.59% y 7.77%, respectivamente.<sup>198</sup> La inversión de México representa para los Estados Unidos el 0.74%, sin embargo, como se observa en la figura 36, para nuestro país representa la totalidad de la inversión efectuada (existe una discrepancia entre los registros que informa México y los que tiene Estados Unidos, los montos de inversión informados por México a organismos como la

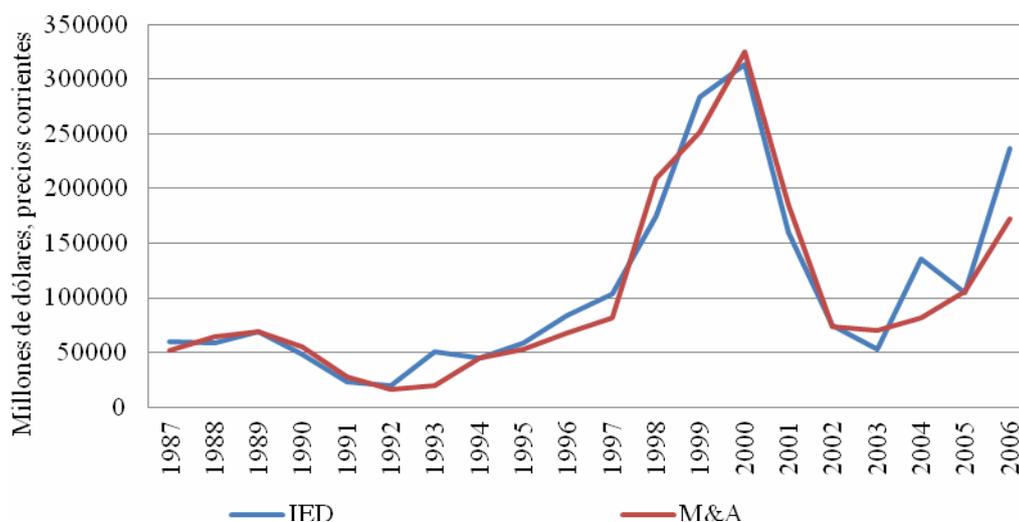
<sup>198</sup> Cálculos propios con datos del Bureau of Economic Analysis, *Foreign direct investment in the US*, <http://www.bea.gov/international/index.htm#omc>, (10 de agosto de 2009).

UNCTAD, CEPAL, son inferiores a los registrados por Estados Unidos en sus cuentas).<sup>199</sup>

¿En qué medida estas inversiones constituyen para la economía de Estados Unidos, nuevas inversiones, o por el contrario, se trata de un traspaso de activos estadounidenses a extranjeros? La UNCTAD señala que pese a que no se pueden comparar de manera directa los flujos de IED con los de M&A, para el caso de los países desarrollados es posible hacerlo. Entonces, al comparar ambos flujos para el caso de Estados Unidos se observa una alta correlación<sup>200</sup> (figura 37).

**Figura 37. Inversión extranjera directa recibida en los Estados Unidos y fusiones y adquisición (M&A) de empresas estadounidenses (ventas de).**

(Millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD, *FDI Stat. Interactive database, FDI Inward en millones de dólares a precios corrientes*, <http://stats.unctad.org>, (24 de octubre de 2008) y UNCTAD, *FDI Stat. Interactive database, Margers and Aquisitions, M&A en millones de dólares*, <http://stats.unctad.org>, (10 de febrero de 2009).

Por lo que, para el caso de los Estados Unidos, la inversión extranjera directa ha implicado el traspaso de sus activos mediante procesos de fusiones

<sup>199</sup> Cálculos propios con datos del Bureau of Economic Analysis, *Foreing direct investment in the US*, <http://www.bea.gov/international/index.htm#omc>, (10 de agosto de 2009).

<sup>200</sup> La correlación es del 0.9579, cálculo propio.

y adquisiciones transfronterizas, es decir, la IED ha sido un instrumento para disminuir la competencia absorbiéndola.

European firms in particular have become more active in taking over or merging with United States enterprises, driven by the globalization of their industries and attracted by the rapid growth of the United States market.<sup>201</sup>

Estados Unidos ha sufrido una transición de primer inversor (aunque conserva este lugar) a primer receptor de IED. Para México, no ha cambiado su situación de reserva de recursos, antes bien, se ha intensificado este rol.

### *B. La inversión directa en México.*

Hablar de IED en nuestro país, es también hablar de cambio de paradigma y de cambios legislativos. Clavijo y Valdivieso<sup>202</sup> señalan que el primer antecedente en materia de regulación de la Inversión Extranjera se encuentra en la Constitución de 1917 en el Artículo 27 constitucional el cual establecía las bases de la propiedad privada tanto para connacionales como para extranjeros.

La propiedad de las tierras y aguas comprendidas dentro de los límites del territorio nacional corresponde originariamente a la Nación, la cual ha tenido y tiene el derecho de transmitir el dominio de ellas a los particulares constituyendo la propiedad privada [...] La Nación tendrá en todo tiempo el derecho de imponer a la propiedad privada las modalidades que dicte el interés público, así como el de regular, en beneficio social, el aprovechamiento de los elementos naturales susceptibles de apropiación, [...] En una faja de cien Kilómetros a lo largo de las fronteras y de cincuenta en las playas, por ningún motivo podrán los extranjeros adquirir el dominio directo sobre las tierras y aguas.<sup>203</sup>

---

<sup>201</sup> UNCTAD, *World Investment Report 2000*, p. 118.

<sup>202</sup> Fernando Clavijo y Susana Valdivieso, "Reformas estructurales y política macroeconómica: el caso de México 1982-1999", pp. 24-25.

<sup>203</sup> Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos de 1917, <http://pdba.georgetown.edu/Constitutions/Mexico/mexico1917.html>, (14 de agosto de 2007).

El espíritu nacionalista del Artículo guiaba la política industrial del país. En México, como en otros países de América Latina, la IED fue una de las fuentes de formación de capital desde los años siguientes a la Segunda Guerra hasta finales de la década de los setenta. Durante este período la inversión localizada en el país se caracterizó por estar orientada al mercado interno además de incorporar insumos nacionales en sus componentes, situación que debía la instrumentación de programas de incentivos a la industria nacional y su vinculación con la inversión extranjera.

Es hasta el 9 de marzo de 1973, que se publica en el Diario Oficial de la Federal la Ley para la promoción de la Inversión Mexicana y la Regulación de la Inversión Extranjera, en ella se sujetaba a la IED a cuatro tipos de restricciones: *actividades reservadas exclusivamente al Estado mexicano; actividades reservadas a los mexicanos o las empresas cuyas actas constitutivas contengan una cláusula de exclusión de extranjeros; actividades en las que está sujeta la inversión extranjera a restricciones especiales en cuanto al monto de participación; y todas las demás actividades en las cuales la inversión extranjera no podía superar el 49 por ciento de la inversión*<sup>204</sup>.

La Ley para la promoción de la Inversión Mexicana y la Regulación de la Inversión Extranjera de 1973 era congruente con los intereses de la política industrial que tenía por prioridad la industrialización del país con bases nacionales. Sin embargo, después de la crisis de balanza de pagos de 1982, Miguel de la Madrid convencido de que la crisis fue provocada por la imprudencia en las finanzas públicas y también debido a factores estructurales, inició en su gobierno una serie de cambios en la economía mexicana que continuaron y profundizaron en los siguientes dos sexenios presidenciales. Así el modelo de crecimiento implementado en la economía mexicana a mediados de la década de 1980 se centró en las exportaciones y en la industria manufacturera.

---

<sup>204</sup>

Nora Lustig, *México hacia la reconstrucción de una economía*, p. 172.

Estos elementos permiten el crecimiento de la industria maquiladora de exportación (IME). El Decreto para el Desarrollo y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación surge en 1965 con el fin de desplazar a México, mediante la subcontratación, los procesos intensivos en mano de obra de las empresas estadounidenses (lejos de ser un programa que buscara emplear a la población desocupada en la zona fronteriza a raíz de la cancelación del Programa Bracero como suele argumentarse). Este fenómeno de subcontratación también ocurría en el este asiático, en ambos casos obedeciendo a la necesidad de reducir costos laborales. Sin embargo, es con la devaluación de 1976 que la región fronteriza se torna más atractiva para la localización de estas actividades, después de la apertura comercial la IME presenta un fuerte crecimiento convirtiéndose en un elemento importante en la composición de la IED, además de que lentamente contribuyó al cambio de la estructura de las exportaciones mexicanas.<sup>205</sup>

El modelo implementado en la década de 1980 suponía una relación positiva entre el aumento de las exportaciones y el crecimiento económico y la IED asumía el papel de principal fuente de financiamiento del mismo. En 1989 el Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, se refería a este fenómeno de la siguiente manera:

[...] que el desarrollo y modernización de la planta productiva nacional requieren de inversiones cada vez más cuantiosas que difícilmente podrían financiarse con fuentes tradicionales, por lo que la inversión extranjera debe complementar el capital de riesgo nacional necesario para la reactivación económica del país<sup>206</sup>

Para llevar a cabo la operatividad del modelo se realizaron diversas reformas legislativas que condujeron a una agresiva apertura comercial y la liberalización de la cuenta de capitales. En 1989 se puso en vigor el Reglamento de Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la

---

<sup>205</sup> Con base en María del Rosio Barajas *et al.*, *La industria maquiladora en México: perspectivas del aprendizaje tecnológico-organizacional y escalamiento industrial*, p. 9-22.; y Eugenia Correa y Gregorio Vidal, “Inversión extranjera directa y relocalización en países en desarrollo: el caso de México”, p. 264-265.

<sup>206</sup> Enrique Dussel, *La inversión extranjera en México*, p. 15.

Inversión Extranjera, en el que destaca la autorización a los inversionistas extranjeros a poseer el 100% del capital en empresas de sectores no estratégicos, siempre que se sujetaran a las disposiciones que se marcaban en la misma Ley. La Ley de Inversiones Extranjeras de 1993 sintetiza las modificaciones realizadas desde 1973, además de que adecua el marco jurídico previo a la entrada en vigor del TLCAN, en ella se eliminan la mayoría de las restricciones a la inversión extranjera en la petroquímica secundaria, autopartes, construcción de autobuses y camiones, el sector manufacturero quedó totalmente abierto al capital extranjero, salvo aquellas ramas reservadas el Estado. En 1996 se reforma la Ley de Inversiones Extranjeras y en 1998 se promulga el Reglamento de la Ley de Inversiones Extranjeras y del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras, destaca la eliminación de restricciones al capital extranjero y el aumento de participación en actividades financieras hasta un 49%. Es con la Ley de Protección al Ahorro Bancario de 1999 que se permite una participación del 100% en las actividades especificadas por la misma Ley.<sup>207</sup>

Una vez señalados los cambios en la legislación mexicana, se revisan los hechos estilizados de los flujos de IED. Para ello se centra la atención en México, Brasil y China, considerando que la historia de la serie de IED, es quizás, en cierto caso, el mejor reflejo de las políticas industriales instrumentadas por estos países (se realizan las comparaciones teniendo en cuenta que cada país tiene una historia propia).

La economía mexicana durante el período de 1970 a 2007 ha sido huésped de entre el 1 y el 4.5% de los flujos de IED a nivel mundial (figura 39). Durante la década de 1970 la captación de IED osciló entre el 1 y 2%. En 1976, tras la devaluación del peso, la inversión recibida salió de de éste rango llegando al 3.3%; en este período inicia la flexibilización de las políticas mexicanas con respecto a la IED. En la década de 1980 con la implementación de las políticas neoliberales el proceso de apertura de la economía fue mayor, se observa que la primera parte de la década de 1980 estuvo caracterizada por

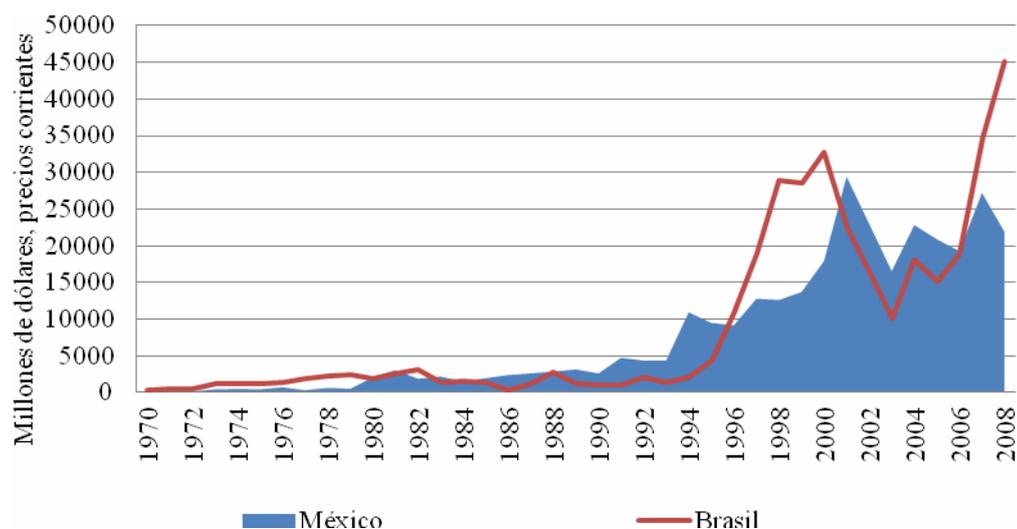
---

<sup>207</sup> Sección elaborada con base en Fernando Clavijo y Susana Valdivieso, *op. cit.*, pp. 24-25 y Enrique Dussel, *op. cit.*, pp. 15-16.

un aumento de los flujos captados, el rango fue del 2.5 al 4.5%, 1981 y 1983 fueron los años de mayor captación, aproximadamente el 4.4% en cada uno de ellos. Sin embargo, a partir de 1986 el ritmo decayó hasta llegar a niveles de la década de 1970.<sup>208</sup>

**Figura 38. Inversión extranjera directa captada por México y Brasil.**

(Millones de dólares)



*Fuente:* Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD, *FDI Stat. Interactive database, FDI Inward en millones de dólares en precios corrientes* (1970-2005), <http://stats.unctad.org>, (24 de octubre de 2008) y UNCTAD, *World Investment Report 2009*, Anexo Tabla B.1, Nueva York/Ginebra, 2009, pp. 247-249.

La década de 1990 estuvo marcada, para México, por la firma del TLCAN, en el decenio hubo un alza en los flujos de IED recibidos, oscilando entre el 2 y 3% del total mundial, 1994 fue año de mayor captura con el 4.3% del total. Hacia finales del siglo XX y principios del XXI, los flujos recibidos por la economía mexicana ascendían a menos del 2%, posteriormente el ritmo se aceleró fluctuando entre el 3 y 3.6% para los años de 2001 al 2005. Se observa en la figura 38 que el volumen de IED se ha mantenido en ascenso. No obstante, para 2006 y 2007 la economía mexicana ha sido huésped de menos del 2% de los flujos de IED globales, es decir, se encuentra a niveles similares de 1970. En especial, el ritmo de captación de los últimos años coincide con el

<sup>208</sup> Cálculos propios datos de la UNCTAD, *FDI Stat. Interactive database, FDI Inward en millones de dólares en precios corrientes*, <http://stats.unctad.org>, (24 de octubre de 2008).

ritmo de crecimiento de la economía de los Estados Unidos, signo de una mayor dependencia después de la firma del TLCAN.<sup>209</sup>

Por su parte, la captación de IED de la economía brasileña, se puede caracterizar en tres períodos. El primero comprende los años de 1970 a 1985, en que los flujos presentaron fuertes oscilaciones que comprenden entre el 2.5 y el 6.5% del volumen total de IED recibidos a nivel mundial; de 1970 a 1977 la tendencia era ascendente llegando a un máximo del 6.7% en 1977; después, el ritmo de captación cayó hasta el 2.5% en 1985. El segundo lapso corresponde a los años de 1986 a 1996, en que la captación de flujos siguió un movimiento lateral que osciló entre el 0.05 y 3%, en 1986 es el año de menor captación de flujos de todo el período (1970-2007), la economía brasileña recibió aproximadamente el 0.04% de los flujos globales de IED. El último período concierne a los años de 1997 a 2007, que a pesar de presentar un rango mayor de captación, con respecto al anterior período, que se ubica entre el 1.5 y 4%, se observa una tendencia a la baja. En este lapso, 1998 fue el año de mayor repunte con el 4.1% de los flujos mundiales canalizados a la economía brasileña (figura 39).<sup>210</sup>

En cuanto a China, los registros de la UNCTAD inician con una captación mínima en 1979, después, tiene un crecimiento acelerado y ya en 1985 recibía aproximadamente el 3% de los flujos mundiales de IED (figura 39). Entre los años de 1986 a 1990 los flujos recibidos por esa economía representaron aproximadamente el 2%. Entrada la década de 1990, los flujos recibidos presentan un crecimiento explosivo llegando al 13% en 1994, lo cual colocó a China como el segundo captador a nivel mundial, después de los Estados Unidos. La captación de ese año representó casi el 75% de la IED recibida por Estados Unidos<sup>211</sup>.

---

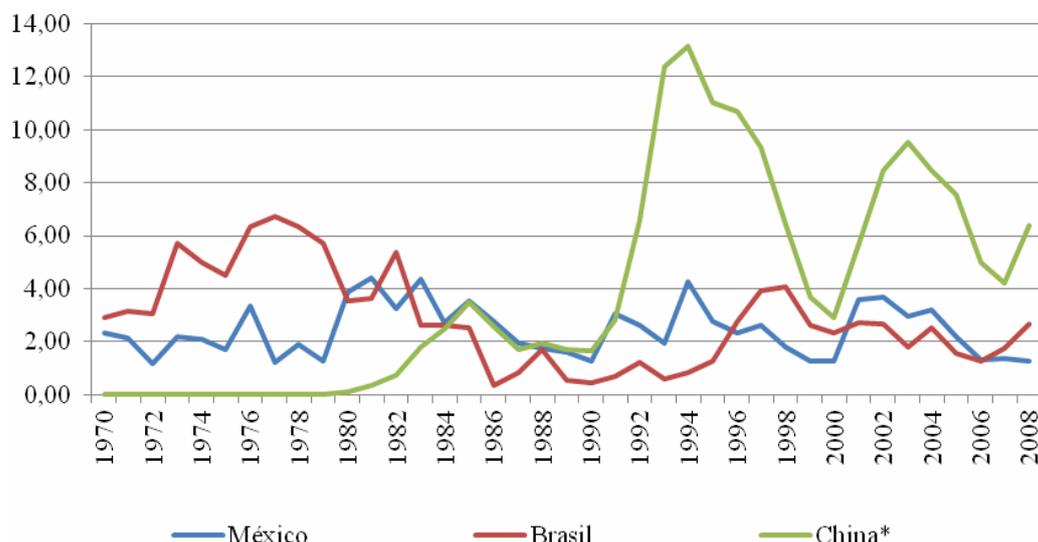
<sup>209</sup> Cálculos propios con datos de UNCTAD, *FDI Stat. Interactive database, FDI Inward en millones de dólares en precios corrientes*, <http://stats.unctad.org>, (24 de octubre de 2008).

<sup>210</sup> *Idem.*

<sup>211</sup> *Idem.*

**Figura 39. Inversión extranjera directa captada por México, Brasil y China.**

(Porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD, *FDI Stat. Interactive database, FDI Inward en millones de dólares en precios corrientes (1970-2005)*, <http://stats.unctad.org>, (24 de octubre de 2008) y UNCTAD, *World Investment Report 2009*, Anexo Tabla B.1, Nueva York/Ginebra, 2009, pp. 247-249.

(\*)China excluyendo Hong Kong, Macao y Taiwán.

La segunda mitad de la década de 1990 estuvo caracterizada por un descenso en el ritmo de entrada de IED llegando a un mínimo cercano al 3% en el 2000. Sin embargo, la tendencia se revirtió y en 2003 atrajo el 9.5% del total de los flujos mundiales. En los últimos años, el ritmo de atracción ha sido menor, en 2007 China recibió el 4.6% de la IED lo que la colocó en el sexto lugar a nivel mundial, los flujos ingresados representan casi el 36% de la IED recibida en los Estados Unidos. Para ese mismo año, Brasil y México se ubicaron en los lugares 13 y 16, respectivamente.<sup>212</sup>China ha tenido una política discrecional con respecto a la IED.

La planeación industrial de China ha sido más congruente con los objetivos y las capacidades de sus empresas al fomentar la participación de la IED en la economía nacional para competir en el mundo mediante incentivos fiscales y

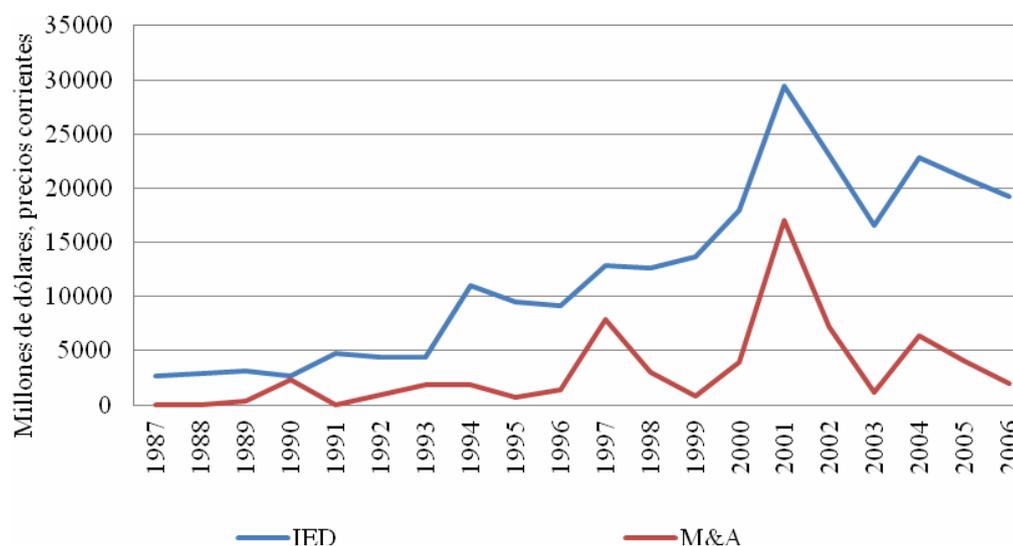
<sup>212</sup> Cálculos propios con datos de UNCTAD, *FDI Stat. Interactive database, FDI Inward en millones de dólares en precios corrientes*, <http://stats.unctad.org>, (24 de octubre de 2008).

arancelarios. Dicha estrategia se formula con objetivos de largo plazo, a diferencia de México, donde se busca tener éxito en poco tiempo [...] <sup>213</sup>

Es conveniente hacer la misma pregunta que se hizo para los Estados Unidos ¿en qué medida estas inversiones constituyen para las estudiadas, nuevas inversiones, o por el contrario, se trata de un traspaso de activos a extranjeros? Esta pregunta no se puede contestar de manera tan directa como en el caso de los Estados Unidos, es decir, observando el volumen de M&A transfronterizas.

**Figura 40. Flujos de IED y M&A, México.**

(Millones de dólares)

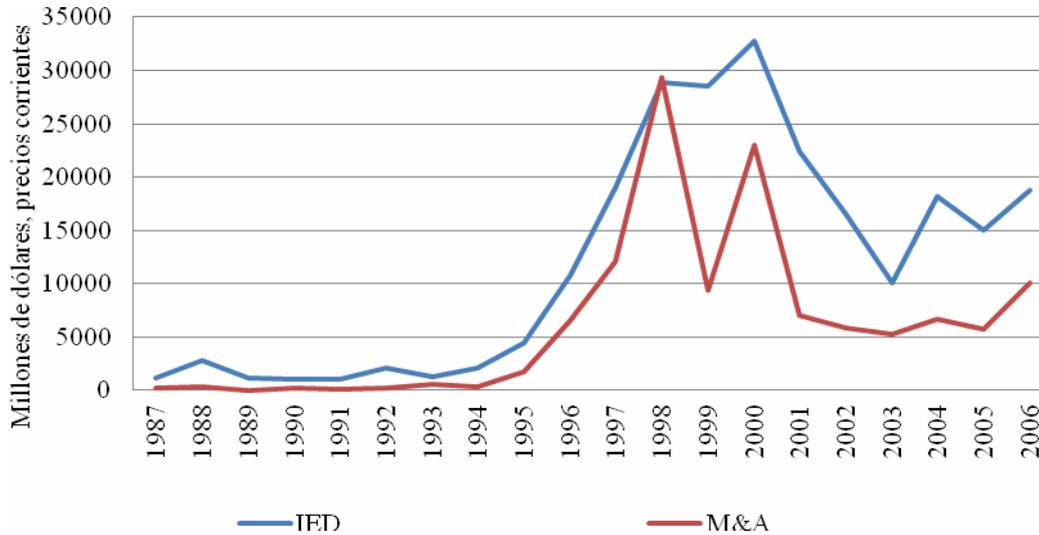


Fuente: Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD, *FDI Stat. Interactive database, FDI Inward en millones de dólares a precios corrientes*, <http://stats.unctad.org>, (24 de octubre de 2008) y UNCTAD, *FDI Stat. Interactive database, Mergers and Acquisitions, M&A en millones de dólares*, <http://stats.unctad.org>, (10 de febrero de 2009).

<sup>213</sup> Martínez Cortés, José Ignacio y Omar Neme Castillo, “La ventaja comparativa de China y México en el mercado estadounidense”, p. 521.

**Figura 41. Flujos de IED y M&A, Brasil.**

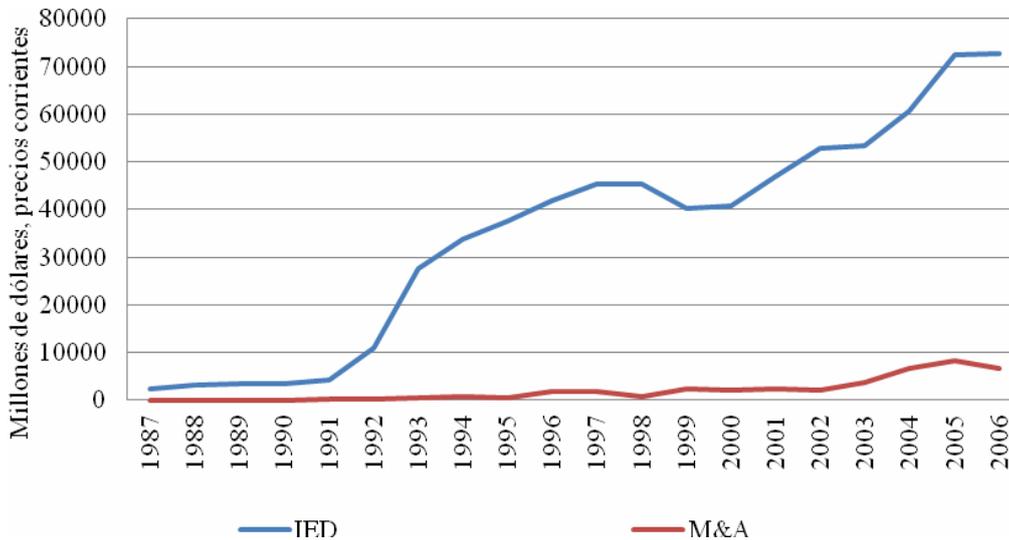
(Millones de dólares)



*Fuente:* Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD, *FDI Stat. Interactive database, FDI Inward* en millones de dólares a precios corrientes, <http://stats.unctad.org>, (24 de octubre de 2008) y UNCTAD, *FDI Stat. Interactive database, Margers and Aquisitions, M&A* en millones de dólares, <http://stats.unctad.org>, (10 de febrero de 2009).

**Figura 42. Flujos de IED y M&A, China.**

(Millones de dólares)



*Fuente:* Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD, *FDI Stat. Interactive database, FDI Inward* en millones de dólares a precios corrientes, <http://stats.unctad.org>, (24 de octubre de 2008) y UNCTAD, *FDI Stat. Interactive database, Margers and Aquisitions, M&A* en millones de dólares, <http://stats.unctad.org>, (10 de febrero de 2009).

Para el caso de México y Brasil se llevaron a cabo las reformas de primera y algunas de la segunda generación que señalaba el Consenso de Washington, lo cual implica, que en ambos países se llevó a cabo la apertura de su economía a la inversión extranjera lo que se tradujo en una mayor participación en las empresas privadas existentes. En concreto, en México se abrió un proceso de adquisiciones, basta mencionar la venta de Banamex a Citigroup (pico en el año 2001 de la figura 40) así como de otras instituciones financieras. Por lo que se puede deducir la influencia de los procesos de M&A transfronterizas en los flujos captados de IED. Lo mismo podría argumentarse para Brasil (figura 41), sin embargo, no es así para el caso chino (figura 42).

La seriedad de las políticas industriales instrumentadas en Brasil y China, pese a los errores que pudieran presentar, es que ambos países han conservado la nacionalidad de sus sistemas financieros. Es decir, la banca privada local y la estatal tienen peso en sus sistemas financieros. Los cuatro grandes bancos de desarrollo chinos se encuentran listados en los primeros 25 lugares del ranking de The Banker: ICBC (17<sup>o</sup>), China Construction Bank Corporation (20<sup>o</sup>), Agricultural Bank of China (22<sup>o</sup>) y Bank of China (23<sup>o</sup>).<sup>214</sup>

Por su parte, Brasil en el ranking 2008, tenía posicionados cuatro bancos dentro de los primeros 100 del top de The Banker. En ese año, el primer banco de nacionalidad mexicana apareció listado en el lugar 265.<sup>215</sup> La estructura del peso de las instituciones de ambos países a nivel regional ha sufrido cambios importantes, en 1993 México tenía listados a seis bancos privados locales dentro de los 10 mayores bancos de América Latina en tanto que Brasil completaba la lista con tres bancos de propiedad estatal y uno privado local. Para 1999 había disminuido la presencia de los bancos mexicanos, pasado el efecto tequila, tres bancos privados locales aparecían listados. Diez años más tarde, México aparece listado con tres bancos de propiedad extranjera, que ostentan el 14.32% de los activos del top, en tanto que la composición de los bancos brasileños es de dos estatales con 29.27%, tres privados locales con

---

<sup>214</sup> The Banker, "Top 1000 world banks", julio 2009, p. 126.

<sup>215</sup> The Banker, "Top 1000 world banks", julio 2008, p. 157.

40.35% y dos extranjeros con el 16.06% de los activos del ranking (figura 43).<sup>216</sup>

**Figura 43. Los diez mayores bancos de América Latina.**

(Porcentaje de los activos de los 10 mayores)

	Brasil			México			Total
	E	PL	Px	E	PL	Px	
1993	45.46	5.18			49.36		100
1999	46.17	27.66			21.07		94.89
2003	32.26	31.06	5.01		5.12	22.34	95.79
2009	29.27	40.35	16.06			14.32	100

*Fuente:* Los 250 mayores bancos de América Latina, *AméricaEconomía*, Santiago de Chile, número especial 1993-1994, p. 129; 2 diciembre de 1999, no. 172, p. 46; 21 noviembre-4 diciembre de 2003, no. 267, p. 31; y octubre de 2009, no. 380, p. 34.

Lo más importante a resaltar es que Brasil cuenta con un sistema financiero que le permite respaldar la política industrial gubernamental, mediante el acceso a fuentes de financiamiento. Sobre todo, cuenta con una banca estatal.

Regresando a México, desde finales del decenio de 1980 hasta 2003, la composición de IED corresponden principalmente a tres elementos: la inversión en la industria automotriz, importaciones de activo fijo por parte de las maquiladoras e inversión realizada por ETN con matrices en Estados Unidos y Europa en la compra o fusiones de empresas o activos en operación.

- *Industria automotriz.* De 1989 a 1996 las cinco mayores empresas de esta industria en México, Chrysler, Ford, General Motors, Nissan y Volkswagen, realizaron inversiones equivalentes al 16% del total de la IED captada en el periodo. El objeto de dicha inversión fue desarrollar una importante capacidad exportadora en vista de la firma del TLCAN. En el periodo de 1997 a 2002 el ingreso de IED de esta industria representó el 9.1% del total de IED recibida.

<sup>216</sup> Cálculos propios con información de Los 250 mayores bancos de América Latina, número especial 1993-1994, *AméricaEconomía*, p. 129; 2 diciembre de 1999, no. 172, p. 46; 21 noviembre-4 diciembre de 2003, no. 267, p. 31; y octubre de 2009, no. 380, p. 34.

- *Industria maquiladora de exportación (IME)*. Las importaciones de activos fijos de 1994 a 2003 representaron el 13.5 de los flujos de este periodo.
- *Compra/fusiones de empresas o activos en operación*. De 1998 a 2001, las operaciones de fusión y adquisición transfronterizas realizadas por ETN en México representaron el 67.3% del ingreso de IED del periodo. Estas inversiones tienen por objeto obtener cuotas y posiciones relevantes en el mercado interno mexicano, en general, son operaciones que se inscriben en una estrategia de internacionalización o bien de consolidación de posiciones.<sup>217</sup>

La industria automotriz es un sector particularmente dañado por la crisis financiera de 2008, no fue ajena a la tendencia de las matrices de invertir los recursos de sus tesorerías en los mercados financieros además de la caída de ventas derivadas de la crisis económica. Las filiales localizadas en México mantienen su presencia entre las más importantes ETN (figura 44), sin embargo, su desempeño individual fue menor que la comercializadora Walt-Mart.

En cuanto a la IME, la posibilidad de derramas tecnológicas o spillovers han sido uno de los argumentos utilizados a favor de la IED, en este sentido Carrillo, Hualde, Gerber y otros investigadores del Colegio de la Frontera Norte se han enfocado a la búsqueda de evidencia del escalamiento industrial<sup>218</sup> de la maquiladora de exportación sin que haya evidencia clara de que contribuya al escalamiento industrial de las zonas donde se insertan.

---

<sup>217</sup> Con base en Eugenia Correa y Gregorio Vidal, *op. cit.*, p. 264-267.

<sup>218</sup> Se utiliza el vocablo escalamiento para referirse al proceso de mejoramiento de los procesos de producción, de acceso a mejor tecnología y más eficientes sistemas organizacionales, con ello también hacen referencia a una mayor calificación en la fuerza de trabajo, así como a mayores oportunidades para incursionar en un proceso de aprendizaje tecnológico y organizacional. En Maria del Rosio Barajas *et al.*, *op. cit.*, p. 7.

**Figura 44. Principales empresas transnacionales en México, por ventas 2008.**

(Millones de dólares)

Empresa	Matriz	Ventas
Walt-Mart de México	Estados Unidos	17 705.9
General Motors de México	Estados Unidos	10 027.0
Nissan Mexicana	Japón	10 529.1
Chrysler	Estados Unidos	9 120.0
Volkswagen de México	Alemania	8 140.0
Bodega Aurrerá	Estados Unidos	5 975.4
Ford Motor Company	Estados Unidos	5 885.4
Hewlett-Packard México	Estados Unidos	5 704.8
Walt-Mart Supercenter	Estados Unidos	4 987.6
Sam's Club	Estados Unidos	4 932.6

*Fuente:* Las 500 mayores de América Latina, *AméricaEconomía*, Santiago de Chile, julio 2009, no. 377, p. 141.

Por el contrario, han seguido la misma lógica de abastecer los mercados de países desarrollados con bienes producidos en países pobres, por ejemplo, Huberto Juárez documenta el caso de la industria del vestido en Puebla, la investigación detalla la organización del proceso de subcontratación en la región, de los establecimientos formales a los informales, estos últimos, los hogares en donde también se incorpora el trabajo infantil. Además de las condiciones laborales, denuncia los problemas de contaminación derivados de estas prácticas.

Un controvertido tema social que originalmente fue visto sólo como la contaminación generada por descargas de aguas residuales de las lavanderías [de mezclilla] que contaminan el agua para riego en las zonas bajas de la región. Después, se observaría que el problema es más complejo, se trata también de la extracción y consumo sin control del agua, del agotamiento y del peligro de la contaminación de los mantos freáticos.<sup>219</sup>

<sup>219</sup> Huberto Juárez, *Allá... Donde viven los más pobres. Cadenas Globales-Regiones Productoras. La industria Maquiladora del Vestido*, pp, 146-147.

### Figura 45. Principales bancos extranjeros en México, por activos.

(Millones de dólares)

Banco	Matriz	Activos
BBVA Bancomer	España	85 044.3
Banamex	Estados Unidos	74 942.4
Santander	España	48 661.3
HSBC	Reino Unido	30 482.6
ScotiabankInvelat	Canadá	11 451.7
ING Bank	Holanda	7 477.4
JP Morgan	Estados Unidos	1 808.9
CréditSuisse	Suiza	1 570.1
American Express	Estados Unidos	1 252.2
Deutsche Bank	Alemania	1 184.2

Fuente: Los 250 mayores bancos de América Latina, *AméricaEconomía*, Santiago de Chile, octubre de 2009, no. 380, p. 34-38.

Con respecto a los procesos de M&A, por una parte, con la observación de los datos de M&A e IED de la figura 40 ya se anticipaba la influencia estos procesos en los flujos de IED, estimulados por la apertura de sectores antes restringidos a la inversión extranjera. Por otra, aunque dichos procesos tuvieron lugar en otros sectores como turismo (adquisición de dos hoteles de grupo Situr por parte de Host Marriot, Estados Unidos), farmacéutico (tres filiales del consorcio Alpha pasaron al control de Fresenius, Alemania) o en el manufacturero (la adquisición de Bayem del grupo Zapata por parte de W. R. Grace & Co., Estados Unidos), las M&A se realizaron de modo más notorio en el sector financiero (banca, seguros, etc.).<sup>220</sup> Se puede constatar con la observación del cambio de la estructura de la banca en el país (figura 43). En la tabla inferior se listan los principales bancos extranjeros a la fecha (figura 45). En el período 1999 a 2009, las inversiones de capitales estadounidenses ha sido del 16.73% y las de origen español del 7.1%, en total el sector ha recibido el 27.68% del el período (figura 46).

<sup>220</sup> Las 500 mayores de América, *AméricaEconomía*, septiembre de 1993, no. 76, p. 66; número especial 1993-1994, p. 42; y edición anual 1996-1997, pp. 68-72.

**Figura 46. Inversión extranjera directa en México, por sector y país emisor. 1999-2009\*.**

(Porcentaje)

	Canadá	España	Estados Unidos	Holanda	Reino Unido	Total sector
Agricultura 1/	n.s.	n.s.	0.24	n.s.	n.s.	0.24
Minería 2/	1.76	0.01	0.57	0.01	0.46	2.81
Manufacturas 3/	1.3	2.74	28.81	7.09	0.47	40.41
Electricidad 4/	0.05	0.52	n.s.	0.5	n.s.	1.07
Construcción	0.08	0.64	0.5	0.91	0.04	2.17
Comercio	0.06	0.32	7.28	0.26	0.05	7.98
Transporte	0.02	4.52	3.47	0.56	0.08	8.65
Servicios financieros 4/	0.23	7.1	16.73	1.45	2.17	27.68
Servicios 5/	0.46	2.02	4.68	1.28	0.57	9
Total por país	3.96	17.86	62.28	12.06	3.84	100

*Fuente:* Elaboración propias con datos de la Secretaría de Economía, *Dirección General de Inversión*

*Extranjera. Estadísticas sobre IED. Reporteador, México,*

<[http://204.153.24.57/estadisticas/repie/rep14\\_08\\_20090x000cabe6.xls](http://204.153.24.57/estadisticas/repie/rep14_08_20090x000cabe6.xls)>, (14 de agosto de 2009).

(\*) Al segundo trimestre de 2009.

1/ Incluye ganadería, caza, silvicultura y pesca.

2/ Incluye extracción de petróleo.

3/ Incluye los establecimientos maquiladores.

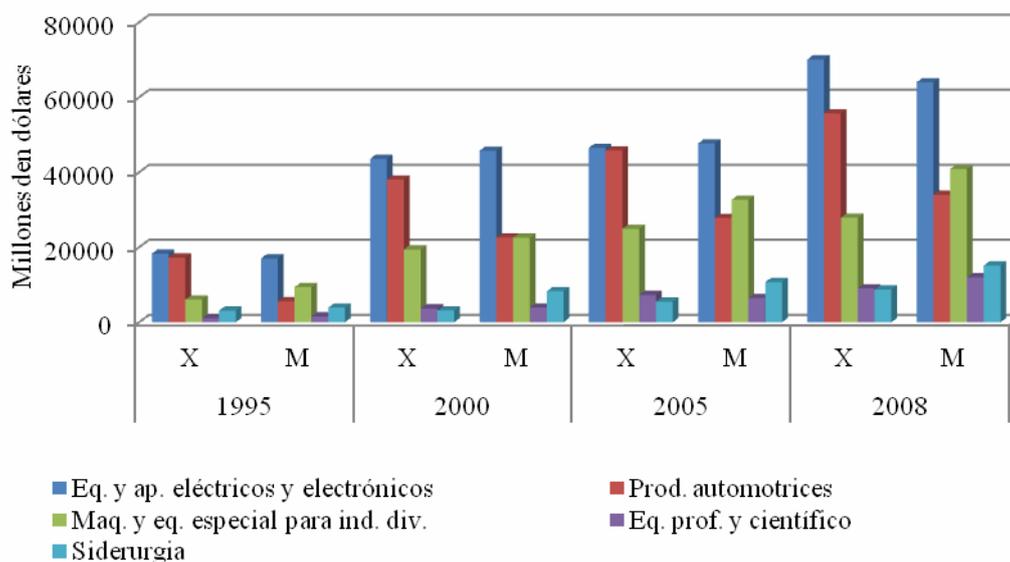
4/ Incluye servicios de administración y alquiler de bienes muebles e inmuebles.

5/ Servicios comunales y sociales; hoteles y restaurantes; profesionales, técnicos y personales.

En cuanto a los principales países inversionistas directos en el período 1999-2009, éstos han sido Estados Unidos, España y Holanda, los cuales representan el 62.28%, 17.86% y 12.06% del total de los flujos de IED. Las inversiones estadounidenses se han concentrado en manufacturas y servicios financieros. La inversión española en servicios financieros y transporte. Por su parte, Holanda ha invertido principalmente en manufacturas (figura 46).

**Figura 47. Principales exportaciones no petroleras, importaciones.**

(Millones de dólares)



*Fuente:* Elaboración propia con datos del Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos, Presidencia de la República, *3er Informe de Gobierno*, pp. 173 y 176.

Notas:

X= exportaciones; M= importaciones.

Por último, en cuanto a los resultados o efectos de la IED, para los inversionistas es indiscutible que ha sido rentable invertir en el país, ya sea por aprovechar el mercado mexicano (servicios financieros, telecomunicaciones), sus recursos (minería, manufacturas) o su posición geográfica (maquila). Después de todo, el papel de México en el cuarto ciclo sistémico de acumulación no ha diferido de los anteriores, es un país periférico que es reserva de recursos de los países centrales.

Por ello, no resulta extraño que la inversión recibida haya propiciado industrias de enclave, como en el sector automotriz que no ha generado encadenamientos significativos con la industrial nacional (figura 47); observación que se extiende a la IME, una alta concentración de las exportaciones a un sólo mercado, Estados Unidos (Figura 48). En este sentido México es un país de ingreso bajo satisfaciendo la producción de bienes para un mercado de ingreso alto.

**Figura 48. Exportaciones totales de México por principales países de destino.**

(Porcentajes)

	1995	2000	2005	2008
Total	100	100	100	100
Estados Unidos	83.32	88.73	85.68	80.15
Canadá	2.50	2.01	1.98	2.44
Alemania	0.65	0.93	1.07	1.72
España	1.00	0.90	1.38	1.45
Antillas	1.59	1.37	1.27	1.17

*Fuente:* Elaboración propia con datos del Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos, Presidencia de la República, *3er Informe de Gobierno*, p. 177.

En resumen, en las últimas cuatro décadas el papel de los Estados Unidos como primer inversionista ha declinado, como es de preverse, después de la crisis señal del régimen de acumulación. La fase de expansión financiera, como en otros ciclos sistémicos, ha estado acompañada por una intensa competencia interempresarial lo cual se observa en la correlación de los flujos de M&A e IED (mundial y para Estados Unidos en particular). Esta competencia ha llevado a los Estados Unidos al primer sitio en captación de IED. Por otra parte, la presión para reducir costos laborales permitió la emergencia de los procesos de subcontratación en el Este asiático, el cual se ha convertido en el nuevo taller del mundo. La dinámica asiática no ha sido únicamente la industrialización de la región sino el ascenso a las altas finanzas. Es aún muy discutible que Japón, China o un gobierno supranacional pueda liderar un quinto ciclo sistémico de acumulación. Lo cierto es que es la zona más dinámica del orbe.

En contra parte, México ha intensificado su rol de proveedor de recursos del régimen estadounidense, por medio de las crisis económicas y financieras que ha sufrido la economía, ya sea exportando divisas como pago de intereses y amortizaciones, o bien, ensamblando o maquilando productos a bajos costos para el mercado estadounidense. Esta situación se agrava con la vuelta al predominio de la banca extranjera en la economía y ante la retirada de los bancos de desarrollo.

## CONCLUSIONES

*El futuro es incierto, más incierto aún de lo que hacía presagiar la mecánica cuántica tradicional con las relaciones de incertidumbre de Heinsenberg.*

**Ilya Prigogine**

La conquista de nuevos espacios para la expansión del capital ha sido un elemento característico del sistema capitalista, las estrategias de expansión se han adaptado a las circunstancias históricas del sistema. Del régimen británico al estadounidense, la estrategia de expansión pasó de la confrontación armada por la posesión de territorios a la negociación comercial en organismos multilaterales. De la internalización de los costos de producción a la internalización de los costos de transacción. La característica de la empresa británica fue un cúmulo de pequeñas empresas al amparo del monopolio imperial, la característica de la empresa estadounidense ha sido la gran empresa transnacional al amparo del poder hegemónico del Estado estadounidense. En ambos casos fue el poder hegemónico el que permitió la expansión de sus empresas, sin embargo, en el primer caso fue la empresa del Imperio la que abrió camino a la multitud de pequeñas empresas. En el segundo, la integración vertical fue el elemento que permitió a la empresa estadounidense expandirse de manera casi simultánea al interior de su territorio y fuera de él.

Debido a la nueva conformación geopolítica del sistema-mundo capitalista se pasó de la intervención extranjera a la inversión extranjera; diferentes métodos para obtener un mismo resultado, la dominación y explotación tanto de territorios como de su población. Durante la expansión del régimen estadounidense su empresa transnacional se benefició de la reconstrucción de Europa y Japón. Sin embargo, conforme estas economías se recuperaban la posición económica de los Estados Unidos se deterioraba. La empresa europea aprendió la estrategia de la estadounidense y también utilizó

a la inversión extranjera como un arma para penetrar el propio mercado estadounidense. La inversión fluía principalmente entre los países de economías desarrolladas. Al recrudecerse la competencia entre empresas, el capitalismo necesitaba mayores espacios en los cuales expandirse, entraba en crisis. Se iniciaba una serie de intentos por contrarrestar la tendencia al descenso de la tasa de ganancia. Los intereses mercantilistas y capitalistas divergen, se inicia la fase de expansión financiera del régimen estadounidense.

Ante la escasez de manufacturas, durante en la Segunda Guerra Mundial, los países en desarrollo implementaron una política de sustitución de importaciones, reorientando sus economías al interior. Este proceso se vio favorecido por la expansión del capitalismo en su llamada época dorada. Sin embargo, al entrar en crisis el sistema, la legislación que estaba orientada hacia los intereses nacionales representó una barrera para esta expansión. Fueron los hechos ocurridos en la esfera política los que permitieron a la económica realizar los ajustes requeridos. El reciclaje de recursos provenientes del alza de los precios del petróleo permitió la expansión del mercado de eurodólares, expansión que favoreció la colocación de recursos en los países en desarrollo. A la par, los países desarrollados diseñan y adoptan una serie de medidas con las cuales combatir el proceso hiperinflacionario de sus economías y la reactivación de las mismas, ellos inician el desmantelamiento del Estado benefactor. Una primera consecuencia fue el alza en los tipos de interés lo cual significó para los países en desarrollo el estallido de la crisis de la deuda externa.

La débil posición negociadora de los gobiernos de los países en desarrollo favoreció la imposición de las medidas del Consenso de Washington en sus economías. Los modelos de crecimiento se reorientan al exterior. Así, los países en desarrollo realizan los cambios legislativos para abrir sus economías y también para desmantelar al Estado benefactor. Se imponen los intereses cosmopolitas sobre los nacionales. La inversión fluye con menores obstáculos hacia los países en desarrollo. No obstante, éste no es un período de convergencia entre las lógicas mercantiles y capitalistas, es un período de búsqueda de ganancias de corto plazo, de fórmulas que permitan el

sostenimiento de la tasa de ganancia. La década de 1990 se caracterizó por una serie de crisis financieras en los países de economías en desarrollo. Entonces, se hizo una mayor distinción entre la inversión extranjera directa y la de portafolio, considerándose como benéfica a la primera para las economías en desarrollo debido a su presunta estabilidad y por la posibilidad de provocar derramas tecnológicas.

Ciertamente, las medidas neoliberales permitieron la expansión del capital, sin embargo, ha sido una lucha constante por contrarrestar la tendencia al descenso de la tasa de ganancia. Por una parte, la inversión extranjera directa al ser una variable procíclica, ha visto interrumpido su crecimiento en los años en que se han contraído las tasas de crecimiento de la economía mundial. Por otra parte, el espectacular crecimiento de los flujos de inversión extranjera directa, en términos generales, no ha representado nuevas inversiones sino que reflejan los procesos de fusiones y adquisiciones, lo que es más patente en las economías de los países desarrollados.

La empresa transnacional en los países en desarrollo ha buscado satisfacer sus necesidades de abastecimiento de insumos, con especial importancia en los energéticos y el agua, de recursos para actividades relacionadas con la industria automotriz y de telecomunicaciones así como de mercados en los cuales expandir sus operaciones comerciales. Con contadas excepciones, como el caso de China, la entrada de inversión extranjera directa ha estado desvinculada de políticas industriales orientadas al desarrollo de una industria local. Además del propio interés de la empresa transnacional por resguardar sus ventajas específicas, otro impedimento para la existencia de derramas tecnológicas es la brecha en el desarrollo de las capacidades y habilidades del capital humano entre países desarrollados y en desarrollo. De modo que una política de atracción de inversión extranjera directa en la que se argumenta los beneficios de la transferencia tecnológica entre países debe ser congruente con una política educativa encaminada a desarrollar su capital humano y con una política industrial que incentive los canales de transmisión de derramas entre empresas extranjeras y locales.

La cuestión de los recursos naturales cada vez cobra mayor relevancia. El sistema capitalista ha sido devastador con el entorno ecológico, los patrones de consumo son insostenibles a largo plazo, los desechos representan, más que un serio problema de contaminación, una amenaza para la continuidad de nuestras civilizaciones. Aun dejando de lado al ambiente y considerando al mercado como centro, la pugna por recursos, como petróleo, gas, agua y alimentos, se acrecentará con repercusiones negativas en los sectores de la población más vulnerables. Esta pugna está ya presente entre empresas transnacionales y paraestatales, entre los intereses de los capitalistas y el resto de la población mundial. Cada vez crece más el llamado a la defensa de los recursos naturales y modos de vida asociados a ellos, al abandono de la racionalidad económica por la racionalidad ambiental. Aparecen propuestas alternativas al capitalismo, sin desdeñar la propia reinvención que el capitalismo pueda hacer de sí. En los últimos años se ha observado una nueva dirección de los flujos de inversión extranjera directa, ya no sólo es entre países desarrollados o de éstos a países en desarrollo, sino entre países en desarrollo. Este proceso seguro se verá afectado por la crisis hipotecaria de los Estados Unidos, sin embargo ¿En qué dirección reorientará la dinámica de estos países la crisis económica actual?

En el caso de México, la apertura de la economía supuso el desmantelamiento no sólo del Estado benefactor sino de la industria local y la subordinación del sistema financiero. La actividad manufacturera nacional se sincronizó con su homóloga estadounidense haciéndonos más dependientes del ciclo económico de aquél país y por tanto más vulnerables. A pesar de los numerosos acuerdos de libre comercio firmados por nuestro país, no se diversificaron los mercados de exportación, y continuó la concentración de las exportaciones hacia Estados Unidos. Es decir, en México se trasladaron procesos complementarios de la producción estadounidense, los cuales una vez manufacturados se exportaron a ese país o como en el caso de las maquiladoras cuyo propósito no sólo fue el menor costo de la mano de obra sino la plataforma de exportación que representa el país cuando el destino son los Estados Unidos. Otro factor que aumenta la vulnerabilidad de la economía del país es que la banca esté en manos de extranjeros, no es algo inédito, en

México el primer banco establecido fue de capital británico, lo inaudito es que no se aprenda de la historia del país. Sin embargo, sólo es el reflejo de la supremacía de los intereses cosmopolitas sobre los nacionales, de una élite nacional subordinada al capital extranjero. Por último, México se cuenta entre los países subdesarrollados que han empezado a exportar capitales de manera más significativa, Cemex y las empresas del Grupo Carso lideran este fenómeno en el país.

¿Es benéfica la inversión extranjera directa? Sí, lo es para la ETN. Lo es también cuando está regulada y es congruente con una política de fomento a la industria nacional. Visto de otra manera, la IED para los países emisores representa un éxodo de capital que tal vez puede ser compensado con las entradas de capital. La postura tomada en torno a la IED refleja los intereses de clase.

En cuanto a las hipótesis planteadas al inicio de la investigación, no se halla evidencia para desecharlas. La hipótesis principal de que la inversión extranjera directa es un elemento complementario de la estrategia de acumulación de capital, característico del ciclo sistémico de acumulación estadounidense a lo largo de la investigación se ha podido desmenuzar cómo es que la inversión extranjera adquiere esta característica en sustitución de las intervenciones directas en los países tanto centrales como periféricos, lo cual respalda la hipótesis.

En lo concerniente a las hipótesis secundarias, la primera, de que la crisis de deuda externa de 1982 y las crisis financieras por contagio de la década de 1990, fueron los factores que favorecieron la imposición de la inversión extranjera directa a los países en desarrollo, en el estudio presente se ha observado cómo estas circunstancias orillaron a algunos países en desarrollo a adoptar la doctrina neoliberal, además, de que organismos tales como la UNCTAD a través de sus documentos (*World Investment Report*) legitima esta ideología. La segunda, de que la inversión extranjera directa en México, se caracteriza por su concentración en ramas específicas de las manufacturas y de los servicios; enmarcado en un proceso centro-periferia,

principalmente Estados Unidos-México, resultó evidente al revisar los hechos y respaldado por diversas investigaciones.

¿Qué hacer al respecto? Múltiples sectores de la sociedad mexicana están reclamando una reorientación del modelo de crecimiento del país, este es un reclamo generalizado en el orbe y en algunas regiones ya se está suscitando. Es necesario priorizar los intereses nacionales, reivindicar el valor del trabajo. Si esta voz fuese escuchada por los agentes que toman decisiones en el gobierno, sugeriría integrar un comité formado por académicos tanto de universidades públicas como privadas que junto con otros expertos analizaran las propuestas ya existentes y delinearán vías para implementar las alternativas más viables para el país. Sin dudar estaría incluida la reforma fiscal que permita una mayor recaudación a través de la eliminación de regímenes especiales injustificados, por citar un ejemplo. Una política educativa encaminada a formar capital humano, a invertir en el desarrollo intelectual de la gente y no sólo en capacitarla para desarrollar trabajos simples. Así como una política industrial en la cual se vincule de manera selectiva la IED con los sectores locales y en la que la banca de desarrollo juegue un papel predominante.

De esta investigación se pueden desprender diversos estudios futuros, como es indagar sobre las alternativas al capitalismo que están surgiendo actualmente siguiendo el caso de los flujos de inversión sur-sur, en particular para México enfocarse en las transnacionales mexicanas. Otro es estudiar a la empresa mexicana en el desarrollo del capitalismo en el país, qué factores la limitan, por qué no ha sido un elemento tan dinámico como en otras economías. Una más es seguir la pista a la última investigación de Arrighi, *Adam Smith en Pekín*, ¿se encuentra en Asia el próximo régimen hegemónico? ¿será un gobierno supranacional quien tome las riendas o nos sumergiremos en la espiral de la ingobernabilidad y desorden social?

## **Siglarío**

ASEAN. Asociación de Naciones del Sudeste Asiático, por sus siglas en inglés.

CSA. Ciclo sistémico de acumulación.

ETN. Empresa transnacional.

FDI. Inversión extranjera directa, por sus siglas en inglés.

FMI. Fondo monetario internacional.

GATT. Acuerdo general sobre comercio y aranceles, por sus siglas en inglés.  
(hoy Organización Mundial de Comercio, OMC).

IED. Inversión extranjera directa.

IME. Industria maquiladora de exportación.

LIBOR. London InterBank Offered Rate.

M&A. Fusiones y adquisiciones transfronterizas, por sus siglas en inglés.

MNE. Empresa multinacional, por sus siglas en inglés.

OCDE. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.

SMI. Sistema monetario internacional.

TLCAN. Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

TNCs. Corporaciones transnacionales, por sus siglas en inglés.

UNCTAD. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo,  
por sus siglas en inglés.

## Fuentes

- ADAMS, Richard N., *The Eighth Day: Human Society as the Self Organization of Energy Processes*, University of Texas Press, 1988, (trad. de Gloria Elena Bernal y Leonardo Tyrana, *El octavo día. La evolución social como autoorganización de la energía*, México, Universidad Autónoma Metropolitana, 2001), 411 pp.
- AGLIETTA, Michel, *Macroéconomie Financière 1*, París, 2001, La Découverte, 122 pp.
- AITKEN, Brian, Gordon H Hanson y Ann E Harrison, "Spillovers, Foreign Investment, and Export", Behavior. *Journal of Internacional Economics*, vol. 43, 1997, pp. 103-132.
- AMÉRICAECONOMÍA, Los 250 mayores bancos de América Latina, *AméricaEconomía*, Santiago de Chile, 2 diciembre de 1999, no. 172, p. 46.
- AMÉRICAECONOMÍA, Los 250 mayores bancos de América Latina, *AméricaEconomía*, Santiago de Chile, octubre 2009, no. 380, p. 34.
- AMÉRICAECONOMÍA, Los 250 mayores bancos de América Latina, *AméricaEconomía*, Santiago de Chile, número especial 1993-1994, p. 129.
- AMÉRICAECONOMÍA, Los 250 mayores bancos de América Latina, *AméricaEconomía*, Santiago de Chile, 21 noviembre-4 diciembre 2003, no. 267, p. 31.
- AMÉRICAECONOMÍA, Las 500 mayores empresas de América Latina, *AméricaEconomía*, Santiago de Chile, julio 2009, no. 377, pp. 76-79 y 104-141.
- AMÉRICAECONOMÍA, Las 500 mayores empresas de América Latina, *AméricaEconomía*, Santiago de Chile, Las 500 mayores de América, septiembre 1993, no. 76, p. 66.

- AMÉRICA ECONOMÍA, Las 500 mayores empresas de América Latina, *AméricaEconomía*, Santiago de Chile, número especial 1993-1994, p. 42.
- AMÉRICA ECONOMÍA, Las 500 mayores empresas de América Latina, *AméricaEconomía*, Santiago de Chile, edición anual 1996-1997, pp. 68-72.
- ARRIGHI, Giovanni, *The Long Twentieth Century. Money, Power, and the Origins of Our Times*, (traducción española Carlos Prieto del Campo, *El largo siglo XX. Dinero y poder en los orígenes de nuestra época*, Madrid, Akal, 1999), 445 pp.
- BARAJAS E., María del Rosio [et al.], Industria maquiladora en México: Perspectivas del aprendizaje tecnológico-organizacional y escalamiento industrial, Tijuana, El Colegio de la Frontera, 2004, 57 pp.
- BATTY, Michael, *Cities and Complexity. Understanding Cities with Cellular Automata, Agent-Based Models, and Fractals*, Cambridge y Londres, The MIT Press, 2005, 565 pp.
- BLOMSTRÖM, Magnus y Fredrik Sjöholm, "Technology Transfer and Spillovers: Does Local Participation with Multinationals Matter?", *European Economic Review*, num.43, 1999, pp. 915-923.
- BLOMSTRÖM, Magnus y Ari Kokko, "Human Capital and Inward FDI", *Centre for Economic Policy Research*, núm. 167, 2003, 25 pp.
- BLOMSTRÖM, Magnus y Edward N Wolff, "Multinational Corporations and Productivity Convergence in Mexico", *National Bureau of Economic Research*, núm. 3141, 1989, 37 pp.
- BLOMSTRÖM, Magnus, "Foreign Investment and Productivity Efficiency: The Case of Mexico", *Journal of Industrial Economics*, vol. XXXV, núm.1, 1986, pp. 97-110.
- BLOMSTRÖM, Magnus, "Host Country Benefits of Foreign Investment", *National Bureau of Economic Research*, núm.3615, 1991, 33 pp.
- BRAUDEL, Fernand, *Histoire et Sciences Sociales*, (trad. de Josefina Gómez Mendoza, *La Historia y las Ciencias Sociales*, Madrid, Alianza Editorial, 1968 (2002)), 219 pp.
- BRAUDEL, Fernand, *La Dynamique du capitalisme*, Les Éditions Artaud, París, 1985, (trad. de Rafael Tusón Calatayud, *La dinámica del capitalismo*,

- México, Fondo de Cultura Económica, 1986 (2006)), 127 pp. (Colección Breviarios; 427)
- BRENNER, Robert, "Prosperity and Crisis in the World Economy: Yesterday, Today and Tomorrow", conferencia magistral impartida en el II Seminario Economía Mundial "Teoría y Coyuntura Internacional", México, Universidad Nacional Autónoma de México/Instituto de Investigaciones Económicas, 24 y 25 de mayo de 2007.
- CAPRA, Fritjof, *The Hidden Connections*, Doubleday, Nueva York, 2002, (trad. de David Sempau, *Las conexiones ocultas. Implicaciones sociales, medioambientales, económicas y biológicas de una nueva visión del mundo*, Barcelona, Anagrama, 2003), 389 pp.
- CASTRO, César, Eduardo Loria y Miguel A. Mendoza, *Eudoxio. Modelo macroeconómico de la economía mexicana*, Universidad Nacional Autónoma de México/Facultad de Economía, 2000, 193 pp.
- CAVES, Richard E., "Spillovers from Multinationals in Developing Countries: the Mechanisms at Work" Working Paper, núm. 247, preparado para William Davidson Institute Conference on "The impact of Foreign Investment on Emerging Markets," School of Business Administration, Universidad de Michigan, 1999, 21 pp.
- CECEÑA, José Luis, *México en la orbita imperial*, México, El caballito, 1970, 271 pp.
- CHAPOY BONIFAZ, Alma, *Ruptura del Sistema Monetario Internacional*, Universidad Nacional Autónoma de México, México, 1979, 215 pp.
- CLAVIJO, Fernando y Susana Valdivieso, *Reformas estructurales y política macroeconómica: el caso de México 1982-1999*, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 2000, 82 pp., (Serie reformas económicas, no. 67)
- COCHO, Germinal y Pedro Miramontes, "Patrones y procesos en la naturaleza. La importancia de los protectorados", *Ciencias*, no. 59, 2000, México, Facultad de Ciencias-Universidad Nacional Autónoma de México, pp.12-20.
- COCHO, Germinal, José Luis Gutiérrez y Pedro Miramontes, "Ciencia y humanismo, capacidad creadora y enajenación", México, 21 pp.

- CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS DE 1917, en <http://pdba.georgetown.edu/Constitutions/Mexico/mexico1917.html>, (14 de agosto de 2007).
- CORREA, Eugenia y Gregorio Vidal, “Inversión extranjera directa y relocalización en países en desarrollo: el caso de México”, *Ekonomiaz*, vol. I, no. 55, 2004, pp. 258-283.
- CORREA, Eugenia, “Inversionistas institucionales” en Eugenia Correa y Alicia Girón, *Economía Financiera Contemporánea*, Tomo II, México, Ed. Miguel Ángel Porrúa, 2004, pp. 259-283.
- DUNNING, John H. (ed.), *The Theory of Transnational Corporations*, Londres y Nueva York, Routledge, 1993, 454 pp.
- DUNNING, John y Alan M. Rugman, “The Influence of Hymer’s Dissertation on the Theory of Foreign Direct Investment”, *The American Economic Review Papers and Proceedings of the Ninety-Seventh Annual Meeting of the American Economic Association*, vol. 75, no. 2, mayo de 1985, pp. 228-232.
- DUNNING, John, “Some Antecedents of Internalization Theory”, *Journal of International Business Studies*, vol. 34, no. 2, marzo de 2003, pp. 108-115.
- DUNNING, John, “Trade, Location of Economic Activity and the multinational Enterprise: A Search for an Eclectic Approach” en John H. Dunning (ed.), *The Theory of Transnational Corporations*, Londres y Nueva York, Routledge, 1993, pp. 183-218.
- DURÁN, Herrera, Juan José, “Teoría de la Empresa y Dirección de la Empresa Multinacional”, material del curso “Empresas transnacionales: Teoría y estrategias competitivas” impartido por el autor en el IIEc-UNAM, 31 de marzo, 3 y 4 de abril 2008, pp. 46.
- DUSSEL PETERS, Enrique (coord.) [et al.], *La inversión extranjera directa en México: desempeño y potencial: una perspectiva macro, meso, micro y territorial*, México, Siglo XXI/Universidad Nacional Autónoma de México/Facultad de Economía/Secretaría de Economía, 2007, 359 pp.
- DUSSEL PETERS, Enrique (coord.), Luis Miguel Gallardo Paliza y Eduardo Loría Díaz, *Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y del*

*proceso de integración regional en México durante los noventa. Una perspectiva macro, meso y micro*, México, Universidad Nacional Autónoma de México/Banco Interamericano de Desarrollo/Instituto para la Integración de América Latina y El Caribe/Plaza y Valdés, 2003, 311 pp.

DUSSEL PETERS, Enrique, *La inversión extranjera en México*, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 2000, 103 pp., (Serie desarrollo productivo, no. 80).

ESTADOS UNIDOS, BUREAU OF ECONOMIC ANALYSIS (BEA), "U.S. direct investment abroad", Estados Unidos, <<http://www.bea.gov/international/index.htm#omc>>, (10 de agosto de 2009).

ESTADOS UNIDOS, BUREAU OF ECONOMIC ANALYSIS (BEA), "Foreign direct investment in the U.S.", Estados Unidos, <<http://www.bea.gov/international/index.htm#omc>>, (10 de agosto de 2009).

FRANCIA, AGENCE FRANÇAISE POUR LES INVESTISSEMENTS INTERNATIONAUX, *Contribution à l'emploi des investissements étrangers en France, Bilan 2008*, Francia, 13 de marzo de 2009, <[http://www.investinfrance.org/uploads/files-fr/09-04-27\\_144854\\_090424\\_Rapport\\_annuel\\_FR\\_web.pdf](http://www.investinfrance.org/uploads/files-fr/09-04-27_144854_090424_Rapport_annuel_FR_web.pdf)>, (29 de octubre de 2009), 73 pp.

FRANCIA, BANQUE DE FRANCE, "Flux d'investissements directs par pays et par secteur économique", Francia, <<http://www.banque-france.fr/>>, (29 de octubre de 2009).

FRANCIA, INSTITUT NATIONAL DE LA STATISQUE ET DES ÉTUDES ÉCONOMIQUES, "Emploi salarié et non salarié selon le secteur d'activité", Francia, <[http://www.insee.fr/fr/themes/tableau.asp?ref\\_id=natnon03146](http://www.insee.fr/fr/themes/tableau.asp?ref_id=natnon03146)>, (29 de octubre de 2009).

GUERRA-BORGES, Alfredo, "Factores determinantes de la inversión extranjera: introducción a una teoría inexistente", *Comercio Exterior*, vol. 51, no. 09, septiembre de 2001, México, Banco Nacional de Comercio Exterior, pp. 825-832.

- GUTIÉRREZ SÁNCHEZ, José Luis, "Sociedad, política, cultura y sistemas complejos", *Ciencias*, no. 59, 2000, México, Facultad de Ciencias-Universidad Nacional Autónoma de México, pp. 46-54.
- HYMER, Stephen, "La inversión extranjera directa y el interés económico nacional" en Stephen Hymer, *The Multinational Corporations*, Press Syndicate of the University of Cambridge, Cambridge, 1979, (trad. de Luis Rodríguez Romero, *La compañía multinacional. Un enfoque radical*, Madrid, H. Blume Ediciones, 1982), pp. 257-270.
- HYMER, Stephen, "Las compañías multinacionales y la división del trabajo" en Stephen Hymer, *The Multinational Corporations*, Press Syndicate of the University of Cambridge, Cambridge, 1979, (trad. de Luis Rodríguez Romero, *La compañía multinacional. Un enfoque radical*, Madrid, H. Blume Ediciones, 1982), pp. 211-245.
- HYMER, Stephen, "Las compañías multinacionales y la ley del desarrollo desigual" en Stephen Hymer, *The Multinational Corporations*, Press Syndicate of the University of Cambridge, Cambridge, 1979, (trad. de Luis Rodríguez Romero, *La compañía multinacional. Un enfoque radical*, Madrid, H. Blume Ediciones, 1982), pp. 91-123.
- HYMER, Stephen, "The Efficiency (Contradictions) of Multinational Corporations", *The American Economic Review Papers and Proceedings of the Eighty-second Annual Meeting of the American Economic Association*, vol. 60, no. 2, mayo de 1970, pp. 441-448.
- IBARRA, David, *Ensayos sobre economía mexicana*, México, Fondo de Cultura Económica, 2005 (2006 reimp), 443 pp.
- IBARRA, David, *La reconfiguración económica internacional*, México, Universidad Nacional Autónoma de México/Facultad de Economía, 2006, 127 pp.
- JUÁREZ NUÑEZ, Huberto, *Allá... donde viven los más pobres. Cadenas Globales-Regionales Productoras. La Industria Maquiladora del Vestido*, México, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla/Universidad de Guadalajara/Universidad Obrera de México/Universidad Michoacana de San Nicolas de Hidalgo, 2004, 279 pp.

- KAPLAN, Marcos, "Estado y Globalización", en Eugenia Correa y Alicia Girón, *Economía Financiera Contemporánea*, Tomo I, México, Ed. Miguel Ángel Porrúa, pp. 211-257.
- KOKKO, Ari, *Foreign Direct Investment, Host Country Characteristics and Spillovers*, Estocolmo, EFI/The Economic Research Institute, 1992, 214 pp.
- KÖPPEN, Elke, Ricardo Mansilla y Pedro Miramontes, "La interdisciplina desde la teoría de los sistemas complejos", *Ciencias*, no. 79, 2005, México, Facultad de Ciencias-Universidad Nacional Autónoma de México, pp. 4-12.
- KREGEL, J., "Flujo de capitales, fragilidad e inestabilidad en el desarrollo económico", en Alicia Girón y Eugenia Correa, *Crisis Financiera: Mercados sin frontera*, México, Ed. El Caballito, 1998, pp. 315-333.
- KRUGMAN, Paul R y Maurice Obstfeld, *Economía Internacional. Teoría y política*, Madrid, 3er. ed., Mc Graw Hill, 1995, 962 pp.
- LOUNGANI, Prakash y Assaf Razin, "¿Qué beneficios aporta la inversión extranjera directa?", *Finanzas & Desarrollo*, vol. 38, no. 2, junio de 2001, [s.l.i.], Fondo Monetario Internacional, pp. 7-9, <<http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2001/06/pdfloungani.pdf>>, (21 de agosto de 2006).
- LUSTIG, Nora, *México hacia la reconstrucción de una economía*, México, 2ª ed., El Colegio de México/Fondo de Cultura Económica, 1994, 307 pp.
- MALLAMPALLY, Padma y Karl P. Sauvart, "La inversión extranjera en los países en desarrollo", *Finanzas y Desarrollo*, vol. 36., no. 1. [s.l.i.], Fondo Monetario Internacional, pp. 34-37, <<http://www.imf.orgexternal/pubsft/fandd/spa/1999/03/pdf/mallampa.pdf>>, (21 de agosto de 2006).
- MANSILLA, Ricardo, *Introducción a la econofísica*, Madrid, Equipo Sirius, 2003, 127 pp.
- MARTÍNEZ CORTÉS, José Ignacio y Omar Neme Castillo, "La ventaja comparativa de China y México en el mercado estadounidense", *Comercio Exterior*, vol. 54, no. 6, junio de 2004, pp. 516-528.
- MÉNDEZ MORALES, José Silvestre, *La economía en la empresa*, Mc Graw Hill, México, 3ra edición, 2007, 434 pp.

- MÉXICO, Cementos Mexicanos (CEMEX), “Enfoque: informe anual 2008”, México, <[http://www.cemex.com/CEMEX\\_AR2008/esp/default.html](http://www.cemex.com/CEMEX_AR2008/esp/default.html)>, (15 de noviembre de 2009), 92 pp.
- MÉXICO, PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA, *Plan Nacional de Desarrollo 2007-2010*, México, <[http://pnd.calderon.presidencia.gob.mx/pdf/PND\\_2007-2012.pdf](http://pnd.calderon.presidencia.gob.mx/pdf/PND_2007-2012.pdf)>, (10 de agosto de 2007), 323 pp.
- MÉXICO, SECRETARÍA DE ECONOMÍA, *Dirección General de Inversión Extranjera. Estadísticas sobre IED. Reporteador*, México, <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1175/junio-06.xls>>, (04 de octubre de 2006).
- MÉXICO, SECRETARÍA DE ECONOMÍA, *Dirección General de Inversión Extranjera. Estadísticas sobre IED. Reporteador*, México, <[http://204.153.24.57/estadisticas/repie/repq14\\_08\\_20090x000cabe6.xls](http://204.153.24.57/estadisticas/repie/repq14_08_20090x000cabe6.xls)>, (14 de agosto de 2009).
- MORAN, Theodore H., *Foreign Direct Investment and Development*, Washington, Institute for International Economics, 1999, (traducción al español de Sergio Gerardo López Hernández, *Inversión extranjera directa y desarrollo. Nueva agenda política para países en vías de desarrollo y economías en transición*, México, Oxford University Press Mexico, 2000), 203 pp.
- MORTIMORE, Michael, Sebastián Vergara y Jorge Katz, *La competitividad internacional y el desarrollo nacional: implicancias para la política de Inversión Extranjera Directa (IED) en América Latina*, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 2001, 71 pp., (Serie desarrollo productivo, no. 107).
- NUEVA YORK Y GINEBRA, UNITED NATIONS, UNCTAD, *FDI Stat. Interactive database*, Nueva York/Ginebra, 2008, <[http://stats.unctad.org/FDI/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS\\_refer=&sCS\\_ChosenLang=en](http://stats.unctad.org/FDI/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_refer=&sCS_ChosenLang=en)>, (24 de octubre de 2008 y 10 de febrero de 2009).
- NUEVA YORK Y GINEBRA, UNITED NATIONS, UNCTAD, *FDI Stat. Interactive database*, Nueva York/Ginebra, 2009,

[http://stats.unctad.org/FDI/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS\\_refer=&sCS\\_ChosenLang=en](http://stats.unctad.org/FDI/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_refer=&sCS_ChosenLang=en) >, (29 de octubre de 2009).

NUEVA YORK Y GINEBRA, UNITED NATIONS, UNCTAD, *World Investment Report 1998. Trends and Development*, Nueva York/Ginebra, 1998, <<http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intltemID=1485&lang=1>>, (26 de noviembre de 2007), 291 pp.

NUEVA YORK Y GINEBRA, UNITED NATIONS, UNCTAD, *World Investment Report 2000. Cross-border Mergers and Acquisitions and Development*, Nueva York/Ginebra, 2000, <<http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intltemID=1485&lang=1>>, (10 de agosto de 2007), 338 pp.

NUEVA YORK Y GINEBRA, UNITED NATIONS, UNCTAD, *World Investment Report 2004. The Shift Towards Services*, Nueva York/Ginebra, 2004, <<http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intltemID=1485&lang=1>>, (30 de julio de 2007), 437 pp.

NUEVA YORK Y GINEBRA, UNITED NATIONS, UNCTAD, *World Investment Report 2006. FDI from Developing and Transition Economies: Implication for Development*, Nueva York/Ginebra, 2006, <<http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intltemID=1485&lang=1>>, (30 de julio de 2007), 340 pp.

NUEVA YORK Y GINEBRA, UNITED NATIONS, UNCTAD, *World Investment Report 2007. Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*, Nueva York/Ginebra, 2007, <<http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intltemID=1485&lang=1>>, (26 de noviembre de 2007), 291 pp.

NUEVA YORK Y GINEBRA, UNITED NATIONS, UNCTAD, *World Investment Report 2008. Transnational Corporations, and the Infrastructure Challenge*, Nueva York/Ginebra, 2008, <<http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intltemID=1485&lang=1>>, (24 de octubre de 2008), 411 pp.

NUEVA YORK Y GINEBRA, UNITED NATIONS, UNCTAD, *World Investment Report 2009. Transnational Corporations, Agricultural Production and Development*, Nueva York/Ginebra, 2009,

- <http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intltemID=1485&lang=1> >, 312 pp.
- NUEVA YORK, UNITED NATIONS, UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT (UNCTAD), *World Investment Report 1993. Transnational Corporations and Integrated International Production*, Nueva York, 1993, <http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intltemID=1485&lang=1> >, (31 de julio de 2007), 290 pp.
- POINCARE, Henri, *Sciences et méthode*, Paris, 1908, <http://www.ac-nancy-metz.fr/enseign/philo/textesph/Scienceetmethode.pdf>, (20 agosto 2007), 164 pp.
- REINO UNIDO, Office for National Statistics, *Foreign Direct Investment 2003-2007 Data*, <http://www.statistics.gov.uk/StatBase/Product.asp?vlnk=728> >, (29 de octubre de 2009).
- ROMO MURILLO, David, *Inversión extranjera, derramas tecnológicas y desarrollo industrial en México*, México, Centro de Investigación y Docencia Económicas /Fondo de Cultura Económica, 2005, 116 pp.
- ROMO, David, *Foreign Direct Investment in the Mexican Industry: Spillovers and the Development of Technological Capabilities*, Disertación doctoral, Nueva Jersey: Universidad de Princeton, 2002, 320 pp.
- ROS, Jaime, *Development Theory and the Economics of Growth*, The University of Michigan Press, 2000, (trad. de Martha Gegúndez, *La teoría del desarrollo y la economía del crecimiento*, México, Fondo de Cultura Económica/Centro de Investigación y Docencias Económicas, 2004), 480 pp.
- SINGH, A., "IED, globalización y desarrollo económico: Hacia la reforma de las reglas del juego nacionales e internacionales", *Ekonomiaz*, vol. I, no. 55, pp. 14-39.
- SJÖHOLM, Fredrik, "Technology Gap, Competition and Spillovers from Direct Foreign Investment: Evidence from Establishment Data", *Stockholm School of Economics Working Paper Series in Economics and Finance*, núm. 211, 1997, 25 pp.

- STEWART, Ian, *Does God Play Dice? The New Mathematics of Chaos*, Penguin Books Ltd., Harmondsworth, 1989, (trad. de Miguel Ortuño, Jesús Ruiz Martínez y Rafael García, trad. revisada de Javier García Sanz *¿Juega Dios a los dados?*, Barcelona, Crítica, 443 pp.
- TAYLOR, Peter, *Geografía política. Economía-mundo, Estado-Nación y Localidad*, Madrid, Trama, 1994, 339 pp.
- TEECE, David, "The Multinational Enterprise: Market Failure and Market Power Considerations" en John H. Dunning (ed.), *The Theory of Transnational Corporations*, Londres y Nueva York, Routledge, 1993, pp. 163-181.
- THE BANKER, "Top 1000 world banks 1989", Londres, julio de 1989, vol. 139, no. 761, pp. 54-61.
- THE BANKER, "Top 1000 world banks 1999", Londres, julio de 1999, vol. 149, no. 881, pp. 86-87.
- THE BANKER, "Top 1000 world banks 2008", Londres, julio de 2008, vol. 158, no. 989, p. 157.
- THE BANKER, "Top 1000 world banks 2009", Londres, julio de 2009, vol. 159, no. 1001, pp. 125-126 y 128.
- THIRLWALL, Anthony P., *The Nature of Economic Growth: An Alternative Framework for Understanding the Performance of Nations*, Edward Elgar, 2000, (trad. de Carlos Absalón C., Ignacio Perrotini Hernández, *La naturaleza del crecimiento económico. Un marco alternativo para comprender el desempeño de las naciones*, México, Fondo de Cultura Económica, 2003), 128 pp.
- VARIAN, Hal R., *Intermediate Microeconomics. A Modern Approach*, 4<sup>th</sup> edition (trad. de Ma. Esther Rabasco y Luis Toharia, *Microeconomía intermedia. Un enfoque actual*, Barcelona, Antoni Bosch, 1996), 716 pp.
- WALLERSTEIN, Immanuel, *Historical Capitalism*, Verso Editions, Londres, 1983, (trad. de Pilar López Máñez, *El capitalismo histórico*, México, Siglo XXI, 1988 (2003)), 101 pp.
- WALLERSTEIN, Immanuel, *World-systems Analysis. An Introduction*, Duke University Press, Durham y Londres, 2004, (trad. de Carlos Daniel Schoeder, *Análisis de Sistemas Mundo. Una introducción*, México, Siglo XXI, 2005), 153 pp.

WASHINGTON, FUND MONETARY INTERNATIONAL, *Balance of Payment Manual*, Washington, 1993, 188 pp.

WIKIPEDIA, "finanzas", <<http://es.wikipedia.org/wiki/Finanzas>>, (29 de enero de 2008).

WILLIAMSON, Oliver, "The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations", *The American Economic Review Papers and Proceedings of the Eighty-Third Annual Meeting of the American Economic Association*, vol. 61, no. 2, mayo de 1971, pp. 112-123.