



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

EL CASO ACTUAL DE LA INVERSIÓN MEXICANA
EN AMÉRICA LATINA

TESIS

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE

LICENCIADO EN ECONOMÍA

PRESENTA:

ARTURO FRANCO NAVARRETE

ASESORA: MTRA. ROSA MARÍA GARCÍA TORRES



MÉXICO, D.F. AGOSTO DE 2014



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.

Dedicatoria y Agradecimientos

La estructura familiar es un soporte que brinda la alegría, tenacidad y compromiso para vencer los retos propios de la vida; es el apoyo incondicional que todos necesitamos para continuar creciendo personalmente y son las palabras de aliento que respaldan las decisiones, muchas veces erróneas, que tomamos creyendo tener la razón.

Ese impulso constante y la confianza que la familia deposita en nosotros, aunado a la formación académica y la experiencia laboral, forman parte de lo que buscamos como estudiantes y profesionistas: el éxito.

El día de hoy, mi familia y yo alcanzamos un objetivo muy importante, un objetivo que esta plasmado en las páginas subsecuentes y del que todos formamos parte. Es por ello que el reconocimiento, agradecimiento y palabras son para ellos:

A mi padre, el Dr. Arturo Franco Gaona, de quien he heredado un carácter fuerte para defender mis ideas y principios, guardando el respeto que merece la pluralidad de ideas. La disciplina escolar es un factor que, indudablemente, merece ser reconocido como un elemento clave en la meta trazada y alcanzada el día de hoy. Gracias papá.

A mi madre, la Biól. Emma Navarrete Miranda, de quien heredé la fortaleza y el ejemplo de esfuerzo, dedicación y constancia que solo las madres pueden brindar. Pero también, la habilidad de enfrentar y resolver problemas, de adelantarme a los escenarios adversos para tomar decisiones y entender que todo tiene solución, sin importar lo complicado del tema. Sin duda, el amor de una madre solo puede ser recompensado con este tipo de acciones que demuestren que el tiempo invertido en nosotros ha sido para bien. Tu apoyo y respaldo son, han sido y serán los responsables de los éxitos alcanzados y los éxitos por venir. Este logro es para ti, gracias mamá.

A mi hermano, Alejandro Franco Navarrete, quien me ha enseñado que la vida no es solamente estudiar y trabajar, que hay un mundo que vale la pena ser explorado y que la tenacidad, lealtad y honradez con la que se ha regido en todo momento son cualidades que pronto serán recompensadas. Tu ejemplo lo llevo conmigo, gracias hermano.

A la Universidad Nacional Autónoma de México, mi alma mater. Una institución que representa una tradición familiar y de la cual todos somos orgullosamente egresados. Y sin duda, a la Facultad de Economía, que en sus aulas adquirí las herramientas necesarias para continuar con el compromiso que la Universidad ha depositado en mi, para contribuir con el bienestar y crecimiento de México.

A todos ellos, gracias.

Arturo Franco.

Índice

Introducción.....	1
Capítulo 1. Inversión extranjera directa: un primer acercamiento.....	4
1.1 Definición de Inversión extranjera directa.....	4
1.2 La contribución de la IED a los países receptores: opiniones divididas.....	7
1.2.1 El lado positivo de la IED.....	8
1.2.2 El lado negativo de la IED.....	9
1.3 Motivos y estrategias de las empresas para invertir.....	10
Capítulo 2. Inversión extranjera directa en América Latina: antecedentes y panorama actual.....	20
2.1 Inversión extranjera directa en América Latina.....	20
2.2 Principales países receptores de IED en la región latinoamericana, 1996-2012.....	29
2.3 Distribución sectorial de la IED en América Latina.....	46
2.4 Ingresos de IED por país de origen.....	48
2.5 Inversiones latinoamericanas en el exterior e inversión intrarregional.....	50
Capítulo 3. Inversión directa en el exterior: motivos, estrategias y retos para las economías subdesarrolladas.....	54
3.1 Inversión directa en el exterior: Asia y América Latina.....	54
3.2 Asia y América Latina: diferencias, motivos, estrategias y retos.....	58
3.3 Empresas transnacionales de Asia y América Latina.....	65
3.4 Inversión directa en el exterior: beneficios para las economías emisoras.....	67
3.5 Inversión directa en el exterior: repatriación y reinversión de utilidades.....	68
Capítulo 4. Inversión directa en el exterior: el caso de México.....	70
4.1 Antecedentes del surgimiento de las compañías mexicanas.....	70
4.2 Comportamiento de la inversión mexicana en el exterior.....	73
4.3 Factores de empuje y atracción de las compañías mexicanas.....	80
4.4 Clasificación de las empresas translatinas mexicanas.....	82
4.5 Principales translatinas mexicanas: Cemex, América Móvil y Bimbo.....	83
4.5.1 Translatinas mexicanas con presencia en la región.....	88
4.6 Destino de la inversión mexicana por sector económico.....	93
4.7 Tratados comerciales y Acuerdos con la región latinoamericana.....	96
CAPITULO 5. CONCLUSIONES GENERALES Y RECOMENDACIONES.....	100
5.1 Conclusiones generales.....	100
5.2 Recomendaciones.....	112
Fuentes consultadas.....	117

Índice de cuadros

Cuadro 1. Motivaciones y/o estrategias de las empresas transnacionales de países desarrollados y subdesarrollados para invertir en América Latina.....	18
Cuadro 2. Ingreso de IED: mundo, países desarrollados y países subdesarrollados, 1980-2012 (millones de dólares).....	22
Cuadro 3. Ingreso de IED: economías subdesarrolladas, África, América Latina y el Caribe, Asia y Oceanía, 1980-2012 (millones de dólares).....	26
Cuadro 4. Comparativo de indicadores económicos: ALADI, CAN, MERCOSUR, países ALBA, Alianza del Pacífico y países UNASUR, 2012.....	30
Cuadro 5. ALADI: ingreso de IED, 1996-2012 (millones de dólares).....	37
Cuadro 6. Brasil vs México: captación de IED, 1995-2012 (millones de dólares).....	41
Cuadro 7. Distribución sectorial de la IED en Brasil y México, 1996-2012 (%).....	43
Cuadro 8. Fases de inversión en el exterior de América Latina y el Caribe, 1990-2012 (millones de dólares).....	51
Cuadro 9. Salida de IED: mundo, economías desarrolladas y economías subdesarrolladas (millones de dólares).....	56
Cuadro 10. México: salida de IED, 1996-2012 (millones de dólares).....	74
Cuadro 11. Inversión acumulada de México en América Latina y el Caribe para los años 2002 y 2014 (millones de dólares).....	76
Cuadro 12. Empresas mexicanas con presencia en América Latina, 2012 (número de filiales).....	90
Cuadro 13. Principales variables de las 20 translatinas mexicanas más importantes, 2012 (millones de dólares y número de empleados).....	92
Cuadro 14. Destino de la inversión mexicana por sector económico, 2012 (millones de dólares y número de compañías).....	94
Cuadro 15. Entrada en vigor de los Tratados y Acuerdos de México con América Latina.....	97

Índice de gráficos

Gráfico 1. Brasil: stock de entrada y salida de IED, 1990-2012 (millones de dólares).....	13
Gráfico 2. China: stock de entrada y salida de IED, 1990-2012 (millones de dólares).....	13
Gráfico 3. México: stock de entrada y salida de IED, 1990-2012 (millones de dólares).....	14
Gráfico 4. India: stock de entrada y salida de IED, 1990-2012 (millones de dólares).....	14
Gráfico 5. Turquía: stock de entrada y salida de IED, 1990-2012 (millones de dólares).....	15
Gráfico 6. Sudáfrica: stock de entrada y salida de IED, 1990-2012 (millones de dólares).....	16
Gráfico 7. Flujos de IED: economía mundial, economías desarrolladas y economías subdesarrolladas, 1980-2012 (millones de dólares).....	24
Gráfico 8. Participación de las economías en desarrollo en la captación de IED, 1980-2012 (%).....	27
Gráfico 9. Flujos de IED hacia regiones en desarrollo, 1980-2012 (millones de dólares).....	28
Gráfico 10. Ingreso de IED a la ALADI, 1996-2012 (millones de dólares).....	39
Gráfico 11. ALADI: principales receptores de IED, 1996-2012 (millones de dólares).....	40
Gráfico 12. Brasil vs México: captación de IED, 1995-2012 (millones de dólares).....	42
Gráfico 13. ALADI: porcentaje de IED captado por los principales países de América Latina, 1996-2012 (%).....	45
Gráfico 14. Distribución sectorial de la IED en América Latina, 1996-2004 (%).....	46
Gráfico 15. Distribución sectorial de la IED en América Latina, 1996-2004 (%).....	47
Gráfico 16. Ingresos de IED por país de origen: Estados Unidos, Unión Europea y Japón, década de los 80, década de los noventa y 1990-1994 (porcentaje).....	48
Gráfico 17. Fases de inversión en el exterior de América Latina y el Caribe, 1990-2012 (millones de dólares).....	52
Gráfico 18. Salida de inversión extranjera directa: total mundial, países subdesarrollados y desarrollados, 1970-2012 (millones de dólares).....	55
Gráfico 19. Salida de IED: países subdesarrollados por región, 1970-2012 (millones de dólares).....	57

Gráfico 20. México: salida de IED, 1996-2012 (millones de dólares).....	75
Gráfico 21. Inversión mexicana acumulada en América Latina y el Caribe, 2002 (%).....	77
Gráfico 22. Inversión mexicana acumulada en América Latina y el Caribe, 2014 (%).....	78
Gráfico 23. Inversión mexicana acumulada por país de destino, 2002 (millones de dólares).....	79
Gráfico 24. Inversión mexicana acumulada por país de destino, 2014 (millones de dólares).....	80
Gráfico 25. Destino de la inversión mexicana por sector económico, 2012 (%).....	95

Introducción

La década de los noventa fue testigo de una serie de transformaciones económicas que involucraron directamente a los países subdesarrollados en el proceso de globalización. A través de una participación más activa en los mercados externos, las empresas originarias de estos países lograron expandir sus actividades al resto del mundo y con ello los países subdesarrollados comenzaron a figurar en el contexto internacional como inversionistas en el exterior y no sólo como receptores de inversión.

Asia y América Latina son las economías subdesarrolladas con mayores inversiones en el exterior, su crecimiento ha estado acompañado de un progresivo incremento de las inversiones intrarregionales. Este hecho es explicado por la tendencia de la inversión extranjera directa a concentrarse en regiones similares a las del lugar de origen, es decir, regiones con las que se comparten características particulares como la proximidad geográfica, rasgos étnicos como el idioma y la cultura, patrones de consumo similares, o bien, la residencia de connacionales en el exterior.

En el caso concreto de América Latina, la reforma económica aplicada a finales de los ochenta y principios de los noventa obligó a las empresas a internacionalizarse. Este cambio estructural en la economía latinoamericana permitió el surgimiento, fortalecimiento y expansión de compañías que, hasta ese momento, concentraban sus actividades productivas y comerciales en el mercado interno.

Uno de estos países es México, una importante economía subdesarrollada que implementó, al igual que el resto de los países latinoamericanos, una nueva política económica que se caracterizó por la apertura comercial, la privatización de empresas estatales y la desregulación de la economía y cuyos efectos fueron aprovechados por muchas de sus compañías que ingresaron al mercado latinoamericano, y en algunos casos al resto del mundo, a través de inversiones realizadas en estos países.

El **objetivo general** de esta investigación es conocer la evolución de las inversiones mexicanas en América Latina y el Caribe en la actualidad, concretamente la inversión directa, así como las condiciones que permitieron a México posicionarse como uno de los principales inversionistas

latinoamericanos en la región y conocer los motivos, ventajas competitivas y dificultades que han tenido que enfrentar las empresas translatinas mexicanas para su inserción en el contexto regional.

De manera particular se pretende:

1. Identificar los motivos por los que las empresas mexicanas decidieron invertir en el exterior,
2. Conocer los retos a los que se enfrentan las empresas mexicanas para invertir en el exterior,
3. Conocer las estrategias de expansión de las compañías mexicanas,
4. Identificar la composición sectorial de la inversión mexicana en América Latina,
5. Identificar el destino geográfico de la inversión mexicana en América Latina,
6. Conocer las principales compañías que representan a México en el exterior y finalmente,
7. Determinar si existen apoyos públicos que contribuyan con la expansión de las empresas mexicanas en el exterior.

Para lograr lo anterior, se utilizaron teorías de inversión extranjera directa que respaldan el hecho de que las empresas transnacionales de propiedad extranjera desempeñan un papel importante en la mayoría de las economías, así como teorías de localización que explican la decisión de dichas empresas por penetrar en un mercado en particular.

Para el tema estadístico es necesario hacer una aclaración. La ausencia de información oficial es una realidad, México no genera información estadística sobre el estado que guarda la inversión de las compañías mexicanas en el exterior, ante este hecho, la presente investigación cumplió con el reto de obtener información verídica, a través de entrevistas con funcionarios de la H. Cámara de Diputados y la Secretaría de Relaciones Exteriores, solicitudes de información a la Secretaría de Economía y Proméxico, así como las asesorías y recomendaciones del Instituto de Investigaciones Económicas, a través del Dr. Jorge Basave Kunhardt.

La cercanía que guarda el tema de inversión con otras áreas de estudio es innegable, por lo que será necesario sintetizar, en la medida de lo posible, la información derivada de otras ramas relacionadas y, en algunos casos, evitar profundizar en temas secundarios, con el fin de

concentrarnos en el desarrollo de la presente investigación y no perder de vista el objetivo trazado en la misma.

Las hipótesis de esta investigación son las siguientes:

- 1) Las reformas económicas implementadas en América Latina a finales de la década de los ochenta y principios de los noventa, obligaron a las compañías mexicanas a internacionalizarse, como consecuencia de una mayor competencia en el mercado nacional derivada de la apertura comercial.
- 2) Las empresas mexicanas con operaciones en el exterior no son apoyadas por el gobierno mexicano en términos financieros y,
- 3) Las firmas mexicanas aprovechan los Acuerdos de Libre Comercio y los Acuerdos para la Promoción y la Protección Recíproca de las Inversiones (APRIS), para lograr un acceso preferencial a los mercados de la región y realizar inversiones mayores a diferencia de los países con los que no cuenta con estos recursos.

El presente trabajo se expone en cinco capítulos. El primero de ellos tiene por objeto la construcción del marco teórico y conceptual del tema en cuestión. El capítulo segundo procede con el análisis sobre el origen y destino de la IED en América Latina. El capítulo tercero describe las principales diferencias entre Asia y América Latina con el fin de conocer los incentivos y estrategias que permitieron a los países asiáticos asumir el liderazgo en la salida de inversión extranjera directa y su canalización al mercado internacional. El capítulo cuarto es el tema central de esta investigación. Aquí, será presentado el caso mexicano, cuyo énfasis versa en las condiciones internacionales, nacionales y políticas necesarias para iniciar con la expansión de la empresa mexicana hacia la región latinoamericana, así como los retos que han enfrentado las compañías para continuar con dicho proceso. El capítulo quinto desarrolla las conclusiones derivadas de la investigación, así como las recomendaciones que, a consideración propia, pueden implementarse con el fin de facilitar el estudio posterior del tema y con ello, lograr aportaciones tangibles a la economía mexicana.

Capítulo 1. Inversión extranjera directa: un primer acercamiento

1.1 Definición de inversión extranjera directa

La enorme oferta bibliográfica que define a la Inversión Extranjera Directa (IED) es innegable, sin embargo, la literatura económica distingue dos organismos internacionales que permiten definir, de manera clara y puntual, las características de este concepto. Por una parte, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos y por otra, el Fondo Monetario Internacional (FMI).

- La OCDE define a la inversión directa como “una categoría de inversión transfronteriza que realiza un residente de una economía (el inversor directo), con el objetivo de establecer un interés duradero en una empresa (la empresa de inversión directa) residente en una economía diferente de la del inversor directo” (OCDE, 2010).
- El FMI, por su parte, la define como “una categoría de la inversión transfronteriza relacionada con el hecho de que un inversionista residente en una economía ejerce el control, o un grado significativo de influencia, sobre la gestión de una empresa que es residente en otra economía” (FMI, 2008).

Las definiciones anteriores son perfectamente compatibles entre ellas, sin embargo, resulta conveniente describir los principales conceptos que se derivan de las mismas, con el fin de esclarecer dudas que pudieran generar una mala interpretación.

El **inversor o inversionista directo** es “una entidad o grupo de entidades relacionadas que pueden ejercer control, o ejercer un grado significativo de influencia, sobre otra entidad que es residente de una economía diferente” (FMI, 2008). Un inversor directo puede ser cualquiera de los siguientes:

1. Una persona;
2. Un grupo de individuos relacionados;
3. Una empresa constituida en sociedad o no;

4. Una empresa pública o privada;
5. Un grupo de empresas relacionadas;
6. Un organismo gubernamental;
7. Una sucesión, un fideicomiso y otra estructura societaria; o
8. Cualquier combinación de los elementos anteriores.

La **empresa de inversión directa** se define como “una entidad sujeta al control o a un grado significativo de influencia por parte de un inversionista directo” (FMI, 2008). Asimismo, la definición distingue tres tipos de empresas de inversión directa:

1. **Subsidiarias**, cuando se tiene más del 50% del poder del voto,
2. **Asociadas**, cuando se tiene entre el 10% y el 50% del poder del voto y
3. **Sucursales**, que son propiedad al 100% de sus respectivas matrices.

La esencia de la definición de IED radica en la diferencia existente entre el control y el grado de influencia del inversor directo, ya que estas confieren poder de voto en la empresa de inversión directa, a través de las adquisiciones de capital. A su vez, estos conceptos forman parte de las relaciones de inversión directa inmediata que surgen cuando un inversionista directo posee participaciones de capital, que le confieren un poder de voto del 10% o más, en la empresa de inversión directa.

Así, se considera que existe **control** “si el inversionista directo posee más del 50% de los votos en la empresa de inversión directa”, mientras que el **grado de influencia** se hace presente “si el inversionista directo posee entre el 10% y el 50% de los votos en la empresa de inversión directa” (FMI, 2008).

Una vez que las oraciones del enunciado original han sido desarrolladas con mayor claridad, se definirá, a partir del “Principio direccional”, el tema central de esta investigación: la inversión directa en el extranjero. El FMI (2008) define a este principio como una presentación de los datos

relativos a la inversión directa, ordenados de acuerdo con el sentido de la relación de inversión directa; en virtud de este principio, la inversión directa se presenta como:

1. **Inversión directa en el extranjero**, comprende activos y pasivos entre inversionistas directos residentes y sus empresas de inversión directa.
2. **Inversión directa en la economía declarante**, incluye todos los activos y pasivos entre las empresas de inversión directa residentes y sus inversionistas directos.

Una **relación de inversión directa** “surge cuando un inversionista residente en una economía hace una inversión que le confiere control o un grado significativo de influencia, sobre la gestión de una empresa que es residente de otra economía” (FMI, 2008).

Como puede apreciarse, el término “residencia” es una palabra recurrente en la definición del “Principio direccional” y de los conceptos que de éste se derivan. Esto se debe a que la dirección de la IED se determina a partir de la ubicación física del inversor directo o bien, de la empresa de inversión directa, es decir, se considera inversión directa en el extranjero cuando el inversor directo reside en una soberanía distinta al país en el que se encuentra establecida físicamente la empresa de inversión directa.

Contrariamente a la inversión directa, la **inversión de cartera** se define como “las transacciones y posiciones transfronterizas que implican títulos de deuda o de participación en el capital, distintos de los incluidos en la inversión directa o los activos de reserva” (FMI, 2008).

Un rasgo notable de la inversión de cartera es que los valores suelen emitirse y negociarse en mercados financieros organizados, por lo que los inversores de cartera no pueden ejercer mayor influencia en la empresa en la que invierten; esto quiere decir que los objetivos de la inversión directa son diferentes de los de la inversión de cartera, toda vez que esta última no espera tener influencia en la gestión de la empresa a través de la formación de organizaciones multinacionales (Krugman y Obstfeld, 2006).

1.2 La contribución de la IED a los países receptores: opiniones divididas

El grado de desarrollo del país receptor e inversor es una constante que alimenta el debate sobre la pertinencia o no, de apoyar el ingreso de IED a una economía. En este sentido, el impacto que tiene la actividad de la empresa multinacional, como representante y expositor del proceso de globalización sobre familias, empresas, gobiernos e incluso el exterior, es el origen de la discusión sobre la contribución de la IED al desarrollo de un país.

Por ejemplo, existe conflicto de intereses entre las multinacionales y los países en los que se establecen porque los objetivos generales de esas corporaciones no son, en todos los casos, coincidentes con los propósitos generales de desarrollo que persigue una comunidad (Sepúlveda y Chumacero, 1973). De esta manera, una actividad meramente económica se transforma en una situación política que incentiva a la sociedad a fijar una postura, en muchas ocasiones radical, frente a este escenario, sin considerar las circunstancias en las que la IED podría resultar beneficiosa para los intereses de una nación.

No se descarta la posibilidad de que la IED pueda conducir a una distorsión económica y a un daño importante que afecte las perspectivas de desarrollo de un país. El caso de los monopolios ilustra perfectamente este supuesto, debido a que no hay rivales ni bienes o servicios sustitutos cercanos en el mercado que puedan competir con ellos, aunado a la determinación de un precio propio que difícilmente será favorable para los consumidores. Las pequeñas y medianas empresas nacionales también se ven afectadas y desplazadas por las compañías extranjeras, hay un aumento en la dependencia tecnológica, entre otras razones que serán detalladas más adelante.

La descalificación de la sociedad y el apoyo incondicional del gobierno hacia la IED, sin tener claros los objetivos que tienen que ser cumplidos en el ámbito económico, político y social es lo que realmente atenta contra los beneficios reales de esta actividad.

Por tanto, el diseño de políticas encaminadas a orientar la IED hacia sectores poco competitivos y con baja productividad, es decisivo para tener la seguridad de que la contribución de las empresas extranjeras es adecuada para el desarrollo del país que las recibe, fomentando la transferencia de tecnología y de experiencia en el desarrollo del comercio internacional.

En síntesis, existen dos concepciones sobre la contribución de la IED a la economía del país receptor: una que exalta y refrenda la obtención de resultados positivos y otra visión más pesimista, que reconoce las secuelas negativas tras haber permitido el ingreso de capital foráneo a su economía.

1.2.1 El lado positivo de la IED

Desde el punto de vista macroeconómico, Dussel (2000) señala que los flujos de IED pueden ser relevantes para complementar las necesidades de financiamiento que tiene un país; tal es el caso de un déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos o incluso, puede ser aprovechado para realizar el servicio de la deuda.

La IED permite la transferencia de tecnología que no se logra con inversiones financieras ni con el comercio de bienes y servicios. Contribuye al desarrollo de capital humano, a través de la generación de capacitaciones, técnicas de administración y mercadotecnia más eficaces. A su vez, la sociedad es beneficiada por el aumento nominal de los salarios de los trabajadores, provocado por la demanda adicional de mano de obra por parte de las empresas establecidas en dichas economías (Moran, 2000 y Loungani y Razin, 2000).

Además de los beneficios mencionados anteriormente, Sepúlveda y Chumacero (1973) señalan que la IED genera un impacto positivo sobre la productividad de la economía que la recibe. Esto se debe a que las empresas provenientes del exterior cuentan con una serie de ventajas sobre las empresas menos desarrolladas que realizan actividades en la economía receptora, es decir, cuentan con más experiencia y mejores tecnologías. Bajo este esquema, la presencia de las empresas extranjeras obliga a las otras empresas del sector a elevar sus propios niveles de productividad y competitividad con el fin de evitar su desplazamiento del mercado.

La OCDE (2002) expone una relación cabal entre comercio e inversión, cuyo principal beneficio radica en estrechar la integración de la economía receptora en la economía mundial en el largo plazo. Es decir, ambas actividades se refuerzan mutuamente en el tema bilateral de actividades transfronterizas en el largo plazo, mientras que en el corto y mediano plazo las balanzas de pagos de ambas naciones pueden verse afectadas de manera positiva o negativa, debido a un déficit o superávit comercial en la cuenta corriente de las mismas.

Finalmente, la estabilidad de la IED en comparación con otros flujos más especulativos que frecuentan los mercados financieros, como las inversiones de cartera en acciones y títulos de deuda, es otro aspecto positivo que posee. Esto se debe a que, casi siempre, la IED está dirigida a proyectos de largo plazo, lo que permite poseer mayor certidumbre sobre la permanencia temporal de la inversión en un país (Loungani y Razin, 2001).

1.2.2 El lado negativo de la IED

Según los autores Sepúlveda y Chumacero (1973), los gobiernos de países subdesarrollados pueden resentir la existencia de un grado superior de dependencia como consecuencia de la inversión foránea en las industrias de un país. Esto se debe a que la dependencia tecnológica y de capital limita en extremo la capacidad de control y maniobra de los gobiernos, sobre todo cuando la tecnología y el capital están concentrados en una industria en particular.

Otra crítica recurrente sobre este tema es la relativa facilidad de la empresa multinacional para emigrar repentinamente de un país a otro. Si bien es cierto que la IED generalmente se destina a proyectos de largo plazo, es importante reconocer que existen factores internos y externos relevantes que condicionan la permanencia de capital en el país receptor, el caso concreto de esto es la decisión de los gobiernos para expropiar capital extranjero, inestabilidad económica o problemas sociales graves. Estos hechos pueden provocar la salida repentina de capital extranjero de un país, lo que puede generar trastornos que afecten la planeación económica, la balanza de pagos y el empleo, con lo que los gobiernos pueden verse obligados a otorgar condiciones más ventajosas para promover y dar seguridad a la IED a través de la proliferación de acuerdos comerciales (OCDE, 2002).

En este mismo escenario, en lugar de cubrir la brecha entre ahorro e inversión, podrían disminuir ambos aspectos internos debido a la repatriación de las utilidades. De esta forma, drenaría el capital de la nación receptora y provocaría un efecto retardador en el crecimiento y desarrollo económico del país al desviar aquellos recursos (Moran, 2000).

Puede existir un desequilibrio en el sector externo, ya que a pesar de que la IED contablemente representa un ingreso de capital, al cabo de cierto tiempo también genera egresos, debido a la

importación de bienes de capital e intermedios y remesas y utilidades que son repatriadas a los países de origen (Dussel, 2007).

Finalmente, el riesgo que corre la industria nacional al desaparecer es otra de las críticas recurrentes, en especial la pequeña y mediana, ya que normalmente son desplazadas por la mayor tecnología y financiamiento con el que regularmente cuentan las foráneas (Ortiz, 2013).

1.3 Motivos y estrategias de las empresas para invertir

La teoría de la empresa transnacional es relativamente nueva y no está tan bien fundamentada como otras partes de la economía internacional. Puede construirse un marco básico considerando dos elementos esenciales que explican la existencia de las empresas transnacionales: un motivo de localización, que hacen que la empresa se ubique en diferentes países, y un motivo de internacionalización, que hace que estas actividades se integren en una sola empresa debido a que resulta más beneficioso realizar estas transacciones al interior de la empresa que entre empresas (Krugman y Obstfeld, 2006).

Históricamente, Carlos Marx fue uno de los primeros autores en abordar la necesidad que tienen las empresas de ingresar a mercados internacionales, derivado de una disminución en las utilidades en el mercado interno. Marx (1894) señala que “la tendencia progresiva de la cuota general de ganancia a bajar es una expresión característica del régimen capitalista de producción” y se debe al “incremento gradual del capital constante en proporción al variable” lo que implica un aumento del capital en su conjunto y con ello, los costos de producción.

Una manera de contrarrestar esta ley es a través del comercio exterior. Marx (1894) señala que “cuando el comercio exterior abarata los elementos del capital constante, contribuye a hacer que aumente la cuota de ganancia...”. Por otra parte, “los capitales invertidos en el comercio exterior pueden arrojar una cuota más alta de ganancia, en primer lugar porque aquí se compite con mercancías que otros países producen con menos facilidades, lo que permite al país adelantado vender sus mercancías por encima de su valor, aunque más barata que los países competidores”.

De esta forma, se hace una primera aproximación de las razones por las que las empresas deciden invertir en mercados distintos al nacional y la necesidad de continuar con su proceso de expansión en más de un país.

Desde una perspectiva más actual, Sauvant, Mendoza & Irmak (2008), distinguen tres elementos que motivan a las compañías a invertir en otro país:

- i. La continua liberalización de los regímenes de IED alrededor del mundo,
- ii. La intensa competencia de diversas compañías provenientes de todo el mundo y,
- iii. Los avances tecnológicos y logísticos que permiten, principalmente, la reducción de costos de producción para las empresas transnacionales.

Otras teorías recientes que explican el fenómeno de la empresa transnacional y su decisión de invertir en el exterior son las siguientes: el paradigma ecléctico de John H. Dunning, la teoría IDP (*Investment Development Path*) y la teoría de la internacionalización, mismas que engloban factores económicos y geográficos que explican la aparición de estas firmas en el entorno global.

La primera de ellas, también conocida como “El Paradigma de OLI”, es una mezcla de tres teorías de IED: ventajas de propiedad (*ownership advantages*) (O), ventajas de localización (L) y ventajas de internacionalización (I).

De acuerdo con John H. Dunning (2001), la producción de la empresa será financiada por la inversión extranjera directa y llevada a cabo por la empresa multinacional. El paradigma establece que, en cualquier momento, esto será determinado por la configuración de un conjunto de tres fuerzas:

- 1) Las empresas deben de poseer ventajas competitivas de propiedad sobre empresas de otros países. Estas ventajas pueden surgir ya sea por la propiedad de la empresa o por el acceso a un conjunto de activos que generen ingresos, o de su capacidad para coordinar estos activos con otros activos desde su país de origen.
- 2) La localización de la inversión en un mercado extranjero permite que la obtención de beneficios sea mayor a la que se alcanzaría si la empresa se instalara en su propio país.
- 3) La empresa multinacional debe beneficiarse de controlar la actividad de empresas extranjeras en lugar de contratar a una empresa local independiente, es decir, debe de generarse una integración vertical con el fin de controlar el proceso de producción al

interior de la empresa y evitar contratar empresas externas para la realización de dichas actividades.

La Teoría IDP sostiene que, en la medida en que se industrializan o desarrollan las naciones, las compañías provenientes de ellos tienden a crear ventajas específicas y con ello son capaces de competir más eficientemente en el ámbito internacional. Esta teoría sugiere que los países tienden a invertir en el exterior a través de cinco etapas:

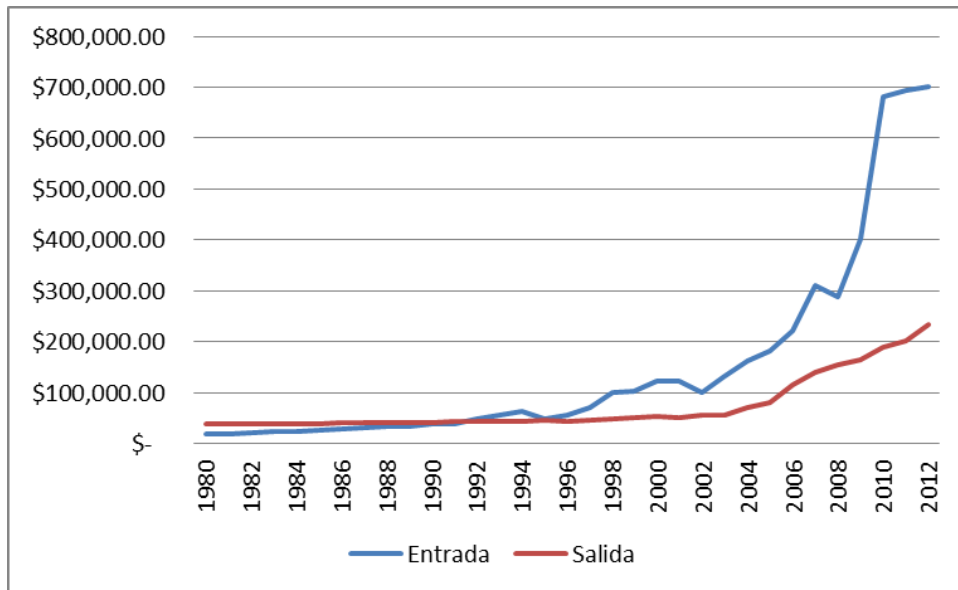
- 1) La entrada y salida de IED es mínima. Esto se debe a que, en esta etapa, el nivel de los factores con que cuenta un país, tales como las ventajas de localización (un mercado considerable, por ejemplo) es muy bajo para atraer IED. Las compañías locales, por su parte, no han creado o adquirido demasiadas ventajas específicas que les permitan invertir en el exterior.
- 2) La entrada de IED comienza a incrementarse debido al aumento en el ingreso per cápita y otras variables internas relacionadas con las ventajas de localización mientras que la salida de IED se mantiene baja debido a que las firmas aún se siguen desarrollando.
- 3) Se espera que la tasa de crecimiento de la entrada de IED comience a disminuir (en la medida en que las firmas se vuelvan más competitivas) mientras que la tasa de crecimiento para la salida de IED comienza a crecer más rápido.
- 4) El valor del stock de la salida de IED de un país debería exceder o igualar el valor del stock de la entrada de IED. Ahora, la mayoría de las empresas nacionales son capaces de competir con compañías extranjeras en ambos mercados, el interior y el exterior.
- 5) La posición neta de inversión de un país tiende a fluctuar en cero, reflejando magnitudes relativamente similares en el stock de la entrada y salida de IED.

Este proceso de mejora estructural dirigido por la entrada y salida de IED refleja el crecimiento de la competitividad nacional en muchos de los países alrededor del mundo tales como Brasil, China, India, México, Sudáfrica y Turquía (UNCTAD, 2006b)

Con base en las etapas señaladas por la teoría IDP y estadísticas elaboradas por la UNCTAD, Brasil, China, México e India se encuentra en la etapa 3, toda vez que la tasa de crecimiento de sus inversiones en el exterior comienza a crecer más rápido (Véase Gráfico 1. Brasil: Stock de entrada y salida de IED, 1990-2012, Gráfico 2. China: Stock de entrada y salida de IED, 1990-

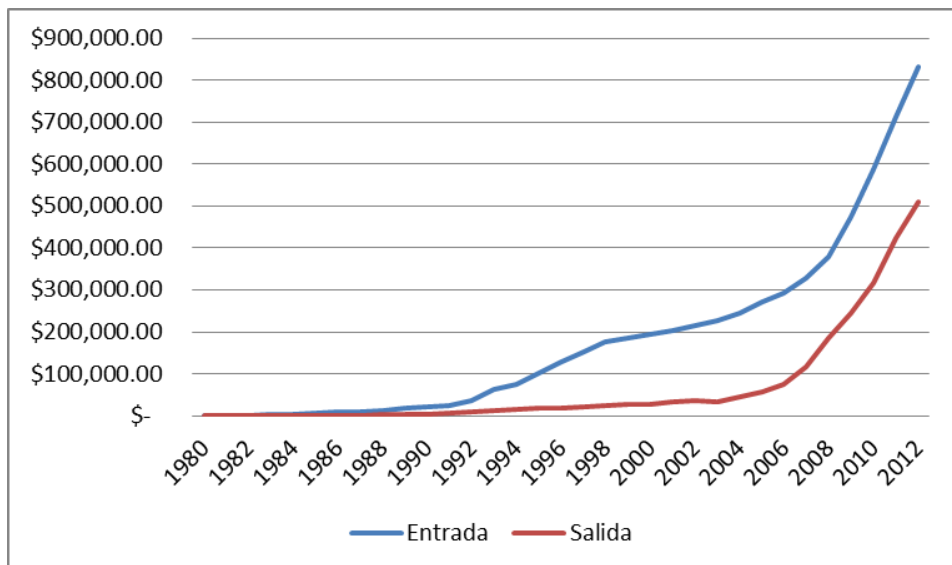
2012, Gráfico 3. México: Stock de entrada y salida de IED, 1990-2012 y Gráfico 4. India: Stock de entrada y salida de IED, 1990-2012).

Gráfico 1. Brasil: stock de entrada y salida de IED, 1990-2012 (millones de dólares)



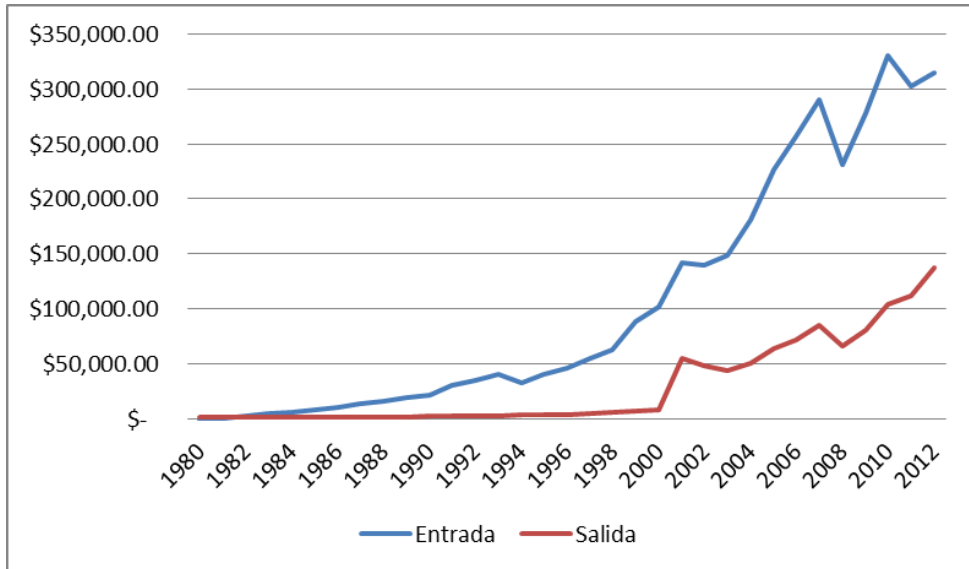
Fuente: Elaboración propia con base en UNCTADSTAT, 2014, *Inward and outward foreign direct investment flows, annual, 1970-2012*, <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=88>

Gráfico 2. China: stock de entrada y salida de IED, 1990-2012 (millones de dólares)



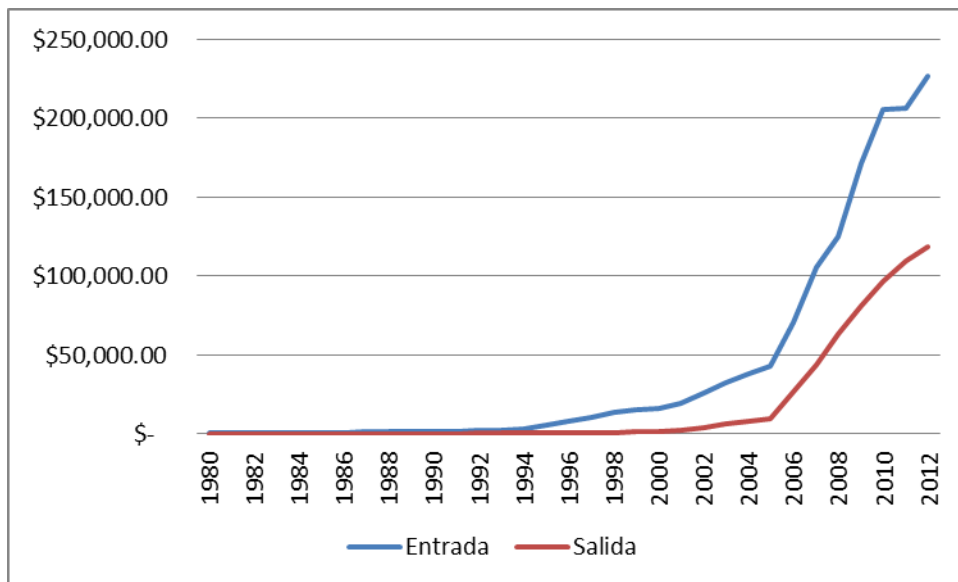
Fuente: Elaboración propia con base en UNCTADSTAT, 2014, *Inward and outward foreign direct investment flows, annual, 1970-2012*, <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=88>

Gráfico 3. México: stock de entrada y salida de IED, 1990-2012 (millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con base en UNCTADSTAT, 2014, *Inward and outward foreign direct investment flows, annual, 1970-2012*, <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=88>

Gráfico 4. India: stock de entrada y salida de IED, 1990-2012 (millones de dólares)

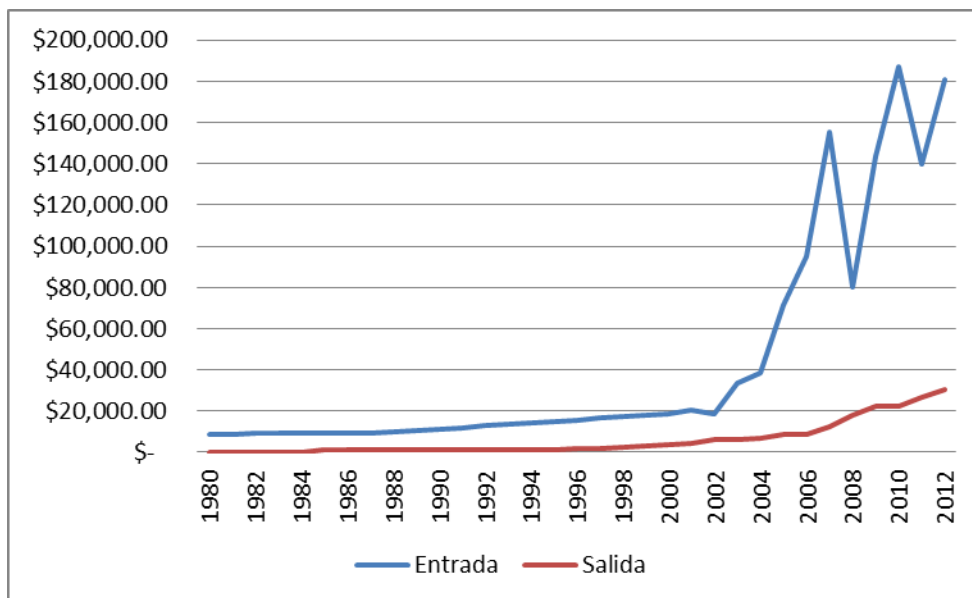


Fuente: Elaboración propia con base en UNCTADSTAT, 2014, *Inward and outward foreign direct investment flows, annual, 1970-2012*, <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=88>

Siguiendo esta misma teoría, se puede decir que Turquía y Sudáfrica se encuentran en la etapa 2, es decir, las compañías provenientes de estos países subdesarrollados están invirtiendo cantidades

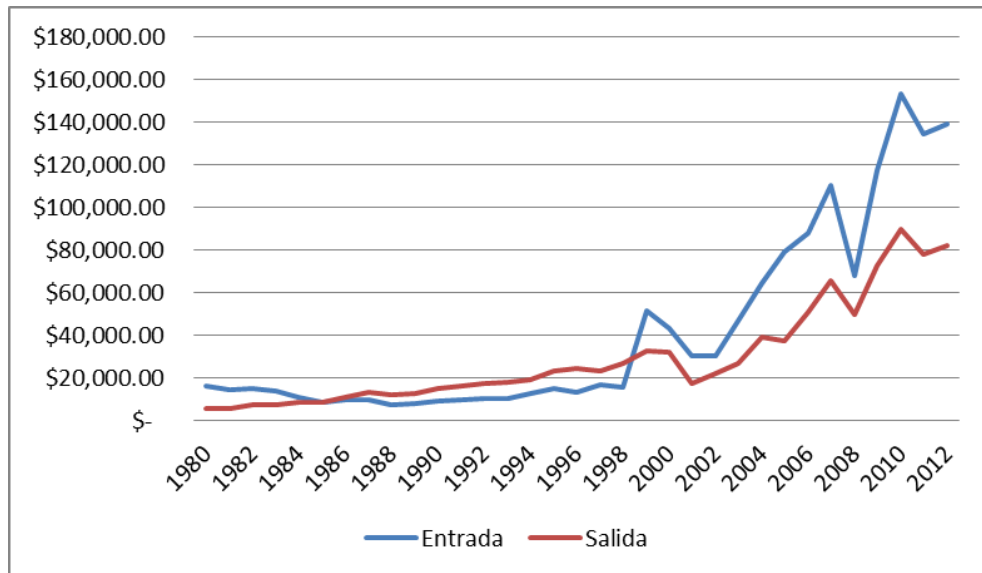
significativas de IED en el exterior (Véase Gráfico 5. Turquía: Stock de entrada y salida de IED, 1990-2012 y Gráfico 6. Sudáfrica: Stock de entrada y salida de IED, 1990-2012).

Gráfico 5. Turquía: stock de entrada y salida de IED, 1990-2012 (millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con base en UNCTADSTAT, 2014, *Inward and outward foreign direct investment flows, annual, 1970-2012*, <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=88>

Gráfico 6. Sudáfrica: stock de entrada y salida de IED, 1990-2012 (millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con base en UNCTADSTAT, 2014, *Inward and outward foreign direct investment flows, annual, 1970-2012*, <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=88>

Finalmente, la teoría de la internacionalización, mejor conocida como el Modelo “Upp-Sala”, se enfoca en las diferentes etapas del proceso de internacionalización de una empresa, sugiriendo que una compañía con una ventaja competitiva en su mercado interno buscará trasladarse al exterior para explotar dicha ventaja en otros mercados.

De acuerdo con este modelo, las compañías generalmente invierten en países o regiones con características similares a las de su mercado interno. Las cinco fases del proceso de internacionalización de una empresa a través del proceso de aprendizaje continuo son (Saarenketo, 2003 en Brennan & Rios, 2007):

- 1) La compañía no está involucrada en las exportaciones, pero está adquiriendo conocimiento y experiencia de los mercados extranjeros.
- 2) Exportaciones ocasionales a través de un agente.
- 3) La compañía está involucrada con los mercados extranjeros a través de agentes y subsidiarias.
- 4) La compañía establece una subsidiaria en el extranjero.
- 5) La firma produce en un mercado extranjero.

Estas teorías, como se mencionó antes, tratan de explicar la salida de IED de empresas transnacionales, sin embargo, los motivos para invertir en una región en particular son completamente diferentes para cada economía y para cada compañía.

Con base en sus motivaciones y estrategias, se puede clasificar a las empresas que decidieron invertir en América Latina en tres rubros (Véase Cuadro 1. Motivaciones y/o estrategias de las empresas de países desarrollados y subdesarrollados para invertir en América Latina):

Cuadro 1. Motivaciones y/o estrategias de las empresas transnacionales de países desarrollados y subdesarrollados para invertir en América Latina

Motivación y/o estrategia	Características	Ejemplo
Búsqueda de Recursos Naturales	Buscan obtener ciertos recursos a un precio inferior al que obtendrán en sus propios países o bien, porque no cuentan con ellos en el país de origen, esta orientado al sector primario.	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Petróleo/gas: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Ecuador, Perú, Trinidad y Tobago y Venezuela. ✓ Minerales: Argentina, Chile y Perú
Búsqueda de mercado	Son atraídas por el volúmen y las previsiones de crecimiento del mercado nacional del país destinatario, se aprecia en el sector manufacturero y de servicios.	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Industria automotriz: Argentina y Brasil. ✓ Agroindustria: Argentina, Brasil y México. ✓ Química: Brasil. ✓ Servicios financieros: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Perú y Venezuela. ✓ Telecomunicaciones: Argentina, Brasil, Bolivia, Chile, Colombia, México, Perú y Venezuela, ✓ Energía eléctrica: Argentina, Brasil, Chile y Colombia.
Búsqueda de eficiencia para la conquista de terceros mercados	Conducen estratégicamente las actividades de producción o comercialización, allí donde éstas presenten mayor interés logístico o económico con el fin de reforzar la competitividad general de la empresa o debilitar la de sus rivales.	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Industria automotriz: México. ✓ Electrónica: México, Centroamérica y Países del Caribe. ✓ Confecciones: México, Centroamérica y Países del Caribe.

Fuente: Elaboración propia con datos de BID:IRELA (1996), Gligo (2007) y CEPAL (2004).

Como puede apreciarse en el cuadro anterior, las compañías provenientes de países desarrollados y subdesarrollados son atraídas a la región latinoamericana por tres factores: recursos naturales, ya sea por la ausencia de los mismos en el país de origen o los elevados precios en el mercado interno; búsqueda de nuevos mercados, debido a que el mercado nacional se encuentra saturado por compañías nacionales y extranjeras; y finalmente la búsqueda eficiencia, la cual tiene el objetivo de reforzar las competitividad de la empresa a partir del aprovechamiento geográfico y logístico del país receptor de IED.

Si bien es cierto que cada una de las compañías requiere de condiciones particulares del mercado al que desea entrar, dependiendo de las actividades que realice y de los objetivos que persiga, las características anteriores permiten englobar las características que el mercado latinoamericano ofrece a la actividad empresarial extranjera.

Capítulo 2. Inversión extranjera directa en América Latina: antecedentes y panorama actual

2.1 Inversión extranjera directa en América Latina

Desde la década de los ochenta, América Latina ha registrado un continuo crecimiento en el ingreso de IED; aunque en términos generales su comportamiento ha sido estable, cabe señalar la considerable disminución de estas oleadas durante la crisis de la deuda a mediados del mismo periodo.

Durante los noventa, el notable incremento de los flujos internacionales de comercio y de inversión extranjera directa y de cartera se hicieron presentes; esto implicó que la economía latinoamericana acentuara su tendencia a insertarse en el proceso que caracterizó a la economía internacional de finales del siglo veinte: la globalización (CEPAL, 1998).

Cabe recordar que el proceso de globalización es considerado como “un cambio en la estructura institucional y organizacional de las naciones; por lo cual, la presencia del sector externo se considera relevante sobre los modelos económicos planteados por los gobiernos” (Basave y otros coords., 2002).

Chudnovsky y López (1999) señalan que la globalización es la “expansión de las corrientes internacionales de comercio, capitales y tecnología, y en la cada vez hay mayor interconexión e interdependencia de los distintos espacios nacionales y la paralela creciente “transnacionalización” de los agentes económicos. Uno de los agentes clave de la globalización son las empresas transnacionales y la vía principal a través de la cual las empresas transnacionales expanden sus actividades”.

Dentro de este proceso, Agosin (1996) distingue cinco factores que incentivaron a la empresa a realizar un análisis de las estrategias globales de expansión y con ello integrar a la región latinoamericana dentro de las mismas. Estos factores son:

1. La decisión mayoritaria de los países de la región por liberalizar los regímenes de inversión;

2. El logro de la estabilidad macroeconómica y política después de la crisis de la deuda;
3. El atractivo del mercado interno de los países receptores;
4. La intensificación del proceso de integración regional y
5. La posibilidad de exportar a mercados de países desarrollados.

En los años noventa, las reformas y la estabilidad macroeconómica mejoraron significativamente la percepción que tenían los inversionistas extranjeros de América Latina y el Caribe. Esto se tradujo en una mayor participación del capital de largo plazo, especialmente de la IED en el ingreso regional, así como de una más adecuada capacidad de reacción ante los cambios externos. Estos logros quedaron en evidencia en la rápida reversión del panorama regional, luego de la crisis financiera que afectara a México a finales de 1994.

Con base en estadísticas de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés), la década de los ochenta recibió un promedio anual de \$92,927 mdd en los flujos mundiales de IED. Tomando como referencia esta cifra, se puede afirmar que la década de los noventa experimentó un crecimiento notable al captar un promedio anual de \$402,709 mdd, lo que significa un incremento de poco más del 330% (Véase Cuadro 2. Ingreso de IED: mundo, países desarrollados y países subdesarrollados, 1980-2012).

Cuadro 2. Ingreso de IED: mundo, países desarrollados y países subdesarrollados, 1980-2012 (millones de dólares)

Año	Economía Mundial	Economías Desarrolladas	Economías subdesarrolladas
1980	\$ 54,068.78	\$ 46,575.81	\$ 7,469.37
1981	\$ 69,528.21	\$ 45,511.80	\$ 24,003.81
1982	\$ 58,035.16	\$ 31,681.05	\$ 26,353.82
1983	\$ 50,237.93	\$ 32,680.61	\$ 17,539.32
1984	\$ 56,787.66	\$ 39,236.61	\$ 17,559.05
1985	\$ 55,842.38	\$ 41,662.71	\$ 14,164.67
1986	\$ 86,394.18	\$ 70,628.56	\$ 15,793.62
1987	\$ 136,639.91	\$ 114,841.96	\$ 21,790.95
1988	\$ 164,093.98	\$ 133,581.33	\$ 30,490.25
1989	\$ 197,647.62	\$ 166,529.72	\$ 31,099.59
1990	\$ 207,362.30	\$ 172,524.81	\$ 34,762.29
1991	\$ 153,794.60	\$ 114,034.36	\$ 39,556.71
1992	\$ 166,027.89	\$ 111,142.70	\$ 53,221.11
1993	\$ 223,356.22	\$ 143,432.70	\$ 76,780.43
1994	\$ 255,980.33	\$ 150,578.04	\$ 103,356.96
1995	\$ 343,544.14	\$ 222,480.10	\$ 116,957.34
1996	\$ 391,439.36	\$ 236,031.95	\$ 149,536.27
1997	\$ 488,160.33	\$ 285,383.79	\$ 192,427.27
1998	\$ 705,934.77	\$ 508,738.66	\$ 189,074.38
1999	\$ 1,091,490.69	\$ 851,820.33	\$ 231,063.09
2000	\$ 1,413,169.29	\$ 1,141,588.16	\$ 264,542.77
2001	\$ 836,012.16	\$ 602,480.02	\$ 224,069.95
2002	\$ 626,081.33	\$ 445,596.81	\$ 169,211.54
2003	\$ 601,246.32	\$ 387,500.84	\$ 193,750.69
2004	\$ 734,148.42	\$ 423,653.69	\$ 280,262.03
2005	\$ 989,617.68	\$ 621,484.94	\$ 334,521.16
2006	\$ 1,480,586.58	\$ 985,888.27	\$ 432,113.40
2007	\$ 2,002,694.61	\$ 1,319,893.04	\$ 589,430.47
2008	\$ 1,816,398.05	\$ 1,026,530.56	\$ 668,438.76
2009	\$ 1,216,474.71	\$ 613,436.07	\$ 530,288.76
2010	\$ 1,408,536.88	\$ 696,417.77	\$ 637,062.98
2011	\$ 1,651,510.89	\$ 820,008.46	\$ 735,212.22
2012	\$ 1,350,925.73	\$ 560,718.10	\$ 702,825.60

Fuente: Elaboración propia con base en UNCTADSTAT, 2014, *Inward and outward foreign direct investment flows, annual, 1970-2012*, <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=88>

En el cuadro anterior se puede observar que en 2012 los ingresos mundiales por IED fueron de 1.3 billones de dólares. Esto significa que la IED se incrementó durante los últimos 33 años en 2,398%. Un aspecto clave dentro de este proceso es la progresiva orientación del flujo internacional de IED hacia los países en desarrollo¹, cuya participación en el total anual, a nivel mundial, aumentó de 13.8% en 1980 a 16.8% en 1990, mientras que en el año 2000 captó el 18.7% y el 52% en 2012, respectivamente.

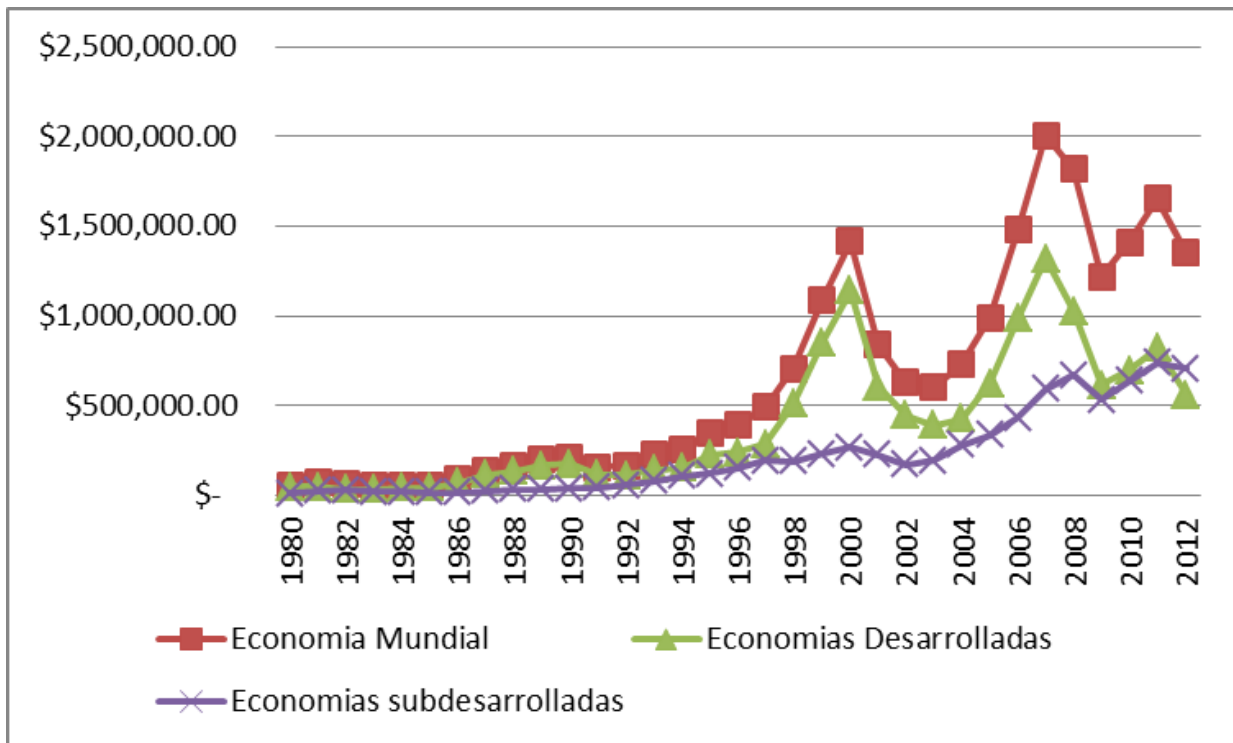
La mayor absorción de IED por parte de los países en desarrollo provocó que los países desarrollados² fueran desplazados parcialmente. Dicho evento se vio reflejado en una menor atracción de IED por parte de estos países y, aunque su posición sigue siendo dominante en el total anual, el cambio es evidente.

En 1980, por ejemplo, los países desarrollados captaban el 86% del total de la IED. Para 1990 y el año 2000, dicha captación sufrió una contracción de 3% y 2%, para colocarse en 83% y 81% respectivamente. Sin embargo, un notorio desplome se hizo presente en 2012, al captar 41.5% del total mundial de IED (Véase Gráfico 7. Flujos de IED: economía mundial, economías desarrolladas y economías en desarrollo, 1980-2012).

¹ Según la clasificación del Banco Mundial, son aquellos países con niveles bajos o medianos de PNB per cápita.

² Países de alto ingreso, en los cuales la mayor parte de la población tiene un nivel elevado de vida.

Gráfico 7. Flujos de IED: economía mundial, economías desarrolladas y economías subdesarrolladas, 1980-2012 (millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con base en UNCTADSTAT, 2014, *Inward and outward foreign direct investment flows, annual, 1970-2012*, <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=88>

El ingreso de IED a los países en desarrollo entre 1980 y 2012 se incrementó en poco más de 9,300%, al pasar de \$7,469.37 mdd a \$702,825.60 mdd. En el caso de los países desarrollados, el incremento para ese mismo periodo fue de 1,103%. Es necesario hacer una aclaración al respecto. El hecho de que los países en desarrollo hayan tenido un crecimiento porcentual mayor al de los países desarrollados no significa, precisamente, que los países en desarrollo hayan captado mayores recursos que los países desarrollados, simplemente demuestra la participación cada vez mayor que estos países están teniendo en la captación de IED a nivel mundial.

Desde principios de los noventa y hasta el año 2000, las corrientes de IED crecieron rápidamente en el mundo, alcanzando un aumento de 581%, al pasar de \$207,362.30 mdd en 1990 a \$1.4 billones de dólares para el año 2000.

América Latina también fue afectada por esta situación. De 1997 al año 2000, la región recibió \$361,563.55 mdd por concepto de IED mientras que de 2001 a 2003, esta cantidad disminuyó en

48% y se situó en \$187,234.40 mdd. (Véase Cuadro 3. Ingreso de IED: Economías subdesarrolladas, África, América Latina y el Caribe, Asia y Oceanía, 1980-2012).

Entre los factores estructurales que influyeron en esta caída, está el hecho de haber concluido la implementación de las reformas económicas que atrajeron gran parte de la oleada de IED en los años noventa, especialmente, la privatización de las grandes empresas estatales ligadas a sectores de energía y servicios básicos (CEPAL, 2003), así como una baja tasa de crecimiento mundial que provocó una disminución de la inversión en general, un descenso de la tasa de ganancia de las firmas y la reducción de sus valores bursátiles, todo lo cual afecta a la IED.

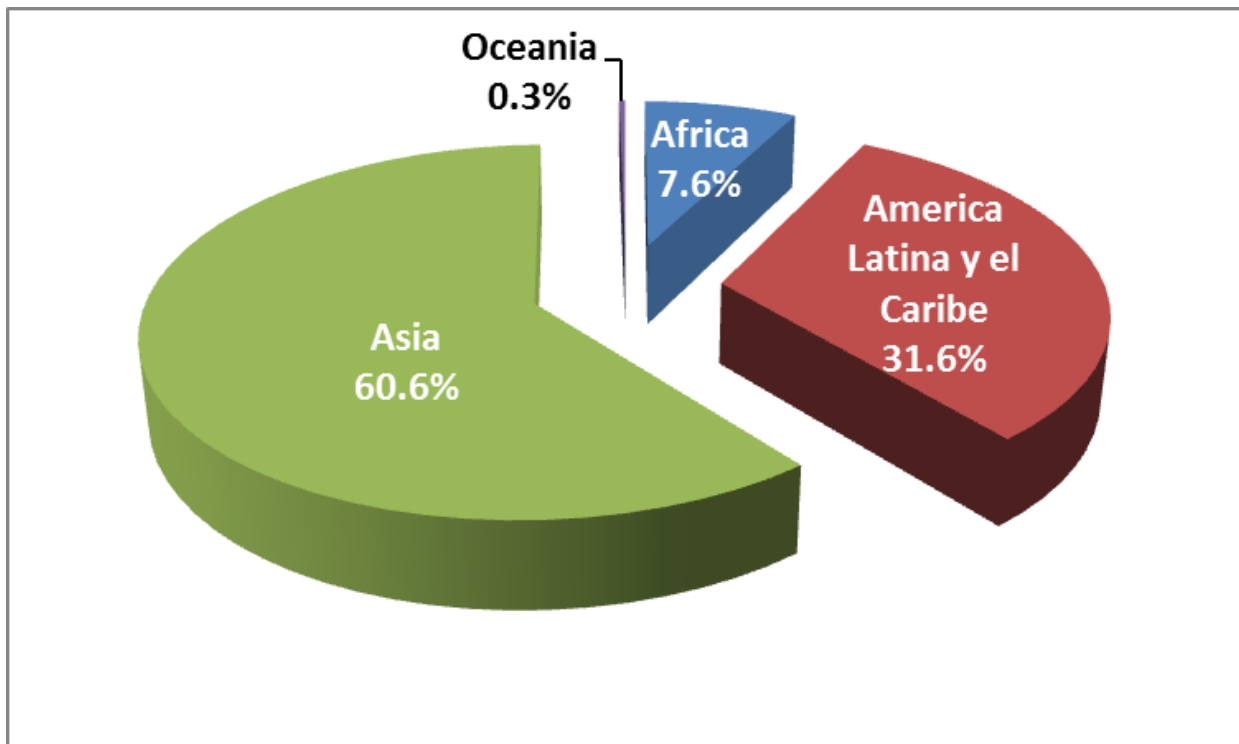
Cuadro 3. Ingreso de IED: economías subdesarrolladas, África, América Latina y el Caribe, Asia y Oceanía, 1980-2012 (millones de dólares)

Año	Economías subdesarrolladas	África	América Latina y el Caribe	Asia	Oceanía
1980	\$ 7,469.37	\$ 400.35	\$ 6,415.80	\$ 532.09	\$ 120.16
1981	\$ 24,003.81	\$ 1,952.91	\$ 8,624.17	\$ 13,295.42	\$ 140.19
1982	\$ 26,353.82	\$ 2,074.09	\$ 7,025.88	\$ 17,115.87	\$ 140.60
1983	\$ 17,539.32	\$ 1,322.94	\$ 5,171.62	\$ 10,872.52	\$ 178.49
1984	\$ 17,559.05	\$ 1,884.87	\$ 3,999.34	\$ 11,534.25	\$ 168.97
1985	\$ 14,164.67	\$ 2,442.30	\$ 6,222.91	\$ 5,413.09	\$ 124.04
1986	\$ 15,793.62	\$ 1,770.52	\$ 4,638.50	\$ 9,278.19	\$ 114.35
1987	\$ 21,790.95	\$ 2,443.17	\$ 5,774.18	\$ 13,455.89	\$ 133.73
1988	\$ 30,490.25	\$ 3,032.40	\$ 9,122.95	\$ 18,129.70	\$ 301.43
1989	\$ 31,099.59	\$ 4,693.30	\$ 8,766.61	\$ 17,328.94	\$ 310.73
1990	\$ 34,762.29	\$ 2,846.23	\$ 8,924.92	\$ 22,657.67	\$ 333.47
1991	\$ 39,556.71	\$ 3,534.78	\$ 11,601.26	\$ 24,202.09	\$ 218.58
1992	\$ 53,221.11	\$ 3,795.55	\$ 16,139.33	\$ 33,093.63	\$ 192.60
1993	\$ 76,780.43	\$ 5,442.76	\$ 15,135.33	\$ 56,009.18	\$ 193.16
1994	\$ 103,356.96	\$ 6,080.79	\$ 28,994.38	\$ 68,117.08	\$ 164.71
1995	\$ 116,957.34	\$ 5,907.08	\$ 29,507.21	\$ 80,994.99	\$ 548.05
1996	\$ 149,536.27	\$ 6,298.05	\$ 46,248.13	\$ 96,873.15	\$ 116.94
1997	\$ 192,427.27	\$11,269.69	\$ 73,385.09	\$107,598.33	\$ 174.16
1998	\$ 189,074.38	\$10,229.28	\$ 85,565.07	\$ 92,977.57	\$ 302.46
1999	\$ 231,063.09	\$12,007.81	\$ 104,565.14	\$113,983.27	\$ 506.86
2000	\$ 264,542.77	\$ 9,621.09	\$ 98,048.24	\$156,581.31	\$ 292.12
2001	\$ 224,069.95	\$19,942.99	\$ 80,781.83	\$122,893.85	\$ 451.27
2002	\$ 169,211.54	\$14,613.32	\$ 58,486.89	\$ 96,061.74	\$ 49.59
2003	\$ 193,750.69	\$18,158.44	\$ 47,965.69	\$127,143.54	\$ 483.02
2004	\$ 280,262.03	\$17,369.69	\$ 96,241.44	\$166,299.72	\$ 351.18
2005	\$ 334,521.16	\$30,912.59	\$ 78,054.05	\$225,003.62	\$ 550.90
2006	\$ 432,113.40	\$36,575.19	\$ 98,292.89	\$295,925.02	\$ 1,320.30
2007	\$ 589,430.47	\$51,273.58	\$ 171,929.19	\$364,898.59	\$ 1,329.10
2008	\$ 668,438.76	\$58,894.23	\$ 210,679.50	\$396,151.78	\$ 2,713.25
2009	\$ 530,288.76	\$52,964.30	\$ 150,150.22	\$324,688.37	\$ 2,485.87
2010	\$ 637,062.98	\$43,581.57	\$ 189,855.20	\$400,687.32	\$ 2,938.89
2011	\$ 735,212.22	\$47,598.08	\$ 249,431.83	\$436,150.30	\$ 2,032.01
2012	\$ 702,825.60	\$50,041.06	\$ 243,861.00	\$406,769.86	\$ 2,153.68

Fuente: Elaboración propia con base en UNCTADSTAT, 2014, *Inward and outward foreign direct investment flows, annual, 1970-2012*, <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=88>

Entre 1980 y 2012, las economías en desarrollo recibieron \$6.32 billones de dólares por concepto de IED. Asia y América Latina absorbieron, respectivamente, el 60.6 % y el 31.6% del total de IED destinada a las economías en desarrollo (Véase Gráfico 8: Participación de las economías en desarrollo en la captación de IED, 1980-2012).

Gráfico 8. Participación de las economías en desarrollo en la captación de IED, 1980-2012 (%)



Fuente: Elaboración propia con base en UNCTADSTAT, 2014, *Inward and outward foreign direct investment flows, annual, 1970-2012*, <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=88>

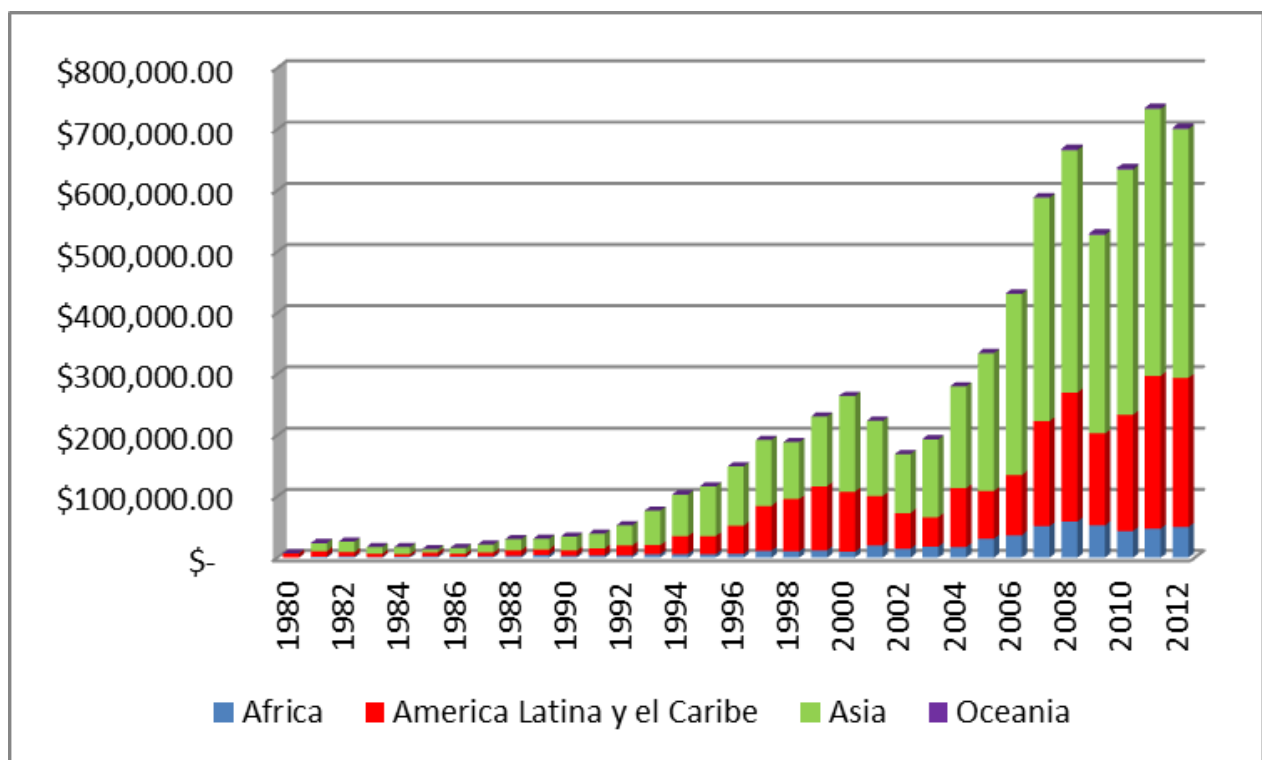
En 1997 varias de las principales economías del sudeste asiático fueron azotadas por una crisis económica que se originó a partir de la caída del índice *Hang Seng*, principal indicador de la Bolsa de Hong Kong y que arrastró en su caída a la mayoría de los mercados bursátiles del mundo.

Este hecho provocó que las economías asiáticas se volvieran más competitivas gracias a la devaluación que se hizo presente en ese momento, por lo que el interés de inversionistas internacionales en esa región se acrecentó. Además, la crisis desincentivó a la inversión asiática

en el exterior, lo que podría haber incidido en la concreción de algunos importantes proyectos de inversión en ciertos países latinoamericanos como Brasil y México.

Esta situación, como lo señala la CEPAL (1998), explica el fenómeno sobre la concentración del flujo de IED en los países asiáticos a finales de la década de los noventa al lograr captar, en promedio, el 61% durante toda la década, siendo China el principal receptor de IED (Véase Gráfico 9. Flujos de IED hacia regiones en desarrollo, 1980-2012).

Gráfico 9. Flujos de IED hacia regiones en desarrollo, 1980-2012 (millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con base en UNCTADSTAT, 2014, *Inward and outward foreign direct investment flows, annual, 1970-2012*, <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=88>

2.2 Principales países receptores de IED en la región latinoamericana, 1996-2012

América Latina y el Caribe está integrada por 33 países con marcadas diferencias económicas, políticas y sociales. El análisis de cada uno de los países de la región y las ventajas que guardan uno sobre otro es un tema digno de una investigación propia y, aunque la captación de IED en la región latinoamericana no es el tema central de esta investigación, su mención es necesaria.

Ante la importancia del tema y la cantidad de países en cuestión, se decidió considerar únicamente a los países integrantes de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) como una muestra representativa de la región. El criterio utilizado para seleccionar a la Asociación es que ésta reúne a los 13 países de mayor envergadura de la zona y como lo define la propia ALADI en su sitio oficial: “Es el mayor grupo latinoamericano de integración”. Asimismo, en el año 2012 la ALADI concentraba el 7.6% de la población mundial, un PIB de \$5,347 miles de millones de dólares, una captación de \$159,780 mdd de IED y un saldo comercial de \$53,148 mdd. Estos datos, elaborados por el sitio oficial de la ALADI, son algunos de las variables económicas que indican el liderazgo de la Asociación por encima de otros bloques regionales latinoamericanos (Véase Cuadro 4. Comparativo de indicadores económicos: ALADI, CAN, MERCOSUR, países ALBA, Alianza del Pacífico y países UNASUR, 2012).

Cuadro 4. Comparativo de indicadores económicos: ALADI, CAN, MERCOSUR, países ALBA, Alianza del Pacífico y países UNASUR, 2012

Bloque subregional	Porcentaje de la población mundial (%)	PIB (mil millones de dólares)	PIB per cápita (mil millones de dólares)	Exportaciones globales (millones de dólares)	Importaciones globales (millones de dólares)	Saldo comercial global en bienes (millones de dólares)	Ingreso de IED (millones de dólares)	Salida de IED (millones de dólares)
Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)	7.6%	\$5,347	\$10,173	\$1,025,490	\$972,292	\$53,148	\$159,780.34	\$48,598.11
Comunidad Andina (CAN)	1.5%	\$679	...	\$139,891	\$134,114	\$5,778	\$29,709.08	-\$287.09
Mercado Común del Sur (MERCOSUR)	4.0%	\$3,186	\$11,386	\$437,100	\$384,074	\$53,026	\$85,128.94	\$729.82
Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA)	1.0%	\$505	\$8,125	\$133,002	\$92,715	\$40,284
Alianza del Pacífico	3.0%	\$2,059	\$9,323	\$551,856	\$542,210	\$9,647
Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR)	5.7%	\$4,140	\$10,293	\$653,728	\$588,913	\$53,004	\$144,402.13	\$21,532.89

Fuente: Elaboración propia con base en ALADI, 2014, *Indicadores socioeconómicos* http://www.aladi.org/nsfaladi/arquitect.nsf/VSITIOWEB/indicadores_socioeconomicos y UNCTADSTAT, 2014, *Inward and outward foreign direct investment flows, annual, 1970-2012*, <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=88>

La ALADI, de acuerdo con su sitio oficial, “es un organismo intergubernamental que, continuando el proceso iniciado por la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) en el año 1960, promueve la expansión de la integración de la región, a fin de asegurar su desarrollo económico y social. Su objetivo final es el establecimiento de un mercado común latinoamericano”.

A continuación se presenta un resumen de las principales características económicas de los países miembros, según datos de la sección “Países” de la página oficial del Banco Mundial (2014):

- 1. Argentina.** Es país fundador de la ALALC, se incorpora en 1960. Cuenta con un PIB de más de \$490,000 mdd, sus valiosos recursos naturales llevan al país a ser uno de los principales productores de alimentos. Es uno de los mayores exportadores de carne del mundo y primer productor mundial de girasol, yerba mate, limones y aceite de soja. El país ha crecido sostenidamente durante la última década y ha invertido fuertemente en salud y educación, 8% y 6% del PIB, respectivamente. Entre 2003 y 2009, la clase media su duplicó, pasando de 9.3 millones a 18.6 millones de personas (equivalente al 45% de la población del país).

- 2. Bolivia.** Se incorpora en 1967. Como consecuencia de los elevados precios de los productos básicos que exporta el país y una política macroeconómica prudente, la tasa de crecimiento promedió un 4.8% en los últimos diez años. Gracias a este desempeño y al alivio de la deuda externa, la deuda pública disminuyó del 94% del PIB en 2003 a menos del 40% en 2013. El buen contexto económico permitió que la pobreza moderada se reduzca del 63% en 2002 al 45% en 2011, mientras que el índice de Gini de desigualdad cayó de 0.60 a 0.46 en el mismo periodo. Estos extraordinarios resultados se deben a que los segmentos más pobres de la población se han beneficiado en mayor medida de la bonanza económica, la cual fue complementada por los diversos programas sociales. A pesar de los avances, Bolivia afronta grandes desafíos. La pobreza moderada aún afecta al 45% de la población y la desigualdad de ingresos sigue siendo elevada.
- 3. Brasil.** Es país fundador de la ALALC, se incorpora en 1960. Cuenta con un PIB de \$2.253 trillones de dólares en 2012, Brasil es la séptima economía más rica del mundo y es el país más grande y con más población en América Latina y el Caribe. Su economía creció lentamente durante 2011 y 2012, el crecimiento de su PIB fue de 2.7% y 0.9%, respectivamente. La fortaleza del mercado interno brasileño provoca que sea menos vulnerable a la crisis externa, lo que implica que los brasileños se beneficien de un crecimiento económico estable (3.3% anual), una tasa de inflación relativamente baja y de mejoras en la seguridad social de su país (4.5%). La pobreza ha disminuido de 21% de la población en 2003 a 11% en 2009, mientras que la pobreza disminuyó notoriamente de 10% en 2004 a 2.2% en 2009.
- 4. Chile.** Es país fundador de la ALALC, se incorpora en 1960. Es una de las economías de más rápido crecimiento en Latinoamérica, con una desaceleración gradual observada en el 2013. Cifras del FMI colocaron el crecimiento real del PIB en un 4.6% para el 2013 comparado con un 5.6% en el 2012, explicados por el consumo privado, a pesar de su moderación, y las exportaciones netas, en la medida en que la formación bruta de capital fijo se ha desacelerado. El empleo en el sector urbano formal creció constantemente entre el 2001 y el 2008, recuperándose rápidamente después de declinar un poco durante la crisis. Su ingreso per cápita es de \$15,847 dólares.

- 5. Colombia.** Es país fundador de la ALALC, se incorpora en 1960. Gracias a un efectivo marco contracíclico, Colombia creció 4.1% en 2013; se calcula que crecerá 4.5% en 2014. El gobierno colombiano adoptó medidas que incluyen la garantía de financiamiento contingente con instituciones multilaterales y acciones preventivas para garantizar niveles adecuados de liquidez (ALIDE, 2009). El crecimiento en 2013 superó el promedio regional de 3.7%, aunque se vio impactado por los bajos precios internacionales para las materias primas e interrupciones en la producción de carbón. Sin embargo, la actividad económica se aceleró hacia fin de año, impulsada por la construcción, la agricultura y las actividades extractivas. El desempleo descendió a un mínimo histórico (9.6% en 2013), luego de importantes reformas para reducir los costos no laborales, específicamente de la eliminación de la retroactividad de las cesantías y de la acción de reintegro, luego fueron rebasados por el aumento de las cotizaciones de la seguridad social a cargo de los empleadores, estipuladas en la respectiva reforma (Garay, 2004). La deuda pública general se redujo de 32.6% del PIB en 2012 a 32.3% en 2013.
- 6. Cuba.** Se incorpora en 1999. El gobierno ha extendido los programas de autoempleo y ha implementado, de manera parcial, reformas para incrementar la eficiencia de las empresas y aminorar los problemas de escasez de alimentos, los problemas de consumo de bienes y servicios, así como la escasez de vivienda. El estándar promedio de vida permanece en un nivel más bajo que el registrado antes de la recesión de la década de los noventa, la cual fue causada por el retiro del apoyo soviético y por ineficiencias internas. Desde finales del 2000, Venezuela se ha encargado de proveer petróleo de manera preferencial, su oferta es de 100,000 barriles por día. Cuba ha pagado por el petróleo, en parte, a través de servicios de personal cubano en Venezuela, incluidos 30,000 médicos. Su PIB ascendió a \$72.3 billones de dólares en 2012, representando un crecimiento de 3.1% con respecto al año anterior. Su PIB está integrado, principalmente, por los servicios (73.9%), seguido de la industria (22.3%) y de la agricultura (3.8%). Su industria se integra por el petróleo, níquel, cobalto, farmacéutica, tabaco, construcción, acero, cemento, maquinaria agrícola y azúcar (The World Factbook, 2014).
- 7. Ecuador.** Es país fundador de la ALALC, se incorpora en 1960. A partir del 2010, la economía ecuatoriana comenzó a recuperarse de los efectos de la crisis global, con una

tasa de crecimiento del 3.5%, llegando al 7.8% en 2011 (el tercero más alto de la región). En 2012 la economía se mantuvo fuerte, con una tasa de crecimiento del 5.1%, fortaleza que mantuvo al tercer trimestre del 2013, con un crecimiento anual del 4.9%. Con este objetivo, el gasto y la inversión del sector público se han incrementado del 21% del PIB en 2006 a casi el 41% en 2012 (Banco Mundial, 2014). Gran parte de estos recursos se han destinado a programas y proyectos de inversión en infraestructura y en los sectores sociales. El crecimiento en Ecuador ha sido inclusivo, con un efecto directo en la reducción de los niveles de pobreza y desigualdad, y el crecimiento de la clase media. Entre 2006 y 2013, la pobreza medida por ingresos (usando la línea de pobreza nacional) disminuyó del 37.6% al 25.5%, mientras que la pobreza extrema se redujo desde el 16.9% hasta el 8.6%. Además, la reducción de la desigualdad ha sido más rápida que la media de la región: el coeficiente de Gini se redujo de 54 a 48.5 entre 2006 y 2013, mientras que la clase media se incrementó del 20% al 26% entre el 2006 y el 2009.

- 8. México.** Es país fundador de la ALALC, se incorpora en 1960. El crecimiento económico en 2013 cayó a 1.1%, que puede compararse con la fuerte recuperación de 2010 a 2012 (crecimiento promedio anual de 4.3%). La desaceleración del crecimiento económico fue impulsada por una menor demanda de las exportaciones y una caída en la inversión nacional, principalmente en construcción. Cobra fuerza la recuperación gradual de la economía gracias a un aumento en las exportaciones, el afianzamiento de la economía de EU y la normalización del gasto público. Se estima que estos factores deberían resultar en un crecimiento de entre 3% y 4% en los próximos años. Se espera que la liberalización del sector energético estimule el desempeño económico mexicano; ya ha generado entusiasmo en la comunidad inversora, como se refleja en la reciente subida de la calificación crediticia a A3 por parte de Moody's. Los sólidos fundamentos económicos, el robusto marco político y la hábil gestión macroeconómica le permitieron al país manejar la volatilidad financiera y la mayor aversión al riesgo relacionada con el fin de las políticas monetarias sin precedentes de las economías avanzadas. Las autoridades siguen comprometidas a dejar que el tipo de cambio y la tasa de interés respondan a las fuerzas del mercado, un compromiso creíble respaldado por un nivel razonable de reservas internacionales (\$177,000 mdd) y una Línea de Crédito Flexible con el Fondo

Monetarios Internacional (\$73,000 mdd). La inversión privada, en particular en el sector energético, podría impulsar el crecimiento económico en el futuro cercano, si bien los efectos del aumento de la productividad probablemente se observen luego de varios años.

9. Panamá. Se incorpora en 2012. El crecimiento económico de Panamá ha sido uno de los más altos de Latinoamérica durante la década reciente, con un crecimiento promedio del PIB por encima del 8% entre 2006 y 2012. Comparado con otros países de la región, Panamá tuvo un desempeño relativamente favorable durante la crisis financiera global con un crecimiento del 3.2% en 2009. Sin embargo, en 2010 la economía retomó su ritmo con un crecimiento del 7.6%, para alcanzar una expansión del PIB del 10.6% en 2011, 10.5% en 2012, 7.9% en 2013 y un crecimiento estimado del 7.3% en 2014. Este fuerte crecimiento económico se ha traducido en la mejora de indicadores sociales. La tasa de pobreza cayó del 48.5% en 2002 al 27% en 2011, mientras que la pobreza extrema disminuyó del 21% al 11% durante ese periodo. Aun así, la desigualdad se mantiene relativamente alta en Panamá (coeficiente de Gini de 0.53 en 2011) y persisten desafíos para la provisión pública de servicios sociales.

10. Paraguay. Es país fundador de la ALALC, se incorpora en 1960. La producción de energía limpia es una de las actividades más relevantes del país, así como la agricultura altamente mecanizada y la ganadería. El territorio está cruzado en toda su extensión por numerosos cursos de agua que constituyen la red hidrográfica de la Cuenca del Plata, donde se asienta el Acuífero Guaraní, considerada una de las grandes reservas de agua dulce del planeta. Hay que Si bien es cierto que es un país sin litoral marítimo, cuenta con puertos sobre los ríos Paraguay y Paraná que le dan una salida al océano atlántico a través de la hidrovía Paraná-Paraguay. La economía paraguaya es pequeña y abierta, altamente dependiente del comercio exterior, en particular de la soja y la carne vacuna que representan cerca del 50% de las exportaciones. En términos de desarrollo recientes, la economía paraguaya ha experimentado una alta volatilidad en el crecimiento. Luego de una expansión económica del 4.3% en 2011, la fuerte sequía en el primer trimestre del 2012 y el brote de fiebre aftosa detectado a fines de 2012 incidieron en una caída del PIB cercana al 1.2% para ese año. Se vaticina que en el año 2014 el crecimiento económico vuelva a su promedio tendencial de la última década, es decir de un 4.8%. La

posición de reservas internacionales se mantiene en un nivel históricamente elevado con \$5,875 mdd aproximadamente a fines de 2013, correspondiente a poco más de seis meses de importaciones. El tipo de cambio se ha mantenido estable en los últimos años, con una leve tendencia a depreciarse en el 2014.

11. Perú. Es país fundador de la ALALC, se incorpora en 1960. Durante los últimos cinco años, el Perú ha logrado grandes avances en su desarrollo. Sus logros incluyen: tasas de crecimiento altas, baja inflación, estabilidad macroeconómica, reducción de la deuda externa y de la pobreza, y avances importantes en indicadores sociales y de desarrollo. Desde principios de los 90, el país se ha embarcado en una serie de reformas, de las cuales la consolidación fiscal, la apertura comercial, la flexibilidad cambiaria, la liberalización financiera, la mayor atención a las señales del mercado, y una política monetaria prudente, inclusive con una fuerte acumulación de reservas, han sido componentes clave. La prudencia fiscal ha sido reforzada en años recientes por los altos precios de las materias primas. Las políticas macroeconómicas prudentes y un entorno externo favorable permitieron que el país tuviera un crecimiento promedio del 6.4% entre 2002 y 2012. El crecimiento se mantuvo en un 5% en 2013. Este sólido desempeño ha permitido que el ingreso per cápita crezca más del 50% durante esta década, después de casi 30 años de estancamiento. La inflación en 2013 fue del 2.9%. En 2012, la deuda pública fue del 19.8% del PBI, incluyendo la deuda de los Gobiernos locales. El impacto del fuerte crecimiento ha dado como resultado una importante disminución de la pobreza: la tasa nacional pasó del 48.5 % en 2004 al 25.8% en 2012.

12. Uruguay. Es país fundador de la ALALC, se incorpora en 1960. Uruguay se destaca por contar con una sólida tradición democrática, caracterizada por estabilidad política y social, una alta tasa de alfabetismo, una amplia clase media urbana que refleja una distribución de la riqueza relativamente pareja, y un avanzado sistema de seguridad social. En julio de 2013, el Banco Mundial clasificó a Uruguay como un país de renta alta con un ingreso nacional bruto per cápita de \$13,580 dólares. Con un crecimiento promedio anual del 5.5 % entre 2006 y 2013, el buen desempeño económico de Uruguay le ha permitido consolidar las mejoras estructurales logradas después de la crisis de 2002. Estas mejoras ayudaron a que el país fuera más resistente a los choques externos, como la

crisis internacional de 2008-2009. Pese a los efectos negativos y la incertidumbre global, el crecimiento económico anual fue de un 4.4% en 2013. El buen desempeño macroeconómico se reflejó en el mercado de trabajo que registró niveles de desempleo históricamente bajos en 2013 (6.3%) Además, gracias a la vigorosa expansión económica y a las políticas sociales aplicadas, se realizaron progresos sustanciales en la reducción de la pobreza, que pasó del 34.4% en 2004 al 11.5% en 2013, mientras que la indigencia pasó del 2.6% en 2004 al 0.5% en 2013.

13. Venezuela. Se incorpora en 1966. País rico en recursos naturales, con las reservas más grandes de petróleo de América Latina y el Caribe —y una de las más grandes en el mundo— Venezuela tiene un inmenso potencial. En lo económico, durante la última década, Venezuela se ha visto favorecida con precios internacionales del petróleo históricamente altos que han permitido expandir el gasto del gobierno en ambiciosos programas. El gobierno nacionalizó un gran número de emprendimientos privados en sectores como hidrocarburos, minería y metalurgia, cemento, banca y telecomunicaciones. Venezuela ha logrado altas tasas de crecimiento (5.6% en 2012). Sin embargo, el crecimiento del producto se redujo—según cifras aún extra oficiales—al 1.4% en 2013 y se pronostica una fuerte caída e incluso cifras negativas para 2014 y 2015. De igual manera, la desigualdad ha decrecido, generando que el índice de Gini se reduzca de 0.49 en 1998 a 0.39 en 2012, entre los más bajos de la región. Su economía está muy expuesta a las fluctuaciones de los precios internacionales del petróleo, el cual representa más del 96% de las exportaciones y genera cerca de la mitad de los ingresos fiscales. A pesar de los altos precios del petróleo, Venezuela ha experimentado déficits fiscales acompañados de un aumento de la deuda pública (26% del PIB en 2012, para el gobierno central). Asimismo, las reservas internacionales han caído representando menos de 5 meses de importaciones. Por otro lado, fruto de una política monetaria fuertemente expansiva y alineada a los objetivos fiscales, la inflación de Venezuela cerró 2013 en 56.3%, la más alta del continente.

El año de análisis para esta sección será 1996, ya que a partir de este año comienza un notable incremento en los flujos de IED hacia América Latina, de tal forma que el comportamiento derivado del ingreso de IED a estos países se hace más claro.

Durante el periodo 1996-2012, la IED en la ALADI creció 279% al pasar de \$42,136.97 mdd en 1996 a \$159,780.35 mdd en 2012. Este incremento se vio mermado durante tres años: 2003, 2006 y 2009 en los que las crisis económicas se convirtieron en el común denominador y provocaron la menor captación de inversión productiva por parte de la ALADI (Véase Cuadro 5. ALADI: ingreso de IED, 1996-2012).

Cuadro 5. ALADI: ingreso de IED, 1996-2012 (millones de dólares)

AÑO	ALADI
1996	\$ 42,136.97
1997	\$ 63,396.98
1998	\$ 66,593.74
1999	\$ 84,444.78
2000	\$ 76,073.99
2001	\$ 68,171.05
2002	\$ 51,998.75
2003	\$ 42,177.78
2004	\$ 62,750.35
2005	\$ 69,347.89
2006	\$ 66,330.53
2007	\$ 104,922.40
2008	\$ 123,496.66
2009	\$ 74,424.61
2010	\$ 115,847.06
2011	\$ 153,397.18
2012	\$ 159,780.35

Fuente: Elaboración propia con base en UNCTADSTAT, 2014, *Inward and outward foreign direct investment flows, annual, 1970-2012*, <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=88>

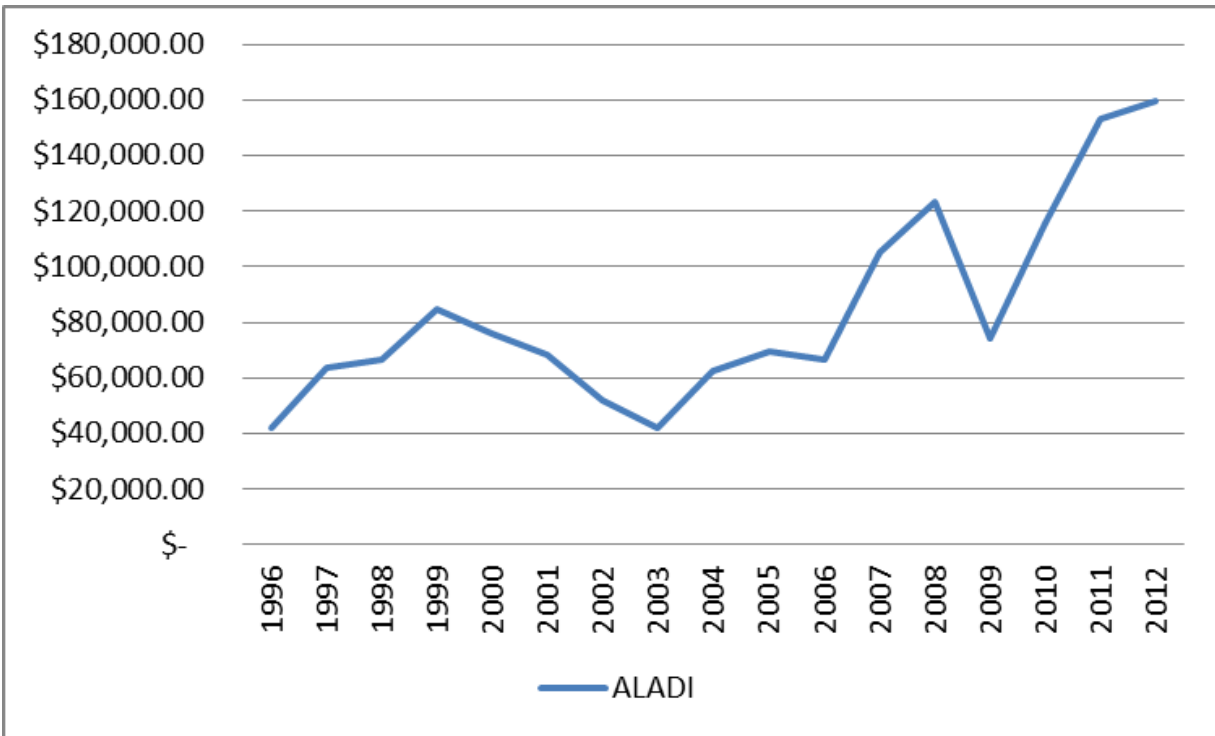
En el año 2003 la ALADI recibió \$42,177.78 mdd de IED, lo que representa una disminución de 18.8% con respecto al año anterior. Esta tendencia negativa de crecimiento ya venía haciéndose presente desde el año 1999, año en el que alcanzó el máximo histórico de captación de IED en la región latinoamericana. Esta caída es considerada por la CEPAL (2004) como el mayor y más prolongado descenso registrado en todas las regiones del mundo.

En 2006 la captación de IED disminuyó 4.3% con respecto al año anterior, al pasar de \$69,347.89 mdd en 2005 a \$66,330.53 mdd en 2006. Aquí hay dos hechos importantes que merecen ser mencionados: 1) la disminución en la captación de IED no fue tan grave como la que se presentó en 2003 y 2) el año 2006 forma parte de la tendencia ascendente de captación de IED que comenzó a registrarse a partir del año 2004 y que continuó hasta el año 2008. Si se realiza una comparación entre el año 2003 y el año 2006, puede apreciarse que hubo un crecimiento de 57.2%, es decir, la disminución de 2006 con respecto a 2005 no afectó la tendencia ascendente de los ingresos de IED que se venía registrando desde 2004 (Véase Gráfico 10. Ingreso de IED a la ALADI, 1996-2012).

En 2009 la economía mundial sufrió las consecuencias de la mayor crisis económica desde la Gran Depresión de los años treinta (CEPAL, 2010), que se manifestó en la caída de la producción y el comercio internacional de las mayores economías del mundo y cuyo impacto negativo en las corrientes de IED no se hizo esperar.

En este contexto de crisis internacional, las corrientes de inversión hacia las regiones en desarrollo, al igual que las regiones desarrolladas, se vieron afectadas. En el caso concreto de los países de la ALADI, la disminución fue de 39.7% en comparación con 2008, durante 2009 ingresaron \$74,424.61 mdd, monto similar al total captado en el año 2000 (Véase Gráfico 10. Ingreso de IED a la ALADI, 1996-2012).

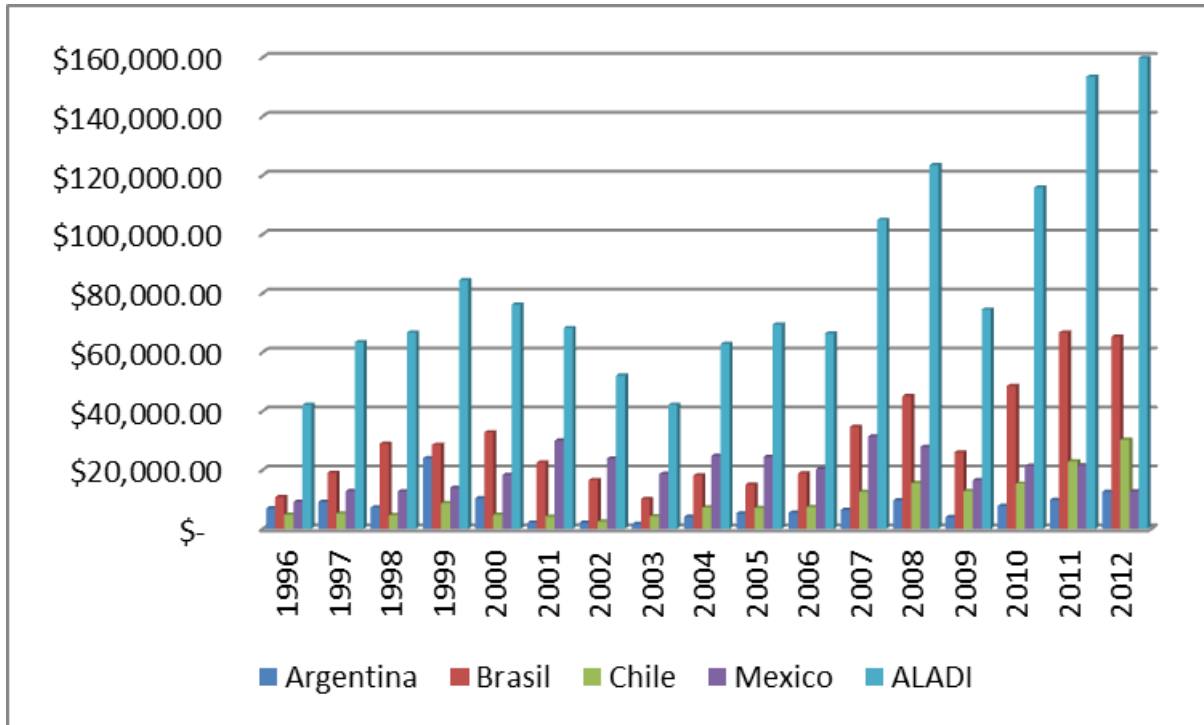
Gráfico 10. Ingreso de IED a la ALADI, 1996-2012 (millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con base en UNCTADSTAT, 2014, *Inward and outward foreign direct investment flows, annual, 1970-2012*, <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=88>

El periodo 1996-2012 hace evidente el liderazgo de cuatro economías latinoamericanas en cuanto a captación de IED se refiere. Argentina, Brasil, Chile y México lograron captar \$1.15 billones de dólares de un total de \$1.43 billones de dólares que ingresaron a los países de la ALADI durante el periodo antes referido, lo que representa la captación del 80.5% del monto total (Véase Gráfico 11. ALADI: principales receptores de IED, 1996-2012).

Gráfico 11. ALADI: principales receptores de IED, 1996-2012 (millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con base en UNCTADSTAT, 2014, *Inward and outward foreign direct investment flows, annual, 1970-2012*, <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=88>

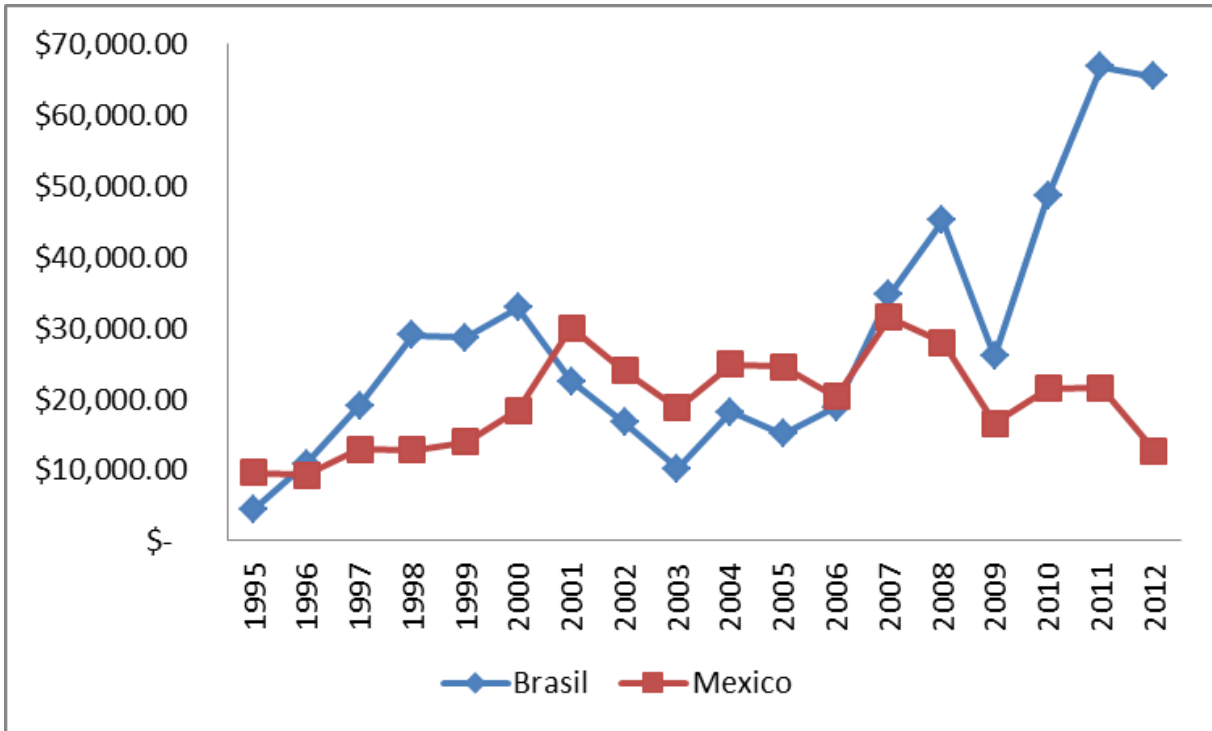
Estos cuatro países, en su conjunto, captan una parte considerable del total de IED que ingresa a América Latina y el Caribe; sin embargo, es necesario destacar la participación de Brasil y México como los principales receptores de IED de la región y el constante cambio y alternancia del liderazgo de estos dos países en el ingreso de IED (Véase Cuadro 6. Brasil vs México: captación de IED, 1995-2012 y Gráfico 12. Brasil vs México: captación de IED, 1995-2012).

Cuadro 6. Brasil vs México: captación de IED, 1995-2012 (millones de dólares)

Año	Brasil	México
1995	\$ 4,405.00	\$ 9,526.00
1996	\$ 10,791.69	\$ 9,185.45
1997	\$ 18,992.93	\$ 12,829.56
1998	\$ 28,855.61	\$ 12,756.76
1999	\$ 28,578.43	\$ 13,934.15
2000	\$ 32,779.24	\$ 18,282.12
2001	\$ 22,457.35	\$ 29,961.76
2002	\$ 16,590.20	\$ 23,900.92
2003	\$ 10,143.52	\$ 18,671.90
2004	\$ 18,145.88	\$ 24,854.62
2005	\$ 15,066.29	\$ 24,449.21
2006	\$ 18,822.21	\$ 20,291.51
2007	\$ 34,584.90	\$ 31,379.90
2008	\$ 45,058.16	\$ 27,853.34
2009	\$ 25,948.58	\$ 16,560.51
2010	\$ 48,506.49	\$ 21,372.42
2011	\$ 66,660.14	\$ 21,503.71
2012	\$ 65,271.85	\$ 12,659.43

Fuente: Elaboración propia con base en UNCTADSTAT, 2014, *Inward and outward foreign direct investment flows, annual, 1970-2012*, <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=88>

Gráfico 12. Brasil vs México: captación de IED, 1995-2012 (millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con base en UNCTADSTAT, 2014, *Inward and outward foreign direct investment flows, annual, 1970-2012*, <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=88>

La participación de México en el TLCAN permitió que éste país fuera el principal receptor de IED durante la primera mitad de los noventa; la cercanía con Estados Unidos y los constantes flujos de IED que el país americano destinaba a México contribuyeron a fortalecer su posición como uno de los principales receptores de IED. En 1995 México recibió \$9,526 mdd y Brasil \$4,405 mdd.

A partir de 1996 Brasil desplazó a México como principal receptor de IED en la región latinoamericana. En este año, Brasil captó \$10,791.69 mdd mientras que México recibió \$9,185.45 mdd de IED; un hecho importante que permite explicar el liderazgo de Brasil sobre México durante los años 1996-2000, fue el programa de privatizaciones brasileño que comenzó a tener efectos notorios sobre la IED durante estos años.

Considerando el periodo 1996-2012 y realizando un promedio anual de lo captado en cada uno de los sectores, tanto brasileño como mexicano, se puede decir que Brasil concentra los flujos de IED en el sector servicios (54.2%), seguido de las manufacturas (34.5%) y de los recursos naturales (11.3%). En el caso de México, tanto la manufactura como los servicios captan el mismo porcentaje, 48.3% y 48.1% respectivamente (Véase Cuadro 7. Distribución sectorial de la IED en Brasil y México, 1996-2012).

Cuadro 7. Distribución sectorial de la IED en Brasil y México, 1996-2012 (%)

País	Brasil			Mexico		
Año	Manufacturas	Recursos naturales	Servicios	Manufacturas	Recursos naturales	Servicios
1996	22.7	1.4	75.9	61.4	1.5	37.1
1997	13.3	3	83.7	60.3	1.2	38.5
1998	11.9	0.6	87.5	61.5	0.9	37.6
1999	25.4	1.5	73.1	67.2	1.6	31.3
2000	17	2.2	80.9	56	1.6	42.4
2001	33.3	7.1	59.6	22.3	0.3	77.4
2002	40.2	3.4	56.4	39.8	1.9	58.3
2003	34.9	11.5	53.6	43.1	0.8	56.1
2004	52.8	5.3	41.9	49.9	0.8	49.3
2005	36.93	11.75	51.32	45.3	0.9	53.7
2006	42.13	9.85	48.03	50.2	2.3	47.5
2007	47.22	14.12	38.67	43.2	5.8	51.0
2008	35.36	33.78	30.87	28.9	17.7	53.4
2009	48.39	28.34	23.27	35.2	5.4	59.4
2010	39.95	35.92	24.13	56.0	6.2	37.8
2011	46.57	9.26	44.17	45.7	5.0	49.3
2012	38.10	13.44	48.46	55.7	5.4	38.9

Fuente: Elaboración propia con base en CEPAL (2006) y CEPAL (2013).

En 2000 el sector de los servicios brasileños recibió el 80.9% de IED, sin embargo, en los años subsecuentes el porcentaje destinado al sector servicios comenzó a disminuir año con año y, aunque sigue siendo el sector principal de destino, otras actividades como la manufactura han comenzado a tener mayor presencia.

En 2003 la entrada de IED a México disminuyó 21.8% con respecto al año anterior. Este retroceso se explica por el término del proceso de penetración de la banca extranjera iniciado en

2000 y que culminó en 2002 con el control de más del 90% del sistema bancario del país. Otro factor importante es la competencia de los países asiáticos, especialmente China, como destino de la IED que busca reducir costos para mejorar su competitividad en el mercado estadounidense. A pesar de esto, el país se destacó en 2003 como el principal receptor de IED de América Latina (CEPAL, 2004).

En 2008 Brasil fue el mayor receptor de IED de toda América Latina. Sus corrientes de IED aumentaron 30% con respecto al record alcanzado en 2007, el sector manufacturero captó el 35.36%, los recursos naturales 33.78% y los servicios el 30.87%.

En contrapartida, los ingresos de IED hacia México en 2008 disminuyeron 11.2% con respecto al año anterior. Este hecho es explicado por la recesión económica en EU, debido a que desaceleró la actividad de las plataformas de exportación localizadas en los países de la región y con ello provocó que México fuera el principal país afectado, precisamente por el estrecho vínculo que guarda con la economía americana.

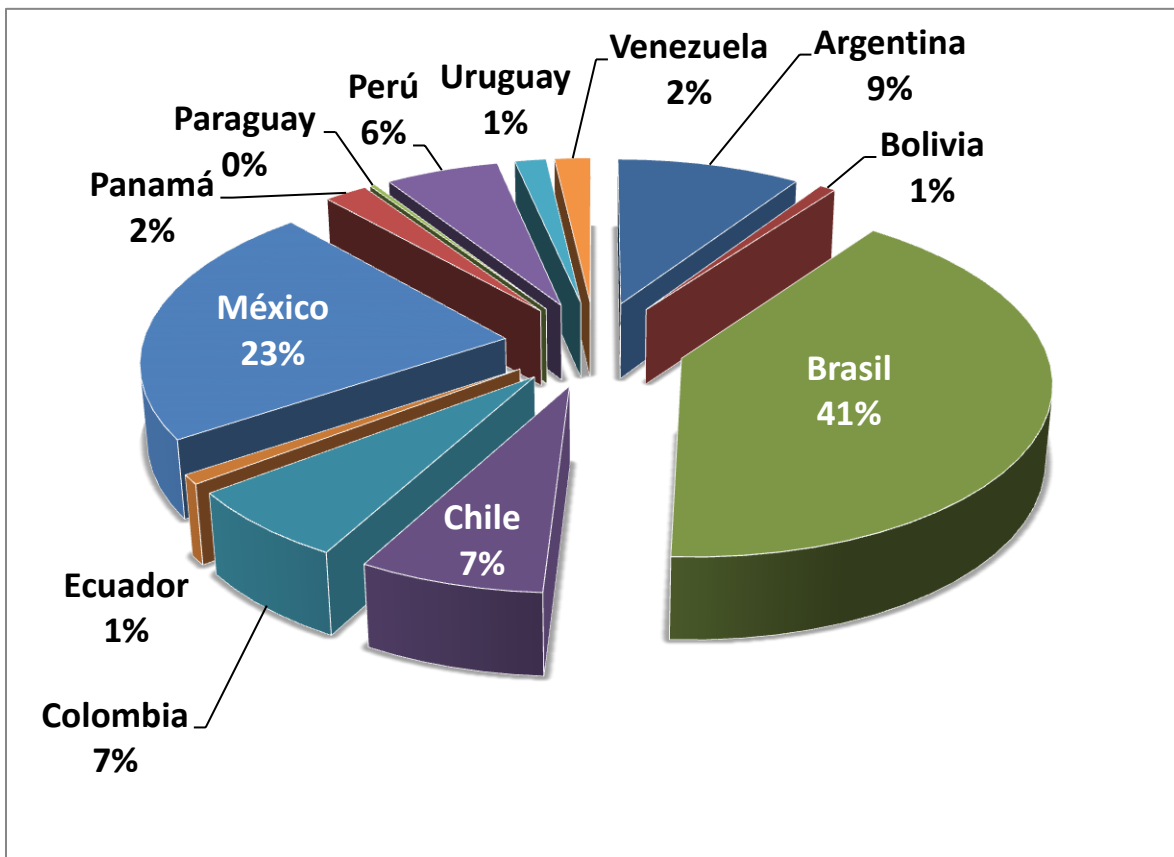
En 2009 la IED de todas las regiones del mundo fue severamente afectada por la crisis económica internacional. La caída más notoria en la región latinoamericana se registró en Brasil, cuyas corrientes de IED bajaron un 42% con respecto al récord histórico de 2008, mientras que las corrientes de IED hacia México se redujeron por segundo año consecutivo y colocó al país como el tercer receptor de IED de la región, esto como consecuencia de la recesión económica en los Estados Unidos, el principal inversionista y destino de las exportaciones de México y Centroamérica.

En 2010 Brasil fue el mayor receptor de IED de la región al captar el 43% del total ingresado a América Latina, siendo la manufactura y los recursos naturales los principales sectores de concentración con el 39.95% y 35.92% respectivamente, mientras que los servicios recibieron el 24.13%. México continuó siendo el segundo receptor en la región, las manufacturas (56%) y los servicios (37.8%) fueron los principales sectores que captaron más IED.

Finalmente en 2012, México sufrió una importante disminución en los flujos ingresados de IED (-41%) que ubica al país en su nivel más bajo desde 1999. Brasil continúa siendo el principal receptor de IED en la región con el 38% del total.

Haciendo un recuento de la IED captada por los países latinoamericanos en estos 17 años, se puede apreciar que durante el periodo iniciado en 1996 y concluido en el año 2012, el 71% del total ingresado fue absorbido por tres países: Brasil con el 41%, seguido de México y Argentina con el 23% y 9% respectivamente. Chile es el cuarto país de América Latina en cuanto a captación se refiere con el 7% de los flujos de IED (Véase Gráfico 13. ALADI: porcentaje de IED captado por los principales países de América Latina, 1996-2012).

Gráfico 13. ALADI: porcentaje de IED captado por los principales países de América Latina, 1996-2012 (%)

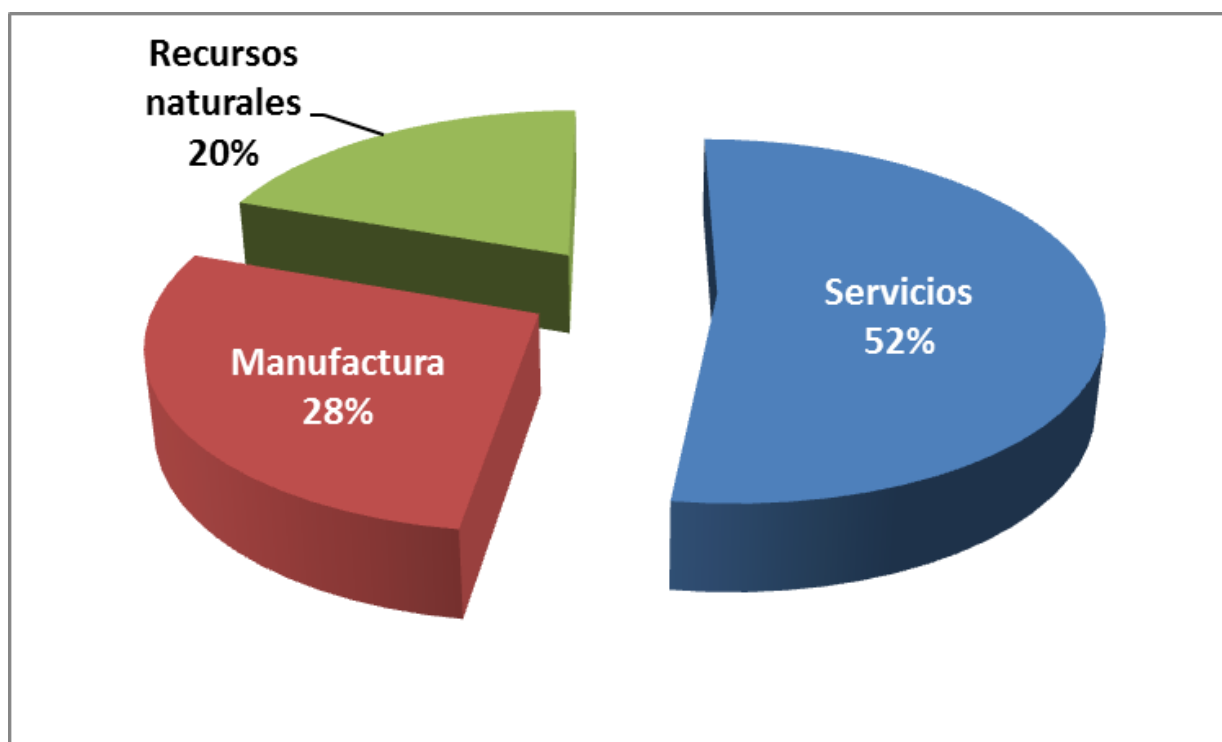


Fuente: Elaboración propia con base en CEPAL, 2014, CEPALSTAT. Estadísticas de América Latina y el Caribe, <http://websie.eclac.cl/sisgen/ConsultaIntegrada.asp?idAplicacion=6&idTema=119&idIndicador=2050&idioma=e>

2.3 Distribución sectorial de la IED en América Latina

La composición sectorial de la IED captada por la región se concentró, básicamente, en dos rubros: manufactura y servicios. Durante el periodo 1996-2004, el sector servicios absorbió el 52% del total de inversión recibida por América Latina, mientras que la manufactura y los recursos naturales recibieron el 28% y 19.5%, respectivamente (Véase Gráfico 14. Distribución sectorial de la IED en América Latina, 1996-2004).

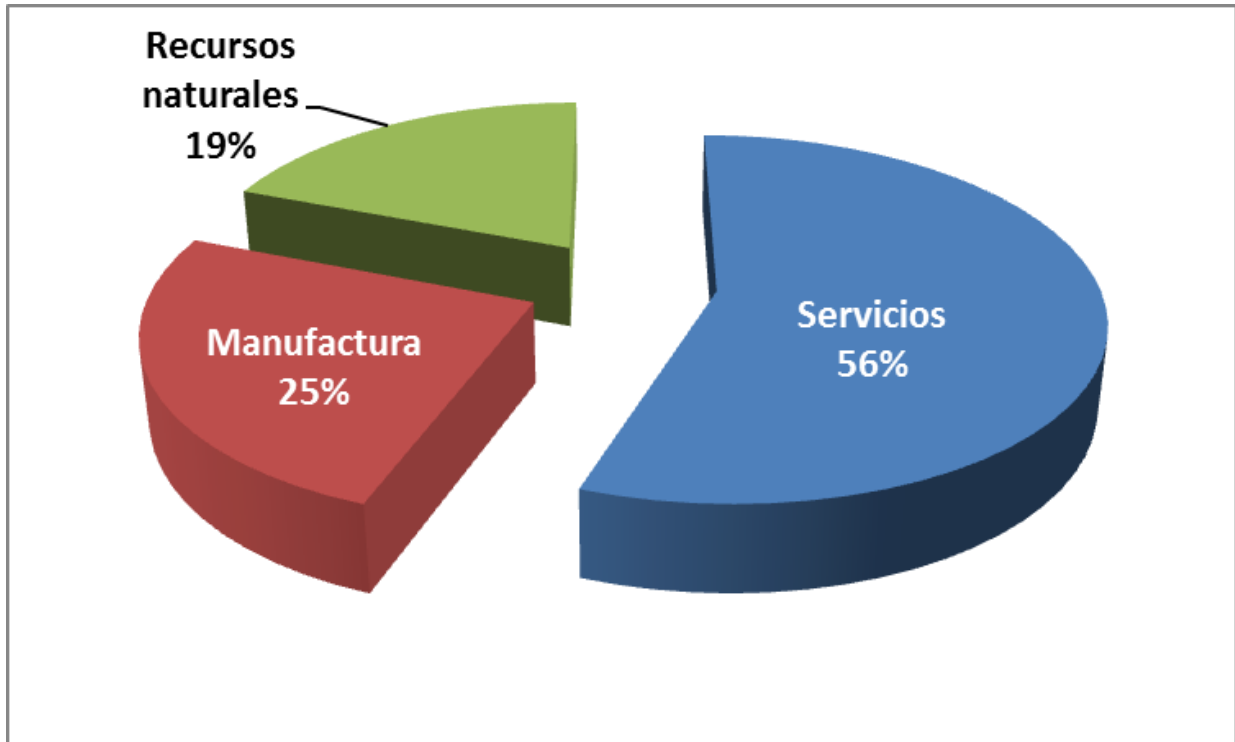
Gráfico 14. Distribución sectorial de la IED en América Latina, 1996-2004 (%)



Fuente: Elaboración propia con base en CEPAL (2006).

Durante el periodo 2005-2012, los servicios tuvieron un ligero incremento de 2% y la manufactura disminuyó en 3%; de esta manera, el sector servicios captó el 55%, la manufactura 25% y los recursos naturales 19% (Véase Gráfico 15. Distribución sectorial de la IED en América Latina, 2005-2012).

Gráfico 15. Distribución sectorial de la IED en América Latina, 1996-2004 (%)



Fuente: Elaboración propia con base en CEPAL (2006).

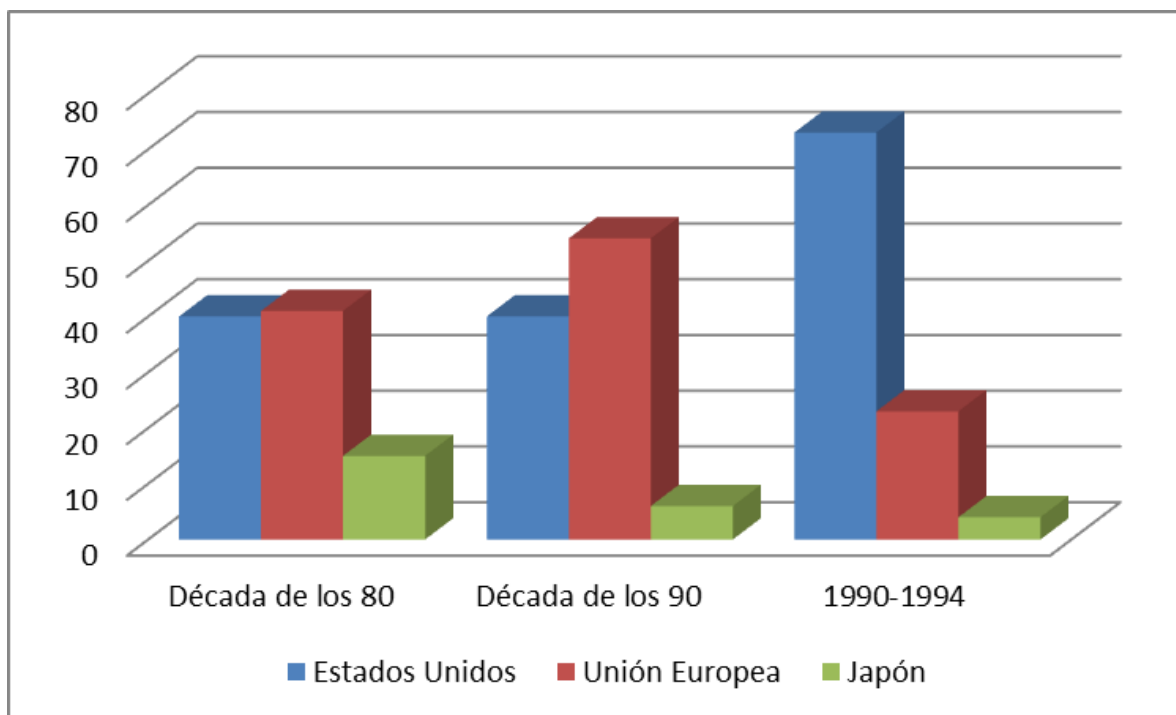
Dentro del sector servicios, el interés del capital extranjero se centró en las áreas de la energía (Brasil, Argentina y Colombia) y financiera (Argentina, Colombia, Venezuela y Brasil). Asimismo, destacan las inversiones en actividades extractivas, como minería (Chile, Perú y, más recientemente, Argentina) y explotación petrolera (Bolivia, Colombia, Perú y Venezuela), el sector manufacturero (Argentina, Brasil y México, principalmente en la industria automotriz) y actividades de exportación (industria maquiladora en México y en algunos países de América Central y el Caribe) (CEPAL, 2013).

2.4 Ingresos de IED por país de origen

Desde 1980, y en el marco de la intensificación global de las corrientes de IED, la inversión directa proveniente de Estados Unidos exhibe el mayor incremento relativo. También la IED europea ha progresado significativamente, mientras que la de Japón se ha mantenido prácticamente en el mismo nivel.

A comienzos de los años ochenta, Estados Unidos era el primer proveedor de IED de América Latina (con un 40% del total entre 1980 y 1984), seguido por Europa (41%) y Japón (15%). Culminando la década, gracias a renovados ingresos de inversiones directas, la proporción europea había aumentado al 54%, mientras que la contracción de los flujos de EU reducía su participación relativa al 40% (Véase Gráfico 16. Ingresos de IED por país de origen: Estados Unidos, Unión Europea y Japón, década de los 80, década de los noventa y 1990-1994)

Gráfico 16. Ingresos de IED por país de origen: Estados Unidos, Unión Europea y Japón, década de los 80, década de los noventa y 1990-1994 (porcentaje)



Fuente: Elaboración propia con base en BID-IRELA (1996).

Con todo, esta situación se ha modificado radicalmente en los años noventa; así, entre 1990 y 1994, la IED estadounidense se incrementó sustancialmente, aportando un 73% de los flujos totales hacia la región, mientras que, pese a un notable aumento, la parte europea caía al 23%. Japón, por su parte, vio su proporción disminuir del 6% al 4%.

Los flujos de IED presentan una fuerte tendencia a concentrarse en la región de origen. Así, EU es el principal inversor en América Latina, mientras que Europa lo es en Europa Central y Oriental y en África. Análogamente, la inversión directa japonesa se concentra en el Sur y Sudeste de Asia (BID-IRELA, 1996).

Los principales factores que permiten explicar el comportamiento de los flujos de inversión directa de Estados Unidos hacia la región son:

- a) El contexto político a nivel nacional e internacional. Principalmente las reformas de política económica que incluyeron privatizaciones y unos regímenes de IED más flexibles que facilitaron la repatriación de beneficios.
- b) Las estrategias regionales adoptadas por las empresas transnacionales estadounidenses, que han tendido hacia la “búsqueda de eficiencia”.
- c) La firma del TLCAN. Las empresas estadounidenses han acrecentado sus inversiones en México, sobre todo en las maquiladoras mexicanas.

Los principales destinos de la inversión directa de Estados Unidos en América Latina son, con diferencia, México y Brasil. Durante 1999-2010 nuestro país recibió \$128,864 mdd mientras que Brasil captó \$56,437 mdd del país norteamericano.

En el caso japonés, gran parte de sus inversiones se ha concentrado en Brasil, la extensión a América Latina de la estrategia de búsqueda de mercados por parte de sus empresas contribuye a explicar la concentración de la IED japonesa en las principales economías, particularmente en Brasil y Chile. La relativamente baja inversión de este país obedece, sobre todo, al declive de los mercados bursátil e inmobiliario en Japón en 1997, así como la desaceleración de la economía nipona en el mismo año. Esto significa que las condiciones internas del mercado japonés influyeron más en el freno de la expansión de la inversión directa en América Latina, independientemente de las reformas impulsadas y establecidas por este último.

Los flujos de IED de Europa hacia América Latina se han concentrado, igualmente y desde mediados de los ochenta, en Brasil y en el sector manufacturero. Esta tendencia ha comenzado a cambiar mediante la participación europea en los programas de privatización de servicios públicos de los países latinoamericanos (BID-IRELA, 1996).

2.5 Inversiones latinoamericanas en el exterior e inversión intrarregional

Uno de los aspectos más destacados en la evolución reciente de la IED en la región ha sido el progresivo incremento de la inversión latinoamericana en el exterior, lo que está especialmente vinculado a las corrientes intrarregionales.

En las décadas de los ochenta y los noventa, los países latinoamericanos más importantes en términos de inversiones directas en el exterior eran Argentina, Brasil, Colombia y México. La mayoría de las inversiones de estos países tenían como destino otros países en desarrollo, sobre todo países vecinos. Se concentraban en los sectores de extracción de recursos naturales, servicios de ingeniería y construcción y operaciones manufactureras establecidas para evitar restricciones comerciales en los países receptores. La salida de IED desde los países de la región se cuadruplicó durante el trienio 1994-1996 en relación con el monto registrado en 1990.

La CEPAL (2010) distingue tres fases de inversión en el exterior de América Latina (Véase Cuadro 8. Fases de inversión en el exterior de América Latina y el Caribe, 1990-2012 y Gráfico 17. Fases de inversión en el exterior de América Latina y el Caribe, 1990-2012):

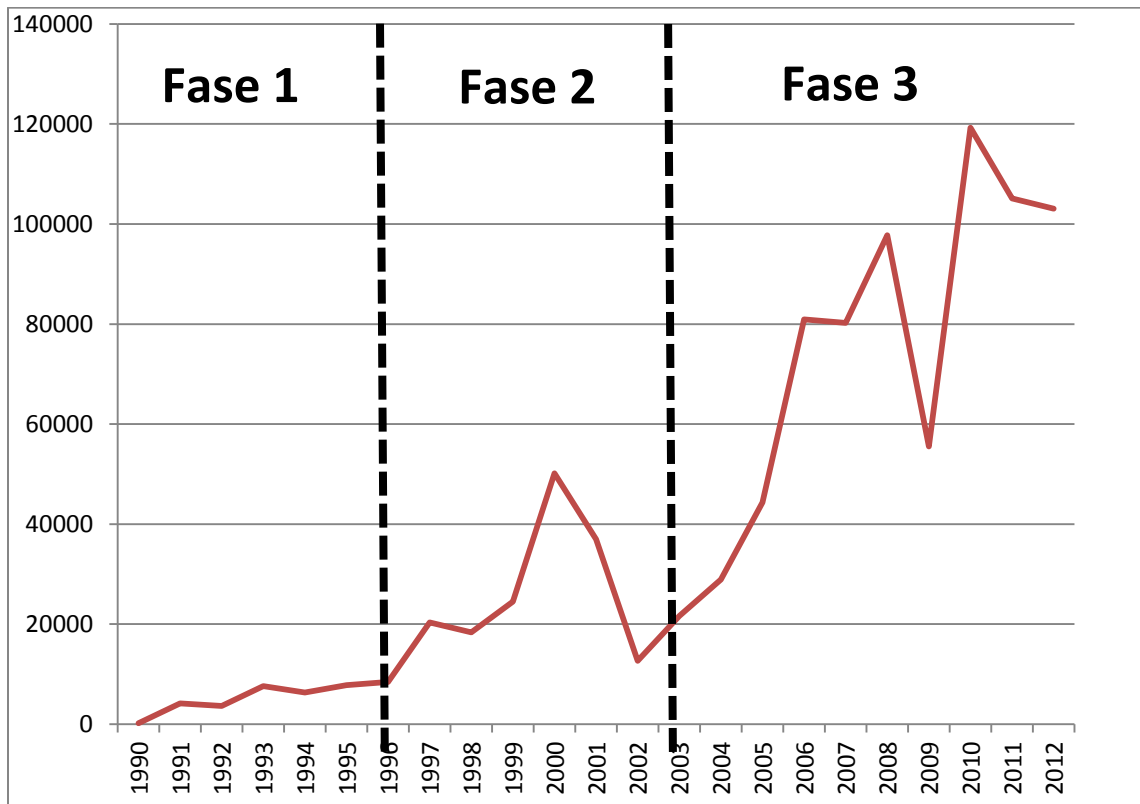
- i) Fase 1: 1990-1996.** Se caracterizó por la apertura comercial, la privatización de empresas estatales y la desregulación de las economías, así como por montos de inversión directa en el exterior bajos pero crecientes que oscilaban en los cinco millones de dólares.
- ii) Fase 2: 1997-2003.** Aquí se registró el mayor nivel de inversiones en el exterior pero sin crecimiento continuo, alcanzó un promedio anual de \$26,391.55 mdd.
- iii) Fase 3: 2004-2010.** Se caracterizó por un fuerte incremento de los flujos que alcanzaron un promedio anual de \$79,459.10 mdd.

Cuadro 8. Fases de inversión en el exterior de América Latina y el Caribe, 1990-2012 (millones de dólares)

Fase	Año	América Latina y el Caribe
1	1990	\$ 222.29
	1991	\$ 4,138.71
	1992	\$ 3,638.56
	1993	\$ 7,635.18
	1994	\$ 6,356.47
	1995	\$ 7,818.44
	1996	\$ 8,449.64
2	1997	\$ 20,361.63
	1998	\$ 18,343.50
	1999	\$ 24,530.21
	2000	\$ 50,179.49
	2001	\$ 37,008.01
	2002	\$ 12,676.95
	2003	\$ 21,641.05
3	2004	\$ 28,905.44
	2005	\$ 44,337.21
	2006	\$ 80,913.22
	2007	\$ 80,256.88
	2008	\$ 97,773.08
	2009	\$ 55,512.21
	2010	\$ 119,235.61
	2011	\$ 105,153.72
	2012	\$ 103,044.51

Fuente: Elaboración propia con base en UNCTADSTAT, 2014, *Inward and outward foreign direct investment flows, annual, 1970-2012*, <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=88>

Gráfico 17. Fases de inversión en el exterior de América Latina y el Caribe, 1990-2012 (millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con base en UNCTADSTAT, 2014, *Inward and outward foreign direct investment flows, annual, 1970-2012*, <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=88>

El seguimiento de las principales inversiones realizadas por agentes económicos latinoamericanos en países distintos de su residencia habitual sugiere que el notorio incremento de la inversión intrarregional es imputable a la participación de un importante número de grupos empresariales locales en dos procesos clave que subyacen tras las corrientes de inversión directa en las economías latinoamericanas. Por una parte, la privatización de activos y empresas estatales; y por la otra, la integración económica y comercial entre grupos de países de la región, estimulada por el notable desarrollo de las telecomunicaciones en los últimos años, la que no sólo ha hecho posible operar a escalas mayores, sino, además, ha creado la necesidad de introducir profundos cambios en la organización de los principales conglomerados empresariales de la región que en general intentan defender sus posiciones originales de mercado por la vía de una mayor especialización en el negocio principal del conglomerado para luego crecer regionalmente sobre la base de la integración horizontal de negocios afines (CEPAL, 1998).

En este nuevo contexto se ha dado lugar a la activa participación de empresarios latinoamericanos en una creciente toma de control de empresas del mismo rubro del conglomerado de origen, convirtiéndose en la base principal del incipiente proceso de transnacionalización que parece incubarse entre las empresas latinoamericanas de mayor tamaño.

En América Latina, en los años noventa, las políticas de liberalización económica, desregulación y privatización expusieron a las compañías locales al desafío de competir en el mercado local, a menudo cautivo, y aprovechar oportunidades para invertir en el exterior. Con todo, la mayoría de la inversión directa en el exterior de América Latina y el Caribe ha sido intrarregional ya que solamente algunos pocos actores globales han invertido en otros continentes.

Tales inversiones se han destinado a sectores tan diversos como hidrocarburos, minería, celulosa y papel, acero y otros metales, cemento, alimentos y bebidas, ingeniería y construcción, electrodomésticos, piezas de automóviles, fabricación de aviones, energía eléctrica, telecomunicaciones y comercio minorista, entre otros.

Las inversiones directas en el exterior de América Latina y el Caribe alcanzaron un máximo histórico en 2010, en este año se registró una salida de IED de \$119,235.61 mdd, lo que representa un incremento de 114% con respecto a 2009 (Véase nuevamente Gráfico 17. Fases de inversión en el exterior de América Latina y el Caribe, 1990-2012). El aumento de la salida de IED en 2010 se explica por las mayores inversiones de empresas de México, Brasil, Chile y Colombia (CEPAL, 2011).

En 2012 la salida de IED de América Latina y el Caribe disminuyó 2% al pasar de \$105,153.72 mdd en 2011 a \$103,044.51 mdd en 2012. México fue el país que más invirtió en el exterior, sus inversiones llegaron a los \$25,597 mdd; América Móvil fue el principal protagonista de este proceso al expandir sus actividades hacia Europa (CEPAL, 2013).

Capítulo 3. Inversión directa en el exterior: motivos, estrategias y retos para las economías subdesarrolladas

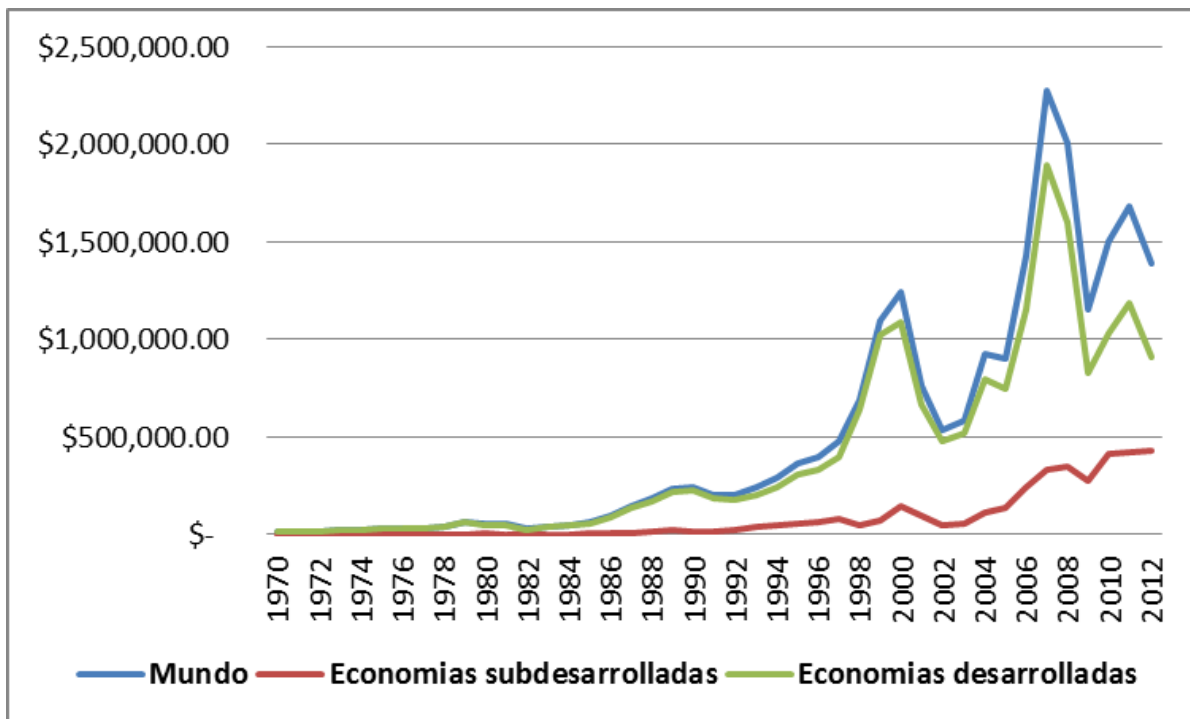
3.1 Inversión directa en el exterior: Asia y América Latina

La inversión directa en el exterior de países emergentes y subdesarrollados no es un fenómeno nuevo, lo que realmente puede ser considerado como tal es su reciente incremento en las últimas dos décadas y su creciente contribución al total de los flujos mundiales. Algunos autores como Chudnovsky & López (2000), han señalado la existencia de tres grandes “oleadas” de inversión directa en el exterior provenientes de países emergentes y subdesarrollados.

En la primera oleada, que inició en la década de los sesenta y concluyó en los setenta, las firmas latinoamericanas tenían una significativa participación en la salida de inversión de los países en desarrollo, sin embargo, esta tendencia fue revertida en la década de los ochenta en donde las firmas asiáticas asumieron el liderazgo. En esta segunda etapa, la salida de IED, especialmente de la República de Corea y Taiwán, no solo estuvo destinada a otras economías asiáticas sino también a países de América del Norte y Europa, concentrándose principalmente en las industrias de alta tecnología.

Desde finales de los años ochenta, América Latina emergió nuevamente como una de las regiones en desarrollo que destinaron más recursos dirigidos al exterior, México, Argentina, Chile y Brasil se convirtieron en los principales receptores de IED, pero al mismo tiempo encabezaron la lista como los inversores más importantes de la región. Esta nueva oleada de inversión directa en el exterior, por parte de las economías latinoamericanas, fue significativa por el proceso de internacionalización que implicó la incorporación de reformas estructurales y privatizaciones para incorporar a las firmas a una economía más abierta y competitiva. (Véase Gráfico 18. Salida de inversión extranjera directa: total mundial, países subdesarrollados y desarrollados, 1970-2012).

Gráfico 18. Salida de inversión extranjera directa: total mundial, países subdesarrollados y desarrollados, 1970-2012 (millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con base en UNCTADSTAT, 2014, *Inward and outward foreign direct investment flows, annual, 1970-2012*, <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=88>

En la década de los setenta, de acuerdo con información de la UNCTAD, la salida de IED de países subdesarrollados alcanzó un promedio anual de \$347.8 mdd, para 1980 la salida de IED aumentó y pasó a \$5,924.20 mdd, mientras que para la década de los noventa esta cifra ascendió a \$45,626.52 mdd. Entre 2000 y 2012, la salida de IED de países subdesarrollados, como grupo, alcanzó un promedio anual de \$234,421.17 mdd (Véase Cuadro 9. Salida de IED: mundo, economías desarrolladas y economías subdesarrolladas).

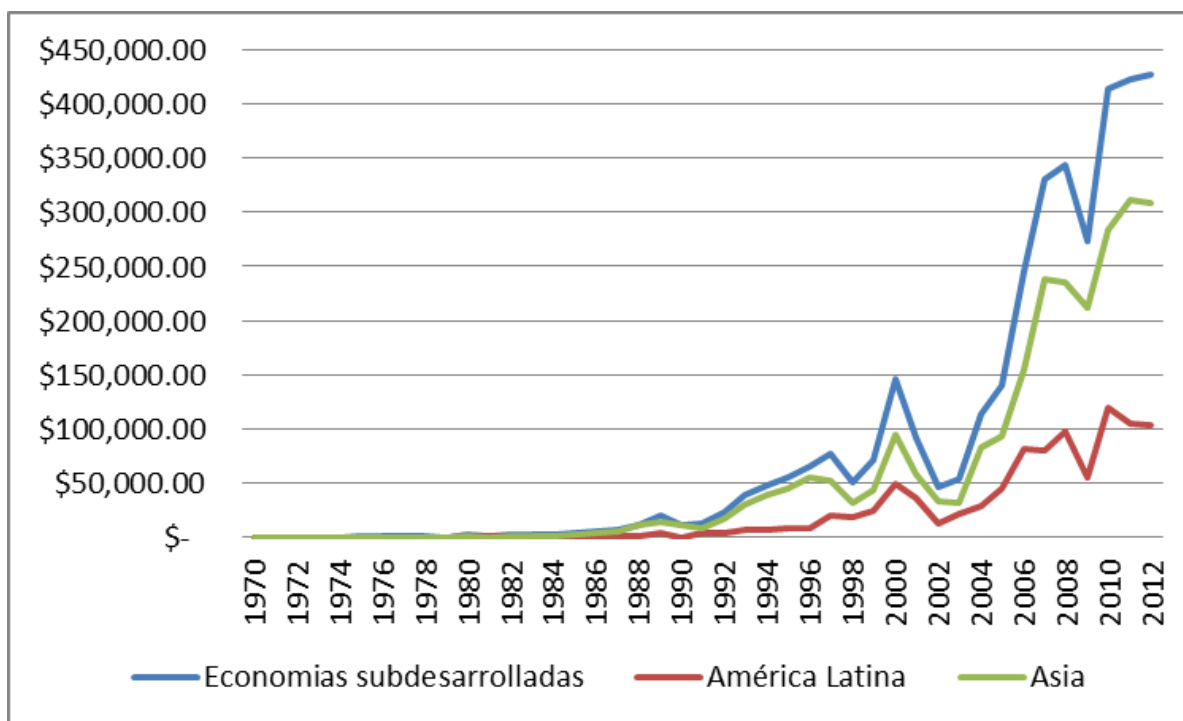
Cuadro 9. Salida de IED: mundo, economías desarrolladas y economías subdesarrolladas (millones de dólares)

Año	Mundo	Economías desarrolladas	Economías subdesarrolladas
1970	\$ 14,151.42	\$ 14,100.45	\$ 50.97
1971	\$ 14,440.22	\$ 14,395.19	\$ 45.04
1972	\$ 15,769.92	\$ 15,656.55	\$ 113.37
1973	\$ 25,937.90	\$ 25,808.20	\$ 129.70
1974	\$ 24,474.33	\$ 24,185.36	\$ 288.96
1975	\$ 28,593.56	\$ 28,057.43	\$ 536.12
1976	\$ 28,414.11	\$ 27,920.20	\$ 493.91
1977	\$ 28,740.59	\$ 28,124.20	\$ 616.39
1978	\$ 39,351.97	\$ 38,578.32	\$ 773.66
1979	\$ 62,884.34	\$ 62,453.78	\$ 430.56
1980	\$ 51,575.89	\$ 48,397.14	\$ 3,178.75
1981	\$ 51,523.95	\$ 49,931.60	\$ 1,592.34
1982	\$ 27,458.45	\$ 24,803.49	\$ 2,654.96
1983	\$ 37,400.78	\$ 35,372.64	\$ 2,028.14
1984	\$ 50,121.89	\$ 47,745.82	\$ 2,376.07
1985	\$ 62,044.01	\$ 58,052.20	\$ 3,991.81
1986	\$ 96,726.57	\$ 91,673.55	\$ 5,053.02
1987	\$ 141,906.26	\$ 135,294.62	\$ 6,611.64
1988	\$ 182,403.67	\$ 170,418.29	\$ 11,985.38
1989	\$ 234,067.95	\$ 214,298.05	\$ 19,769.90
1990	\$ 241,421.20	\$ 229,583.17	\$ 11,838.03
1991	\$ 198,110.26	\$ 184,564.22	\$ 13,546.03
1992	\$ 202,725.46	\$ 177,914.01	\$ 23,245.45
1993	\$ 242,553.70	\$ 202,192.43	\$ 39,319.65
1994	\$ 287,068.70	\$ 239,041.34	\$ 47,707.40
1995	\$ 363,522.19	\$ 306,891.46	\$ 56,006.90
1996	\$ 397,820.40	\$ 331,414.44	\$ 65,458.77
1997	\$ 479,123.29	\$ 398,862.45	\$ 76,835.29
1998	\$ 690,532.75	\$ 637,992.44	\$ 51,128.99
1999	\$ 1,092,387.34	\$ 1,018,917.59	\$ 71,178.69
2000	\$ 1,240,316.22	\$ 1,090,846.41	\$ 146,273.30
2001	\$ 759,934.58	\$ 664,611.24	\$ 92,581.89
2002	\$ 530,747.68	\$ 479,219.87	\$ 46,858.30
2003	\$ 584,013.92	\$ 518,898.13	\$ 54,317.11
2004	\$ 921,141.10	\$ 793,041.26	\$ 113,970.37
2005	\$ 903,763.79	\$ 744,407.19	\$ 139,934.50
2006	\$ 1,427,473.55	\$ 1,152,196.72	\$ 244,703.50
2007	\$ 2,272,048.83	\$ 1,890,419.79	\$ 330,033.00
2008	\$ 2,005,332.30	\$ 1,600,707.44	\$ 344,033.73
2009	\$ 1,149,776.09	\$ 828,005.92	\$ 273,401.40
2010	\$ 1,504,927.77	\$ 1,029,836.56	\$ 413,219.60
2011	\$ 1,678,035.09	\$ 1,183,088.52	\$ 422,066.69
2012	\$ 1,390,956.06	\$ 909,383.26	\$ 426,081.84

Fuente: Elaboración propia con base en UNCTADSTAT, 2014, *Inward and outward foreign direct investment flows, annual, 1970-2012*, <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=88>

Asia y América Latina son las principales regiones subdesarrolladas con una fuerte presencia en el exterior, sin embargo, la salida de IED asiática mantiene un acelerado ritmo de crecimiento en comparación con las del resto de los países subdesarrollados, sobre todo con la región latinoamericana (Véase Gráfico 19. Salida de IED: Países subdesarrollados por región, 1970-2012).

Gráfico 19. Salida de IED: países subdesarrollados por región, 1970-2012 (millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con base en UNCTADSTAT, 2014, *Inward and outward foreign direct investment flows, annual, 1970-2012*, <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=88>

América Latina es la segunda región subdesarrollada que más invierte en el exterior. Durante 2012 contribuyó con el 7.4% de los flujos totales de inversión en el exterior a nivel mundial, siendo Argentina, Brasil, Chile y México los principales inversionistas latinoamericanos. De igual forma, América Latina fue la región subdesarrollada más afectada por la crisis económica en Estados Unidos, este impacto se vio reflejado en la capacidad de las firmas latinoamericanas para invertir en el exterior en 2007. A pesar de esta situación, las empresas lograron superar dicha crisis y continuaron su ascenso en 2008.

La inversión de estas empresas en la región alcanzó un aproximado de 82 billones de dólares durante este año, esto es un incremento de 46.5% en contraste con el año 2007. Este aumento es el resultado de un acelerado esfuerzo de algunas compañías latinoamericanas, mejor conocidas como translatinas, para expandir sus operaciones más allá de sus fronteras (Mortimore, 2009). El constante aumento del capital asiático en el exterior impidió que la salida de IED de países subdesarrollados, como grupo, fuera afectada por los resultados negativos de América Latina en ese año.

En síntesis, los mercados emergentes han incrementado su participación en los flujos de IED en el exterior, al pasar de 1.2% en la década de los setenta, a 6.3% en la década de los ochenta, 10.9% en los noventa y a 18.6% durante el periodo 2000-2012. La salida de IED de países desarrollados, por su parte, ha decrecido, de 98.7% en 1970 a 78.7% en el periodo 2000-2012.

3.2 Asia y América Latina: diferencias, motivos, estrategias y retos

La activa participación del Estado y su continua intervención, a través de estímulos económicos y de promoción en el exterior, han generado una serie de argumentos, a favor y en contra, sobre la pertinencia o no de destinar recursos públicos que contribuyan con la internacionalización de las compañías a través de la expansión de sus actividades en otros mercados.

En este sentido, se pueden distinguir los siguientes argumentos a favor de esta medida que defiende la intervención del Estado mediante apoyos económicos (Tavárez y Young, 2005 en CEPAL, 2011):

- Mejora el rendimiento y la productividad.
- Se adquieren y fortalecen conocimientos y capacidades tecnológicas en la empresa y en la estructura productiva del país mediante externalidades.
- Puede dinamizar los mercados de capitales.
- Debido a la competencia, puede promover las actividades de investigación y desarrollo.

Asimismo, algunos de los argumentos que se oponen al apoyo de empresas a través de recursos públicos son:

- Las empresas, al ser líderes en sus países, no deberían ser objeto de apoyos especiales, pues no están en desventaja para competir en mercados globales ni tienen problemas de financiamiento, sobre todo si éstas son comparadas con las pequeñas y medianas empresas.
- Es difícil garantizar que los beneficios de la internacionalización se extiendan a la economía.

Las medidas para apoyar la internacionalización de las empresas nacionales, en comparación con los esfuerzos realizados para atraer IED, son insuficientes. El auge de las inversiones directas en el exterior desde el año 2004 ha permitido revertir ésta tendencia, por lo que algunos países de la región latinoamericana comienzan a plantearse la posibilidad de adoptar medidas específicas con este fin, como la provisión de información y asistencia técnica, incentivos y financiamiento a las empresas (CEPAL, 2011).

Esta actitud contrasta con la política del Gobierno de China claramente favorable a la expansión internacional de sus empresas. En 1979 se permitió la inversión fuera del país para las empresas estatales bajo la supervisión del Ministerio de Comercio. En 1985 se extiende el derecho de invertir en el exterior a todas las empresas, estatales y privadas, con suficiente capital y capacidad operativa y tecnológica. Durante los años 1990, la posición del gobierno se volvió cada vez más positiva hacia este tipo de egresos de capital, hasta que en 2000, mediante el Informe del Presidente al Congreso Nacional del Pueblo se inició la política de salida al exterior (*go global*) con la que se promueve activamente la inversión directa en el exterior (CEPAL, 2011).

Entre las medidas adoptadas para favorecer la inversión directa en el exterior, además de varios beneficios fiscales, destaca el financiamiento público a estos proyectos. En 2004 el gobierno anunció un plan para ofrecer créditos subsidiados a empresas que invirtieran en el exterior en ciertas áreas prioritarias: adquisición de recursos naturales escasos en China, proyectos en manufactura e infraestructura que conlleven la exportación de tecnología china, y proyectos de investigación y desarrollo y adquisiciones que fortalezcan la competitividad global de las empresas chinas (CEPAL, 2011).

El Banco de Desarrollo de China (CDB) y el Banco de Exportación e Importación (Eximbank) son los dos instrumentos cruciales en esta política, aunque otros bancos públicos también han

colaborado. Se estima que la empresa interesada solo debe obtener un 30% del financiamiento con fondos internos, mientras que el resto puede obtenerse de los bancos antes señalados a tasas, períodos o montos privilegiados. Además el país también ha concretado 127 tratados bilaterales de inversión y 112 acuerdos de doble tributación, lo que es congruente con su creciente inversión directa en el exterior (CEPAL, 2011).

Además de los importantes incentivos que la banca estatal otorga a los proyectos, el Gobierno de China ejerce un control sobre la inversión directa en el exterior por la propiedad estatal de las mayores empresas transnacionales. Actualmente, unas 122 empresas no financieras son propiedad del Estado bajo la administración de la Comisión de Supervisión y Administración de Activos del Estado (SASAC). Estas empresas, todas ellas muy grandes, se transformaron durante la década de 1990, reduciendo su personal y terminando con la provisión directa de servicios sociales a los trabajadores. Como resultado de estas reformas las empresas mejoraron sus resultados y a partir de 2005 comenzaron a ser rentables (CEPAL, 2011).

Las empresas estatales destacan en los sectores protegidos de la competencia internacional, como hidrocarburos, distribución de energía, banca o siderurgia. Todas las empresas no controladas por la SASAC se consideran en general empresas privadas y aunque individualmente son de pequeño tamaño, en conjunto dominan la economía china (CEPAL, 2011).

Además de las acciones implementadas por China, el Gobierno de Singapur ha implementado una serie de medidas para facilitar la expansión internacional de sus empresas públicas y privadas. El programa de inversión directa internacional fue aprobado en 1988 y consistió en ofrecer a los inversionistas incentivos fiscales y apoyo financiero para evaluar las oportunidades de invertir en el exterior. El Comité para promover a las empresas en el exterior fue creado en 1993 y se encargaba de dar sugerencias con el objetivo de facilitar la inversión de empresas en el exterior. El Gobierno de Singapur consideró que la salida de IED tenía un significado importante en cuanto a la preservación de la competitividad internacional a través del cambio estructural y actualización industrial (Ellingsen, Likumahawa y Nunnenkamp, 2006).

El entonces Primer Ministro de India Manmohan Singh estableció, en un discurso dado en 2005, que su gobierno estimularía a las empresas de su país para ser globales a través de la (UNCTAD, 2006a). La Federación de Cámaras de Comercio Indias apoya a las empresas para mejorar su

competitividad e incrementar su alcance global a través de investigación, negociaciones con las esferas más altas de la política a nivel nacional y global. Asimismo, los Consejos Empresariales han generado oportunidades para invertir en los mercados externos, estos Consejos se han establecido en 69 países, incluyendo Australia, China, Japón, la República de Corea y los Estados Unidos; la misión de los Consejos Empresariales en estos países es promover el comercio y la inversión de India (UNCTAD, 2006b).

En síntesis, la política implementada por el gobierno juega un papel importante en la creación de empresas nuevas que decidan invertir en otros países, sin embargo, estas acciones de apoyo han tomado mayor importancia en la región asiática que en la latinoamericana.

Dentro de los organismos públicos más importantes en este campo, se incluyen organizaciones promotoras de comercio, agencias promotoras de inversión, así como aquellas agencias encargadas de apoyar las exportaciones mediante créditos y seguros. En algunos países las agencias promotoras de inversión, encargadas principalmente de atraer IED, se han encargado de procurar, alentar e incentivar la salida de IED (UNCTAD, 2006b).

Si bien es cierto que los países de América Latina no cuentan con programas tan especializados y contundentes como en el caso de Asia, es importante reconocer el esfuerzo realizado para generar apoyos que permitan incrementar los flujos de inversión hacia otros países con un grado similar de desarrollo, siendo Brasil, Colombia, Chile y México, los principales países que cuentan con un programa de apoyo.

El caso brasileño es particularmente importante gracias a la interacción y coordinación ente el Estado, a través de la intervención de su Banco Central, y las empresas interesadas en la internacionalización de sus actividades.

Brasil cuenta con un amplio programa de respaldo que permite impulsar a las compañías nacionales a invertir en el resto del mundo, con el apoyo del Banco de Desarrollo del Brasil (BNDES). El BNDES ha creado diferentes líneas de apoyo para las empresas, sin embargo, la más sobresaliente es la provisión de financiamiento por parte del Banco. En este esquema, el Banco puede participar en la propiedad de las compañías translatinas brasileñas que realicen nuevas adquisiciones y proveer financiamiento con requisitos de desempeño a fin de hacer

partícipe al BNDES de futuras utilidades, además de otorgar líneas de crédito especiales a ciertas empresas (Sennes y Camargo Mendes, 2009 en CEPAL, 2011).

Entre los objetivos de esta política se hace explícita referencia al posicionamiento de empresas brasileñas entre los líderes mundiales en su área de actividad y en sectores específicos, como los de aeronáutica, petróleo, gas y petroquímica, bioetanol, minería, papel y celulosa, siderúrgica y carnes. En concreto, el BNDES ofreció financiamiento por valor de 40,800 millones de reales durante los últimos cinco años a seis empresas: JBS, Marfrig, Oi, BRF, Fibria y Ambev (CEPAL, 2012).

Entre otros instrumentos que favorecen la internacionalización empresarial en el Brasil se pueden mencionar la provisión de asistencia técnica e información, especialmente a través del Departamento de promoción de comercio del Ministerio de relaciones internacionales, así como de la agencia de promoción de exportaciones e inversiones (APEX) (CEPAL, 2012).

En el caso mexicano, dicha actividad se realiza a través de Proméxico, una agencia gubernamental encargada de fomentar la presencia de las empresa mexicanas en el exterior, a través de instrumento similares al de la promoción de exportaciones, tales como asesorías especializadas, asistencia para viajes de negocio, capacitación de recursos humanos y programas de practicantes en el exterior, entre otros. No existe respaldo financiero, como en el caso de Brasil, ni tampoco una selección de sectores o países objetivo (CEPAL, 2011).

En 2010 inauguró una línea de apoyo a la internacionalización de las empresas mexicanas, según la agencia, esta política se justifica porque ayuda a la promoción de las exportaciones, facilita la transferencia de tecnología, puede repercutir favorablemente en la balanza de pagos a través de la repatriación de utilidades, fomenta el desarrollo de capital humano y la inversión en innovación e investigación y desarrollo permite mejorar la imagen de México en el exterior (CEPAL, 2012). Los apoyos van destinados a las empresas de tamaño mediano que deseen comenzar a invertir en el extranjero, no a las grandes compañías translatinas mexicanas. Actualmente esta política se encuentra en fase de experimentación con algunas experiencias piloto, sin que exista aún una evaluación de los instrumentos (CEPAL, 2012).

Colombia, por su parte, recientemente incorporó a su Plan Nacional de Desarrollo las “acciones de promoción de la inversión colombiana en el exterior”, en donde se menciona la provisión de información comercial a los inversionistas colombianos por parte de Proexport, la agencia estatal encargada de la promoción de exportaciones, turismo e IED. Independientemente de estas intenciones, y al revés que en el caso de México, el Gobierno de Colombia asume el papel de impulsar la inversión directa en el exterior, a través de tres de las mayores compañías translatinas colombianas (Ecopetrol, ISA y Empresas Públicas de Medellín), de propiedad estatal. Esta política de apoyo a la internacionalización aún está en una fase incipiente y no existen experiencias para conocer su alcance potencial (CEPAL, 2012).

Por su parte, en Chile, a través de mesas técnicas en los ministerios de Economía y de Hacienda, también se ha comenzado a discutir la implementación de nuevos instrumentos de apoyo para la internacionalización de empresas. De este modo, se comienzan a observar en la región algunos esfuerzos en materia de política de internacionalización empresarial, siendo el Brasil el caso más destacado (CEPAL, 2012).

La relativa escasez de recursos naturales, la necesidad de menores costos de producción y la adquisición de activos estratégicos son los principales factores que determinan e incentivan la salida de IED de los países subdesarrollados de Asia. Estos determinantes también incluyen la sofisticada promoción gubernamental a través de regulaciones, apoyos financieros e institucionales y, en algunos casos, el apoyo directo de aquellas instituciones creadas para tales fines (CEPAL, 2005).

Desde la década de los ochenta, el aumento de costos en la economía nacional ha sido el principal detonante del crecimiento de la inversión productiva en el exterior, especialmente para aquellos países del Este y Sudeste asiático. Muchas de las compañías provenientes de países subdesarrollados, incluyendo aquellas de China e India, reconocen la importancia de las políticas generadas tanto a nivel nacional así como las desarrolladas por los países receptores de IED en sus decisiones de convertirse en compañías internacionales. Estas incluyen transparencia, inversión en infraestructura, derechos de propiedad y mínima intervención en la regulación del tipo de cambio (UNCTAD, 2006a).

En el caso de América Latina y el Caribe, la salida de inversión productiva está determinada por la necesidad de encontrar nuevos mercados para la comercialización de materias primas producidas por la región, la necesidad de diversificar sus recursos destinados al comercio exterior, la inestabilidad macroeconómica, la necesidad de diversificar el riesgo, la rápida apertura del mercado nacional, el crecimiento de la competencia externa como consecuencia de las políticas de desregulación y privatización, así como el limitado rol del Estado para apoyar la salida de IED (CEPAL, 2005).

Otra de las diferencias que permiten explicar el liderazgo de la región asiática sobre la región latinoamericana es la expansión y destino de sus inversiones. La inversión de Asia, por ejemplo, se ha esparcido alrededor del mundo, diversificando el riesgo, mientras que las inversiones de América Latina y otras regiones están confinadas, principalmente, a países vecinos (CEPAL, 2005). Este hecho puede ser explicado por la teoría de la internacionalización, la cual afirma que las compañías invierten, normalmente, en países o regiones con características similares a su mercado interno tales como la proximidad geográfica así como sus rasgos económicos y culturales (Brennan & Rios, 2007).

Existen algunos retos que las economías subdesarrolladas deben enfrentar y superar para lograr insertarse completamente en la economía global a través de la IED. El primero de ellos está relacionado con la política interna de los países subdesarrollados, es necesario crear el ambiente propicio sustentado en un marco político y jurídico, que apoye a las firmas nacionales para iniciar y fortalecer su expansión a través de la IED (Sauvant, Karl; Mendoza, Kristin & Irmak, 2009).

En este sentido, los países subdesarrollados tienen que aprender sobre la experiencia de países desarrollados, mediante la firma de tratados bilaterales en materia de inversión en los que se resalta la necesidad de proteger y promover la salida de IED en un contexto bilateral. Por tanto, si los gobiernos de ambas regiones, especialmente la latinoamericana, desearan o pretendieran incrementar sus inversiones en el exterior con el fin de generar beneficios reales para las economías, tales como el fortalecimiento de la estructura productiva y comercial de las empresas, remesas, retorno de utilidades y desarrollo tecnológico (Chudnovsky y López, 1999) es necesario, y requerido, el diseño e implementación de políticas nacionales orientadas a tal propósito. Es importante aclarar que la región asiática ya ha adoptado el apoyo gubernamental como un

mecanismo de promoción y desarrollo, América Latina se encuentra muy lejos de cumplir con este propósito.

De acuerdo con el informe “Inversiones que cruzan fronteras” del Banco Mundial, publicado en julio de 2010, América Latina es la región en donde la apertura de una filial de una firma extranjera toma 74 días, frente a los 42 días que, en promedio, se requiere en el mundo. Peter Kusek, el Director de dicho proyecto, explicó que América Latina y el Caribe era también la región más lenta para abrir una empresa nacional. Por tanto, existe un doble reto a superar: la apertura de un negocio y, una vez que hayan sido superados los retos que implican convertirse en una empresa multinacional, establecer una subsidiaria en la región.

En síntesis, la subsidiaria de una empresa extranjera tiene una clara desventaja en la región latinoamericana y está relacionada con el largo camino que esta tendrá que recorrer para su establecimiento (UNCTAD, 2006b).

3.3 Empresas transnacionales de Asia y América Latina

Los países que poseen el mayor número de translatinas en la región son: Argentina, Brasil, Chile y México. Aunque Argentina y Brasil fueron los pioneros en invertir en el exterior, únicamente el segundo ha logrado internacionalizarse; las compañías de México y Chile, por su parte, han incrementado su presencia en los mercados extranjeros a través de nuevas actividades de producción y servicios (CEPAL, 2005). La salida de IED del Este Asiático, históricamente, ha estado concentrada en Hong Kong, Taiwán, Corea y Singapur.

Generalmente, las translatinas están concentradas en ciertas industrias primarias, algunos productos manufactureros y pocas industrias relacionadas con el sector servicios (CEPAL, 2006 en UNCTAD, 2006). Con algunas excepciones, la mayoría de las empresas transnacionales de América Latina tienen una fuerte influencia regional en sus estrategias de expansión e internacionalización.

En 1977, 14 de las 30 empresas transnacionales más importantes de países subdesarrollados provenían de América Latina y el Caribe y sólo 10 eran del Este y Sudeste de Asia (Heenan y Keegan, 1979 en CEPAL, 2005). Para el año 2003, la situación había sido revertida, 40 empresas, del Top 50 de las transnacionales de países subdesarrollados eran de Asia y solo 7 de América

Latina, todas ellas de Brasil y México. Finalmente, para el año 2008 se contabilizaron 9 empresas translatinas en la lista, los nuevos países que se incluyeron en la lista por haber tenido operaciones en el exterior a través de sus compañías fueron Venezuela y Argentina. Independientemente de esta situación, los grupos asiáticos poseen el liderazgo en la lista con el 70% por ciento de las firmas incluidas en la misma.

En 2004 se publicó el Top 100 de las compañías transnacionales más importantes del mundo, ninguna de las principales translatinas se encontraba dentro del mismo. El ranking publicado en 2008 muestra el rápido crecimiento y expansión de una compañía alrededor del mundo: CEMEX. Esta translatina es de las pocas empresas latinoamericanas que puede ser considerada como una empresa transnacional (CEPAL, 2006) y se ha convertido en una de las tres productoras de cemento más importantes en el mundo, con operaciones en más de 30 países.

De acuerdo con la lista *The top 100 non financial TNCs from developing and transition economies*, clasificada por ventas totales en 2008, la mayor translatina fue Petrobras (Brasil), seguida de Petróleos de Venezuela (Venezuela) y América Móvil (México). En la misma lista, pero ahora clasificada por activos en el exterior, CEMEX (México) encabeza la lista, seguida por Vale, S. A. (Brasil) y Petróleos de Venezuela (Venezuela). En ambos casos, incluyendo la participación de América Latina en el ranking, las corporaciones transnacionales de China encabezan la lista: China National Petroleum Corporation y Hutchison Whampoa Limited.

De la lista anterior publicada en 2011, se desprende el Índice de Transnacionalidad (*Transnationality Index*), el cual es calculado a partir del promedio de las siguientes variables:

- activos en el exterior con respecto a los activos totales,
- ventas en el exterior con respecto a las ventas totales y
- empleados en el exterior con respecto al número total de empleados.

Con base en este índice, se desprende que empresas de Hong Kong ocupan los diez primeros lugares de la lista, mientras que CEMEX, empresa mexicana, hace su aparición en el lugar número 17, seguido de las empresas de Argentina en el lugar 40 y empresas de Brasil en el 51.

Dada la creciente importancia de la inversión de países subdesarrollados en el exterior se vuelven trascendentales la generación y coordinación de políticas y plataformas específicas de colaboración que contribuyan con el incremento de los flujos de información entre países subdesarrollados y desarrollados, así como las negociaciones y la ejecución de proyectos de inversión, para continuar con dicha expansión (Rasiah, 2009).

3.4 Inversión directa en el exterior: beneficios para las economías emisoras

Los autores Chudnovsky y López (1999) afirman que es difícil realizar predicciones exactas sobre los efectos positivos en países emisores debido a la gran cantidad de escenarios e interrelaciones que se generan en cada caso.

Los beneficios netos de las inversiones entre países miembros varían según (BID-IRELA, 1998):

1. condiciones particulares de la economía anfitriona,
2. tipo de inversión (nacional, regional o en alianza con capacidad transnacional),
3. destino (productivo, financiero, servicios públicos o especulativo),
4. perdurabilidad de las inversiones (corto o largo plazo) y
5. aprovechamiento de ventajas y la mejora en competitividad.

Aunado a esto, la insuficiencia de registros de los movimientos de capitales en varios países de la región, impone severas restricciones al análisis del efecto económico de la inversión extranjera y de sus potenciales costos y beneficios (BID-IRELA, 1998).

Sin embargo, los autores Chudnovsky y López (1999) sugieren algunos efectos positivos que tiene la IED sobre las economías emisoras, los cuales se dan a través de las mejoras competitivas que adquieren las empresas en su proceso de internacionalización.

- **Fortalecimiento de la estructura productiva y comercial de las empresas.** Gracias a la gran diversidad de conocimiento a nivel mundial, las empresas de los países emisores tienen la oportunidad de acceder a información para retroalimentar sus sistemas de producción y comercialización y de esta manera hacerse más competitivas. Además, el establecimiento de filiales en el extranjero puede coadyuvar a que el factor humano se comparta, lo que también puede significar un beneficio para el país emisor.

- **Reintegros y utilidades adicionales.** Los países emisores son igualmente receptores de las utilidades provenientes de las empresas inversoras que han incursionado exitosamente en nuevos mercados. Algunas de estas utilidades son repatriadas al lugar de origen; igualmente las remesas de los asalariados que trabajan en el exterior son reintegradas a la economía nacional, aunque este valor puede ser poco significativo si la multinacional prefiere contratar mano de obra en el país receptor.
- **Aumento de las exportaciones.** Adicionalmente, la conexión con nuevos mercados promueve la exportación de otros bienes de las economías emisoras hacia los países en donde se ha realizado inversión. Estos bienes están por lo general relacionados con la producción de insumos, componentes, maquinaria o servicios y su exportación se registra también como un ingreso en la balanza de pagos del país emisor.
- **Tecnología.** El país emisor puede aprovechar el desarrollo tecnológico del país en que se está invirtiendo y apropiarse de esa tecnología, ya se aplicándola a la inversión realizada o trasladándola al país de origen para usarla en la producción local. Lo anterior aplica más para los países subdesarrollados que invierten en los países desarrollados.
- **Dispersión del riesgo.** Las empresas que invierten en el exterior, en diferentes mercados, aportan un factor de estabilidad para las mismas, lo que contribuye positivamente al desempeño de la economía nacional.

Si bien es cierto que es difícil identificar los beneficios reales que trae consigo la internacionalización de las empresas, esto no significa que no haya aspectos positivos para las economías emisoras. Desafortunadamente la ausencia de información estadística complica el panorama y evita conocer los alcances reales de esta actividad económica.

3.5 Inversión directa en el exterior: repatriación y reinversión de utilidades

Es importante conocer el destino que tienen las utilidades de la IED una vez que han sido generadas en el país receptor, ya que en muchas ocasiones se desconoce el uso que las ganancias

tienen dentro del proceso de inversión entre países; en este sentido, podemos distinguir dos destinos:

1. Reinversión en la misma economía donde fue generada (normalmente en la misma filial) y
2. Repatriación hacia la casa matriz, bien para invertir en otros países, para distribuir como dividendos o para conservar en efectivo en la empresa.

Si bien toda la renta de IED se registra como débitos (salidas) en la balanza de renta de la cuenta corriente de la balanza de pagos, la parte de esta renta que es reinvertida se registra también como crédito (entradas) en la balanza financiera de la balanza de pagos, como uno de los tres componentes de la IED.

Es preciso tener en cuenta que, aunque todas las utilidades que no son repatriadas se contabilizan como reinversión de utilidades, no todo ese dinero necesariamente se invierte en nueva capacidad productiva (CEPAL, 2013).

En los últimos años se ha producido un notable aumento de la acumulación de efectivo en las principales empresas del mundo. Se estima que los activos en efectivo y las inversiones a corto plazo de las 100 mayores empresas transnacionales aumentaron un tercio entre 2008 y 2010, cuando superaron el billón de dólares (CEPAL, 2013) y es de suponer que buena parte de este monto se mantiene en filiales en el extranjero.

Independientemente de que las utilidades de las transnacionales sean repatriadas o reinvertidas, todas ellas se contabilizan como una salida en la balanza de pagos de los países, y conjuntamente se han convertido en el principal componente de la balanza de renta y en uno de los principales determinantes del equilibrio de la balanza de pagos agregada de la región.

Capítulo 4. Inversión directa en el exterior: el caso de México

4.1 Antecedentes del surgimiento de las compañías mexicanas

La primera pregunta que debe ser respondida es por qué las compañías de México están invirtiendo en el exterior. Para este propósito es necesario conocer el contexto en el que las firmas mexicanas surgieron y el momento en el que se convirtieron en compañías internacionales con presencia en mercados extranjeros.

De acuerdo con Jorge Basave (2001), la historia de las grandes compañías y grupos empresariales está estrechamente ligada a la historia económica moderna de México y su análisis se ha convertido en una importante referencia para entender las dimensiones de cualquier crisis económica, este hecho hace evidente la estrecha relación que guardan las empresas y la estabilidad económica en nuestro país.

Durante la política de sustitución de importaciones, iniciada en 1940 y concluida en 1980, las compañías de América Latina no pudieron vislumbrar la necesidad de mejorar sus capacidades competitivas para internacionalizarse alrededor del mundo. Esto se debió, esencialmente, a la intervención del gobierno y a los elevados niveles de regulación que protegían a las empresas nacionales contra la competencia externa, lo que redujo el incentivo de aumentar la eficiencia y competitividad a niveles internacionales (Cuervo-Cazurra, 2010).

El modelo de sustitución de importaciones llegó a su límite con la crisis de la deuda y la década perdida de los años ochenta, década de crecimiento negativo que indujo a los gobiernos a introducir reformas económicas a favor del libre mercado y crear un ambiente económico, legal e institucional más favorable para la iniciativa privada. La aplicación de dichas reformas en América Latina, como respuesta a la crisis de la deuda, generó un incentivo para mejorar sus niveles de competitividad y expandir sus operaciones en mercados extranjeros, derivado de un aumento en la competencia (Cuervo-Cazurra, 2010).

Los efectos negativos de la sobreprotección industrial y la ineficiencia provocada por las condiciones de un mercado cautivo fueron identificados desde los primeros años de la década de los sesenta. Con la crisis del modelo, iniciada en 1982, la apertura de la economía no era una opción, sino más bien, una realidad impuesta por la necesidad (Gómez, 1994).

Ejemplo de ésta necesidad es el caso dramático de la elevación de las tasas internacionales de interés después del acelerado proceso de endeudamiento de los países latinoamericanos, cuando las tasas eran sumamente bajas, incluso negativas en términos reales de 1974 a 1977. Los cambios en las políticas macroeconómicas de los países desarrollados a partir de ese año llevaron las tasas nominales de interés a más del 16% anual y simultáneamente las políticas restrictivas abatieron los índices inflacionarios, con lo que las tasas reales crecieron aceleradamente y se mantuvieron positivas y elevadas durante toda la década de los años ochenta (Gómez, 1994).

Los países latinoamericanos realizaron una importante reorientación de sus políticas macroeconómicas, poniendo énfasis en una rigurosa disciplina fiscal, una mayor apertura a los flujos comerciales y financieros, una profunda liberalización de mercados y una reducción del tamaño del Estado con la consiguiente aceleración del proceso de privatización. Algunos de los resultados económicos favorables que se desprenden de la implementación de las reformas son (BID-IRELA, 1996):

1. Control de la inflación.
2. Renovado potencial de crecimiento moderado y estable.
3. Ha mejorado la calificación de “riesgo país” de muchas economías latinoamericanas.
4. Globalmente, las expectativas de las inversiones privadas, nacionales y extranjeras, han mejorado, el rendimiento de las inversiones es mayor y la región se ha reincorporado progresivamente en los mercados internacionales de capital.
5. El financiamiento externo ha favorecido una rápida y significativa recuperación económica en varios países latinoamericanos.

En general, se puede decir que el proceso de liberalización, desregulación, privatización e integración regional “hacia afuera” tiende a crear condiciones favorables para una variedad de tipos de inversión extranjera tanto extra e intrarregional, así como para las asociaciones entre capitales nacionales y transnacionales. En este entorno, los beneficios potenciales de la IED (transferencia de tecnología, mejora de productividad, creación de empleo, cualificación de la mano de obra y expansión y diversificación de las exportaciones) tienden a ser mayores que los observados en un ambiente restrictivo a la competencia como el que prevaleció en la región durante el periodo de sustitución de importaciones (BID-IRELA, 1998).

En el caso de México, el proceso de reestructuración de los grupos empresariales mexicanos dio inicio durante la segunda mitad de los años ochenta (Basave, 2001). Este proceso estuvo acompañado de factores externos que contribuyeron a que este cambio se llevara a cabo; en primer lugar, la adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por sus siglas en inglés) en 1986 y, posteriormente, en la OCDE en 1994. En ese mismo año, México formalizó un Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, con miras a consolidar las reformas iniciadas algunos años atrás. Subsecuentemente México negoció acuerdos similares con países de América Latina, la Unión Europea (1999) y Japón (2004) (CEPAL, 2005).

Los factores internos que influyeron en la decisión de las compañías mexicanas para salir del país e invertir en el exterior fueron:

1. Entre 1984 y 1987 los grupos empresariales mexicanos superaron plenamente su crisis de deuda externa, no así la economía mexicana en su conjunto, con base en estrategias de inversión financiera que les permitió en 1987 reemprender la inversión productiva críticamente relegada durante los cinco años previos (Basave, 1996 en Basave, 2001).
2. Simultáneamente el nuevo equipo gobernante del presidente Miguel de la Madrid mostraba una decidida intención de modificar el modelo de crecimiento económico hacia uno abierto y secundario-exportador en el cual la inversión externa y los grupos empresariales privados fueran los pivotes fundamentales para su viabilidad (Basave, 2001).
3. La firma del Primer Pacto de Solidaridad Económica, encabezado por el gobierno y los dueños de las empresas más importantes del país, fue el factor político que contribuyó a materializar el cambio en México. A partir de este momento, los empresarios formaron parte del diseño de la nueva política económica (Basave, 2001).

Todos estos factores internacionales, nacionales y políticos permitieron que varios grupos empresariales iniciaran su expansión en otros países a través de la salida de IED, pero ahora, sin ninguna protección del gobierno mexicano en contra de la competencia externa.

En resumen, el modelo económico de México, como el de otros países latinoamericanos, cambió en el siglo veinte. A finales de la década de los ochenta, aún antes de haber superado por

completo la crisis de la deuda externa, el país implementó una reforma radical que básicamente consistió en abrir la economía al exterior en temas comerciales y de inversión, así como reducir el papel y tamaño del Estado para incrementar la competitividad a través de las operaciones de compañías mexicanas en el exterior.

La salida de IED no era un fenómeno nuevo para las compañías mexicanas, ya habían experimentado un crecimiento marginal en Estados Unidos, Centro y Sudamérica durante la década de los setenta; sin embargo, este crecimiento fue mermado por la crisis de la deuda en 1982. Debido a esta situación, en la primera mitad de la década de los ochenta las compañías redujeron sus inversiones tanto en el mercado externo como en el interno, sin embargo, estas fueron retomadas en la década de los noventa (Basave, 2001). Una mayor competencia al interior de la economía mexicana y un mejor acceso a otros mercados permitieron que las compañías mexicanas abandonaran sus estrategias pasivas y adoptaran estrategias más agresivas para buscar nuevas oportunidades en el exterior (CEPAL, 2005).

En términos generales, debe indicarse que dentro del cuadro de dichas políticas no se observa alguna que hubiera sido enunciada específicamente para promover la internacionalización de las inversiones por parte de las empresas mexicanas. Sin embargo, las estrategias de cambio estructural que aplicaron los gobiernos desde 1983, y particularmente a partir de 1988, potenciaron fuertemente las tendencias evolutivas de las grandes empresas mexicanas hacia la internacionalización (Chudnovsky y López, 1999).

4.2 Comportamiento de la inversión mexicana en el exterior

México fue el país de la región que más invirtió en el exterior en 2012. Según datos de la UNCTAD, sus inversiones llegaron a los \$25,597 mdd, monto que duplicó con creces al del año anterior por \$12,138 mdd y es muy superior al máximo registrado dos años atrás por un monto de \$15,045 mdd, esto demuestra el enorme esfuerzo que han realizado las compañías mexicanas para conquistar mercados ajenos al nacional. En 2001 las empresas de México invirtieron en el exterior \$4,403.96 mdd, la cifra más alta hasta ese momento; sin embargo, en 2002 esta cantidad disminuyó 79% con respecto al año anterior al colocarse en \$890.80 mdd, el motivo principal que explica esta caída es la recesión en Estados Unidos, especialmente por la cercanía e importancia que guarda el mercado americano con el mexicano. En 2003 la inversión mexicana en el exterior

creció 40% y los montos destinados a otros mercados ascendieron a \$1,253.46 mdd y en 2005 nuevamente se alcanzó un máximo histórico y se registró una salida de \$6,474 mdd lo que implica un crecimiento de 46% con respecto a 2004.

En 2007 se registró una salida aún mayor a la de 2005, las inversiones en el exterior ascendieron a \$8,256.34 mdd; sin embargo, para el año siguiente se registró una caída de 86% debido a la crisis financiera en Estados Unidos. A partir de 2009 y hasta 2012 las empresas mexicanas han invertido montos cada vez mayores en el exterior (Véase Cuadro 10. México: salida de IED, 1996-2012).

Cuadro 10. México: salida de IED, 1996-2012 (millones de dólares)

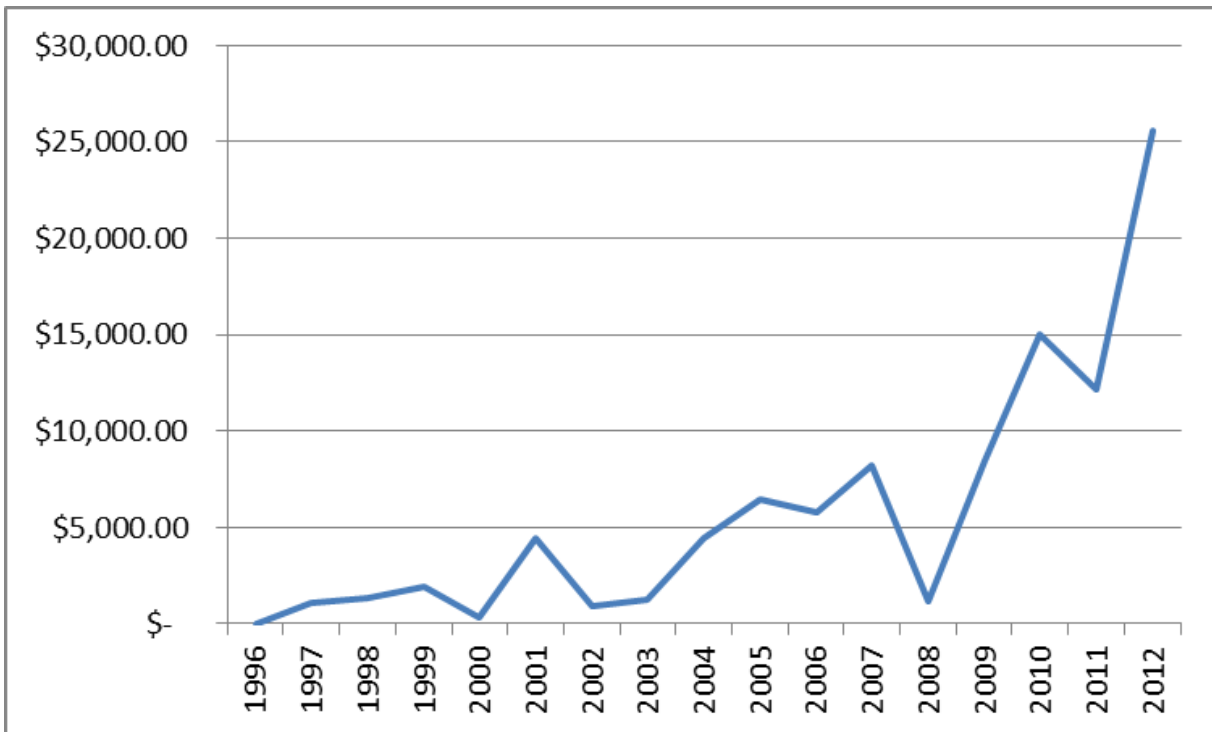
Año	México
1996	\$ 38.00
1997	\$ 1,108.00
1998	\$ 1,363.00
1999	\$ 1,900.55
2000	\$ 363.14
2001	\$ 4,403.96
2002	\$ 890.80
2003	\$ 1,253.46
2004	\$ 4,431.91
2005	\$ 6,474.00
2006	\$ 5,758.48
2007	\$ 8,256.34
2008	\$ 1,157.14
2009	\$ 8,464.31
2010	\$ 15,045.01
2011	\$ 12,138.74
2012	\$ 25,596.65

Fuente: Elaboración propia con base en UNCTADSTAT, 2014, *Inward and outward foreign direct investment flows, annual, 1970-2012*, <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=88>

El Gráfico 20. “México: salida de IED, 1996-2012”, muestra la tendencia ascendente que presentó la inversión mexicana en el exterior durante los años 2009-2012. Si consideramos 2009 como año de inicio, se puede apreciar que la salida de IED se incrementó en 2012 en 202.40%;

ahora bien, durante el periodo 1996-2012 las salidas de IED se incrementaron en poco más de 67,000%, al pasar de \$38 mdd en 1996 a \$25,597 mdd en el año 2012.

Gráfico 20. México: salida de IED, 1996-2012 (millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con base en UNCTADSTAT, 2014, *Inward and outward foreign direct investment flows, annual, 1970-2012*, <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=88>

La ausencia de estadísticas oficiales que describan de manera clara y puntual el destino geográfico, sectorial y anual de las inversiones mexicanas en la región latinoamericana complica el análisis de su evolución. Sin embargo, el registro de los montos de inversión acumulados por parte de cada una de las embajadas de México en los países de América Latina y el Caribe han permitido generar la siguiente información:

Cuadro 11. Inversión acumulada de México en América Latina y el Caribe para los años 2002 y 2014 (millones de dólares)

Pais	IED acumulada al año 2002 (mdd)	IED Acumulada al año 2014 (mdd)
América Latina	20,448.0	83,042.8
Sudamérica	15,959.5	66,541.0
Brasil	5,991.2	30,000.0
Perú	1,656.3	14,000.0
Colombia	1,593.9	7,368.0
Ecuador	n.d.	5,464.5
Chile	1,122.1	4,465.5
Argentina	2,003.9	3,339.1
Venezuela	3,209.0	1,435.0
Paraguay	n.d.	257.0
Uruguay	n.d.	200.0
Bolivia	37.8	11.9
Centroamérica	3,384.8	8,953.1
Guatemala	1,399.2	2,600.0
Panamá	1,206.4	2,062.7
Costa Rica	357.0	1,511.0
El Salvador	156.5	1,016.8
Honduras	25.3	929.9
Nicaragua	246.7	762.0
Belice	n.d.	7.7
Caribe	1,103.7	7,548.7
República Dominicana	n.d.	6,770.0
Cuba	736.1	730.0
Jamaica	n.d.	35.0
T. y Tobago	n.d.	13.7
Haití	n.d.	n.d.

Fuente: Embajadas de México en los países de América Latina y el Caribe (2014).

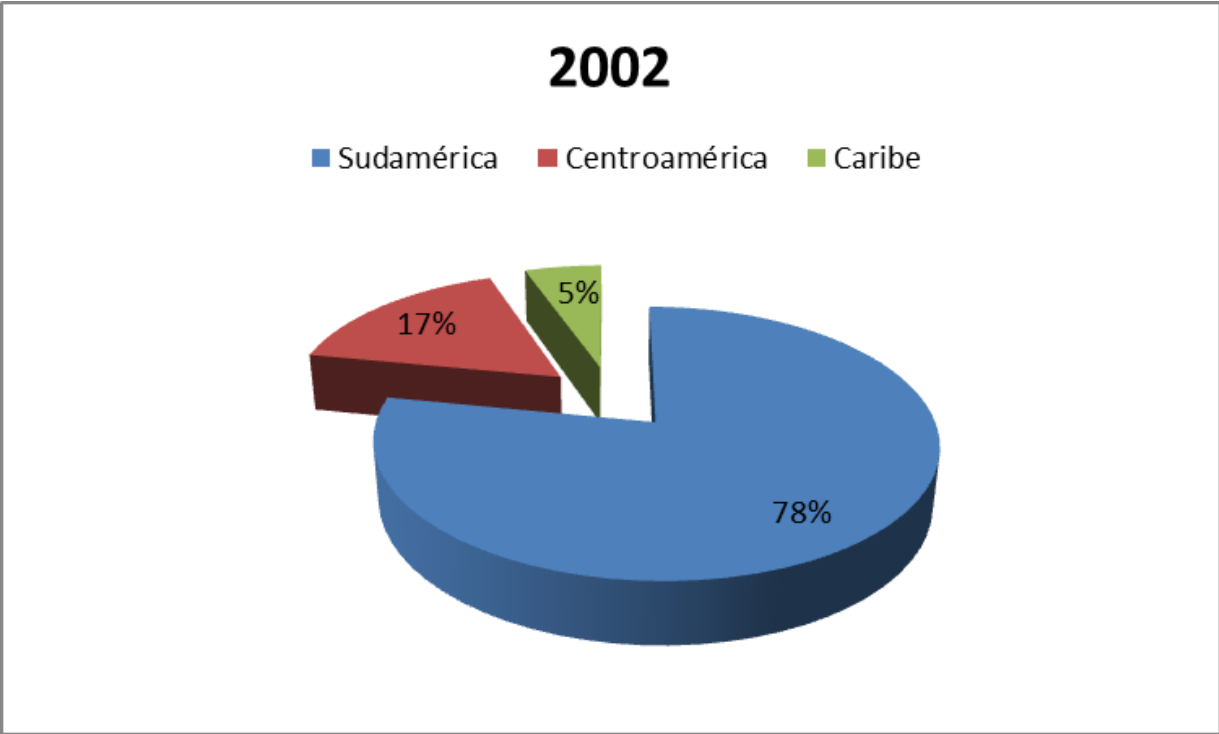
* Cifras acumuladas de 1994 a 2002 y a febrero de 2014. En el caso de Venezuela el periodo es 1991-2013.

n.d. No disponible

En el cuadro anterior podemos observar los montos acumulados de inversión mexicana en los países de América Latina y el Caribe para los años 2002 y 2014. El cambio positivo en los montos registrados durante estos 12 años es notorio: la inversión mexicana en América Latina y

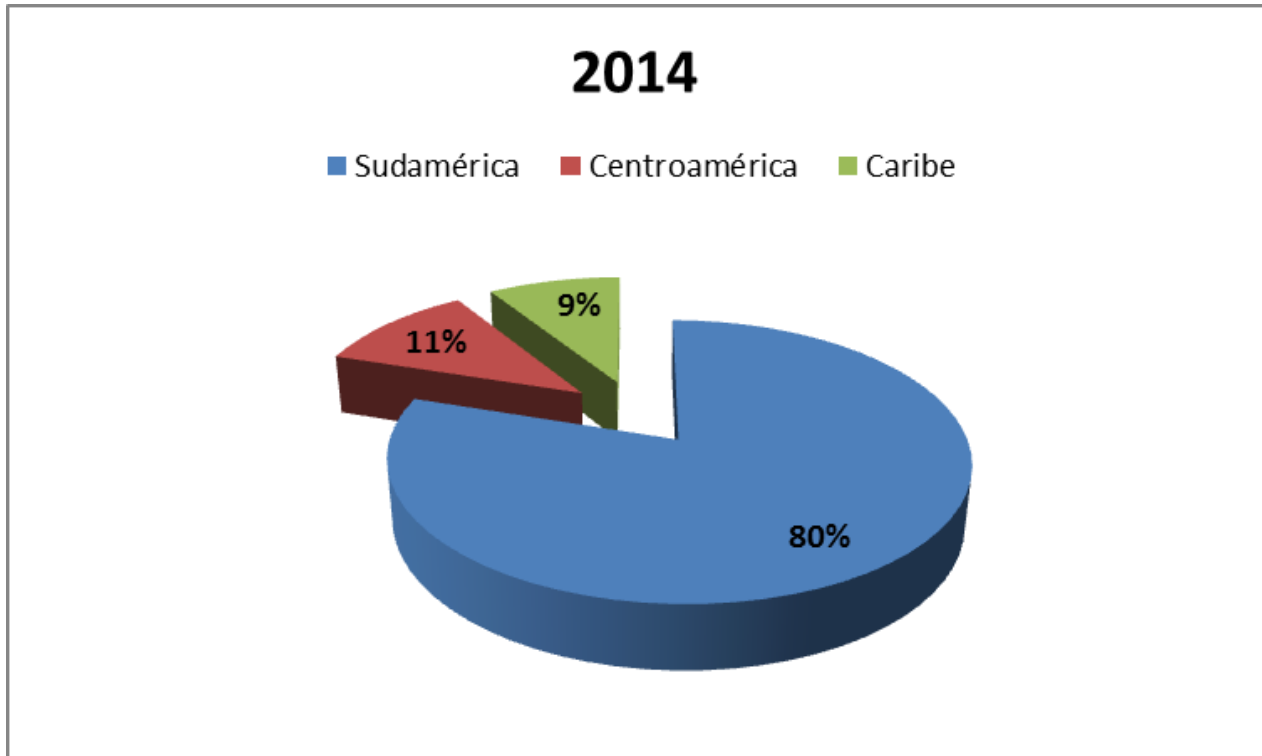
el Caribe se incrementó en 306%, al pasar de \$20,448 mdd en 2002 a \$83,042.8 mdd en 2014; mientras que la inversión en Sudamérica pasó de representar el 78% en 2002 a 80% en 2014; la inversión en Centroamérica, por su parte, captaba el 17% en 2002 y disminuyó de manera considerable al captar únicamente el 11% del total, esto como consecuencia de un menor dinamismo de las compañías mexicanas en países como Costa Rica; en el caso del Caribe, la absorción de recursos mexicanos se incrementó de 5% a 9% durante el periodo. (Véase Gráfico 21. Inversión mexicana acumulada en América Latina y el Caribe, 2002 y Gráfico 22. Inversión mexicana acumulada en América Latina y el Caribe, 2014).

Gráfico 21. Inversión mexicana acumulada en América Latina y el Caribe, 2002 (%)



Fuente: Elaboración propia con base en datos proporcionados por Embajadas de México en los países de América Latina y el Caribe (2014).

Gráfico 22. Inversión mexicana acumulada en América Latina y el Caribe, 2014 (%)



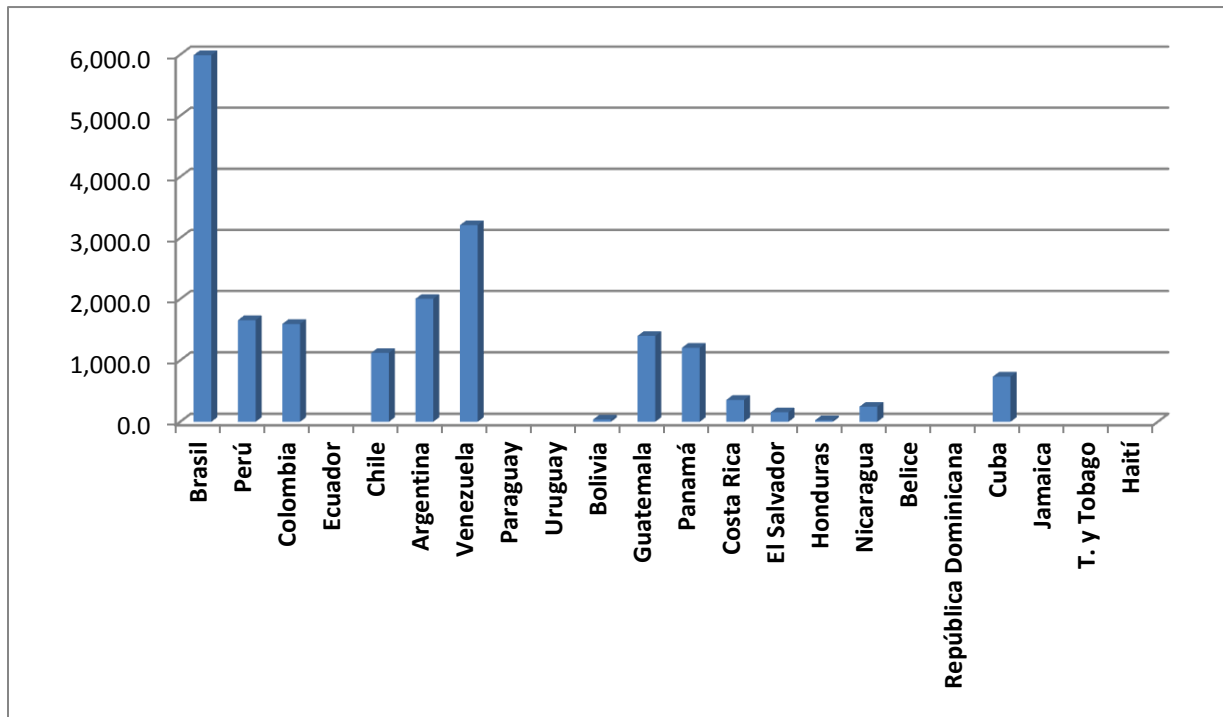
Fuente: Elaboración propia con base en datos proporcionados por Embajadas de México en los países de América Latina y el Caribe (2014).

Los Gráficos 23. “Inversión mexicana acumulada por país de destino, 2002” y Gráfico 24. “Inversión mexicana acumulada por país de destino, 2014”, muestran la inversión desagregada por país de destino, en ellas se puede apreciar que Brasil es el país que cuenta con la mayor inversión acumulada realizada por las translatinas mexicanas, el monto asciende a \$30,000 mdd y representa el 36% del total de inversiones realizadas en América Latina y el Caribe, esto para el año 2014. En 2002, la inversión mexicana en este país era de \$5,991.2 mdd y aunque es notoriamente inferior a los montos actuales, Brasil ya encabezaba la lista como el principal receptor de inversión mexicana.

Perú es el segundo lugar de destino, para el año 2014 la inversión acumulada asciende a \$14,000 mdd, cifra que representa el 17% del total invertido en la región latinoamericana. Con respecto a 2002, la inversión en este país aumentó en 745%, toda vez que la cifra registrada en este año es de \$1,656.3 mdd. Colombia, por su parte, ocupa el tercer puesto con \$7,368 mdd y representa el 9% del total en 2014, al igual que Perú, su captación se vio favorecida en los últimos 12 años lo

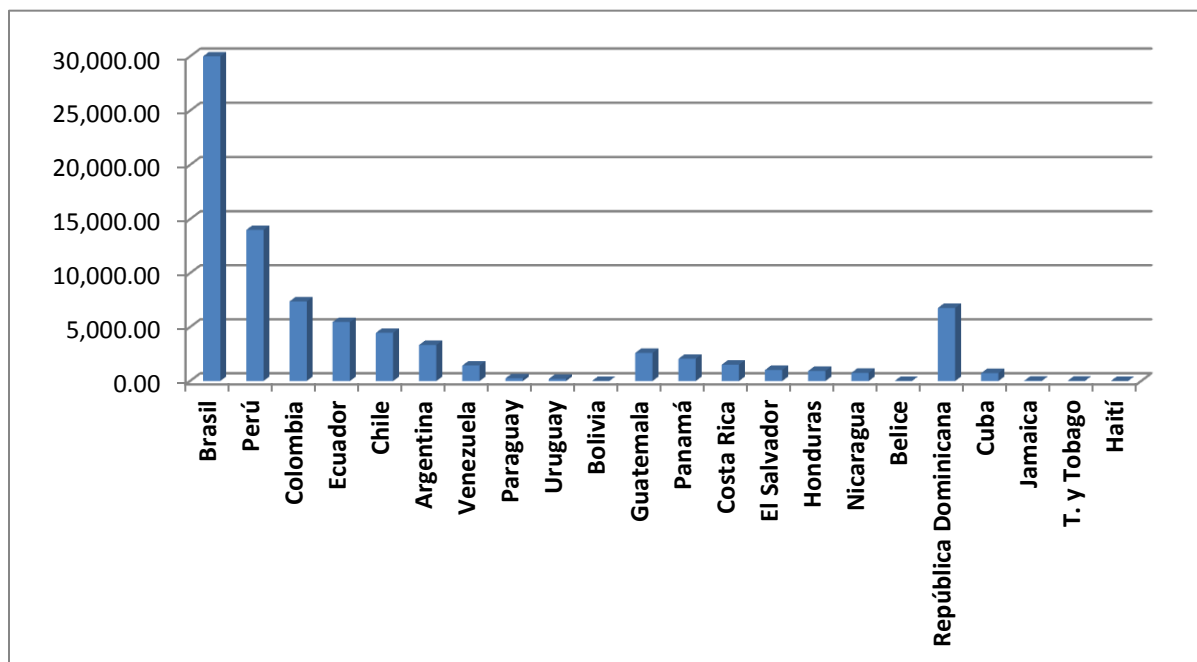
que se refleja en un incremento de 362% al pasar de \$1,593.3 mdd en 2002 a \$7,368 mdd en 2014.

Gráfico 23. Inversión mexicana acumulada por país de destino, 2002 (millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con base en datos proporcionados por Embajadas de México en los países de América Latina y el Caribe (2014).

Gráfico 24. Inversión mexicana acumulada por país de destino, 2014 (millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con base en datos proporcionados por Embajadas de México en los países de América Latina y el Caribe (2014).

4.3 Factores de empuje y atracción de las compañías mexicanas

Una vez establecido el marco conceptual encargado de explicar el surgimiento de las compañías mexicanas y las razones por las que deben de competir en mercados internacionales, se procederá a desarrollar los factores de empuje³ (*push factors*) y de atracción⁴ (*pull factors*) que influyen en la decisión de las compañías mexicanas de invertir en el exterior.

De acuerdo con la CEPAL (2006) las translatinas mexicanas responden a los siguientes factores de empuje:

- 1) Muchas compañías enfrentaron, dentro del ambiente empresarial mexicano, oportunidades limitadas de crecimiento de largo plazo debido a la saturación del mercado interno (telefonía móvil, cemento, comida y bebidas) y fueron afectadas por problemas de

³ Razones por las que las empresas deciden invertir en el exterior.

⁴ Razones particulares que atraen a las empresas a las nuevas regiones de inversión.

mediano plazo tales como una demanda interna volátil (autopartes, artículos de línea blanca, etc.) (CEPAL, 2006).

- 2) La mayoría de las translatinas han tratado de internacionalizar sus ventajas competitivas, en el caso de las firmas mexicanas, adoptaron estrategias corporativas para mejorar sus niveles de competitividad, para abrir nuevos mercados y consolidar aquellos mercados de exportación y, en general, para mejorar su posicionamiento en las cadenas de valor (la tecnología GPS utilizada por Cemex, los sistemas de distribución de Gruma y Bimbo, la homogénea red de telefonía móvil de América Móvil) (CEPAL, 2006).
- 3) El cambio en la política local derivado de las reformas económicas aplicadas en América Latina a finales de la década de los ochenta y principios de los noventa tuvo un impacto significativo en la decisión de las empresas de adoptar estrategias más agresivas para su internacionalización, ya que la decisión de abrir la economía a la competencia externa, incluyendo la privatización y desregulación de servicios generó una mayor competencia al interior de la economía mexicana (CEPAL, 2006).

Los factores de atracción también incluyen tres elementos:

- 1) Ventajas de localización de los países receptores de IED. Las empresas translatinas mexicanas se han concentrado principalmente en los Estados Unidos y América Latina, demostrando que la proximidad geográfica y rasgos étnicos (idioma/cultura) o nacionales (mexicanos viviendo fuera del país) han tenido un peso importante en la generación de oportunidades de crecimiento en estos mercados (CEPAL, 2006).
- 2) Las ventajas, tanto estratégicas (mayor participación en los mercados, formación de alianzas con compañías transnacionales, *following local customers*) como competitivas (mejorar los productos y sistemas de logística y distribución y convertir a las marcas nacionales en marcas regionales o internacionales) que la internacionalización puede traer consigo. Las alianzas con empresas transnacionales han sido muy importantes para empresas como América Móvil, Gruma, San Luis Rassini y Coca Cola FEMSA (CEPAL, 2006).

- 3) El impacto de los cambios en la política por parte de los gobiernos locales. Las compañías mexicanas tomaron ventaja de la cantidad de acuerdos de libre comercio firmados con países desarrollados y subdesarrollados con el fin de obtener acceso preferencial a los mercados de sus socios comerciales (CEPAL, 2006).

La importante expansión en el exterior de las empresas mexicanas se ha desarrollado, hasta ahora, en ausencia de una política de respaldo específica y decidida. Sin embargo, recientemente se comienzan a observar algunas iniciativas encaminadas en ese sentido.

Proméxico, agencia gubernamental para el fomento de las exportaciones, inauguró en 2010 una línea de apoyo a la internacionalización de las empresas mexicanas. Según la agencia, esta política se justifica porque ayuda a la promoción de las exportaciones, facilita la transferencia de tecnología, puede repercutir favorablemente en la balanza de pagos a través de la repatriación de utilidades, fomenta el desarrollo de capital humano y la inversión en innovación e investigación y desarrollo y permite mejorar la imagen de México en el exterior.

Los instrumentos que se aplican son fundamentalmente los mismos que para la promoción de exportaciones, pero que también sirven a empresas que buscan localizar operaciones de producción fuera del país. Básicamente, los apoyos consisten en asesorías especializadas, asistencia para viajes de negocio, capacitación de recursos humanos y programas de practicantes en el exterior, entre otros. No existe respaldo financiero, como en el caso del Brasil, ni tampoco una selección de sectores o países objetivo (CEPAL, 2006).

Por otra parte, los apoyos van destinados a las empresas de tamaño mediano que deseen comenzar a invertir en el extranjero, no a las grandes compañías translatinas mexicanas. Actualmente esta política se encuentra en fase de experimentación con algunas experiencias piloto, sin que exista aún una evaluación de los instrumentos.

4.4 Clasificación de las empresas translatinas mexicanas

La CEPAL (2006) sugiere que, de acuerdo a su proceso de internacionalización, calculado como el porcentaje de ventas (o empleo) efectuado por filiales fuera de México, estas compañías pueden ser catalogadas en cuatro grupos:

1. **Compañía transnacional.** El porcentaje de sus ventas generadas fuera del país, así como el grado de cobertura geográfica que sus operaciones han alcanzado es superior al 50%. América Móvil, Cementos Mexicanos (CEMEX) y Gruma son las únicas empresas mexicanas que puede ser consideradas como las mayores transnacionales del país.
2. **Compañías con un avanzado grado de internacionalización.** Alrededor del 50% de sus ventas y empleados se encuentran fuera de México, tales como Bimbo y Grupo Alfa.
3. **Compañías con un moderado grado de internacionalización.** Más del 25% y menos del 50% de sus ventas y empleados se encuentran fuera de México, por ejemplo, FEMSA.
4. **Compañías con un limitado grado de internacionalización.** Menos del 25% de sus ventas y empleados están fuera de México, tal es el caso de ARCA, Elektra, Grupo Vitro y Bachoco.

4.5 Principales translatinas mexicanas: Cemex, América Móvil y Bimbo

México cuenta con un número importante de compañías con actividades empresariales en otros países, sin embargo, se hizo una selección de las tres empresas más importantes del país y que representan a los sectores industriales, de servicios y de alimentos.

Las fusiones y adquisiciones son el común denominador en las estrategias de expansión de las compañías mexicanas, sin embargo, es importante conocer las fortalezas, motivos y estrategias de internacionalización que guardan las principales translatinas mexicanas con una participación activa en el exterior.

Esto será desarrollado a partir de un documento elaborado por el Banco Interamericano de Desarrollo (IDB por sus siglas en inglés) titulado “*From multilatinas to global latinas. The new latin american multinationals*”, publicado en 2008 y con el cual se provee información puntual sobre los orígenes y desarrollo de las principales empresas mexicanas con presencia en el exterior.

CEMEX, materiales para la industria de la construcción.

Cemex es hoy por hoy, junto con *France's Lafarge* y *Swiss-based Holcim*, una de las tres compañías productoras de cemento más grandes del mundo. La compañía produce, distribuye y comercializa concreto premezclado y materiales relacionados, para proyectos de infraestructura, así como construcción de edificios y casas.

Inicialmente, su expansión estuvo dirigida hacia mercados naturales y emergentes (regiones con las que se comparten características particulares como la proximidad geográfica, rasgos étnicos como el idioma y la cultura, patrones de consumo similares, o bien, la residencia de connacionales en el exterior), posteriormente se amplió hacia mercados desarrollados a través de fusiones, su principal estrategia corporativa, que consistía en la búsqueda de aquellas empresas cuyas operaciones se concentraban en mercados con un potencial de crecimiento de largo plazo, con características favorables para la industria, con riesgo manejable y estabilidad financiera.

La primera estrategia de expansión internacional estuvo enfocada en el sudoeste de los Estados Unidos, a lo largo de la frontera mexicana. Además de grandes adquisiciones en España en la década de los noventa, Cemex enfocó su estrategia global en las economías emergentes, especialmente en Indonesia, Tailandia, Filipinas y Egipto. Después del año 2000, comenzó su expansión en mercados desarrollados con adquisiciones de gran escala en Estados Unidos, Gran Bretaña y Australia. La principal característica del negocio de cemento es el elevado costo de transporte en relación con los costos de producción.

Con un modelo empresarial único que confiaba en las soluciones de las tecnologías de la información, Cemex ha fortalecido su posición entre sus competidores y ha llegado a ser un líder global en la producción y comercialización de cemento, agregados y productos de concreto.

En el lustro pasado, Cemex se ha transformado de una productora de cemento local en una proveedora líder a nivel global de soluciones y materiales de construcción. La trayectoria de crecimiento internacional de la compañía puede ser dividida, en términos generales, en tres fases: 1) Expansión a través de sus mercados naturales; 2) la entrada a un mayor número de mercados emergentes y 3) la transformación de Cemex en una empresa global de origen latino.

De acuerdo con la revista *América Economía* (2009), Cemex es la segunda corporación más grande en América Latina y la empresa más global de México. En 2009, Europa fue la región en la que Cemex instaló un mayor número de plantas y negocios, seguida de América del Norte y Centro y Sudamérica. Europa posee casi dos veces las plantas de Sudamérica mientras que Centro y Sudamérica poseen 145 plantas. Estas estadísticas muestran la creciente presencia de Cemex en el mundo y la razón por la cual es considerada la única translatina que se ha logrado convertirse en una compañía transnacional. La principal fuente de ingresos externos proviene de Europa, contribuyendo con el 49%, seguido de América del Norte con el 25% y finalmente, Centro y Sudamérica provee el 29%.

En 2010 y 2011, la revista *América Economía* elaboró nuevamente un ranking encargado de clasificar a las empresas originarias de la región latinoamericana y determinó que, de acuerdo al comportamiento de una serie de factores como las ventas, utilidades y número de trabajadores en el exterior, Cemex ocuparía el tercer lugar en el ranking de las principales empresas de América Latina, después de Grupo JBS (alimentos) de Brasil y Tenaris (Siderurgia) de Argentina.

AMÉRICA MÓVIL, la empresa de mexicana de telecomunicación móvil

América Móvil tiene ingresos anuales que exceden los 20 billones de dólares y tiene presencia 17 países a lo largo de América Latina y Estados Unidos. Forzada a innovar, debido a la gran cantidad de sus consumidores con ingresos bajos a lo largo de América Latina, la compañía fue la pionera en el uso del modelo de “pre-pago” de telefonía móvil que más tarde se esparció a toda la industria. En los Estados Unidos, la compañía opera bajo la marca Tracfone y utiliza diferentes marcas en los países de América Latina, su principal competidor en esta región es la gran compañía española, Telefónica.

Con un mercado interno saturado y con un excelente potencial de crecimiento en América Latina, América Móvil ha sido un oportuno comprador de activos en problemas (debido a razones de insolvencia o bancarrota por crisis económicas se ven forzados a vender, tal es el caso de Argentina en 2001). Sin embargo, la mayoría de sus adquisiciones son pequeñas en comparación con los estándares en este sector. El modelo de tarjetas de prepago para atender a los consumidores de ingresos bajos, ha revolucionado no solo el mercado mexicano, sino también el latinoamericano y, por supuesto, el mercado global.

Asimismo, su esquema de acercamiento al consumidor a través de vendedores usando vestuario amarillo que venden tarjetas en los cruces más transitados del país ha sido una gran innovación del modelo empresarial que le ha generado a la compañía una ventaja competitiva. Carlos Slim ha sido un elemento clave, su liderazgo y habilidad para crear un imperio; pero, sin duda, la rápida toma de decisiones ha sido esencial para lograr el éxito en la compañía.

La expansión internacional de América Móvil ha sido dirigida por estrategias de búsqueda de mercado, especialmente en sus mercados “naturales” cuya proximidad geográfica permite que los consumidores de América Latina compartan el mismo idioma y de este modo, se reduzcan los costos de mercadotecnia generados por el propio proceso de internacionalización. La notable posición dominante de América Móvil en un mercado saturado fue inicialmente el factor que influyó en su expansión internacional.

A finales de 2009, América Móvil tenía 44.4 millones de suscriptores en Brasil, lo cual representó un incremento de 14.6% en comparación con el año previo. Los suscriptores con un plan tarifario (Post-pago) creció 10.8% para alcanzar 8.7 millones de usuarios. En Chile, la red 3G de América Móvil cubrió el 85% de la población a finales de 2009, la mayor zona de cobertura del país. En Mayo de 2009, la empresa obtuvo la licencia para ofrecer telefonía celular en Panamá a través de la empresa Claro Panamá.

En julio, América Móvil inició operaciones en la región norte de Brasil y en agosto anunció la adquisición del 100% de Estesa Holding Corp., un proveedor de televisión por cable y de servicios de banda ancha en Nicaragua. En años recientes ha invertido 6,000 mdd, de los cuales 4,900 mdd fueron usados para la expansión de la cobertura y capacidad de las redes de telefonía móvil y fija, así como para la incorporación de la tecnología 3G en todas las operaciones de la compañía. El resto fue utilizado para la adquisición de espectros y licencias (Poder, 2010).

El mayor número de plantas y empresas que posee América Móvil se encuentran en Centro y Sudamérica, esta compañía ha venido expandiendo sus actividades solo en dicha región. El principal recurso de ingresos externos proviene de Centroamérica, aportando el 73 por ciento.

En 2012, América Móvil se convirtió en la mayor de las empresas translatinas mexicanas, centró gran parte de su expansión internacional en América Latina, donde compite con la española

Telefónica como las dos principales empresas del mercado de telecomunicaciones (El Economista, 17 de junio de 2013).

BIMBO, la panadería mexicana del mundo

Las ventajas competitivas de la internacionalización de Bimbo pueden ser agrupadas en dos grupos: las entregas a tiempo (*just in time delivery*) y la presentación de sus productos. Su estrategia ha sido similar a otras empresas latinoamericanas: primero lograr un control en el mercado interno y después expandirse hacia mercados naturales en Centro y Sudamérica, así como hacia los Estados Unidos, a través de adquisiciones y *joint ventures*.

Bimbo es un ejemplo claro de una empresa mexicana que percibió al TLCAN como una buena oportunidad de expandir sus operaciones a través de una agresiva estrategia basada en las fusiones, adquisiciones y *joint ventures* logrando, así, penetrar en el mercado estadounidense. Bimbo ha optado por seguir un enfoque más conservador en cuanto a la administración financiera se refiere, ya que ha preferido reinvertir las ganancias como consecuencia de su expansión y con ello evitar el endeudamiento para llevar a cabo sus actividades productivas, de comercialización, publicidad y por supuesto de expansión.

La compañía cuenta con más de 125,351 empleados alrededor del mundo, en 2012 tuvo ventas totales por 13,308 mdd. Bimbo realiza operaciones en Norteamérica, Europa y Asia. La empresa inició su proceso de internacionalización en la década de los ochenta, inicialmente con exportaciones hacia Estados Unidos y operaciones en el mismo país, a través de la venta de pan y pastelería a inmigrantes hispanos, por tanto, su expansión comenzó con la búsqueda de nuevos mercados y activos.

Las adquisiciones han sido un punto estratégico en la expansión de la compañía en Estados Unidos y Europa. La expansión en América Latina, por su parte, inicio en los noventa cuando compró a una pequeña panadería en Guatemala, cuyo nombre cambio a Bimbo de Centroamérica, comenzó produciendo y distribuyendo pan, pequeños pasteles, donas, etc., bajo las marcas de Bimbo y Marinela. Sin embargo, la verdadera expansión de la empresa inició en 1992 cuando logró ingresar al mercado chileno a través de la compra de Alessa, una empresa productora de pan y pasteles, y de Ideal. Para el año siguiente adquirió una empresa venezolana para vender sus

productos bajo las marcas Marinela y Holsum. Y en 1994, Bimbo ingresó a Costa Rica a través de la adquisición de la segunda productora de pan más grande del país.

En 2009, Bimbo solicitó un crédito por 2,300 mdd para la adquisición de Weston Foods Inc., esto es un hecho significativo porque, cuando este fondo fue requerido, los bancos eran muy selectivos en este tipo de operaciones. El perfil global de Bimbo mejoró con la integración de esta nueva compañía a las operaciones de su subsidiaria llamada Bimbo Bakeries, en Estados Unidos (BBU). Esta estrategia permitió que BBU se consolidara como una de las empresas más grandes de su tipo en este país (PODER, 2010b).

La ventaja competitiva de Bimbo ha sido la persistencia, calidad y seguridad. Todo esto ha permitido a la compañía tener un proceso significativo reflejado en la integración de operaciones entre BBU East y BBU West que le permitiría a la empresa consolidar la plataforma en América a través de producción, distribución y administración.

4.5.1 Translatinas mexicanas con presencia en la región

Históricamente Estados Unidos ha sido el principal lugar de destino de las inversiones mexicanas en el exterior debido, fundamentalmente, a la cercanía geográfica y a la importancia de las relaciones comerciales que ambas naciones mantienen entre sí. Aunque Europa y Asia también captan inversiones directas provenientes de México, éstas son menores en comparación con las destinadas al mercado americano.

América Latina es un mercado natural para nuestro país, los rasgos culturales que ellos comparten, aunado al continuo crecimiento de la población joven y al aumento permanente de una fuerza de trabajo cada vez más calificada, sin dejar de mencionar los vastos recursos naturales que estos poseen, evidencian las relaciones sociales geográficas y económicas que pueden y deben ser aprovechadas para el fortalecimiento mutuo ante un entorno altamente competitivo y cuya inserción y dominio dependen del trabajo conjunto de la región.

El inicio de la actividad comercial entre México y los países de la región latinoamericana, así como el continuo fortalecimiento e incremento de las transacciones comerciales entre ellos, permitieron establecer los cimientos y con ello el antecedente inmediato para que la inversión mexicana encontrara su destino en América Latina, es decir, el constante incremento del

comercio, traducido en mayores exportaciones a la región latinoamericana, permitió que la inversión mexicana aprovechara tanto similitudes como ventajas competitivas derivadas de la actividad comercial para poder ingresar a un mercado distinto al nacional.

El estudio de la empresa multinacional, dentro de la estructura económica mundial actual, se torna sumamente importante con el paso del tiempo, ya que además de ser representante de la globalización de los mercados, es un indicador fehaciente del nivel de actividad económica generada en un país como consecuencia de un comercio exterior desregulado. Así, la evaluación de la eficiencia de la liberalización del comercio se ilustra plenamente con los ingresos generados por aquellas empresas multinacionales que, en estos momentos, se encuentran en el mercado mundial.

El fenómeno de las empresas multinacionales ha dejado de ser exclusivo de las economías más desarrolladas, y cada vez hay más firmas procedentes de naciones en desarrollo con el potencial necesario para competir en mejores condiciones del mercado global. De esta forma, el caso mexicano es un ejemplo claro del impacto que han tenido estas políticas liberales en un país subdesarrollado en donde la presencia de sus empresas en el exterior es mínima en comparación con los Estados Unidos, país con el mayor número de éstas por el mundo. Por lo tanto, la evaluación de la empresa multinacional mexicana y la evolución de sus inversiones se vuelven trascendentes.

Con base en la presencia que guardan las empresas translatinas mexicanas en la región latinoamericana, podemos afirmar que México invierte en los siguientes países: Argentina, Brasil, Colombia, Costa Rica, Chile, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Jamaica, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Puerto Rico, República Dominicana, Uruguay y Venezuela.

Al año 2012, la empresa mexicana que cuenta con más filiales en América Latina es América Móvil con 43, seguido de ICA y Grupo Carso, con 26 y 19 respectivamente (Véase Cuadro 12. Empresas mexicanas con presencia en América Latina, 2012).

Cuadro 12. Empresas mexicanas con presencia en América Latina, 2012 (número de filiales)

Lugar	Compañía	África del Norte y Medio Oriente	Pacífico y Este de Asia	Asia del Sur	Asia Pacífico Desarrollada	Europa del Este y Central	Europa Otros	América Latina y el Caribe	América del Norte	Número de filiales extranjeras	Países en los que tiene presencia
1	América Movil						2	43	3	48	Argentina, Chile, Paraguay y Uruguay, Ecuador, Perú, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, República Dominicana y Puerto Rico.
2	Cemex	3	5	3		4	11	9	3	38	Costa Rica, Panamá, Puerto Rico, República Dominicana, Perú, Jamaica, Guatemala, Argentina y otros países del Caribe.
3	Grupo México							1	2	3	Latinoamérica y Perú.
4	FEMSA							8		8	Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y Panamá, Brasil, Argentina, Colombia y Venezuela.
5	Grupo BIMBO		2			2	5	15	4	28	Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, El Salvador, Honduras, Guatemala, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.
6	Mexichem		1	1	1	12	15	15	3	48	Guatemala, Honduras, El Salvador, Nicaragua, Costa Rica, Panamá, Venezuela, Colombia, Ecuador, Perú, Brasil, Argentina.
7	Grupo Alfa		2			4	9	4	9	28	Argentina, Brasil, Costa Rica y Perú.
8	Gruma		2		1	3	3	7	1	17	Costa Rica, Guatemala, Honduras, El Salvador, Nicaragua y Ecuador.
9	PEMEX								1	1	n.d.
10	ARCA							2		2	Argentina y Ecuador.
11	Cementos Chihuahua								6	6	n.d.
12	XIGNUX							4	1	5	Brasil y Colombia.
13	ICA						2	26	5	33	Colombia, Costa Rica, Perú y Panamá.
14	Grupo Elektra							7	1	8	Guatemala, Honduras, Perú, Panamá, El Salvador, Brasil y Argentina.
15	Industria CH							2	5	7	
16	Grupo Carso						3	19	1	23	Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Dominicana, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Puerto Rico y Uruguay.
17	Grupo Vitro						2	5	1	8	Costa Rica, Guatemala.
18	Bachoco								2	2	n.d.
19	KUO		3				1		4	8	n.d.
20	Altos Hornos de México	3							1	4	n.d.

Fuente: Elaboración propia con base en: Basave, Jorge y Gutiérrez, Ma. Teresa, “Aspectos Sobresalientes de las multinacionales mexicanas en 2012”, reporte del 11 de diciembre de 2013, IIE, Ciudad de México y Nueva York.

Diario El economista, “Inversión de México en AL suma US81,400 millones”, 17 de junio de 2013.

Sitio

oficial

Mexichem:

http://www.mexichem.com.mx/Sol_Integrales/Amanco/americalatina.html

Sitio oficial ARCA:

<http://www.arcacontal.com/divisiones-operativas/arca-continental-sudam%C3%A9rica.aspx>

Periódico Milenio, “Los ocho datos mas relevantes de las empresas de Slim”, 13 de junio de 2014.

Sitio oficial ICA: www.ica.com.mx

Sitio oficial Xignux: www.xignux.com

En cuanto a activos en el exterior se refiere, América Móvil encabeza la lista con un valor de \$55,740 mdd lo que representa el 72% del total de los ingresos generados. Las ventas totales de esta empresa en el año 2012, ascendieron a 59,574 mdd, de este total, el 64% se generó en el exterior. En el caso de los empleados, América Móvil cuenta con una planilla de 158,719 personas alrededor del mundo.

Bajo la misma clasificación, se encuentra Cemex en segundo lugar. Esta empresa cementera posee activos por un monto de 36,800 mdd, sin embargo, sus activos en el exterior representan el 83% del total y únicamente el 17% se encuentra en México. En el tema de las ventas, Cemex genera en el exterior ingresos por \$11,970 mdd representando el 78% del total de los ingresos. Operativamente, esta empresa ha requerido la contratación de 43,905 empleados para llevar las actividades necesarias alrededor del mundo.

En tercer lugar, Grupo México reporta activos por un total de \$19,559 mdd mientras que lo establecido en el exterior asciende a \$11,408 mdd, es decir, el 58% de los activos totales de la empresa están establecidos fuera del país. Las ventas al año 2012 fueron de \$10,183 mdd y el 65% se originaron en el extranjero. El caso de los empleados es interesante ya que solo una cuarta parte del total reside en el extranjero, mientras que el 75% restante labora en el país, esto se explica debido a que su presencia en el exterior aún es limitada, únicamente se encuentra en dos países y cuenta con tres filiales en el extranjero.

En el cuadro 13. “Principales variables de las 20 translatinas mexicanas más importantes, 2012”, se hace referencia y se profundiza en estos temas a través del señalamiento de las características antes mencionadas para las principales 20 empresas mexicanas con actividades en el exterior.

Cuadro 13. Principales variables de las 20 translatinas mexicanas más importantes, 2012 (millones de dólares y número de empleados)

Lugar	Compañía	Industria	Activos		Ventas		Empleados		TNI (%)	No. de filiales en el extranjero	No. de países con presencia
			Externos	Total	Externas	Total	Externos	Total			
1	América Movil	Telecomunicaciones	55 740b	77 163	38 604	59 574	86 881	158 719	64	48	19
2	Cemex	Minerales no metálicos	30 723	36 800	11 970	15 153	32 797	43 905	79	38	32
3	Grupo México	Minería	11 408b	19 559	6 697c	10 183	7 200	28 934	50	3	2
4	FEMSA	Bebidas	10 274	22 747	6 972	18 317	32 242	182 260	34	8	8
5	Grupo BIMBO	Alimentos	7 060	10 541	7 319	13 308	50 724	125 351	54	28	22
6	Mexichem	Química y petroquímica	4 299	7 694	3 381c	4 873	n.a.	17 000	(62)	48	39
7	Grupo Alfa	Diversificado	2 871	11 826	7 005	15 386	16 757b	55 544	35	28	17
8	Gruma	Alimentos	2 365	3 802	3 232	4 944	13 865	21 974	64	17	17
9	PEMEX	Petróleo y gas	1 786e	155 586	n.d.	126 587	1 700b	151 022	(1)	1	1
10	ARCA	Bebidas	1 251	4 954	1 032	4 327	7 213	39 070	22	2	2
11	Cementos Chihuahua	Minerales no metálicos	1 131	1 635	443	639	1 229	2 591	62	6	1
12	XIGNUX	Diversificado	907b	2 039	1 232c	2 515	n.a.	17 024	(47)	5	4
13	ICA	Ingeniería y construcción	776	8 354	441	3 654	n.a.	35 000	(11)	33	15
14	Grupo Elektra	Comercio	698bf	12 696	1 235	5 370	17 662	76 590	17	8	8
15	Industria CH	Acero y productos de metal	640	3 021	1 134	2 495	n.a.	5 359	(33)	7	2
16	Grupo Carso	Diversificado	424	5 908	373	6 470	3 628	69 812	6	23	16
17	Grupo Vitro	Minerales no metálicos	266	2 696	60	1 776	800	16 229	(6)	8	8
18	Bachoco	Alimentos	264	2 155	628	3 025	3 000	25 000	15	2	1
19	KUO	Diversificado	216	1 862	374	2 240	n.a.	17 952	(38)	8	4
20	Altos Hornos de México	Acero y productos de metal	163	4 807	24c	3 015	n.a.	20 958d	(2)	4	2
Total y promedio para el ITN			133 262	395 845	92 156	303 852	275 698	1 109 934	25	325	220

Fuente: Basave, Jorge y Gutiérrez, Ma. Teresa, “Aspectos sobresalientes de las multinacionales mexicanas en 2012”, reporte del 11 de diciembre de 2013, IIE, Ciudad de México y Nueva York.

a El tipo de cambio utilizado a la tasa del FMI del 31 de diciembre de 2012: 1 dólar= 13.0101

b Estimado.

c Exportaciones incluidas.

d Datos del 2012.

e Representa el 50% del “joint venture” con Shell Oil Co. en Deer Park Refining Ltd. en Texas, EU.

f Activos financieros excluidos.

g El ITN se calcula como el promedio de tres razones: activos externos sobre activos totales, ventas externas sobre ventas totales y empleados externos sobre empleados totales (es decir, “41” en lugar de “0.41”). Cuando el ITN aparece en paréntesis, éste ha sido calculado sin los datos de empleo.

4.6 Destino de la inversión mexicana por sector económico

Las empresas mexicanas han realizado un esfuerzo enorme para consolidarse en los mercados externos; sin embargo, aquellas dedicadas a los servicios, especialmente, las telecomunicaciones, han demostrado el enorme potencial que tienen para proveer de este servicio a los diferentes mercados latinos. Únicamente existe una sola empresa mexicana dedicada a esta actividad y es la que ha logrado una mayor aceptación en diversos países como Argentina, Chile, Paraguay, Uruguay, Ecuador, Perú, Costa Rica, etc., esto sin duda es una muestra del enorme potencial de América Móvil en la región para conquistar mercados.

El Cuadro 14. “Destino de la inversión mexicana por sector económico, 2012” y el Gráfico 25. “Destino de la inversión mexicana por sector económico, 2012”, muestran que el sector de las telecomunicaciones, a través de la empresa América Móvil, acapara el 41.8% de la inversión de empresas mexicanas realizadas en el exterior, esto medido a través de los activos reportados fuera del país y considerando que es la empresa translatina mexicana con más filiales en la región latinoamericana.

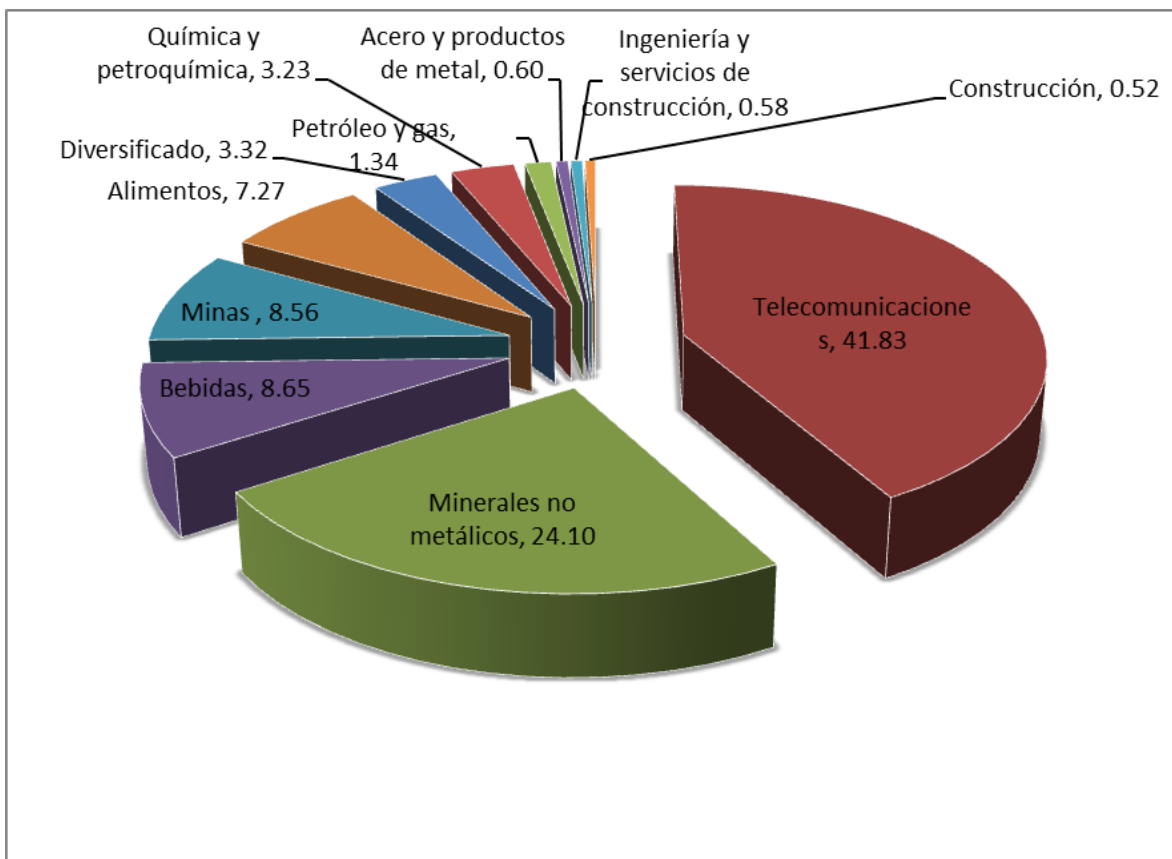
La industria de minerales no metálicos, representada por tres empresas (Cemex, Cementos Chihuahua y Vitro) es el segundo sector más importante, éste representa el 24%, los activos en el exterior de las tres empresas suman \$32,120 mdd. En tercer lugar, se encuentra la industria de las bebidas con el 8.6%, está integrada por dos empresas: Grupo FEMSA y ARCA, en conjunto suman \$11,525 mdd de activos en el exterior.

Cuadro 14. Destino de la inversión mexicana por sector económico, 2012 (millones de dólares y número de compañías)

Industria	Activos Externos (mdd)	Número de compañías	Compañías
Telecomunicaciones	\$ 55,740.00	1	América móvil
Minerales no metálicos	\$ 32,120.00	3	Cemex, Cementos Chihuahua, Grupo VITRO
Bebidas	\$ 11,525.00	2	Grupo FEMSA, ARCA
Minas	\$ 11,408.00	1	Grupo México
Alimentos	\$ 9,689.00	3	Grupo Bimbo, Gruma, Bachoco
Diversificado	\$ 4,418.00	4	Grupo ALFA, Xignux, Kuo, Grupo Carso
Química y petroquímica	\$ 4,299.00	1	Mexichem
Petróleo y gas	\$ 1,786.00	1	Pemex
Acero y productos de metal	\$ 803.00	2	Industrial CH, Altos Hornos de México
Ingeniería y servicios de construcción	\$ 776.00	1	ICA
Construcción	\$ 698.00	1	Grupo Elektra
Total	\$133,262.00	20	

Fuente: Basave, Jorge y Gutiérrez, Ma. Teresa, “Aspectos sobresalientes de las multinacionales mexicanas en 2012”, reporte del 11 de diciembre de 2013, IIE, Ciudad de México y Nueva York.

Gráfico 25. Destino de la inversión mexicana por sector económico, 2012 (%)



Fuente: Basave, Jorge y Gutiérrez, Ma. Teresa, “Aspectos sobresalientes de las multinacionales mexicanas en 2012”, reporte del 11 de diciembre de 2013, IIE, Ciudad de México y Nueva York.

4.7 Tratados comerciales y Acuerdos con la región latinoamericana

De acuerdo con la Unidad de Negocios de la Secretaría de Economía, México cuenta con una red de 10 Tratados de Libre Comercio con 45 países (TLC), 30 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRIS) y 9 Acuerdos de Alcance Limitado (Acuerdos de Complementación Económica y Acuerdos de Alcance Parcial) en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Además, México participa activamente en organismos y foros multilaterales y regionales como la Organización Mundial del Comercio (OMC), el Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) y la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE).

La certidumbre que brindan estos tratados y acuerdos ha permitido incrementar nuestro comercio y los flujos de inversión extranjera directa, lo que se traduce en generación de empleos, transferencia de tecnología, oportunidades de exportación directa e indirecta a través de cadenas de proveedores y capacitación para trabajadores. Las exportaciones son el sector más dinámico de la economía mexicana y el primer generador de empleos: en los últimos años, las exportaciones han aportado más de la mitad del crecimiento del PIB nacional (Decreto por el que se aprueba el Programa de Comercio Exterior y Promoción de la Inversión, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 14 de abril de 2004).

En el caso de América Latina, México cuenta con los siguientes Tratados de Libre Comercio (TLC), Acuerdos de Alcance Parcial (AAP), Acuerdos de Complementación Económica (ACE) y Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRIS):

Cuadro 15. Entrada en vigor de los Tratados y Acuerdos de México con América Latina

NOMBRE DEL TRATADO/ACUERDO	PÁIS QUE PARTICIPA	ENTRADA EN VIGOR
ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN (ALADI)	Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.	1981
AAP MÉXICO-PANAMÁ	Panamá	1986
ACE MÉXICO-ARGENTINA	Argentina	1987
TLC MÉXICO-BOLIVIA	Bolivia	1995
TLC DEL GRUPO DE LOS TRES	Colombia y Venezuela	1995
TLC MÉXICO-COSTA RICA	Costa Rica	1995
TLC MÉXICO-NICARAGUA	Nicaragua	1998
AAP MÉXICO-ECUADOR	Ecuador	1998
APPRI MÉXICO-ARGENTINA	Argentina	1998
TLC MÉXICO-CHILE	Chile	1999
AAP MÉXICO-PARAGUAY	Paraguay	2000
TLC MÉXICO-TRIANGULO DEL NORTE	El Salvador, Guatemala y Honduras	2001
ACE MÉXICO-CUBA	Cuba	2001
APPRI MÉXICO-CUBA	Cuba	2002
APPRI MÉXICO-URUGUAY	Uruguay	2002
ACE MÉXICO-BRASIL	Brasil	2003
TLC MÉXICO-URUGUAY	Uruguay	2004
APPRI MÉXICO-PANAMÁ	Panamá	2006
APPRI MÉXICO-TRINIDAD Y TOBAGO	Trinidad y Tobago	2007
TLC MÉXICO-PERÚ	Perú	2012

Fuente: Elaboración propia con base en información de la Unidad de Negocios de la Secretaría de Economía (2014) <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/comercio-exterior/tlc-acuerdos> y Proméxico <http://www.promexico.gob.mx/comercio/mexico-y-sus-tratados-de-libre-comercio-con-otros-paises.html>

El análisis específico de cada uno de los TLC, AAP, ACE y APPRIS de los que México forma parte es un tema digno de otra investigación, la basta información al respecto y la importancia del tema restaría mérito a la investigación actual, es por ello que en este apartado nos concentraremos en el impacto que han tenido los APPRIS sobre la expansión de las empresas mexicanas, a través de un comparativo con la información estadística disponible.

Argentina es el primer país de la región latinoamericana con el que México firmó un Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones en el año 1998, para realizar una breve evaluación del impacto que este ha tenido sobre la expansión de las empresas mexicanas y

considerando la ausencia de estadísticas desagregadas que nos permita conocer la evolución anual de los flujos de inversión mexicana en este país y el resto de América Latina, se usará la información disponible contenida en dos series: la inversión de México en Argentina de 1994 a 2002 y de 1994 a febrero de 2014.

En este sentido, la inversión mexicana realizada en el país argentino ascendía a \$2,003.9 mdd en el año 2002, mientras que esta se incrementó en 66% para el 2014 y registró \$3,391.1 mdd, esto significa que existe un incentivo adicional celebrado entre ambas naciones para lograr incrementar los flujos bilaterales de inversión.

En segundo lugar, se encuentra el APPRI celebrado con Cuba en 2002. Haciendo un análisis objetivo, el Acuerdo no ha tenido ningún beneficio para el país en materia de inversiones. Esto se observa a través del decremento de 0.82% de 2002 a 2014, al pasar de 736.1 a 730 mdd, lo que implica la desinversión o salida de inversión de la isla por parte de México.

México firmó un APPRI con Panamá en 2006, la inversión mexicana registrada en Panamá al año 2002 es de \$1,206.4 mdd mientras que para 2014 registró un crecimiento del 70% para captar \$2,062.7 mdd.

En el caso de Trinidad y Tobago y Uruguay, la carencia de información dificulta el análisis, sin embargo, en términos globales la inversión de México en Trinidad y Tobago representa el escaso 0.01%, lo que implica que el Acuerdo celebrado en 2007 no ha tenido un impacto notorio en los flujos totales de inversión materializados en esta nación.

Uruguay, por su parte, presenta un caso similar al de Trinidad y Tobago. Apenas representa el 0.24% del total acumulado a febrero de 2014. En términos generales, el Acuerdo celebrado en 2002 no ha tenido un impacto significativo en el total de inversión mexicana acumulada en la región latinoamericana.

Tomando como referencia estos cinco casos, y considerando que a febrero de 2014 las cinco naciones con las que México ha firmado un Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones representan en conjunto el 7.6% del total invertido en América Latina y el Caribe, se puede concluir que los APPRIS firmados con la región no han tenido un impacto notorio en la salida de IED mexicana y que, por el contrario, existen mayores beneficios para las

compañías mexicanas con países que no cuentan con un documento bilateral especializado en materia de inversión, como en el caso de Brasil o Perú.

CAPITULO 5. CONCLUSIONES GENERALES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones generales

El debate incipiente a cualquier forma representativa del proceso de globalización, como lo es la empresa trasnacional, es completamente normal y válido. La intolerancia a la diversidad de ideas sería un grave error ante la compleja situación y transformación económica que ha vivido América Latina desde la década de los ochenta, sin embargo, la descalificación de la sociedad y el apoyo del gobierno hacia la IED, sin tener claros los objetivos que tienen que ser cumplidos en el ámbito económico, político y social es lo que realmente atenta contra los beneficios reales de esta actividad.

El problema no radica en cuán bueno o cuán malo puede ser, sino en su correcta canalización a sectores poco competitivos en los que, además de generar empleos, contribuya al acceso de productos a través de precios bajos al interior de cada mercado. Los beneficios de la IED son reales, sin embargo, estos no se dan de manera inmediata.

Durante la década de los noventa, las expectativas de captación de IED por parte de la región latinoamericana se vio favorecida, en gran medida, por las reformas y la estabilidad macroeconómica que mejoraron significativamente la percepción que tenían los inversionistas extranjeros en cuanto a la certidumbre que pudiera brindar América Latina para la colocación de sus respectivos capitales (Agosín, 1996).

Ante la creciente interdependencia que trae consigo la globalización, el año 2000 significó para América Latina una drástica disminución en la captación de IED como consecuencia de una baja tasa de crecimiento mundial. Este hecho redundó en una menor inversión en general, en un descenso de la tasa de ganancia de las firmas y en la reducción de sus valores bursátiles, todo lo cual afectó a la IED y su canalización hacia regiones en desarrollo.

Haciendo un recuento de la IED captada por los países latinoamericanos en estos 32 años, se puede apreciar que durante el periodo iniciado en 1980 y concluido en el año 2012, el 73% del total ingresado fue absorbido por tres países: México con el 23%, seguido de Brasil y Argentina con el 41% y 9%, respectivamente.

Durante el periodo 1999-2012 los tres principales receptores de IED de la región concentraron dichos ingresos en el sector servicios, seguido de las manufacturas y por ultimo de recursos naturales. Sin embargo, México es el país más importante en cuanto a la captación de inversión productiva destinada a la manufactura, mientras que Brasil es el país con mayores inversiones en el sector servicios y en recursos naturales de América Latina.

Los flujos de IED presentan una fuerte tendencia a concentrarse en la región de origen. Así, Estados Unidos es el principal inversor en América Latina, mientras que Europa lo es en Europa Central y Oriental y en África. Análogamente, la inversión directa japonesa se concentra en el Sur y Sudeste de Asia. Los principales destinos de la inversión directa de Estados Unidos en América Latina son México y Brasil.

Uno de los aspectos más destacados en la evolución reciente de la inversión extranjera de la región ha sido el progresivo incremento de la inversión latinoamericana en el exterior, lo que está especialmente vinculado a las corrientes intrarregionales de IED.

El reciente incremento del número de translatinas que están invirtiendo en el exterior es un hecho que ninguna estadística puede negar; sin embargo, el apoyo del Gobierno, a través de la promoción en el exterior y el financiamiento, podría generar inversiones mayores en otras economías, pero además, podría generar beneficios económicos reales para las economías emisoras.

Teóricamente, las economías emisoras pueden beneficiarse de la siguiente manera (Chudnovsky y López, 1999):

- **Fortalecimiento de la estructura productiva y comercial de las empresas.** Gracias a la gran diversidad de conocimiento a nivel mundial, las empresas de los países emisores tienen la oportunidad de acceder a información para retroalimentar sus sistemas de producción y comercialización y de esta manera hacerse más competitivas.
- **Reintegros y utilidades adicionales.** Los países emisores son igualmente receptores de las utilidades provenientes de las empresas inversoras que han incursionado exitosamente en nuevos mercados. Algunas de estas utilidades son repatriadas al lugar de origen;

igualmente las remesas de los asalariados que trabajan en el exterior son reintegradas a la economía nacional, aunque este valor puede ser poco significativo si la multinacional prefiere contratar mano de obra en el país receptor.

- **Aumento de las exportaciones.** Adicionalmente, la conexión con nuevos mercados promueve la exportación de otros bienes de las economías emisoras hacia los países en donde se ha realizado inversión. Estos bienes están por lo general relacionados con la producción de insumos, componentes, maquinaria o servicios y su exportación se registra también como un ingreso en la balanza de pagos del país emisor.
- **Tecnología.** El país emisor puede aprovechar el desarrollo tecnológico del país en que se está invirtiendo y apropiarse de esa tecnología, ya se aplicándola a la inversión realizada o trasladándola al país de origen para usarla en la producción local. Lo anterior aplica más para los países subdesarrollados que invierten en los países desarrollados.
- **Dispersión del riesgo.** Las empresas que invierten en el exterior, en diferentes mercados, aporta un factor de estabilidad para las mismas, lo que contribuye positivamente al desempeño de la economía nacional.

Si bien es cierto que es difícil realizar predicciones exactas sobre los efectos positivos en países emisores debido a la gran cantidad de escenarios e interrelaciones que se generan en cada caso, aunado a la insuficiencia de registros de los movimientos de capitales en varios países de la región, esto no significa que no existan beneficios, sino que las severas restricciones afectan el análisis del efecto económico de la inversión extranjera y de sus potenciales costos y beneficios (BID-IRELA, 1998).

En este sentido, algunos países de la región latinoamericana comienzan a plantearse la posibilidad de adoptar medidas específicas con este fin, como la provisión de información y asistencia técnica, incentivos y financiamiento a las empresas (CEPAL, 2011).

Esta actitud contrasta con la política del Gobierno de China claramente favorable a la expansión internacional de sus empresas. En 1979 se permitió la inversión fuera del país para las empresas estatales bajo la supervisión del Ministerio de Comercio. En 1985 se extiende el derecho de

invertir en el exterior a todas las empresas, estatales y privadas, con suficiente capital y capacidad operativa y tecnológica. Durante los años 1990, la posición del gobierno se volvió cada vez más positiva hacia este tipo de egresos de capital, hasta que en 2000, mediante el Informe del Presidente al Congreso Nacional del Pueblo se inició la política de salida al exterior (*go global*) con la que se promueve activamente la inversión directa en el exterior (CEPAL, 2011).

Entre las medidas adoptadas para favorecer la inversión directa en el exterior, además de varios beneficios fiscales, destaca el financiamiento público a estos proyectos. En 2004 el gobierno anunció un plan para ofrecer créditos subsidiados a empresas que invirtieran en el exterior en ciertas áreas prioritarias: adquisición de recursos naturales escasos en China, proyectos en manufactura e infraestructura que conlleven la exportación de tecnología china, y proyectos de investigación y desarrollo y adquisiciones que fortalezcan la competitividad global de las empresas chinas (CEPAL, 2011).

El Banco de Desarrollo de China (CDB) y el Banco de Exportación e Importación (Eximbank) son los dos instrumentos cruciales en esta política, aunque otros bancos públicos también han colaborado. Se estima que la empresa interesada solo debe obtener un 30% del financiamiento con fondos internos, mientras que el resto puede obtenerse de los bancos antes señalados a tasas, períodos o montos privilegiados. Además el país también ha concretado 127 tratados bilaterales de inversión y 112 acuerdos de doble tributación, lo que es congruente con su creciente inversión directa en el exterior (CEPAL, 2011).

Además de los importantes incentivos que la banca estatal otorga a los proyectos, el Gobierno de China ejerce un control sobre la inversión directa en el exterior por la propiedad estatal de las mayores empresas transnacionales. Actualmente, unas 122 empresas no financieras son propiedad del Estado bajo la administración de la Comisión de Supervisión y Administración de Activos del Estado (SASAC). Estas empresas, todas ellas muy grandes, se transformaron durante la década de 1990, reduciendo su personal y terminando con la provisión directa de servicios sociales a los trabajadores. Como resultado de estas reformas las empresas mejoraron sus resultados y a partir de 2005 comenzaron a ser rentables (CEPAL, 2011).

Las empresas estatales destacan en los sectores protegidos de la competencia internacional, como hidrocarburos, distribución de energía, banca o siderurgia. Todas las empresas no controladas por

la SASAC se consideran en general empresas privadas y aunque individualmente son de pequeño tamaño, en conjunto dominan la economía china (CEPAL, 2011).

Además de las acciones implementadas por China, el Gobierno de Singapur ha implementado una serie de medidas para facilitar la expansión internacional de sus empresas públicas y privadas. El programa de inversión directa internacional fue aprobado en 1988 y consistió en ofrecer a los inversionistas incentivos fiscales y apoyo financiero para evaluar las oportunidades de invertir en el exterior. El Comité para promover a las empresas en el exterior fue creado en 1993 y se encargaba de dar sugerencias con el objetivo de facilitar la inversión de empresas en el exterior. El Gobierno de Singapur consideró que la salida de IED tenía un significado importante en cuanto a la preservación de la competitividad internacional a través del cambio estructural y actualización industrial (Ellingsen, Likumahawa y Nunnenkamp, 2006).

El entonces Primer Ministro de India Manmohan Singh estableció, en un discurso dado en 2005, que su gobierno estimularía a las empresas de su país para ser globales a través de la (UNCTAD, 2006a). La Federación de Cámaras de Comercio Indias apoya a las empresas para mejorar su competitividad e incrementar su alcance global a través de investigación, negociaciones con las esferas más altas de la política a nivel nacional y global. Asimismo, los Consejos Empresariales han generado oportunidades para invertir en los mercados externos, estos Consejos se han establecido en 69 países, incluyendo Australia, China, Japón, la República de Corea y los Estados Unidos; la misión de los Consejos Empresariales en estos países es promover el comercio y la inversión de India (WIR, 2006).

En síntesis, la política implementada por el gobierno juega un papel importante en la creación de empresas nuevas que decidan invertir en otros países, sin embargo, estas acciones de apoyo han tomado mayor importancia en la región asiática que en la latinoamericana.

Dentro de los organismos públicos más importantes en este campo se incluyen organizaciones promotoras de comercio, agencias promotoras de inversión, así como aquellas agencias encargadas de apoyar las exportaciones mediante créditos y seguros. En algunos países las agencias promotoras de inversión, encargadas principalmente de atraer IED, se han encargado de procurar, alentar e incentivar la salida de IED (UNCTAD, 2006b).

Si bien es cierto que los países de América Latina no cuentan con programas tan especializados y contundentes como en el caso de Asia, es importante reconocer el esfuerzo realizado para generar apoyos que permitan incrementar los flujos de inversión hacia otros países con un grado similar de desarrollo, siendo Brasil, Colombia, Chile y México, los principales países que cuentan con un programa de apoyo.

El caso brasileño es particularmente importante gracias a la interacción y coordinación ente el Estado, a través de su Banco Central, y las empresas interesadas en la internacionalización de sus actividades.

Brasil cuenta con un amplio programa de respaldo que permite impulsar a las compañías nacionales a invertir en el resto del mundo, a través del Banco de Desarrollo del Brasil (BNDES). El BNDES ha creado diferentes líneas de apoyo para las empresas, sin embargo, la más sobresaliente es la provisión de financiamiento por parte del Banco. En este esquema, el Banco puede participar en la propiedad de las compañías translatinas brasileñas que realicen nuevas adquisiciones y proveer financiamiento con requisitos de desempeño a fin de hacer partícipe al BNDES de futuras utilidades, además de otorgar líneas de crédito especiales a ciertas empresas (Sennes y Camargo Mendes, 2009 en CEPAL, 2011).

Entre los objetivos de esta política se hace explícita referencia al posicionamiento de empresas brasileñas entre los líderes mundiales en su área de actividad y en sectores específicos, como los de aeronáutica, petróleo, gas y petroquímica, bioetanol, minería, papel y celulosa, siderúrgica y carnes. En concreto, el BNDES ofreció financiamiento por valor de 40.800 millones de reales durante los últimos cinco años a seis empresas: JBS, Marfrig, Oi, BRF, Fibria y Ambev (CEPAL, 2012).

Entre otros instrumentos que favorecen la internacionalización empresarial en el Brasil se pueden mencionar la provisión de asistencia técnica e información, especialmente a través del Departamento de promoción de comercio del Ministerio de relaciones internacionales, así como de la agencia de promoción de exportaciones e inversiones (APEX). Por otra parte, se observan esfuerzos que, si bien no son sistemáticos ni están institucionalizados, promueven la internacionalización (CEPAL, 2012).

En el caso mexicano, dicha actividad se realiza a través de Proméxico, una agencia gubernamental encargada de fomentar la presencia de las empresa mexicanas en el exterior, a través de instrumento similares al de la promoción de exportaciones, tales como asesorías especializadas, asistencia para viajes de negocio, capacitación de recursos humanos y programas de practicantes en el exterior, entre otros. No existe respaldo financiero, como en el caso de Brasil, ni tampoco una selección de sectores o países objetivo (CEPAL, 2011).

En 2010 inauguró una línea de apoyo a la internacionalización de las empresas mexicanas, según la agencia, esta política se justifica porque ayuda a la promoción de las exportaciones, facilita la transferencia de tecnología, puede repercutir favorablemente en la balanza de pagos a través de la repatriación de utilidades, fomenta el desarrollo de capital humano y la inversión en innovación e investigación y desarrollo permite mejorar la imagen de México en el exterior (CEPAL, 2012). los apoyos van destinados a las empresas de tamaño mediano que deseen comenzar a invertir en el extranjero, no a las grandes compañías translatinas mexicanas. Actualmente esta política se encuentra en fase de experimentación con algunas experiencias piloto, sin que exista aún una evaluación de los instrumentos (CEPAL, 2012).

Colombia, por su parte, recientemente incorporó a su Plan Nacional de Desarrollo las “acciones de promoción de la inversión colombiana en el exterior”, en donde se menciona la provisión de información comercial a los inversionistas colombianos por parte de Proexport, la agencia estatal encargada de la promoción de exportaciones, turismo e IED. Independientemente de estas intenciones, y al revés que en el caso de México, el Gobierno de Colombia asume el papel de impulsar la inversión directa en el exterior, a través de tres de las mayores compañías translatinas colombianas (Ecopetrol, ISA y Empresas Públicas de Medellín), de propiedad estatal. Esta política de apoyo a la internacionalización aún está en una fase incipiente y no existen experiencias para conocer su alcance potencial (CEPAL, 2012).

Por su parte, en Chile, a través de mesas técnicas en los ministerios de Economía y de Hacienda, también se ha comenzado a discutir la implementación de nuevos instrumentos de apoyo para la internacionalización de empresas. De este modo, se comienzan a observar en la región algunos esfuerzos en materia de política de internacionalización empresarial, siendo el Brasil el caso más destacado (CEPAL, 2012).

La relativa escasez de recursos naturales, la necesidad de menores costos de producción y la adquisición de activos estratégicos son los factores que motivan la salida de IED de los países subdesarrollados de Asia, estos factores también incluyen la sofisticada promoción gubernamental bajo la forma de regulaciones, apoyo institucional y financiero y, en algunos casos, el apoyo directo de las instituciones creadas para este propósito.

En América Latina y el Caribe, la salida de IED está determinada por la necesidad de encontrar mercados para sus materias primas, la necesidad de diversificar sus fuentes de ingreso, la inestabilidad macroeconómica, la necesidad de diversificar riesgos, la rápida apertura del mercado interno y el rápido crecimiento de la competencia internacional como consecuencia de las políticas de desregulación y privatización.

Las fusiones y adquisiciones, así como la búsqueda de mercados, son las principales formas en las que las translatinas mexicanas expandieron sus operaciones fuera del país a través de la inversión en la economía global. Estas grandes compañías son el argumento para la reinserción internacional de México alrededor del mundo.

El contexto en el que surge la empresa translatina mexicana es muy interesante, ya que en él se vieron involucrados factores externos e internos que incidieron de manera directa e indirecta en la internacionalización de las mismas. En primer lugar, el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones, iniciado en 1940 y concluido en 1980; durante esta etapa las compañías de América Latina no pudieron vislumbrar la necesidad de mejorar sus capacidades competitivas, debido a la intervención del gobierno y a los elevados niveles de regulación que protegían a las empresas nacionales contra la competencia externa, lo que redujo el incentivo de aumentar la eficiencia y competitividad a niveles internacionales (Cuervo-Cazurra, 2010).

El modelo de sustitución de importaciones llegó a su límite con la crisis de la deuda y la década perdida de los años ochenta, década de crecimiento negativo, que indujo a los gobiernos a introducir reformas económicas a favor del libre mercado y crear un ambiente económico, legal e institucional más favorable para la iniciativa privada.

Los efectos negativos de la sobreprotección industrial y la ineficiencia provocada por las condiciones de un mercado cautivo fueron identificados desde los primeros años de la década de

los sesenta. Con la crisis del modelo, iniciada en 1982, la apertura de la economía no era una opción, sino más bien, una realidad impuesta por la necesidad (Gómez, 1996).

Los países latinoamericanos realizaron una importante reorientación de sus políticas macroeconómicas, poniendo énfasis en una rigurosa disciplina fiscal, una mayor apertura a los flujos comerciales y financieros, una profunda liberalización de mercados y una reducción del tamaño del Estado, con la consiguiente aceleración del proceso de privatización. Algunos de los resultados económicos favorables que se desprenden de la implementación de las reformas son (BID-IRELA, 1996):

1. Control de la inflación.
2. Renovado potencial de crecimiento moderado y estable.
3. Ha mejorado la calificación de “riesgo país” de muchas economías latinoamericanas.
4. Globalmente, las expectativas de las inversiones privadas, nacionales y extranjeras, han mejorado, el rendimiento de las inversiones es mayor y la región se ha reincorporado progresivamente en los mercados internacionales de capital.
5. El financiamiento externo ha favorecido una rápida y significativa recuperación económica en varios países latinoamericanos.

En general, se puede decir que el proceso de liberalización, desregulación, privatización e integración regional “hacia afuera” tiende a crear condiciones favorables para una variedad de tipos de inversión extranjera tanto extra e intrarregional, así como para las asociaciones entre capitales nacionales y transnacionales.

En este entorno, los beneficios potenciales de la IED (transferencia de tecnología, mejora de productividad, creación de empleo, cualificación de la mano de obra y expansión y diversificación de las exportaciones tienden a ser mayores que los observados en un ambiente restrictivo a la competencia como el que prevaleció en la región durante el periodo de sustitución de importaciones (BID-IRELA, 1998).

En el caso de México, el proceso de reestructuración de los grupos empresariales mexicanos dio inicio durante la segunda mitad de los años ochenta (Basave, 2001). Este proceso estuvo acompañado de factores externos que contribuyeron a que este cambio se llevara a cabo; en

primer lugar, la adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por sus siglas en inglés) en 1986 y, posteriormente, en la OCDE en 1994. En ese mismo año, México formalizó un Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, con miras a consolidar las reformas iniciadas algunos años atrás. Subsecuentemente México negoció acuerdos similares con países de América Latina, la Unión Europea (1999) y Japón (2004). (CEPAL, 2005).

Los factores internos que influyeron en la decisión de las compañías mexicanas para salir del país e invertir en el exterior fueron:

1. Entre 1984 y 1987 los grupos empresariales mexicanos superaron plenamente su crisis de deuda externa (no así la economía mexicana en su conjunto) con base en estrategias de inversión financiera que les permitió en 1987 reemprender la inversión productiva críticamente relegada durante los cinco años previos (Basave, 1996 en Basave, 2001).
2. Simultáneamente el nuevo equipo gobernante del presidente Miguel de la Madrid mostraba una decidida intención de modificar el modelo de crecimiento económico hacia uno abierto y secundario-exportador en el cual la inversión externa y los grupos empresariales privados fueran los pivotes fundamentales para su viabilidad (Basave, 2001).
3. La firma del Primer Pacto de Solidaridad Económica, encabezado por el gobierno y los dueños de las empresas más importantes del país, fue el factor político que contribuyó a materializar el cambio en México. A partir de este momento, los empresarios formaron parte del diseño de la nueva política económica (Basave, 2001).

Todos estos factores internacionales, nacionales y políticos permitieron que varios grupos empresariales iniciaran su expansión en otros países a través de la salida de IED, pero ahora, sin ninguna protección del gobierno mexicano en contra de la competencia externa.

En resumen, el modelo económico de México, como el de otros países latinoamericanos, cambió en el siglo veinte. A finales de la década de los ochenta, aún antes de haber superado por completo la crisis de la deuda externa, el país implementó una reforma radical que básicamente consistió en abrir la economía al exterior en temas comerciales y de inversión, así como reducir el

papel y tamaño del Estado para incrementar la competitividad a través de las operaciones de compañías mexicanas en el exterior.

La salida de IED no era un fenómeno nuevo para las compañías mexicanas, ya habían experimentado un crecimiento marginal en Estados Unidos, Centro y Sudamérica durante la década de los setenta; sin embargo, este crecimiento se vio mermado por la crisis de la deuda en 1982. Debido a esta situación, en la primera mitad de la década de los ochenta las compañías redujeron sus inversiones tanto en el mercado externo como en el interno, sin embargo, estas fueron retomadas en la década de los noventa (Basave, 2001).

Una mayor competencia al interior de la economía mexicana y un mejor acceso a otros mercados permitieron que las compañías mexicanas abandonaran sus estrategias pasivas y adoptaran estrategias más agresivas para buscar nuevas oportunidades en el exterior (CEPAL, 2005).

Debe indicarse que dentro del marco de dichas políticas no se observa alguna que hubiera sido enunciada específicamente para promover la internacionalización de las inversiones por parte de las empresas mexicanas. Sin embargo, las estrategias de cambio estructural que aplicaron los gobiernos desde 1983, y particularmente a partir de 1988, potenciaron fuertemente las tendencias evolutivas de las grandes empresas mexicanas hacia la internacionalización (Chudnovsky y López, 1999).

México fue el país de la región que más invirtió en el exterior en 2012. Según datos de la UNCTAD, sus inversiones llegaron a los \$25,597 mdd, monto que duplica con creces al del año anterior por \$12,138 mdd y es muy superior al máximo registrado dos años atrás por un monto de \$15,045 mdd, esto demuestra el enorme esfuerzo que han realizado las compañías mexicanas para conquistar mercados ajenos al nacional.

La inversión mexicana acumulada en América Latina y el Caribe se incrementó en 306% de 2002 a 2014, mientras que la inversión en Sudamérica pasó de representar el 78% en 2002 a 80% en 2014, la inversión en Centroamérica, por su parte, captaba el 17% en 2002 y disminuyó de manera considerable al captar únicamente el 11% del total, esto como consecuencia de un menor dinamismo de las compañías mexicanas en países como Costa Rica, en el caso del Caribe, la absorción de recursos mexicanos se incrementó de 5% a 9% durante el periodo.

América Latina es un mercado natural para nuestro país, los rasgos culturales que compartimos, aunado al continuo crecimiento de la población joven y al aumento permanente de una fuerza de trabajo cada vez más calificada, sin dejar de mencionar los vastos recursos naturales que estos poseen, evidencian las relaciones sociales geográficas y económicas que pueden y deben ser aprovechadas para el fortalecimiento mutuo ante un entorno altamente competitivo y cuya inserción y dominio dependen del trabajo conjunto de la región.

Por otra parte, el constante incremento del comercio, traducido en mayores exportaciones a la región latinoamericana, permitió que la inversión mexicana aprovechara tanto similitudes como ventajas competitivas derivadas de la actividad comercial para poder ingresar a un mercado distinto al nacional.

Con base en la presencia que guardan las empresas translatinas mexicanas en la región latinoamericana, podemos afirmar que México invierte en los siguientes países: Argentina, Brasil, Colombia, Costa Rica, Chile, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Jamaica, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Puerto Rico, República Dominicana, Uruguay y Venezuela.

El sector de las telecomunicaciones, a través de la empresa América Móvil, acapara el 41.8% de la inversión de empresas mexicanas hechas en el exterior, esto medido a través de los activos reportados fuera del país y considerando que es la empresa translatina mexicana con más filiales en la región latinoamericana.

La industria de minerales no metálicos, representada por tres empresas (Cemex, Cementos Chihuahua y Vitro) es el segundo sector más importante, éste representa el 24%, los activos en el exterior de las tres empresas suman \$32,120 mdd. En tercer lugar, se encuentra la industria de las bebidas con el 8.6%, está integrada por dos empresas: Grupo FEMSA y ARCA, en conjunto suman \$11,525 mdd de activos en el exterior.

Asimismo, se puede concluir que los APPRIS firmados con la región no han tenido un impacto notorio en la salida de IED mexicana y que, por el contrario, existen mayores beneficios para las compañías mexicanas con países que no cuentan con un documento bilateral especializado en materia de inversión, como en el caso de Brasil o Perú.

En muy poco tiempo, México ha logrado posicionar a muchas de sus compañías dentro de los rankings de las grandes empresas transnacionales de países subdesarrollados. Esto es una señal, de México para el mundo, de la competitividad y fortaleza que un país subdesarrollado puede lograr y adquirir para enfrentar no solo los retos del mercado interno sino también, para enfrentar la competencia internacional proveniente de países desarrollados y de la capacidad de la empresa mexicana para convertirse en una de las más importantes del mundo.

Sin embargo, es necesario el apoyo del Gobierno en este proceso de internacionalización de la empresa mexicana, la forma adecuada de cumplir con este objetivo no es a través de la protección de las mismas sino a través de su promoción en el exterior. Por otra parte, es necesaria la eliminación barreras burocráticas que incrementan sustancialmente los días necesarios para abrir un nuevo negocio. México ha entendido la importancia de estar en el mercado externo, al igual que las empresas mexicanas, pero ahora los esfuerzos de ambas partes, gobierno y compañías, tienen que estar orientadas hacia un solo objetivo: demostrar que cada translatina mexicana puede convertirse en una empresa transnacional.

5.2 Recomendaciones

El estudio de la inversión de México en el exterior es un reto. La carencia de cifras oficiales que permitan sostener o refutar las hipótesis generadas implica una serie de tropiezos que pueden contribuir de manera negativa con el entusiasmo y la necesidad de concluir una investigación.

A nivel internacional, el tema ha sido reconocido como un fenómeno económico que merece la intervención del Estado para contribuir con el crecimiento y expansión de las compañías en el exterior a través de la IED. Aunque la medición del impacto real que conlleva la salida de IED en los países emisores es complicada, vale la pena retomar las experiencias internacionales como las bases de un modelo que permitan a México iniciar un acercamiento más formal con el tema de las inversiones en el exterior.

China y Brasil son las economías subdesarrolladas que han implementado acciones concretas para continuar con la expansión de las compañías originarias de sus países en otros mercados, priorizando en todo momento, el retorno de utilidades. En este sentido, China ha favorecido a las empresas a través del financiamiento público a proyectos orientados a ciertas áreas prioritarias

como, por ejemplo, la adquisición de recursos naturales escasos en China, proyectos en manufactura e infraestructura que conlleven la exportación de tecnología china y proyectos de investigación y desarrollo y adquisiciones que fortalezcan la competitividad global de las empresas chinas (CEPAL, 2011).

El Banco de Desarrollo de China (CDB) y el Banco de Exportación e Importación (Eximbank) son los dos instrumentos cruciales en esta política, aunque otros bancos públicos también han colaborado. Se estima que la empresa interesada solo debe obtener un 30% del financiamiento con fondos internos, mientras que el resto puede obtenerse de los bancos antes señalados a tasas, períodos o montos privilegiados (CEPAL, 2011).

El caso de Brasil es igualmente interesante, ya que cuenta con un amplio programa de respaldo que permite impulsar a las compañías nacionales a invertir en el resto del mundo a través del Banco de Desarrollo del Brasil (BNDES). El BNDES ha creado diferentes líneas de apoyo para las empresas, sin embargo, la más sobresaliente es la provisión de financiamiento por parte del Banco.

En este esquema, el Banco puede participar en la propiedad de las compañías translatinas brasileñas que realicen nuevas adquisiciones y proveer financiamiento con requisitos de desempeño a fin de hacer partícipe al BNDES de futuras utilidades, además de otorgar líneas de crédito especiales a ciertas empresas (Sennes y Camargo Mendes, 2009 en CEPAL, 2011).

Entre otros instrumentos que favorecen la internacionalización empresarial en el Brasil se pueden mencionar la provisión de asistencia técnica e información, especialmente a través del Departamento de promoción de comercio del Ministerio de relaciones internacionales, así como de la agencia de promoción de exportaciones e inversiones (APEX). Por otra parte, se observan esfuerzos que, si bien no son sistemáticos ni están institucionalizados, promueven la internacionalización (CEPAL, 2012).

Como puede observarse, la coordinación gubernamental es necesaria para alcanzar logros tangibles y reales a la economía emisora de IED a través de sus compañías. Reconocer el fenómeno no es suficiente, es necesario generar apoyos, asesorías, estrategias y aquellos

elementos que permitan a las compañías posicionarse en el exterior como casos exitosos de crecimiento empresarial.

Una estrategia completa incluye la coordinación entre secretarías de estado, los bancos centrales de cada país, las agencias de promoción de comercio exterior y la constante comunicación con los sectores empresariales con el fin de conocer retos y avances en las estrategias de expansión; sin embargo, es importante incorporar un elemento esencial que engloba y garantiza el correcto funcionamiento de la actividad económica apoyada por el Estado: la transparencia y rendición de cuentas.

Es un derecho de los ciudadanos tener acceso a la información económica, esto implica que la información esté disponible y que su localización sea de fácil acceso, de otra manera se está limitando su acceso y con ello un derecho.

En el caso concreto de México, la ausencia de cifras oficiales es notoria. Simplemente no hay información sobre el destino de la inversión mexicana, no hay un seguimiento de las principales transacciones o de los planes de expansión de las empresas. Los medios de comunicación generan notas informativas, y son de mucha ayuda, sin embargo carecen de ese soporte oficial que permita fortalecer una investigación y sobre todo, que aporte una solución real. Si bien es cierto que el seguimiento de la inversión mexicana en el exterior no está plasmado en algún documento jurídico que exhorte a las dependencias correspondientes a generar información al respecto, es necesario reconocer que este procedimiento si se realiza de manera agregada, es decir, se cuantifica la salida de IED sin información particular sobre el lugar, el sector y por supuesto, los montos de estas inversiones.

Este procedimiento lo lleva a cabo el Banco de México, a través de la Balanza de Pagos en la cuenta denominada “Posición de inversión internacional”, en la cual se cuantifica la entrada y la salida de IED, entre otro tipo de inversiones.

Las empresas mexicanas aún tienen mucho que hacer; sobre todo aquellas que aún no logran ser reconocidas como compañías globales y tienen la intención de serlo. El reto que ello representa debe de estar acompañado del Estado.

Con base en las experiencias internacionales y considerando las dependencias públicas que guardan relación con el tema de inversión en México, se sugiere que en una primera etapa, se lleve a cabo un trabajo conjunto y coordinado entre la Secretaría de Economía, a través de la Dirección General de Inversión Extranjera; la Secretaría de Relaciones Exteriores, a través de la Dirección General de Cooperación y Relaciones Económicas Bilaterales; Proméxico y el propio INEGI para generar, de manera conjunta, una metodología que permita cuantificar la información y generar series estadísticas de acceso público. Dicha metodología tiene que estar basada en el cotejo de información entregada por parte de las empresas y lo reportado por las economías receptoras con el fin de conocer, oficialmente, los montos de inversión mexicana destinados no solo a América Latina, sino a los países en los que las empresas mexicanas tienen actividades.

La promoción de las empresas mexicanas en el exterior debe de estar acompañada, y formalizada, por instrumentos jurídicos internacionales especializados en el tema de inversión, que brinden la certeza y el respaldo jurídico necesario para que las compañías incrementen sus inversiones en países de la región latinoamericana, considerando en todo momento el potencial de cada uno de los mercados y priorizando con ello, las negociaciones. De nada sirve la celebración de Acuerdos con aquellos países que no representan un mercado potencial para los inversionistas mexicanos.

Destinar recursos públicos a las empresas mexicanas para lograr su internacionalización es un tema prematuro, sin información oficial difícilmente podrán ser calculados los montos para apoyar dicha actividad.

El apoyo del Estado a la iniciativa privada debe de garantizar beneficios para los ciudadanos, es por ello que una política encaminada para tal fin debe ser evaluada y elaborada cuidadosamente; sin embargo, podemos citar el caso brasileño en el que la repatriación de las utilidades de las empresas brasileñas con inversiones en otros países están garantizadas debido a que los apoyos están condicionados a la incorporación de su Banco Central a la estructura de la empresa en cuestión, a través de una sociedad. Sin duda, es un ejemplo internacional que puede ser considerado para iniciar el planteamiento de esta línea de investigación.

El tema es muy amplio y digno de ser investigado, hay muchos cuestionamientos pendientes y muchos problemas por resolver. Si bien es cierto que la ausencia de información estadística no ha limitado la expansión de las empresas más importantes del país, si ha afectado su estudio y la

generación de estrategias que permitan establecer un camino claro para aquellas compañías en crecimiento que pretenden seguir los mismos pasos que las grandes translatinas mexicanas con presencia en el exterior.

Fuentes consultadas

1. Agosin, M. R. (comp.) (1996), *Inversión extranjera directa en América Latina: su contribución al desarrollo*, Fondo de Cultura Económica/Banco Interamericano de Desarrollo, Santiago de Chile.
2. *América Economía* (2009), “Especial Multilatinas: Ser global en una crisis global”, Mayo.
3. *América Economía* (2010), “Ranking Multilatinas 2010”, consultado en: <http://rankings.americaeconomia.com/2010/multilatinas/metodologia.php>
4. *América Economía* (2011), “Ranking Multilatinas 2011”, consultado en: <http://rankings.americaeconomia.com/2011/multilatinas/index.php>
5. *América Economía* (2013), “Ranking Multilatinas 2013”, http://rankings.americaeconomia.com/2013/ranking_multilatinas_2013/ranking.php
6. Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo (ALIDE) (2009), *El papel contracíclico de la banca de desarrollo frente a la crisis económica internacional*, 39ª reunión ordinaria de la asamblea general de la ALIDE, 19 y 20 de mayo de 2009. Consultado en: http://www.alide.org.pe/download/AsambleaAnt/Alide39/Donwload/AS39_090200_Doc-Basico_ALIDE39.pdf
7. Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA) (1998). *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*, BID-IRELA.
8. Banco Interamericano de Desarrollo (BID): Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA) (1996), *Inversión extranjera directa en América Latina en los años 90/Banco Interamericano de Desarrollo*, Madrid.
9. Banco Mundial (2014). *Países*. Consultado en: <http://www.bancomundial.org/es/country>

10. Basave Kunhardt, Jorge (2000) *Empresas mexicanas ante la globalización*, Instituto de Investigaciones Económicas, Universidad Nacional Autónoma de México.
11. Basave Kunhardt, Jorge (2001). *Un siglo de grupos empresariales en México*, Instituto de Investigaciones Económicas, Universidad Nacional Autónoma de México. M. A. Porrúa.
12. Basave, Jorge [y otros] Coords. (2002). *Globalización y alternativas incluyentes para el siglo XXI*, UNAM, Facultad de Economía, México.
13. Basave, Jorge y Gutiérrez, Ma. Teresa, “Aspectos Sobresalientes de las multinacionales mexicanas en 2012”, reporte del 11 de diciembre de 2013, IIE, Ciudad de México y Nueva York.
14. Brennan, Louis & Rios-Morales, Ruth (2007), *Foreign Direct Investment from Emerging countries: Chinese investment in Latin America*, International DSI/ Asia and Pacific DSI, July 2007.
15. CEPAL (1998), *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 1997*, Presentado por la Unidad de inversiones y estrategias empresariales de la División de Desarrollo productivo y empresarial de la CEPAL.
16. CEPAL (2002), *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2001*, Presentado por la Unidad de inversiones y estrategias empresariales de la División de Desarrollo productivo y empresarial de la CEPAL.
17. CEPAL (2003), *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2002*, Presentado por la Unidad de inversiones y estrategias empresariales de la División de Desarrollo productivo y empresarial de la CEPAL.
18. CEPAL (2004), *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2003*, Presentado por la Unidad de inversiones y estrategias empresariales de la División de Desarrollo productivo y empresarial de la CEPAL.

19. CEPAL (2005), *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2004*, Presentado por la Unidad de inversiones y estrategias empresariales de la División de Desarrollo productivo y empresarial de la CEPAL.
20. CEPAL (2006), *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2005*, Presentado por la Unidad de inversiones y estrategias empresariales de la División de Desarrollo productivo y empresarial de la CEPAL.
21. CEPAL (2007), *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2006*, Presentado por la Unidad de inversiones y estrategias empresariales de la División de Desarrollo productivo y empresarial de la CEPAL.
22. CEPAL (2010), *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2009*, Presentado por la Unidad de inversiones y estrategias empresariales de la División de Desarrollo productivo y empresarial de la CEPAL.
23. CEPAL (2011), *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2010*, Presentado por la Unidad de inversiones y estrategias empresariales de la División de Desarrollo productivo y empresarial de la CEPAL.
24. CEPAL (2012), *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2011*, Presentado por la Unidad de inversiones y estrategias empresariales de la División de Desarrollo productivo y empresarial de la CEPAL.
25. CEPAL (2013), *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2012*, Presentado por la Unidad de inversiones y estrategias empresariales de la División de Desarrollo productivo y empresarial de la CEPAL.
26. Chudnovsky, Daniel y Andrés López (2000), “A third wave of FDI from developing countries: Latin American TNCs in the 1990s”, en: *Transnational Corporations*, vol. 9, N° 2, Agosto.
27. Chudnovsky, Daniel y López, Andrés (1999), *las multinacionales latinoamericanas: sus estrategias en un mundo globalizado*, Fondo de Cultura Económica de Argentina, Argentina.

28. Cuervo-Cazurra, Álvaro (2010), “21 Multilatinas”, en: *Universia Business review*, primer cuatrimestre 2010.
29. Dunning, John (2001). “The Eclectic (OLI) paradigm on International production: past, present and future”, en: *International Journal of the Economics of Business*. Vol. 8, No. 2, 2001, pp. 173± 190.
30. Dussel, Enrique (2000), *La inversión extranjera en México*, Naciones Unidas, CEPAL, Santiago de Chile.
31. Dussel, Enrique (Coord) (2007), *La inversion extranjera directa en México: desempeño y potencial: una perspectiva macro, meso, micro y territorial*, Siglo XXI, México.
32. Ellingsen, G., Likumahawa W. y Nunnenkamp P. (2006). “Outward FDI by Singapore: a different animal?” En: *Transnational Corporations*, Vol. 15, No. 2. Consultado en: http://unctad.org/en/docs/iteit20062a2_en.pdf
33. FMI (2008). *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional*, sexta edición.
34. Garay, Luis Jorge (2004), *Colombia: estructura industrial e internacionalización 1967-1996*, Edición virtual del libro de Luis Jorge Garay. Consultado en: <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/economia/industrilatina/indice.htm>
35. Gligo, Nicolo (2007), *Políticas activas para atraer inversión extranjera directa en América Latina*, Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL, Santiago de Chile.
36. Gómez, Luis (1994), *La política agrícola en el nuevo desarrollo latinoamericano*, FAO, Chile.
37. IMF (2013), *International Financial Statistics Public Data*, consultado en: <http://elibrary-data.imf.org/DataReport.aspx?c=1449311&d=33060&e=141540>

38. INEGI (2013), *México en cifras*, consultado en:
<http://www3.inegi.org.mx/sistemas/mexicocifras/default.aspx>
39. Inter-American Development Bank (BID) (2008). *From Multilatinas to Global Latinas. The New Latin American Multinationals*,
40. Krugman, Paul y Obstfeld, Maurice (2006), *Economía internacional. Teoría y política*, Editorial Pearson, Madrid.
41. Loungani, Prakash y Razin, Assaf (2001), “¿Qué beneficios aporta la inversión extranjera directa?” en: *Revista FMI, Finanzas y Desarrollo*, junio 2001, págs. 6-9
42. Martínez, Mayra. “Los ocho datos más relevantes de las empresas de Slim”, en: *Diario Mileno* el 13 de junio de 2014, México.
43. Morales, Roberto. “Inversión de México en AL suma US81,400 millones” en: *diario El Economista* el 17 de junio de 2013, México.
44. Moran H, Theodore (2000). *Inversión extranjera directa y desarrollo*, Ed. Oxford University Press.
45. Mortimore, Michael & Carlos Razo (2009), “Outward investment by Trans-Latin enterprises: reasons for optimism”, en: *Columbia FDI Perspectives*, No. 12, August 17.
46. OCDE (2002). *Resumen Inversiones extranjeras directas en desarrollo: un máximo de beneficios por un costo mínimo*.
47. OCDE (2010). *Definición Marco de Inversión Extranjera Directa*, cuarta edición.
48. Ortiz, José (2013), *Factores que afectan a la inversión extranjera directa*, Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Jurídicas, México.
49. *PODER* (2009), “500 Empresas más poderosas de América Latina: Top 5”, Abril.
50. *PODER* (2010a), “500 Empresas más poderosas de América Latina y el Caribe”, Abril.

51. *PODER* (2010b), “Especial: Las multinacionales mexicanas”, Septiembre.
52. Programa de comercio exterior y promoción de la inversión 2001-2006: por la inserción competitiva de las empresas mexicanas en el nuevo orden económico mundial / Secretaría de Economía.
53. Rasiah, Rajah (2009), *Outward Foreign Direct Investment from Emerging Economies: Trends, Drivers and Firm-driven Home Government Policies*, Faculty of Economics and Administration, University of Malaya.
54. Sauvant, Karl; Mascchek, Wolfgang & McAllister, Geraldine (2009). *Foreign Direct Investment by emerging market multinational enterprises, the impact of the financial crises and recession and challenges ahead*. OECD Global Forum on International Investment, December.
55. Sauvant, Karl; Mendoza, Kristin & Irmak, Ince (2008), *The rise of transnational corporation from Emerging Markets*, Edward Elgar Publishing.
56. Sepúlveda, Bernardo y Chumacero (1973), *La inversión extranjera en México*, Fondo de Cultura Económica, México.
57. Sitio web oficial ARCA: <http://www.arcacontal.com/divisiones-operativas/arca-continental-sudam%C3%A9rica.aspx>
58. Sitio web oficial ICA: www.ica.com.mx
59. Sitio web oficial Mexichem:
http://www.mexichem.com.mx/Sol_Integrales/Amanco/americalatina.html
60. Sitio web oficial Xignux: www.xignux.com
61. The World Factbook (2014)
62. UNCTAD (2006a), “Developing countries are beginning to promote outward FDI”, en: *UNCTAD investment brief*, number 4.

63. UNCTAD (2006b). *World Investment Report: implications for development*. New York and Geneva: United Nations.
64. UNCTAD (2008), *Largest Transnational Corporations. The top 100 non-financial TNCs from developing and transition economies, ranked by foreign assets,*
65. UNCTADSTAT, 2014, *Inward and outward foreign direct investment flows, annual, 1970-2012*, <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=88>