



**Flujos de IED mexicana hacia Europa y
presencia de grandes multinacionales
mexicanas en España. Evidencia
empírica y reflexiones teóricas**
Jorge Basave Kunhardt

WP04/12

ICEI Workingpapers

Resumen

En el trabajo se aborda el análisis de los determinantes de una “segunda oleada” de inversión externa de las empresas multinacionales (MNEs) mexicanas que arranca a inicios de los años 1990s y posteriormente se orienta a Europa. Se sustenta teóricamente en la versión dinámica del “Investment Development Path” desarrollada por J. Dunning y R. Narula pero incorporando una propuesta de interpretación que destaca la vinculación específica entre: a) la estructura de la economía mexicana en una coyuntura excepcional durante los años 1980s, b) las transformaciones económicas internacionales del momento y c) la estrategia implementada por el sector empresarial oligopólico ante la apertura económica. Esta propuesta difiere de la aplicada por las teorías convencionales para los casos de formación de MNEs de países desarrolladas y de las llamadas economías emergentes asiáticas, fundamentalmente en cuanto a la secuencia por etapas. El análisis desprende consecuencias particulares en el devenir de las MNEs mexicanas, especialmente en cuanto al proceso de internalización de nuevas tecnologías y en cuanto a un relativo aislamiento respecto a la evolución de la economía mexicana.

Palabras clave: Multinacionales; Multilatinas; Inversión Extranjera Directa; Economía mexicana.

Abstract

This paper presents an analysis of the determining factors behind the "second wave" of foreign investment by Mexican multinational enterprises (MNEs) that began in the early 1990s, with resources subsequently earmarked to Europe. This study is theoretically based on the dynamic version of the "investment development path" advanced by J. Dunning and R. Narula, but incorporating an interpretative framework that highlights the specific linkage between a) the structure of the Mexican economy in an exceptional moment in time during the 1980s, b) the international economic changes underway at the time, and c) the strategy implemented by the oligopolic business sector in response to the economic opening. This proposal differs from that applied by conventional theories for cases of the establishment of MNEs of developed countries and the so-called emerging Asian economies, primarily with regard to the sequence of stages. The analysis indicates specific consequences in the evolution of Mexican MNEs, especially in regard to the process of the internalization of new technologies and in terms of a relative isolation with respect to the trajectory of the Mexican economy.

Key words: MNEs, Multilatinas, Foreign Direct Investment, Mexican Economy.

Dr. Jorge Basave

Instituto de Investigaciones Económicas. Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) Profesor Visitante invitado por el grupo de investigación del ICEI GRINEI.

Instituto Complutense de Estudios Internacionales, Universidad Complutense de Madrid. Campus de Somosaguas, Finca Mas Ferre. 28223, Pozuelo de Alarcón, Madrid, Spain.

© Jorge Basave

El ICEI no comparte necesariamente las opiniones expresadas en este trabajo, que son de exclusiva responsabilidad de sus autores.

Índice

Introducción.....	7
1. Fuentes de información y marco teórico.....	8
Fuentes de información.....	8
Concentración de la IED mexicana.....	9
Marco teórico.....	11
2. Antecedentes.....	12
3. Despegue de la IED mexicana. Contexto y determinantes.....	13
Los determinantes para entrar “apresuradamente” a los mercados internacionales.....	14
Las exportaciones en la secuela de internacionalización.....	14
La multinacionalización, una opción para pocas firmas.....	15
Los determinantes de localización.....	16
El caso mexicano y el “Investment Development Path”.....	17
4. La IED hacia Europa.....	20
El factor tecnológico y la incursión en Europa.....	20
5. Filiales mexicanas en España.....	22
Conclusiones.....	26
Bibliografía.....	28

Introducción

Un conjunto de multinacionales mexicanas forma parte relevante del auge de las llamadas empresas “multilatinas”. Los flujos sostenidos de su inversión extranjera directa (IED) son muy recientes, se remiten a la primera mitad de los años 1990s y se orientaron inicialmente a los Estados Unidos y a países de la región latinoamericana, pero a finales de esa década ya tenían presencia en Europa.

Estas inversiones, al igual que las dirigidas a los Estados Unidos, tienen el interés particular de constituir un proceso de expansión hacia países de mayor desarrollo económico. Comprenden de tal forma la adquisición de activos creados de mayor contenido tecnológico y la apropiación de conocimientos que resultan determinantes en el escalamiento de la calidad de las capacidades productivas de las multinacionales mexicanas (MNEs) en su proceso de globalización. Adicionalmente las inversiones en Europa, aunque todavía limitadas, logran por primera vez rebasar el carácter regional de la primigenia expansión emprendida por las MNEs mexicanas.

Existen varios trabajos sobre el dinamismo de las multilatinas, pero todavía son pocos los que abordan los procesos específicos que explican sus determinantes de inversión sectoriales y geográficos. Un primer objetivo de este trabajo es intentar explicar estos determinantes para el caso mexicano pero limitándose a su presencia europea.

El trabajo pretende también avanzar sobre la tendencia analítica que hasta ahora predomina en los estudios sobre las MNEs mexicanas, que consiste en un enfoque cerrado en sí mismo, limitado a observar que tanto crecen y como se expanden. Me interesa en cambio aquí establecer los vínculos de las MNEs con la economía de la cual se desprenden por tres razones: a) para darle especificidad analítica al caso mexicano y aportar elementos macroeconómicos a las interpretaciones teórica sobre su origen y las características que adoptan en su expansión; b) para determinar cuales son las ventajas y las desventajas del surgimiento y la proliferación de MNEs para la economía de un país en desarrollo como el mexicano; c) por las im-

pliaciones de políticas públicas a que dichas determinaciones puedan tener lugar.

Sin embargo debo advertir que debido al carácter de este trabajo, como avance de investigación (“working paper”), sólo se abordará el punto (a) planteado en el párrafo anterior. Se presentan resultados preliminares que podrán ser desarrollados más extensa y profundamente con posterioridad.

La exposición está estructurada de la siguiente forma:

En el primer apartado se realizan observaciones sobre la metodología seguida y el acceso a fuentes de información sobre el tema específico tratado. En el segundo apartado se abordan los antecedentes de la IED mexicana. En el tercero, los contextos económicos internacional y nacional que propician el despegue de la IED en los años 1990s y sus determinantes, referenciándolos a marcos teóricos que nos resultan útiles para su identificación y análisis. En un cuarto apartado se ofrece un panorama general de la inversión mexicana en Europa y sus determinantes específicos. Finalmente, el quinto apartado está dedicado a presentar a las multinacionales mexicanas que tienen presencia directa en España, desde su perfil empresarial hasta la descripción de algunas características sobre la forma en que operan sus afiliadas de producción en territorio español. La información presentada en este último apartado se basa en entrevistas y cuestionarios aplicados a filiales de MNEs mexicanas en España.

El núcleo principal de este trabajo de investigación se realizó gracias al apoyo financiero de la Universidad Nacional Autónoma de México y del Programa de Apoyos para la Superación del Personal Académico de la UNAM (PASPA) de la Dirección General de Asuntos del Personal Académico (DGAPA).

Quiero expresar mi agradecimiento al Instituto Complutense de Estudios Internacionales que me alojó en sus instalaciones durante mi estancia sabática y me otorgó todas las facilidades institucionales para realizar esta investigación. Agradezco las atenciones del Dr. José Antonio Alonso, Director del ICEI y en especial del Dr. José Molero Zayas, Director del

Grupo de Investigación en Economía y Política de la Innovación, así como de su equipo de investigación, quienes me apoyaron ampliamente en el trabajo desarrollado.

Fue de gran valor la información proporcionada por Miguel Villarrica Méndez, ejecutivo de la Unidad de Inteligencia Económica en la Dirección de Estrategia y Desarrollo de Invest in Spain, dependencia del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo de España, de Jorge González y González, Director General de TechBa México-Madrid y de Patricia Cortés Guadarrama, ejecutiva de Temas Económicos y Multilaterales de la Embajada de México en España. A todos ellos les agradezco su disposición y apoyo.

Los resultados de la investigación y su interpretación son responsabilidad exclusiva del suscrito.

1. Fuentes de Información y Marco teórico

Fuentes de información

Uno de los principales retos que presenta toda investigación es el manejo apropiado de los datos “duros” (su ubicación, selección, procesamiento y presentación) que permita abordar el tema en cuestión. En el tema que nos ocupa se presentan dificultades de distinta naturaleza que obstaculizan el acopio de información precisa y salvo en los casos en que se acude a información directa proporcionada por las propias empresas se corre el riesgo de trabajar con meras estimaciones. Estas dificultades se deben principalmente a la opacidad en las fuentes oficiales que presuntamente registran estos datos. Fuertes críticas a las inexactitudes en el registro de IED por gobiernos (especialmente de países en desarrollo) y organismos multilaterales se han realizado por expertos sobre el tema (Zhan, 2006: 4-6).

Considero pertinente dejar asentadas cuales son estas dificultades así como la forma en que procedí a enfrentarlas en razón de los objetivos de este trabajo:

La primera tiene que ver con el conocimiento sobre cuales y cuantas son las MNEs mexicanas.

Las distintas fuentes de información, oficiales e internacionales, sobre la IED mexicana así como los pocos trabajos de investigación al

respecto no permiten conclusiones precisas sobre el número de MNEs mexicanas existentes. Es exclusivamente con respecto a las grandes multinacionales que podemos deducir una aproximación más confiable, y el número difícilmente rebasaría las 50 corporaciones¹ siendo estas las que concentran el grueso de la IED mexicana, como veremos al final de este apartado.

Resulta sumamente difícil en cambio, estimar el número de pequeñas y medianas empresas que cuentan con filiales de producción de bienes y/o servicios en el extranjero. No hemos detectado, hasta el momento, una fuente de datos oficial ni algún estudio que haga referencia a algún registro de esta naturaleza. Nos referiremos exclusiva y brevemente más adelante a las actividades de inversión externa de un conjunto de PYMES de contenido tecnológico (principalmente en el ramo de tecnologías de la información: TICs) cuyo número oscila entre 80 y 120².

Una segunda dificultad que debe ser afrontada es que no todos las MNEs publican o proporcionan información sobre sus actividades en el exterior. Salvo en los casos de aquellas empresas que cotizan en bolsa y por lo tanto están obligadas a publicar sus estados financieros, el resto no lo hace y la mayoría de estas últimas no responde a cuestionarios.

Una tercera dificultad tiene que ver con la carencia de información desglosada sobre IED. Uno de los objetos de investigación en este trabajo tiene que ver con la orientación geográfica de la IED: ¿cuánto del total está ubicada en Europa?

Existen varias fuentes de información agregada y largas series de datos sobre la IED mexicana que publican fuentes oficiales internas como el Banco de México y fuentes externas como el

¹ Esta cifra resulta de analizar directamente la información de todas las empresas mexicanas registradas en la BMV y la NYSE, de aplicar cuestionarios en México a empresas de las que se conoce por otras fuentes que realizan IED y de ubicar y comparar información de los diversos trabajos de investigación publicados hasta la fecha, de estadísticas de organismos internacionales y de revistas especializadas.

² La información agregada ha sido obtenida de los datos del Programa TechBa (Technology Business Accelerator) dependiente de la Secretaría de Economía que da apoyo a PYMES con alto contenido tecnológico para establecer filiales en el extranjero y del trabajo de campo realizado en las instalaciones de TechBa España con oficinas en el Parque Científico de Madrid, España.

FMI, OCDE, CEPAL y la UNCTAD, pero desde hace varios años dejó de publicarse información sobre su distribución sectorial y geográfica.

La OCDE presentó datos de stock y flujos anuales en el International Direct Investment Statistics Yearbook hasta 2004 en que suspendió la publicación. La UNCTAD hacía lo propio en sus WID Country Profiles que publicó por última vez en 2002.

Debo decir que aunque se trataba de referencias de consulta obligadas estaban plagadas de inexactitudes ya que se basaban en datos sobre proyectos de inversión que posteriormente resultaban modificados o bien eran incompletas ya que solamente incluían la información de aquellos países receptores que les reportaban³.

A nivel nacional, los bancos centrales han sido en general las instituciones encargadas de compilar y publicar dicha información. En el caso del Banco de México la información con que se cuenta, relativa a la IED que llega al país es excelente y es registrada en detalle, pero no se publica ningún desglose geográfico o sectorial de la IED mexicana en el extranjero. El Vale Columbia Center de la Universidad de Columbia, en su serie “Profiles” sobre IED de países en desarrollo publica anualmente reportes sobre algunas naciones que incluyen dichos desgloses pero para el caso de México ha sido imposible recabarlos debido a la falta de información oficial al respecto.

De tal forma, para responder a la pregunta original debimos aproximarnos a una cifra procediendo en sentido inverso, es decir partiendo de información individual de las empresas para después agregarla.

Resumiendo, los resultados empíricos de este trabajo se sustentan en información sobre las mayores MNEs que se obtuvo a) de la información auditada proporcionada por las propias empresas a la Bolsa Mexicana de Valores; b) páginas web empresariales; c) una encuesta aplicada en el marco del Emerging Market Global Players (EMGP) Project de la Universidad de Columbia, NY y el Instituto de Inves-

³ Por ejemplo, mientras el Banco de México reportó un stock de IED mexicana en el exterior para los años 1990, 1995 y 2000 de US\$ 2,672, 4,181 y 8,273 millones la UNCTAD (WID) reportó US\$ 602, 1,999 y 7,728 millones.

tigaciones Económicas de la UNAM, México (Basave y Gutiérrez-Haces, 2011) y d) trabajo de campo realizado en subsidiarias de MNEs mexicanas en España.

Son dos variables las que generalmente se utilizan para cuantificar la actividad de una multinacional en el exterior: una se refiere a los montos de su IED ya sea en el momento en que se realizan (flujos) o bien a cifras acumuladas (stock)⁴. Esta variable nos será útil para ejemplificar la actividad inversora en años recientes de algunas MNEs en Europa. La otra variable es la cantidad de activos que una empresa tiene en el exterior⁵. Usaremos esta variable para realizar análisis sobre el tamaño y el peso específico de las empresas

Concentración de la IED mexicana

La IED mexicana tiene un alto grado de concentración en un número estimado, como ya advertimos, de aproximadamente 50 grandes MNEs⁶. Esta afirmación se desprende de una comparación para varios años entre las cifras agregadas de los flujos de IED mexicana proporcionadas por el Banco de México y los flujos de IED de las 20 mayores MNEs mexicanas.

Durante los últimos 6 años, la IED⁷ de este reducido número de firmas representó, entre

⁴ Como es sabido, se consideran formas de IED a la adquisición de acciones, a la reinversión de utilidades (en las subsidiarias de las MNEs) y a los créditos interempresariales destinadas a la producción internacional de bienes y servicios. Existen otros modos de producción internacional que cada día cobran mayor importancia y que son denominados “non equity modes of International production” (WIR, 2011) pero que no son objeto de estudio en este trabajo.

⁵ Esta variable al combinarse con las ventas foráneas y el número de empleados foráneos se obtiene como resultado un índice de transnacionalidad que se utiliza para evaluar el nivel de actividad externa de una multinacional.

⁶ Se cuenta con información directa de 25 grandes multinacionales. La mayoría cotiza en la Bolsa Mexicana de Valores y publica sus estados financieros en páginas web empresariales. A otras se les han aplicado encuestas sobre su actividad internacional (Basave y Gutiérrez Haces, 2009, 2010 y 2011). De aproximadamente otras 10 a 15 grandes empresas se tiene conocimiento de su carácter multinacional por fuentes indirectas pero no publican ni proporcionan información sobre sus estados financieros.

⁷ Destinada a compras de empresas (conocidas como “mergers and acquisitions”: M&A) y a compra de activo fijo y otras inyecciones de capital para expandir la capacidad instalada de filiales en el extranjero (conocidas como “greenfield investments”).

2005 y 2008 alrededor del 100% del total de la IED total mexicana⁸, en 2009 el 80% y en 2010 el 67% (Cuadro 1).

Esta concentración resulta ventajosa para el caso de esta investigación ya que nos permite inferir que, actualmente, el comportamiento de las mayores 20 MNEs⁹, que son la base principal de los datos con los que se trabaja en este estudio, determina el comportamiento de la IED mexicana.

Adicionalmente, el cuadro 1 nos proporciona una primera imagen de conjunto sobre la estructura de la distribución geográfica de la IED mexicana que nos servirá más adelante, en el apartado 4, para abordar el análisis detallado sobre su orientación hacia Europa.

CUADRO 1. México: distribución geográfica de flujos de IED, 2005-2010 (Millones de US\$)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Total	%
Oriente Medio y África del Norte	17	45	90	58	83		293	0.8
Este de Asia y Pacífico	9	30	89 (c)	76	21	48	273	1.1
Sudeste de Asia					102		102	
Australia			2,114		-1,765	36	385	1.1
Europa del Este y Asia Central	22	46	175	325	148		716	15.7
Europa Occidental	2,247	467	1,123	257	166	565	4,825	
América Latina y Caribe	1,775	3,893	4,402 (b)	815	440	5,381	16,706	47.3
América del Norte	259 (a)	971 (a)	608 (a)	262 (a)	6,535	3,378	12,013	34.0
Total	4,329	5,452	8,601	1,793	5,730	9,408	35,313	

Fuente: Elaboración propia. Para 2005-2009: estados financieros de 20 empresas y páginas empresariales (Compras de empresas e inversiones de capital). Las tasas de cambio aplicadas en cada año fueron las tasas anuales promedio peso/dlr y euro/dlr del FMI. Para 2010: Se sumaron los datos de compras de 20 empresas en Basave y Gutiérrez Haces, 2011: 16 y los datos de inversiones de capital de empresas mexicanas en fDi Markets.com 2010. Notas: (a) Incluye una pequeña porción correspondiente a Europa Occidental que no se desglosa en la fuente de información. (b) Incluye una pequeña porción correspondiente a China que no se desglosa en la fuente de información. (c) Incluye una pequeña porción correspondiente a Australia que no se desglosa en la fuente de información

⁸ En 2007 y 2008 la suma de las operaciones reportadas por las firmas que fueron sumadas en el cuadro respectivo resulta mayor que el dato oficial de IED tomado de los Reportes Anuales del Banco de México. La causa de las discrepancias no pueden ser verificadas por carecer de un desglose en la fuente oficial.

⁹ Donde las mayores dos firmas controlan el 70% del total de activos foráneos de las mayores 20 y las mayores cuatro controlan el 85% (Basave y Gutiérrez-Haces, 2011: 1)

Marco Teórico

Los datos agregados sobre la IED mexicana y los análisis de caso de las mayores MNEs permiten reconocer dos momentos de inversión, a los que me referiré como “oleadas” para distinguirlos de casos aislados y destacar que se trata de coyunturas históricas en que se conjuntan una serie de factores económicos estructurales e internacionales que inducen hacia la expansión internacional a las empresas de un país determinado.

La primera oleada se llevó a cabo durante los años 1970s y fue de corta duración, la segunda dio inicio a principios de los 1990s y tiene un carácter sostenido, continuando hasta la fecha. Durante la primera y a inicios de la segunda, como veremos más adelante, encontramos destinos geográficos de inversión cuyos determinantes resultan muy contrastantes debido al nivel de desarrollo económico de los países huéspedes de las inversiones. Esto revela diferentes (combinadas en varios casos) estrategias empresariales.

En términos agregados puede afirmarse que la IED mexicana al iniciar la segunda oleada adoptó un carácter estrictamente regional (similar al de la primera). Algunas firmas han trascendido en distintos momentos ese carácter para volverse globales y en este proceso se revelan algunos patrones comunes a nivel mesoeconómico.

El marco analítico en que me apoyo para este trabajo es la versión dinámica desarrollada por Narula en 1996 sobre el “investment development path” (IDP) postulado originalmente por Dunning en 1981 y 1988. Lo utilizo en el sentido más flexible que estos dos autores le han conferido explícitamente, no como una teoría acabada sino como un marco explicativo o paradigma (eclectico) que permite acomodar en su interior las distintas preguntas que surgen en toda investigación empírica sobre las MNEs y acudir (comparar y vincular) a diferentes postulados/escuelas teóricas que intentan responderlas (Cantwell y Narula, 2001:

156-157 y Dunning, 2000)¹⁰. Me permite en consecuencia incorporar nuevas preguntas que surgen de los objetivos particulares de mi investigación.

Me limitaré a los sustentos originales de la versión dinámica (1996) del IDP en el entendido que se trata de un punto de partida analítico que ha sido utilizado por Narula para el estudio de MNEs de países de La Triada (EU, Japón y la UE)¹¹ y por consiguiente no puede aplicarse mecánicamente al estudio de MNEs de un país en desarrollo latinoamericano como México, en condiciones estructurales, económicas e institucionales muy diferentes. En este sentido las posiciones tanto de Dunning como de Narula han sido muy claras en cuanto a la flexibilidad de su marco explicativo afirmando que la mayor parte de las teorías explicativas de las MNEs, incluido el paradigma ecléctico, son “fuertemente dependientes de contextos específicos” y este último es susceptible de utilizarse “para encontrar la teoría y el nivel de análisis más apropiado” en “una gran variedad de contextos empíricos diferentes” (Dunning, 2000: 174-179 y Cantwell y Narula, 2001: 57).

Concordante con este marco analítico, la pregunta pertinente, desde el punto de vista de la estrategia, respecto a los determinantes para que una empresa realice IED es: ¿Qué provoca en la firma la convicción de que le es necesario entrar directamente a un mercado internacional? (Narula, 2010:42).

A partir de esa pregunta general y de los resultados empíricos de investigación requerimos formular nuevas preguntas y darles el contexto específico apropiado para nuestro análisis, es decir situarlas en el momento histórico concre-

¹⁰ Apoyarme en los desarrollos más actuales del paradigma tiene también una razón profunda: los primeros planteamientos hechos por Dunning fueron concebidos para reconciliar la disciplina de “Negocios Internacionales” con la teoría económica dominante (“mainstream economics”) (Narula, 2010: 43) cuyos presupuestos, que no comparto, son: equilibrio a largo plazo, conocimiento homogéneo para todas las empresas y decisiones empresariales de total racionalidad (fully rational). En cambio los últimos desarrollos incorporan los avances de las corrientes neoschumpeterianas, las teorías institucional y evolucionista sobre el cambio tecnológico y se sustentan en modelos de competencia imperfecta. Respecto a esto último nuestro análisis comparte los presupuestos de estructuras oligopólicas en los estudios sobre MNEs que se basan en la Teoría de la Organización Industrial (Caves, 1982 y Knickerbocker, 1973).

¹¹ Lo cual es advertido explícitamente por el autor (Narula, 1996: 1-10).

to que estamos estudiando. Esto nos conduce a contextualizar el momento en que se produce la segunda oleada: ¿Por qué un conjunto de firmas mexicanas inician casi simultáneamente y en un período de tiempo muy reducido, de alrededor de un lustro (primera mitad de los 1990s), su IED? y a plantearnos preguntas adicionales sobre la forma y la evolución de su proceso de multinacionalización: ¿Cuál es el factor común que lleva a todas las MNEs mexicanas, durante el inicio de su IED a concertar alianzas estratégicas con capital extranjero? Y ¿A qué se debe el alto nivel de concentración de la IED mexicana?

Otro referente teórico para este trabajo es el de la escuela de Uppsala que, basada en la experiencia de la internacionalización de las empresas suecas¹², plantea un proceso de internacionalización y multinacionalización empresarial de naturaleza secuencial en el que un aprendizaje gradual modela el proceso expansivo internacional (Johanson y Vahine, 1977), mismo que es de naturaleza fundamentalmente “market seeking”¹³. El escenario que sirve de modelo a esta línea de análisis se asemeja a las características de la economía y las empresas mexicanas de los años 1970s (primera oleada) y es un modelo explicativo que ha servido para explicar el proceso de IED de otros países en desarrollo durante esos mismos años (Wells, 1983; Goldstein, 2007; Cuervo-Cazurra, 2007). También encontramos casos específicos de firmas mexicanas que han seguido claramente este modelo gradualista¹⁴ durante todo su proceso expansivo.

¹² De menor tamaño que las grandes MNEs norteamericanas (sobre las que se basaron los primeros estudios) y con inversiones dirigidas inicialmente hacia países de la región más próxima, como ha sido el caso mexicano.

¹³ Una aproximación similar la tiene otra de las primeras teorías interpretativas de la IED, la del “ciclo del producto” de Raymond Vernon (1966) que se interesa por los motivos que llevan a las empresas a ampliar los mercados para sus productos fuera de sus fronteras y por las decisiones sobre la localización geográfica que suelen variar durante el proceso.

¹⁴ Es importante advertir que esta escuela ha perdido poder explicativo sobre las nuevas formas de surgimiento de MNEs, por ejemplo aquellas que “nacen globales” y la secuencia incremental exportaciones-IED que planteaba ha sido en general desechada por los estudios más recientes del tema. En cambio otros modelos secuenciales que incorporan el factor tecnológico y los procesos de aprendizaje en el análisis de los determinantes de localización de inversiones, como es el caso de la escuela evolucionista (Kogut y Zander, 1993) se han mostrado relevantes en la investigación del tema.

2. Antecedentes

Durante los años 1970s un grupo reducido entre las mayores empresas mexicanas emprendió un proceso de expansión internacional por medio de IED. Al final de esa década se culminaba un largo período de crecimiento e industrialización de la economía mexicana que dio inicio al final de los años 1930s y duró algo más de 30 años (Moreno Brid y Ros, 2009: 93-123) bajo el modelo proteccionista sustitutivo de importaciones. La inercia del crecimiento sostenido (6.4% en promedio anual hasta 1970), la abundancia de recursos internacionales para financiar operaciones de grandes empresas y el relativo éxito exportador de manufacturas¹⁵ de éstas, desde la segunda mitad de los años 1960s les alentaron a invertir en el exterior, aún cuando durante los 70s ya se hacían evidentes los primeros síntomas del agotamiento del modelo (Hernández Laos, 1985 y Tello, 1979) así como de un nuevo dinamismo de la economía internacional en el que no se insertaba la economía mexicana, lo que provocaría una década después una profunda crisis estructural.

La IED mexicana se orientó en esos años hacia sus regiones naturales de expansión: Latinoamérica (principalmente Centroamérica) y los Estados Unidos. Una expansión prematura, si atendemos a que no parecían haberse agotado aún las posibilidades de expansión internas y que el modelo proteccionista no había alentado la modernización productiva en las empresas mexicanas que les permitiera competir exitosamente en los mercados internacionales.

Sin embargo esto último fue compensado por medio de una serie de asociaciones estratégicas con capital extranjero (tal y como sucedería 20 años después) que les facilitaba el proceso de penetración internacional.

La IED de países en desarrollo durante esos años fue un fenómeno novedoso, que al igual que en el caso mexicano tuvo lugar después de un largo período de crecimiento de las economías sede de las empresas inversoras: En Asia: India y Hong Kong y en Latinoamérica: Argen-

¹⁵ El incremento exportador estuvo enmarcado en los cambios que durante los años 1960s se produjeron en el comercio internacional y que se prolongaron hasta 1976, resultado de un notable incremento de los países en desarrollo en el total de exportaciones de productos industriales (Dabat, 1980).

tina, Brasil, Perú y Colombia¹⁶. Dio lugar a estudios teóricos y aplicados pioneros en el tema (Wells, 1983; Lall, 1983; Katz y Kosacoff, 1983; Díaz Alejandro, 1977; Lecraw, 1977).

El número de empresas mexicanas con inversiones directas en el exterior fue reducido. De acuerdo con dos estimaciones al respecto (Wells, 1983 y Basave, 1996) comprendía entre 20 y 22 empresas. El aspecto distintivo para el caso mexicano fue el que casi el 50% de las inversiones se localizaba en un país de mucho mayor desarrollo (Basave, 1996: 171-172) lo cual le diferencia de los casos analizados correspondientes a Asia y a otros países latinoamericanos que ubicaban su IED en otros países en desarrollo limítrofes (65% en países de menor desarrollo).

De las ocho MNEs que analizamos en este trabajo por su orientación inversora hacia Europa, cinco de ellas se encontraban entre las 20/22 empresas que contaban con IED en 1979: estas eran Grupo ALFA en una planta de autopartes, asociada con Ford en EU, Grupo VITRO (entonces como FICSA) con filiales en Brasil y Guatemala, Mexichem (entonces como Grupo Industrial CAMESA) con filiales en EU, Panamá y Chile, Grupo KUO (entonces Grupo DESC) que contaba con tres empresas: Tremec, D-M Nacional y Resistol que tenían filiales en EU, Guatemala y Bahamas respectivamente (Basave, 1996) y GRUMA que en 1977 adquirió su primera planta productora de maíz en el extranjero: Mission Foods en Canoga Park, California.

Esta primera oleada de IED mexicana que se encontraba en una primera fase gradual de expansión se interrumpió bruscamente con la crisis de deuda externa que estalló en 1981 y provocó que todas las empresas se desprendieran de sus inversiones externas de carácter productivo.

Cuando de nueva cuenta, durante los años 1990s, se lleven a cabo flujos sostenidos de IED mexicana, los contextos económicos interno e internacional serán muy distintos, los determinantes de inversión más complejos y formarán parte de estrategias empresariales de posicionamiento internacional más ambiciosas.

3. Despegue de la IED Mexicana. Contexto y Determinantes.

El tiempo que duró la crisis de deuda externa¹⁷ en México y en el conjunto de países en desarrollo, entre 1981 y finales de esa década, dio lugar a que a dicho período se le conociera como “la década perdida”. No fue perdida para las futuras MNEs mexicanas. En el transcurso de la misma, los mayores grupos empresariales establecidos en México, nacionales y extranjeros, transitaron desde un estado de quiebra técnica provocado por la incapacidad de pagar su deuda externa hacia un fortalecimiento financiero que les consolidó en su carácter de oligopolios dominantes en sus respectivos sectores y sentó las bases para que se convirtieran en MNEs.

Lo anterior fue posible debido a las medidas de política económica implementadas por el gobierno mexicano a partir de 1983 destinadas al rescate del sector empresarial (Garrido y Quintana, 1989) siendo la más importante el Fideicomiso para la Cobertura de Riesgos Cambiarios (FICORCA) que se encargó de renegociar deudas financieras empresariales por más de once billones de dólares asumiendo como deudor solidario el pago en dólares a los acreedores bancarios extranjeros y convirtiendo a pesos las obligaciones empresariales con un diferimiento del pago a doce años con seis de gracia (Basave, 1996: 99-102, 106-109 y Beristain y Katz, 1989).

Sustentado en este rescate, el fortalecimiento empresarial provino del despliegue de una estrategia de inversión corporativa de naturaleza financiera (en detrimento de la inversión productiva) en el marco del predominio del mercado de valores controlado por los mayores grupos empresariales privados (Basave, 1996: 99-162). Esta estrategia se extendió desde inicios de 1983 hasta 1987, año para el cual todos los grupos empresariales habían realizado pagos anticipados de su deuda externa y habían reiniciado su inversión productiva.

Durante la segunda mitad de la década se sumaron otros tres factores (uno de naturaleza

¹⁶ Entre los países latinoamericanos Argentina es el único que experimentó una oleada anterior de IED, a inicios de la década, por algunas de sus empresas hacia países vecinos (Katz y Kosacoff, 1983 y Chudnovsky y Kosacoff, 1999: 15 y 73)

¹⁷ Existe una extensa bibliografía sobre las causas y consecuencias de la crisis estructural subyacente de la economía mexicana y sobre su expresión financiera, entre otra: Valenzuela, 1986; Tello, 1979; Green, 1988; Moreno Brid y Ros, 2009.

política-económica y dos de naturaleza financiera) que resultaron determinantes para la consolidación y la articulación económica de los grupos empresariales: un amplio proceso de privatización de empresas estatales, productivas, de servicios y bancarias (estas últimas estatizadas en 1982); la disponibilidad después de la devaluación de 1987 de los enormes recursos en dólares que habían sido sacados del país con fines especulativos; y la reapertura en 1989 del crédito internacional a México y a sus mayores empresas. Todo esto también facilitaría el despegue de la IED mexicana.

Los determinantes para entrar “apresuradamente” a los mercados internacionales

El agotamiento del modelo de crecimiento protegido que derivó en la crisis de los años 1980s condujo, inevitable y apresuradamente, a la apertura de la economía mexicana y a la de todas las economías del área latinoamericana (con la excepción de Cuba). La apertura obligada y el riesgo de la inminente competencia del capital externo dentro y fuera de sus fronteras fue afrontado por el sector oligopólico nacional adoptando decididas estrategias de inserción en la nueva economía internacional. Es decir una prevención defensiva de salida hacia adelante (vale decir “hacia afuera”). Se le permitía el encontrarse ya para entonces fortalecido financieramente y ser participante activo en las decisiones de política económica interna¹⁸. El único punto débil para internacionalizarse era en un atraso tecnológico secular debido, primero al largo periodo de duración del modelo protegido y después al periodo inmediato anterior de retracción de inversiones productivas para favorecer la inversión financiera.

¹⁸ En diciembre de 1988 se anunció la firma del Pacto de Solidaridad Económica (gobierno, Congreso del Trabajo y sector empresarial) que formalizó un cambio en la correlación de fuerzas entre el Estado mexicano y el sector oligopólico empresarial. La organización empresarial firmante fue el Consejo Coordinador Empresarial (CCE) en cuyo seno dominaban el Consejo mexicano de Hombres de Negocios, la Asociación Mexicana de casas de Bolsa, y La asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (Luna, 1992). Posteriormente, a inicios de los 1990s en las negociaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) participaron el Comité Asesor del TLC y la Coordinadora de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior que integraba al CCE. Prácticamente quedaron excluidos de las negociaciones las asociaciones de pequeñas y medianas empresas.

Es en este contexto de apertura generalizada y reinserción de México en la economía internacional, que incluyó la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), y de modificaciones trascendentales (globalización y segmentación de los procesos de producción) en la economía internacional (Dabat, 2002 y 2009, Miniain, 2009) en el que se inició el despegue de la IED mexicana. Y es el conjunto de factores de ese nuevo contexto internacional y nacional que le imprimió características especiales a la configuración de las MNEs mexicanas y a las formas iniciales de su IED.

Las exportaciones en la secuela de internacionalización

El primer proceso de internacionalización empresarial en el país fue exportador: los programas gubernamentales de apoyo a las exportaciones, la reconversión de las MNEs extranjeras ubicadas en México en plataformas de exportación y la orientación de las empresas de mayor dinamismo mexicanas hacia el exterior rindió rápidamente sus frutos: Las exportaciones del sector manufacturero (no maquilador) crecieron entre 1993 y 1997 a tasas promedio anuales superiores al 18% y durante tres años consecutivos se situó en el primer lugar de la estructura exportadora del país¹⁹.

Un estudio de 15 firmas entre las mayores del país muestra que sus ventas externas²⁰ aumentaron en promedio a una impresionante tasa del 60% entre 1992 y 1995 y al 27.5% durante los siguientes tres años (Basave, 2006: 126-128). La carencia de un desglose de las “ventas externas” declaradas en los reportes financieros de las firmas mexicanas que se convirtieron en MNEs entre 1990 y 1998 nos impide distinguir entre exportaciones desde México y ventas de sus filiales extranjeras. Esto a su vez

¹⁹ Inmediatamente después, de 1998 a 2000 este dinamismo exportador disminuyó y en 2001 y 2002 el conjunto del sector manufacturero presentó tasas exportadoras decrecientes debido a la recesión mundial que afectó igualmente al sector maquilador mexicano.

²⁰ Es indispensable advertir que en los datos públicos de las firmas consideradas en la muestra para esos años sobre sus “ventas externas” no distinguen entre exportaciones desde el país de origen, México, y ventas/exportaciones de sus filiales externas en los casos que se convirtieron en MNEs, por lo cual a medida que estas últimas comenzaron a producir directamente en el exterior las cifras reflejan una mezcla de ventas al exterior que tienen diferente origen.

no nos permite, hasta el momento, resolver plenamente una cuestión importante a nuestro tema de investigación: ¿Qué tanto del espectacular incremento de las ventas externas reportadas por las MNEs antecede a su IED y que tanto es consecuencia de la misma, es decir de la producción de sus filiales externas?

Nueve de las 15 firmas de la muestra a la que nos hemos referido se convirtieron en MNEs y solamente cinco de ellas llevaron a cabo su IED inicial antes de 1999: Gruma, con varias inversiones en EU y Latinoamérica a partir de 1982; VITRO y Televisa en EU en 1990; CEMEX en EU en 1988 y en España en 1991; BIMBO, varias en Latinoamérica, EU y Europa entre 1990 y 1998. Esto nos lleva a deducir un resultado mixto que varía por empresa pero que no anula la aseveración sobre un proceso exportador intenso a nivel mesoeconómico. De igual forma solamente los análisis de caso nos permitirá encontrar cuales guardan relación, con las interpretaciones teóricas gradualistas²¹ de internacionalización empresarial (Vernon, 1966 y Johanson y Vahine, 1977).

La multinacionalización, una opción para pocas firmas

En un tiempo muy corto, de forma directa e indirecta, maduraron las condiciones para la multinacionalización de las empresas mexicanas. Incluyó: el período de rescate, el fortalecimiento financiero, el fomento de las exportaciones, la involucración directa en el diseño de la nueva política económica, la privatización y la recuperación del crédito externo. Todo esto en diez años, entre 1983 y 1993²².

²¹ Cuervo Cazorra identifica este modelo de multinacionalización para varias firmas mexicanas, concediéndole gran importancia como marco teórico en el estudio del caso mexicano (entre otras multilatinas). Su trabajo es muy estimulante pero no concuerda con los resultados. Partimos de métodos de investigación diferentes debido a que el identifica como multinacionales a firmas que tienen oficinas de ventas foráneas (las considera "marketing subsidiaries" que agregan valor al producto final) (Cuervo-Cazorra, 2007: 263). Pero de ser así, todas las exportadoras serían MNEs. Además, de la exportación no necesariamente pasan a la producción directa. Un siguiente problema es de información errónea: la empresa Modelo no produce directamente en el extranjero y las primeras inversiones directas de firmas como Televisa, CEMEX y Gruma no fueron en "marketing subsidiaries" sino en plantas productivas (las dos últimas) y en un diario (la primera) (Cuervo-Cazorra, 2007: 267).

²² Seleccioné noviembre de 1983 por ser la fecha en que inicia operaciones el FICORCA y mayo de 1993 porque ahí concluye la privatización de los 18 mayores bancos del país y 35 empresas industriales y de servicios. Entre 1990 y 1991 se habían privati-

La velocidad y radicalidad de la transformación le imprimió un sello muy particular, de consecuencias muy profundas, a la reconfiguración de la economía mexicana. Entre otras, pertinente al tema que nos ocupa, la segmentación del país en dos economías con dos dinámicas distintas: la de las grandes empresas y la del resto del país (empresas e instituciones). Esta disociación estructural continúa mostrando sus efectos hasta la fecha, lo mismo en la esfera productiva como en la financiera. Ahí se encuentra una de las razones de que sea tan reducido el número de MNEs mexicanas y sean tan limitadas las posibilidades de estas últimas de ser "factor de arrastre" de otros sectores empresariales internos.

A una apresurada apertura correspondió una apresurada salida al exterior. Las grandes empresas se enfrentaron con un panorama de alto riesgo ante la posible competencia externa pero simultáneamente ante oportunidades de inversión que le ofreció a su vez la apertura de todas las economías del área latinoamericana. No emprenderlas representaba un costo de oportunidad importante. Su debilidad para emprender IED no se encontraba en el factor financiero propio ni en disponibilidad de recursos externos, se encontraba en su atraso tecnológico y en un relativo desconocimiento de operaciones directas en mercados extranjeros. La solución fueron las asociaciones estratégicas²³ con capital extranjero.

Desde inicio de de los años 1980s la característica que adoptó la dinámica expansiva del capital productivo multinacional fue denominada por varios analistas como la era del "capitalismo asociativo" (Freeman y Hagedoorn, 1992) o "de alianzas" para diferenciarlo del capitalismo "jerárquico" (Dunning, 1995). Estos acuerdos se produjeron principalmente

zado otras 58 empresas, entre ellas Telmex, el monopolio de telefonía (Basave, 2006: 183-193).

²³ No deben confundirse con asociaciones accionarias, aunque puede incluirlas. Las asociaciones estratégicas adoptan varias formas (y plazos determinados), en general son acuerdos que en se limitan a filiales o divisiones de negocios de los grupos empresariales (y no a las empresas holdings) y que son de carácter específico, por ejemplo para la distribución por una de las partes de los productos de la otra parte en una determinada región del mundo, o bien asociaciones para proveer asistencia tecnológica determinada. Estas asociaciones se producen también entre empresas y sus proveedores. El nivel más evolucionado de este fenómeno es la configuración de la empresa red y las redes globales de producción (Pozas, Rivera y Dabat, 2010).

entre grandes MNEs competidoras²⁴ y tenían como principal objetivo la reducción de costos de transacción y de coordinación en operaciones directas internacionales apalancando las ventajas competitivas (activos, experiencia, know-how) de las firmas que se asociaban (Dunning, 1965: 467). La alianza permitía tener acceso a nuevas tecnologías complementarias a aquellas con las que la firma ya contaba y acelerar sus procesos de aprendizaje para mejorar actividades empresariales específicas (Hagedoorn, 1993).

Para participar en este proceso, indispensable a las firmas mexicanas para acortar los tiempos y reducir los costos de salida en condiciones competitivas, estas ofrecían en las alianzas una serie de ventajas a sus potenciales socios: el conocimiento del mercado mexicano, su calidad oligopólica, su fortaleza financiera y su interlocución directa con el Estado mexicano.

A su vez requerían de sus socios la experiencia multinacional y nuevas tecnologías para competir en los mercados internacionales. Desde el inicio de las transformaciones que modificaron el modelo de desarrollo del país, el sector empresarial más dinámico tuvo consciencia de la necesidad de modernizarse. El proceso de “catching up” tecnológico para revertir la obsolescencia imperante y ponerse al corriente con los nuevos sustentos de la competencia internacional había dado inicio desde los años 1980s, pero limitado a pocas empresas y sólo en algunas ramas (De la Garza, 1988 y Rivera, 1992).

La dinámica internacional y las transformaciones en el país confluyeron en este sentido: de 1991 en adelante se acrecentaron rápidamente los flujos de IED hacia México. Fueron años de continuos y acrecentados flujos de capital hacia el conjunto de los países en desarrollo que entre 1991 y 1992 incrementaron su captación en 36.1%. Durante 1991 México se situó como el octavo receptor de capitales a nivel mundial y primero entre los países en desarrollo, con 4,742 millones de USD. Para 1993 la cifra se elevó a 15, 600 millones.

Entre 1989 y 1993 el 62.4% de esa inversión fue IED y debe destacarse que la mayor parte tuvo como destino la coinversión con grupos

empresariales nacionales y en segundo lugar inversiones en ramas tradicionalmente de control extranjero como automotriz y química (Basave, 1996: 209-210). El resultado fue que el 50.1% del total de 7,708 empresas de todos tamaños que contaban con participación foránea (accionaria) en octubre de 1993 se constituyó en tan solo cinco años, entre 1989 y 1993²⁵.

El proceso fue especialmente intenso en cuanto a las asociaciones estratégicas para las mayores empresas: entre enero de 1992 y marzo de 1994 se realizó la mitad de las 122 alianzas estratégicas identificadas para una muestra de cerca de 80 grandes grupos empresariales de control nacional (Basave, 1996: 211 y 2006: 117-119).

A su vez entre 1991 y 1994 se compraron en el exterior 22 empresas industriales, se fundaron 10 industriales y 15 comercializadoras (Basave, 1996: 212-219).

Los determinantes de localización

En este apartado incluimos ocho empresas para analizar las características de sus primeras inversiones, dos de ellas diversificadas y seis más pertenecientes a tres sectores: dos de minerales no metálicos, dos de alimentos, una en química y petroquímica y una en televisión, radio y telecomunicaciones (CUADRO 2).

²⁴ Entre los acuerdos que más emblemáticos estaban los de distribución formalizados entre Sony (Japón) y Apple (EU) y entre Volkswagen (Alemania y Nissan (Japón) (Kotabe, 1992).

²⁵ Este proceso de asociación accionaria tendió a revertirse al final de la década: si en 1992 el 21% de las 500 mayores empresas nacionales contaba con un socio extranjero, para 2002 sólo lo hacía el 4.6% (Pozas, 2010: 222).

Con la excepción de Gruma que realizó sus tres inversiones externas iniciales entre 1977 y 1987 con el objetivo de integrarse verticalmente hacia abajo (comprando a sus proveedores), la segunda oleada de la IED mexicana comenzó entre 1988 y 1990.

Tres firmas orientaron sus inversiones hacia EU. CEMEX adquirió en 1988 en el sur de EU a Sunbelt Enterprises, a Pacific Coast Cement y, en asociación con Portland Cement Co. a Lehigh White Cement Co.²⁶. VITRO adquirió en 1990 a Anchor Glass Corp.²⁷. Televisa se asoció con capital norteamericano para fundar UNIVISIÓN y además compró el diario The National.

Tiene relevancia enumerar estas inversiones iniciales porque dos de ellas, realizadas por firmas de larga experiencia en sus respectivos sectores en México, terminaron en fracasos que revelan las consecuencias de apresuramiento en sus inversiones sin el conocimiento previo y suficiente del nuevo mercado al que

estaban penetrando. VITRO tuvo que desprenderse de su inversión en 1997 al haber experimentado cambios los patrones de consumo en su sector desplazándose del vidrio al plástico. Por su parte Televisa se vio forzada a desprenderse del control del diario norteamericano después de confrontar el rechazo en distintos niveles (ejecutivos del diario y consumidores) al control de un medio de comunicación por extranjeros.

Encontramos en dos casos objetivos muy claros de integración vertical:

CEMEX, después de La compra de Sunbelt, prosiguió su IED adquiriendo varias canteras y plantas productoras de concreto en los estados de Arizona, Texas, California y Florida (Pozas, 1997) hasta contar en 1996 con 49 plantas de este tipo en EU²⁸. Se trató de anteriores proveedores y clientes de CEMEX y de esta forma de eslabonamiento hacia abajo (canteras) y hacia arriba contó con un grupo empresarial integrado para abastecer el mercado de la

Cuadro 2 . Mayores MNEs mexicanas con filiales en Europa, 2011 (activos foráneos a 2010)

NOMBRE	INDUSTRIA	ACTIVOS FORÁNEOS (*)	# DE AFILIADAS FORÁNEAS (**)	TOTAL DE PAÍSES HUÉSPED	# DE PAÍSES EN EUROPA	PRIMERA FILIAL EN EUROPA	FILIAL EN ESPAÑA
Cemex	Minerales no metálicos	36,523	44	17	11	1991	SI
Grupo BIMBO	Alimentos	5,048	25	22	5	1998	SI
Grupo ALFA	Diversificado	2,759 (a)	27	15	7	2003	NO
Mexichem	Química y petroquímica	2,194 (b)	21	18	1	2010	NO
Gruma	Alimentos	1,814	15	12	4	2000	NO
Grupo KUO	Diversificado	462 (b)	4	4	2	1999	SI
Grupo Televisa	Televisión y telecomunicaciones	383	2	2	1	2005	SI
VITRO	Minerales no metálicos	318	8	8	2	2001	SI
TOTAL		49,501	146	98	33		

Fuente: Elaboración propia con base en Basave, Jorge y Gutiérrez-Haces Ma. Teresa; Striving to Overcome the Economic Crisis: Progress and Diversification of Mexican multinationals; EMGP report 2011, Mexico; IIEc/Vale Columbia Center; Mexico y NY y reportes y páginas web empresariales. (*) Total en el mundo (Millones de USDIs). (**) De producción

(a) A 2009

(b) Mínimo estimado

²⁶ Con esta adquisición, en conjunto llegaron a controlar el 25% del mercado del sur de EU.

²⁷ Segundo productor de envases de vidrio de EU.

construcción en EU.

La inversión de Gruma en 1982 fue en molinos de maíz y posteriormente, asociándose en 1996 con Archer Daniels, adquirió el 60% de un grupo empresarial con plantas productoras de harina en los estados de California y Kentucky. Con esta operación controló el 25% de harina de maíz en EU y exportó a los mercados de México y Centroamérica en donde ya producía tortillas y pan blanco (Basave, 2000: 273-274).

La búsqueda de insumos de calidad para abastecer no solo un mercado nuevo sino exportar desde ahí fue su determinante principal para invertir en EU.

Estas inversiones de CEMEX y Gruma se alternaron con adquisiciones de tipo horizontal.

En los otros seis casos las primeras inversiones fueron exclusivamente de tipo horizontal: BIMBO principalmente en Centro y Sudamérica, ALFA, a fines de la década en Sudamérica, Grupo KUO (1999), VITRO (2001) y Televisa (2005) en España, después de las inversiones iniciales de estas últimas firmas y Mexichem en 2006 en EU y Latinoamérica.

Debe resaltarse que predominan las compras. Era necesario penetrar velozmente en el ámbito internacional para no quedar en una posición débil ante la competencia internacional y se contaba con recursos suficientes para hacerlo.

En las inversiones hacia el sur de México, especialmente las centroamericanas, las firmas aprovecharon competitivamente las ventajas de propiedad (O)²⁹ que les confiere su know how, en sectores industriales tradicionales. Con la compra de la competencia replicaron la calidad oligopólica de que gozan en el mercado mexicano. El determinante de localización es la disponibilidad de mano de obra de menor costo a la mexicana y la ampliación de mercados.

²⁸ No deben confundirse plantas con afiliadas o subsidiarias. Cada una de estas puede contar con un número variable de plantas productoras.

²⁹ En el paradigma ecléctico las ventajas de propiedad (Ownership) se identifican como (O), las ventajas de localización (Location) como (L) y las ventajas de internalización (Internalization) como (I).

El caso mexicano y el “investment development path”

Una de las tesis de Dunning que engloban sus primeros trabajos afirma que existe una relación (vinculación) sistemática entre la estructura y el nivel de desarrollo de una economía, la naturaleza y extensión de la IED que practican sus empresas domésticas en el exterior así como la que practican las empresas extranjeras en su territorio. Esta relación es dinámica e interactiva y se modifica estructuralmente a medida que la economía crece. A finales de los años 1970s desarrolla, por medio de cuatro etapas diferenciadas, el concepto de “investment development path” (IDP).

Durante estas etapas, los determinantes de inversión de las MNEs reflejan la estructura del país de origen. Pero Narula incorpora una quinta etapa, durante la cual a medida que una empresa se ha globalizado la estructura del país en el que se instala se vuelve más importante que la del país de origen.

Debemos tener en consideración que las etapas analizadas por Narula y Dunning se refieren a los países desarrollados de la Triada y, en trabajos posteriores, a las economías más avanzadas entre los países en desarrollo, principalmente el este y sudeste de Asia (Narula y Dunning, 2000). En estas últimas la creación de instituciones desarrollistas y las capacidades de asimilar e innovar tecnologías desempeñaron un papel relevante y se diseñaron para permear a una gran amplitud de estratos empresariales. Algo muy diferente sucedió para los países de la región latinoamericana en los años 1990s.

De hecho el despegue de toda la IED latinoamericana se produce en una coyuntura de “apertura obligada” por la crisis de los 80s y por una decisión política-económica de sus respectivos gobiernos que le imprime características “únicas” y propias a las formas en que inician el despegue hacia la IED especialmente respecto a tiempos, formas y espacios de inversión. Es decir no hay correspondencia sistemática entre la estructura económica del país de origen y la naturaleza y extensión de la IED que practican sus empresas domésticas en el exterior.

Tal es el caso mexicano en el que la explicación de esta poderosa segunda oleada de IED así como de las formas que adopta, tiene su raíz en el impacto que tuvieron sobre la estruc-

tura empresarial mexicana en una coyuntura específica de su configuración una combinación de factores externos³⁰ a las propias empresas. En este sentido difiere de los casos más profusamente estudiados por las teorías convencionales.

El proceso se lleva a cabo en una economía seccionada en un sector oligopólico dinámico y otro sector empresarial e institucional atrasado. Esto tiene implicaciones muy importantes: tratándose de lo que podríamos considerar su primera etapa sostenida, se asemeja más a las características que distinguen a las MNEs de los países desarrollados cuando transitan de la etapa 4 a la etapa 5: en donde las actividades y expansión de aquellas dejan de ser una función solamente de las condiciones económicas del país de origen y lo son, de forma más importante, de las condiciones de aquellos países en donde instalan sus subsidiarias.

Una segunda implicación importante es que la desvinculación de las firmas con la economía tiende a ser cada vez mayor y, dadas las características del “resto” de la economía, se dificulta la posibilidad de encadenamiento con firmas locales de menor tamaño (“factor de arrastre”).

En el IDP, en la etapa 5, entre más globalizada la firma, las ventajas de propiedad (O) se vuelven más específicas de la propia firma que de las condiciones económicas, políticas y culturales de su país de origen. Dejan de depender del nivel de competitividad de su país y se ven crecientemente influidas por las de los países en que operan directamente. Los cambios que experimenten de ahí en adelante serán independientes de los que se operen en su país de origen (Narula, 1996: 29-34). Los indicadores de ingreso per cápita de la economía dejan de ser un indicador para relacionarlo con el devenir de la IED del país. La brecha a la que se refiere Narula es una brecha entre un país desarrollado como EU, Japón, Alemania o Corea del Sur y sus MNEs, pero la misma brecha para el caso mexicano es inmensa, inmediata y creciente.

³⁰ En este mismo sentido, A. Goldstein realiza una crítica al marco teórico ecléctico en tanto limitado para estudiar el caso de las multilatinas debido a que adolece de considerar “situaciones contingentes” que influyen en la toma de decisiones estratégicas de las firmas (Goldstein, 2007: 79-81). No coincido en cambio con su afirmación de que es raro que las MNEs de países en desarrollo posean ventajas monopolísticas significativas.

A diferencia de los países desarrollados en donde el papel de la inversión del Estado es determinante (Narula, 1996: 35), para el caso de México tampoco serán el avance tecnológico y los activos creados en el país un indicador relacionado debido a que las inversiones en R&D de ciertas MNEs (especialmente las que desarrollan fuera de México) guardan poca o nula correspondencia con el nivel de avance tecnológico del país.

Por consiguiente sería necesario sugerir etapas propias para el caso mexicano que tengan la misma función de marco analítico que el que para los países desarrollados ha tenido el esquema de Dunning-Narula.

Al hacerlo tendríamos que tomar en cuenta algunas de las consecuencias del proceso a las cuales hemos hecho referencia en este apartado: en el país son pocas las firmas que llegan a MNs, es muy concentrada su IED, las MNEs avanzan más lentamente en desarrollar su propia R&D y en las industrias tradicionales es su know how el factor principal de competitividad. Y lo más importante: no arrastran y sus avances se convierten en avances de “firma específica” con pocas o nulas repercusiones en el país. Deja de haber una conexión importante entre el desarrollo de la MNE y el desarrollo de la economía del país.

Una consecuencia adicional de largo plazo para la economía de origen es que las ventajas de propiedad (O) de las firmas actualmente son desarrolladas para competir a nivel internacional con otras MNCs y no en relación a los competidores locales, lo cual contribuye a derramar ventajas de la competencia en el exterior³¹ pero no en México. Aquí, aunque evidentemente que las innovaciones y el aprendizaje redundan en todo el grupo empresarial, prevalecen las ventajas de la condición oligopólica interna de las MNEs mexicanas. Es decir, las ventajas de su globalización las traducen en mejoras internas sin necesidad de abaratar precios (esta es una consecuencia de la brecha). Ejemplo de lo anterior es el caso de la mayor MNE mexicana que opera en el sector de telecomunicaciones, América Móvil (Ordoñez y Bouchain, 2011: 171-182).

³¹ Tal es el caso de las ventajas competitivas (know how y de tecnologías propias) que varias MNEs mexicanas aprovechan en su penetración al mercado chino (Basave, 2011: 14-24).

CUADRO 3 Proyectos “greenfield” y reinversión de México por destino, 2003-abril 2011 (millones de US dls)

REGIÓN	MONTO	%	# PROYECTOS
Latinoamérica	7, 643	52.9	118
Norteamérica	2,538	17.57	62
Europa	1,317	9.12	36
Asia	506	3.5	19
Otros	2,442	16.91	27
TOTAL	14,446	100	262

Fuente: Elaboración propia con datos de fDi Markets, 2011, citados por Informe de IED, México, mayo 2011; Unidad de Inteligencia Económica; Invest in Spain.

4. La IED hacia Europa

Debido a las inconsistencias de la información relativa a la distribución geográfica de la IED mexicana a las que nos referimos al inicio del trabajo, en este apartado nos aproximaremos a aquella de una forma indirecta que se ilustra en dos cuadros: el cuadro 1 (con el que previamente determinamos la concentración de la IED mexicana) y el cuadro 3.

Entre ambos se complementa información de tres fuentes: a) fDi Markets, publicación del Financial Times Ltd. (citado en el Informe sobre México de Invest in Spain, organismo dependiente del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio del Gobierno de España); b) un estudio publicado por el Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM y el Vale Columbia Center de la Universidad de Columbia (Basave y Gutiérrez Haces; 2010) y c) un cuadro elaborado con información sobre flujos de IED de las mayores 20 multinacionales mexicanas entre 2005 y 2010, construido con datos tomados de los estados financieros anuales y las páginas web empresariales.

El objetivo que perseguimos es verificar el lugar que ocupa Europa como destino de la IED mexicana en años recientes. El cruzamiento de datos coincide en que Europa se encuen-

tra en el tercer lugar de destino de inversión y que la IED mexicana mantiene una estructura fundamentalmente regional (centrada en el continente americano) aunque con una reciente tendencia hacia su expansión extracontinental. Esto último implica destacar el factor de localización (L) como un determinante que adquiere nuevas características.

Como se desprende de ambos cuadros, con datos que cubren períodos similares: en el primer conjunto de datos, 2005-2009 y en el segundo, 2003-2011, Europa ocupa el tercer lugar con un rango entre el 9 y el 16% del total de flujos. Lo hace, atrás de Latinoamérica que ocupa el primer lugar y de Norteamérica que ocupa el segundo³².

³² Otra variable que nos orienta a este respecto es el número de filiales/subsidiarias foráneas de producción y servicios (excluyendo de venta y distribución para las primeras) por región. A diciembre de 2010 la suma de subsidiarias de las mayores 20 MNEs mexicanas se localizaban en un 53% en Latinoamérica, un 19% en Norteamérica, un 17% en Europa, 6% en Asia, 4% en África y 1% en Australia (Basave y Gutiérrez-Haces, 2011: 13). Debe advertirse la reserva con la que debemos valorar este indicador, con el que se construyen los índices de regionalidad de las MNEs, debido a que una subsidiaria puede incluir solo una planta de producción y otra puede incluir a muchas plantas. Por ejemplo en 1997 entre 23 filiales mexicanas ubicadas en EU controlaban 38 plantas mientras que entre 12 ubicadas en Latinoamérica y el Caribe controlaban 44 (Basave, 2000: 263-269).

Con respecto al cuadro 1, los picos en Europa durante 2005 y 2007 se debieron principalmente a inversiones de CEMEX en 2005 al adquirir a la cementera inglesa RCM Group y en 2007 a la compra de los activos europeos de Rinker Group (australiana). En este último año también tuvo lugar la asociación del Grupo Televisa con grupos españoles para la fundación del canal de TV La Sexta.

Algunas de las principales compras de empresas europeas (M&As) por parte de multinacionales mexicanas durante los últimos cuatro años han sido: la adquisición de Hydro Aluminio, empresa de autopartes noruega por parte del Grupo ALFA en marzo del 2007, la compra de Altera I y II, empresas de alimentos en Ucrania por GRUMA en marzo de 2010 y en mayo de ese mismo año la compra de PetroRig III Ltd., empresa perforadora de pozos de gas y petróleo noruega por parte del Grupo R.

De las mayores 20 multinacionales mexicanas solo las ocho que incluimos en el cuadro 2 del apartado anterior han invertido en Europa. La pionera fue CEMEX (España, 1991) y seis de ellas realizaron su primera incursión entre 1998 y 2005: BIMBO (República Checa y Austria, 1998); Grupo KUO (España, 1999); GRUMA (Inglaterra, 2000); VITRO (España, 2001); Grupo ALFA (República Checa, 2003); Televisa (España, 2005) y más recientemente Mexichem (Reino Unido, 2010).

Las formas de penetración en Europa siguen un patrón similar al descrito en el apartado anterior, alternando compras y fundaciones aunque con predominio de las primeras. Se observan diferencias dependiendo de los sectores industriales pero también se vuelven distintas las estrategias entre firmas.

Empresas en industrias maduras tradicionales cuyas cadenas de agregación de valor son cortas se han expandido más de forma horizontal. Esto lo vemos en los casos de CEMEX y VITRO (minerales no metálicos) y de BIMBO y GRUMA (alimentos). Predomina en las dos primeras la compra de la competencia y en las dos de alimentos, aunque predomina la compra de la competencia se encuentran algunas asociaciones estratégicas y en una de ellas (GRUMA) un claro proceso de integración vertical.

En este último caso, al igual que en el caso de Televisa, encontramos un proceso de penetración en Europa que sigue el modelo gradualis-

ta (Johanson y Vahine, 1977) y que esta firma adoptó, como estrategia, después del fracaso en la adquisición de The National, para todas sus inversiones externas: entrada a nuevos mercados en la forma de menor compromiso (“commitment”) posible como piso inicial para una posterior expansión directa.

El factor tecnológico y la incursión en Europa

A medida que las MNEs mexicanas se expandieron internacionalmente tomaron dos decisiones importantes para su estrategia corporativa de inversión: en primer lugar procedieron a desincorporar empresas y sectores completos de producción y/o de servicios que no consideraran parte de su núcleo fuerte de competencia. Decidieron concentrarse en aquello que saben hacer mejor, fortaleciéndose para competir internacionalmente.

En segundo lugar decidieron incursionar en la adquisición por cuenta propia de nuevas tecnologías y capacidades de innovación, ya sea fundando sus propios centros de Investigación y Desarrollo (R&D por sus siglas en inglés), adquiriendo empresas extranjeras de alta tecnología o encontrando socios con altas capacidades tecnológicas con los cuales acelerar su proceso de aprendizaje, como se verá en el caso de Grupo KUO.

Son varias las MNEs mexicanas que emprendieron procesos de adquisición de nuevas tecnologías desde hace más de una década (Basave, 2011: 16 y 19 y Pozas, 2010: 224, 231-258). Entre las firmas cuyos casos se incluyen en este trabajo se distinguen por la fundación de centros de R&D Gruma y Nemark, la empresa automotriz del Grupo ALFA (Basave, 2011: 16 y 19), pero la mayoría aceleran el proceso por medio de la compra de empresas de alta tecnología.

Retomemos nuestra pregunta original, ahora para Europa, ¿Cuáles son los determinantes para entrar en países de mayor desarrollo?:

Las ventajas de localización (L) son las mismas: la calidad de mano de obra y de insumos resultan determinantes esenciales, pero asumir un incremento de los costos de producción cobran sentido solo si se produce un beneficio final para la firma en su conjunto. Ahí donde las ventajas de propiedad (O) de la firma interactúan con fuertes ventajas de localización (L) del país o la región en donde se invierte es donde existe el mayor potencial para la convertir la multinacionalización de la firma en

una ventaja competitiva en si misma (Cantwell y Narula, 2001: 161). Pero la forma más contundente de concreción de aquellas es el aprendizaje tecnológico y la experiencia de administrar redes globales. Un buen indicador al respecto es la instalación de centros de R&D que se han realizado en Europa y EU y no en Latinoamérica.

El principal determinante para iniciar operaciones de producción en Europa por tres de las ocho firmas que estamos analizando fue la adquisición de tecnología. En un caso lo lograron por medio de una asociación estratégica y en dos por medio de adquisiciones (M&A).

Grupo KUO se asoció al 50-50% en 1999 con la empresa española Repsol, la cuarta empresa a nivel mundial productora de hule sintético para fundar Dynasol. Originalmente Repsol era proveedor de materia prima de KUO y actualmente la proveduría se realiza a través de Dynasol. La asociación ha significado una inyección de recursos tecnológicos a la División petroquímica de KUO y un éxito económico en sinergias y servicios al cliente (ver apartado 5).

Lo mismo Repsol que KUO cuentan con centros de R&D, el primero en Mostones, España y el segundo en Toluca, México.

Las asociaciones estratégicas como forma de acceder a nuevas tecnologías ha ido una constante en la conducción del Grupo KUO en sus cuatro Divisiones: en alimentos con el Grupo Herdez, en química con Cabot International, en autopartes con CIE Automotive y en petroquímica con Repsol.

Mexichem adquirió en 2010 a la compañía norteamericana INEOS Fluor, el productor de fluorita más grande del mundo y segundo productor de ácido fluorhídrico que contaba con plantas productoras de alta tecnología en Japón, Taiwán y el Reino Unido (con lo que inició operaciones en Europa). De esta forma internalizó la producción de su principal insumo (ácido fluorhídrico) para la producción de gases refrigerantes. La compra permitió a la firma escalar tres posiciones entre las 20 MNEs mexicanas más grandes (Basave y Gutiérrez-Haces, 2011) y ampliar su presencia directa en los continentes europeo y asiático.

Grupo ALFA adquirió en 2005 por medio de Nemak, su empresa en el ramo de autopartes, a la empresa alemana productora de autopartes de aluminio Rautembach. Sin embargo para

esas fechas Nemak ya se había convertido en una empresa de alta tecnología. Esta fue desarrollada por cuenta propia en su Centro de Desarrollo Tecnológico en Monterrey, México. Gracias a esto, desde la primera mitad de la década se convirtió en proveedor en la línea de producción de General Motors en China (Basave, 2011) y en 2003 fundó una planta productora de cabezas de aluminio en la República Checa. Posteriormente, en 2007 adquirió una planta similar en Polonia de la empresa italiana Teksid. Extiende así sus competencias tecnológicas al mercado europeo con el objetivo de aumentar sus capacidades competitivas en la coordinación global.

Otras cinco multinacionales mexicanas con presencia en Europa son industrias ubicadas en sectores tradicionales: alimentos, minerales no metálicos y televisión. Se trata, en todos los casos, de firmas que basan su ventajas competitivas en un know how y tecnologías de producción propias que en tres de los casos son determinantes en cuanto a sus sistemas de distribución.

Las dos firmas de minerales no metálicos mantienen también la ventaja que significa los altos costos de inversión en activos fijos que constituyen una barrera a la entrada de consideración. Las inversiones europeas les han significado acceso a insumos de calidad y ampliación de mercados y en uno de los casos (ver Vitro en apartado 5) la experiencia de producir en España le ha significado innovaciones tecnológicas significativas.

Han seguido diferentes formas de penetración. Tres de ellas han realizado compras de firmas que eran o competidoras o sus clientes y su expansión ha sido horizontal. Las dos restantes han entrado a Europa de forma menos agresiva, siguiendo el modelo gradualista con el objetivo de aprender y fortalecer paulatinamente su conocimiento del nuevo mercado.

CEMEX penetró en Europa con la adquisición de las firmas españolas Valenciana y Sansón en 1991. Su siguiente inversión en el continente fue la adquisición de RMC en el Reino Unido en 2005.

Vitro entró a Europa también a través de España al adquirir en 2001 el 60% de control de Cristalglass en Ponferrada, León, firma con la que mantenían previamente relaciones comerciales como proveedores. Unos años después fundaron dos plantas en Portugal.

Grupo BIMBO entró a Europa en 1998 al comprar la firma de confitería Park Lane con plantas de producción en Ostrava, Rep. Checa y en Viena, Austria. En octubre de 2011 suscribió un acuerdo con Sara Lee Corp. para la adquisición de su división de panificación en España³³ y Portugal.

Gruma abrió oficinas en Londres en 1997 que le permitieron conocer el mercado europeo y la forma de adaptar sus productos al gusto inglés. Será hasta tres años después en 2000 que instalará su primera planta de tortillas en Coventry, Inglaterra para producir “wraps”. En 2004 adquirió un molino de maíz en Italia y una planta de tortillas en Holanda. La firma Gruma International Foods SL fundada en España en el 2006 es exclusivamente, hasta la fecha, para el registro de sus filiales europeas por motivos fiscales.

Gruma tradicionalmente avanza de forma gradual, en varios casos integrándose verticalmente para asegurar insumos de calidad en harinas de maíz y trigo (a diferencia de BIMBO, también en el sector de alimentos, que prefiere el outsourcing).

Grupo Televisa, al igual que Gruma ha penetrado gradualmente en Europa. En 2005 se asoció con 40.5% con varias empresas españolas para fundar Gestora de Inversiones Audiovisuales la Sexta, canal de televisión abierto, que como el resto de televisoras españolas subcontratan los productos terminados. De esta forma Televisa exporta sus productos terminados a España y coproduce. En su otra línea de actividades Televisa instaló una oficina en España desde 1999 como una representación de ventas que colocan en la propia España y en otros países de Europa por medio de joint ventures para adaptar, sutitular y doblar programas producidos en México. La asociación es parte de la actual política de Televisa, al igual que en Univisión en EU lo que les permite entrar gradualmente a los nuevos mercados.

³³ BIMBO España fue fundada en 1964 por Jaime Jorba, socio de nacionalidad española de BIMBO México. En 1978 Jorba y sus socios mexicanos vendieron sus acciones a la norteamericana Campbell Tagart Inc. que a su vez en 2001 vendió a Sara Lee (Cerutti, Hernandez y Marichal, 2010). En 2011 BIMBO México adquirió la División de panificación de Sara Lee en España y Portugal por lo que pasa a controlar BIMBO España.

5. Filiales Mexicanas en España

Al igual que para Europa, carecemos de datos oficiales en México respecto a la IED mexicana en España. Existen en cambio datos de fuentes oficiales españolas en el Registro de Inversiones Exteriores, sin embargo estos, a nivel agregado, aparecen sobreestimados debido a que varias MNEs mexicanas que no operan directamente en España registran ahí sus inversiones europeas por las ventajas fiscales que les representa³⁴. Nos limitaremos entonces al análisis de datos de aquellas MNEs que de forma comprobable tienen plantas de producción en España.

De acuerdo con la base de datos privada Orbis, citada por Invest in Spain, hasta abril de 2011 se habían instalado alrededor de 46 empresas mexicanas en España, a través de 69 filiales (Invest in Spain, 2011: 15).

Hemos identificado a través del análisis cruzado de información de diversas fuentes (Invest in Spain, 2011; fDi Markets, 2011 y trabajo de campo) cerca de 27 MNEs mexicanas de todos tamaños con actividades productivas y de servicios³⁵ en España a través de filiales. En el cuadro 4 identificamos a 17 MNEs de tamaño muy grande a mediano, entre las que destacan por su dimensión las pertenecientes a los sectores de Minerales no metálicos (2), Petroquímica (2) y Cables eléctricos (1).

Alrededor de otras 10 empresas pequeñas del sector de servicios de informática que formaron parte del Programa TechBa (Technology

³⁴ El factor de “registro con propósitos de ventaja fiscal” al que nos referimos provocan distorsiones como la siguiente: en el Registro de Inversiones Exteriores 2011 de España aparece un stock de IED mexicana en el país al 31/12/2008 (último dato registrado) equivalente a 14,031 millones de USDls (al tipo de cambio euro/dlr del FMI) lo que significaría que México ocuparía el sexto lugar entre los países con mayor inversión en España y a la vez esa cifra representaría más del 30% del stock total de la IED mexicana, lo cual, como puede deducirse de los apartados previos, no se ajusta a la realidad.

³⁵ Omitimos aquellas empresas mexicanas que cuentan exclusivamente con filiales españolas dedicadas a la distribución y venta de sus productos y no participan en la producción directa de bienes y/o servicios.

Business Accelerator)³⁶ han establecido recientemente filiales en España.

A continuación haremos referencia a tres casos de filiales de grandes MNEs a las cuales fue posible aplicar un cuestionario y entrevistar a sus ejecutivos. Estas son VITRO Cristalglass SL, (Grupo VITRO), Dynasol Elastómeros SA (Grupo KUO) y Gestora de Inversiones Audiovisuales La Sexta así como Televisa Internacional en España (ambas del Grupo Televisa).

Los resultados de la investigación de campo a los que se hacen referencia en este trabajo corresponden a las estrategias de penetración y participación en el mercado español, mismos que complementan el análisis más amplio del apartado anterior.

Las dos firmas industriales tenían relaciones comerciales previas en España: Vitro exportaba materia prima (láminas de vidrio) y entre sus clientes se encontraba la empresa española Cristalglass. Para la distribución de sus productos contaba con almacenes en Madrid, Camponaraya y La Rosada. La división petroquímica de KUO importaba materia prima de la empresa española Repsol y ambas firmas competían en los mercados de México y España en la producción de hule utilizado para la fabricación de adhesivos, de impermeabilizantes, calzado y asfalto.

La vía de expansión directa a España de Vitro fue la adquisición del control de la firma Cristalglass (60%) y su estrategia de penetración fue la diversificación en una de las líneas de productos que fabrica en México, en Latinoamérica y en los EU³⁷. En España (y posteriormente en Portugal) se especializan en la fabricación de cristal de doble aislamiento para vehículos de transporte de pasajeros y para edificios y vivienda.

³⁶ TechBa, creada en 2004 es una dependencia de la Secretaría de Economía de México para apoyar la inversión de pequeñas y medianas empresas mexicanas en el extranjero. Opera con recursos de la Fundación México-EU para la Ciencia (FUMEC) y funciona en España con sede en Madrid desde 2006, gracias a un convenio de colaboración con el parque Científico de Madrid, fundado por las Universidades Autónoma y Complutense de Madrid.

³⁷ Las tres Divisiones industriales de VITRO son envases, cristales para vehículos y cristalería decorativa.

CUADRO 4. Filiales de MNEs mexicanas en España (de producción y de servicios), 2011

EMPRESA	FILIAL *	SEDE PRINCIPAL	SECTOR/RAMA
CEMEX SAB de CV	CEMEX ESPAÑA SA	Madrid	Manuf. Minerales no metálicos
Grupo KUO SAB de CV	Dynasol Elastómeros SA	Madrid	Manuf. Petroquímica
Grupo VITRO SAB de CV	VITRO Cristalglass SL	León	Manuf. Minerales no metálicos
Grupo Carso SAB de CV	Cablens SA	Zaragoza	Manuf. Cables eléctricos
Verzatec SA de CV	Stabilit Europa SL	Cataluña	Manuf. Petroquímica
Alimentos Congelados El Roble SA de CV	Grupo Cercal Alimentación SL	Madrid	Manuf. Alimentos y bebidas
Industrias Peñoles SA de CV	Sociedad Anónima Sulquisa	Madrid	Minería
Grupo Rivera SA de CV	PERMASA SA	Valencia	Manuf. Muebles
Grupo Industrial Zapata SA de CV	Grupo Zapata Europa SL	Cataluña	Manuf. Productos de metal
DEACERO SA de CV	Automat Industrial SL	Cataluña	Manuf. Maquinaria y equipo
Grupo Nutec SA de CV	Nutec Procal SL	Pais Vasco	Manuf. Refractarios
Cuatro Caminos México SA de CV	Construcciones Cuatro Caminos SA	Madrid	Manuf. Construcción
Paneles Aislantes Pancrete SA de CV	Paneles Aislantes Pancrete España SA	Andalucía	Manuf. Construcción
Grupo Empresarial Seser SA de CV	Grant Products España	Galicia	Manuf. Aserraderos
Editorial Campo Bravo SA de CV	Editorial Campo Bravo SL	Madrid	Manuf. Editorial
Laboratorios Silanes SA de CV	Laboratorios Silanes SA	Madrid	Servicios
Televisa SAB de CV	Gestora de Inversiones Audiovisuales La Sexta	Madrid	Televisión

*Filial principal

Fuente: Elaboración propia con base en datos de México emisor a España, 2011; Invest in Spain, anexos.

La vía de KUO fue la asociación estratégica con Repsol para formar una nueva empresa (50/50): Dynasol, en la fabricación de hule y otros petroquímicos repartiéndose los mercados español y mexicano.

Entre los cuatro principales determinantes específicos que cada una de las firmas aducen para invertir en España coinciden en dos: “tamaño del mercado” y “ventajas tecnológicas”. Pero mientras el primer determinante para VITRO fue “tamaño de mercado” el primero para KUO fue “acceso a insumos de calidad”

lo que mantiene congruencia con la naturaleza de sus relaciones comerciales previas.

Debido a las características físicas de los productos, el porcentaje de exportaciones en cada firma son muy diferentes. Cristalglass exporta el 36%, de su producción, principalmente a Europa y Dynasol el 70%, principalmente a Canadá, Europa y México.

Las importaciones de Cristalglass provienen en un 72% de Europa y en un 15% de Asia (Indonesia, China y Corea), principalmente tamiz

granular (anti-empañante) y cristal. Las de Dynasol principalmente de Canadá en 50% y Europa en 20%.

Entre los principales cuatro motivos de su posicionamiento en el mercado español también coinciden en dos: “contenido tecnológico” y “calidad del producto”. Para Crystalglass el primero es el “know how productivo” en tanto para Dynasol es el “contenido tecnológico”.

Ambas firmas afirman desarrollar actividades de R&D: Crystalglass cuenta con convenios de colaboración para innovación tecnológica con la Universidad de Barcelona, CEDIT y ADE y ha registrado 15 nuevas patentes desde la adquisición del control por VITRO. Los avances tecnológicos desarrollados son cuatro: tres en procesos industriales (uno de ellos que derivó en eficiencia en el corte del cristal fue desarrollado en conjunto con la U de B) y otro, en embalaje y capacidad de almacenamiento para transportar.

Las de Dynasol se sustentan en las de sus casas matrices: Repsol cuenta con un centro de innovación tecnológica en Mostoles, España y KUO con uno en Toluca, México.

La nueva firma registró 10 nuevas patentes desde la asociación y tiene convenios con PEMEX en México para desarrollo de nuevos productos (aceites para biocombustibles).

En ambos casos se adoptaron estrategias de aprendizaje para técnicos y ejecutivos que pasan después a ser parte de los activos del grupo empresarial. En Crystalglass lo hicieron durante cuatro años, entre 2004 y 2008 durante los cuales personal de VITRO trabajó en España hasta que se nombró el primer CEO español. Actualmente el 29% de los ejecutivos son mexicanos.

En Dynasol esto ocurrió durante los primeros seis meses. Dos de los técnicos mexicanos se integraron posteriormente a la estructura de Repsol, uno volvió a la División de petroquímica de KUO en México y otro permanece en Dynasol. El actual director de Tecnología de Dynasol es mexicano al igual que el director financiero por lo que el 3% de los altos ejecutivos son mexicanos.

El caso de la tercera MNE entrevistada, Televisa, es diferente por el sector al que pertenece: la producción de programas de televisión.

Desde 1999 instaló una representación de ventas en Madrid y su política para operar en los mercados español y europeo en general así como el asiático y africano, que manejan desde Madrid, es el de los “joint ventures”. Importan desde México y adaptan guiones, subtitulan o doblan por medio de “outsourcing”. El 50% de sus ventas son en Europa, el 30% en Asia y el 20% en África. Por ello su respuesta al principal determinante para instalarse en España corresponde a “tamaño del mercado”.

Una segunda IED la realizó en 2005 asociándose con inversionistas españoles (productores de televisión) para fundar La Sexta que es una operadora de televisión que se nutre de diferentes productores e importa el 32% de sus programas. El determinante para esta inversión de Televisa es, en primer lugar el acceso a “insumos de calidad” en segundo “la plataforma de exportación a Europa” y en tercero el “tamaño del mercado”.

CONCLUSIONES

La investigación sobre la formación de MNEs mexicanas y los determinantes de su IED presenta dificultades respecto a fuentes confiables de información que en este trabajo son resueltas por medio de la investigación directa de datos hechos públicos por las propias MNEs y por medio de aplicación de encuestas y entrevistas a las empresas.

El trabajo se apoya en un marco teórico lo suficientemente flexible para albergar preguntas específicas propias para el análisis del caso mexicano. Este marco teórico es el paradigma ecléctico postulado por J. Dunning y los desarrollos posteriores llevados a cabo por el propio autor y por R. Narula, especialmente su versión dinámica sobre el “investment development path” (IDP).

El trabajo pretende aportar al tema de investigación un enfoque en el que ocupa un lugar relevante la vinculación entre el origen de las MNEs mexicanas y la estructura de la economía de origen. Esta vinculación ya se encuentra en el esquema analítico del IDP pero aplicado a economías desarrolladas y a los casos de las llamadas economías emergentes asiáticas.

Las características de la economía mexicana y el surgimiento de sus MNEs son muy distintas debido principalmente a su segmentación en dos sectores, uno empresarial muy dinámico, que se internacionaliza y otro muy atrasado.

Adicionalmente, el proceso de IED arranca de forma apresurada por la necesidad de enfrentar la apertura de la economía interna y de aprovechar la de todas las economías de la región latinoamericana. El recurso que permitió superar el atraso tecnológico que por décadas arrastraba la economía mexicana fueron las asociaciones estratégicas con capital externo.

Por consiguiente las características que adopta el proceso y sus consecuencias son también muy diferentes que las de los casos “clásicos” analizados por la teoría prevaleciente, lo mismo para el devenir de sus MNEs que para la economía mexicana, especialmente en cuanto a la derrama de beneficios del proceso de multinacionalización de sus empresas en la economía.

Algunas consecuencias han sido la concentración de la IED en pocas grandes MNEs, la lentitud en el “catching up” tecnológico y la tendencia al fortalecimiento para competir internacionalmente pero no para la competencia interna en donde la calidad oligopólica de las MNEs les garantiza el control del mercado interno. De tal forma las ventajas de la multinacionalización en México son interiorizadas por las firmas sin efectos relevantes de arrastre hacia la economía de origen.

Poco se ha estudiado respecto a los determinantes de inversión externa de las MNEs mexicanas para las cuales el acceso a nuevas tecnologías ha sido un determinante importante en sus inversiones en Europa. Las formas de acceso varían en cada caso entre la compra de empresas competidoras (M&A) de alta tecnología y las asociaciones estratégicas.

Otro grupo de MNEs, las ubicadas en sectores industriales tradicionales sustentan sus ventajas competitivas fundamentalmente en ventajas de propiedad (O) adquiridas por su experiencia (“know how”) en sus respectivos sectores y el desarrollo de tecnologías propias.

Sin embargo en etapas recientes se observan avances importantes en la fundación de centros de R&D de las MNEs y en el aprovechamiento de sus inversiones en países de mayor desarrollo económico para escalar sus capacidades competitivas.

Referencias Bibliográficas

- Basave, Jorge (1996); *Los grupos de capital financiero en México (1974-1995)*; IIEc/El Caballito; México
- Basave, Jorge (2000); “La inversión extranjera directa de las corporaciones empresariales mexicanas” en Jorge Basave (coord.); *Empresas mexicanas ante la globalización*; IIEc/M.A. Porrúa; México.
- Basave, Jorge (2011); *Mexican FDI in China. En Route to Asian Markets*, mimeo.
- Basave, Jorge y Gutiérrez-Haces, Ma. Teresa (2011); *Striving to overcome the economic crisis: progress and diversification of Mexican multinationals*, EMGP report, Mexico; IIEc/Vale Columbia Center; México y NY. www.vcc.columbia.edu/content/emerging-market-global-players-project.
- Beristain, I y Katz, Isaac (1989); *Reestructuración de la deuda externa del sector privado*; Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas; México.
- Cantwell, John y Narula, Rajneesh (2001); “The Eclectic Paradigm in the Global Economy”; *International Journal of the Economics of Business*, Vol. 8, No. 2; Taylor & Francis Ltd. London.
- Caves, Richard (1982); *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Cambridge University Press; Cambridge.
- Cerutti, Mario, Hernández Carmen y Marichal, Carlos (2010); *Grandes empresas y grupos empresariales en México en el siglo XX*; Plaza y Valdes; México
- Chudnovsky, Daniel, Bernardo Kosacoff et al (1999); *Las multinacionales latinoamericanas: sus estrategias en un mundo globalizado*; FCE; México.
- Cuervo-Cazurra, Álvaro (2007), “Sequence of value-added activities in the multinationalization of developing country firms”; *Journal of International Management* 13, 258-277; Elsevier Inc.; USA.
- Dabat, Alejandro (1980); La economía mundial y los países periféricos en la segunda mitad de la década del sesenta; *Rev. Teoría y Política* No 1, abril-junio; Edit. Juan Pablos; México.
- Dabat, Alejandro (2002); “Globalización, capitalismo actual y nueva configuración espacial del mundo” en Jorge Basave, Alejandro Dabat et al (coord.); *Globalización y alternativas incluyentes para el siglo XXI*; UNAM/MA Porrúa.
- Dabat, Alejandro (2009); “Economía del conocimiento y capitalismo informático” en Alejandro Dabat y José de Jesús Rodríguez (coord.); *Globalización, conocimiento y desarrollo. La nueva economía global del conocimiento*; UNAM/MA Porrúa.
- De la Garza, Enrique et al (1988); *Crisis y reestructuración productiva en México*; UAM; México.
- Díaz-Alejandro, Carlos (1977); “Foreign Direct Investment by Latin Americans” en Tamin Agmon y Charles Kindleberger; *Multinationals from Small Countries*; MIT Press; Cambridge.
- Direct Investment Statistic Yearbook; www.oecd-ilibrary.org/direct-investment-statistic-yearbook
- Dunning, John H. (1988); *Explaining International Production*; Unwin-Hyman; London.
- Dunning, John H. (1995); “Reappraising the Eclectic Paradigm in an Age of Alliance Capitalism”; *Journal of International Business Studies*, No 26 (3): 461-491; Palgrave; London.
- Dunning, John H. (2000); “The Eclectic Paradigm as an Envelope for Economic and Business Theory of MNE Activity”; *International Business Review* # 9, 163-190; Reading University; UK.
- Ernst, Dieter (2010); “Innovación Offshoring en Asia: causas de fondo de su ascenso e implicaciones de política” en Pozas Ma. de los Ángeles et al; *Redes globales de producción, rentas económicas y estrategias de desarrollo: la situación en América Latina*; El Colegio de México; México.

- fDi Markets.com (2011); *FDI from Mexico*, 2010 -January 2010 to December 2010-; Financial Times Ltd.; London.
- Freemaan, Christofer y Hagedoorn John (1992); “Globalization of Technology”; working paper 92.013; *Maastrich Research Institute of Innovation and Technology*; Maastrich, Netherlands.
- Garrido, Celso y Quintana, Enrique (1989); “Crisis del patrón de acumulación y modernización conservadora del capitalismo en México” en Celso Garrido (coord.); *Empresarios y Estado en América Latina*; CIDE/UAM-A/Fundación Ebert; México.
- Goldstein, Andrea (2007); *Multinational Companies from Emerging Economies*; Palgrave-Mac Millan; GB.
- Green, Rosario (1988); *La deuda externa de México, 1973-1987*; SER-Nueva Imagen; México.
- Hagedoorn, John (1993); “Understanding the rationale of strategic technology partnering: International modes of cooperation and sectorial differences”; *Strategic Management Journal*; London.
- Hernández Laos, Enrique (1985); *La productividad y el desarrollo industrial en México*; FCE; México.
- Invest in Spain (2011); *Informe de IED: México*; Unidad de Inteligencia Económica. Dirección de Estrategia y Desarrollo. Ministerio de Industria, Turismo y Comercio; Gobierno de España; Madrid.
- Johanson, Jan y Vahine, Jan-Erik (1977); “The International Process of the Firm. A Model of Knowledge, Development and Increasing Foreign Markets Commitments”; *Journal of International Business Studies*; Palgrave-McMillan; UK.
- Katz, Jorge y Kosacoff, B. (1983); “Multinationals from Argentina” en Sanjaya Lall (1983); *The New Multinationals: the spread of third world enterprises*; John Wiley & Sons; NY.
- Knickerbocker, Frederick (1973); *Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise*; Harvard University; Boston.
- Kotabe, Masaaki (1992); *Global Sourcing Strategy*; NY.
- Kogut, Bruce y Zander, Udo (1993); “Knowledge of the Firm and the Evolutionary Theory of the Multinational Corporation”; *Journal of International Business Studies*; Palgrave-McMillan; UK.
- Lall, Sanjaya (1983); *The New Multinationals: the spread of third world enterprises*; John Wiley & Sons; NY.
- Lecraw, Donald (1977); *Direct Investment by Firms from Less Developed Countries*; Oxford Economic Papers, November; Oxford.
- Luna, Matilde (1992); *Los empresarios y el cambio político en México, 1970-1987*. ERA; México.
- Miniain, Isaak (2009); “Nueva división internacional del trabajo: la segmentación del producto” en Alejandro Dabat y José de Jesús Rodríguez (coord.); *Globalización, conocimiento y desarrollo. La nueva economía global del conocimiento*; UNAM/MA Porrúa.
- Moreno Brid, Carlos y Ros, Jaime (2009), *Development and Growth in the Mexican Economy, A Historical Perspective*; Oxford University Press; NY.
- Narula, Rajneesh (1996); *Multinational Investment and Economic Structure*; Routledge, London.
- Narula, Rajneesh (2010); “Keeping the Eclectic Paradigm Simple”; *The Multinational Business Review*, Summer, Vol 18, No.2; UK.
- Narula, Rajneesh and Dunning, John (2000); *Industrial Development, Globalization and Multinational Enterprises: New Realities for Developing Countries*; Oxford Development Studies, Vol 28, No. 2; UK.
- Ordoñez, Sergio y Bouchain, Rafael (2011); *Capitalismo del conocimiento e industria de servicios de telecomunicaciones en México*; IIEc; México.
- Pozas, Ma. De los Ángeles (1977); “Competitividad emergente y capital internacional: el caso Monterrey”; ponencia presentada en el XX Congreso Internacional de IASA; Guadalajara, México.

- Pozas, Ma. de los Ángeles (2010); “Ventajas dinámicas y capacidades tecnológicas en las grandes empresas: el caso del Grupo Monterrey” en Ma. de los Ángeles Pozas et al; *Redes globales de producción, rentas económicas y estrategias de desarrollo: la situación en América Latina*; El Colegio de México; México.
- Pozas, Ma. de los Ángeles, Rivera, MA y Dabat, Alejandro (2010); *Redes globales de producción, rentas económicas y estrategias de desarrollo: la situación en América Latina*; El Colegio de México; México.
- Rivera, Miguel Ángel (1992); *El nuevo capitalismo mexicano*; ERA; México.
- Tello, Carlos (1979); *La política económica de México (1970-1976)*; Siglo XXI; México.
- Vale Columbia Center on International Investment, Universidad de Columbia; <http://www.vcc.columbia.edu>
- Valenzuela, José (1986); *El capitalismo mexicano en los ochenta*; ERA; México.
- Vernon, Raymond (1966); *International Investment and International Trade in the Product Cycle*; Quarterly Journal of Economics No. 80, 190-207;
- Wells, Louis (1983); *Third World Multinationals, the rise of foreign investment from developing countries*; MIT Press; London.
- WID Country Profiles, UNCTAD; http://www.unctad.org/sections/dite_fdostat/docs
- World Investment Report (WIR) (2011); <http://www.unctad.org/WIR>
- Zhan, Jimmy (2006); *FDI Statistics. A Critical Review and Policy Implications*; World Association of Investment Promotion Agencies (WAIPA); Geneva.

Últimos títulos publicados

DOCUMENTOS DE TRABAJO “EL VALOR ECONÓMICO DEL ESPAÑOL”

- DT 16/11 Fernández Vítores, David: *El papel del español en las relaciones y foros internacionales: Los casos de la Unión Europea y las Naciones Unidas*
- DT 15/11 Rupérez Javier: *El Español en las Relaciones Internacionales.*
- DT 14/10 Antonio Alonso, José; Gutiérrez, Rodolfo: *Lengua y emigración: España y el español en las migraciones internacionales.*
- DT 13/08 de Diego Álvarez, Dorotea; Rodrigues-Silveira, Rodrigo; Carrera Troyano Miguel: *Estrategias para el Desarrollo del Cluster de Enseñanza de Español en Salamanca*
- DT 12/08 Quirós Romero, Cipriano: *Lengua e internacionalización: El papel de la lengua en la internacionalización de las operadoras de telecomunicaciones.*
- DT 11/08 Girón, Francisco Javier; Cañada, Agustín: *La contribución de la lengua española al PIB y al empleo: una aproximación macroeconómica.*
- DT 10/08 Jiménez, Juan Carlos; Narbona, Aranzazu: *El español en el comercio internacional.*
- DT 09/07 Carrera, Miguel; Ogonowski, Michał: *El valor económico del español: España ante el espejo de Polonia.*
- DT 08/07 Rojo, Guillermo: *El español en la red.*
- DT 07/07 Carrera, Miguel; Bonete, Rafael; Muñoz de Bustillo, Rafael: *El programa ERASMUS en el marco del valor económico de la Enseñanza del Español como Lengua Extranjera.*
- DT 06/07 Criado, María Jesús: *Inmigración y población latina en los Estados Unidos: un perfil socio-demográfico.*
- DT 05/07 Gutiérrez, Rodolfo: *Lengua, migraciones y mercado de trabajo.*
- DT 04/07 Quirós Romero, Cipriano; Crespo Galán, Jorge: *Sociedad de la Información y presencia del español en Internet.*
- DT 03/06 Moreno Fernández, Francisco; Otero Roth, Jaime: *Demografía de la lengua española.*
- DT 02/06 Alonso, José Antonio: *Naturaleza económica de la lengua.*
- DT 01/06 Jiménez, Juan Carlos: *La Economía de la lengua: una visión de conjunto.*

WORKING PAPERS

- WP 03/12 Luengo Escalonilla, F., Gracia Santos, M, Vicent Valverde, L., *Productividad y Posicionamiento Estructural en la industria de bienes de equipo española*
- WP 02/12 Alonso (dir.), José A.; Castillo, Alberto; García, Héctor; Ospina, Shirley; Aguirre, Pablo; Millán, Natalia; Santander, Guillermo: *Estimación de la ayuda española a la infancia: una propuesta metodológica.*
- WP 01/12 Alonso (dir.), José A.; Aguirre, Pablo; Castillo, Alberto: *La cooperación al desarrollo y la infancia. Apuntes estratégicos para el caso de España.*

- WP 09/11 Torrecillas, Celia; Fischer, Bruno B.: *Technological Attraction of FDI flows in Knowledge-Intensive Services: a Regional Innovation System Perspective for Spain*
- WP 08/11 Gómez-Puig, Marta; Sosvilla-Rivero, Simón: *Causality and contagion in peripheral emu-public debt markets: a dynamic approach.*
- WP 07/11 Sosvilla-Rivero, Simón; Ramos-Herrera, María del Carmen: *The US Dollar-Euro exchange rate and US-EMU bond yield differentials: A Causality Analysis.*
- WP 06/11 Sosvilla-Rivero, Simón; Morales-Zumaquero, Amalia: *Volatility in EMU sovereign bond yields: Permanent and transitory components*
- WP 05/11 Castellacci, Fulvio; Natera, José Miguel: *A new panel dataset for cross-country analyses of national systems, growth and development (CANA).*
- WP 04/11 Álvarez, Isabel; Marín, Raquel; Santos-Arteaga, Francisco J.: *FDI entry modes, development and technological spillovers.*
- WP 03/11 Luengo Escalonilla, Fernando: *Industria de bienes de equipo: Inserción comercial y cambio estructural.*
- WP 02/11 Álvarez Peralta, Ignacio; Luengo Escalonilla, Fernando: *Competitividad y costes laborales en la UE: más allá de las apariencias.*
- WP 01/11 Fischer, Bruno B; Molero, José: *Towards a Taxonomy of Firms Engaged in International R&D Cooperation Programs: The Case of Spain in Eureka.*
- WP 09/10 Éltető, Andrea: *Foreign direct investment in Central and East European Countries and Spain – a short overview.*
- WP 08/10 Alonso, José Antonio; Garcimartín, Carlos: *El impacto de la ayuda internacional en la calidad de las instituciones.*
- WP 07/10 Vázquez, Guillermo: *Convergencia real en Centroamérica: evidencia empírica para el período 1990-2005.*
- WP 06/10 P. Jože; Kostevc, Damijan, Črt; Rojec, Matija: *Does a foreign subsidiary's network status affect its innovation activity? Evidence from post-socialist economies.*
- WP 05/10 Garcimartín, Carlos; Rivas Luis; García Martínez, Pilar: *On the role of relative prices and capital flows in balance-of-payments constrained growth: the experiences of Portugal and Spain in the euro area.*
- WP 04/10 Álvarez, Ignacio; Luengo, Fernando: *Financiarización, empleo y salario en la UE: el impacto de las nuevas estrategias empresariales.*
- WP 03/10 Sass, Magdolna: *Foreign direct investments and relocations in business services – what are the locational factors? The case of Hungary.*
- WP 02/10 Santos-Arteaga, Francisco J.: *Bank Runs Without Sunspots.*
- WP 01/10 Donoso, Vicente; Martín, Víctor: *La sostenibilidad del déficit exterior de España.*
- WP 14/09 Dobado, Rafael; García, Héctor: *Neither so low nor so short! Wages and heights in eighteenth and early nineteenth centuries colonial Hispanic America.*
- WP 13/09 Alonso, José Antonio: *Colonisation, formal and informal institutions, and development.*
- WP 12/09 Álvarez, Francisco: *Opportunity cost of CO2 emission reductions: developing vs. developed economies.*

- WP 11/09 J. André, Francisco: *Los Biocombustibles. El Estado de la cuestión.*
- WP 10/09 Luengo, Fernando: *Las deslocalizaciones internacionales. Una visión desde la economía crítica*
- WP 09/09 Dobado, Rafael; Guerrero, David: *The Integration of Western Hemisphere Grain Markets in the Eighteenth Century: Early Progress and Decline of Globalization.*
- WP 08/09 Álvarez, Isabel; Marín, Raquel; Maldonado, Georgina: *Internal and external factors of competitiveness in the middle-income countries.*
- WP 07/09 Minondo, Asier: *Especialización productiva y crecimiento en los países de renta media.*
- WP 06/09 Martín, Víctor; Donoso, Vicente: *Selección de mercados prioritarios para los Países de Renta Media.*
- WP 05/09 Donoso, Vicente; Martín, Víctor: *Exportaciones y crecimiento económico: estudios empíricos.*
- WP 04/09 Minondo, Asier; Requena, Francisco: *¿Qué explica las diferencias en el crecimiento de las exportaciones entre los países de renta media?*
- WP 03/09 Alonso, José Antonio; Garcimartín, Carlos: *The Determinants of Institutional Quality. More on the Debate.*
- WP 02/09 Granda, Inés; Fonfría, Antonio: *Technology and economic inequality effects on international trade.*
- WP 01/09 Molero, José; Portela, Javier y Álvarez Isabel: *Innovative MNEs' Subsidiaries in different domestic environments.*
- WP 08/08 Boege, Volker; Brown, Anne; Clements, Kevin y Nolan Anna: *¿Qué es lo "fallido"? ¿Los Estados del Sur, o la investigación y las políticas de Occidente? Un estudio sobre órdenes políticos híbridos y los Estados emergentes.*
- WP 07/08 Medialdea García, Bibiana; Álvarez Peralta, Nacho: *Liberalización financiera internacional, inversores institucionales y gobierno corporativo de la empresa*
- WP 06/08 Álvarez, Isabel; Marín, Raquel: *FDI and world heterogeneities: The role of absorptive capacities*
- WP 05/08 Molero, José; García, Antonio: *Factors affecting innovation revisited*
- WP 04/08 Tezanos Vázquez, Sergio: *The Spanish pattern of aid giving*
- WP 03/08 Fernández, Esther; Pérez, Rafaela; Ruiz, Jesús: *Double Dividend in an Endogenous Growth Model with Pollution and Abatement*
- WP 02/08 Álvarez, Francisco; Camiña, Ester: *Moral hazard and tradeable pollution emission permits.*
- WP 01/08 Cerdá Tena, Emilio; Quiroga Gómez, Sonia: *Cost-loss decision models with risk aversion.*
- WP 05/07 Palazuelos, Enrique; García, Clara: *La transición energética en China.*
- WP 04/07 Palazuelos, Enrique: *Dinámica macroeconómica de Estados Unidos: ¿Transición entre dos recesiones?*
- WP 03/07 Angulo, Gloria: *Opinión pública, participación ciudadana y política de cooperación en España.*
- WP 02/07 Luengo, Fernando; Álvarez, Ignacio: *Integración comercial y dinámica económica: España ante el reto de la ampliación.*
- WP 01/07 Álvarez, Isabel; Magaña, Gerardo: *ICT and Cross-Country Comparisons: A proposal of a new composite index.*

- WP 05/06 Schünemann, Julia: *Cooperación interregional e interregionalismo: una aproximación social-constructivista.*
- WP 04/06 Kruijt, Dirk: *América Latina. Democracia, pobreza y violencia: Viejos y nuevos actores.*
- WP 03/06 Donoso, Vicente; Martín, Víctor: *Exportaciones y crecimiento en España (1980-2004): Cointegración y simulación de Montecarlo.*
- WP 02/06 García Sánchez, Antonio; Molero, José: *Innovación en servicios en la UE: Una aproximación a la densidad de innovación y la importancia económica de los innovadores a partir de los datos agregados de la CIS3.*
- WP 01/06 Briscoe, Ivan: *Debt crises, political change and the state in the developing world.*
- WP 06/05 Palazuelos, Enrique: *Fases del crecimiento económico de los países de la Unión Europea-15.*
- WP 05/05 Leyra, Begoña: *Trabajo infantil femenino: Las niñas en las calles de la Ciudad de México.*
- WP 04/05 Álvarez, Isabel; Fonfría, Antonio; Marín Raquel: *The role of networking in the competitiveness profile of Spanish firms.*
- WP 03/05 Kausch, Kristina; Barreñada, Isaías: *Alliance of Civilizations. International Security and Cosmopolitan Democracy.*
- WP 02/05 Sastre, Luis: *An alternative model for the trade balance of countries with open economies: the Spanish case.*
- WP 01/05 Díaz de la Guardia, Carlos; Molero, José; Valadez, Patricia: *International competitiveness in services in some European countries: Basic facts and a preliminary attempt of interpretation.*
- WP 03/04 Angulo, Gloria: *La opinión pública española y la ayuda al desarrollo.*
- WP 02/04 Freres, Christian; Mold, Andrew: *European Union trade policy and the poor. Towards improving the poverty impact of the GSP in Latin America.*
- WP 01/04 Álvarez, Isabel; Molero, José: *Technology and the generation of international knowledge spillovers. An application to Spanish manufacturing firms.*

POLICY PAPERS

- PP 01/11 Monedero J.C., *Democracia y Estado en América Latina: Por una imprudente reinención de la política*
- PP 02/10 Alonso, José Antonio; Garcimartín, Carlos; Ruiz Huerta, Jesús; Díaz Sarralde, Santiago: *Strengthening the fiscal capacity of developing countries and supporting the international fight against tax evasion.*
- PP 02/10 Alonso, José Antonio; Garcimartín, Carlos; Ruiz Huerta, Jesús; Díaz Sarralde, Santiago: *Fortalecimiento de la capacidad fiscal de los países en desarrollo y apoyo a la lucha internacional contra la evasión fiscal.*
- PP 01/10 Molero, José: *Factores críticos de la innovación tecnológica en la economía española.*
- PP 03/09 Ferguson, Lucy: *Analysing the Gender Dimensions of Tourism as a Development Strategy.*
- PP 02/09 Carrasco Gallego José Antonio: *La Ronda de Doha y los países de renta media.*
- PP 01/09 Rodríguez Blanco, Eugenia: *Género, Cultura y Desarrollo: Límites y oportunidades para el cambio cultural pro-igualdad de género en Mozambique.*

- PP 04/08 Tezanos, Sergio: *Políticas públicas de apoyo a la investigación para el desarrollo. Los casos de Canadá, Holanda y Reino Unido*
- PP 03/08 Mattioli, Natalia *Including Disability into Development Cooperation. Analysis of Initiatives by National and International Donors*
- PP 02/08 Elizondo, Luis: *Espacio para Respirar: El humanitarismo en Afganistán (2001-2008)*.
- PP 01/08 Caramés Boada, Albert: *Desarme como vínculo entre seguridad y desarrollo. La reintegración comunitaria en los programas de Desarme, desmovilización y reintegración (DDR) de combatientes en Haití.*
- PP 03/07 Guimón, José: *Government strategies to attract R&D-intensive FDI.*
- PP 02/07 Czaplińska, Agata: *Building public support for development cooperation.*
- PP 01/07 Martínez, Ignacio: *La cooperación de las ONGD españolas en Perú: hacia una acción más estratégica.*
- PP 02/06 Ruiz Sandoval, Erika: *Latinoamericanos con destino a Europa: Migración, remesas y codesarrollo como temas emergentes en la relación UE-AL.*
- PP 01/06 Freres, Christian; Sanahuja, José Antonio: *Hacia una nueva estrategia en las relaciones Unión Europea – América Latina.*
- PP 04/05 Manalo, Rosario; Reyes, Melanie: *The MDGs: Boon or bane for gender equality and women's rights?*
- PP 03/05 Fernández, Rafael: *Irlanda y Finlandia: dos modelos de especialización en tecnologías avanzadas.*
- PP 02/05 Alonso, José Antonio; Garcimartín, Carlos: *Apertura comercial y estrategia de desarrollo.*
- PP 01/05 Lorente, Maite: *Diálogos entre culturas: una reflexión sobre feminismo, género, desarrollo y mujeres indígenas kichwuas.*
- PP 02/04 Álvarez, Isabel: *La política europea de I+D: Situación actual y perspectivas.*
- PP 01/04 Alonso, José Antonio; Lozano, Liliana; Prialé, María Ángela: *La cooperación cultural española: Más allá de la promoción exterior.*