

Tendencias recientes de la inversión extranjera directa española en México

Jorge Antonio Pérez Pineda

Introducción

En los últimos 20 años los gobiernos mexicanos se enfocaron a realizar una gran variedad de ajustes y reformas estructurales, entre las que destacan las asociadas a disminuir la desigualdad económica y la lucha contra la pobreza, así como a dinamizar los sectores económicos más importantes del país, que pudieran servir como ancla para elevar las tasas de crecimiento nacional.

Lograr lo anterior ha llevado a buscar procesos estratégicos virtuosos como la firma de acuerdos y negociaciones comerciales con distintos países en el mundo, tales como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) o el Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUEM), entre otros, que además de incrementar la inversión extranjera y el comercio, pudieran impactar positivamente en el crecimiento de la economía. Sin embargo, la percepción general es que estos acuerdos no han tenido el efecto esperado.¹

Estas observaciones ponen en cuestionamiento el papel del Estado y de las empresas en la economía, ya que el bienestar y crecimiento de un país, además de estar sostenido en políticas para sectores clave con ventajas comparativas concretas, también se encuentra asociado a empresas representativas quienes de manera estratégica son las principales responsables de la Inversión Extranjera Directa (IED),² realizada en el mundo. España surge así como un caso de interés, ya que desde su incorporación en 1986 a la hoy Unión Europea ha mostrado un auge económico y empresarial que se debe analizar y conocer con mayor detalle.

En ese sentido resulta pertinente el estudio de experiencias de otras latitudes y casos de éxito que puedan replicarse en México o que sirvan de referente a gobiernos y empresas mexicanas.

Así, el presente trabajo se centra en la identificación de las causas que determinan los flujos de IED de empresas españolas que se han insertado de manera exitosa en México y ver si las tendencias observadas de esa inversión son consistentes con la teoría que explica su localización en términos geográficos y sectoriales.

1. Véase por ejemplo Antonio Gazol S. (2004), "Diez años del TLCAN: una visión al futuro", *ECONOMÍAunam* núm. 3, septiembre-diciembre, México.

2. Por inversión extranjera se puede entender ampliamente "La adquisición de activos reales en el exterior por residentes de un país" sea esta financiera (también llamada de portafolio) o directa (también llamada inversión real). John Black, *Dictionary of Economics*, Oxford University Press, Great Britain, 1997, pp. 183-184. En éste trabajo nos centraremos en la directa.

Para ello, se presentan tres apartados que nos ubican al respecto. El primero sobre los enfoques teóricos de los determinantes de la localización de la IED, donde el papel de la empresa, y concretamente de la empresa transnacional (ETN), tiene un peso clave. El segundo apartado recoge las principales tendencias observadas de la IED española en América Latina en los últimos años, con énfasis en México. Derivado de ello, en un tercer apartado se revisan las empresas españolas más representativas en la región y el país, en términos de los flujos de inversión observados, valorando su concordancia con las causas identificadas por la teoría. Finalmente se dan las conclusiones.

Cabe aclarar que el análisis aquí realizado no pretende centrarse en la evaluación empírica sobre los determinantes de la IED de las empresas españolas, sino en rastrear, a partir de la literatura existente y de estadísticas disponibles, las causas que determinan su localización, aquellos sectores y empresas españolas representativas.

1 Aspectos teóricos de la IED

En torno al concepto de inversión extranjera hay dos elementos teóricos que son relevantes, el primero referente a quién o quiénes llevan a cabo esta inversión, y en consecuencia al estudio de las características internas de las empresas, su forma de administración, estructura organizacional, o de toma de decisiones, elementos que están fuera del presente análisis. El segundo elemento, se relaciona con las explicaciones sobre el movimiento y localización del capital a nivel internacional y regional, aspectos clave para entender las tendencias y causas de los flujos de la inversión extranjera directa, en los cuales nos interesa profundizar en el presente trabajo para conocer el tipo de IED española en México.

Esta matización teórica se vuelve importante dado que, aunque uno se centre en las teorías sobre la localización de la IED, es ineludible el tratamiento del papel de la empresa, aunque esté asociado a las características externas a la empresa, es decir, aspectos sectoriales, de su estructura de mercado o entorno competitivo.

Es por ello que el estudio sobre el auge de la IED en la actualidad está intrínsecamente relacionado con el estudio de la empresa y como ésta se ha ido adaptando a los contextos económicos en que se desenvuelve a lo largo del tiempo, los cuales se han tratado de explicar desde distintas perspectivas. Estos acercamientos teóricos han sido variados, por lo que para fines prácticos en el presente análisis los ubicamos en dos grandes grupos, que por sus características denominamos como *enfoques clásicos*, al primero y *enfoques contemporáneos*³ al segundo.

3. Esta clasificación también intenta trazar e ilustrar la relevancia del tema de la IED en el proceso evolutivo del papel de la empresa y sus estrategias en la economía, si bien, organismos internacionales que abordan el estudio de la inversión extranjera como la UNCTAD y la CEPAL reconocen dos vertientes principales de análisis muy concretas desde la economía, la primera asociada al financiamiento externo bajo un enfoque de balanza de pagos (visión macroeconómica) y la segunda interesada en el desarrollo productivo asociada a la organización industrial (visión microeconómica), que además de considerar el volumen de la IED también se interesa por su calidad.

Respecto a los primeros, basados en una visión agregada de la economía que responde a la interrogante de ¿por qué comercian los países? y en consecuencia, por qué hay flujos de riqueza o inversión entre países, encontramos las siguientes explicaciones:

- Los modelos de Ricardo o Hckscher-Ohlin tradicionalmente responden a partir de los patrones de comercio cambiantes ante la integración económica. Cada país se especializara en la producción de productos donde posea una *mayor productividad relativa o una alta dotación relativa de factores* usados intensivamente, lo cual explicará el movimiento de IED. Estas propuestas teóricas, basadas en la ventaja comparativa de los países resulta poco realista en la actualidad a pesar de contribuciones como las de Kojima (1976) donde se da un rol más actual al papel de la IED y las empresas.
- Al evolucionar la teoría, el papel de la empresa en la interacción comercial empieza a tomar relevancia, por un lado el comercio amplía los mercados, la frontera de producción y las exportaciones, aumentando así la *salida de excedentes* (recursos ociosos en ausencia de comercio internacional), influyendo sobre el movimiento de factores e inversión entre sectores o países, o bien explotando mas aquellos recursos disponibles de manera abundante en una economía (*disponibilidad de recursos escasos*). Por el otro, el grado de innovación e imitación entre empresas de distintos países determinará también el nivel de comercio e inversión (*brecha de imitación de productos nuevos por país innovador*), lo cual repercute en el *ciclo del producto*, satisfecha la demanda del mercado interno, se observa un cambio en la demanda interna y externa, la empresa transitará por un proceso de inversión para atender distintos mercados (producto nuevo, producto maduro y producto estandarizado). Sobresalen bajo estos argumentos Myint (1958), Kravis (1956), Posner (1961), Vernon (1966) y Findlay (1970).
- Finalmente, con un corte más macroeconómico se llega a un análisis mas realista muy difundido hoy día, centrado en el papel y las características de la empresa y los mercados en que interactúa, destacando el papel de las economías de escala asociadas a la localización y mercados imperfectos, conocida como *La Nueva Teoría del Comercio Internacional*, Krugman y Obstfeld (1995), analiza modelos en los que las *empresas* operan en competencia imperfecta y surge un incremento de ganancias resultado de la disminución de barreras.

Respecto a los enfoques contemporáneos,⁴ gran parte de la literatura actual se puede agrupar en tres grandes vertientes:

4. A pesar de las clasificaciones aquí consideradas también encontramos un tratamiento de la IED englobados en 4 grupos teóricos, visión macro, meso, micro y territorial, al respecto véase por ejemplo Enrique Dussel *et al.*, *Inversión extranjera directa en México: desempeño y potencial*, Siglo XXI: UNAM, Facultad de economía, Secretaria de economía, México, 2007, 359 pp.

- La vertiente enfocada al *marketing internacional* asociada a la *marca-país* y la *ventaja competitiva*, que plantea la importancia de la concentración y diversificación de mercados y el esfuerzo del marketing, factores empresariales, de mercado y asociación de producto. Aquí la inversión es vista como base de la diferenciación de productos para obtener mayor rentabilidad y ganancias monopólicas según lo proponen en sus trabajos Kotler *et al* (1998), Shoham (1999) o Pieray (1981) entre otros.
- La *vertiente económica*, que resalta el papel de la IED en el exterior, las políticas de fomento de la internacionalización, estrategias de localización y el papel de las Pymes, dando así mayor importancia a: el papel de la localización de la IED, los análisis geográfico, sectorial y de mercados de recursos naturales, la inversión derivada de competencia en mercados locales, los rendimientos crecientes asociados a economías de escala, las ventajas de localización y competitivas, tratadas por autores como Caves (1982), Dunning (1988), o Porter (1991).
- Por último, un *enfoque organizacional* basado en modelos de gestión de empresas multinacionales. Estas visiones reflejan básicamente la dicotomía de los flujos de inversión entre origen y destino, que responden a los factores y razones por las cuales las empresas invierten y porqué solo en determinados lugares (entradas y salidas de la IED). Sobresalen elementos analíticos como la competencia estratégica internacional, planificación financiera y estratégica, la importancia de la dirección estratégica, liderazgo y redes, los activos intangibles y ventajas socioculturales como detonantes de inversión, planteado por autores como Axinn (1988), Porter (1991) o Johanson y Vahlne (1977).

El recorrido por estos enfoques, establece los marcos más comunes para abordar los determinantes de la IED, diferenciando términos y formas de acercarse a la razón de existir y relevancia de la Inversión. Los enfoques clásicos basados en la ventaja comparativa y por tanto en el análisis de costos comparativos han mostrado ser poco adecuada y con limitantes para explicar el mundo actual por varias razones, entre ellas la imperfecta movilidad de factores o la intervención del gobierno en la especialización (Eiteman, *et al*, 2007).

Los enfoques contemporáneos tratan de superar estas limitantes, al considerar elementos de mercados imperfectos, problemas de asimetría de información y costos y el papel de las economías de escala, sin embargo cada corriente sesga su análisis hacia algún punto, el marketing, la economía o la organización, con lo que se ha carecido de marco integral u homogéneo para analizar los determinantes de la IED.

Una marco analítico alternativo

Tener un marco analítico de la inversión extranjera pasa por entender las razones por las que las empresas se vuelven multinacionales e invierten en determinados lugares, asociadas a las imperfecciones del mercado, es decir entender las estrategias empresariales o corporativas, así, se requiere hacer un ejercicio teórico que permita incorporar los dos grandes grupos aquí presentados con todos sus matices. Desde el punto de vista exclusivamente económico conviene considerar el enfoque micro y macroeconómico de manera simultánea, lo cual no es sencillo, y en muchas ocasiones sujeto críticas.

La alternativa más común para el estudio de la IED es la propuesta por Dunning, el “paradigma ecléctico” también llamado “paradigma OLI”, el cual ofrece un marco general para explicar porque las ETN eligen la IED en lugar de otras alternativas como las licencias, o alianzas estratégicas.⁵

Esta propuesta plantea que el movimiento de IED no es un hecho aislado o interpretable desde una sola óptica, sino que hay un agente activo, la ETN, cuyas actividades determinarían el movimiento de la inversión, en ese sentido, la internacionalización de la empresa se deriva de la existencia de tres tipos de ventajas, también llamadas ventajas competitivas:

- a) Ventajas de propiedad (*ownership-specific advantages “O”*): ventajas competitivas específicas de la empresa desarrolladas en un mercado (local), difíciles de imitar y fáciles de transferir, vinculadas a la posesión de activos exclusivos.
- b) Ventajas de localización (*Location-specific advantages “L”*): características de un mercado externo asociadas a imperfecciones y distorsiones de mercado que plantea la explotación de ventajas competitivas en ese mercado, haciendo atractiva la IED en ese lugar.
- c) Internalización (*Internalization “I”*): La empresa tratará de no perder el control de las ventajas de propiedad que posee, para lo cual las transferirá internamente a través de su organización o filiales en vez de venderlas o ceder su uso a una empresa extranjera. Esto motiva la IED en vez de otras alternativas.⁶

Tales elementos nos dejan ver que las imperfecciones de los mercados son las que explican la existencia de la ETN y que las principales razones de las estrategias empresariales para entrar e invertir en un mercado se asocian en ese sentido típicamente: al incremento y protección de beneficios y ventas, y a la protección de mercados como se establece en Donald A. Ball *et al.* (2004).

Estas razones pueden delimitarse en el contexto del paradigma OLI dentro de la reconsideración de los enfoques de dotación de factores y fallas de mercado que este marco considera. Así se pueden identificar cinco motivos o causas que determinan la internacionalización de la producción de las ETN por las que se realiza algún tipo de IED asociada a alguna estrategia concreta Dunning menciona básicamente tres: 1) búsqueda de mercados, 2) búsqueda de recursos y 3) buscadores de eficiencia, la literatura actual reconoce dos más: 4) buscadores de conocimiento y 5) buscadores de seguridad política.⁷

5. Las referencias clásicas de este enfoque son los trabajos de John H. Dunning de los años setentas y ochentas, resalta: John H. Dunning, “The eclectic paradigm of international production: a restatement and some possible extensions”, *Journal of International Business Studies*, Vol. 19, Spring 1988, pp. 1-32

6. Vid, Dunning, *op. cit.* pp. 1-5.

7. Vid, David K. Eiteman, *et al.*, *Multinational Business Finance*, Pearson- Addison Wesley, eleventh edition, United States of America, 2007, CEPAL, *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2003*, CEPAL, Chile, 2004 y Dunning, *op. cit.*

En el siguiente cuadro (1) detallamos la relevancia de cada motivación, esquema que actualmente se utiliza como marco analítico de consenso en el estudio de los factores determinantes de los países receptores de la IED asociadas a las estrategias corporativas de las empresas.⁸

Cuadro 1	
Estrategias corporativas de internacionalización y determinantes de IED	
Estrategia corporativas	Determinantes de IED
Búsqueda de mercados (nacional o regional, sustitución de importaciones)	Tamaño, ritmo de crecimiento y poder de compra del mercado, nivel de protección arancelaria y no arancelaria, barreras a la entrada, existencia y costos de proveedores locales, estructura de mercado (competencia), requisitos regulatorios y de supervisión local
Búsqueda de recursos (materias primas, recursos naturales)	Abundancia y calidad de recursos naturales, acceso a los recursos naturales, tendencias de los procesos internacionales de productos básicos, regulación del medio ambiente
Búsqueda de eficiencia (para terceros mercados, racionalización de la inversión)	Acceso a mercados de exportación, calidad y costo de recursos humanos, costo de infraestructura física (puertos, caminos, telecomunicaciones) logística de servicios, calidad de proveedores, formación de aglomeraciones productivas (clusters), otros, acuerdos internacionales de comercio y protección de la inversión extranjera
Búsqueda de conocimiento (activos tecnológicos o elementos estratégicos)	Presencia de activos específicos requeridos por la empresa, base científica y tecnológica, logística tecnológica
Búsqueda de seguridad política	países, donde el riesgo de expropiación o interferencia a las empresas privadas sea poco probable

Fuente: elaboración propia con información de CEPAL, *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2003*, CEPAL, Chile, 2004, Dunning, *op. cit.* y David K. Eiteman *et al.* (2007).

Por último, es interesante destacar cuales son las formas típicas de entrada a mercados que son utilizadas por empresas, matizando el grado de IED que despliegan de forma estratégica o el grado en que poseen control fuera de sus países derivado de sus ventajas competitivas.

El siguiente cuadro (2), relaciona la estrategia empresarial de entrada (modelos de entrada) con el grado de inversión o presencia en el exterior, en función de lo que se busque.

8. Véase por ejemplo Dussel *et al.*, *op. cit.* p. 19, o CEPAL, *op. cit.* p. 23.

Cuadro 2
Formas típicas de internacionalización

	Estrategia empresarial	Grado de inversión en el exterior	Grado de presencia en el exterior
Producción	producción local para Exportación	nulo	bajo
	Producción en el exterior	medio-alto	medio-alto
Asociación	Contratos y acuerdos de cooperación (Franquicias y licencias)	medio-bajo	medio-alto
	Joint ventures, alianzas estratégicas	medio	medio-alto
Control	Control de activos en el exterior	medio-alto	medio-alto
	Subsidiarias poseídas	alto	alto
	Adquisición de una empresa extranjera	alto	alto

Fuente: elaboración propia con base en David K. Eiteman, *et al. op. cit.*, y Donald A. Ball, *et al.* (2004).

Estas formas de internacionalización resaltan los elementos estratégicos de las empresas que les diferencia en su grado de competitividad, destacando además de las *ventajas competitivas* vinculadas a sus capacidades y recursos (capital empresarial), *ventajas de localización*, asociadas a variables espaciales relacionadas con geografía empresarial (mercados estratégicos) o localización de recursos y por último, *variables socioculturales*, enfatizando un entorno favorable, todas ellas detrás de las cinco estrategias empresariales (cuadro 1) asociadas a los determinantes de la localización de la IED.

2 Tendencias de la IED española

Desde finales de los años noventa surgieron varios estudios como los de Muñoz (2001), Costa (2002), o Casilda (2003), que identificaban las características de la inversión española en el mundo reflejo de su auge. Tales análisis destacan tres elementos, el sectorial (ventajas competitivas), el geográfico (ventajas de localización) y el empresarial (variables socioculturales), a los cuales se suman trabajos de Arahetes (1998 y 2001), Chislett (2003), Alonso (2007), Camisón (2007) y Duran (1999 y 2006) que tratan a profundidad la internacionalización de la empresa española a través de los flujos de IED.

Siguiendo a los autores antes mencionados se identifican tres grandes etapas en que se reconfigura el papel de España de ser receptor neto a inversor neto y donde se apre-

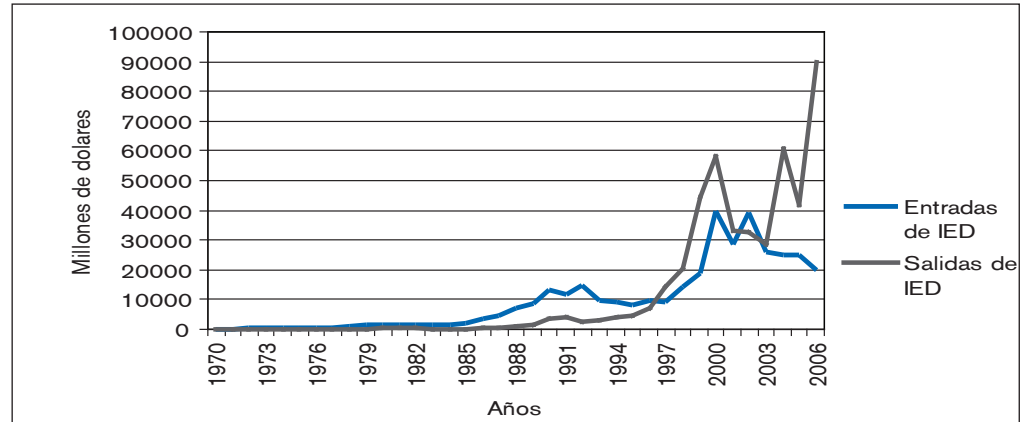
cion los cambios en las tendencias de la IED española en los últimos años acorde con los elementos teóricos expuestos, con las siguientes características:

Primera etapa: 1960-1986

Identificada como el inicio de la multinacionalización española, esta etapa se da hasta el acceso de España a la Comunidad Económica Europea en 1986, periodo en que dicho país se identificaba como receptor neto de inversión (ver gráfica 1).

Gráfica 1
Flujo de entradas y salidas de IED española 1970-2006

Fuente: elaboración propia con datos de UNCTAD <http://stats.unctad.org/fdi/>.



A pesar de que las entradas de inversión eran mayores que sus flujos de salida, España tuvo presencia en varias regiones, siguiendo a Arahuetes (2001), la tendencia geográfica de los flujos de inversión se dirigió principalmente a países Europeos (Portugal, Reino Unido y Francia) y América Latina (México, Argentina, Venezuela, Brasil y Chile, con Panamá y Puerto Rico). Entre las causas identificadas en este periodo, en el primer caso se atribuyen a la vecindad y cercanía y en el segundo a los vínculos históricos, lingüísticos y culturales. Así mismo la IED que recibió España en esta etapa, se dio principalmente por países europeos y Estados Unidos.

Entre los sectores más destacados resaltaron: los sectores comercial, financiero y aéreo, vinculados al comercio internacional de materias primas y manufacturas para el mercado español. Estos sectores serian donde España manifestaría presencia aunque a muy baja escala, evidenciando que las estrategias empresariales asociadas a los determinantes de la localización de IED se vincularon a la búsqueda de mercados y sobre todo a la búsqueda de materias primas.

En todo este periodo la participación de la IED española respecto a los flujos mundiales de inversión fue inferior a 0.5%, su papel fue principalmente de receptor, destacando los sectores: manufacturero, servicios y alimentación (véase cuadro 3 y gráfica 1).

Cuadro 3

Participación de la IED española en el mundo 1970-2005

Año	IED española/ ¹ (millones de dólares)	IED resto del mundo/ ¹ (millones de dólares)	% respecto al total mundial
1970	43	14 151.42	0.3
1975	169.94	28 593.55	0.6
1980	310.77	53 828.73	0.6
1985	250.21	62 604.13	0.4
1990	3 348.60	229 597.56	0.5
1995	4 669.81	363 250.99	1.5
2000	58 213.27	1 239 189.95	1.3
2005	41 829.47	837 193.73	5.0

Fuente: elaboración propia con datos de UNCTAD, <http://stats.unctad.org/fdi/>. 1/ se refiere a flujos de salida netos de IED.

Segunda etapa: 1987-1997

Esta fue una etapa de transición respecto al papel de la ETN española pues se vuelve mas relevante y participativa en el contexto internacional, se daría la maduración en su propio mercado y comenzaría su internacionalización paralela a la transición de la economía española de emergente a avanzada, resultado de su incorporación a la Comunidad Económica Europea y todo lo que ello implicaría.

Su nueva condición de economía avanzada se reflejaría también en el incremento de salidas de IED española, empezando a ubicarse así como país emisor desde la primera mitad de los noventas, consolidando dicho estatus en 1997 (véase gráfica 1). En este etapa la IED alcanza nuevos niveles, triplicando la participación de la etapa anterior llegando a 1.5% de la inversión mundial (véase cuadro 3).

En términos sectoriales y regionales la IED española fue muy versátil, reflejando el cambio de estrategia y un mayor grado de internacionalización de la empresa española, ante su mayor integración a Europa. Los determinantes de los flujos de IED en este período se basaron en la obtención de ventajas de localización y ventajas competitivas principalmente hacia la región europea, mientras que en América latina destacarían las tres ventajas antes comentadas como base del atractivo de la región (ventajas competitivas, de localización y multiculturales). Las empresas españolas invertirían más en Europa que en América latina inicialmente, ya que esta última región se encontraba en un proceso de ajuste y recuperación económica derivado de la crisis de los ochentas y no era particularmente atractiva a la inversión

La inversión varió según el tipo de país con el que se tenía vinculo, para el caso europeo se identifican tres grupos, el primero la IED se centro mas en servicios financieros y en la explotación de recursos naturales, en el segundo grupo además de actividades financieras tuvieron presencia la industria de la alimentación, automotriz y editorial, finalmente en el tercer grupo se ubico inversión con fines estratégicos desde el punto de vista financiero, mas que productivos (desarrollo de capacidades estratégicas e incentivos fiscales).

En el siguiente cuadro se resumen las principales características sectoriales y geográficas de la inversión española para el período.

Cuadro 4
Principales países y sectores receptores de IED española, 1987-1997

Grupo de países	Características sectoriales
Europa	
Grupo 1 Portugal, Reino Unido y Francia	Sectores Actividades financieras, servicios, actividades comerciales, extracción de minerales no energéticos, minerales no metálicos, energía, agua, recursos naturales como (petróleo, gas y pesca)
Grupo 2 Alemania, Italia y Bélgica	Sectores Actividades financieras y comerciales, alimentación, bebidas y tabaco, industria editorial, automotriz y autopartes
Grupo 3 Holanda y Luxemburgo	Sectores Actividades financieras y holdings (búsqueda de capacidades estratégicas e incentivos fiscales)
América Latina	
Grupo 1 Argentina, Chile, Venezuela, México, Brasil	Sectores Actividades y servicios financieros, telecomunicaciones y transportes, turismo, industria del papel y editorial, actividades comerciales, seguros, manufacturas, alimentos, bebidas y tabaco
Grupo 2 Colombia, Perú, Uruguay, Cuba y Republica Dominicana	Sectores Recursos naturales, turismo, finanzas, seguros, telecomunicaciones y transportes

Fuente: basado en Alfredo Arahuetes, "Spain", In, *Foreign direct investment in Latin America: The role of European investors*, Inter-American Development Bank, Washington, 2001, pp. 91-122.

En América Latina, la presencia española se vinculó a la estrategia del período anterior basada en la explotación de materias primas en aquellos países del primer grupo, caracterizados por un mayor vínculo o tradición comercial con España.

Surge tímidamente inversión en nuevos sectores resultado del inicio de los procesos de privatización latinoamericana del período y de la maduración de algunos sectores en España (sectores financiero, energía, o telecomunicaciones). Mientras, en el segundo grupo se continuaba o expandía la explotación de recursos naturales, servicios y telecomunicaciones, algunos casos también resultado del incipiente proceso privatizador en esos países, Casilda (2003) denomina a este período "la década dorada de la inversión española", por el incremento exponencial en los flujos españoles de IED en el mundo y principalmente en América Latina.

En ambos grupos destacan como causas del movimiento de la IED la búsqueda y consolidación de mercados y de explotación de recursos, aunque en Europa también se observa la búsqueda de eficiencia económica y conocimiento, reflejo de la expansión, maduración y saturación del mercado interno español.

Tercera etapa: 1997

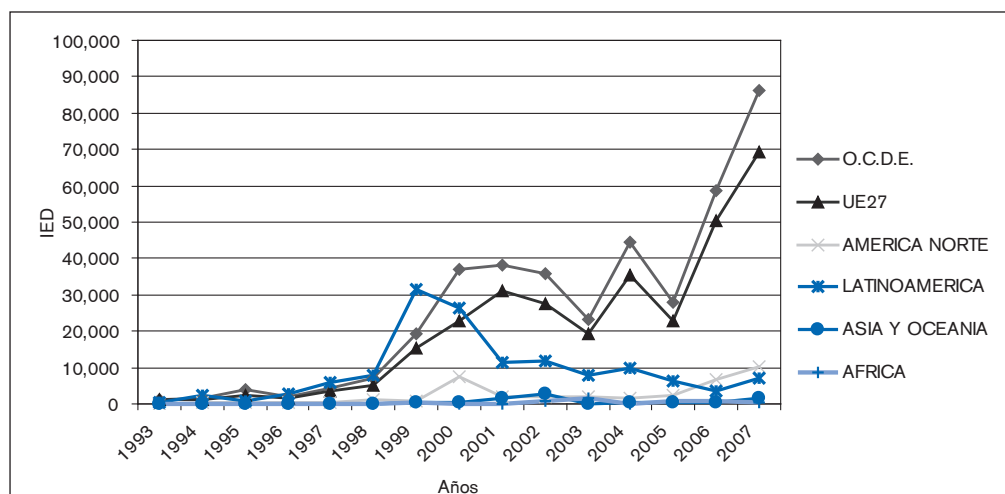
Esta etapa es reconocida como la consolidación de la inversión española en el exterior, como se desprende de varios análisis, destacando la obra de Duran (1999), así como el recuento hecho por Chislett (2003), Casilda (2003) y Costa (2002) entre otros, a principios de esta década.

Como se mencionó con anterioridad, 1997 fue el punto de inflexión donde de manera evidente España se convierte en inversor neto (ver gráfica 1), pero también se observa el gran auge que tiene su inversión a nivel mundial y en regiones muy específicas, con declives importantes de 2001 a 2003 y en 2005 para volver a repuntar de 2006 en adelante (véanse gráficas 2 y 3).

Resalta sobre todo América Latina⁹ como la región a la que fluye la inversión española con gran ímpetu entre 1997 a 2000 por encima de la inversión española en Europa, para volver a ser superada a partir de ese último año, sin signos claros de revertir dicha tendencia y mucho menos volver a ser el principal destino de inversión española.

Gráfica 2
IED española por destino
1993-2007
(millones de euros)

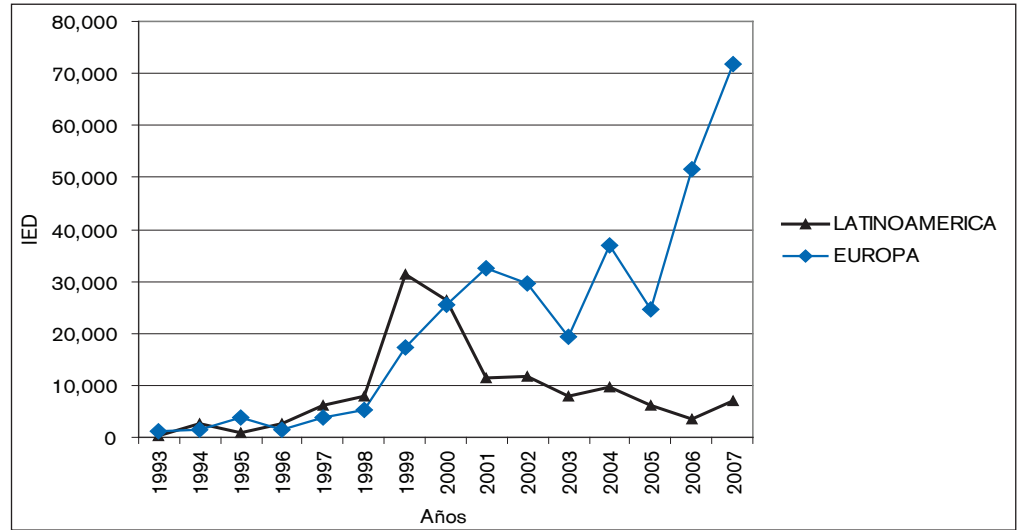
Fuente: elaboración propia con datos del ministerio de Industria, Turismo y Comercio, DataInVex.



9. Cuando se habla de inversión extranjera en América Latina en general las estadísticas españolas no consideran a los llamados paraísos fiscales, usualmente agrupados bajo el epígrafe de “resto de América”, representados principalmente por países del caribe: Anguila, Antigua y Barbuda, Antillas Neerlandesas, Aruba, Bahamas, Barbados, Bermudas, Dominica, Granada, Groenlandia, Islas Caimán, Islas Malvinas, Islas Turcas y Caicos, Islas Vírgenes Británicas, Islas Vírgenes de Estados Unidos, Jamaica, Montserrat, San Pedro y Miquelon, San Vicente, Santa Lucía y Trinidad y Tobago. Información de DataInVex, estadísticas de inversión española en el exterior, Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, Gobierno de España.

Gráfica 3
IED española en AL y
Europa 1993-2007
(millones de euros)

Fuente: elaboración propia con datos del ministerio de Industria, Turismo y Comercio, Datalnvex.



A nivel sectorial, la composición se vuelve más específica, reflejo de las empresas españolas más representativas con mayor actividad fuera de sus fronteras, en especial en América latina. Este nuevo auge en la región se explica en gran medida por el proceso de privatización que se da en la década de los noventa en la mayor parte de países latinoamericanos, abriendo la puerta a la inversión extranjera.

En el siguiente cuadro (5) se muestra la participación sectorial de la inversión española en el exterior de manera agregada, y sus tasas de crecimiento. Destaca el período 1995-2005, en que se da el proceso de auge y caída de la inversión española a nivel mundial. En tal período, la tendencia sectorial con mayor crecimiento (superiores a 20%) fueron: comercio (59.50%), transportes y comunicaciones (46.95%), industrias extractivas, refino y petróleo (36.67%), actividades inmobiliarias y servicios (40.6%), intermediación financiera, banca y seguros (30.58), hostelería (28.08%), construcción (24.92%), agricultura, ganadería, caza, selvicultura y pesca (22%).

Como lo muestra el cuadro 6, en América latina destacan los siguientes cuatro sectores con la mayor inversión española: 1) Transportes y comunicaciones, 2) Intermediación financiera, banca y seguros, 3) Industrias extractivas, refino petróleo, 4) Producción, distribución electricidad, gas y agua, en orden de importancia.

Cuadro 5

Inversión extranjera española neta registrada, emitida por sector
(millones de euros)

Sector	1993	1995	2000	2005	2006	TCAP 93-06	TCAP 95-05
Agricultura, ganadería, caza, selv. Y pesca	-20.5	-10.1	41.0	77.8	108.3	-13.66	22.65
Produc/distrib. Eléctrica gas y agua	191.3	38.0	811.6	148.4	823.8	11.89	14.59
Indust.extractivas,refino petróleo	106.2	-25.8	107.2	586.9	126.4	1.35	36.67
Alimentación/bebidas y tabaco	141.2	114.3	2,585.0	692.8	1,183.2	17.77	19.74
Industria textil y de la confección	7.7	20.5	25.9	27.9	163.3	26.48	3.13
Industria papel, edición, artes gráficas	22.4	72.3	226.9	374.0	483.9	26.66	17.86
Ind.química y transf.caucho y plásticos	40.1	293.8	258.4	1,494.6	582.1	22.85	17.67
Otras manufacturas	-227.1	651.9	3,133.1	1,000.8	1,945.5	-17.97	4.38
Construcción	17.7	56.2	191.2	520.0	2,359.9	45.70	24.92
Comercio	239.5	35.8	9,061.4	3,814.3	1,610.6	15.79	59.50
Hostelería	4.1	36.9	310.2	438.4	629.4	47.29	28.08
Transportes y comunicaciones	39.8	-154.3	14,997.5	7,245.6	29,969.3	66.45	46.95
Intermediación financ., banca y seguros	125.4	331.9	15,221.8	4,783.4	7,981.3	37.64	30.58
Actividades inmobiliarias y servicios	-26.7	125.1	109.2	3,776.2	3,055.8	-44.00	40.60
Otros.	5.7	0.7	1,345.4	662.0	3,456.4	63.70	98.42
ajuste	39.4	20.3					
TOTAL	706.3	1,607.5	48,425.0	25,706.3	54,484.3		

Fuente: elaboración propia con datos del: Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, "El sector exterior en 2006", Información Comercial Española, *Boletín Económico*, Núm 2916, del 11 al 20 de julio de 2007. Agregación basada en la clasificación del CNAE 2009, valores netos, millones de euros.

Cuadro 6

Distribución sectorial acumulada de la IED española en América latina

Sector destino	1993-2007 (%)
Agricultura, ganadería, caza, selv. y pesca	0.65
Produc/distrib. Eléctrica gas y agua	12.12
Indust.extractivas,refino petróleo	16.34
Alimentación/bebidas y tabaco	3.79
Industria textil y de la confección	0.65
Industria papel, edición, artes gráficas	1.66
Ind.química y transf.caucho y plásticos	4.38
Otras manufacturas	7.43
Construcción	1.81
Comercio	4.42
Hostelería	1.41
Transportes y comunicaciones	23.18
Intermediación financ., banca y seguros	18.61
Actividades inmobiliarias y servicios	2.72
Otros	0.84
Total	100.00

Fuente: elaboración propia con datos del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, DataInVex.

Finalmente es destacable el incremento en la participación española a través de sus empresas que oscilo en esta última etapa, ente 1.5 y 5% del total mundial (ver cuadro 5) y que en todos los sectores se dieron auges de inversión interesantes. Entre los motivos para rastrear la IED en el continente Americano, se contemplan claramente las estrategias seguidas por España en su incursión europea de los ochentas: búsqueda de mercados, de materias primas y de eficiencia, además de la seguridad política en este caso particular, dejando para Europa o Estados Unidos la búsqueda de conocimiento.

3 Las empresas españolas más representativas en México

Una vez que se han identificado las principales razones y determinantes teóricos de la IED y se ha revisado la tendencia de la inversión española a través del volumen de sus flujos, su ubicación regional y sectorial, es pertinente identificar el tipo de empresa representativa que ha estado detrás de estos cambios. Esta identificación permite relacionar los elementos del paradigma OLI, con la realidad, refrendando el análisis sobre los factores que determinan la elección de inversión extranjera como estrategia empresarial en lugar de alguna otra forma de internacionalización (ver cuadros 2 y 7).

Cuadro 7				
Aplicación de los determinantes de IED y estrategias corporativas de internacionalización				
Estrategia corporativa y sector	Búsqueda de materias primas (recursos naturales)	Búsqueda de mercado local (nacional o regional)	Búsqueda de eficiencia para la conquista de terceros mercados	Buscadores de activos tecnológicos
Bienes	Petróleo/gas: Comunidad Andina, Argentina, Trinidad y Tobago Minería: Chile, Argentina, Comunidad Andina	Automotriz: MERCOSUR Químicos: Brasil Productos alimenticios: Argentina, Brasil, México Tabaco: Argentina, Brasil, México Finanzas: México, Chile, Argentina, Venezuela, Colombia, Perú, Brasil Telecomunicaciones: Brasil, Argentina, Chile, Perú, Venezuela	Automotriz: México Electrónica: México y Cuenca del Caribe Prendas de Vestir: Cuenca del Caribe y México.	
Servicios	Turismo: México y la Cuenca del Caribe	Comercio minoristas: Brasil, Argentina, México, Chile Energía Eléctrica: Colombia, Brasil, Chile, Argentina, Centroamérica Distribución de gas: Argentina, Chile, Colombia, Bolivia	Servicios de administración: Costa Rica	

Fuente: CEPAL (2004), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*, 2003, p. 24.

La CEPAL (2004) plantea las regiones y sectores referidos en el cuadro 7, evidenciando que hay tres estrategias concretas independientemente del sector relevante, que determinan el destino de la IED en algún país de América Latina, tal y como se observó en el análisis del apartado anterior: *búsqueda de materias primas, búsqueda o ampliación de mercados y búsqueda de eficiencia*. Así, la teoría nos ayuda a encuadrar el perfil de las empresas representativas de la inversión española en la región, a partir de estas categorías analíticas previamente referidas.

Respecto a las empresas españolas, considerando el análisis sectorial antes visto ahora de manera agregada, se observa una alta concentración (entre 70 a 80% en los últimos años) en dos sectores para distintos períodos de tiempo considerados: el primario y los servicios, asociado claramente a ventajas competitivas, de localización e internalización, relegando al sector manufacturero que en las primeras 2 etapas de la inversión española en el exterior (1960 a 1997) fueron relevantes (ver cuadro 8).

Cuadro 8			
Distribución sectorial acumulada de la IED española en América latina. Grandes agregados			
Sector destino	1993-2000 (%)	2000-2007 (%)	1993-2007 (%)
Sector primario	35.68	14.12	29.11
Manufacturas	5.60	25.90	17.91
Servicios	58.72	59.98	52.98
Total	100	100	100

Fuente: elaboración propia con datos del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, Datalnvex.

Desde un punto de vista económico, distintos estudios, Duran (2006), Camisón (2007) y Costa (2002), identifican dos grandes grupos de empresas, que por sus características pueden ser ubicadas en América Latina y México (al respecto véase el cuadro 1 del anexo 1). Un primer grupo, con características oligopólicas, con pocas empresas en el sector, usualmente estas de gran tamaño, recientemente privatizadas y bajo algún tipo de regulación. El segundo grupo, se caracteriza por empresas medianas y pequeñas (Pymes), muy heterogéneas pero con ventajas de propiedad importantes (tales como presencia de marca, ventajas tecnológicas y organizativas, entre otras).

De los estudios revisados resaltan las siguientes empresas del primer grupo: BBVA, BSCH, Iberdrola, Endesa, Mapfre, Telefónica, Repsol, AGBAR, Gas Natural, Iberia e Inditex, asociadas a los sectores: financieros, energía y telecomunicaciones y transportes. En el segundo grupo, la variedad es muy grande y variada sectorialmente, pero sobresalen aquellas asociadas a sectores como alimentación, turismo y comercio (una lista mas amplia para ambos tipos de empresas se puede ver en el cuadro 2, anexo 1).

En esa línea, resulta de interés la clasificación que hace la UCTAD a través de su reporte anual de inversión mundial (*World Investment Report, WIR*). En el reporte de 2007

aparece la lista de las 100 empresas transnacionales no financieras para 2005, clasificadas por activos en el exterior. Respecto a las empresas no financieras encontramos tres españolas, Repsol YPF en el lugar 46, Endesa en el lugar 51 y Telefónica en el lugar 53, asociadas al sector primario y servicios. Respecto a las financieras, clasificadas a partir del índice diferencial geográfico del mismo WIR (geographical spread index), encontramos: al Grupo Santander Central Hispano en el lugar 16, y BBVA en el lugar 34.¹⁰

Pero, ¿qué determina la inversión española en América Latina y por tanto en México?, además de la búsqueda de mercados, materias primas y eficiencia aquí referidos, Arahuetes (2001) identifica los siguientes factores. (ver cuadro 9)

Cuadro 9		
Determinantes de la inversión española en América Latina		
	Factor	Peso (%)
1.	Expectativas de crecimiento	14. 89%
2.	Mejoras en la eficiencia estratégica	15. 82%
3.	Tamaño de mercado	16. 81%
4.	Estabilidad macroeconómica	17. 72%
5.	Estabilidad política y social	18. 69%
6.	Legislación en IED	19. 67%
7.	Costos laborales	20. 50%
8.	Pertenencia a un grupo de integrado	21. 47%
9.	Disponibilidad de trabajo cualificado	22. 43%
10.	Ayudas e incentivos vía bajos impuestos	23. 40%
11.	Calidad de infraestructura	24. 39%
12.	Disponibilidad de materias primas	25. 23%
13.	Potencial de producción agrícola	26. 13%

Fuente: Basado en Arahuetes (2001:109).

En el caso de México, perteneciente al grupo de los principales países receptores de inversión española del continente, los sectores y las empresas que invierten en el país siguen un patrón muy similar al resto de América Latina, destacando: BBVA, BSCH, Mapfre (Intermediación financiera, banca y seguros), Telefónica (telecomunicaciones y transporte), Telefónica móviles (telecomunicaciones y transporte), Endesa, Iberdrola, Gas Natural (Produc/dist. Electricidad, agua y gas), Acerinox, Grupo ITP (Otras manufacturas) como las más representativas entre las grandes empresas. Entre las pequeñas y medianas, también hay una gran variedad, destacando las ligadas a los sectores de alimentación, manufacturas turismo y construcción.

Similar a la clasificación de la UNCTAD, la CEPAL, en su publicación sobre “La inversión extranjera en América Latina y el Caribe” genera información sobre las 60 mayores empresas o grupos transnacionales no financieros según ventas consolidadas, que refleja los siguientes patrones, para el 2006: Telefónica España en el lugar 3, presente en Brasil, Argentina, Chile, México, Perú, Colombia y Ecuador, en el lugar 5, Repsol YPF en

10. Véase UNCTAD “World Investment Report 2007”, United Nations, New York and Geneva, 2008.

Argentina, Brasil y Bolivia, en el lugar 12 Endesa, en Argentina, Brasil, Chile, Colombia y Perú, y en el lugar 38, Iberdrola en Brasil, Guatemala, México, Chile y Bolivia.¹¹

Respecto a las empresas financieras, es interesante en el caso mexicano la presencia cada vez mayor de las principales instituciones financieras españolas tal y como lo muestra el siguiente cuadro donde se presentan las principales transacciones realizadas en el país en los últimos años.

Empresa	Año de transacción	Monto de compra en el año de transacción	Numero de sucursales al 2007 y porcentaje de compra
BSCH (Banca serfin)	1999	1 560 millones de dólares	983 / 100%
BBVA Bancomer/a	2000	2 400 millones de dólares	1 860 / 100%
Caja Madrid (Hipotecaria su casita)	2004	56 millones de dólares	n.d / 45%
La Caixa (Banco Inbursa)	2008	2 400 millones de dólares	59 / 20%
Total acumulado		6 416 millones de dólares	

Fuente: Diego Ayala, "Una caja estratégica" Periódico *Excelsior*, Sección Dinero, miércoles 28 de mayo de 2008., y, S.R.A."Caja Madrid compra 25% de la segunda hipotecaria de México por 45 millones" en Cincodías.com, 16 de noviembre de 2004. /a. Además de Bancomer, BBVA compraría Hipotecaria Nacional.

Así, observamos que las empresas transnacionales mas importantes de España con inversiones en México, están claramente agrupadas en los sectores primario y de servicios tal y como se observo en este apartado, enfatizando el papel estratégico de la búsqueda de mercados, materias primas y eficiencia.

Conclusiones

El ejercicio realizado partió del establecimiento de las nociones teóricas más relevantes en torno a la IED y las estrategias de internacionalización empresarial para entender las razones de los flujos de inversión y su localización, lo cual nos llevó a considerar el marco propuesto por Dunning y la matriz de factores determinantes usada por la CEPAL basada en el enfoque ecléctico.

La información analizada arroja características muy concretas sobre la internacionalización de la empresa española y en específico sobre la tendencia de su IED en América Latina, en México y sectorialmente. Las tres etapas analizadas muestran *factores internos y externos* que determinaron el papel como inversor que hoy tiene España a nivel mundial.

11. véase CEPAL, *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2007*, Naciones Unidas CEPAL, Chile, 2008, pp. 98-99.

Bibliografía

- Alonso, José Antonio (2007), "Fragmentación productiva, multilocalización y proceso de internacionalización de la empresa". *Información Comercial Española, ICE: Revista de economía*, núm. 838, pp. 11-22,
- Arahuetes, Alfredo (2001), "Spain". In, *Foreign direct investment in Latin America: The role of European investors*. Inter-American Development Bank, Washington, pp. 91-122,
- (1998), "Spain". In, *Foreign direct investment in Latin America: Perspectives of the mayor investors*, Inter-American Development Bank, Washington, 1998. pp. 91-122.
- Axinn, C.N. (1988), "Export Performance: Do Managerial Perceptions Make a Difference?" *International Marketing Review*, pp. 5, 2, 61-71.
- Ayala, Diego (2008), "Una caja estratégica" Periódico *Excelsior*, Sección Dinero, miércoles 28 de mayo de 2008.
- Ball, Donald A. et al. (2004), *International Business, the challenge of global competition*, Mc. Graw Hill, New York, 714 pp.
- Black, John (1997), *Dictionary of Economics*, Oxford University Press, Great Britain, pp.183-184
- Camisón, Cesar (2007), "Bases organizativas de la internacionalización y la competitividad de la empresa española: dinámica en las últimas dos décadas", *Información Comercial Española, ICE: Revista de economía*, núm. 838, pp. 59-100.
- Casilda, Ramón (2003), "La década dorada 1990-2000, Inversiones españolas directas en América

Respecto a los *factores internos* en las etapas identificadas, se observa un proceso de transición económica muy interesante, en el primero (1960-1986) España era catalogada básicamente como receptor neto de IED, en la segunda etapa (1987-1997) se da un proceso de transición en que la IED española empieza a tomar relevancia a nivel internacional y finalmente una tercera etapa (1997-) que abarca la época actual en que se convierte en inversor neto.

Tal auge se vio claramente influido por la reconversión interna que sufrió la economía española a nivel sectorial desde finales de los setenta, hasta su integración a la Comunidad Económica Europea en 1986, momento que obliga a la empresa española a competir en su mercado bajo nuevas condiciones y propicia su interés por salir a otros mercados. Aunado a lo anterior, el proceso de privatización español de los ochenta y noventa ayudó a fortalecer el nuevo tejido empresarial que permitió la consolidación de sus ventajas de propiedad que mas tarde serian clave en su internacionalización.

Desde el punto de vista de los factores externos, las características del modelo económico de sustitución de importaciones, seguidos por varios países sobre todo latinoamericanos, en las primeras dos etapas aquí revisadas (entre 1960 y 1986) no generaba las condiciones para que la inversión española fuera relevante, aunado al proceso de crisis en la década de los ochenta que afecto a la mayor parte de países del continente americano. Una vez corregida esa situación, y entrados en los noventa, las nuevas condiciones del mercado propiciadas por el cambio de modelo económico hacia una mayor apertura económica, estableció procesos de privatización, liberalización financiera y desregulación, que fueron aprovechados con buena visión por los grupos empresariales mas importantes de España, éxito que se vería reforzado por su experiencia en mercados recientemente desregulados, una de las características mas evidentes del perfil de la empresa española en América Latina.

Las tendencias observadas marcan una reconfiguración sectorial en todo el período, originalmente la inversión se orientaría a la búsqueda de materias primas y hasta cierto punto de mercados regionales cercanos, con matices productivos claramente asociados a las manufacturas, comercio, agricultura, ganadería, silvicultura y pesca principalmente, para pasar a sectores con un mayor contenido de valor agregado en las últimas dos etapas analizadas, que abarcan 80% de los sectores que reciben inversión española, donde la estrategia empresarial se orientaría mas a la búsqueda de mercados, eficiencia y elementos estratégicos en sectores como el financiero, la construcción, telecomunicaciones y transportes, energía, gas y agua así como producción, distribución y refinera de petróleo (búsqueda y explotación de materias primas pero en menor escala).


Los determinantes clave en este proceso, según la gran mayoría de los estudios revisados, enfatizan el papel de la *afinidad cultural* y el *tamaño de mercado*, asociadas a temas como: expectativas de crecimiento, mejora en la eficiencia estratégica y estabilidad económica de la región. Tales factores han permitido que la inversión española tradicionalmente centrada en Europa, sobre todo en la segunda etapa revisada, cambiara de destino hacia América latina, convirtiendo a

- Latina”, *Boletín Económico del ICE, Información Comercial Española*, núm. 2778, pp. 55-66.
- Caves, Richard E. (1999), *Multinational enterprise and economic analysis*, Cambridge University Press, second edition, United States of America
- CEPAL (2008), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2007*, Chile.
- ___ (2004), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2003*, Chile.
- Costa, Joan (2002), “Una década de inversión española en el exterior” *Información Comercial Española, ICE, Revista de economía*, núm. 799, abril-mayo, pp. 4-12.
- Chislett, William (2003), *La inversión española directa en América Latina: Retos y oportunidades*, Real Instituto El Cano. España.
- Dunning, John H. (1988), “The eclectic paradigm of international production: a restatement and some possible extensions”, *Journal of International Business Studies*, Vol. 19, Spring pp. 1-32.
- Duran, Juan José (2006), “El auge de la empresa multinacional española”, *Boletín económico de ICE, Información Comercial Española* No. 2881, junio, pp. 13-34.
- ___ (1999), *Multinacionales españolas en Iberoamérica*, Valor estratégico, Editorial Pirámide, España, 301 pp.
- Dussel, Enrique *et al.* (2007), *Inversión extranjera directa en México: desempeño y potencial. Siglo XXI: UNAM*, Facultad de economía, Secretaria de Economía, México, 359 pp.
- Eiteman, David K. *et al.* (2007), *Multinational Business Finance*. Pearson- Addison Wesley, eleventh edition, United States of America

España en el último período revisado, como el segundo inversor de la región después de Estados Unidos, y en algunos países como Argentina o Brasil en el primer inversor según datos de la CEPAL.

A nivel empresa, un pequeño grupo esta posicionado en América Latina y México, entre ellas destacan dos bancos BBVA, BSCH, la empresa de telecomunicaciones Telefónica, y cinco empresas vinculadas a los sectores energético y servicios, Endesa, Iberdrola, Repsol YPF, AGBAR, y Gas Natural.

Cabe destacar que en la identificación de estas empresas no hay una metodología clara, en ese sentido, las fuentes mas destacables fueron los informes de la CEPAL, el World Investment Report de la UNCTAD y algunos estudios. A pesar del reducido número de grandes empresas identificadas, también se ubica un segundo grupo más variado en tamaño y composición sectorial, al respecto cabe señalar que según datos del reporteador de la Secretaria de Economía, en México existían registradas en 2007, 2 740 empresas españolas de un total de 38 937 empresas extranjeras registradas en el país (7 por ciento).

Con esta revisión hemos dado elementos para identificar las causas que determinan los flujos de IED desde el punto de vista teórico, para entender cuales han sido las estrategias corporativas y determinantes de la inversión española en México y América Latina, tendencias acorde con el referente teórico del paradigma OLI en términos de la ubicación geográfica y sectorial y basadas en ventajas específicas de las empresas transnacionales españolas más exitosas 

Findlay, Ronald (1970), *Trade and specialization*, Harmondsworth, Penguin Books, England.

Gazol S. Antonio (2004), "Diez años del TLCAN: una visión al futuro" *Economía UNAM* núm. 3 septiembre-diciembre. México.

González, Eduardo y Casilda, Ramón (2002), "La marca país como ventaja competitiva. El valor de la marca España". *Información Comercial Española, ICE: Revista de economía*, núm. 799, abril-mayo 2002, pp. 101-113.

Johanson, Jan and Vahlne, Jan-Erik (1977), "The international process of the firm a model of knowledge development and increasing foreign market commitments", *Journal of International Business Studies*, núm. 8, pp. 23-32

Kojima, K. (1976), *Direct Foreign Investment: A Japanese Model of Multinational Business Operations*. London, Crom Helm.

Kotler, P.; Jatusripitak, S. y Maesincee, S. (1998), *El marketing de las naciones. Una aproximación estratégica a la creación de la riqueza nacional*, Piados, Barcelona.

Kravis, Irving B. (1956), "Availability and other influences on the commodity composition of trade," *Journal of Political Economy*, 64:2 (April), pp. 143-155.

Krugman, Paul. y Obstfeld, Maurice. (2002), *Economía internacional; teoría y política*, McGraw Hill tercera edición, Madrid, España, pp.195-2002.

Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (2007), *El sector exterior en 2006*, Información Comercial Española, *Boletín Económico*, Núm. 2916, del 11 al 20 de julio.

Anexo 1

Cuadro 1

Principales países latinoamericanos receptores de IED y principales empresas españolas inversoras.

país	Empresas
Argentina	Telefónica (telecomunicaciones y transporte) Repsol (Industrias extractivas, refino petróleo), BSCH y BBVA (Intermediación financiera, banca y seguros), Endesa, Iberdrola, AGBAR, Gas Natural (Produc/dist. Electricidad, agua y gas)
Brasil	BSCH (Intermediación financiera, banca y seguros) Telefónica (telecomunicaciones y transporte) Endesa, Iberdrola, U. Fenosa (Produc/dist. Electricidad, agua y gas)
Chile	Agroman, Ferrovial, Dragados y Construcciones, SACYR, Obrascon Huarte (construcción) Endesa, AGBAR (Produc/dist. Electricidad, agua y gas) Telefónica (telecomunicaciones y transporte) Ebro Azucarera (Alimentación, bebidas y tabaco) Pescanova (Agricultura, ganadería, caza, selv. y pesca)
Colombia	BBVA, BSCH (Intermediación financiera, banca y seguros) Endesa, Repsol, U. Fenosa (Produc/dist. Electricidad, agua y gas) Dragados, Ferrovial, FCC, Acciona, SACYR (construcción)
Perú	Telefónica (telecomunicaciones y transporte) Endesa, Repsol-Solgas (Produc/dist. Electricidad, agua y gas) BSCH, BBVA, Mapfre (Intermediación financiera, banca y seguros),
Venezuela	BBVA, BSCH, Mapfre (Intermediación financiera, banca y seguros) Endesa, Repsol, (Produc/dist. Electricidad, agua y gas) Telefónica (telecomunicaciones y transporte) Editorial Planeta (Industria, papel, edición y artes gráficas)

Fuente: Arahetes (2001), "Spain", In, *Foreign direct investment in latin America: The role of European investors*, Inter-American Development Bank, Washington, 2001. 91-122. Quedan fuera comercio, Otras manufacturas, Alimentación, Industria, papel, edición y artes gráficas que también están representadas en estos países pero con empresas de menor tamaño. Lo mismo en otras latitudes de América Latina.

- Muñoz, Marta (2001), "La inversión directa española en Iberoamérica ante el siglo XXI", *Comercio Exterior*, Vol. 51, Núm. 9, septiembre. pp. 833-839.
- Myint, H. (1958), "The Classical Theory of International Trade and the Underdeveloped Countries", *Economic Journal* núm. 68, June, pp. 317-337.
- Pieray Nigel (1981), "Company internationalization: active and reactive exporting", *European Journal of Marketing*, Vol. 15, núm. 3, pp.26-40.
- Porter, Michael (1987), *The competitive advantage of nations*, The Free Press, New York.
- Posner, M. V. (1961), "International trade and technical change" *Oxford Economic Papers*, vol. 13, october, pp. 323-341.
- Shoham, Aviv (1998), "Export performance: A conceptualization and empirical assessment". *Journal of international marketing*, vol. 6 núm. 3 pp. 59-81.
- UNCTAD, "World Investment Report 2007", United Nations, New York and Geneva, 2008.
- _____, "World Investment Report 2006", United Nations, New York and Geneva, 2007.
- Vernon, Raymond (1966), "International Investment and International Trade in the Product Cycle," *Quarterly Journal of Economics* 80, may, pp. 190-207.
- Villareal, R. (1989), *Economía internacional I. Teorías clásicas, neoclásicas y su evidencia histórica*, FCE, Primera reimpression, *El Trimestre Económico* núm. 30, Tomo I, México.

Paginas Web

- <http://www.Cincodías.com> 16 de Noviembre de 2004
- <http://www.unctad.org>
- <http://www.eclac.org>

Grupo de grandes empresas	Grupo de empresas medianas y pequeñas
Banco Santander Central Hispano (BSCH)	Fagor
Banco Bilbao-Vizcaya Argentaria (BBVA)	Ficosa
Santander Investment S.A.	Freixenet
Banco Santander de Negocios	Gamesa
Mapfre	Grupo Antolin-Irausa
Telefónica	Gestamp
Repsol	Talleres Fabio Murga
Iberia	Tableros de fibras-S.A.(Tafisa)
Endesa	Acerinox
Iberdrola	Viscofan
Union Fenosa	Inditex
Dragados	Ibereucalptus S.A.
Agroman	Sol Melia
Ferrovial	Homasi
SACYR	Iberco
Empresa Nacional de Celulosas	Hoteles Mayorquines Reunidos
Aguas de Barcelona	Maninvest
Gas Natural	Roca Radiadores
Tabacalera	Planeta
Azucarera Ebro	Santitlana
	Salvat
	Prisa
	Cia Catalana dc Cementos Portland
	Cia Valenciana de Cementos Portland Corporation Uniland
	EPSA
	Iberostar Hoteics
	SOS Arana Alimentacion
	Interagua
	General de Servicios de ITV S.A.
	Pescanova
	Pesquera Cabo Mayor
	Jose Pereira e Hijos
	Viera
	Terra
	UFESA
	Isabel
	Barceló
	NH
	Riu
	Tutto Piccolo
	Prenatal
	Musgo
	Imaginarium
	Puig
	Campofrio
	Naturhouse
	Torres
	Chupa-chups

Fuente: Alfredo Arahuetes, "Spain", In, *Foreign direct investment in latin America: The role of European investors*, Inter-American Development Bank, Washington, 2001, pp. 91-122.