

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE GRANDES EMPRESAS MEXICANAS EN ESTADOS UNIDOS

Jorge Basave Kunhardt^a

Fecha de recepción: 15 de septiembre de 2021. Fecha de aceptación: 6 de enero de 2022.

<https://doi.org/10.22201/iiec.20078951e.2022.209.69840>

Resumen. Se analizan los determinantes de la Inversión Extranjera Directa (IED) de grandes empresas mexicanas en Estados Unidos (EU), que en términos macroeconómicos responden a coyunturas económicas internas e internacionales. Éstas resultan en dos “oleadas” de IED con determinantes diferenciados: la primera que inicia en los años setenta, y la segunda con la apertura de la economía mexicana a finales de los años ochenta del siglo pasado, misma que adquiere características especiales partir de la crisis financiera internacional de 2008. Debido a las prácticas comerciales y actividades económicas de las empresas mexicanas, los factores que determinan la ubicación espacial de la IED mexicana en EU son la proximidad de la casa matriz a los mercados reales y potenciales y su participación en las cadenas productivas globales.

Palabras clave: Inversión Extranjera Directa (IED); multinacionales; grandes empresas mexicanas; inversión; tecnología.

Clasificación JEL: D21; D83; F21; F23; L22; L23.

FOREIGN DIRECT INVESTMENT OF LARGE MEXICAN COMPANIES IN THE UNITED STATES

Abstract. This article analyzes the determinants of Foreign Direct Investment (FDI) of large Mexican companies in the United States (US). On the macroeconomic level, the level of Mexican FDI in the US fluctuates according to domestic and international economic conjunctures. The result is two “waves” of FDI with differentiated determinants: the first wave that began in the 1970s, and the second which began with the opening of the Mexican economy at the end of the 1980s and was affected by the 2008 global financial crisis. Due to the business practices and economic activities of Mexican firms, the factors which determine the spatial location of Mexican FDI in the US are the parent company’s proximity to actual and potential markets and their participation in global production chains.

Key Words: Foreign Direct Investment (FDI); multinationals; large Mexican firms; investment; technology.

^a Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), Instituto de Investigaciones Económicas (IIEC), México. Correo electrónico: basave@unam.mx

1. INTRODUCCIÓN

Una característica de la Inversión Extranjera Directa (IED) mexicana es la intensidad de su orientación hacia Estados Unidos (EU). A diciembre de 2018, 26 de las 32 mayores empresas multinacionales (EMN) mexicanas tenía inversiones en el vecino país del norte con 105 subsidiarias,¹ sólo por debajo de las 165 ubicadas en toda la región de América Latina y el Caribe (Basave y Gutiérrez-Haces, 2020, pp. 4, 18-19 y 26).

El objetivo general de este trabajo es analizar los determinantes de localización de la IED de las mayores EMN mexicanas en EU y ubicar espacialmente la inversión, diferenciada por sectores de actividad económica, en los estados del territorio estadounidense. Para contextualizar los resultados de la investigación fueron considerados los ciclos u oleadas de inversión mexicana y sus causas, las formas de inversión privilegiadas y tendencias de los flujos de IED internacionales.

Desde los años noventa del siglo pasado, cuando inició la expansión internacional de las llamadas multilaterales y hasta la primera década del siglo XXI, lo que distinguió a la IED mexicana del resto del continente fue su inversión en una economía de mayor desarrollo: EU. Mientras que países como Brasil, Argentina y Chile colocaban casi el total de sus capitales en economías limítrofes de igual o menor desarrollo.

Los objetivos de la IED de las mayores EMN mexicanas han variado a lo largo del tiempo respondiendo a diferentes coyunturas internacionales, al sector económico en el que se ubican y a estrategias particulares. Pero, respecto a sus inversiones en EU, algunas grandes líneas de expansión son comunes al conjunto: la diversificación de mercados, las ventajas de la colindancia y las oportunidades de escalamiento tecnológico que ofrece una economía desarrollada.

La expansión internacional de las EMN mexicanas no corresponde —como en el caso de varios países asiáticos, especialmente China—, a una estrategia nacional planificada de fomento a la IED (Cheng y Tong, 2003, p. 8; Von Zedtwitz, 2005, pp. 5-7; Mathews, 2006); tampoco ha contado con estructuras de apoyo financiero suficientes para tal efecto, como sí es el caso de Brasil en América Latina (Fleury y Leme, 2009). La expansión se debe a iniciativas y estrategias empresariales sustentadas en un conjunto de ventajas de propiedad, sobresaliendo su calidad oligopólica y su fortaleza financiera (Garrido, 1999,

¹ Se excluyen oficinas de ventas y filiales que no se dediquen de forma directa a la producción de bienes o servicios. Están consideradas sólo EMN que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores y aquellas que publican sus estados financieros y reportes anuales.

pp. 235-236; Goldstein, 2007, pp. 71 y 85-86; Dussel, 2012, pp. 4-7; Basave, 2016, pp. 64-68). En cuanto a factores macroeconómicos que la hayan favorecido, el más relevante es la sobrevaluación del peso mexicano durante la última década del siglo pasado y la mayor parte de lo que va del presente siglo, que alentó las adquisiciones como forma privilegiada de penetración.

El primer punto sobre el tema y que ha sido abordado por diversos trabajos teóricos y empíricos responde a la siguiente pregunta: ¿cómo es posible que una empresa de una economía en desarrollo pueda invertir de forma directa en una economía desarrollada y ser competitiva?

Teóricos de la Escuela de Negocios Internacionales reconocieron la existencia de empresas oligopólicas de países en desarrollo que, acumulando años de experiencia dominando sus respectivos mercados, poseen ventajas competitivas para expandirse al exterior con formas innovadoras de penetración (Cuervo Cazorra, 2008; Guillén y García-Canal, 2009; Ramamurti, 2012). Se trata de ventajas de propiedad específicas, de acuerdo al paradigma ecléctico (Dunning, 1988; Narula, 1996) en el cual también se definen las ventajas de localización, que es uno de los sustentos teóricos de este trabajo, como aquellos factores favorables (y atractivos) a la inversión empresarial que presentan distintos países y regiones, alternativos a su país de origen (Dunning, 2000, p. 164).

En el caso de grandes empresas mexicanas, diversos estudios como los de Goldstein (2007, pp. 85-86), Dussel (2012, pp. 4-7) y Garrido (1999, pp. 235-236 y 238-239) destacan su experiencia en mercados de alta dificultad y sus eficientes sistemas de distribución como ventajas para competir en mercados internacionales. Otra ventaja para el caso de las EMN mexicanas fue la solidez financiera adquirida a finales de la década de los años ochenta (Basave, 2016, pp. 39-40 y 64-68) y su capacidad de endeudamiento en los mercados foráneos.

Una inversión directa de una empresa mexicana en EU es atractiva y prospectivamente redituable debido, entre otros factores, al tamaño del mercado y a su cercanía. Por lo general, existe un conocimiento empresarial previo del mercado por la vía de las exportaciones y, para ciertos productos como los alimentos y bebidas, una demanda creciente por la población de origen latino. A estas ventajas se agregan otras a lo largo del tiempo como la participación de empresas mexicanas en cadenas de valor que cruzan la frontera de ida y vuelta, y a la firma de tratados comerciales a partir de 1994.

De igual forma, la velocidad con que las EMN de países en desarrollo, entre ellas las mexicanas, han escalado sus competencias tecnológicas con base en estrategias de asociaciones y de fusiones y adquisiciones (F&A) en países

desarrollados ha permitido en lo que va del siglo XXI competir exitosamente en estas economías; estrategias de *catch up* (Mathews, 2002; Von Zedtwitz y Gassman, 2002; Von Zedtwitz, 2005; Child y Rodríguez, 2005; Bonaglia *et al.*, 2007, pp. 370-372; Williamson y Zeng, 2009; Chen y Cuervo-Cazurra, 2012; Di Mini *et al.*, 2012; De Beule y Duanmu, 2012) que se abordarán más adelante.

Metodología y estructura del texto

A lo largo de este trabajo, en primer lugar, se habrá de distinguir entre dos ciclos de IED mexicana. Uno inicial, al que se hará referencia de manera muy breve, que corresponde a lo que los primeros teóricos de la IED desde economías en desarrollo denominaron como “la primera oleada”, que apareció durante los años setenta, y un segundo ciclo (“la segunda oleada”) que surgió estimulado por las transformaciones de las formas de producción internacional y la apertura de las economías en desarrollo en la última década del siglo pasado.

En segundo lugar, se diferenciará entre objetivos o propósitos de inversión: uno que busca la ampliación de mercados y la diversificación de riesgos en la esfera internacional, otro que persigue la integración vertical del conglomerado empresarial y el que pretende el incremento de sus capacidades tecnológicas por medio del aprendizaje. Este último, representa un objetivo cualitativamente superior en términos de su potencial para incidir en las capacidades competitivas de la EMN y que por lo general comprende también a los dos primeros.

Es importante advertir que se hará referencia en todo momento a grandes consorcios empresariales de capital mexicano de los cuales se cuenta con información directa. El universo contemplado (muestra seleccionada) es de 28 EMN²: ocho diversificadas (ALFA, Carso, ELEKTRA, Elementia, FEMSA, KUO, Grupo México y XIGNUX), siete de alimentos y bebidas (ACCEL, Arca-Continental, Bachoco, BIMBO, Casa Cuervo, Gruma y LALA), cuatro de minerales no metálicos (Cementos de Chihuahua, CEMEX, Interceramic y VITRO), dos de acero y productos de metal (Altos Hornos e Industrias CH) y una en cada

² Toda la información sobre las subsidiarias de las empresas como sector económico al que pertenecen, número y ubicación en los estados de la Unión Americana se obtuvo directamente de sus reportes financieros anuales y sus notas respectivas, los reportes a la asamblea de accionistas y los reportes a la Bolsa Mexicana de Valores.

uno de los sectores de telecomunicaciones (América Movil), papel y cartón (Biopappel), comercio (Chedraui), química y petroquímica (Mexichem), petróleo y gas (PEMEX), autopartes (Rassini) y construcción (Rotoplás).

Es difícil conocer el número de empresas pequeñas y microempresas propiedad de migrantes mexicanos o de pequeños propietarios mexicanos residentes en EU, especialmente en el ramo de alimentos y de servicios, es de suponerse que se cuentan por miles. En todo caso, no son el objeto de estudio.

Existe una considerable disparidad en los datos sobre la IED mexicana dependiendo de la fuente que se consulte, lo mismo en cuanto a flujos que en cuanto a *stock* de inversión. La información usada en este trabajo –sobre todo en el último apartado– se consiguió directamente de los estados financieros empresariales y sus notas respectivas. Otros datos se obtuvieron de organismos oficiales mexicanos y de organismos multilaterales. Para los datos históricos de la IED mexicana en EU se recurrió a las bases de datos y diversas publicaciones del US Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis (BEA) y Survey of Current Business (SCB).

La principal aportación que se busca dar con este trabajo es el análisis de las estrategias de localización espacial de la IED de las mayores EMN mexicanas en EU desde el inicio de su expansión internacional hace más de tres décadas hasta 2018. Con base en fuentes directas se identifican las firmas, los sectores a los que pertenecen y la ubicación de sus filiales en los estados de la Unión Americana.

La estructura del texto que se presenta es la siguiente: después de la presentación, en el apartado dos se aborda brevemente la primera etapa de flujos de IED de México hacia EU hasta su agotamiento en los años ochenta. En el apartado tres se exponen los determinantes económicos internos e internacionales de una “segunda oleada” de inversión hasta la crisis financiera internacional de 2008. El apartado cuatro cubre la forma predominante de inversión que se dio a partir de esta crisis y, en buena medida, debido a ella. Finalmente, en el apartado cinco se expone y se analiza el resultado espacial específico en el territorio estadounidense por número y sector de actividad económica de las EMN mexicanas de la muestra, es decir, los resultados de la investigación empírica que sustentan la interpretación del fenómeno.

2. PRIMERA “OLEADA” DE IED MEXICANA

Descontando casos aislados, el primer ciclo de IED mexicana tuvo lugar durante la década de los setenta.³ Este ciclo fue consecuencia de la inercia inversora de largos periodos de crecimiento económico sostenido: 6.5% promedio anual de 1970 a 1979 (Banco de México, varios años), así como un promedio anual del 7.9% en la relación de exportaciones/PIB (Moreno Brid y Ross, 2009, pp. 269-270). La IED fue el complemento inmediato de la penetración exportadora de las manufacturas mexicanas en los mercados latinoamericanos y norteamericano desde los años sesenta.

Hacia 1979 se estimó que entre 20 y 22 grandes empresas manufactureras mexicanas contaban con subsidiarias en el extranjero (Wells, 1983; Basave, 1996) y de ellas casi un 50% se ubicaban en EU:⁴ tres en el sector de alimentos, dos en minería, dos en autopartes, una en cables eléctricos y una en química (Basave, 1996, p. 172).

La IED mexicana en EU constituyó entonces una divergencia de la modalidad predominante de inversión del resto de países en desarrollo durante la “primera oleada” que la ubicaban en economías también limítrofes, pero de igual o menor desarrollo. Por ejemplo, en 1978 más del 90% de la IED de Argentina se localizaba en otras economías latinoamericanas, y en el caso de Corea del Sur, 60% de su IED en el sector manufacturero se localizaba en el Sudeste de Asia (Lall, 1983, p. 92).

Este primer ciclo u “oleada” inversora se interrumpió bruscamente cuando las empresas mexicanas enfrentaron la profunda crisis financiera de inicios de los años ochenta (Basave, 2016, pp. 49-50). Las empresas asumieron las pérdidas y, con pocas excepciones, se desprendieron de sus intereses en el extranjero.

³ Formó parte de lo que teóricos de la IED identifican como la “primera oleada de IED de economías en desarrollo”. Se trató de un fenómeno novedoso en el que participaron varios países en desarrollo que experimentaban largos periodos de crecimiento; por ejemplo, en Asia: Hong Kong y la India y en Latinoamérica: Argentina, Brasil, Perú, Colombia y México. Fue objeto de nuevas interpretaciones sobre la naturaleza y las formas de inversión desde países que, de acuerdo a la teoría clásica de IED, no reunían las condiciones para realizarla (Díaz Alejandro, 1977; Lecraw, 1977; Wells, 1983; Lall, 1983; Chen, 1983; Katz y Kosacoff, 1983).

⁴ Se toman en consideración exclusivamente plantas industriales y subsidiarias de servicios, fueron excluidas oficinas de ventas.

3. “SEGUNDA OLEADA” HASTA 2008

Los determinantes

El despegue más decisivo de la internacionalización de un puñado de grandes empresas mexicanas ocurrió a partir de 1988,⁵ intensificándose a principios del presente siglo.

El mercado latinoamericano, en especial el centroamericano, fue un espacio al que los consorcios empresariales dirigieron inversiones en condiciones favorables de penetración debido no sólo a su experiencia comercial,⁶ sino a un conjunto de ventajas de propiedad con relación a sus competidores en la región (Basave, 2016, pp. 37-40). Específicamente a aquellas relacionadas a la posesión de poder monopólico en la forma en que fue inicialmente identificada por Hymer (1960) y por los teóricos de la Organización Industrial: Bain (1963), Caves (1982) y Porter (1986), y que los mayores consorcios empresariales mexicanos habían consolidado en el mercado interno.

También están aquellas ventajas relacionadas con la competencia de los administradores de la firma (Dunning, 2000, pp. 168-169) y a su considerable experiencia en mercados con ambientes de negocios difíciles y cambiantes (Cuervo Cazorra, 2008; Guillén y García-Canal, 2009, pp. 28-32; Ramamurti, 2009, pp. 404-410). Especialmente sus eficientes sistemas de distribución (Goldstein, 2007, pp. 71 y 85-86; Basave, 2000, pp. 270-271; Garrido, 1999, pp. 235-236 y 238-239; Dussel, 2012, pp. 7-9) y su capacidad financiera excepcional adquirida durante los años ochenta (Basave, 2016, pp. 64-69).

Pero no es posible explicar plenamente la explosiva salida al exterior si no se incluye lo que varios autores introducen como el factor contingencia (Ramamurti, 2009, pp. 10-16; Goldstein, 2007, pp. 79-81). Se trató pues de decisiones empresariales en un contexto específico económico nacional e internacional.

⁵ Varios autores ubican a la segunda mitad de los años ochenta y la década de los años noventa como el inicio de una “segunda oleada” de IED desde economías en desarrollo (Cantwell y Tolentino, 1990; van Hoesel, 1996, pp. 293-312; Lecraw, 1977, pp. 336-344; Narula y Dunning, 2000, pp. 145-150), especialmente asiáticas, pero también latinoamericanas. Ahí se inserta el caso mexicano como tendencia de largo plazo continuando hasta la fecha, aunque en el siguiente apartado se realizan consideraciones sobre cambios en la modalidad de inversión.

⁶ Entre 1985 y 1995 las exportaciones mexicanas a Latinoamérica y el Caribe se incrementaron 223% (de US\$1 243 millones a US\$4 021 millones). Durante los últimos cinco años su tasa de crecimiento se ubicó por encima de la tasa de crecimiento del total de exportaciones y de la correspondiente al sector maquilador (CEPAL, 1997).

Este factor de contingencia se refiere a contextos específicos, como determinantes inmediatos de conversión de empresas en EMN. Se trata de acontecimientos externos a las firmas, en coyunturas específicas de naturaleza variable, por lo general impredecibles a las que alude el evolucionismo moderno (Nelson y Winter, 1982, pp. 15-19) para ayudar a entender algunas decisiones empresariales.

En el caso de México, la variable de contingencia fue la abrupta apertura de la economía debido a las reformas económicas aplicadas a finales de los años ochenta y principios de los años noventa. La apertura se contempló acertadamente por el empresariado mexicano como un riesgo inminente de ser absorbidas por el capital extranjero que entraría al país. La respuesta defensiva (Basave, 2016, pp. 35-37 y 54-58) consistió en una expansión internacional inmediata incrementando las capacidades de competencia de varias empresas mexicanas que contaban con las ventajas de propiedad y la capacidad financiera para llevarla a cabo.

El dinamismo inversor hacia EU

Esta expansión de “segunda oleada” se llevó a cabo en plena consolidación de las transformaciones de las formas de producción internacionales, cuya segmentación permitió la participación de empresas de países en desarrollo insertarse en cadenas de producción comandadas por grandes EMN de países desarrollados. Como fue el caso de las empresas de autopartes mexicanas que lo hicieron directamente en la cadena de producción automotriz en EU. En otros casos, el objetivo primordial de inversión en EU fue la integración vertical: CEMEX (construcción) adquiriendo a sus clientes productores de concreto en el sur de EU y GRUMA (alimentos) a sus proveedores de harina de maíz y de trigo también en el sur (Basave, 2000, pp. 273-275).

También hay que tomar en consideración que afinidades étnicas y culturales se reproducen en ciertos estados de la Unión Americana con respecto a mercados específicos. Lo anterior influyó desde el inicio en la toma de decisiones de inversión; es decir, se consideró a consumidores potenciales en el caso de los sectores de alimentos, bebidas, comercio al por mayor y servicios de alimentación que encuentran un amplio mercado en la población de origen latino en EU debido a la ininterrumpida inmigración desde hace más de un siglo.

Tabla 1. IED (*stock*) y activos de México en EU.
Años seleccionados 1988-2006 (US\$ millones)

	<i>Stock</i>	<i>Activos</i>
1988	545	nd
1991	1 157	3 664
1995	3 127	9 661
2000	9 854	19 507
2006	11 769	18 640

Fuente: *stock*: SCB (Survey of Current Business) jul 1993: 83-84; sept 1998: 106-107; sept 1999: 53-54; BEA (Bureau of Economic Analysis) 2000 y 2006 US Department of Commerce FDI *stock* & employment comparison by country All industries-Total www.select USA.gov/data activos: Zeile William (1994) SCB jul 1994:75; Fahim-Nader Malnaz y William Zeile (1997) SCB jun 1997:77; Zeile William (2002) SCB ago 2002:149-165; Zeile William (2009) SCB nov 2009:64.

Los primeros 12 años, que abarcan toda la década de los años noventa,⁷ han sido, hasta la fecha, los más dinámicos en la historia de la IED mexicana hacia EU. El *stock* se multiplicó por más de 18 veces entre 1988 y 2000 pasando de US\$545 millones a US\$9 854 millones, mientras que los activos de empresas mexicanas en EU pasaron de US\$3 664 millones en 1991 a US\$19 507 millones en 2000, lo que representa un incremento de más del 400% en nueve años (véase tabla 1).

La operación directa en el mercado norteamericano, en un periodo de crecimiento de la economía mundial,⁸ fue muy exitosa para las empresas mexicanas: sus ventas ahí se incrementaron en el mismo periodo 390%, casi en la misma proporción que sus activos, pasando de US\$3 321 millones en 1991 a US\$16 278 millones en 2000 (Zeile, 1994, p. 175 y 2002, pp. 149-166).

Solamente la recesión económica mexicana de 1994-1995 tuvo un impacto negativo en su IED. Los flujos al exterior que habían sido crecientes desde 1988 fueron negativos en 1995 (US\$263 millones) y 1996 (US\$47 millones) (Lowe, 1999, pp. 41-49 y 53) como resultado de la necesidad de recursos

⁷ En 1992 aparecen identificadas 22 subsidiarias industriales y de servicios de “grandes” empresas mexicanas en EU y otras 16 subsidiarias de representación para ventas (CEPAL, 1993, pp. 381-382).

⁸ El PIB de EU (a precios constantes de 2010) creció entre 1991 y 2000 a una tasa anual promedio de 3.9% (Banco Mundial, 2021a).

frescos de las casas matrices en México para compensar la recesión. Los obtuvieron de sus subsidiarias en el exterior⁹ como se comprobó en 1996, año en que se recibieron transferencias de recursos desde sus subsidiarias por US\$282 millones (Lowe, 1999, pp. 41-49 y 53).

Hacia 2002, el Departamento de Comercio de EU registraba 64 empresas mexicanas afiliadas¹⁰ en su territorio (scb, 2002, p. 13). Las ventas anuales de éstas mostraron un incremento mayor al 100% en un periodo de 15 años, entre 2000 cuando representaron US\$16 278 millones y 2015 en que alcanzaron US\$32 808 millones (Zeile, 2002, pp. 149-166; Stutzman, 2017, pp. 10-11).¹¹ Lo anterior derivó en que se incrementara la IED de las EMN mexicanas ya instaladas ahí, pero principalmente que nuevas empresas invirtieran en EU. Los activos totales de México en el territorio norteamericano llegaron ese último año a US\$46 514 millones (véase tabla 2).

**Tabla 2. IED (*stock*) y activos de México en EU.
Años seleccionados 2008-2018 (US\$ millones)**

	<i>Stock</i>	<i>Activos</i>
2008	29 331	36 988
2012	27 807	44 198
2015	34 390	46 514
2018	37 234	nd

Fuente: stock: BEA (Bureau of Economic Analysis), 2008, 2012, 2015 y 2018, US Department of Commerce, FDI Stock & Employment Comparison by Country, All Industries-Total, www.select USA.gov/data activos: Anderson Thomas (2010), SCB, nov 2010:45-48; Stutzman Sarah (2017), SCB, ago 2017:10-11.

⁹ Las tres variantes de los flujos de IED son: inversión de capital, reinversión de utilidades y préstamos intraempresariales desde la matriz. Los saldos de signo negativo corresponden a un flujo mayor en sentido inverso, desde las afiliadas extranjeras hacia la casa matriz.

¹⁰ No indica ni el tamaño de la afiliada, ni si es una planta industrial o una oficina de ventas.

¹¹ Una vez superando los años más duros de la crisis, EU volvió a crecer aproximadamente 2.4% entre 2012-2015, con un promedio de formación bruta de capital de 20.6% para estos años (Banco Mundial, 2021b). Las EMN mexicanas instaladas ahí florecieron en este marco.

Lo anterior fue resultado de un incremento importante en los flujos de IED desde México que entre 2011 y 2014 promediaron cerca de US\$2 300 millones anuales (Hansen y Limes, 2015, pp. 16-26). Los resultados favorables de las operaciones norteamericanas permitieron que la IED se nutriera entre 2012 y 2014 de la reinversión de utilidades de las subsidiarias en EU: el promedio de reinversión en esos tres años superó los US\$2 000 millones (Hansen y Limes, 2015, pp. 16-26). Llevó tres lustros el que estas empresas acudieran a la reinversión de utilidades para financiar su IED. Antes de 1995 este rubro no superaba los US\$50 millones anuales y antes de 2000 nunca llegó a US\$200 millones (scb, 1993, pp. 68-79; Lowe, 1999, pp. 41-49 y 53).

4. LA EXPANSIÓN POR MEDIO DE FUSIONES Y ADQUISICIONES (F&A)

La crisis financiera internacional que se perfiló desde 2007 y estalló plenamente en 2008 provocó alteraciones en los flujos de IED a nivel mundial durante los siguientes diez años. Y lo hizo de tres formas: *i*) se redujo el total, *ii*) la participación de los flujos desde las economías en desarrollo aumentó, *iii*) las F&A en economías desarrolladas se convirtieron en la forma privilegiada de expansión de las EMN de economías en desarrollo.

En el transcurso de una década, la participación receptora del conjunto de economías en desarrollo pasó de 19 a 54% de los flujos totales de IED (WIR, 2012, pp. 2-10 y 38).

El giro de las inversiones hacia las economías en desarrollo más estables, provocado por la búsqueda de mayor seguridad y rendimiento de los capitales multinacionales (Cremers, 2011; Basave y Gutiérrez-Haces, 2013, pp. 41-43), tuvo también su correlato en el incremento de los flujos de salida de IED desde estos países, es decir, en el comportamiento inversor de sus EMN.

El hecho más destacable fue la forma predominante de IED por parte de estas EMN, que consistió en la compra de empresas en economías desarrolladas aprovechando las oportunidades de adquisición que se presentaron debido a la necesidad de varias grandes corporaciones internacionales estadounidenses y europeas de desprenderse de activos para afrontar la crisis.

El entorno internacional propicio para la compra se acopló con la oportunidad de incrementar las capacidades competitivas de las EMN más dinámicas de varios países en desarrollo, que se encontraban en una fase de consolidación de su inserción internacional dando lugar a una coyuntura muy favorable para una expansión de naturaleza cualitativa para aquellas que estuvieron en condiciones de aprovecharla.

Este fenómeno se ha estudiado ampliamente: las F&A permiten iniciar procesos de aprendizaje a una mayor velocidad (Child y Rodríguez, 2005; Duysters *et al.*, 2009; Guillén y García-Canal, 2009). Se trata de la apropiación del “almacén de conocimiento” en términos de los teóricos del evolucionismo económico (Nelson y Winter, 1982, p. 99) que concentra la empresa. Se trata también del acceso al conocimiento tácito (Bell y Pavitt, 1993, p. 262) que de otra forma es imposible lograr.

La penetración por medio de F&A fue una estrategia de expansión internacional que siguieron las EMN de varios países en desarrollo como una forma de incrementar velozmente sus capacidades competitivas (*catch up*) adquiriendo nuevos conocimientos tecnológicos e incorporándolos a su complejo empresarial. Una vez adquirida una empresa ubicada en una economía desarrollada, que representa una incorporación tecnológica superior al complejo empresarial comprador, se convierte en una de sus ventajas de propiedad de la que se generan rentas y cuotas de mercado específicas (Narula y Santangelo, 2012, p. 9).

El conocimiento adquirido se transmite a todo el conglomerado empresarial a condición de contar con la capacidad de internalizarlos (Liu y Buck, 2007, p. 359) y de que exista una política expresa de la firma para reconocer y difundir las nuevas capacidades (Mendes *et al.*, 2012, pp. 2020-221).

Las F&A de empresas como forma de expansión se incrementó notablemente desde inicios del presente siglo (véase tabla 3). El promedio mundial entre 2000-2006 con relación a 1993-1999 lo hizo en 33% con una participación destacada de la región asiática (99%). Inmediatamente después de la crisis y como consecuencia de ésta, el promedio de adquisiciones de los países desarrollados bajó a 6%, mientras que el promedio de los países en desarrollo mantuvo un crecimiento de 62% con dos países aumentando su promedio: China 155% y México 41% (en este caso representando 287 compras en siete años).¹²

Un registro sobre la penetración internacional por IED de las mayores 31 EMN mexicanas, entre 1988 y 2014, muestra que 162 de las 188 nuevas subsidiarias y/o plantas industriales extranjeras fueron compradas y ocho fusionadas (en total 90%) (Basave, 2016, pp. 175-185).

¹² Debe advertirse que evidentemente debido al tamaño de las empresas compradoras, si se toma como unidad de medida el valor de las transacciones, las del conjunto de países desarrollados son más de cinco veces superiores a las de su contraparte: US\$689 billones y US\$127 billones, respectivamente, en 2018. Solamente en 2013 fueron superiores a las de los países desarrollados: US\$128 billones y US\$121 billones, respectivamente (WIR, 2017, pp. 230-232 y 2019, pp. 7-11).

**Tabla 3. Número de adquisiciones internacionales por comprador.
Países/regiones seleccionadas (promedios anuales)**

<i>Región/país</i>	<i>1993-1999</i>	<i>2000-2006</i>	<i>2007-2013</i>
Países desarrollados	5 649	7 160	7 583
EU	1 732	1 785	1 843
Unión Europea	2 868	3 828	3 888
Japón	165	231	358
Países en desarrollo	622	1 139	1 845
Asia: sur, este y sureste	397	792	1211
China	39	92	235
Hong Kong	93	182	231
Brasil	17	36	73
México	22	29	41

Fuente: elaboración propia con base en WIR (2014), Annex Tables: table 12, UNCTAD, <http://unctad.org/en/pages/world2011Investment20Report/Annex-Tables.spx>

La forma de penetración en los mercados internacionales de las EMN mexicanas por medio de F&A no fue novedosa. Estudios de caso sobre estas estrategias de inversión muestran que se realizaban con anterioridad a la crisis (Dutrenit *et al.*, 2003; Jasso y Torres, 2005; Torres, 2006; Jasso y Ortega, 2007). La diferencia es que de 2008 en adelante la mayor parte de las adquisiciones se realizaron en economías desarrolladas. La crisis financiera internacional se presentó como una oportunidad para multiplicar sus adquisiciones.

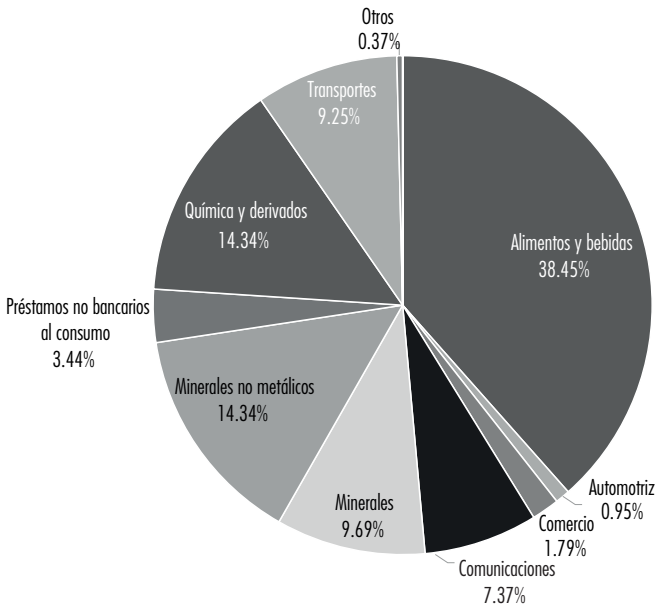
Diecinueve EMN mexicanas realizaron adquisiciones en EU entre 2008 y 2018 por US\$22 699 billones.¹³ La mayor proporción de F&A la tuvieron sectores tradicionales como alimentos y bebidas con 38%, seguidos por minerales no metálicos con 14%. Se trata de firmas que tienden a ser grandes e integradas verticalmente que producen una relativamente alta proporción de su propia tecnología (Pavitt, 1984), por lo que su expansión, aprovechando

¹³ Se trata de adquisiciones por montos considerables registrados en sus reportes financieros anuales. No se incluyen adquisiciones menores. En esta suma se incluyeron dos adquisiciones de empresas que no forman parte de la muestra: el Grupo Televisa que adquirió en 2010 el 35% de Univisión en US\$1 200 millones e ICA que adquirió en 2014 el 100% de Fachina Construction Co. Inc en US\$59 millones.

las oportunidades de adquisiciones, tuvo una naturaleza primordial de penetración de nuevos mercados. En cambio, aproximadamente 35% del total de F&A se ajusta a la búsqueda de activos específicos para incrementar capacidades tecnológicas y competitivas. En este patrón se encuentran los sectores de química y plásticos (14%), transportes (9%), comunicaciones (7%), financiero (3%) y automotriz (1%) (véase figura 1).

Así, la crisis financiera internacional que estalló en 2008 y la estrategia de adquisiciones seguida por las EMN mexicanas fueron los resortes fundamentales para acelerar la penetración de capital mexicano en EU (véase figura 2).

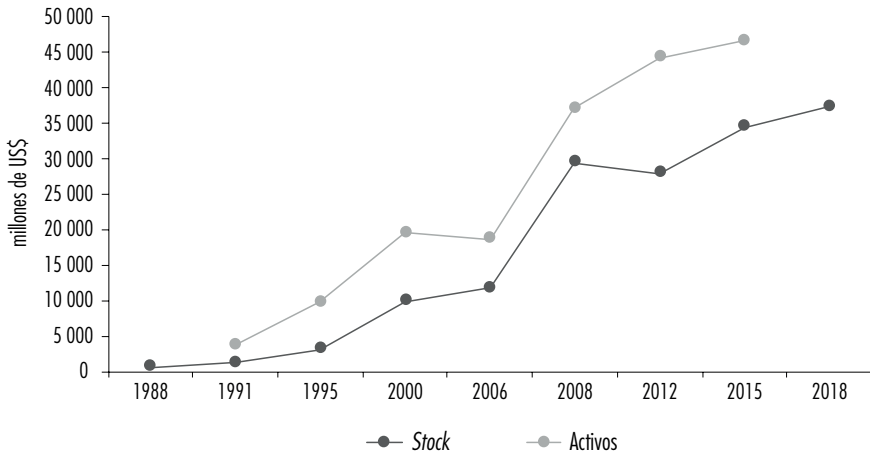
Figura 1. Principales fusiones y adquisiciones en Estados Unidos por sectores de actividad económica, 2008-2018 (porcentaje)



Notas: total monetario US\$22 698.8 millones; otros = Construcción, servicios de información y software e IT.

Fuente: elaboración propia con base en: 2018: datos de reportes anuales de las empresas de la Bolsa de Valores de México; 2008-2017: Basave Jorge y María Teresa Gutiérrez-Haces, Annual survey of mexican multinationals, varios años; Emergins Markets Global Players Project, U. de Columbia, NY.

Figura 2. IED (*stock*) y activos de México en EU años seleccionados 1988- 2018



Fuente: cuadros 1 y 2.

5. VENTAJAS DE LOCALIZACIÓN Y COLOCACIÓN DE LA IED MEXICANA EN EU

Entre las principales determinantes para la toma de decisiones de una firma sobre el país y/o región en dónde ubicar sus subsidiarias, se encuentran las ventajas de localización que ofrece el país huésped. Paralelamente a esa decisión, está la de la ubicación precisa de la empresa en el nuevo territorio, una decisión que concierne a lo que se conoce como las ventajas de colocación de la firma, que corresponde a una categoría entre las ventajas de localización. Ésta toma en consideración, entre otras variables, la proximidad espacial a ciertas firmas específicas no afiliadas: proveedores, competidores o clientes significativos y/o a un mercado de potencial significativo (Narula y Santangelo, 2012, pp. 6 y 10).

La localización de EMN de economías desarrolladas y emergentes (“de nueva industrialización”) en territorio de EU responde a ciertos patrones generales que han sido estudiados recientemente (Setzler y Tintelnot, 2019, pp. 12-14). La mayoría de las EMN asiáticas están ubicadas en la costa oeste, las canadienses en la frontera norte y las europeas en la costa este. La principal razón de esta localización es la menor distancia y facilidad de conexión con sus casas matrices, lo que se relaciona con sus costos de transporte. Otra más, para las de nuevo ingreso es la conveniencia del lugar en donde se encuentran ubicados los *clusters* de empresas de la misma nacionalidad.

La ubicación de las subsidiarias mexicanas que pertenecen a la industria de la construcción responde igualmente a la cercanía con sus casas matrices. Pero para las de otras ramas industriales se tienen que tomar en consideración también otros factores. La ubicación de empresas de la industria de alimentos, de servicios de alimentación y de servicios financieros está determinada por la extensa población consumidora de origen mexicano (y en general latino) que habita en ciertos estados de la Unión Americana. Por su parte, las subsidiarias de autopartes se ubican cercanas al lugar en que se encuentran las ensambladoras norteamericanas de cuyas extensas cadenas de producción forman parte.

En 2018 existían 2 647 subsidiarias de 28 EMN que comprende la muestra estudiada. De éstas, 772 eran plantas industriales y 1 875 unidades de servicios y comerciales.¹⁴ En las primeras destacan las de los sectores de construcción y las de alimentos y bebidas, y en las segundas los sectores de servicios financieros (véase tabla 4).

En la figura 3 se muestra la ubicación del total de plantas industriales que en subsecuentes figuras serán desglosadas por sector. Aparecen 592 plantas industriales.¹⁵ Los estados con mayor número son Florida (126), California (104), Texas (76), Arizona (69), Alabama (46) y Georgia (31). Todos estados fronterizos al sur de EU.

La cercanía con la casa matriz es una ventaja evidente, sobre todo, tomando en consideración que buena parte de estas plantas corresponden a la industria de la construcción (véase figura 4) con 459¹⁶ de un total de 476 y se trata en su gran mayoría de subsidiarias de CEMEX con casa matriz en el estado de Nuevo León, México y de Cementos de Chihuahua en el estado de Chihuahua, México, ambos también entidades fronterizas al norte.

La figura 4 muestra la ubicación de nueve plantas de autopartes y 28 plantas de los sectores de energía, de química y petroquímica y de papel.¹⁷ Las primeras nueve se encuentran en el este y noreste de EU. La cuatro de Nemark (ALFA) en Alabama, Tennessee, Kentucky y Wisconsin; Rassini con dos en Michigan y una en Ohio; Kuo con una en Michigan y VITRO con una en

¹⁴ No se incluyen oficinas de distribución y venta o de mercadotecnia ni centros de I+D.

¹⁵ No fue posible encontrar la ubicación exacta de 180 plantas industriales. Sumándolas a las de la figura dan un total de 772.

¹⁶ No fue posible encontrar la ubicación exacta de 122 plantas de la industria de construcción (Cementos Chihuahua: 86, CEMEX: 35, Rotoplas: 1). Sumándolas a las que aparecen en la figura dan un total de 598.

¹⁷ No fue posible encontrar la ubicación exacta de 12 plantas de química y petroquímica de Mexichem. Sumándolas a las que aparecen en la figura dan un total de 49.

Tabla 4. Unidades de producción y servicios (*) de multinacionales mexicanas en EU (2018)

<i>Sector</i>	<i>#</i>	<i>Sector</i>	<i>#</i>
Alimentos y bebidas	125	Minería y metalurgia	6
Acero y productos de metal	7	Papel y productos de papel	5
Autopartes	9	Química y petroquímica	26
Cables eléctricos	1	Servicios de alimentos	56
Comercio	125	Servicios financieros	1 693
Construcción	581	Telecomunicaciones	1
Energía, petróleo y gas	9	Transporte	3

Nota: *comprende plantas industriales (772) y unidades de servicios y comerciales (1 875). No incluye oficinas de distribución y venta.

Fuente: elaboración propia con base en reportes financieros e informes anuales de 28 multinacionales mexicanas.

Pensilvania. En todos estos estados, excepto Pensilvania,¹⁸ se encuentran plantas de la industria automotriz: en Michigan de Ford, Chrysler/Fiat, General Motors y vw; en Ohio de Ford, Chrysler/Fiat, General Motors y Honda; en Kentucky de Ford¹⁹ y de Toyota; en Alabama de Honda; y en Wisconsin y Tennessee de vw.

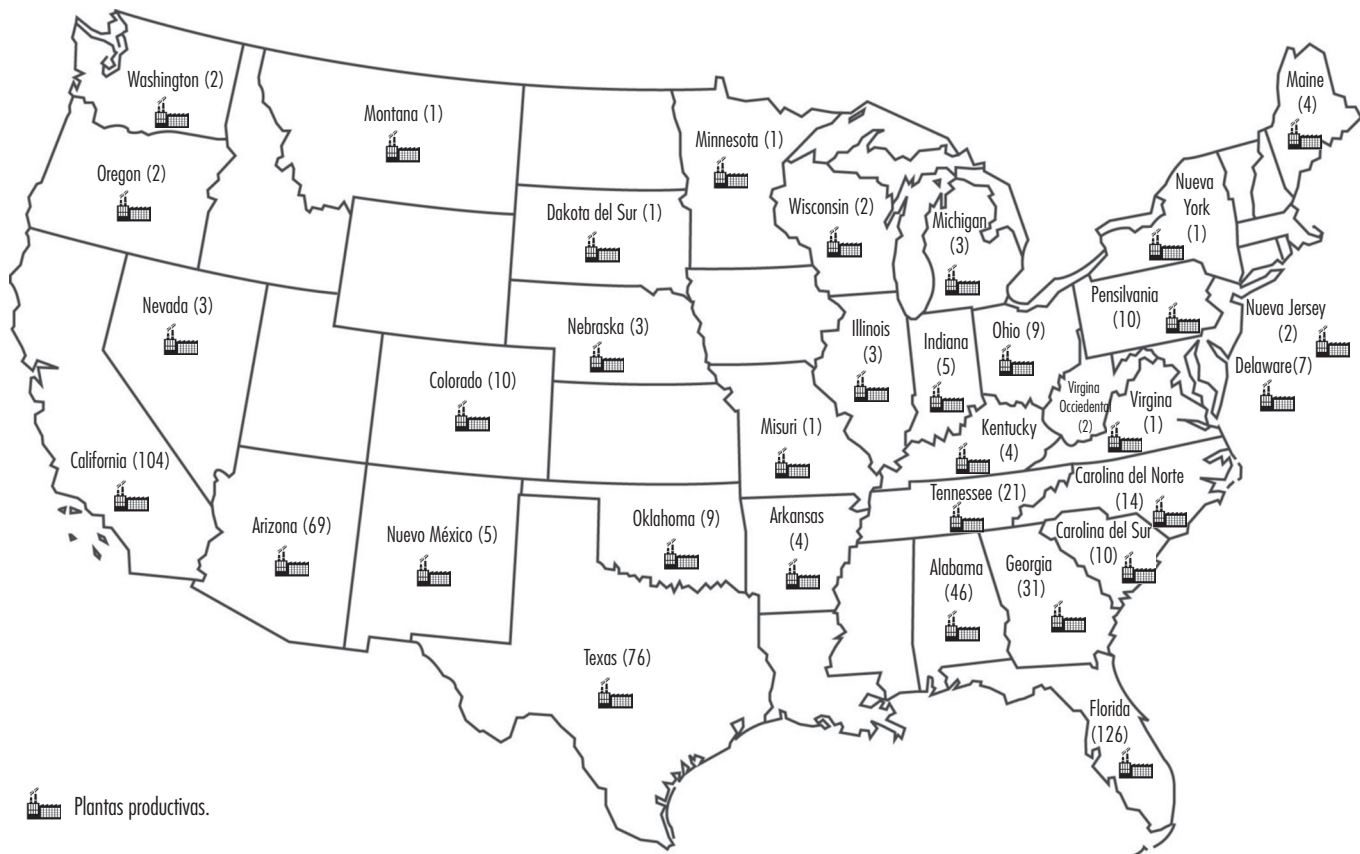
Las decisiones tomaron en consideración a clientes significativos en esos estados, que corresponde a una ventaja de colocación debido a la presencia ahí de otros actores diferentes a las afiliadas de la EMN. También a la presencia de industrias de soporte (relaciones interindustriales) y networks de proveedores de segundo nivel (TIER 2). Se trata de ventajas asociadas a la firma (Narula y Santangelo, 2012, p. 10).

La mayoría de estas subsidiarias fueron adquiridas a principios del siglo XXI cuando se consolidó la participación de empresas mexicanas en las cadenas productivas de la industria automotriz norteamericana en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) (Basave, 2016, pp. 175-185).

¹⁸ En Pensilvania se encuentra la planta de VITRO que fabrica cristales automotrices y para la industria de la construcción. Este estado es colindante de Ohio, sede importante de la industria automotriz.

¹⁹ En Nemark, que tiene 23 plantas industriales en 16 países, Ford es socio con 5.45% de acciones y un 24% de las ventas de Nemark son a Ford (ALFA, 2019).

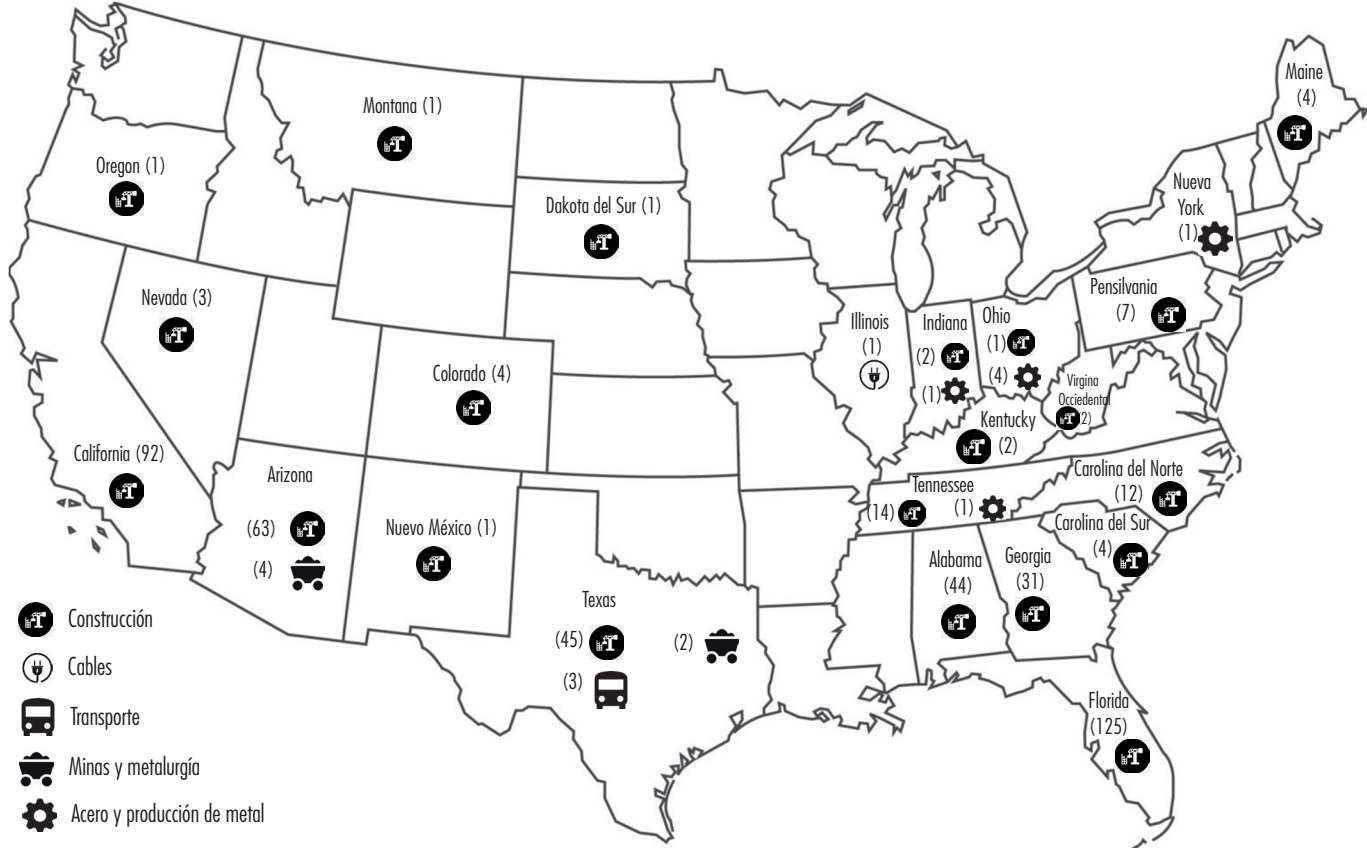
Figura 3. Plantas industriales de multinacionales mexicanas en EU



Nota: total en la figura, 592.

Fuente: elaboración propia con base en información de los reportes financieros anuales de las empresas y reportes a la BMV a diciembre de 2018.

Figura 4. Plantas de sectores económicos seleccionados de multinacionales mexicanas en EU



Nota: total en la figura, 476.

Fuente: elaboración propia con base en información de los reportes financieros anuales de las empresas y reportes a la BMV a diciembre de 2018.

En cuanto al sector de energía, petróleo y gas, destacan las subsidiarias en PEMEX que incluyen cuatro *joint ventures*: una en Delaware con Frontera Brownsville LLC (50/50%) y tres en Texas con Shell Oil (50/50%) en la refinería Deer Park Refinery LTD, con Texas Frontera LLC (50/50%) y con Sierrita Gas Pipeline LLC (35/65%) (PEMEX, 2018). En Texas también la operación de dos gasoductos de Carso Energy para venta a la Comisión Federal de Electricidad en México (Carso, 2018) y la exploración y explotación de hidrocarburos por Newpek, subsidiaria de ALFA. Esta última también con operaciones de exploración en Oklahoma y Colorado (Alfa, 2019). En el caso de las plantas de papel y cartón de Biopappel en Arizona, Nuevo México y Colorado, se encuentran estratégicamente cerca de una de sus mayores plantas en el estado de Chihuahua, México (Biopappel Packaging S. A. de C. V.). La mitad de las plantas de química y petroquímica pertenecen a Mexichem y la otra mitad a ALFA.

Las ventajas de colocación de las subsidiarias de alimentos son similares a las de autopartes al contar con la presencia de un mercado real significativo en los estados en los que se ubicaron. En este caso, la variable es la comunidad de origen latino. En la figura 5 aparecen 79 plantas procesadoras de alimentos y de bebidas,²⁰ correspondiendo en el caso de alimentos con los mayores números en Texas (15), California (10), Delaware (6) y Oklahoma (5).

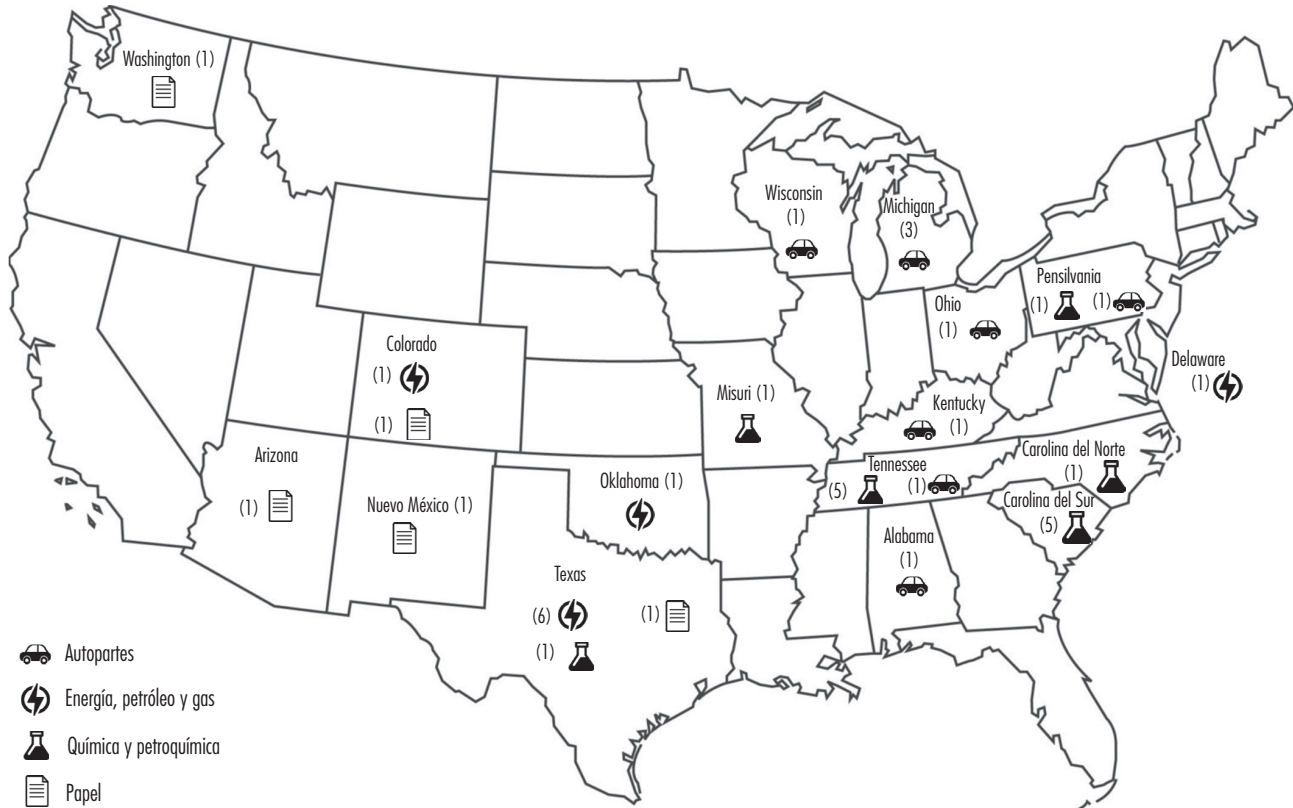
La población de origen latino en EU desde hace varios decenios es significativa y está en constante aumento: en 2018 representaba 18% de los 325 millones de habitantes. De ellos, 60% eran de origen mexicano. En ocho estados, entre 20 y 50% de su población es de origen latino: Nuevo México (49.3%), Texas (39.7%), California (39.4%), Arizona (31.7%), Nevada (29.2%), Florida (26.4%), Colorado (21.8%) y Nueva Jersey (20.9%).²¹ Otros diez estados cuentan con entre 9 y 19.9% de origen latino: Nueva York, Illinois, Rhode Island, Washington, Kansas, Nebraska, Oklahoma, Virginia, Carolina del Norte y Delaware. En 13 más la presencia varía entre 4 y 8% (Censo de Población de EU, 2019).²²

²⁰ No fue posible encontrar la ubicación exacta de 46 plantas de alimentos de BIMBO. Sumándolas a las que aparecen en la figura dan un total de 125.

²¹ En las ciudades más importantes de algunos de estos estados la población latina tiene una presencia importante. Por ejemplo, es el caso de Miami, FL. (68.6%), San Antonio, TX. (55.4%), Riverside-San Bernardino, CA. (51.1%), Los Ángeles, CA. (45.2%), Houston, TX. (37.6%) y Phoenix, AZ. (31.0%) (Censo de Población de EU, 2017).

²² No se consideró a la inmigración indocumentada por falta de información sobre su ubicación precisa, aunque se calculó que son más de 11 millones de personas.

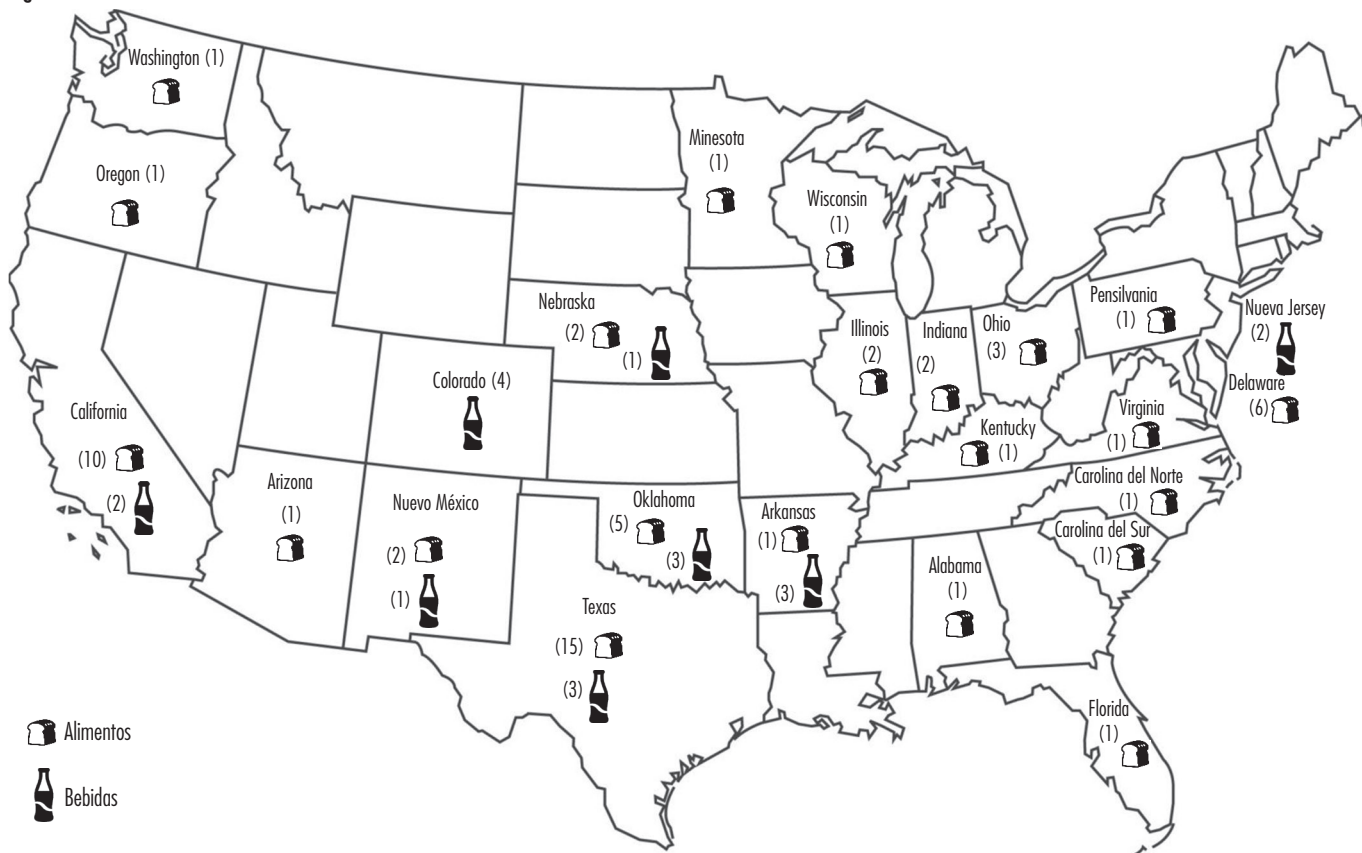
Figura 5. Plantas de sectores económicos seleccionados de multinacionales mexicanas en EU



Nota: total en la figura, 37.

Fuente: elaboración propia con base en información de los reportes financieros anuales de las empresas y reportes a la BMV a diciembre de 2018.

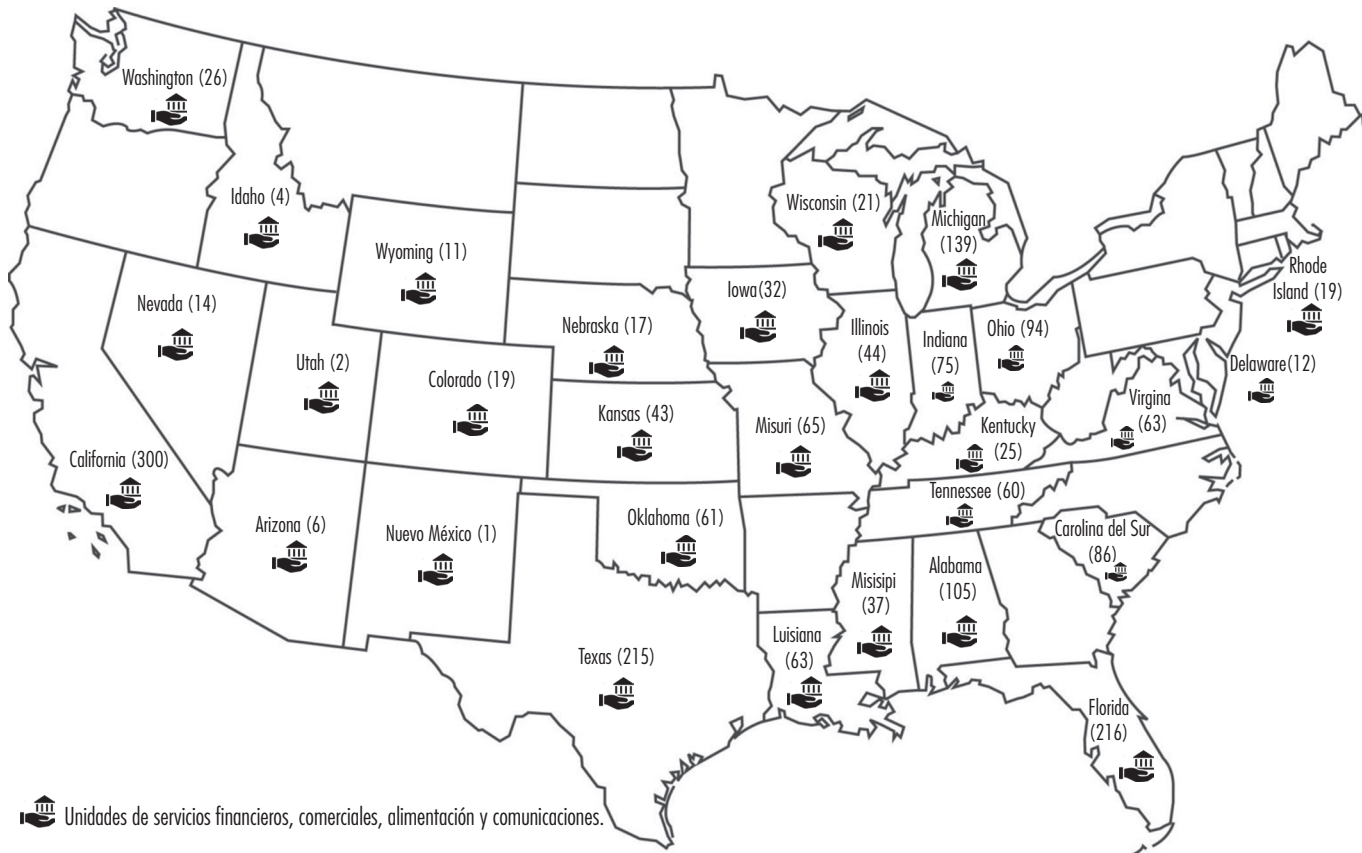
Figura 6. Plantas de sectores económicos seleccionados de multinacionales mexicanas en EU



Nota: total en la figura, 79.

Fuente: elaboración propia con base en información de los reportes financieros anuales de las empresas y reportes a la BMV.

Figura 7. Unidades de servicios de multinacionales mexicanas en EU



Nota: total en la figura, 1 875.

Fuente: elaboración propia con base en información de los reportes financieros anuales de las empresas y reportes a la BMV a diciembre de 2018.

El mayor número de empresas de EMN mexicanas en EU pertenecen al sector de servicios financieros, comerciales y de alimentación (véase figura 6). Igualmente responden a la cantidad de consumidores latinos en el caso de restaurantes, la mayoría en California, Illinois y Washington, y en comercio, la mayoría también en California y en Texas. Predomina el caso de los servicios financieros con 1 693 oficinas de servicios de créditos no bancarios al consumidor,²³ que incluyen servicios de cobro de cheques y transferencia de recursos (remesas) a México y Centroamérica. La cantidad de subsidiarias de Banco Azteca, división financiera del Grupo ELEKTRA, participa destacadamente en el manejo del flujo creciente de remesas hacia México que en 2018 sumó US\$30 527 millones. Los estados con mayor presencia de estas unidades financieras son de nueva cuenta California (229), Florida (215), Texas (152), Michigan (139) y Alabama (105).

6. CONCLUSIONES

En el presente trabajo se distinguen tres momentos de IED mexicana: el primero durante los años setenta que concluye con la crisis estructural y financiera de la economía mexicana a principios de los años ochenta; el segundo a partir de 1989, dada la apertura económica del país y la reorientación de buena parte de su producción hacia los mercados externos y, en el marco de esta segunda oleada de IED mexicana; un tercer momento desde 2008 con el estallido de la crisis financiera internacional en que se multiplican las F&A como forma privilegiada de expansión de las EMN mexicanas.

En los tres momentos la IED a EU estuvo presente de forma importante. Los dos principales objetivos de esta inversión han sido la búsqueda de mercados y la apropiación de activos específicos, esencialmente tecnológicos. Resulta interesante destacar que en el caso de los alimentos y los servicios de alimentación se trata por una parte de un mercado nuevo en términos espaciales, pero a la vez un mismo mercado en términos culturales, atendiendo a las características de la demanda.

El marco teórico y metodológico de este trabajo ha considerado al paradigma ecléctico, específicamente en lo que respecta a las ventajas de localización y de colocación complementándolo con los trabajos de la Escuela de Negocios Internacionales y de la teoría evolucionista.

²³ En abril de 2012 ELEKTRA adquirió Advance America y Cash Advance Centers Inc. A partir de 2019 cambió de denominación a Purpose Financial Inc.

Dos crisis económicas, la interna en los años ochenta y la internacional en 2008 fueron detonantes de salida de IED mexicana. En ambos casos como respuesta de las grandes empresas: en el primero como una estrategia defensiva ante la apertura al capital extranjero concretada en un escape hacia adelante, hacia el exterior, y en el segundo para aprovechar debido a la crisis, las oportunidades de adquisición de empresas en economías desarrolladas para apropiarse de activos tecnológicos. Esto revela la capacidad de el gran capital para responder a las crisis y la forma diferenciada del impacto con relación a el resto de los sectores empresariales del país.

La colocación de las subsidiarias en el territorio de EU, de acuerdo a los resultados obtenidos en la presente investigación, responde a diferentes factores dependiendo del sector económico de la EMN.

Si bien las diversas ventajas de colocación se traslapan y a partir de 2008 los determinantes de las decisiones de penetración combinan las ventajas de colocación con la adquisición de activos estratégicos, es posible concluir cuáles son las determinantes fundamentales para los casos de varias EMN dependiendo del sector en el que operan. La cercanía a la casa matriz es un factor determinante en el caso de subsidiarias de empresas de construcción, energía y metalurgia, que se localizan en estados fronterizos con México. La cercanía al mercado de las grandes empresas automotrices en el caso de las subsidiarias de autopartes localizándose en el noreste del territorio americano y el amplio mercado de población latina en EU determinó la colocación de subsidiarias de alimentos, servicios de alimentación y servicios financieros en estados de la Unión Americana donde esa población es significativa.

De estas consideraciones se pueden prever futuros escenarios de inversión (nuevas o ampliaciones de las existentes) en EU dependiendo de la velocidad de una posible (y probable) recuperación económica en este país y de las variables en las que se sustente.

La modalidad de IED en EU que aparece como dominante desde 2008: F&A, permite afirmar que las capacidades tecnológicas de las EMN mexicanas se han incrementado por tratarse de adquisiciones de empresas que operan en una economía desarrollada con todo lo que esto implica: mayor capacidad tecnológica, acceso a mano de obra calificada, calidad en insumos productivos y vinculaciones con infraestructura de investigación y desarrollo tecnológico (I+D).

En la medida en que estas EMN implementen políticas de absorción de conocimiento tecnológico y organizativo y de difusión del mismo al conjunto del corporativo empresarial, sus capacidades competitivas globales aumentan, lo mismo en el extranjero que en México. Aquí se abre un espacio de investi-

gación interesante y de gran importancia para evaluar el impacto de su internacionalización en su productividad y en las cadenas productivas internas en las que opera en la medida en que se produzcan derramas tecnológicas hacia otros nodos de las mismas.

AGRADECIMIENTOS

El autor agradece a Erika Martínez López la elaboración de las figuras usadas en este trabajo. Así como observaciones y sugerencias de dictaminadores que permitieron enriquecer el texto.

BIBLIOGRAFÍA

- Alfa (2019). Reporte Anual. www.alfa.com.mx
- Banco de México (varios años). www.banxico.org.mx/estadísticas/index.html
- Banco Mundial (2021a). www.datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KDcid=GPDes_29locations. Consultado 05/05/21.
- _____ (2021b). www.databank.bancomundial.org/country/USA/556d8fa6/Popular_countries. Consultado 29/04/21.
- Bain, J. (1963). *Organización industrial*. Ediciones Omega.
- Basave, J. (1996). *Los grupos de capital financiero en México (1974-1995)*. Editorial El Caballito.
- _____ (2000). La inversión extranjera directa de las corporaciones empresariales mexicanas. En J. Basave (coord.). *Empresas mexicanas ante la globalización* (pp. 243-286). Editorial UNAM/M. A. Porrúa.
- _____ (2016). *Multinacionales mexicanas, surgimiento y evolución*. Editorial Siglo XXI.
- Basave, J. y Gutiérrez-Haces, M. T. (2013). Localización geográfica y sectores de inversión: factores decisivos en el desempeño de las multinacionales mexicanas durante la crisis. *Journal of Economics, Finance and Administrative Science*, 18(34). [https://doi.org/10.1016/S2077-1886\(13\)70021-0](https://doi.org/10.1016/S2077-1886(13)70021-0)
- _____ y Gutiérrez-Haces, M. T. (2020). Mexican multinationals cope with turbulence of an adverse economic environment. Emerging Markets Global Players Project, 2020 Report. Columbia Center on Sustainable Investment (ccsi), Columbia University.
- Bell, M. y Pavitt, K. (1993). Accumulating technological capability in developing countries. *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Develo-*

- ping Economics 1992, Supplement to the World Bank Economic Review and The World Bank Research Observer.*
- Bonaglia, F., Goldstein, A. y Mathews, J. (2007). Accelerated internationalization by emerging markets multinationals: the case of the white goods sector. *Journal of World Business*, 42.
- Bureau of Economic Analysis (BEA) (1999-2018). US Department of Commerce, FDI Stock & Employment Comparison by Country, All Industries-Total. www.select.usa.gov/data.
- Cantwell J. y Tolentino E. (1990). Technological accumulation and third world multinationals. *Discussion Papers in International Investment and Management*, (139). https://scholar.google.com.mx/scholar?hl=es&as_sdt=0%2C5&as_vis=1&q=Technological+accumulation+and+third+world+multinationals&btnG=
- Carso (2018). Reporte Anual. www.carso.com.mx.
- Caves, R. (1982). *Multinational enterprise and economic analysis*. Cambridge University Press.
- Censo de Población de EU (2017). www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-45999060. Consultado 10/07/20.
- _____ (2019). www.census.gov/quickfacts/fact/table/PAUS/RHI725219. Consultado 22/04/2021.
- Chen, E. (1983). Multinationals from Hong Kong. En S. Lall. *The new multinationals: The spread of third world enterprises* (pp. 89-136). John Wiley & Sons.
- Chen, J. y Tong, L. (2003). R&D Internationalization and the Reformation of Chinese S&T System, Hangzhou, Zhejiang, School of Management, Shejiang University.
- Chen, W. y Cuervo-Cazurra, A. (2012). “Technological escape and cross border M&As by developing country multinational companies”. *3rd Copenhagen Conference on Emerging Multinationals: Outward Investment from Emerging and Developing Economies*. Oct 25-26.
- Child, J. y Rodríguez, S. (2005). The internationalization of Chinese firms: A case for theoretical extension. *Management and Organization Review*, 1(3). <https://doi.org/10.1111/j.1740-8784.2005.0020a.x>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (1993). Directorio sobre inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 1993. Marco legal e información estadística. 2 de diciembre de 1993. LC/R 1325, ONU.

- _____ (1997). *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe, 1997*. ONU.
- Cremers, K. J. M. (2011). *Emerging market outperformance: Public traded affiliates of multinational corporations*. Yale School of Management.
- Cuervo Cazorra, A. (2008). Transforming disadvantages into advantages: Developing MNEs in the least developed countries. *Journal of International Business Studies*, 39.
- De Beule, F. y Duanmu, J-L. (2012). Location determinants of internationalization: A firm-level analysis of Chinese and Indian acquisitions. *European Management Journal*, 30(3). <http://dx.doi.org/10.1016/j.emj.2012.03.006>
- Díaz Alejandro, C. (1977). Foreign direct investment by Latin Americans. En T. Agmon y C. Kindleberger. *Multinationals from small countries* (pp. 167-196). MIT Press.
- Di Mini, A., Zhang, J. y Gammeltoft, P. (2012). Chinese foreign direct investment in R&D in Europe: A new model of R&D internationalization?. *European Management Journal*, 30(3). <http://dx.doi.org/10.1016/j.emj.2012.03.004>
- Dunning, J. (1988). *Explaining international production*. Unwin Hyman.
- _____ (2000). The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theory of MNE activity. *International Business Review*, 9. <https://www.routledge.com/Explaining-International-Production-Routledge-Revivals/Dunning/p/book/9781138826564>
- Dussel, E. (2012). Mexican firms investing in China (2000-2011). *Inter-American Development Bank, Discussion Paper No. IDB-DP-255*, December.
- Dutrenit, G., Vera Cruz, A. y Arias, A. (2003). Diferencias en el perfil de acumulación de capacidades tecnológicas en tres empresas mexicanas. *El Trimestre Económico*, 227. enero-marzo.
- Duysters, G., Jacob, J., Lemmens, C. y Jiantian, Y. (2009). Internationalization and technological catching up of emerging multinationals, a comparative case study of China's Haier group. *Industrial and Corporate Change*, 18(2). <http://dx.doi.org/10.1093/icc/dtp006>
- Fleury, A. y Leme, M. T. (2009). Brazilian multinationals: surfing the waves of internationalization. En R. Ramamurti y J. Singh J. (ed.). *Emerging multinationals in emerging markets* (pp. 200-243). Cambridge University Press.
- Garrido, C. (1999). El caso mexicano. En D. Chudnovsky, B. Kosacoff y A. López. *Las multinacionales latinoamericanas: sus estrategias en un mundo globalizado* (pp. 165-258). FCE.
- Goldstein, A. (2007). *Multinational companies from emerging economies*. Palgrave-MacMillan.

- Guillén, M. y García-Canal, E. (2009). The American model of the multinational firm and the new multinationals from emerging economies. *Academy of Management Perspectives*, May.
- Hansen, N. y Limes, R. (2015). Survey of Current Business, BEA. The Journal of the US Bureau of Economic Analysis (BEA). https://apps.bea.gov/scb/pdf/2015/09%20September/0915_inward_direct_investment_detailed_historical_cost_positions.pdf
- Hymer, S. (1960). *The international operations of national firms*. MIT.
- Jasso, J. y Torres, A. (2005). Cross border acquisitions and mergers: learning process of Mexican corporate groups. *Innovation Management, Policy and Practice*, 7(2-3). <www.innovation-enterprise.com>
- _____ y Ortega, R. (2007). Acumulación de capacidades tecnológicas locales en un grupo industrial siderúrgico en México. *Revista de Contaduría y Administración*, 223. www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0186
- Katz, J. y Kosacoff, B. (1983). Multinationals from Argentina. En S. Lall. *The New Multinationals: the spread of third world enterprises* (pp. 137-219). John Wiley & Sons.
- Lall, S. (1983). *The new multinationals: The spread of third world enterprises*. John Wiley & Sons.
- Lecraw, D. (1977). Direct investment by firms from less developed countries. *Oxford Economic Papers. New Series*, 29(3). <https://www.jstor.org/stable/2662608>
- Liu, X. y Buck, T. (2007). Innovation performance and channels for international technology spillovers: Evidence from Chinese high-tech industries. *Research Policy*, 36. https://scholar.google.com.mx/scholar?q=innovation+performance+and+channels+for+international+technological+spillovers&hl=es&as_sdt=0&as_vis=1&oi=scholart
- Lowe, J. (1999). *Survey of Current Business. Septiembre*. www.search.bea.gov/search?affiliate=u.s.bureauofeconomicanalysis&query=lowe
- Mathews, J. (2002). Competitive advantages of the latecomer firm: A resource-based account of industrial catch-up strategies. *Asia Pacific Journal of Management*, 19(4).
- _____ (2006). Dragon multinationals: Newplayers in 21st century globalization. *Asia Pacific J. Manage*, 23. <http://dx.doi.org/10.1007/s10490-006-6113-0>
- Mendes, F., de Miranda, M., Freitas, F. y de Oliveira, R. (2012). The reverse transfer of foreign subsidiaries of Brazilian multinationals. *European Management Journal*, 30(3). <http://dx.doi.org/10.1016/j.emj.2012.03.012>

- Moreno Brid, J. C. y Ross, J. (2009). *Development and growth in the Mexican economy. A Historical Perspective*. Oxford University Press.
- Narula, R. (1996). *Multinational investment and economic structure*. Routledge.
- Narula, R. y Dunning, J. (2000), Industrial Development, Globalization and multinational enterprises: new realities for developing countries, *Oxford Development Studies*, 8(2). <https://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.578.9638&rep=rep1&type=pdf>
- Narula, R. y Santangelo, G. (2012). Location and colocation advantages in international innovation. *Multinational Business Review*, 20(1). www.emeraldinsight.com/1525-383X.htm.
- Nelson, R. y Winter, S. (1982). *An evolutionary theory of economic change*. Belknap Press of Harvard University Press.
- Pavitt, K. (1984). Sectoral patterns of technical change: towards a taxonomy and a theory. *Science Policy Research Unit*, 13(6). https://didattica-2000.archived.uniroma2.it/EIN/deposito/Pavitt_1984.pdf
- Petróleos Mexicanos (PEMEX) (2018). Reporte Annual. www.pemex.gob.mx
- Porter, M. (1986). *Competition in global industries*. Harvard Business School.
- Ramamurti, R. (2009). Why study emerging market multinationals? En R. Ramamurti y J. Singh (eds.). *Emerging multinationals in emerging markets* (pp. 3-22). Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1002/gsj.1025>
- _____ (2012). What is really different about emerging market multinationals? *Global Strategy Journal*, 2.
- Setzler, B. y Tintelnot, F. (2019). The effects of foreign multinationals on workers and firms in the United States. *NBER Working Paper Series, National Bureau of Economic Research (NBER), August*. US Department of Commerce. www.nber.org/search?page=1&perPage=50&q=Setzler
- Stutzman, S. (2017). Activities of US affiliates of foreign multinational enterprises in 2015. *Survey of Current Business*. www.search.bea.gov/search?affiliate=u.s.bureauofeconomicanalysis&query=stutzman
- Survey of Current Business (scb) (1993). Foreign Direct Investment in the US, Benchmark Survey, julio.
- _____ (scb) (2002). Foreign Direct Investment in the US; Benchmark Survey 2002. P. M13, cuadro 8.
- Torres, A. (2006). Product-market and technological direction in the evolution of large business groups in Mexico. *Paper Druit*. www.duit.dk/conference/papers

- Van Hoesel, R. (1996). Foreign direct investment and the transformation of the economy. En J. Dunning y R. Narula (eds.). *Foreign direct investment and governments: catalysts for economic restructuring* (pp. 281-315). Routledge.
- Von Zedtwitz, M. (2005). *International R&D strategies in companies from developing countries-the case of China*. UNCTAD.
- Von Zedtwitz, M. y Gassman, O. (2002). Market *versus* technology drive in R&D internationalization: four different patterns of managing research and development. *Research Policy*, 31. [https://doi.org/10.1016/S0048-7333\(01\)00125-1](https://doi.org/10.1016/S0048-7333(01)00125-1)
- Wells, L. (1983). *Third world multinationals, the rise of foreign investment from developing countries*. MIT Press.
- Williamson, P. y Zeng, M. (2009). Chinese multinationals: Emerging through new global gateways. En R. Ramamurti y J. Singh (eds.). *Emerging multinationals in emerging markets* (pp. 81-109). Cambridge University Press.
- World Investment Report (WIR) (2012). UNCTAD.
- World Investment Report (WIR) (2014). UNCTAD.
- World Investment Report (WIR) (2017). UNCTAD.
- World Investment Report (WIR) (2019). UNCTAD.
- Zeile, W. (1994). Survey of Current Business. Bureau of Economic Analysis, US Department of Commerce, julio.
- _____ (2002). Survey of Current Business, Bureau of Economic Analysis, US Department of Commerce, agosto.