

La inversión extranjera directa en América Latina: algunas aproximaciones teóricas que explican su comportamiento

Vania López Toache, Universidad Autónoma de Guerrero, México
Jorge Romero Amado, Universidad Autónoma de Guerrero, México

Resumen: Este trabajo tiene como objetivo explicar que la Inversión Extranjera Directa (IED) en América Latina se ha caracterizado por estar concentrada en un número de países reducido, así como de sectores, principalmente el financiero y sectores estratégicos, además de obtener grandes utilidades en el corto plazo. Existen diversas teorías que exponen los procesos de Inversión Extranjera a nivel global, incluso de manera específica las que los explican hacia América Latina, no obstante, la mayoría de éstas se basan en la ortodoxia para describir esta inversión y como simples factores de producción que se trasladan de un lugar a otro, sin diferenciar las características del país inversor y el país receptor. La contribución de este trabajo es avanzar en la explicación de los flujos de IED hacia América Latina desde un punto de vista heterodoxo y desde la visión latinoamericana de por qué y cómo se ha dado esta inversión en la región, y cuál es el impacto económico, político y social que ha tenido.

Palabras clave: inversión extranjera directa, América Latina, financiarización

Abstract: The main purpose of this work is to explain that Foreign Direct Investment in Latin America has been characterized by being concentrated in a small number of countries, and in sectors, especially the financial and strategic sectors, as well, it gets great short-term profits. There are several theories that explain the processes of global foreign investment, specifically including those that explain them to Latin America, however, most of these are based on orthodoxy to describe this investment as simple factors production that move from one place to another, without differentiating the characteristics of the investor and the host country. The contribution of this work is to advance in explaining the foreign direct investment (FDI) flows to Latin America from a heterodox point of view and from the Latin American vision of why and how this investment has resulted in the region, and what is the economic, political and social impact it has had.

Keywords: Foreign Direct Investment, Latin America, Financialization

Introducción

En un principio el interés de los estudios de la IED no se centraron en ésta, sino en las causas de la expansión de las empresas más allá de las fronteras nacionales, es decir en el porqué de dicha internacionalización. Más tarde se comenzó a investigar las determinantes de la IED. Uno de los primeros estudios fue el de Coase (1937), cuyos planteamientos dieron origen a la teoría de la internacionalización.

Las teorías tradicionales del comercio internacional considerada como uno de los marcos posibles para el estudio de la localización de la IED y sus determinantes, justifican los desplazamientos de los factores productivos (capital y trabajo) a través del comercio de bienes y bajo la consideración de que en el marco del modelo Heckser-Ohlin (H-O) el libre comercio y la movilidad de factores son sustitutos.

Este modelo ofrece la primera justificación al desplazamiento internacional del capital de los países capital-abundantes (con elevada ratio salarios-renta del capital. Pero se trata de desplazamientos indirectos a través solamente de los flujos de bienes. No obstante, no se describe el papel que el capital financiero tiene en la expansión de las empresas transnacionales (ETN's) contemporáneas.

Este modelo tradicional supone una absoluta inmovilidad internacional de dichos factores productivos, por lo que en realidad no pueden dar respuesta a los flujos directos de capital en forma de IED. Por tanto, el objetivo de este trabajo es analizar las diferentes teorías que explican la IED,



tomando la clasificación de Agarwal (1980), en las mismas, responden a dos tipologías (mercados perfectos y mercados imperfectos).

Así también, como segundo apartado se describirá desde la visión heterodoxa la expansión de las empresas transnacionales, es decir, el papel del capital financiero, actualmente denominado financiarización. Posteriormente se realiza un análisis estadístico del patrón de comportamiento de los flujos de IED en América Latina; como último punto se analiza el papel de las ganancias que ha generado la IED en la región y finalmente se esbozan algunas conclusiones.

Aproximaciones teóricas ortodoxas de la IED

Algunas propuestas de clasificación de la IED como la que presenta Agarwal (1980) en su estudio "Determinants of Foreign Direct Investment: A Survey" (Determinantes de la Inversión Extranjera Directa: Una encuesta), agrupa las propuestas o teorías en dos grandes secciones: 1) elementos determinantes de la IED en condiciones de mercados perfectos y 2) la existencia de mercados imperfectos.

En el primer grupo se identifican como factores determinantes el diferencial de tasas de retorno, es decir la IED fluye del país que tiene bajas tasas de retorno al que tiene altas; así también el factor diversificación de las carteras, es decir la IED fluye tras la posibilidad de reducir riesgos mediante su diversificación.

No obstante, a pesar de que se argumenta que si en los mercados perfectos, el costo marginal de capital es igual en los dos países, las empresas considerarían más conveniente invertir en el extranjero si en éste la tasa de retorno es más alta que el costo marginal del capital. Pero, se ha objetado a lo anterior que la corriente de inversión de empresas de Estados Unidos hacia Europa tuvo lugar lo mismo en la década de los cincuenta, cuando la tasa de retorno después del pago de impuestos era más alta en el mercado europeo en comparación con el estadounidense, que en los años setenta, cuando la situación era exactamente lo contrario.

Con respecto a la diversificación de carteras, lo más frecuente es que explícita o implícitamente se la asocie con las tasas de retorno. El Banco Mundial (1997) destaca en un primer plano la obtención de altas tasas de retorno en el largo plazo y la diversificación de riesgos. Para conseguir las tasas más altas posibles es necesario que el país que tiene escasez de capital (las naciones en desarrollo) reúna los requisitos de seguridad jurídica y pública, cuente con mano de obra calificada, disponga de infraestructura moderna y goce de otras economías externas (instituciones adecuadas, eficientes sistemas de comunicación, lo que es propio de un país desarrollado). Por consiguiente, la optimización de la tasa de retorno requiere de un país doble, que al mismo tiempo es subdesarrollado y desarrollado.

La diversificación de cartera se ha cuestionado por el hecho de no explicar por qué unas empresas invierten en el exterior y otras no. No parece ser una objeción fuerte. Se puede decir que la diversificación de riesgos no tiene interés o no lo consideran necesaria las pequeñas y medianas empresas, en razón del tamaño de los capitales invertidos en ellas; pero es plenamente aplicable a las grandes empresas, ante las cuales pueden presentarse diversos escenarios en que se cuestiona la rentabilidad de sus inversiones. En tal caso las empresas, para salir de paso de este riesgo, amplían sus operaciones a nuevos sectores, lo que no necesariamente tiene que hacerse en mercados del exterior; puede optarse por diversificarlas en la economía interna, a menos que invertir en el extranjero sea una opción más atractiva, por las razones que sean. Lo que es indudable es que la diversificación de las carteras para reducir el riesgo de las inversiones es motivo determinante de las inversiones extranjeras de cartera mediante operaciones de adquisición de acciones, bonos, títulos de deuda, etcétera, en diferentes mercados financieros. Precisamente es la búsqueda de reducción del riesgo lo que hace tan volátiles las inversiones de cartera, pues al menor síntoma de problemas desinvierten (Guerra-Borges, 2001).

En el segundo grupo, se proponen como determinantes el ciclo de vida del producto, lo que significa que a medida que maduran los productos y se pierde gradualmente la ventaja inicial de las innovaciones, las empresas temen perder sus mercados e invierten en el extranjero con el fin de obtener los beneficios remanentes de las innovaciones. Vernon (1966) es uno de los autores que desarrolla esta explicación, considerando que los costos comparativos toman un segundo plano. La IED podría realizarse por empresas instaladas en países desarrollados que buscarían las ventajas resultantes de los menores costos laborales que le ofrecen los países menos desarrollados para la elaboración de un pro-

ducto estandarizado. Pero también podría entrar en el marco de una estrategia encaminada al mantenimiento de una cuota de mercado adquirida por medio de la exportación del producto cuando aún no disfruta de las ventajas de la producción en masa. La incipiente estandarización puede romper con el poder de monopolio ejercido por la empresa y mantener la cuota de mercado se convierte en el principal objetivo. Ante la más que probable aparición de empresas rivales en los mercados exteriores, la empresa reacciona generando una IED. Guerra-Borges (2001), señala que es una hipótesis que si tiene validez explicativa y que está relacionada con la de la diferencia de tasas de retorno, ya que la pérdida de ventaja inicial de las innovaciones, que han permitido a la empresa la obtención de ganancias extraordinarias mientras posee la exclusividad, se presenta al introducirse en el mercado nuevos productos, sea que las innovaciones más recientes ocurran en el mismo país o en el extranjero.

Pero no siempre ello es posible y es aquí donde interviene la inversión extranjera. Como se indicó, la empresa innovadora teme perder mercados (y capital que no se recupera) e invierte en el extranjero a fin de obtener los beneficios remanentes de las innovaciones. Si la inversión se realiza en países en desarrollo esos beneficios son elevados y, por consiguiente, lo son igualmente las tasas de retorno, en razón de costos salariales y de operación más reducidos y de prácticas muy conocidas, como la amortización acelerada de activos ya amortizados en el país de origen, pagos (indebidos) por patentes vencidas, pago de intereses excesivos por créditos de la casa matriz, etcétera.

No obstante, algunas empresas no precisamente producen bienes que puedan ser exportables, pero si deciden invertir en otro país. Además de que no aplica a ciertos servicios como son los financieros, o la explotación de los recursos naturales, o servicios especializados a otras empresas públicas y privadas.

También dentro de los factores de mercados imperfectos que determinan la IED, se encuentran los tipos de cambio de Aliber (1971), es decir cuando más fuerte es una moneda mayor propensión tienen las empresas a invertir en el exterior y viceversa; la pérdida de competitividad del país inversionista o principio de complementación basado en la ventaja comparativa, lo que significa la transferencia de capital, tecnología y destrezas a los países que tienen ventajas comparativas, sobre todo en productos intermedios (Kojima, 1975); la reacción oligopólica, según la cual las empresas invierten en el extranjero como respuesta al desafío de las inversiones de otras compañías en su propio mercado (Knickerbocker, 1973). Esta última hipótesis tiene fuerza explicativa, sobre todo en el caso de inversiones extranjeras entre países desarrollados. La empresa nacional ve amenazada sus utilidades (por tanto, su tasa de retorno) debido a la competencia de otras compañías en su propio mercado y busca en el de los competidores una compensación de esa amenaza, toda vez que dispone de capacidad tecnológica similar a la de éstos. Además de que sólo explica el por qué algunas empresas de un país deciden invertir al exterior, pero no explica qué determinaría escoger uno o varios países específicamente. Aunado a esto, la pregunta sería: ¿qué pasa en el caso de las fusiones y adquisiciones que se generan entre empresas compiten en un mismo sector? Quedando así descartada esta última hipótesis.

Otros autores como Porter (1991) en un intento de analizar y explicar los factores que provocan el liderazgo de determinados países en actividades concretas, desarrolla su "diamond theory" (teoría diamante), aportando algunas respuestas sobre los determinantes de la actividad comercial internacional y la realización de IED. Las ventajas del país inversor, es decir las ventajas competitivas, se convierten en los factores fundamentales. Dichas ventajas vendrían determinadas por la combinación de aspectos relacionados con los factores de producción, tales como la existencia de mano de obra calificada o infraestructuras necesarias para competir en determinadas industrias, las condiciones de demanda en el propio país, la presencia o la ausencia de una industria secundaria y/o relacionada que sea competitiva y las condiciones sobre el modo de creación, organización y dirección de las empresas que determinan sus estrategias sobre rivalidad nacional. Como factores exógenos incluye el papel del gobierno y la suerte. Sin embargo, la no inclusión de las características de los países de destino de los flujos de IED como determinantes para la recepción de tales flujos ha fomentado las críticas al no considerarlas. Dentro de esta misma línea de teorías se encuentra la del paradigma ecléctico de Dunning, en donde engloba en tres criterios (ventajas de propiedad, organización e internalización) del por qué se decide invertir en otro país; y la existencia de costos de transacción de las ventajas de propiedad de una empresa de Coase (1937), ya explicada también párrafos arriba.

Estas teorías tienen más consistencia explicativa, pero de manera más específica, sin que pueda decirse de alguna en particular tenga validez general y que, por tanto, puede explicar la inversión extranjera con exclusión de las demás.

Por lo que se ha analizado con estas teorías es que ninguna específica tanto las causas que determinan la existencia de ETN's como los factores que generan la elección y la preferencia por determinadas zonas geográficas de forma conjunta, y siendo rigurosos, el que alguna se considere Teoría General, debería incluir ambos elementos mencionados.

No obstante, también se han revisado a otros autores que han comprendido el comercio internacional desde un punto de vista más completo y no tan simplista como lo hacen las teorías ortodoxas de la economía. Y que no sólo encajonan en simples categorías y observaciones empíricas la internacionalización de las ETN's.

Las teorías ya mencionadas explican el proceso transnacionalizador considerando a las empresas como entes estáticos que no sufren modificaciones al interior de la organización, que se movilizan de un país a otro o de una región a otra en busca únicamente ventajas comparativas o competitivas, cuando éstas sólo funcionan como efectos para las ETN's en el proceso de internacionalización y no como causas de este proceso.

Las ventajas comparativas no son datos estáticos, sino externalidades adquiribles, ya sea mediante innovaciones tecnológicas, el diseño de nuevos productos, o la apertura de nuevos mercados. Existen numerosos proyectos cuyos costos o beneficios dependen de manera significativa de las economías externas o de escala o de especialización que estén en condiciones de aprovechar y de los mercados con que cuenten. Es probable, por lo tanto, que las ventajas comparativas sean difusas, y que el mercado tenga dificultades para entregar por sí sólo una respuesta única y óptima (French Davis, 1991; citado por Guillén, 2010, p. 255).

El mismo Porter (1991) señala que la obtención de ventajas competitivas en los diferentes mercados es el resultado más que de diferenciales en los costos de los factores o ventajas naturales, de acciones deliberadas de las empresas privadas y del Estado para mejorar las tecnologías, seleccionar los productos más apropiados, elevar la calidad de los mismos y establecer alianzas y relaciones apropiadas con proveedores, distribuidores y consumidores.

Guillén citando a Álvarez Béjar (1998, p. 74) señala que es preciso rechazar la noción de que las ventajas comparativas están definidas naturalmente y que nuestro lugar como región latinoamericana en la economía internacional está marcado por fatalidades geográficas o históricas. Así como es posible construir un lugar propio en la economía mundial, también es posible autodefinir las metas socialmente deseables en cuanto al desarrollo de nuestras capacidades productivas.

Serfaty (2009, p. 111) menciona que mientras que las grandes ETN's han sido instrumentales en la globalización contemporánea, han sido ignoradas por años por los economistas internacionales del *mainstream*. En una visión ricardiana y (neo) de la economía internacional, el comercio y la producción se basan en las ventajas comparativas derivadas de los patrimonios nacionales. Aunque los flujos de capital, por mucho tiempo ignorados dentro del marco ricardiano y éstos fueron posteriormente integrados a la investigación de economistas neoricardianos, este cambio no llevó a un análisis real de sus profundas particularidades. De hecho, un avance innovador fue cuando los economistas del *mainstream* llegaron a considerar a la IED (y obviamente el comercio también) como una decisión gerencial que corresponde a la firma individual.

La empresa no es un ente autónomo ni solamente el producto de "mentes emprendedoras"... La empresa y las características que adopta a lo largo de la historia, que es también la historia del capital, tiene su explicación en las necesidades de producción e intercambio de las sociedades humanas y en las distintas formas de relacionarse de unas "fuerzas productivas" a determinados niveles históricos de desarrollo con unas "relaciones de producción" también determinadas y cambiantes, que son eminentemente sociales (Basave, 2001, p. 9).

Además, las ETN's no solamente son distintas de otras empresas por su mayor tamaño y la transnacionalización de sus actividades. Sino que constituyen una categoría propia. Pueden ser definidas como centros financieros con actividades industriales, o como una "una modalidad organizativa del capital financiero". Dado el poder que éstas detentan en la producción y comercio internacional, las amplias conexiones por las cuales se organizan las industrias y mercados mundiales, y su forma de gobernanza, las ETN's representan una categoría propia de empresas basadas en una centralización de activos financieros y una estructura

organizativa propia (con el papel central detentado por la compañía tenedora o holding company). Penrose, Hymer y Dunning, al arrojar nueva luz sobre la IED y las ETN's, dieron un empujón considerable al entendimiento del modus operandi del capitalismo contemporáneo (Serfati, 2009).

Por tanto, habría que agregar a estos movimientos de capital, el papel que ocupa el capital financiero dentro de las ETN's n el proceso de internacionalización.

El capital financiero y su papel en la IED

Desde el análisis realizado por Marx (1977) en su obra *El Capital*, Sección Quinta del tercer tomo de "El Capital" acerca de la categoría capital ficticio relacionada con otras categorías y conceptos que participan del proceso de distribución de la plusvalía y de la reproducción del capital industrial; estas categorías son las siguientes: sistema crediticio, capital dinero, capital de préstamo, mercado financiero, títulos de valor, especulación, capital corporativo (Sociedades Anónimas).

El crédito es el punto de partida para comprender la naturaleza del capital ficticio porque, señala Marx, permite desdoblarse con un mayor intervalo entre sí los actos de la compra y la venta, sirviendo por tanto de base a la especulación. Esta facilidad que brinda el crédito creó las condiciones para el desarrollo, sistemático y creciente de la especulación, en el siglo XIX; este proceso se manifestó como una derivación de las operaciones de arbitraje en el comercio de Inglaterra con la India, China y otras colonias (Pacheco, 2006).

El capital ficticio no queda cerrado, en la concepción de Marx comprende, además, el resto de los títulos de valor que se cotizaban en el mercado financiero en primer lugar, los títulos de deuda del Estado, en segundo lugar, las acciones que conforman el capital corporativo. Marx se detiene también a explicar el significado de cada uno de estos instrumentos financieros y sus implicaciones en el marco general de la reproducción del capital industrial.

La definición de capital financiero de Marx parte del papel del crédito. Además hace una distinción entre el capital a interés, basado en los préstamos bancarios y el capital ficticio, aplicado a el papel que se comercia representando derechos sobre riqueza, o a lo que nos referimos hoy en día como títulos. Abarca por tanto, a las letras de cambio, los títulos de deuda del Estado, así como las acciones intercambiadas en el mercado de valores cuyo valor de mercado de la empresa no tenía relación con que el negocio o su producción estuvieran realmente valiendo la pena (en términos de su "valor en libros" basado sobre los costos de reemplazo de la planta y equipo).

Posteriormente, obras como la de Hilferding (1973, pp. 109-139) desarrolla en el capítulo VII de su libro "El capital financiero", el papel del capital ficticio en la sociedad por acciones. Refiriéndose al capital financiero en las sociedades por acciones. Pudiendo afirmar que lo que él llama capital financiero es precisamente a la fusión que existe entre el capital industrial y el capital bancario, en donde el capital bancario comienza a tomar una mayor relevancia en la participación dentro del capital industrial, no solamente como intermediario del crédito, y en diversas actividades administrativas, sino también en la participación accionarial de las empresas, con lo cual se apodera cada vez más de las ganancias de fundación que se generan a partir de la emisión de acciones y títulos en los mercados financieros para el propio financiamiento de la empresa. Es aquí donde radica la importancia de los bancos, el carácter financiero lo determina no la dominación de la banca sobre la industria, sino la magnitud de los recursos, las fuentes de los mismos, los medios para captarlos y trasladarlos de unas áreas a otras, su destino específico, la naturaleza de los intermediarios y aun la importancia relativa de cada uno de ellos.

Así también vislumbra, un pequeño grupo oligárquico que se conforma en los consejos de administración de las empresas, en donde conviven no sólo los bancos, sino también otras empresas industriales. No obstante el papel de los bancos dentro de los consejos difiere del de las empresas, ya que las segundas buscan relaciones comerciales.

Se observa entonces una separación aparente entre el capital industrial que se utiliza dentro de la esfera de la producción y el capital ficticio que opera fuera de esta esfera, es decir en los mercados financieros, no significando que la una no tenga que ver con la otra, ya que es precisamente en la esfera de la producción en donde se genera la ganancia, de la cual se extrae el interés pagado a los diversos inversores. Es decir, los accionistas no son dueños de una parte del capital industrial, pero sí son dueños de una parte de la ganancia que se genera en la esfera del capital industrial.

La expansión del capital financiero, resulta ser mucho más fácil y con el menor capital posible, ya que con una pequeña participación accionarial en el capital de diversas empresas pueden o no tener injerencia dentro de los consejos de administración de las mismas con lo cual recibe beneficios e influye en la administración y aprovecha los conocimientos de los procesos de las empresas ya sea para transacciones especulativas o comerciales.

Los flujos de IED en América Latina: ¿inversión de largo plazo o financiarización?

A principios de la década de los ochenta del siglo pasado en América Latina y el Caribe (ALyC) se estaban presentando grandes cambios: la crisis de la deuda externa, además de las correspondientes dificultades derivadas de los déficits públicos, obligaba a centrar en la demanda externa (exportaciones) el crecimiento, la producción, el empleo y la generación de divisas para atender el pago de las importaciones y de la deuda externa. Con la crisis de la deuda externa y la ejecución de políticas económicas fundadas en el ajuste fiscal. Se impone una agenda de transformación, la agenda del Consenso de Washington (CW). Su preeminencia en la región denota el predominio de los intereses de un reducido grupo de grandes empresas transnacionales, de algunos bancos e instituciones financieras del exterior aliados con un pequeño grupo de empresarios, grandes colocadores de recursos en el sistema financiero y antiguos dueños de compañías de los diversos países de la región que han decidido pasar a la condición de socios. En conjunto este grupo adopta un comportamiento rentista que mina las condiciones de crecimiento de la región (Vidal, 2010, p. 61).

Explicando los tipos de inversiones que se realizan en ALyC, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) menciona que las IED's localizadas en Latinoamérica se catalogan en tres categorías distintas, en función del objetivo perseguido por las empresas multinacionales que realizan dichas inversiones, resultando cada uno de estos tipos de inversión específico de un determinado grupo de sectores de actividad y/o países de destino. Dichos tipos de inversión son los siguientes (CEPAL, 2001, pp. 57-58):

1. Inversiones realizadas por empresas cuyo objetivo principal radica en acceder al mercado nacional o regional. Estas inversiones no parecen presentar un perfil específico en lo que a país de destino o sector de actividad se refiere, ya que se han registrado en prácticamente todos los países latinoamericanos y en una gran variedad de sectores.
2. Inversiones dirigidas a lograr el acceso a determinadas materias primas y recursos naturales por parte de la empresa inversora. Al igual que las anteriores, estas inversiones se han localizado en un elevado número de naciones latinoamericanas, si bien son características de los sectores de petróleo y minerales.
3. Inversiones realizadas con el objetivo de incrementar la eficiencia global de la empresa inversora, mediante el incremento de su competitividad internacional y la generación de un mercado de exportación. Este tipo de inversiones se ha radicado fundamentalmente en México y en los países de la Cuenca del Caribe, concentrándose en los sectores automotriz, electrónico y confecciones.

La CEPAL (2007) ha analizado los flujos de inversión para la región latinoamericana y menciona que, durante la década de los años noventa, América Latina tuvo dos motores que funcionaron para la atracción de flujos de capitales de inversión: la liberalización económica y el proceso de fusiones y adquisiciones transfronterizas, donde incluso se incluye la expansión de las translatinas. El primero hizo énfasis en la desregulación y la privatización de empresas paraestatales durante el periodo de apertura de las economías latinoamericanas, mientras que el segundo proceso considera las estrategias particulares de las empresas transnacionales para realizar inversiones en otras economías, todo esto dentro de un contexto económico global. En esta misma línea, se menciona que las inversiones extranjeras pueden categorizarse según su motivación principal en inversiones en busca de mercados, de recursos naturales, de eficiencia para exportar a terceros mercados y de activos tecnológicos.

Los procesos de fusiones y adquisiciones han estado asociados a la financiarización de la economía. Aunque se habla mucho de sinergias y competitividad, como las formas que impulsan las fusiones, el hecho decisivo es que éstas se deciden en función de la repercusión de la fusión en el valor en bolsa de las acciones (Guillén, 2013).

La financiarización no es un fenómeno nuevo de la historia del capitalismo. Braudel y Arrighi la asocian con los periodos de madurez y declinación de las potencias hegemónicas. De ser correcta esta afirmación, la financiarización contemporánea estaría enmarcada en el proceso de declinación de la hegemonía estadounidense que coincide con la irrupción de la “gran crisis” de los setenta, ésta sería entonces la respuesta capitalista predominante a la crisis conjunta de rentabilidad y hegemonía monetaria y financiera de la hegemonía y del Estado de Estados Unidos (Arrighi, 2007; citado por Guillén, 2013).

Las formas de gestión de las grandes empresas y grupos económicos se modifican, sujetando su funcionamiento a las necesidades de rentabilidad de corto plazo. Las firmas se financiarizan. Lo que importa ahora es el valor accionario de las corporaciones, lo que implica elevar el valor de la bolsa de las corporaciones, participar ella misma en la bolsa mediante recompras de acciones para conseguir ese mismo objetivo, entrar al juego de las fusiones y adquisiciones, así incrementar su rentabilidad participando de manera activa en los mercados financieros. Los ingresos de sus directivos pasan a depender cada vez más del valor de las acciones en bolsa.

Estas nuevas estrategias de las ETN's en sus procesos de expansión de la década de los ochenta a la actualidad, son las que han predominado en América Latina, es decir la financiarización de la gestión de las empresas, que de acuerdo con Philon (2003) para incrementar al máximo el valor accionario, las empresas ponen en marcha políticas muy precisas, las cuales se clasifican en cuatro categorías: fusiones y adquisiciones, el retorno a actividades básicas, reingeniería de procesos y reducción de capital. Las cuatro estrategias mencionadas redundan en lo mismo: maximizar el valor de las acciones para el pago de dividendos a los accionistas.

Las fusiones y adquisiciones y el retorno a actividades básicas, por ejemplo, en América Latina han sido los principales métodos en la creación de valor, sobre todo en el sector financieros y en la privatización de empresas públicas latinoamericanas.

La reingeniería de procesos consiste en externalizar la producción de bienes y servicios, implicando una subcontratación (outsourcing) a otras empresas que resultan ser más competitivas, con lo cual se ahorran costos operativos. O en su opuesto, llegan a desarrollar y especializar tanto algún departamento dentro de su propia organización, que en la búsqueda de hacerlo más rentable lo externalizan para ofrecer el servicio hacia otras empresas. La última forma de creación de valor: reducción de capital; consiste en la compra de la empresa de sus propias acciones, a través de una oferta pública de compra, con lo cual se incrementa el valor de sus propias acciones. Esta subida del precio de las acciones es todavía mayor, si dicha compra se financia mediante una operación de crédito cuyo costo es inferior al de los fondos propios (apalancamiento financiero).

Es decir, el poder corresponde cada vez más a los propietarios del capital financiero, esto es, a los accionistas y a los fondos de pensiones internacionales que poseen más de la mitad de ese capital. Esta situación va a tener cambios significativos (incremento del poder de los accionistas en detrimento de los directivos y trabajadores) como sobre el conjunto de la economía mundial, con el aumento de la importancia de la actividad financiera especulativa y el reparto de la riqueza a favor de los propietarios del capital financiero Philon (2003, pp. 23-39). Es decir, la inversión en nueva infraestructura y generación de mayor empleo en las economías receptoras de IED ya no es el objetivo principal.

Patrón de comportamiento de la IED en América Latina y el Caribe

De acuerdo con la CEPAL (2012), la inversión extranjera directa recibida por ALyC ha mostrado un crecimiento sostenido desde 2010. Esto sucede en un contexto internacional marcado por la incertidumbre, donde los flujos mundiales de IED mostraron una contracción (13%) respecto del año anterior hasta alcanzar niveles cercanos a los registrados en 2009. La situación macroeconómica desfavorable de los Estados Unidos y la Unión Europea delimitó el escenario para esta nueva caída de los flujos globales de inversión, que se produjo de manera acentuada en los montos destinados a los países desarrollados (22.5%) aunque también, de manera moderada, en aquellos destinados a los países en desarrollo en su conjunto (3%).

Estos resultados divergentes entre los países desarrollados y ALyC reflejan varios procesos: por un lado, la mencionada crisis económica y la incertidumbre en las economías desarrolladas desplaza las

inversiones hacia los mercados emergentes; por otro, los contextos locales en ALyC resultan particularmente favorables y atractivos para los inversores globales. Los recursos naturales atraviesan un prolongado ciclo de precios elevados, en particular los metales, mientras que los mercados internos de los países de la región dan cuenta de varios años de crecimiento sostenido y ofrecen oportunidades de negocio para el desarrollo de servicios (telecomunicaciones, comercio y servicios financieros) (CEPAL, 2012).

Si se analizan las variables de IED con respecto al PIB durante el periodo 1990-2012, se puede dar cuenta que ha habido un crecimiento de principios de la década de los noventa a la actualidad, ya que si bien a comienzos de 1990 alcanzaba menos de un 1%, en el año 1999 se encontraba en su nivel más alto con un 4.57%, teniendo algunas caídas en los siguientes años y en el año 2012 alcanzaba el 3.08% (ver cuadro 1).

No obstante, al comparar estas mismas variables de flujos de IED con respecto al PIB de ALyC, se puede incidir, de acuerdo al cuadro no. 1, que dicha inversión no ha tenido un impacto en el crecimiento económico de la región. Si se divide en dos periodos de análisis 1990-1999 y 2000-2009, el promedio de las tasas de crecimiento para cada uno de los periodos es el siguiente: IED y PIB 34.10% y 6.37%, es decir 38,389.74 y 1,698,096.13 millones de dólares en promedio anuales respectivamente en el primer periodo, y para el segundo periodo 3.0% y 8.33% para las mismas variables, lo que significa 80,853.09 y 2,853,112.94 millones de dólares. Se observa que a pesar de que en el primer periodo el promedio de la tasa de crecimiento de los flujos de IED es mayor que en el segundo periodo, en este último incluso disminuye a menos de una onceava parte. No obstante, la tasa de crecimiento del PIB en el primer periodo es menor que en el segundo, por tanto, queda descartada la premisa de que a mayores flujos de inversión daría como consecuencia mayor crecimiento económico. Los siguientes últimos años de análisis muestran la misma tendencia desigual entre IED y PIB.

Tabla 1.1: Flujos de Inversión Extranjera Directa y Producto Interno Bruto en América Latina y el Caribe. Millones de dólares, porcentaje y tasas de crecimiento. 1990-2012

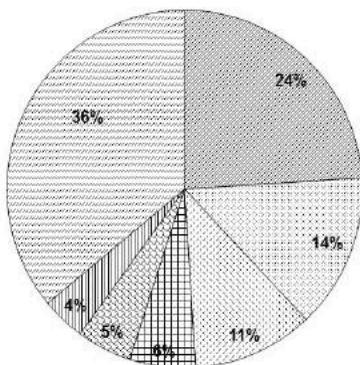
Año	IED	PIB	IED como proporción del PIB (%)	Tasas de crecimiento	
				IED (%)	PIB (%)
1990	8 150.4	1,142,418.53	0.71		
1991	12,882.90	1,213,541.23	1.06	58.06	6.23
1992	14,781.34	1,317,225.69	1.12	14.74	8.54
1993	13,880.49	1,458,818.18	0.95	-6.09	10.75
1994	28,803.22	1,718,109.70	1.68	107.51	17.77
1995	30,649.35	1,839,737.59	1.67	6.41	7.08
1996	44,284.94	1,992,342.33	2.22	44.49	8.29
1997	66,958.04	2,175,552.35	3.08	51.20	9.20
1998	74,606.30	2,175,890.94	3.43	11.42	0.02
1999	88,900.43	1,947,324.73	4.57	19.16	-10.50
2000	79,900.87	2,144,448.53	3.73	-10.12	10.12
2001	72,923.98	2,092,029.04	3.49	-8.73	-2.44
2002	56,535.05	1,881,520.49	3.00	-22.47	-10.06
2003	46,560.66	1,949,689.36	2.39	-17.64	3.62
2004	68,221.29	2,246,535.57	3.04	46.52	15.23
2005	76,230.71	2,726,801.51	2.80	11.74	21.38
2006	74,367.66	3,201,908.33	2.32	-2.44	17.42
2007	116,165.13	3,775,875.77	3.08	56.20	17.93
2008	136,620.28	4,393,847.19	3.11	17.61	16.37
2009	81,005.29	4,118,473.58	1.97	-40.71	-6.27
2010	123,560.52	4,945,076.17	2.50	6.37	20.07
2011	167,793.72	5,718,708.18	2.93	22.82	15.64
2012	175,806.46	5,707,819.05	3.08	4.78	-0.19

Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos del Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe, CEPAL, 2013.

Por otro lado, al año 2012, si se observa por región emisora, el ingreso de IED hacia los países de ALyC, Estados Unidos era el primer inversor con un 24%, los propios países de AL ocupaban el segundo lugar con el 14%, Países Bajos el tercer lugar los cuales tenían el 11%, Canadá y España le seguían en la lista con el 6% y 5% respectivamente, y finalmente ocupando el sexto lugar Japón con el 4% (ver figura 1).

Figura 1: Porcentaje de los países de origen de la Inversión Extranjera Directa que ingresa hacia América Latina y el Caribe en el año 2012

■ Estados Unidos ■ América Latina ■ Países Bajos ■ Canadá ■ España ■ Japón ■ Otros



Fuente: *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2012, pp. 41, Informe Anual, CEPAL.*

Nota: La IED representada en este gráfico corresponde al 66% del total de la IED de América Latina y el Caribe. La categoría otros se refieren tanto a los datos relativos a otros países como a los flujos cuyos países no ha sido posible determinar

Los países que han recibido mayores flujos de IED en ALyC se concentran en pocos países siendo Brasil, México, Islas Vírgenes Británicas, Chile, Argentina, Islas Caimán, Colombia, Perú y Venezuela los mayores receptores de IED durante el periodo 1980-2012 (ver tabla 1.2).

Tabla 1.2: Flujos acumulados de IED en América Latina y el Caribe: mayores países receptores. Millones de dólares. 1980-2012

Periodo	Países									Total acumulado por periodo
	Brasil	México	Isla Virgenes Británicas	Chile	Islas Caimán	Argentina	Colombia	Perú	Venezuela	
1980-89	17,214	23,882	105	4,811	1,497	5,844	4,785	289	1,562	59,991
1990-99	99,216	85,381	22,107	32,466	16,257	68,130	18,070	15,756	21,422	378,809
2000-09	239,596	236,205	163,996	87,445	106,796	51,528	55,538	31,934	15,847	988,890
2010-12	180,438	55,535	176,678	68,626	39,945	30,280	36,018	28,926	8,843	625,293
Total acumulado 1980-2012 por país	536,465	401,004	362,888	193,351	164,496	155,784	114,412	76,906	47,675	2,052,984

Fuente: *Elaboración propia con base en datos obtenidos de la UNCTAD.*

Incluso se observa que estos nueve países, en conjunto, concentraron durante todos los periodos analizados más del 90% del total de IED ingresada acumulada. Siendo Brasil y México los países líderes en ingreso de IED en AL e Islas Vírgenes Británicas e islas Caimán las líderes del Caribe (ver tabla 1.3).

Tabla 1.3: Flujos acumulados de IED en América Latina y el Caribe como proporción del total: mayores países receptores. Porcentaje. 1980-2012

Periodo	Países									Total Acumulado por periodo como porcentaje del total de IED ingresada
	Brasil	México	Islas Vírgenes Británicas	Chile	Islas Caimán	Argentina	Colombia	Perú	Venezuela	
1980-1989	28.69	39.81	0.18	8.02	2.50	9.74	7.98	0.48	2.60	91.23
1990-1999	26.19	22.54	5.84	8.57	4.29	17.99	4.77	4.16	5.66	90.18
2000-2009	24.23	23.89	16.58	8.84	10.80	5.21	5.62	3.23	1.60	99.63
2010-2012	28.86	8.88	28.26	10.98	6.39	4.84	5.76	4.63	1.41	91.53

Fuente: Elaboración propia con base en datos obtenidos de la UNCTAD.

Las entradas de IED en América Central y el Caribe, con excepción de los centros financieros transnacionales, aumentaron un 4%, en tanto que los flujos con destino a dichos centros financieros transnacionales disminuyeron un 4%. El fuerte crecimiento de la IED en América del Sur se debió sobre todo a la expansión de los mercados de consumo, a las altas tasas de crecimiento y a la abundancia de recursos naturales. Los flujos de salida de la región se han vuelto volátiles desde el comienzo de la crisis financiera mundial. Esta volatilidad se debe a la importancia creciente de flujos que no siempre están relacionados con la inversión en actividades productivas en el extranjero, como refleja la elevada participación de los centros financieros transnacionales en la IED total procedente de la región, y la repatriación creciente de préstamos entre filiales de una misma empresa realizada por inversores brasileños en el extranjero (21,000 millones de dólares en 2011) (UNCTAD, 2012).

Asimismo, de acuerdo con información obtenida del Informe de Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2012 de la CEPAL (2012), la distribución sectorial de la IED recibida por la región en 2012 mantiene una estructura parecida a la del promedio de los cinco años anteriores. Si bien en 2012 hubo un pequeño incremento del peso relativo de los servicios —que representaron el destino más importante (44%)— y una leve reducción de la manufactura —que continuó representando el 30%—, los sectores basados en los recursos naturales mantuvieron la misma participación que durante el período 2007-2011 (26%). Al mismo tiempo, es importante destacar que los patrones sectoriales de destino de la IED se van orientando cada vez más hacia la explotación de los recursos naturales, en particular en América del Sur, y de esta manera van reforzando la estructura productiva existente en la región. En general, el peso de la manufactura es limitado, con excepción de Brasil y México (además, este último sufrió un descenso considerable de la inversión recibida en 2012).

En este sentido, en la gran mayoría de los países no hay indicios muy claros de un aporte relevante de la IED a la generación de nuevos sectores o a la creación de actividades de alto contenido tecnológico. Sin embargo, el cambio de la estructura productiva es justamente una de las necesidades más importantes que tiene que enfrentar la región (CEPAL, 2010 y 2012).

Asimismo, si bien el crecimiento de las rentas asociadas a la IED contribuye a generar un flujo elevado de reinversiones de utilidades en los mismos países receptores, está produciendo también egresos crecientes en términos de repatriación de utilidades. Estos son aspectos estructurales relacionados con el proceso de acumulación de IED en la región a lo largo de los últimos 15 años.

Ganancia financierizada de las ETN's en América Latina y el Caribe

En ALyC la incorporación del capital extranjero se ha producido, principalmente, a través de i) la creación de nuevas plantas (greenfield), ii) procesos de privatización de empresas públicas o iii) fusiones y adquisiciones de firmas de capitales nacionales. En términos generales, la inversión en nuevas plantas se orienta a la creación de capacidades productivas, incluso nuevas actividades, que fomenten la creación de empleo. No obstante, la IED puede tener efectos negativos en el empleo cuando se dirige a cambios de propiedad de activos productivos existentes, con frecuencia asociados a procesos de reestructuración y a despidos de mano de obra. Además, puede desplazar del mercado a empresas nacionales que carecen de competitividad, sustituir a los proveedores locales por importaciones o incorporar tecnologías ahorradoras de empleo. Cuando está orientada a sectores muy intensivos en capital, incluso los impactos positivos sobre el empleo directo suelen ser modestos. También se observan diferentes tendencias regionales en las modalidades de acceso de la IED al tejido productivo. En América del Sur predominaron los procesos de adquisiciones y privatizaciones, y en Centroamérica, las inversiones en nuevas plantas (Ernst, Berg y Auer, 2007; Chudnosvsky y López, 2007). No obstante estas nuevas inversiones gran parte corresponde a cuentas entre compañías e importaciones de activos fijo realizadas por maquiladoras con inversión extranjera.

De acuerdo con datos de la CEPAL (2012), de 1990 a 2002, la renta de IED generada en la región de ALyC se duplicó (a precios corrientes), pero a partir de ese año se multiplicó por más de cuatro y, a pesar de sufrir un retroceso como consecuencia de la crisis de 2009, volvió a recuperar el crecimiento en los dos años posteriores. Como comparación, es de destacar que, entre 2006 y 2011, ALyC generó rentas de IED por un monto equivalente al 92% del valor de las entradas de IED del mismo período, mientras que en los Estados Unidos, la Unión Europea y el Japón aumentó poco más del doble. En el saldo entre ingresos y egresos: mientras que Europa, los Estados Unidos y el Japón, que son el lugar de origen de las principales empresas transnacionales del mundo, tienen ingresos por rentas de IED muy superiores a sus egresos por ese concepto, las economías en desarrollo envían al exterior mucho más de lo ingresado.

La renta de la inversión extranjera directa puede tener dos destinos. El primero es la reinversión en la misma economía donde fue generada (normalmente en la misma filial) y el segundo, la repatriación hacia la casa matriz, bien para invertir en otros países, para distribuir como dividendos o para conservar en efectivo en la empresa. Si bien toda la renta de IED se registra como débitos (salidas) en la balanza de renta de la cuenta corriente de la balanza de pagos, la parte de esta renta que es reinvertida se registra también como crédito (entradas) en la balanza financiera de la balanza de pagos, como uno de los tres componentes de la IED (CEPAL, 2012).

En el conjunto de ALyC, las empresas transnacionales repatrian una proporción de sus utilidades ligeramente superior (55%) a la que reinvierten (45%)¹. Es preciso tener en cuenta que, aunque todas las utilidades que no son repatriadas se contabilizan como reinversión de utilidades, no todo ese dinero necesariamente se invierte en nueva capacidad productiva. En los últimos años se ha producido un notable aumento de la acumulación de efectivo en las principales empresas del mundo. Durante la crisis financiera se estima que las 100 mayores ETN's han reducido los gastos de capital en activos productivos y adquisiciones (en especial adquisiciones en el extranjero) para aumentar los activos en efectivo y las inversiones a corto plazo, los cuales se incrementaron un tercio entre 2008 y 2010, cuando superaron el billón de dólares (UNCTAD, 2012), cifra que suponía unos 166,000 millones de dólares más —es decir por encima del nivel indicado por los promedios de liquidez mantenidos antes de la crisis, y es de suponer que buena parte de este monto se mantiene en

¹ Cálculo elaborado sobre la base de datos de la Argentina, Chile, Colombia, Costa Rica, México, Panamá, el Perú, la República Dominicana, Trinidad y Tabago, el Uruguay y Venezuela (República Bolivariana de) entre 2005 y 2011. Estas economías representan el 66% del total de renta de IED en la región.

filiales en el extranjero. En el caso de las empresas de los Estados Unidos, se estima que aproximadamente la mitad de las utilidades generadas en el exterior que no han sido repatriadas permanecen en activos líquidos (Blouin, Krull y Robinson, 2012)². Aunque las cifras recientes indican que sus gastos de capital en activos productivos y adquisiciones evolucionan al alza, con una subida del 12% en 2011, todavía no están utilizando plenamente la liquidez adicional que tienen en caja —que se estimaba en 105,000 millones de dólares en 2011. La renovada inestabilidad de los mercados financieros internacionales seguirá favoreciendo las posiciones de liquidez y otros usos del efectivo, como la distribución de dividendos o la reducción del endeudamiento.

El Banco Mundial señala que en ALyC los recursos destinados a inversiones en infraestructura representan el 2% del Producto (Fay y Morrison, 2005; citado por Vidal, 2013). Para que las condiciones de producción se mantengan y no se pierda, por ejemplo ante los países de Asia, es necesario que por los menos se duplique la inversión en infraestructura. El propio Banco Mundial destaca que las privatizaciones no han permitido alcanzar esa meta.

Conclusiones

El análisis de la IED en ALyC parte desde el análisis ortodoxo del movimiento de los factores de producción de un espacio a otro, no obstante, no considera el papel del capital financiero dentro de su marco explicativo, aunado a ello, tampoco observan a la empresa como un ente propio capaz de tomar de decisiones en función de intereses particulares de los sujetos que las integran. Además dichas teorías han sido rebasadas en la realidad por el comportamiento de los flujos de inversión específicamente en ALyC

Por otro lado, análisis heterodoxos como el de Marx y Hilferding consideran desde antaño el papel del capital financiero y el capital ficticio como principales impulsores de la expansión de las empresas. Además de vislumbrar a los mercados financieros como intermediarios para realizar dichas operaciones.

Este trabajo tomó como referencia la literatura relacionada con la financiarización de la gestión de las empresas para explicar cómo las ETN's han aprovechado la apertura de los mercados financieros y en particular la de las economías latinoamericanas para expandirse con nuevas estrategias hacia otros espacios en donde los costos de operación sean mucho menores y la obtención de utilidades en el corto plazo sean mayores. La IED ha sido la principal expresión de estas estrategias, acompañada principalmente por fusiones y adquisiciones mediante la compra de empresas en crisis. La inversión en la región latinoamericana es concentrada por unos cuantos países, principalmente Estados Unidos y los sectores a los que se han dirigido han sido principalmente el de recursos naturales, manufactura (principalmente maquila) y servicios (financiero, telecomunicaciones, entre otros). Además de estar concentrada en un número reducido de países latinoamericanos.

Asimismo, las ganancias obtenidas por IED de los países inversores han ido en ascenso en ALyC, sobre todo a partir del año 2002, por arriba incluso de las que se producen en las economías desarrolladas, no obstante, la mayoría de estas rentas son repatriadas y, las que son reinvertidas, no es precisamente en infraestructura, sino que se mantienen en activos en efectivo y las inversiones a corto plazo, reinando así un comportamiento rentistas de los flujos de inversión en la región, que por supuesto en nada viene a subsanar los problemas de crecimiento económico, desempleo y mayor infraestructura en ALyC como lo señalan las teorías ortodoxas de la IED.

Agradecimientos

Este trabajo es parte de las actividades a realizadas en la estancia posdoctoral en la Universidad Autónoma Metropolitana, campus Iztapalapa. Por lo que se agradece al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) de México por la beca brindada para realizar dicha estancia.

² No todas las utilidades reinvertidas tienen como objetivo expandir la capacidad productiva de las filiales; a veces se trata solamente de dinero depositado en el exterior por motivos financieros o fiscales, como muestra el caso de las ETN's de los Estados Unidos.

REFERENCIAS

- Agarwal, J. (1980). Determinants of Foreign Direct Investment: A Survey. *Review of World Economics*, 116(4), pp. 739-773.
- Aliber, R. (1976). The Multinational Enterprise in a Multiple Currency World. En J. Dunning (Ed.), *La empresa multinacional*. México: FCE.
- Álvarez, A. (1998). De la quiebra del neoliberalismo a la necesidad de superarlo: México en los noventa. En J.C. Calva (Coord.), *Hacia un nuevo modelo económico* (pp. 65-77). México: UACJ-Juan Pablo Editores.
- Basave, J. (2001). *Un siglo de grupos empresariales en México*. México: UNAM-IIEc-Miguel Ángel Porrúa.
- CEPAL (2001). *Informe sobre la inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: ONU.
- (2007). *Informe sobre la inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: ONU.
- (2012). *Informe sobre la inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: ONU.
- Chudnovsky, D. y López, A. (2007). Inversión extranjera directa y desarrollo: la experiencia del Mercosur, *Revista de la CEPAL*, 92, pp. 7-23.
- Coase, R. (1937). The Nature of the Firm. *Economica, New Series*, 4(16), pp. 386-405.
- Ernst, C., Berg, J. y Auer, P. (2007). Retos en materia de empleo y respuestas de política en Argentina, Brasil y México. *Revista de la CEPAL*, 91, pp. 95-110.
- Guerra-Borges, A. (2001). Factores determinantes de la inversión extranjera: introducción a una teoría inexistente. *Comercio Exterior*, 51(9), pp. 825-832.
- Guillén, A. (2010). *México hacia el siglo XXI. Crisis y modelo económico alternativo*. México: UAM-Plaza y Valdez.
- (2013). Capital monopolista –financiero, financiarización y ganancia financiera. En E. Correa, A. Girón, A. Guillén e A. Ivanova (Coords.), *Estrategias para un desarrollo sustentable frente a las tres crisis finanzas, economía y medio ambiente* (pp. 22-53). México: UAM-I y Miguel Ángel Porrúa.
- Hilferding, R. (1973). *El Capital Financiero*. México: El Caballito.
- Knickerbocker, F. (1973). *Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprises*, Boston. MA: Harvard University Graduate School of Business Administration, Division of Research.
- Kojima, K. (1975). International Trade and Foreign Investment. *Hitotsubashi Journal of Economics*, 16(1), pp. 1-12.
- Marx, K. (1977). *El Capital, Tomo III*. México: Siglo veintiuno editores.
- Pacheco, U. (2006). El capital ficticio como categoría económica de El Capital de C. Marx. *Economía y Desarrollo*, 140(2), pp. 23-37.
- Philon, D. (2003). La economía de fondos propios: un régimen de acumulación financiera. En F. Chesnais y D. Philon (Coords.), *Las trampas de las finanzas mundiales*. Madrid: Akal.
- Porter, M. (1991). *La ventaja competitiva de las naciones*. Argentina: Javier Vergara Editor.
- Serfati, C. (2009). Dimensiones Financieras de la Empresa Transnacional: Cadena Global de Valor e Innovación Tecnológica. *Ola Financiera*, 4, pp. 109-147.
- UNCTAD (2012). *Informe sobre las inversiones en el mundo, Hacia una nueva generación de políticas de inversión*. World Investment Report. Nueva York y Ginebra: ONU.
- Vidal, G. (2010). América Latina: Del Consenso de Washington a la construcción de alternativas para el desarrollo y la democracia. En G. Vidal, A. Guillén y J. Déniz (Coords.), *Desarrollo y transformación. Opciones para América Latina*. España: FCE.
- (2013). La Inversión Extranjera Directa y el desarrollo de la economía mexicana. En J.L. Calva (Ed.), *La reforma de Peña Nieto y opciones para 2013-2020, Análisis estratégico para el desarrollo*, 6 (pp. 292-306). México: Juan Pablos editor.

SOBRE LOS AUTORES

Vania López Toache: Doctora en Economía con mención honorífica por la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México. Es profesora-investigadora de la Unidad Académica de Economía de la Universidad Autónoma de Guerrero, México. Realizó una estancia posdoctoral en la Universidad Autónoma Metropolitana, campus Iztapalapa, así como una estancia de investigación doctoral en la Universidad Complutense de Madrid, España. Ha participado en diversos Congresos a nivel nacional e internacional y tiene algunos artículos publicados en revistas reconocidas. Las líneas de investigación que desarrolla son: “Internacionalización del capital, empresas y servicios”, así como “Medioambiente, Economía y Sustentabilidad”.

Jorge Romero Amado: Doctor en Economía con mención honorífica por la Universidad Nacional Autónoma de México. Profesor de la Universidad Autónoma de Guerrero. Pertenece al padrón de investigadores del Consejo de Ciencia y Tecnología del Estado de Guerrero, México. Ha participado en diversos Congresos a nivel nacional e internacional y tiene algunos artículos publicados. Las líneas de investigación que desarrolla son: “Internacionalización del capital, empresas y servicios”, así como “Medioambiente, Economía y Sustentabilidad”.