

Los determinantes de la inversión extranjera directa en Estados Unidos, Canadá y México

The determinants of foreign direct investment in the United States, Canada and Mexico

Enrique Armas Arévalos¹

Francisco Javier Ayvar Campos²

Antonio Favila Tello³

Recibido: 27 de septiembre de 2019 Aceptado: 2 de diciembre de 2019

DOI: <https://doi.org/10.33110/cimexus140212>

RESUMEN

Esta investigación tiene como objetivo estudiar los determinantes de la inversión extranjera directa en los países de Estados Unidos, Canadá y México, realizando una comparación de los mismos. A fin de alcanzar esta meta, primeramente se revisan las teorías de la Inversión Extranjera Directa (IED) para entender el comportamiento de las empresas transnacionales, sus motivaciones y las formas en que se presentan en cada país. Posteriormente se realiza un análisis estadístico en cada uno de los países de estudio, destacando su ubicación de procedencia y destino, así como los factores que motivan su llegada. Finalmente, se revisa el apartado metodológico y se realizan las mediciones econométricas en los países de estudio.

Palabras claves: Determinantes, Inversión extranjera directa, México, Estados Unidos, Canadá.

ABSTRACT

This research aims to study the determinants of foreign direct investment in the countries of the United States, Canada and Mexico, making a comparison of them. In order to achieve this goal, the theories of Foreign Direct Investment (FDI) are first reviewed to understand the behavior and motivation of the introduction of the transnational corporations in the foreign countries. Subsequently, a statistical analysis is carried out in each of the studied countries, highlighting the origin, destination and the factor that impulse their

1 Profesor-Investigador del Instituto de Investigaciones Económicas y Empresariales de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. Contacto: enrique.armas@umich.mx

2 Profesor-Investigador del Instituto de Investigaciones Económicas y Empresariales de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. Contacto: franciscoayvar@hotmail.com

3 Profesor-Investigador del Instituto de Investigaciones Económicas y Empresariales de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. Contacto: antonio_favila@hotmail.com

FDI. Finally, the methodological section is reviewed and the econometric measurements are made in the analyzed countries.

Key Words: Determinants, Foreign Direct Investment, México, United States, Canada.

JEL: C1, F2, L6, O3.

INTRODUCCIÓN

A través de la historia, las empresas buscan internacionalizar sus productos, con una constante lucha para mantener sus ventas. Ante esta situación las empresas encuentran la opción de ubicar sus productos en otros países y mantener o incrementar sus ganancias.

A fin de comprender un poco más el comportamiento de las empresas multinacionales se revisa a profundidad la evolución de las inversiones a través de dos países desarrollados como son Estados Unidos y Canadá y un país en vías de desarrollo como lo es México y así contribuir a una mejor comprensión de las dinámicas alrededor de la inversión extranjera.

Esta investigación da a conocer los conceptos, tipos y motivantes que tienen las empresas para invertir en otro país distinto al suyo, se presentan las principales ventajas y dificultades que tiene una firma cuando invierte en otro país. Este estudio se estructuró en cuatro apartados, en el primero se revisan los apartados teóricos de las firmas, los tipos de empresas multinacionales, los motivantes que los llevan a buscar nuevos mercados a través de nuevos países, los beneficios que generan, así como las cuestiones negativas que traen consigo.

En el segundo apartado se aborda el comportamiento estadístico de las inversiones en los distintos países, destacando los montos, posiciones, características, áreas de destino, industrias, etc. El tercer apartado hace referencia a la metodología, la cual describe el procedimiento a utilizar para elaborar las diversas mediciones econométricas en los tres países de estudio. Por último, en el apartado cuarto se lleva a cabo la aplicación empírica del cálculo de algunos de los factores que inciden en la atracción de inversión extranjera directa, realizando mediciones en el periodo de tiempo 1990 al 2015. En la última parte, se revisan las principales conclusiones de la investigación.

1. APARTADO TEÓRICO DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

Para poder revisar el tema de la Inversión Extranjera Directa (IED) en Estados Unidos, Canadá y México, es necesario revisar primeramente la definición, el comportamiento natural de las multinacionales para poder comparar a estos tres países.

La Organización Mundial del Comercio (OMC, 1996: p 2y3) en su definición, menciona que:

“La inversión extranjera directa ocurre cuando un inversor establecido en un país (origen) adquiere un activo en otro país (destino) con el objetivo de administrarlo. En la mayoría de los casos, el activo es administrado en el extranjero como firma del mismo negocio. Cuando esto sucede, el inversor se conoce como «casa matriz» y el activo como «afilada» o «subsidiaria»”.

Las empresas multinacionales están orientadas en obtener ventajas que les permitan operar con eficiencia, y por lo tanto mantener y a su vez mejorar su nivel de competitividad en la economía mundial.

1.1 Teoría de los costos

Hacer negocios en los mercados internacionales es una difícil decisión para las empresas, ya que tienen que escoger cual va a ser el nivel de participación en el mercado exterior, deben decidir si realizarán una alianza, comprar una empresa existente, crear una empresa nueva o una franquicia.

De acuerdo a Klein, Frazier y Roth (2010), las empresas buscan incrementar los beneficios obtenidos a través de las economías de escala, de la reducción de costos (costos de producción, transacción, contratación), especialmente en términos de eficiencia.

1.2 Teoría basada en los recursos

La postura de Resource Based View (RBV) (conocida como la teoría de los recursos) sobre ventaja competitiva consiste en la creación de valor (más que los competidores) empleando los recursos críticos (valiosos y raros) de la firma. Dicha ventaja puede no ser sostenida si los recursos valiosos y raros pierden su escasez y/o si se vuelve fácil imitarlos o sustituirlos (Siddharta y Chakraborty, 2011).

La teoría RBV postula que los recursos y las capacidades pueden ser una fuente de ventaja competitiva si cumple con las características de ser únicos en valor, rareza o escasez, inimitables y no sustituibles. Karthikeyan (2011), complementa este razonamiento argumentando que no es suficiente poseerlos, sino involucrarlos en los procesos de la firma, y será lo que se haga con esos recursos lo que genere una ventaja competitiva.

Recursos atractivos de acuerdo a Wernerfelt (1984):

- Capacidad de la maquinaria
- Lealtad de los clientes
- Experiencia en la producción
- Liderazgo tecnológico

El nivel de atractivo de un recurso es una condición necesaria más no suficiente para que una compañía se interese en él.

Las cuatro áreas de interés central en la literatura reciente en RBV de acuerdo a Peng (2001), son:

1. Gestión de las compañías multinacionales: la matriz requiere equipar sus subsidiarias con una ventaja específica con respecto a su poder y sus capacidades internas.
2. Alianzas estratégicas: se enfoca en el aprendizaje organizacional, obtener conocimiento de socios locales fortalece el desempeño de la firma.
3. Penetración de mercado: ésta área predice un modo de entrada explicado por las fallas del mercado en el sentido de que los recursos de las firmas son heterogéneos. En sí este es un supuesto. Se considera además, que, empresas de menor tamaño tienen posibilidad de internacionalizarse a través de intermediarios exportadores.
4. Emprendurismo internacional: en RBV se considera que las empresas de menor tamaño tienen ventajas inherentes al aventurarse de forma internacional, de igual forma, este modelo (RBV) sostiene que estas empresas enfrentarían menos barreras.

En el sistema capitalista, el Estado es considerado como el organismo promotor y determinante de las condiciones y motivaciones que los sectores público y privado tendrán para hacer llegar los capitales a un sector económico o zona geográfica en particular, en este aspecto, es necesario que la inversión crezca en forma constante, esta inversión es la que permite fomentar la creación de ventajas competitivas, con base en factores especializados como son la infraestructura, la investigación y desarrollo, la educación y tecnología, aspectos de importancia en cuanto a innovación se refiere (Quiroz, 2003).

Este argumento es fundamentado por (Wilson, 2016), en el que hace mención que el gobierno es el encargado de generar los elementos para atraer la inversión extranjera, no sin antes proteger los derechos de los ciudadanos, complementando este argumento, el gobierno debe preservar y proteger a los ciudadanos que representa, deben asegurar la igualdad en el empleo.

1.3 Teorías de la inversión extranjera directa

Para poder revisar la inversión extranjera directa es necesario primeramente responder a la interrogante ¿Por qué comercian los países?, y en consecuencia, por qué hay flujos de riqueza o inversión entre países, presentando los siguientes modelos teóricos:

Con el modelo de Ricardo o Heckscher-Ohlin, cada país se especializará en la producción de productos donde posea una mayor productividad relativa o una alta dotación relativa de factores usados intensivamente, lo cual explica-

rá el movimiento de IED. Sin embargo, en la actualidad esta teoría basada en la ventaja comparativa resulta poco realista.

Con el tiempo, en esta teoría, el papel de la empresa en la interacción comercial empieza a tomar relevancia, por un lado el comercio amplía los mercados, la frontera de producción y las exportaciones, aumentando así la salida de excedentes, influyendo sobre el movimiento de factores e inversión entre sectores o países, o bien explotando más aquellos recursos disponibles de manera abundante en una economía. El grado de innovación e imitación entre empresas de distintos países determinará también el nivel de comercio e inversión, repercutiendo en el ciclo del producto donde satisfecha la demanda del mercado interno, las empresas transitarán por un proceso de inversión para atender distintos mercados (Pérez, 2009).

Guerra (2001) menciona que las inversiones extranjeras fluyen tras la posibilidad de reducir riesgos mediante la diversificación, determinando que la IED fluye del país que tiene más bajas tasas de retorno al que tiene más altas. Otros determinantes que plantea es el ciclo de vida del producto (a medida que maduran los productos y se pierde gradualmente la ventaja inicial de las innovaciones, las empresas temen perder mercados e invierten en el extranjero para mantener los beneficios de las innovaciones.

Centrado en el papel y las características de la empresa y los mercados en que interactúa, destacando el papel de las economías de escala asociadas a la localización y mercados imperfectos, surge la teoría del Comercio Internacional, implementada por Krugman y Obstfeld (2000), analizando modelos en los que las empresas operan en competencia imperfecta y se genera un incremento en las ganancias, resultado de la disminución de barreras.

La teoría de la inversión extranjera directa, sugiere que ese fenómeno se presenta cuando existen motivos de localización de la producción en diferentes países y las firmas tienen estímulos para mantener control sobre los procesos productivos. Los motivos de localización se dan al haber diferencias en las dotaciones y los precios de los factores o al existir costos de movilización entre países, ya sea por costos de transporte o por barreras de política al flujo de bienes y servicios (Vallejo y Aguilar, 2004; Baracaldo, Garzón y Vásquez, 2005).

Sin embargo, es el paradigma ecléctico, denominado también paradigma de OLI de Dunning la alternativa más común para estudiar la IED, explicando porque las multinacionales eligen a la IED en lugar de otras alternativas como las licencias o alianzas estratégicas (Guerra, 2001 y Pérez, 2009). Para que una empresa decida invertir en el exterior debe tener una ventaja específica sobre las empresas en el país receptor tales como (patentes, secretos comerciales, marcas de fábrica u otras a las que no tienen acceso otras empresas, también están presentes las ventajas en activos intangibles, conocimiento de técnicas de comercialización, de organización y dirección de empresas, de administración etc. (Guerra, 2001).

En la teoría de localización las empresas con el objetivo de maximizar los beneficios por la vía de la minimización del gasto, derivado de moverse a través del espacio, para obtener ganancias o para vender los productos desplazan la actividad productiva cerca del mercado y cerca de los centros de oferta de los activos estratégicos como (recursos naturales, infraestructura, dotaciones de tecnología, calidad de la investigación del país receptor, el tamaño del mercado etc.) (Díaz, 2003; Marín y Turrión 2004).

Guerra (2001) y Pérez, (2009) plantean que el movimiento de IED se deriva de la existencia de tres ventajas, llamadas ventajas competitivas las cuales vamos a describir a continuación:

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

Estos elementos muestran que son las imperfecciones de los mercados las que explican la existencia de las multinacionales y que las razones principales para entrar e invertir en un mercado se asocian al Incremento y protección de beneficios y ventas, y a la protección de mercados.

Estas razones pueden delimitarse en el contexto del paradigma OLI dentro de la reconsideración de los enfoques de dotación de factores y fallas de mercado que este marco considera. A través de este planteamiento, se pueden identificar cinco causas que determinan la internacionalización de la producción de las empresas multinacionales por las que se realiza algún tipo de IED como puede ser la búsqueda de: 1) mercados, 2) recursos, 3) eficiencia, 4) conocimiento y 5) seguridad política (Pérez, 2009).

Conocer las motivaciones y los requerimientos de los inversionistas permite a los gobiernos prepararse para generar políticas y acciones que mejoren las condiciones del país y dar a conocer las ventajas a los inversionistas. Gligo (2007) ejemplifica el caso de México en el que las empresas extranjeras buscan eficiencia en algunos casos, la ubicación, mano de obra barata y los beneficios adicionales generados por las firmas de los tratados comerciales, etc.

2. LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN LOS PAÍSES DEL TLCAN

Recurriendo a la historia, se hace mención que México hasta 1982 se encontraba inmerso en una política de sustitución de importaciones, en la que se tenía una gran protección de sus empresas nacionales, prohibiendo la entrada de las empresas extranjeras. Por su parte, Estados Unidos y Canadá hasta antes de 1982 manejaban una economía abierta, donde realizaban transacciones con países desarrollados principalmente, ya que América Latina en su conjunto aplicaba un modelo de sustitución de importaciones (Bitar, 1986).

Estados Unidos desde 1960 ha sido el país que más IED capta, donde de las 50 empresas transnacionales más importantes, 42 eran de estadounidenses, acto que para 1982 solamente 29 eran norteamericanas, enfrentando gran competencia de las empresas japonesas y europeas (Bitar, 1986).

Al observar que las empresas en otros países estaban elevando su competitividad, los estadounidenses se vieron obligados a incrementar su eficiencia para mantener su liderazgo, ocupándose en desarrollar más investigación y modernizar sus instalaciones.

Otras acciones realizadas para no perder su competitividad las transnacionales llevaron a cabo operaciones conjuntas con empresas de Japón y Europa, celebrando acuerdos tecnológicos y de inversión en las principales industrias. En los 80s Estados Unidos comenzó a atraer empresas japonesas y europeas a su territorio, no sin antes disponer de suficientes capacidades tecnológicas y recursos financieros para competir y absorber el conocimiento de otras empresas. A partir de 1981 Estados Unidos se transforma en receptor neto de inversión extranjera directa, proviniendo los capitales de países desarrollados.

A raíz de esto, el gobierno estadounidense presionó a los organismos internacionales como el FMI, el Banco Mundial y la OCDE para que liberaran los flujos de inversión extranjera y que la IED fuera determinada por las fuerzas del mercado, eliminando las barreras y evitando la intervención gubernamental. La IED debe recibir un trato no discriminatorio, obteniendo el mismo trato que las empresas nacionales. La IED debe estar resguardada, protegiendo la propiedad intelectual como las patentes, marcas y tecnología (Bitar, 1986). Desde entonces Estados Unidos generó las condiciones necesarias para crear ventajas sobre otros países, aprovechando el nuevo mercado, la infraestructura y los recursos especiales (Bitar, 1986).

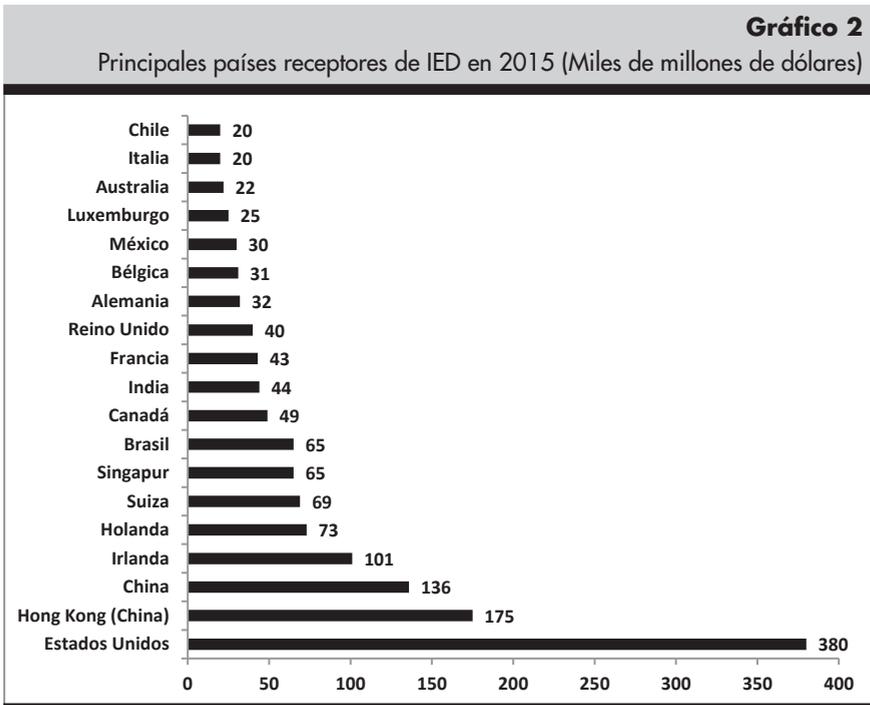
El gráfico 1 muestra como a partir de 1994 comienza a desarrollarse un incremento de la IED en los tres países, sin embargo, estas cantidades son más grandes en Estados Unidos que en Canadá y México.

De igual forma, se muestra en el gráfico 1 el despegue de la IED en los tres países, siendo Estados Unidos el principal receptor, no solo con los países del TLCAN, sino también respecto a todas las economías del mundo. Las inversiones en los países llegan a su punto más alto en el 2001, para posteriormente presentarse una serie de altibajos a través de los años, y alcanzando un nuevo récord en el 2015. En importancia continua Canadá y por último México.



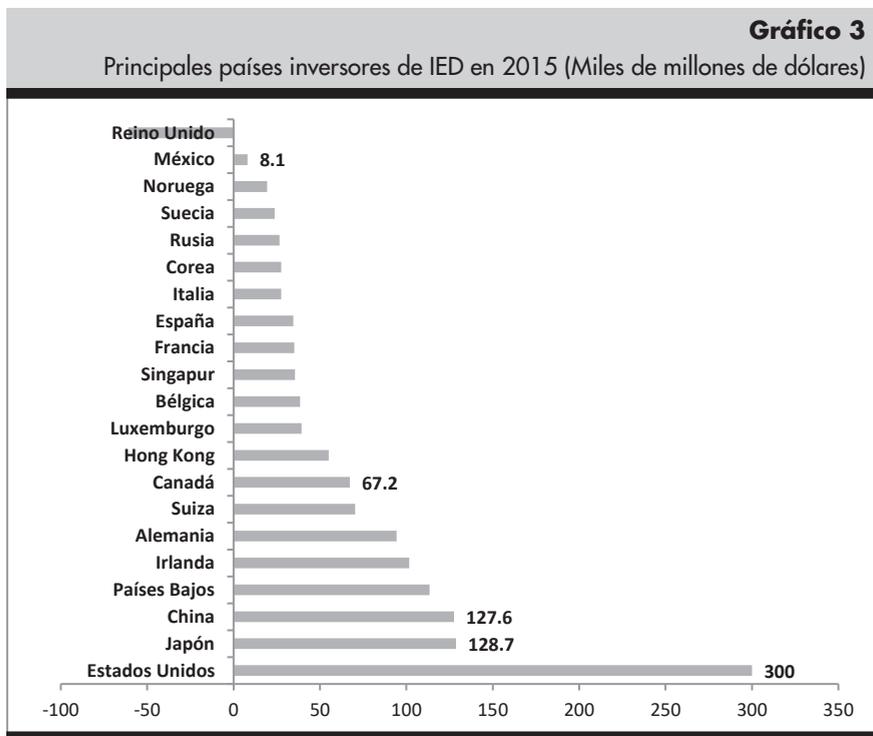
Fuente: Elaboración propia con base en Banco Mundial (2017).

A pesar de las fluctuaciones que han sufrido las inversiones en el mundo, en el 2015 sigue siendo Estados Unidos el principal destino de inversión extranjera directa, recibiendo 380 billones de dólares, seguido de Hong Kong, China, Irlanda y Holanda. Es de resaltar que Canadá se encuentra en la novena posición al captar 49 billones de dólares, y México en el lugar 15 con 30 billones de dólares (ver gráfica 2).



Fuente: Elaboración propia con base en Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) (2016).

En cuanto a los principales países inversores en el extranjero, al igual que en la gráfica 1, se observa que Estados Unidos ha mantenido el primer lugar por más de 30 años seguidos, con más de 300 mil millones de dólares, como principal exportador de IED; continua Japón, China, Países Bajos, Irlanda, Alemania, Suiza y en el lugar número 8 se encuentra Canadá, con 67.2 miles de millones de dólares. Por su parte México posee inversiones en el extranjero por un monto de 8.1 miles de millones de dólares (ver gráfica 3).

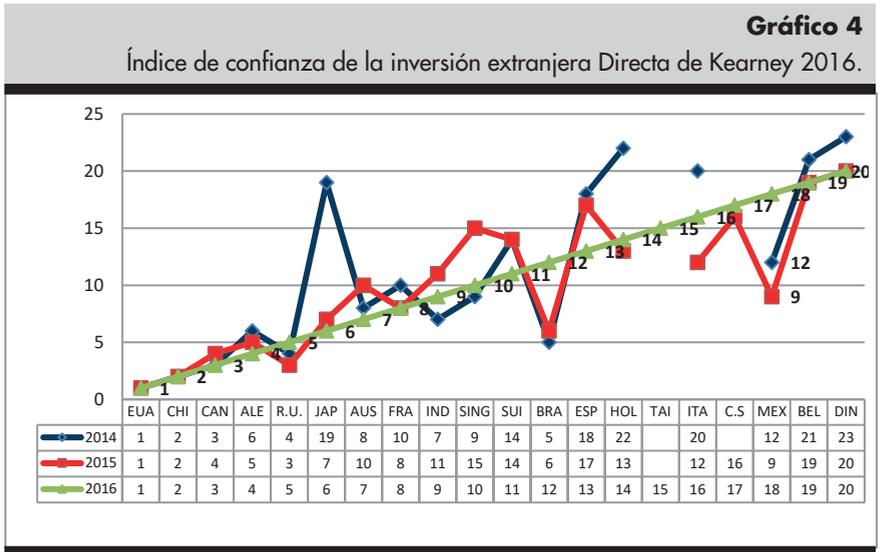


Fuente: Elaboración propia con base en la Secretaría de Economía (2016).

El índice de confianza de Kearney de la IED para los años 2014, 2015 y 2016, reflejo de la captación de las inversiones extranjeras, ubica a Estados Unidos como el país que mayor confianza aporta a los inversionistas, le sigue China en el segundo puesto, y Canadá se ubica en la tercer posición. Por su parte México en esos tres años estuvo primeramente en el 2014 en la 12 posición, en el 2015 en la 9 posición, y cayó al número 18 en el año 2016 (ver gráfica 4).

Este índice pone a Estados Unidos en el primer lugar, debido a un bajo riesgo en su economía, manifestado por el alto consumo privado, la creación de empleos y las tasas de crecimiento que ha mantenido. Por su parte Canadá, está mejorando sus mecanismos para atraer a inversionistas extranjeros, con niveles altos en seguridad, confianza, está disminuyendo sus regulaciones

arancelarias y otorgando créditos a las empresas, lo que lo lleva a mejorar la confianza de los grandes inversionistas.



Fuente: Elaboración propia con base en At Kearney (2016).

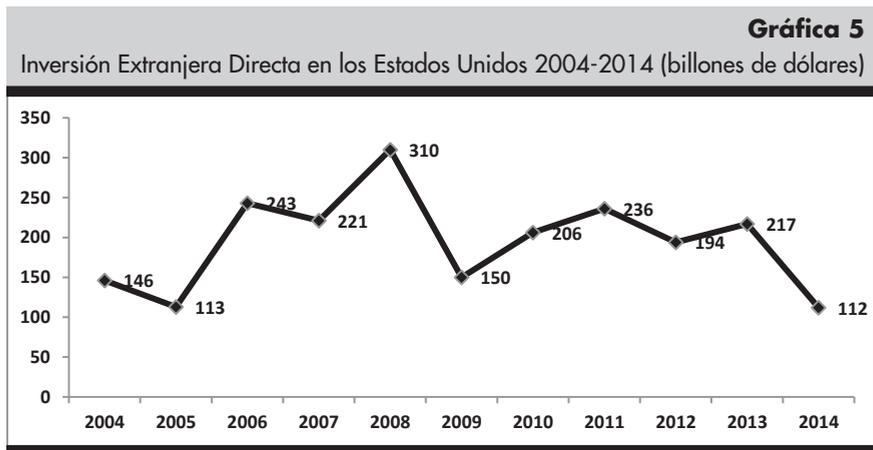
México con la expectativa de crecer 2.6 en su producto interno bruto ha generado certidumbre para invertir en el país, donde es bien visto por los inversionistas extranjeros las reformas generadas por el presidente Enrique Peña Nieto en el 2013, en la que abrió a los grandes inversores los sectores de energía y telecomunicaciones que eran controlados por el Estado. Se suma también las adquisiciones realizadas por la multinacional AT&T de las empresas Iusacell y Nextel por las cantidades de 2.5 y 1.9 billones respectivamente.

A pesar de estas reformas, las inversiones en el país han caído de 29 mil millones de dólares en 2015, cuando en 2013 recibió 45 mil millones.

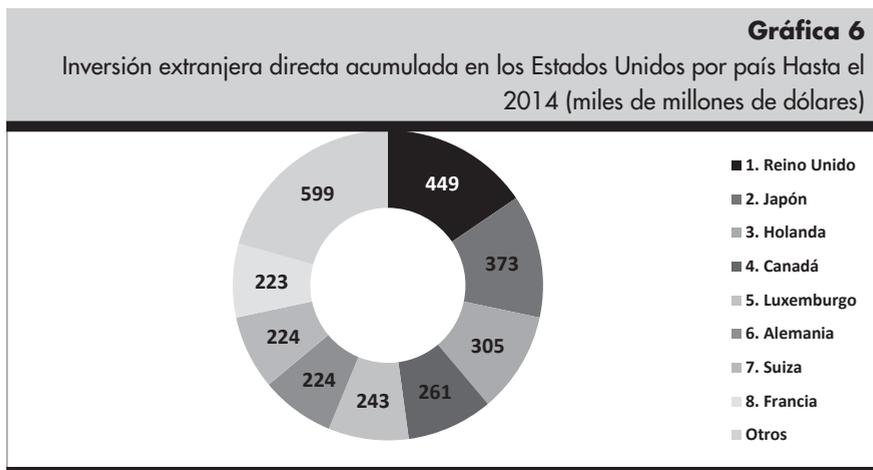
2.1 La captación de inversión extranjera en Estados Unidos

Las inversiones que llegan a Estados Unidos han sufrido grandes cambios, ubicando su punto más alto en el 2008, justo antes de la crisis económica, para reducirse en el 2009 a más de la mitad de lo captado en el año anterior. Aún con estos altibajos, los Estados Unidos siguen siendo los principales captadores de inversión extranjera directa (ver gráfico 5).

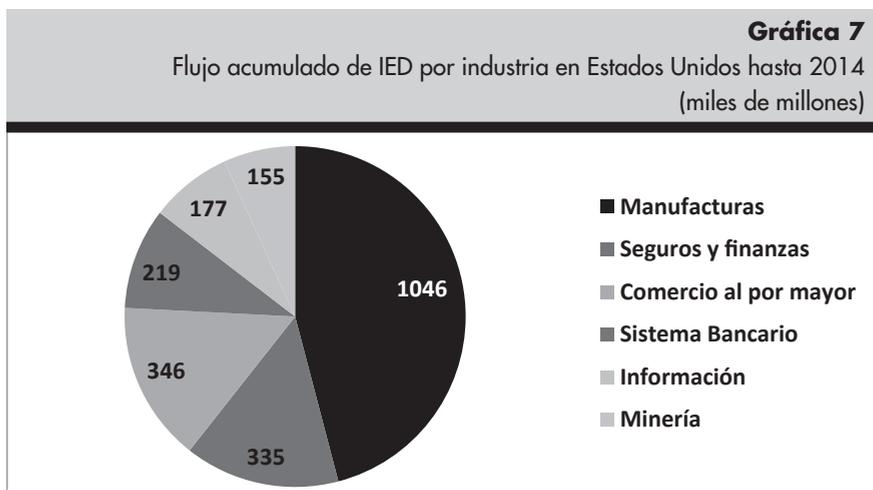
La IED acumulada hasta el 2014 en Estados Unidos ha provenido principalmente de 8 países, siendo estos el Reino Unido, Japón, Holanda, Canadá, Luxemburgo, Alemania, Suiza y Francia. Es de comentar que estas economías constituyen el 80% de las inversiones, y que el 20% restante se distribuye entre 170 países (ver gráfica 6).



Fuente: Elaboración propia con base en la Organization for International Investment, (2016).



Fuente: Elaboración propia con base en At Kearney (2016).

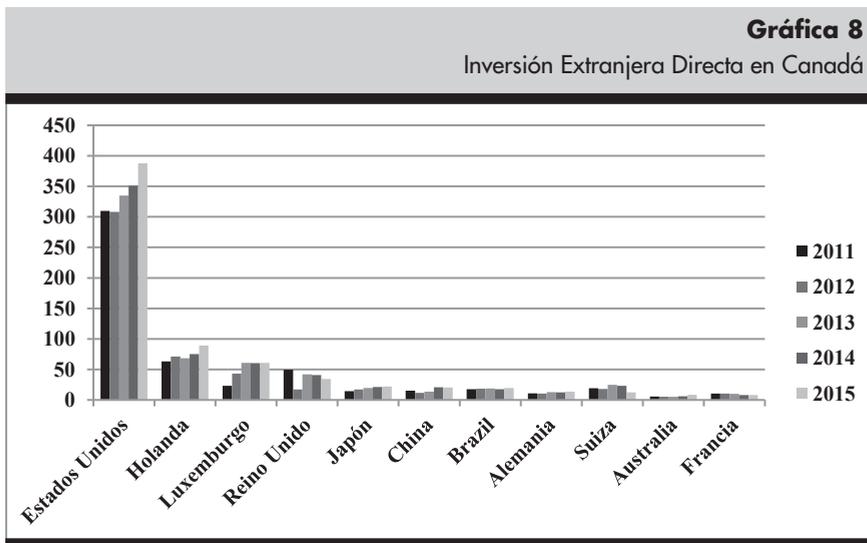


Fuente: Elaboración propia con base en la Organization for International Investment, (2016).

En Estados Unidos la industria manufacturera es el área más atractiva para la inversión extranjera, acaparando cerca de la mitad de la IED, seguido por las finanzas, el comercio al por mayor, el sistema bancario, la industria de la información y la minería (ver gráfica 7).

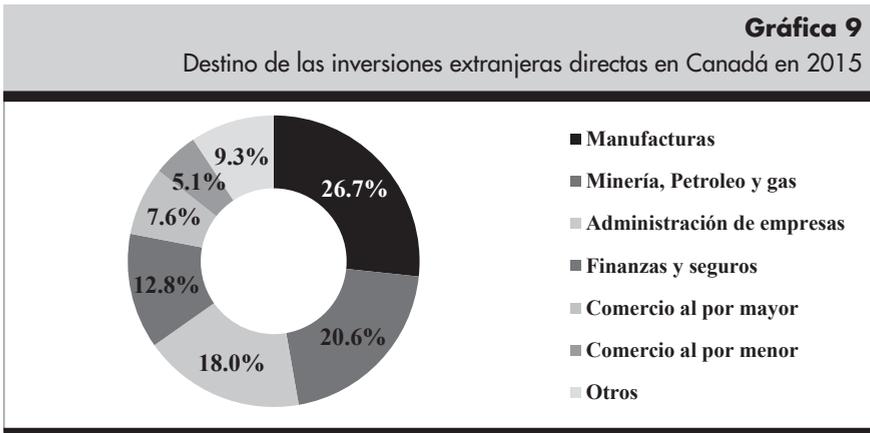
2.2 La captación de inversión extranjera de Canadá

En cuanto a captación de IED para Canadá, son los Estados Unidos los mayores inversionistas. El flujo económico se ha incrementado gradualmente desde el año 2011, representando así para el 2015 el 50.4% de la IED en Canadá. Holanda es el segundo inversionista, aportando el 11.6%, seguido de Luxemburgo, Reino Unido, Japón, entre otros (ver gráfica 8).



Fuente: Elaboración propia con base en Statistics Canada, (2017).

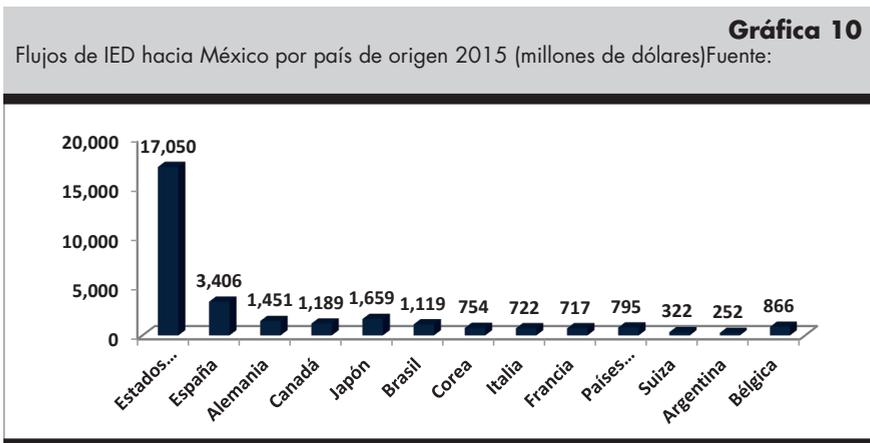
La IED que llega a Canadá se dirige principalmente a cuatro sectores, siendo estos: la industria manufacturera; la industria extractora de minerales, petróleo y gas; la administración de empresas; y las finanzas y seguros (ver gráfico 9).



Fuente: Statistics Canada, (2016).

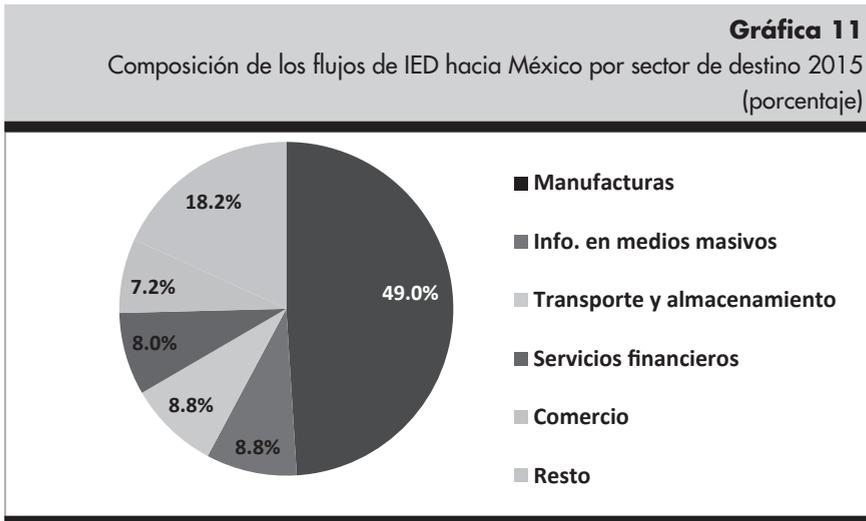
2.3 La captación de inversión extranjera de México

Para el caso de México al igual que Canadá, Estados Unidos es el principal inversionista, representando el 51.9% con 17,050 de los 32,864 millones de dólares que ingresaron al país en 2015. En importancia continua España con el 10.4%, Japón con el 5.1%, Alemania el 4.4% y Canadá con el 3.6%, el resto se distribuye en los demás países (ver gráfica 10).



Elaboración propia con base en la Secretaría de Economía, (2016).

La industria que más motiva a los inversionistas extranjeros a invertir sus recursos en México es la industria manufacturera, acaparando el 49%, siendo ésta la más dinámica del país. Continua en importancia la industria de información de medios masivos (8.8%), el transporte y almacenamiento (8.8%), los servicios financieros (8%), el comercio (7.2%) y el resto de los sectores (18%) (Ver gráfica 11).



Fuente: Elaboración propia con base en la Secretaría de Economía, (2016)

3. LAS PERSPECTIVAS DE LA IED EN EL GOBIERNO DE DONALD TRUMP

Los cambios de política planteados por la administración de Estados Unidos se centran en el área de política de comercio exterior y política industrial. El discurso de Presidente de Estados Unidos Donald Trump se ha concentrado en la imposición de aranceles a las importaciones provenientes de México, la disminución del déficit comercial y la reforma de la legislación impositiva que afecta a las empresas, estimulando la repatriación de las empresas estadounidenses, los empleos y los capitales, utilizando el lema de “America first” reposicionando a Estados Unidos como el lugar de la manufactura mundial (CEPAL, 2017) y (Navarrete, 2017). La política del vecino país del norte se enfocó en la industria manufacturera, principalmente en la industria automotriz, generando acuerdos para que retiraran inversiones en México y se comprometieran a relocalizar plantas productivas y generar empleos en los Estados Unidos (CEPAL, 2017).

En enero de 2017 el gobierno estadounidense firmó varios decretos entre los que destaca la creación de la Oficina de Política Comercial y Manufactura para asesorar a trabajadores, empresarios así como al Presidente sobre políticas para incrementar el crecimiento económico, disminuir el déficit comercial y fortalecer a la industria manufacturera. La política comercial para enfrentar los déficits comerciales y las prácticas comerciales injustas y discriminatorias de algunos socios comerciales, así como mejorar las condiciones de competencia y comercio y asegurar el fortalecimiento de la base industrial manufacturera y de defensa estadounidense (CEPAL, 2017). Una disminución del déficit comercial traerá consigo el debilitamiento de la demanda global, llevando a un menor crecimiento de la producción global, y un menor comercio entre paí-

ses (Constantino y Cantamutto, 2018). Por otro lado, la participación de cada país en la IED de EUA puede alterar los vínculos con los demás países tanto en lo comercial como en las inversiones, ya que las importaciones reducirán la demanda de bienes de la región, así como el uso de recursos para invertir en aquel país los retraería de colocaciones foráneas, en el que México sería el país más afectado, tanto en la vía comercial como a través de las inversión extranjera directa (Constantino y Cantamutto, 2018).

El decreto de fomentar la compra de bienes y la contratación de personas de origen estadounidenses, cuyo objetivo es maximizar el uso de bienes, productos y materiales elaborados en Estados Unidos con el fin de promover la seguridad económica y la seguridad nacional, promover el crecimiento económico, generar empleos con salarios decentes, fortalecer a la clase media y apoyar a los empresarios de la industria manufacturera (CEPAL, 2017).

El último decreto es mejorar la recaudación y la elaboración de medidas contra el incumplimiento de las leyes comerciales aduaneras, con el objetivo de aplicar las leyes comerciales, incluyendo los derechos antidumping, compensatorios y de propiedad intelectual, ya que de acuerdo a Donal Trump, muchos otros países obligan a pagar aranceles e impuestos muy elevados, pero cuando las empresas extranjeras envían sus productos a Estados Unidos, no se les cobra nada o casi nada (CEPAL, 2017) y (Navarrete, 2017).

Los impactos que se esperan con los decretos de Estados Unidos son varios, donde resumiendo, se espera para México una etapa de bajo crecimiento de la demanda, bajos precios internacionales de las materias primas, poca inversión extranjera, y encarecimiento del crédito (Constantino y Cantamutto, 2018).

4. LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN LOS PAÍSES DEL TLCAN: ANÁLISIS METODOLÓGICO

En este estudio se utilizará la econometría como el instrumento para realizar las mediciones que muestran algunos de los determinantes de la inversión extranjera directa, elaborando tres modelos econométricos, uno para Estados Unidos, otro para Canadá y uno más para México.

Horizonte temporal y espacial

De acuerdo a las herramientas y métodos a utilizar, esta investigación es una serie de tiempo que abarca los años de 1990 al 2015. El diseño es cubierto por la información recabada por el Banco Mundial para Estados Unidos, Canadá y México.

Procedimiento econométrico aplicado

La medición del modelo se realiza a través de series temporales por medio de modelos econométricos calculados por Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO), con la aplicación de un modelo de regresión múltiple.

El método de mínimos cuadrados ordinarios es el método que más se emplea en el análisis de regresión, sobre todo por ser más intuitivo y matemáticamente más simple, convirtiéndolo en uno de los más eficaces y populares del análisis de regresión (Núñez, 2007). Éste método consiste en asignar valores numéricos a los parámetros desconocidos de manera que la suma cuadrática de errores sea mínima (Gujarati, 2010).

Modelo de regresión múltiple

Es el modelo de regresión que posee dos o más variables independientes. Extendemos el modelo de dos variables o más asumiendo que la variable dependiente Y es una función lineal de una serie de variables independientes X_1, X_2, \dots, X_k y un término del error. El modelo de regresión múltiple se expresa como sigue:

$$Y_{it} = \beta_1 + \beta_2 X_{2it} + \beta_3 X_{3i} + \dots + \beta_K X_{Ki} + \varepsilon_{it} \quad i = 1, 2, \dots, n \quad t = 1, 2, 3, 4$$

Donde Y es la variable dependiente, las X son las variables independientes y ε es el término de error. X_{2it} representa, la ia observación en la variable explicativa X_2 . β_1 es el término constante o intercepto de la ecuación.

El modelo de regresión múltiple posee las siguientes particularidades:

1. La relación entre Y y las X es lineal.
2. Las X son variables no estocásticas. Además de que no existe una relación lineal exacta entre dos o más variables independientes.
3. El error tiene un valor esperado de cero para todas las observaciones.
4. El término del error tiene una covarianza constante para todas las observaciones.
5. Los errores correspondientes a observaciones diferentes son independientes, por tanto, no están correlacionados.
6. El término de error está distribuido en forma normal.

Su estimación depende de las suposiciones que se realicen al respecto a la intersección, los coeficientes de las pendientes, o el término de error μ_{it} . Así el procedimiento más sencillo sería no tener en cuenta las dimensiones del espacio y el tiempo de los datos agrupados y simplemente con todas las observaciones apiladas o agrupadas calcular la regresión por el procedimiento usual de MCO (Pindyck y Rubinfeld, 2001; Carrascal, González y Rodríguez, 2001; Guerrero, 2008).

De acuerdo a Gujarati (2010), otra forma sería considerar que los coeficientes de las pendientes de las variables β son constantes para todas las regresiones que se calculen, con lo que el subíndice sería variable y el modelo matemático pasaría a ser:

$$Y_{it} = \beta_{1i} + \beta_2 X_{2it} + \beta_3 X_{3i} + \mu_{it} = i_{1,2,\dots,n} = t_{1i} 1, 2, \dots, 4$$

El procedimiento de MCO equivale a buscar estimaciones del parámetro que minimicen la suma de cuadrados del error residual (ESS), definida como:

$$ESS = \sum \hat{\varepsilon}_i^2 = \sum (Y_i - \hat{Y}_i)^2 \text{ donde } \hat{Y}_i = \hat{\beta}_1 + \hat{\beta}_2 X_2 + \hat{\beta}_3 X_{3i}$$

Se pueden encontrar los valores de $\hat{\beta}_1$, $\hat{\beta}_2$ y $\hat{\beta}_3$ que minimicen ESS. Suponiendo que se encuentran más de tres observaciones y que las ecuaciones subyacentes son independientes, la solución es:

$$\beta_1 = \bar{Y} - \hat{\beta}_2 \bar{X}_2 - \hat{\beta}_3 \bar{X}_3 \text{ donde:}$$

$$\bar{X}_2 = \sum X_{2i}/N$$

$$\bar{X}_3 = \sum X_{3i}/N$$

$$\beta_2 = \frac{(\sum x_{2i}y_i)(\sum x_{3i}^2) - (\sum x_{3i}y_i)(\sum x_{2i}x_{3i})}{(\sum x_{2i}^2)(\sum x_{3i}^2) - (\sum x_{2i}x_{3i})^2}$$

$$\beta_3 = \frac{(\sum x_{3i}y_i)(\sum x_{2i}^2) - (\sum x_{2i}y_i)(\sum x_{2i}x_{3i})}{(\sum x_{2i}^2)(\sum x_{3i}^2) - (\sum x_{2i}x_{3i})^2}$$

En este modelo de tres variables, el coeficiente β_2 mide el cambio en Y asociado con un cambio unitario en X_2 con la suposición de que la variable X_3 se mantiene constante. De la misma forma, el coeficiente β_3 mide el cambio en Y asociado con un cambio unitario en X_3 manteniendo constante X_2 . Para ambos casos la suposición de que los valores de las variables restantes son constantes es indispensables para nuestra interpretación de los coeficientes (Pindyck y Rubinfeld, 2001; Carrascal, González y Rodríguez, 2001; Guerrero, 2008).

Una vez calculado el modelo, los valores de las intersecciones que resulten estadísticamente distintos para cada variable indicarán las características del año de estudio. Frente a este método de cálculo, se puede utilizar el modelo semilogarítmico (Gujarati, 2010; Pindyck y Rubinfeld, 2001).

La idea básica de este método es que en vez de considerar el término independiente fijo para cada población o individuo, se supone que es una variable aleatoria con un valor medio igual a β_1 y un término de error aleatorio ε_i con un valor medio igual a cero y una varianza constante de σ_{ε^2} (Pindyck y Rubinfeld, 2001; Carrascal, González y Rodríguez, 2001; Guerrero, 2008). Es decir, el valor de la intersección para cada uno de los individuos o poblaciones sería:

$$\beta_{1i} = \beta_1 + \beta_2 + \mu_i/i =_{1,2,\dots,N}$$

que indica que cada uno de los individuos o poblaciones incluidos en la muestra se tomaron de un universo más amplio, que tienen una media común para la intersección β_1 y que las diferencias individuales entre los valores de la intersección de cada población se reflejan en el término de error ε_i . De esta forma el modelo quedaría así: $\varepsilon_i + \mu_{it}$

$$Y_{it} = \beta_1 + \beta_2 X_{2it} + \beta_3 X_{3it} + \varepsilon_{it} + \mu_{it} = \beta_1 + \beta_2 X_{2it} + \beta_3 X_{3it} + \frac{\omega_{it}}{\omega_{it}}$$

$$= \varepsilon_i + \mu_{it}, i = 1, 2, \dots, 19; t = 1, 2, \dots, 7$$

donde el término de error compuesto ω_{it} tendría dos componentes, ε_i que sería el componente de error específico individual, y μ_{it} que es el ya analizado que combina la serie de tiempo y el componente de error transversal. De ahí el nombre de modelo de componentes de error, pues el término error del modelo tiene dos o más componentes (Pindyck y Rubinfeld, 2001; Carrascal, González y Rodríguez, 2001; Guerrero, 2008).

Modelos semilogarítmicos

Este modelo hace referencia a aquellas construcciones en las que la transformación logarítmica afecte sólo a una de las variables, dependiente o explicativa. Para este caso se diferencian dos tipos de construcción, modelo log-lin y modelos lin-log de los cuales en esta investigación estaremos utilizando.

Los modelos de la forma

$$Y_i = \beta_0 e^{(\beta_1 X_i + u_i)} \quad \forall i = 1, 2, 3, \dots, n$$

Que, también pueden ser expresados como

$$\ln Y_i = \alpha_0 + \beta_1 X_i + u_i \quad \forall i = 1, 2, 3, \dots, n$$

Se denominan (modelos log-lin) y, de forma alternativa, pueden ser expresados como

$$Y_i^* = \alpha_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + u_i \quad \forall i = 1, 2, 3, \dots, n$$

Siendo susceptibles de estimación por MCO siempre que el término aleatorio satisfaga los supuestos básicos del modelo de regresión, donde

$$Y_i^* = \ln Y_i \quad \forall i = 1, 2, 3, \dots, n$$

$$\alpha_0 = \ln \beta_0 \quad \forall i = 1, 2, 3, \dots, n$$

Respectivamente, obsérvese que, en este caso,

$$\hat{\beta}_1 = \frac{dY^*}{dX}$$
$$\hat{\beta}_1 = \frac{\frac{dY}{Y}}{\frac{dX}{X}} = \frac{\text{Cambio relativo de } Y}{\text{Cambio absoluto de } X}$$

Formará una estimación del parámetro poblacional β_1 , que va a medir el cambio proporcional, o relativo, en la variable dependiente ante una variación absoluta en la variable explicativa X .

Este modelo es denominado generalmente como (modelo de crecimiento) siendo especialmente útil en aquellas situaciones en las que la variable explicativa X sea una variable de tendencia temporal. Al ser β_1 constante, el modelo describirá una tasa relativa de crecimiento ($\beta_1 > 0$), o disminución ($\beta_1 < 0$), constante, en la variable dependiente Y (Díaz y Llorente, 1998; Schmidt, 2005).

Modelo econométrico y las variables

Variables: Los modelos consideran la Inversión Extranjera Directa (IED) como variable dependiente. Dicha variable se plantea en función de la presencia de la población de entre 16 y 64 años de edad, las importaciones, las exportaciones, el gasto en educación, las contribuciones sociales, y para medir la inseguridad se escogió el número de homicidios por país.

$$IED_{it} = \alpha + \beta_1 + \beta_2 POB16 - 64_{it} + \beta_3 MS_{it} + \beta_4 XS_{it} + \beta_5 GEDUCACIÓN_{it} \\ + \beta_6 CONTRIBUCIÓN SOCIAL_{it} + \beta_7 HOMICIDIOS_{it} + u_{it}$$

Estas variables fueron escogidas con el fin de soportar al apartado teórico en el que se menciona que las multinacionales buscan un mercado donde vender sus productos, o mano de obra disponible para efectuar sus procesos (población de entre 16 y 64 años), apertura comercial manifiesta (importaciones y exportaciones), factores estratégicos (educación y contribuciones sociales), seguridad social (homicidios). Sin embargo, no existen los elementos para encajonar todas las necesidades de las empresas extranjeras de acuerdo a su área, tamaño y objetivo en que fueron creadas. El programa econométrico a utilizar ser el Eviews 8.0.

4. MEDICIONES DE LOS DETERMINANTES DE LA IED EN LOS PAÍSES DEL TLCAN: RESULTADOS DE LOS MODELOS ECONOMÉTRICOS

A continuación darán a conocer los resultados obtenidos de las diferentes mediciones econométricas para los tres países de estudio, iniciando por Estados Unidos, posteriormente Canadá, por último los resultados para México.

4.1 Comportamiento de las variables del modelo para Estados Unidos, Canadá y México

La aleatoriedad de los residuales se verificó mediante el análisis de autocorrelación, y se presenta el resultado de la prueba de multiplicadores de Lagrange de Breusch y Godfrey. El supuesto de normalidad se corroboró mediante la prueba de Jarque-Bera. Para confirmar el supuesto de homocedasticidad se emplearon las pruebas de White, sin términos cruzados y por último, la prueba de Ramsey para verificar la validez del modelo. Los supuestos estadísticos del modelo fueron validados satisfactoriamente (ver cuadro 1).

Cuadro 1			
Validación de supuestos de los modelos para Estados Unidos, Canadá y México			
	Estados Unidos	Canadá	México
Prueba	Valor Probabilístico	Valor Probabilístico	Valor Probabilístico
Prueba de Normalidad	0.2006	0.5774	0.4941
Jarque-Bera	3.2126	1.0984	1.4097
Breusch-Godfrey	0.5029	0.5661	0.2991
Heterocedasticidad White	0.9375	0.9207	0.3965
Ramsey	0.4562	0.2805	0.5807

Fuente: Elaboración propia con base en modelo econométrico, empleando el programa Eviews 8.0

Para Estados Unidos el modelo presenta 3 de las 6 variables con valores estadísticamente significativas, lo que nos asegura las condiciones de existencia y convergencia del modelo. El coeficiente de determinación ajustado a través de la R^2 ajustada del orden del 83%, lo que nos da un buen nivel de ajuste. Para Canadá por su parte, fueron cuatro las variables que mostraron resultados significativos, además de un nivel de ajuste con una R^2 ajustada del 70%, y finalmente para el caso de México fueron cinco las variables que arrojaron resultados significativos, con un nivel de ajuste del 92%, modelos que se revisarán a continuación:

Resultados obtenidos en los modelos econométricos

Comprobando el cumplimiento de los supuestos estadísticos sobre los residuales del modelo, a continuación se dan a conocer los resultados de los modelos que muestran los factores que inciden en la atracción de IED en Estados Unidos. Las variables escogidas se eligieron de acuerdo a los planteamientos teóricos revisados anteriormente y de las cuales arrojan la siguiente información:

Cuadro 2
 Determinantes de la IED en Estados Unidos, Canadá y México
 en el período 1990-2015

	Estados Unidos	Canadá	México
Variable dependiente LOG (IED)	Valor Probabilístico	Valor Probabilístico	Valor Probabilístico
LOG(POB15_64)	14.5170NS	10.7653 NS	59.0633 **
LOG(IMP)	-0.9860 NS	-5.1064 **	-1.0294 **
LOG(XS)	3.9104 **	5.2944 **	7.5596 ***
LOG(GEDU)	-42.3030 **	-2.2767NS	-0.7248 NS
LOG(CONTRIB_SOCIALES)	-0.5219 NS	-5.2598 *	10.2472 **
LOG(HOMICIDIOS)	-0.3165 **	-4.5857 *	-0.1864 **
R ² ajustada	0.8361	0.7084	0.9261

Fuente: Elaboración propia con base en Banco Mundial, 2018, empleando el programa Eviews 8.0

Nota: (*) significativo al 10%; (**) significativo al 5%; (***) significativo a 1%. NS: no significativo

La variable población de 15 y 64 años tiene doble función con respecto a la inversión extranjera directa, ya que por un lado representa un mercado cautivo para vender los productos las multinacionales, y por otra, representa a la población económicamente activa con edad de trabajar.

La variable anteriormente descrita muestra una relación positiva, pero no significativa para Estados Unidos y Canadá, no impactando a la inversión extranjera. Este resultado puede ser explicado debido a que las empresas multinacionales tienen muy segmentado su mercado, y por la fuerza de trabajo que en los dos países es muy costosa en comparación con el caso de México. Normalmente cuando una empresa multinacional se ubica en algún país desarrollado lo hace buscando un mercado donde posicionar sus productos, adquirir o imitar tecnología o procedimientos que se realizan en el país de destino etc., de ahí que la población no muestre un valor significativo.

Para el caso de México, la variable población de entre 15 y 64 años muestra una relación positiva y significativa al 5%, donde la población es una variable que denota el poder de compra, así como mano de obra disponible, mostrando que un aumento en la población ocasionará que se incrementen las inversiones extranjeras en el país.

La variable importaciones muestra una relación inversa, es decir, ante un aumento en las importaciones, disminuirán las inversiones que llegan a los países, ya que este es un elemento que atrae a los inversionistas el abaratamiento de costos, buscando recursos estratégicos que posee el país de destino. Esta variable no muestra resultados significativos para Estados Unidos, pero para el caso de Canadá y México los resultados tuvieron una significancia al 5%.

Las exportaciones muestran una relación directa respecto a la variable dependiente, lo que da fe de la apertura comercial y las posibilidades de ma-

nufacturar sus productos y comercializarlos hacia otros mercados diferentes como es el caso de México, que es utilizado como plataforma para comercializar los productos hacia otros países siendo plataforma.

El gasto en educación es otra variable considerada, mostrando una relación negativa con respecto a la IED en los tres países, con un valor significativo al 5% solo para Estados Unidos, ya que para Canadá y México obtuvo resultados no significativos. Este resultado se puede explicar por la relación que se tiene entre el nivel de salario y el nivel en educación, ya que cuanto más preparada esta la sociedad son meritorios a mayores salarios que tienen que pagar las empresas. Este comportamiento lo podemos ver principalmente en dos países como son Costa Rica y la India, en donde las multinacionales encuentran mano de obra altamente calificada y con salarios bajos. Estos son recursos que no pueden obtener en los Estados Unidos, ya que la ley establece un salario mínimo de cerca de 6 dólares la hora para cada trabajador.

Las contribuciones sociales muestran una relación negativa respecto a la variable dependiente, sin embargo, no muestra resultados significativos para Estados Unidos, caso contrario para México y Canadá. Esta relación se explica por el modelo económico, en el que se plantea la no intervención del Estado en actividades sociales por lo que establece que las multinacionales al ingresar a determinado país deben contribuir con recursos para beneficiar a la sociedad donde tienen ubicados sus capitales.

Una variable considerada en este modelo fue el número de homicidios, que da reflejo del riesgo país, de la seguridad hacia la sociedad y las empresas, haciendo vulnerables a las personas y empresas. Este indicador muestra una relación negativa y significativa al 5%, lo que muestra que ante mayor inseguridad y homicidios disminuirá la IED, lo que traerá consigo inseguridad e incertidumbre y ocasiona que las inversiones no ingresen al país, o que retiren sus capitales del país donde los tienen invertidos.

CONCLUSIONES

Estados Unidos desde la década de los 60 se ha mantenido como el principal país captador y exportador de inversión extranjera directa, por lo que tiene una amplia experiencia para comercializar, posee conocimientos especializados en tecnología, productos, procesos, políticas etc., en la que sus multinacionales al llegar a cualquier mercado poseen ventajas que las convierten en exitosas. Por tanto, las multinacionales estadounidenses y canadienses tienen una gran variedad de opciones para ubicar a sus empresas en otros países, realizando alianzas o joint ventures, compra de empresas existentes, la creación de empresas nuevas o greenfield, o por su parte instalar una franquicia, de acuerdo a las necesidades que posean. Aunque actualmente el tipo de inversión que realizan son adquisiciones o franquicias.

Las empresas de estos países pueden buscar mercados nuevos, ya sea en la búsqueda de países con un poder adquisitivo mejor, bajar sus costos, pueden buscar un país para que les ofrezca mejor eficiencia o recursos especiales, con mayor calidad, abundantes etc. Pueden buscar conocimientos tecnológicos, como lo hicieron al comerciar con los países desarrollados ubicados en la Unión Europea o Japón, buscar seguridad política que les den certidumbre sobre el funcionamiento de sus negocios etc., encontrando todas las variedades de empresas en el país.

Por su parte, las empresas mexicanas en el exterior normalmente buscan un mercado donde ofrecer sus productos, países con un poder adquisitivo alto. Las inversiones mexicanas se ubican principalmente en Estados Unidos, tanto por su cercanía, además de ser el tercer país más poblado del mundo, sólo después de China y la India, a diferencia que los estadounidenses poseen un ingreso per cápita elevado que lo convierte en un atractivo para todos los inversionistas.

Los resultados obtenidos en los modelos econométricos dan a conocer que el comportamiento de las multinacionales es el mismo, ya sea que busquen mercado, que les ofrezcan las condiciones para comercializar sus productos a través de una adecuada apertura comercial, que los costos sean bajos, encontrar seguridad política y social para sus negocios etc.

México a través de la firma de sus tratados comerciales se ha convertido en un importante destino para las inversiones, y más por la cercanía que posee frente a Estados Unidos, utilizándolo como plataforma para llegar a este mercado.

Las inversiones también llegan por sus bajos costos de producción y mano de obra calificada, por los incentivos fiscales que ofrece el gobierno, por la infraestructura, por los recursos naturales que ofrecen. México es usado por su mercado interno en algunos sectores y para maquilar los productos y exportarlos a Estados Unidos teniendo como claro ejemplo a la industria automotriz.

Para beneficiarse en mayor medida de esta apertura comercial y de la entrada de IED, es necesario generar una política económica que ayude a los empresarios nacionales a competir con las grandes multinacionales, aprovechando el conocimiento que estas han desarrollado y detonarlo para ser motores generadores de tecnología de punta.

REFERENCIAS

- At Kearney (2016). "The 2016 A.T. Kearney, Foreign Direct Investment Confidence Index, FDI on the Rebound?" Despite satlling globalization, business executives are turning to FDI for growth opportunities.
- Banco Mundial (BM). (2016). <http://datos.bancomundial.org/indicador>
- Baracaldo Diego, F., Garzón Paola L. y Vásquez Hernando, (2005). "crecimiento económico y flujos de inversión extranjera directa", Departamento de Economía de la Universidad Externado de Antioquia, Colombia.

- Bitar Sergio (1986). "La política de inversión extranjera de Estados Unidos", *Revista Comercio Exterior*, vol. 36, núm. 10, México, Octubre de 1986, pp. 907-918.
- Carrascal Ursicino, Gonzáles Yolanda y Rodríguez Beatriz (2001). *Análisis econométrico con Eviews*, Alfaomega, grupo editores, D.F. México.
- CEPAL, (2017). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe*. Naciones Unidas para el Desarrollo. Documento informativo.
- Constantino A. y Cantamutto F., (2018). "Neoliberalismo al desnudo. Trump, América Latina y la derecha sin contradicciones" en *Si Somos Americanos*, Revista de Estudios Transfronterizos.
- Días F. Monserrat y Llorente María del Mar M., (1998). *Econometría*, ediciones pirámide, impreso en España.
- Díaz V. Raquel (2003). "Las teorías de la localización de la inversión extranjera directa: una aproximación", *Revista Galega de Economía*, vol. 12, núm. 1 (2003) Departamento de Fundamentos del análisis económico e Historia e Instituciones Económicas. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Vigo.
- Ezequiel, Uriel (2013). "Econometría y datos económicos", Universidad de Valencia Versión: 09-2013. España.
- Gligo S. Nicolo (2007). "Políticas activas para atraer inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe", Red de Inversiones y Estrategias Empresariales, Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, División de Desarrollo Productivo y Empresarial SERIE desarrollo productivo 175, Santiago de Chile, febrero de 2007, CEPAL, Naciones Unidas.
- Guerra, B. Alfredo (2001). "Factores determinantes de la inversión extranjera: introducción a una teoría inexistente", *Revista de Comercio Exterior*, Septiembre de 2001, Bancomext, México.
- Guerrero de Lizardi, Carlos (2008). *Introducción a la econometría aplicada*, editorial Trillas, impreso en México.
- Gujarati Damodar N. y Dawn C. Porter (2010). *Econometría*, quinta edición, ed. Mc Graw Hill, México, D.F.
- Karthikeyan, Shobana, Manju Bhagat and N.G. Kannan, (2011). Making the HR Outsourcing Decision-Lessons from the Resource Based View. *International Journal of Business Insights & Transformation (IJBIT)*. Vol. 5, Issue 1. Pp. 87-95.
- Klein Saul, Frazier Gary L., y Roth Victor J. (1990). "A Transaction Cost Analysis Model of Channel Integration in International Markets", *Journal of Marketing Research*, Vol. 27, No. 2 (May, 1990), pp. 196-208, Published by: American Marketing Association, Stable URL: <http://www.jstor.org/stable/3172846>, Accessed: 03/03/2010 15:14.
- Krugman, P. y Obstfeld, M. (2000). "International Economics: Theory and Policy" Fifth Edition, Addison Wesley Longman, Inc.

- Marín G. Carmela y Turrión S. Jaime (2003). "Los determinantes de la Inversión Extranjera Directa en la UE y los PECO", *Economía Internacional: Nuevas aportaciones*, Marzo-Abril 2004, No. 814, ICE.
- Navarrete E. (2017). "Trump: comercio, inversiones y otras amenazas, en *Revista Norteamérica*, año 12, número 2, julio-diciembre de 2017".
- Núñez Zuñiga Rafael, (2007). *Introducción a la econometría. Enfoques y tradicional y contemporáneo*, editorial Trillas, impreso en México.
- OMC. *Glosario de Términos y Definiciones de Inversión Extranjera Directa*. 3 de octubre de 2005. Publicaciones y Documentos. Pág. 2 y 3. Ver: <http://www.oecd.org/dataoecd/56/1/2487495.pdf>
- Organization for International Investment, (2016). "Foreign Direct Investment in the United States", *Global investment Grows America's economy, 2016 Report*, Washington, DC, www.oifil.org.
- Peng, Mike, W. (2001). "The resource-base view and international business", *Journal of Management*. pp. 803-829.
- Pérez L. César (2008). *Econometría avanzada. Técnicas y herramientas*. Pearson educación, S.A., Madrid, 2008, Madrid, España.
- Pérez P. Jorge A. (2009). "Tendencias recientes de la inversión extranjera directa española en México", *economíaunam vol. 6 núm. 17, Revista de economía*, Universidad Autónoma de México. Número 017, pág., 92, 112.
- Pindyck y Rubinfeld, (2001). *Econometría, modelos y pronósticos*, Mc Graw Hill, cuarta edición, impreso en México.
- Quiroz Cuenca, Sara (2003). "Competitividad e inversión extranjera directa en México" *Análisis Económico*, vol. XVIII, núm. 37, primer semestre, 2003, pp. 241-256, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco, Distrito Federal, México.
- Schmidt, S.J. (2005). *Econometría*, Ed. McGraw-Hill.
- Secretaría de Economía (S.E.) (2016), "Inversión Extranjera Directa en México y en el mundo" *Carpeta de información estadística*, DGIE, México.
- Siddharta S Brahma and Haimanti Chakraborty, (2011). *From Industry to Firm Resources: Resource-Based View of Competitive Advantage*. *The IUP Journal of Business Strategy*, Vol. VIII, No. 2, pp. 7-21.
- Vallejo Hernán y Aguilar Camila (2004). "Integración regional y atracción de inversión extranjera directa: el caso de América Latina", *Desarrollo y Sociedad* Nro. 53.
- Wernerfelt, Birger, (1984). *A Resource-based View of the Firm*. *Strategic Management Journal*. Vol. 5, 171-180.

EN INTERNET

- Banco Mundial (2018). <http://datos.bancomundial.org/indicador/>
- Statistics Canada (STATCAN), (2017). *Foreign direct investment, 2015*, STATCAN.infostats-infostats.STATCAN@canada.ca, Released at 8:30 a.m. Eastern time in *The Daily*, Tuesday, April 26, 2016

- Wilson Huntington (2016). "The Relation of Government to Foreign Investment", *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, Vol. 68, *America's Changing Investment Market* (Nov., 1916), pp. 298-311, Published by: Sage Publications, Inc. in association with the American Academy of Political and Social Science, Stable URL: <http://www.jstor.org/stable/1013100>, Accessed: 14-12-2016 17:01 UTC
- WTO. "Trade and Foreign Direct Investment". *WTO News*, octubre 8 de 1996. Ver: http://docsonline.wto.org/gen_home.asp?language=1&_=19