

# INTERNACIONALIZACIÓN DE EMPRESAS ESPAÑOLAS. EL CASO DE LA INDUSTRIA ELÉCTRICA EN MÉXICO

**María Yira Figueroa Olvera**  
Universidad Autónoma Metropolitana  
México  
my.fvera@gmail.com

## Resumen

Este trabajo propone como discusión que los principales acontecimientos que propiciaron la internacionalización de empresas de origen español en la industria eléctrica en México, se vinculan con aspectos del entorno económico y político de España y México, los que tienen a su vez relación con las estrategias empresariales de la firma que se analiza.

El método de investigación que se aplicó fue el análisis de contenido, mediante la revisión de estadísticas oficiales y publicaciones nacionales e internacionales sobre políticas públicas en el sector energético y en particular, en la industria eléctrica.

La selección del periodo de análisis que se propone tiene como antecedente la década de los noventa del siglo XX y para considerar el contexto actual, se revisaron los informes corporativos y algunos artículos periodísticos en el periodo 2011-2019, que fueron seleccionados con base en acontecimientos de coyuntura y en los que se presenta una relación con las estrategias de ingreso de las empresas españolas en la industria eléctrica mexicana.

El objetivo central de esta investigación es analizar el proceso de internacionalización y las estrategias que han aplicado las empresas españolas, considerando el caso de Iberdrola en la industria eléctrica en México a partir de la reforma eléctrica de 2013.

El trabajo se inscribe en el área temática de Entorno de las organizaciones, porque los aspectos que se analizan en las estrategias de las empresas españolas, permiten comprender cómo influye el entorno económico, político y social en que se desempeñan estas organizaciones, presentando en la medida de lo posible, una perspectiva crítica e interdisciplinaria, que destaca las condiciones de su expansión empresarial, en el sector energético.

**Palabras clave:** Empresas multinacionales. Estrategias Empresariales. Industria eléctrica en México.

## **Condiciones que propiciaron la internacionalización de las empresas españolas.**

A finales de la década de los setenta del siglo XX, España comenzó un proceso de mayor apertura en sus relaciones diplomáticas y económicas. Uno de sus principales objetivos fue ingresar a la entonces Comunidad Económica Europea (CEE), mediante la realización de un conjunto de reformas estructurales y de esta forma, pudo ingresar a la CEE en 1986.

En 1993, la CEE se reestructuró y surge la Unión Europea (UE). En el periodo 1993-2001, se establecieron los Tratados de Maastricht, de Ámsterdam y de Niza, así como la Unión Monetaria. (Sánchez, 2002). España suscribió estos tratados ya como miembro de la UE y aplicó las directrices de la política exterior, económica y monetaria de la región.

Este aspecto resulta de interés en la discusión de este trabajo, porque significó para España una mayor fortaleza de su economía y la proyección de su imagen a nivel internacional, lo que constituyó un antecedente en la consolidación de sus grupos empresariales y en su posterior internacionalización.

Los contrastes en el desarrollo económico y en la creación de infraestructura en España forman parte de otros aspectos que deben considerarse, porque propiciaron que el proceso de internacionalización de las empresas españolas se presentara en condiciones distintas. En este sentido, las capacidades tecnológicas y de innovación dependían fundamentalmente del grado de desarrollo de su región originaria.

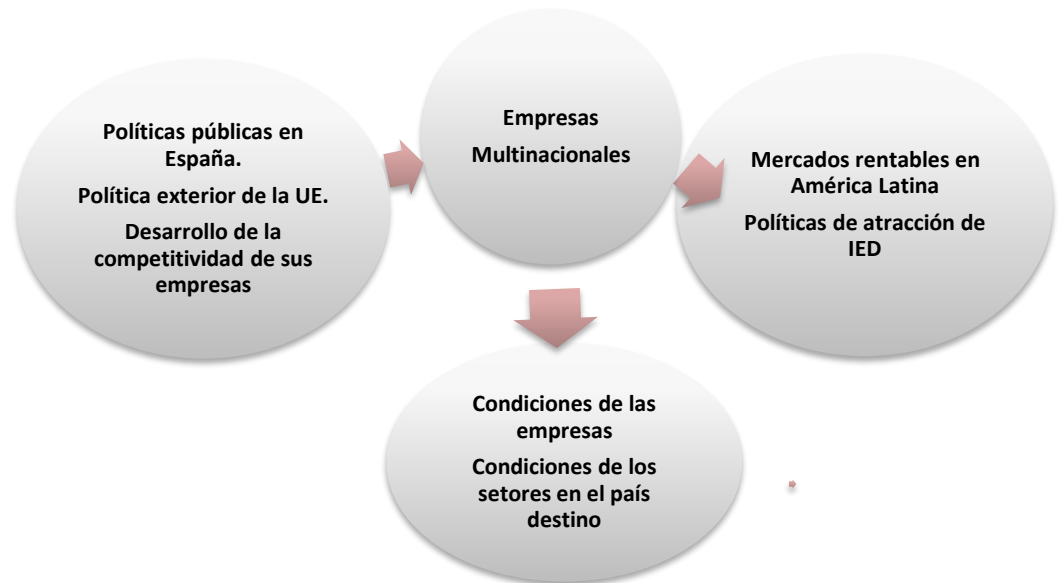
De esta forma, las ventajas competitivas de las firmas españolas más destacadas pudieron desarrollarse en las regiones más industrializadas del país (Comunidad de Madrid, Cataluña y País Vasco), donde históricamente se han concentrado las inversiones del exterior. (Doval, 2014)

De acuerdo con Rozas (2007), las políticas que se impusieron en el mercado común de electricidad de la UE y en especial, el proceso de desregulación de sectores estratégicos, como fue el sector energético, originó que las empresas españolas buscaran otros mercados

internacionales, ante la imposibilidad de competir satisfactoriamente con otras empresas de la UE.

Adicionalmente, destacó la importancia de una política de Estado que estimuló las iniciativas empresariales, como fue en las administraciones de Felipe González Márquez (1982-1996) y de José María Aznar (1996-2004).

**Figura 1**  
*Aspectos que propiciaron la expansión de las empresas españolas en América Latina*



Fuente: Elaboración propia

### **El contexto de América Latina en el proceso de expansión de las empresas españolas**

La segunda etapa de crisis económica en América Latina se presentó durante 1994-1997. En Argentina se denominó "Efecto Tango", en Brasil "Efecto Samba" y en México "Efecto Tequila".

Las condiciones de la crisis económica durante este periodo tuvieron como resultado que gran parte de los países latinoamericanos

continuaran fortaleciendo los procesos de desregulación y reformas al marco legal. (CEPAL, 2000).

Otro aspecto de importancia en este contexto, fue la iniciativa de la UE por buscar primero las relaciones diplomáticas con algunos países de América Latina, mediante acuerdos denominados marco y de tipo bilateral, los cuales comenzaron con una relación de libre comercio, para posteriormente incluir la concertación política y la cooperación. Fue el caso de los acuerdos bilaterales que suscribió la UE con México y Chile, a través de fases de negociación durante 1997 y 2001, respectivamente.

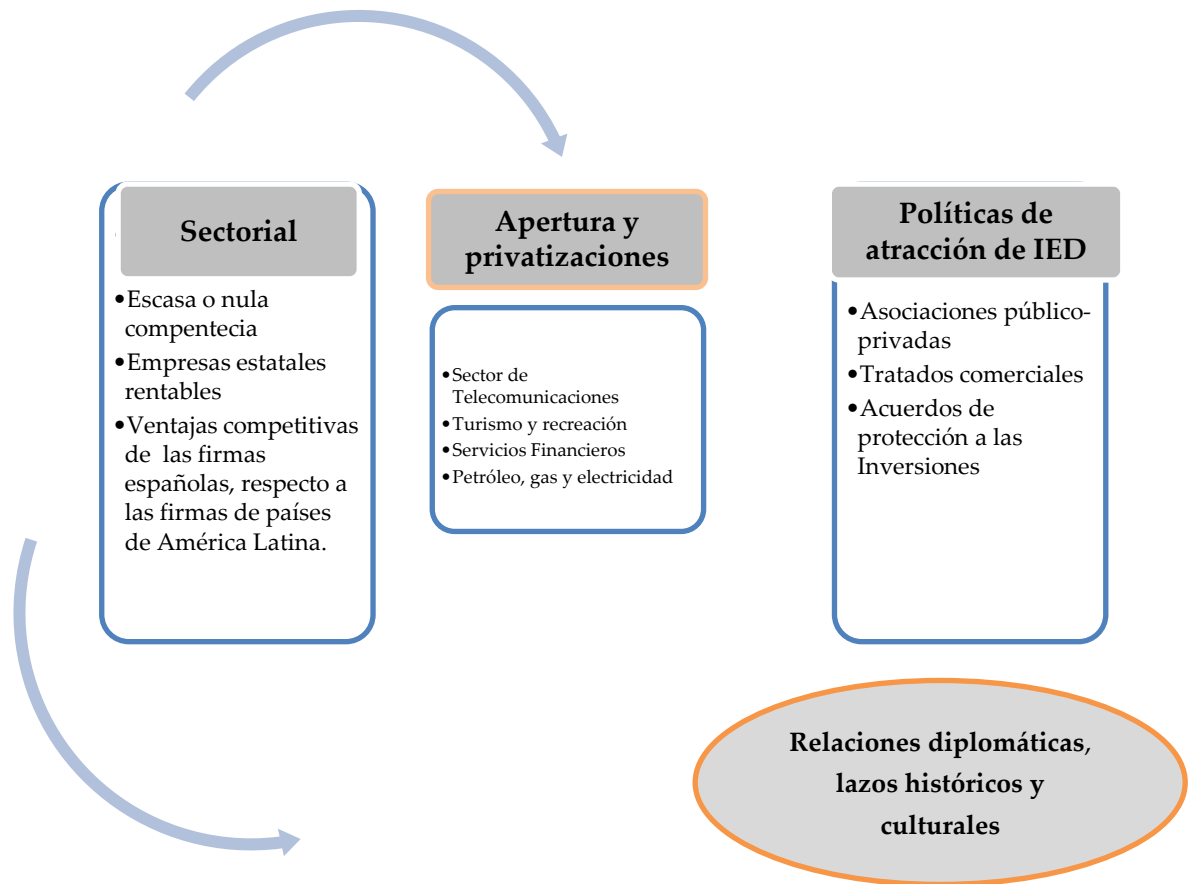
Desde la UE, constituye también un aspecto que explica el proceso de internacionalización de las empresas españolas, la firma del Tratado de Lisboa en 2007. Este acuerdo favoreció la posición de la UE, respecto a los países denominados extracomunitarios y facilitó las condiciones de la expansión de las firmas españolas en otros países.

Una de las disposiciones del Tratado de Lisboa, que se relaciona con este trabajo es sobre el tratamiento de los servicios de interés general. La electricidad se considera uno de los servicios de interés general para la UE. Entre los lineamientos que se establecieron se mantuvo la iniciativa de los países miembros para establecer, prestar y regular el servicio, pero se atribuyó a la UE, el definir los principios y las condiciones de su prestación en el mercado común de electricidad de la UE.

Basándose en los aspectos anteriores, las situaciones que en América Latina propiciaron el ingreso de empresas españolas en sectores estratégicos puede resumirse así:

## **Figura 2**

***Aspectos que desde América Latina facilitaron el proceso de expansión de las empresas españolas***



Fuente: Elaboración propia

En el caso de México, el proceso de internacionalización de las empresas españolas tuvo como antecedente la celebración del Acuerdo Marco de Cooperación entre México y la Comunidad Económica Europea (CEE) de 1991 y posteriormente, El Tratado de Libre Comercio Unión Europea y México (TLCUEM, 1997).

Las relaciones diplomáticas y comerciales continuaron y tres años después, el TLCUEM daría lugar a un acuerdo más avanzado, que se denominó Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación Unión Europea y México (Acuerdo Global, 2000).

El Acuerdo Global, fue considerado de relevancia por incluir aspectos con una dimensión más amplia que el aspecto comercial y en su momento generó grandes expectativas para México, especialmente, en sus objetivos de diversificación y posicionamiento internacional.

En junio de 2016, se inició un nuevo proceso de negociación del Acuerdo Global, pero solamente en el Tratado de Libre Comercio (TLCUEM). Los argumentos que justificaron esta reforma fueron mejorar las relaciones comerciales y de inversión entre México y la UE. (Secretaría de Economía, 2016)

El 28 de abril de 2020, la entonces secretaria de Economía, Graciela Márquez y el Comisario de comercio de la Comisión Europea, Phil Hogan, comunicaron que las negociaciones para la modernización del pilar comercial del Acuerdo Global entre la UE y México, habían concluido.

El texto oficial del año 2000, se conformaba de once capítulos y en el año 2020, se integraron un total de treinta y uno, incluyendo un protocolo anticorrupción. (TLCUEM, 2020).

En relación con el contexto de la industria eléctrica en México, un periodo clave para comprender la situación actual que se relaciona con los acontecimientos que se han descrito en el contexto internacional, fue la política de modernización en varios sectores de la economía mexicana que se llevó a cabo durante 1989-1994, especialmente, con el decreto que reformó la Ley del Servicio Público de Energía Eléctrica publicado en 1992.

La política de modernización aplicada en la industria eléctrica en México, se caracterizó por fomentar el ingreso de empresas del exterior, a través de un esquema de asociaciones público-privadas con la empresa estatal Comisión Federal de Electricidad (CFE).

Otro hecho relevante fue la reforma eléctrica de 2013, durante el periodo 2013-2018. Esta reforma abrogó la Ley del Servicio Público de Energía Eléctrica en 2014, con la creación de la Ley de la Industria Eléctrica en ese mismo año.

Considerando los hechos anteriores, los cambios que se presentaron en la industria eléctrica en México, se concentraron en su estructura y organización, con la justificación de ofrecer seguridad y certeza jurídica en las inversiones que se realizaban. (Rodríguez, 2018).

## **Estrategias empresariales en la industria eléctrica. El caso de Iberdrola en México.**

En este apartado se analizan las estrategias de ingreso de la empresa Iberdrola. Esta empresa se seleccionó porque si bien, tiene inversiones en otros países del mundo, desde los años noventa y hasta la actualidad, se ha concentrado en dos países latinoamericanos: México y Brasil. Además, Iberdrola inició en la actividad de generación eléctrica complementando la participación de la Comisión Federal de Electricidad (CFE) y posteriormente, se diversificó en otras actividades como el desarrollo de infraestructura y en el aprovechamiento de otras fuentes de energía.

Las estrategias que se analizan, toman como punto de partida estudios anteriores sobre la expansión de Iberdrola en América Latina, agregando algunos cambios relevantes en el contexto actual de México.

Respecto a la forma en que Iberdrola ingresó en el mercado eléctrico de América Latina, algunos autores como (Santiso, 2007), Toral (2011) y Suanes (2015), han expuesto un conjunto de acciones concretas que se distinguen respecto a las acciones de las multinacionales de otros países. Entre las más importantes están las siguientes:

### **La realización de actividades de consultoría.**

Los proyectos de consultoría se desarrollaron en la industria eléctrica de países latinoamericanos para mejorar la eficiencia, empezaron con el aprovechamiento del agua potable. En este contexto, los contratos de consultoría a cargo de Iberdrola fueron financiados por el Banco Interamericano de Desarrollo y por los gobiernos de países latinoamericanos, bajo el objetivo del desarrollo regional y comunitario. (Toral, 2011)

En México, los proyectos se concentraron en las centrales hidroeléctricas administradas por la Comisión Federal de Electricidad, principalmente en Nuevo León, Coahuila y Tamaulipas. (Iberdrola, informe 2008)

### **La adquisición o asociación estratégica con empresas del sector eléctrico**

Durante 1992-2001 se realizaron las principales privatizaciones de las empresas estatales de electricidad de países latinoamericanos con mercados potenciales y con los ingresos más altos de la región. Fue el caso de Brasil, México, Chile y Argentina y en Centroamérica, Costa Rica y Guatemala. (Santiso, 2007)

Otros aspectos fueron la capacidad y destreza de los recursos humanos de los países de América Latina y las ventajas que tenían las empresas latinoamericanas al ser monopolios públicos, o bien, al tener una competencia incipiente en el mercado de origen. (Toral, 2011)

### **Los contratos de autoabastecimiento**

Los contratos de autoabastecimiento y cogeneración fueron la modalidad de ingreso más recurrente de las empresas españolas en los países latinoamericanos con mayores restricciones en su marco jurídico para el acceso al sector de energía, como fue en México y Brasil. (Suanes,2015)

En México, la entonces Ley del Servicio Público de Energía Eléctrica, con su reforma de 1992, permitió la participación privada en la generación de electricidad en las modalidades de permisionario que se distinguieron en autoabastecimiento y cogeneración.

A los titulares de un permiso otorgado por la Comisión Reguladora de Energía (CRE), se les conoce como permisionarios. A partir de Ley de la Industria Eléctrica de 2014, la Comisión Reguladora de Energía (CRE), solo otorgó permisos de generación de electricidad. (LIE,2014)

De esta forma, las modalidades de autoabastecimiento y cogeneración les permitieron a las empresas españolas y en particular a Iberdrola, posicionarse en el segmento del consumo eléctrico en el sector industrial y los beneficios estuvieron garantizados por su papel de intermediación en el uso de la red eléctrica estatal, así como en el aprovechamiento de las diferencias entre los costos de la generación de electricidad y el precio que se obtenía por las actividades de distribución y transmisión.

### **Análisis del contexto actual a partir de la reforma eléctrica de 2013 y su relación con las estrategias empresariales**



La propuesta de reforma energética de 2013, se apoyó en la formulación del *Pacto por México*; un acuerdo político firmado en diciembre de 2012.

Estas actividades fueron la generación y suministro de electricidad, con especificaciones puntuales en las características y plazos de las inversiones y los porcentajes de participación de empresas privadas nacionales o extranjeras.

Los objetivos centrales de la reforma eléctrica de 2013, propusieron cuatro ejes:

- 1) La eficiencia en la generación de electricidad
  - 2) La utilización de insumos menos contaminantes en el proceso
  - 3) La reestructuración de la Comisión Federal de Electricidad (CFE) y
  - 4) La reducción de tarifas eléctricas al consumidor final.
- (Presidencia de la República, 2013)

Un aspecto novedoso de la reforma eléctrica de 2013, es que por primera vez se eliminaron las restricciones que hasta entonces se aplicaban a los inversores en el sector de electricidad, y si bien, la industria eléctrica en México inició su apertura desde los años noventa, se había mantenido la regulación por el Estado en la fijación de los precios de electricidad, en la generación de electricidad destinada a la industria y en los permisos otorgados a los particulares en la red de transmisión eléctrica. Estas actividades hasta entonces, significaron el control estatal a través de las asociaciones público-privadas.

Las condiciones de la reforma eléctrica de 2013 y la Ley de la Industria Eléctrica de 2014, fortalecieron también la competitividad que ya había desarrollado Iberdrola desde su ingreso en la industria eléctrica de México, mediante una política que favorecía la utilización de insumos renovables en la generación de electricidad, con la emisión de subastas a largo plazo y el otorgamiento de los certificados de protección al medio ambiente.

En relación con las estrategias empresariales de Iberdrola, se advierte que en la década 2011-2019, se mantiene la modalidad de asociación público-privada, con la que la empresa ingresó en la década de los noventa en la industria eléctrica de México.

La inversión en los proyectos de investigación, el desarrollo e innovación, así como la aplicación de mejores prácticas empresariales en su sector de actividad, constituyen otras de sus principales estrategias.

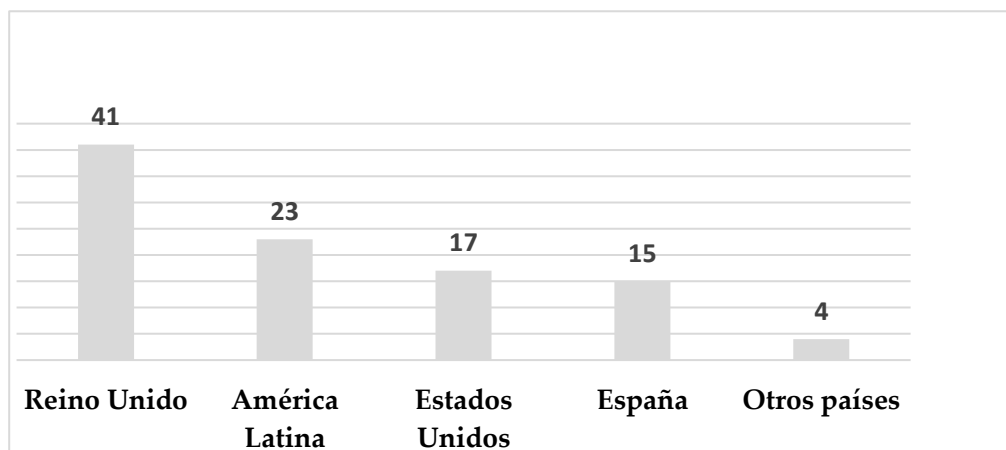
Los países destino de las principales inversiones de Iberdrola durante 1999-2019, se concentraron en cinco países: España, Reino Unido, Estados Unidos, México y Brasil. Y sus principales giros de actividad se han dividido en tres áreas de negocios globales: el negocio de redes eléctricas, el negocio de generación y comercialización y el negocio de energías renovables. (Informe, 2019)

Aunque la generación de electricidad y su comercialización siguen siendo áreas importantes, el área de energías renovables se perfiló en sus negocios internacionales desde 2011 como prioritaria, por la posición que ha expresado Iberdrola en la política de protección al medio ambiente y la reducción de emisiones contaminantes.

Este aspecto también constituye un punto controversial en los aspectos críticos que se debaten en la generación de electricidad mediante insumos considerados renovables por sus repercusiones en la apropiación de territorios, sus efectos en el trabajo comunitario y los conflictos sociales que se están presentando y que se añaden a la contaminación del medio ambiente, los cuales han sido expresados por activistas y diversos autores como (Hallama, 2011), (Uharte, 2014) y Ramiro (2019).

La inversión destinada de Iberdrola por países también presenta diferencias. Reino Unido es el país que más inversiones ha recibido.

**Gráfica 1**  
**Iberdrola. Distribución geográfica de sus inversiones por países**  
**2019. (Porcentajes)**



Fuente: Elaboración propia con información de Iberdrola, 2020

Aunque en el año 2019, las inversiones destinadas en América Latina, constituyeron un 23 por ciento, respecto a sus inversiones totales, la tendencia es hacia una reducción para México desde 2019 y un aumento para Brasil en ese mismo año. La multinacional se concentra en tres actividades: el negocio de redes, el negocio de generación y comercialización y el negocio de renovables.

*El negocio de redes*, se encarga de la construcción, operación y mantenimiento de líneas eléctricas, subestaciones, centros de transformación y otras infraestructuras, para trasladar la energía eléctrica desde los centros de producción al usuario final. Al cierre de 2019, el negocio de Redes presentó una utilidad de 1.055.7 millones de euros y fue el más importante de sus tres áreas globales.

*El negocio de generación y comercialización* genera electricidad mediante la construcción, operación y mantenimiento de centrales de generación y compra-venta de energía eléctrica en los mercados mayoristas. Al cierre del cuarto trimestre de 2019, esta área de negocio presentó una utilidad neta de 625 millones de euros.

*El negocio de renovables*, genera y comercializa energía eléctrica a partir de energía eólica (terrestre y marina), minihidráulica, termo solar, fotovoltaica y biomasa.

En su visión de negocios, la utilización de energías renovables constituye una prioridad en sus inversiones durante 2010-2019. (Informe, 2020)

La década 2010-2019 también presenta algunas acciones que conllevaron a su posicionamiento a nivel mundial, puesto que la multinacional se integra al desuso del carbón en la generación de energía eléctrica y que forma parte de los Objetivos de Desarrollo del Milenio propuestos por la Organización de Naciones Unidas (ONU) propuestos en 2015 hacia el 2030.

Si bien el periodo de análisis de la presente investigación es hasta 2019, se considera relevante mencionar que en la actualidad (2024), Iberdrola se ha mantenido en la utilización de energías renovables a nivel mundial y tiene una visión de negocios hacia los países que aplican medidas regulatorias y que estimulen este tipo de actividades productivas.

En la perspectiva de negocios 2011-2019, Iberdrola se concentra en la transición energética a través del empleo de energías renovables y la reducción de emisiones de carbono. Su valor consiste en identificar las oportunidades de negocio de acuerdo a los países destino. Por ejemplo, se mantiene la construcción de parques eólicos, centrales fotovoltaicas, empleo de energía nuclear y solar, el desarrollo de infraestructura con centrales hidroeléctricas, la construcción de redes de transmisión ya sea terrestre o marina y en última instancia la generación de energía eléctrica y suministro. Forma parte de sus principales objetivos prepararse para un entorno internacional altamente regulado en la aplicación de energías limpias y en evitar las emisiones de carbono. (Iberdrola, 2020)

## **Discusión**

Con base en la información presentada, se advierte una estrecha relación entre los aspectos económicos y políticos que se presentaron en España y en México, como algunas de las causas que pueden explicar la forma en que se han presentado las condiciones del proceso de internacionalización de las empresas españolas.

En este trabajo estos aspectos se han concentrado en el análisis de la industria eléctrica mexicana, sin embargo, también es posible considerarlos en otros sectores de servicios en los que han tenido éxito las firmas españolas en los países latinoamericanos, es el caso de las telecomunicaciones, los servicios financieros, los servicios de turismo y

algunas actividades de consultoría especializada en el sector de la construcción y de negocios, en particular con relación con un conjunto de reformas en el marco legal y de competencia en el sector y con una política activa de atracción de inversiones extranjeras y de asociaciones público privadas, aunque, sin dejar de considerar las diferencias puntuales que adicionalmente se presentan en cada uno de estos sectores y de ahí la importancia de un análisis sectorial.

Las inversiones de empresas españolas en la industria eléctrica mexicana también provienen de otras empresas españolas que directa o indirectamente participan en el sector como ENEL y Abengoa, sin embargo, entre las empresas españolas, la participación de mercado de Iberdrola ha sido indiscutible.

Aunque este aspecto no se abordó en el trabajo, por considerar el periodo de estudio hasta 2019, es importante mencionar que en el sexenio 2018-2024, la orientación hacia los insumos renovables no fue prioridad y, por otra parte, la práctica del autoabastecimiento también ha generado un intenso debate en el precio de las tarifas que pagan las empresas generadoras de electricidad con el aprovechamiento de la red de transmisión eléctrica.

Estos aspectos han significado una oposición contundente con la reforma de 2013, lo que puede implicar futuros cambios en este escenario en la próxima administración. En particular, respecto a los retos que implicará la transición energética.

## **Conclusiones**

Con base en el análisis de las estrategias de ingreso y posicionamiento de Iberdrola en México, algunas de las condiciones que explican cómo fue posible su internacionalización y desarrollar su competitividad en la industria eléctrica nacional se resumen en:

- Su consolidación como líder en el mercado nacional
- La existencia de ventajas competitivas superiores comparadas con las de las firmas de América Latina
- La búsqueda de insumos estratégicos para proporcionar servicios diferenciados frente a su competencia

Es importante mencionar también que Iberdrola se mantiene como la principal empresa que genera electricidad en el sector privado en México, con las controversias y debates que se han generado sobre los insumos renovables que utiliza.

En este contexto, México es un país destino estratégico para la firma en América Latina, por el aprovechamiento de otras fuentes de energía como la eólica y la fotovoltaica y por la existencia de un mercado eléctrico en constante crecimiento.

Aunque no se abordó con profundidad en este trabajo, es importante considerar que se mantiene como reto desde la perspectiva de la industria eléctrica mexicana, la competitividad de la CFE en un entorno internacional con cambios constantes, donde la tendencia es hacia la reducción de las emisiones de carbono hacia el 2050.

En este contexto, la utilización de insumos renovables en la generación de electricidad forma parte de un conjunto de debates entre gobiernos y empresas por los efectos que se presentan en la población de los países en desarrollo, donde América Latina no es la excepción.

## Referencias

- Casilda Ramón A. (2003). "La década dorada 1990-2000. Inversiones españolas directas en América Latina". Madrid España. *Boletín Económico de ICE* Núm. 2778, p. 22-33
- Doval A. (2014). "Historia reciente de las inversiones españolas en América". *Revista Estudios Económicos, Regionales y Sectoriales*. Santiago de Compostela España, Vol.14, Núm.2. p.157-176
- Durán J. (2010). "La inversión directa exterior: evolución reciente y perspectivas. Claves de la Economía Mundial" España, Madrid *Boletín ICEX-ICEI*. p.26-34
- CEPAL (2018). La inversión extranjera en América Latina y Caribe. Santiago de Chile. 198p.
- \_\_\_\_\_ (2019). Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe. Santiago de Chile. 183 p.
- \_\_\_\_\_ (2021) Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe. Santiago de Chile. 186 p.
- Hallama, et.al. (2011). "El fenómeno del greenwashing y su impacto sobre los consumidores propuesta metodológica para su evaluación". *Aposta. Revista de Ciencias Sociales*, núm. 50, julio-septiembre. p. 1-38 Disponible en: <https://www.redalyc.org/pdf/4959/495950246004.pdf>
- Hernández C. (2018) Reforma energética: electricidad. Fondo de Cultura Económica México. 244 p.
- Hernández J, González E. y Ramiro P. (2019). "Las Empresas Transnacionales y Arquitectura Jurídica de la Impunidad. Responsabilidad social corporativa, Lex Mercatoria y Derechos Humanos". *Revista de Economía Crítica*, nº28, segundo semestre ISSN 2013-5254 p. 41-54.

- Iberdrola Informe Anual Integrado (Varios años). Disponible en:  
<https://www.iberdrola.com/accionistas-inversores/informes-anuales/2018>
- Iberdrola (2022). Sección de Historia y de Propósito corporativo y valores. Disponible en:  
[https://www.iberdrola.com/conocenos/energetica-del-futuro/nuestra-historia#acor\\_perfil\\_historia\\_acor2\\_4](https://www.iberdrola.com/conocenos/energetica-del-futuro/nuestra-historia#acor_perfil_historia_acor2_4)
- Mortimore M. (2003). The impact of TNC Strategies on Development in Latin America, London United Kingdom. Overseas Development Institute. 17 p.
- Navarro M.A. (2009). El Tratado de Lisboa y el futuro de la acción exterior de la Unión Europea en un mundo globalizado. Madrid España. Actualidad Jurídica (24) p. 35-43
- Rodríguez A. (2018). Reformas energéticas en México. Impacto en el sector eléctrico. Revista de Economía Energética. Número 25, volumen 2. P. 45-62
- Rozas Balbotín P. (2009) Internacionalización y expansión de las empresas eléctricas españolas en América Latina. CEPAL, Santiago de Chile. 86 p.
- Rodríguez A. (2018). Reformas energéticas en México. Impacto en el sector eléctrico. Revista de Economía Energética. Número 25, volumen 2. P. 45-62
- Sánchez A. y Galaso P. (2016) Las fusiones y adquisiciones realizadas por empresas españolas en América Latina. Un estudio desde la perspectiva del análisis de redes. Revista de la CEPAL N° 120. P. 55-74. Diciembre. Disponible en:  
[https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40803/RVE120\\_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40803/RVE120_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Santiso J. (2007). La Internacionalización de la Empresa Española. ICE Boletín de información Comercial Española. Noviembre-diciembre. Núm. 839 p. 89-102 Disponible en:  
<https://www.oecd.org/dev/40880161.pdf>



Suanes M. y Sagalés O. (2015). "Inversión extranjera directa, crecimiento económico y desigualdad en América Latina". *El Trimestre Económico* Vol. 82, Núm. 327 p. 675-706

Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México (2020)  
Texto oficial. Secretaría de Economía y Comisión Europea. 623 p.

Toral Pablo (2011). *Multinational Enterprises in Latin America since the 1990s*. Estados Unidos. Palgrave Macmillan. 150 p.

Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México (2020)  
Texto oficial. Capítulo XXX. Solución de diferencias p. 564-596  
Secretaría de Economía y Comisión Europea.

Uharte Luis M. (2014). "Las Multinacionales, Agentes Estratégicos de Capital. Una guía para evaluar sus impactos". *Revista Castellano-Manchega de Ciencias Sociales* N.º 18, p. 97-111

UNCTAD. *World Investment Report*. París Francia. (Varios años).  
Disponible en:  
<https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir/en.pdf>