

Innovaciones de Negocios 1(2): 245–263, 2004
© 2004 UANL, Impreso en México (ISSN 1665-9627).

Las teorías de la localización de la inversión extranjera directa (IED): una aproximación (Localization theories of the foreign direct investment: an approach)

Villarreal, C.

UDEM, Ap. 5209, Garza García, N. L., & FACPYA, UANL, México, cvillarreal@udem.net

Palabras claves: Inversión extranjera directa, corporaciones transnacionales, globalización

Resumen. El objetivo de esta obra es presentar una aproximación al estado actual del arte en el tema. En este sentido, se intentarán exponer los motivos que desencadenan que las diversas teorías relativas a la Inversión Extranjera Directa (IED) no proporcionen una respuesta unánime sobre la localización del capital extranjero con fines productivos, enfatizando la ausencia de modelos cuantitativos para explicar los factores en la decisión de invertir en el extranjero. Se presentan los conceptos y definiciones fundamentales relacionados con el tema. Finalmente, ofrece una perspectiva sobre el quehacer en las investigaciones relacionadas al tema.

Key words: Foreign direct investment, transnational corporations, globalization

Abstract. The objective of this work is to present an approximation of the state of the art in the theme. For this purpose, I will try to illustrate the motives in order to unravel why the diverse theories of the Foreign Direct Investment (FDI) do not provide a unanimous response to the role of the foreign capital on productive end, emphasizing the absence of quantitative models to explain the factors that are essential in decision making of investing abroad. The concepts are presented and fundamental definitions related to the theme are pointed out. Finally, I offer a new perspective as how to conduct research on this subject.

Introducción

La necesidad de explicar el continuo y creciente movimiento internacional de capital bajo la forma de Inversión Extranjera Directa (IED), ha derivado en las últimas décadas en la aparición de multitud de enfoques que buscan justificación a las causas y a los destinos de estos flujos financieros.

Inversión extranjera directa

Pese a ello, o tal vez por ello, no existe una explicación consensuada sobre los desencadenantes de este patrón de localización del capital extranjero con fines productivos.

Por una parte, uno de los cuerpos teóricos básicos comúnmente recurridos para la explicación del destino de los flujos de capital –las teorías tradicionales de comercio internacional, como enfoque aislado, podría no constituir el marco más idóneo para el estudio de la localización de la IED al no contemplar aspectos como las diferencias en productividad, el efecto del capital humano o las infraestructuras, y considerar exclusivamente las diferencias salariales relativas fruto de la dotación factorial. Por otra parte, el denominado paradigma OLI no ofrece un marco analítico que identifique la incidencia de cada uno de estos factores potenciales sobre la elección de la localización final. Finalmente, el carácter exclusivamente empírico (Martín y Velázquez, 1996), o la persistencia en el tratamiento de la IED como desplazamiento de capital físico y no de capital financiero con fines productivos (Krugman, 1990) caracterizan las aportaciones más recientes. Ante esta realidad, el presente estudio intenta poner de manifiesto los problemas que presentan las aportaciones teóricas que buscan respuestas a la elección de una determinada localización para la instalación de actividades productivas de origen extranjero, y no justificaciones a la existencia de IED. En este sentido, se intentarán exponer los motivos que desencadenan que las diversas teorías relativas a la IED no proporcionen una respuesta unánime sobre la localización del capital extranjero con fines productivos.

La localización de la IED: las diferentes teorías

El rápido crecimiento de la Inversión Extranjera Directa en los 80's y su continuo avance en los 90's, ha traído éste importante instrumento de integración económica global al interés público y a debate sobre el crecimiento y desarrollo económico.

Definición de términos

Durante el periodo 1992-2002, hemos presenciado un auge dramático en el nivel de la IED, un fenómeno que ha jugado una parte integrante en el proceso de la llamada globalización.

Globalización

La economía mundial atraviesa una fase de profundos cambios. Emergen nuevas tecnologías y nuevas prácticas organizacionales que redefinen las formas de competencia y producción en la mayor parte de las ramas productoras de bienes y servicios. Surgen nuevos sectores que se expanden a un ritmo acelerado, otros declinan o ingresan en una fase de madurez, mientras que algunas actividades atraviesan profundas reestructuraciones que dan lugar a nuevas configuraciones de mercado y redefinen el papel e influencia de las ventajas competitivas clave en cada caso. En este contexto, una de las tendencias centrales es el avance de la llamada globalización: expresada en la expansión de las corrientes internacionales de comercio, capitales y tecnología, y en la cada vez mayor interconexión e interdependencia de los distintos espacios nacionales y la paralela creciente “transnacionalización” de los agentes económicos.

Inversión extranjera directa

El crecimiento de la IED tiene sus orígenes desde principios de siglo. A pesar que la inversión directa en el extranjero es un fenómeno económico importante, había pocos países que invertían fuera de sus fronteras, tal como se muestra en el Tabla 1, en los años 70, solo los países desarrollados emitían y recibían IED. Fue durante los años ochenta cuando la IED aparece como el principal rector de la integración económica mundial. La IED, de acuerdo con los estándares internacionales, el criterio básico para definir el concepto de la inversión extranjera directa es, la posesión de al menos el 10% de la propiedad por un inversionista extranjero. Considerando una definición más amplia, la IED reside en la capacidad de un inversionista de origen o nacionalidad distinta del activo a ser adquirido.

Tabla 1. Algunos indicadores de la Inversión Extranjera Directa, 1970-2002 (UNCTAD data Base).

		Tabla 1									
		Algunos indicadores de la IED, 1970-2002									
		(En millones de dólares)									
País / Grupo	Concepto / años	1970	1971-1975	1976-1979	1980-1985	1986-1989	1990-1995	1996-1999	2000	2001	2002
			Prom Anual	Prom Anual	Prom Anual	Prom Anual	Prom Anual	Prom Anual			
Mundial	Entradas de IED	12,938	20,404	31,451	58,836	145,653	224,945	657,996	1,392,957	823,825	651,189
	Salidas de IED	14,141	21,806	39,860	47,949	161,329	255,010	663,107	1,200,783	711,445	647,363
	Acum entradas		-		825,068	1,401,320	2,367,825	4,110,682	6,146,656	6,606,698	7,122,350
	Acum salidas		-		627,422	1,174,936	2,247,802	4,030,996	5,991,756	6,318,861	6,866,362
Países Desarrollados	Entradas de IED	9,477	15,262	23,575	40,422	120,657	146,216	447,046	1,120,528	589,379	460,334
	Salidas de IED	14,110	21,582	39,226	45,205	151,250	222,710	595,396	1,097,796	660,558	600,063
	Acum entradas				464,609	930,044	1,642,468	2,648,602	3,988,075	4,277,195	4,594,850
	Acum salidas				556,495	1,077,641	2,039,477	3,472,038	5,154,968	5,487,592	5,987,746
Países en Desarrollo	Entradas de IED	3,461	5,142	7,860	18,387	24,862	72,702	190,891	246,057	209,431	162,145
	Salidas de IED	30	224	619	2,737	10,062	32,030	65,106	99,052	47,382	43,095
	Acum entradas				360,451	470,301	708,208	1,380,322	2,029,412	2,173,769	2,339,788
	Acum salidas				70,926	97,252	204,465	547,288	817,450	806,524	849,464
EE.UU.	Entradas de IED	1,260	2,046	5,175	18,916	55,827	40,829	161,416	314,007	143,978	30,030
	Salidas de IED	7,590	10,003	16,517	11,582	26,500	58,150	130,148	142,626	103,764	119,741
	Acum entradas				133,783	291,872	453,464	753,502	1,214,254	1,321,063	1,351,093
	Acum salidas				220,015	331,421	546,103	960,084	1,293,431	1,381,674	1,501,415
México	Entradas de IED	323	470	835	2,131	2,004	6,133	12,282	15,484	25,334	13,627
	Salidas de IED	...		3	62	112	288	996	984	846	969
	Acum entradas				13,878	23,428	33,970	61,098	97,170	140,376	154,003
	Acum salidas				3,715	4,306	5,455	8,049	11,098	11,944	12,425

Corporación transnacional

Uno de los factores importantes en la globalización lo son, las Corporaciones Transnacionales (CTN), en la literatura recibida no hay un consenso sobre cuándo una firma se convierte, en su proceso de internacionalización, en una Empresa Transnacional (ET). Dos de los más completos exámenes recientes sobre el tema (Caves, 1996; Dunning, 1993) emplean la más amplia definición posible (ET es cualquier empresa que controla establecimientos productivos al menos en dos países). En el proceso de globalización, entre las tres regiones en las que se tiene el mayor mercado mundial, EUA., Asia y la Unión Europea, los países de estas regiones son los que en mayor medida se han generado las IED. Este tipo de flujo de capitales han conducido a que las empresas busquen hacerse más competitivas a nivel mundial, sumen esfuerzos a través de fusiones y adquisiciones, a fin de eficientar plantas productivas y llegar al mercado con una mayor fortaleza que las haga prevalecer y les permita continuar con su crecimiento. En efecto, "las grandes empresas y en una menor medida las pequeñas y medianas empresas han creado verdaderas redes transnacionales de producción y de comercialización".

Teorías sobre la localización de la IED

De la literatura revisada destaca la necesidad de explicar el continuo y creciente movimiento internacional de capital bajo la forma de inversión extranjera directa (IED). Los estudios revisados presentan enfoques que buscan la justificación a las causas y a los destinos de estos flujos financieros. Se intenta poner de manifiesto las aportaciones teóricas de los distintos autores que buscan respuestas a la elección de una determinada localización o bien establecer las determinantes que expliquen los flujos de IED para la instalación de actividades productivas o bien proporcionar bienes y servicios a través de la comercialización.

En este sentido, se intentarán exponer los motivos que desencadenan que las diversas teorías relativas a la IED no proporcionen una respuesta unánime sobre las determinantes de la localización del capital extranjero con fines productivos.

Principales enfoques explicativos de la localización de la IED

Hasta la fecha todos los estudios sobre el tema se han agrupado siguiendo diferentes clasificaciones alternativas (Dunning, 1993; Graham, 1992; entre otros). En el presente trabajo, se han catalogado las diferentes aportaciones dependiendo de si por sí mismas constituyen una teoría específica sobre las determinantes de los flujos de IED o si, en cambio, pertenecen a un marco teórico general más amplio que admite derivaciones para el tratamiento particular del fenómeno localizador de la IED.

Las teorías del comercio internacional

Las teorías del comercio internacional han sido consideradas en la literatura como uno de los marcos posibles para el estudio de la localización de la IED y sus determinantes, al justificar 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 Heckscher-Ohlin el libre comercio y la movilidad de factores son sustitutos. Sin embargo, estos modelos suponen 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.

El modelo Heckscher-Ohlin (H-O) predice un patrón de comercio basado en las aportaciones relativas de factores de las distintas naciones y ofrece la primera justificación al desplazamiento internacional del capital de los Países Desarrollados (PD) a Países En Desarrollo (PED). Pero se trata de desplazamientos indirectos a través de los flujos de bienes. Los desplazamientos factoriales directos sólo tendrían sentido bajo los supuestos del modelo H-O, en el caso de existir diferencias a nivel internacional en su remuneración. Pero movilidad perfecta de bienes y no igualación del precio de los factores son elementos incompatibles.

La necesidad de incorporar en los modelos teóricos existentes variables que impliquen la existencia de ciertas imperfecciones en los mercados derivó en la aparición de las denominadas “nuevas teorías del comercio internacional” y con ello en la aparición de nuevas justificaciones a la localización de la IED. Ahora bien, la existencia de competencia imperfecta en los modelos básicos de Helpman y Krugman (1985) por sí sola no puede justificar el origen y el destino de los distintos tipos de bienes intercambiados internacionalmente. El capital puede fluir (incorporado a los bienes intercambiados) en las dos direcciones. Pero para obtener respuestas sobre el destino preferente del capital desplazado se hace imprescindible la incorporación del supuesto de desigual aportación factorial relativa entre países, al igual que en el enfoque H-O. Para extraer conclusiones sobre el origen y el destino del capital sin tener que recurrir a la desigual dotación factorial, a la par que eliminar el supuesto de inmovilidad de capital entre países, es necesario admitir otro supuesto adicional: el cambio tecnológico. La capacidad de desarrollo de nuevas tecnologías determinaría el destino del capital. Al repercutir sobre la rentabilidad marginal del capital en el país más desarrollado se generaría una atracción de capital desde los países menos desarrollados hacia los más desarrollados.

Se originaría un flujo directo de capital en sentido contrario al predicho por las teorías tradicionales de comercio internacional.

Únicamente, la consideración específica de la existencia de empresas multinacionales, por parte de Helpman (1984) o de Helpman y Krugman (1985), permite el tratamiento de la IED como desplazamiento de capital financiero. Pero de nuevo son los PD quienes se convierten en centros de producción de entradas altamente capital-intensivo, y localizan la producción de bienes relativamente menos capital-intensivo en los PED por medio de

actividades de IED. La variable que determinaría la atracción de IED sería, en definitiva, la abundancia relativa del factor trabajo en el país receptor, una conclusión que no difiere de la aportada, de manera indirecta, por el enfoque H-O. Sin embargo, la ausencia de modelos cuantitativos que manifiesten la explicación de dichos flujos de IED, por lo factores mencionados.

Las teorías de la localización

Marshall (1920), bajo el amparo de las denominadas economías externas, identifica tres causas diferentes que determinarían la concentración de las actividades productivas: la disponibilidad de mano de obra calificada, la disponibilidad de factores y servicios específicos a la industria, y la existencia de “flujos de conocimiento” entre empresas de una misma localización.

Las limitaciones del marco competitivo supuesto han ido relajándose y bajo la influencia de las teorías de la organización industrial han surgido nuevas investigaciones en las que la elección de la ubicación de la actividad productiva se justifica sobre la base de la posesión del control de la parte del mercado de mayor dimensión.

Ampliando este campo, Greenhut (1955) ya propondría una serie de factores relacionados tanto con los costos como con la demanda – costos laborales, educación, tamaño del mercado, entre otros – de manera que el peso conjunto de todos ellos determinaría la localización.

La aplicación de este enfoque general de localizaciones de actividades productivas al contexto internacional, como marco explicativo del patrón de IED, generó multitud de estudios y análisis exclusivamente empíricos sobre la importancia de esos factores en la distribución territorial de la IED. La existencia de recursos naturales (Owen, 1982), las aportaciones de tecnología y la calidad de la investigación del país receptor (Cantwell, 1988, así como el tamaño de su mercado (Papanastassiou y Pearce, 1990; Schneider y Frey, 1985) son características de tipo local defendidas por las teorías de localización y justificadas empíricamente como determinantes de la recepción de flujos de IED.

La teoría Japonesa

La teoría macroeconómica de Kojima (1976) es una extensión de la teoría H-O del comercio internacional relativa a proporciones factoriales como determinantes de los flujos comerciales en productos intermedios. Los flujos de capital tendrían lugar cuando el capital desplazado pueda ser combinado con los factores de producción existentes en el país receptor de los flujos tal que se consigan unos menores costos de producción. En particular, la IED sería llevada a cabo por empresas que producen productos intermedios para cuya elaboración se requieren recursos en los cuales el país donante del capital tiene una ventaja comparativa, pero que genera actividades añadidas que requieren recursos en los cuales ese país posee una desventaja comparativa. Como elemento novedoso, hace referencia explícita a la IED como forma de internacionalización de la producción por medio de un desplazamiento de capital financiero. Pero, nuevamente, se recurre a la aportación factorial relativa para determinar el sentido de los flujos de IED a la vez que se excluyen del análisis determinados factores que no incluían en las teorías tradicionales tales como la necesidad de aprovechamiento de economías de escala, la diferenciación de productos o los costos de transacción, lo que ha sometido a la aportación de Kojima a las mismas críticas que las ya recibidas por dichas teorías.

Ciclo del producto

Formulada por Vernon (1966), intenta romper con lo propugnado por las teorías “tradicionales” del comercio internacional al considerar 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 PED para la elaboración de un producto 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. La

hipótesis del ciclo de vida del producto ofrece como resultado una nueva explicación para la localización de la IED.

Una investigación a gran escala ha sido conducido por Harvard Business School (HBS), y liderado por Raymond Vernon. El modelo del ciclo del producto fue la base teórica de ésta investigación.

De acuerdo al modelo del ciclo del producto, el proceso de multinacionalización de las empresas estadounidenses (EUSA), es explicada a continuación. El desarrollo de los productos de las EUSA que satisface las necesidades del mercado estadounidense, y se vende en dicho mercado local. Al mismo tiempo, la demanda de productos estadounidenses aparece en Europa, Japón y otros países desarrollados. Al principio, las EUSA, responden a la demanda del extranjero, exportando. Después, hacen presencia en dichos países. Frecuentemente, se toman medidas de protección como restricciones a la importación. Las EUSA enfrentan ésta situación instalando plantas productivas en Europa, Japón y otros países desarrollados. Una vez más, las empresas EUSA inician las exportaciones a PED en Centro y Sudamérica, Asia y demás y entonces mueven sus actividades productivas a éstos países.

Más aún, de acuerdo al modelo del ciclo del producto, los recursos de las EUSA (como tecnología y Saber-Hacer) son, primero transferidos a las subsidiarias en Europa, Japón.

Después, son transferidos a las subsidiarias en Centro y Sudamérica, Asia y demás países en desarrollo. Esto se puede inferir “Como el agua, que fluye de niveles más altos a los más bajos”. La tecnología de las EUSA y otros recursos fluyen de manera jerárquica desde las subsidiarias en países avanzados a aquellos en PED. Por consiguiente, es inferido que los nuevos productos, tecnología y saber-hacer son desarrollados en las EUSA y transferidos a otros países es más o menos la ruta de transferencia.

Recientemente, los EEUU han perdido “su posición” como el país en donde una gran proporción de nuevos productos a nivel mundial son primero producidos sobre bases comerciales. El principal argumento de Vernon es que nuevos productos son generalmente introducidos a los EEUU y una vez que los productos alcanzan la etapa de madurez en el mercado, se introducen en los PED con sus ventajas comparativas en términos de la mano de obra barata, se inicia la exportación de estos productos a EEUU.

Vernon y Wells (1991) mencionan, sin embargo, que considerable actividad de innovación ha surgido fuera de EEUU. El modelo del ciclo del

producto no puede explicar que estos sean los determinantes de los flujos de IED.

Wells sugiere que las firmas de los PED pueden desarrollar ventajas en mercados maduros y donde las tecnologías están ampliamente difundidas. La competitividad de las Empresas Multinacionales de los Países en Desarrollo (EMPED), descansaría en el uso de tecnologías de pequeña escala y trabajo intensivas para producir bienes indiferenciados en mercados donde la competencia se da fundamentalmente vía precios, así como en la disponibilidad de mano de obra barata y de una gestión de bajo costo con capacidades para manejar firmas en otros PED.

El Paradigma ecléctico

En un intento por recoger todos aquellos factores y condicionantes que estarían determinando la localización de actividades productivas de carácter internacional dentro de un contexto propio de teorías de empresas multinacionales, y sin tener que recurrir a marcos conceptuales más generales, Dunning (1977) formula y desarrolla el denominado enfoque ecléctico o “paradigma OLI”. Las siglas OLI: Ownership, Localization & Internalization, hacen referencia a las ventajas específicas en propiedad de la empresa (ownership specific advantages), de internalización del proceso productivo llevado a cabo por la empresa (internalization advantages) y de localización de los países destino de la IED (location specific endowments). La posesión de ventajas de propiedad introducida originalmente por Hymer (1958), y de internalización justifican la existencia de actividades de IED sobre la base de una serie de “activos intangibles” (nombre de marca, niveles más desarrollados de tecnología, mejor conocimiento de las técnicas de gestión empresarial) pertenecientes a la empresa multinacional y que desea explotar en el mercado exterior.

Pero la empresa, además, debe tener en cuenta la existencia de ciertas características, ventajas en otra nación que, agrupadas con las propias ventajas de la empresa, le permiten obtener un beneficio superior al que se alcanzaría si la empresa optase por instalarse en su propia nación. Tales ventajas, denominadas ventajas de localización, estarían directamente asociadas a los costos y a la disponibilidad de los factores de producción, tanto en el ámbito cuantitativo como cualitativo (tal y como se apuntaba en el marco conceptual de las teorías de localización), al mismo tiempo que recogerían las particularidades del sistema

institucional vigente en el país receptor de la inversión, el grado de intervención del gobierno en la economía y la mayor o menor presencia de economías de escala. En este sentido, la existencia de infraestructuras—equipamiento de carreteras, ferrocarriles, instalaciones aeroportuarias—como su calidad podría ser un factor decisivo de manera que una escasa aportación en este tipo de condicionantes factoriales, podría limitar en gran medida la realización de actividades de IED en una determinada localización. En los mismos términos, el aporte de tecnología de una localización derivada de la existencia en esa localización de empresas innovadoras también podría constituir una fuente muy poderosa y atractiva para la instalación de nuevas actividades por la vía de la IED.

Teorías modernas

En la literatura revisada, encontramos estudios que aportan evidencia empírica de flujos de IED desde PED hacia PD y entre los cuales presentamos enseguida.

Proceso de internacionalización de las empresas multinacionales de los países en desarrollo

Mientras que las Corporaciones Transnacionales (CT) generalmente se apoyan en ventajas derivadas de operar en la frontera tecnológica, La reconoce que las firmas de los PED no pueden poseer ventajas competitivas en el mismo campo, por lo cual sus ventajas deberían estar en ciertas habilidades o activos especiales construidos sobre tecnologías ampliamente difundidas, conocimientos especiales de mercadotecnia u otras habilidades gerenciales.

Estas ventajas pueden potenciarse por dos factores. Por un lado, estas firmas pueden tener acceso a recursos humanos calificados a bajo costo en su país de origen. Por otro, suelen pertenecer a conglomerados diversificados de propiedad familiar, lo cual les da ciertas ventajas en términos de recursos financieros, gerenciales y técnicos.

Estas condiciones hacen posible que firmas que operan, en general, con tecnologías y métodos de gestión inferiores respecto a la frontera, construyan ventajas de propiedad que son explotables a través de la IED. Si bien el carácter de las mismas hace que dichas ventajas sean explotables básicamente en otros

PED, también algunas innovaciones específicas (adaptaciones o cambios mayores) pueden dotar a las firmas de los PED de alguna cualidad que pueda ser explotada en un PD, siendo este caso más raro por la fuerte competencia y las diferencias culturales existentes entre estos mercados.

Otro punto que resalta Lall es que, dado que el proceso de aprendizaje y desarrollo de capacidades competitivas depende del "ambiente" doméstico, es plausible que diferentes países produzcan distintos tipos de CT. Si el tamaño y el grado de industrialización del país serán influyentes en este sentido, la principal fuente de diferencias, según Lall, radicará en las estrategias comerciales e industriales que haya adoptado cada país.

Por otro lado, Lall reconoce que las EMED, al no operar en las fronteras de la actividad innovativas, y tener una base doméstica de operaciones relativamente pobre en cuanto a tamaño de mercado, interacción con usuarios sofisticados, disponibilidad de infraestructura tecnológica, etc., disponen de menos ventajas propietarias que sus contrapartes de los PD. Ello explica tanto porque son más proclives a entrar en asociación (joint ventures) con otras firmas, y en particular porque intentan asociarse con firmas de PD, para acceder a tecnologías y capacidades competitivas de mayor alcance.

Sendero del desarrollo de las inversiones

En tanto, la segunda gran línea de investigación apunta más bien a ligar las etapas del desarrollo económico de cada país con su condición de emisor y/o receptor de IED (la teoría del "sendero de desarrollo de las inversiones" (Dunning, 1988 y Dunning et al, 1997). Esta teoría intenta explicar como, a medida que un país se desarrolla, se producen cambios en las ventajas de propiedad de sus firmas, así como en los sectores y países de destino en donde aquéllas invierten.

Cantwell y Tolentino (1990) trabajan ya sobre una fase más avanzada del proceso de internacionalización de las EMED. En su trabajo destacan como las inversiones de estas firmas progresivamente se realizan en sectores más modernos, y se dirigen hacia países más avanzados, al tiempo que advierten que algunas de dichas firmas ya son "genuinamente" innovadoras. En este sentido, van un paso más allá de Lall al introducir la idea de que es posible que las EMED desarrollen ventajas propietarias en el plano tecnológico que no provengan meramente del uso de técnicas "olvidadas" en los PD, o que se ajusten a condiciones específicas de los PED, y, por ende, desarrollen un sendero

innovativo en cierta medida independiente, aunque menos basado en la ciencia y la Investigación y Desarrollo (I&D), y más en las diferentes clases de aprendizaje, en aspectos organizacionales y en ingeniería de producción vis a vis las firmas de los PD.

Cantwell y Tolentino plantean que la gradual transformación de la estructura industrial de un conjunto de PED ha redundado en una expansión de las competencias tecnológicas de las firmas del Tercer Mundo como consecuencia de un proceso acumulativo. Este proceso de acumulación tecnológica, a su vez, está ligado al sendero de internacionalización. En este sentido, la existencia y acumulación de capacidades tecnológicas son una importante causa, a la vez que un efecto del patrón y evolución de las actividades productivas en el exterior de estas firmas. Esto implica que el patrón de distribución geográfica y sectorial de la IED de un PED se va transformando con el tiempo, y puede ser hasta cierto punto predecible, lo que nos interesa en nuestra investigación probar.

En ocasiones, esto lleva a la apertura de oficinas o filiales de ventas en los principales países receptores, lo cual incluso puede dar lugar a la instalación de unidades de mercadotecnia o asistencia post-venta. El paso final de este proceso sería la instalación de una subsidiaria con capacidades productivas. Aunque no siempre recorran todas las etapas de este proceso, este marco permite entender gran parte de los procesos de internacionalización de las firmas de los PED. Este aspecto de "prueba y error" de los procesos de internacionalización contribuyen a explicar porqué podemos encontrar casos exitosos, así como también fracasos, al revisar las trayectorias de firmas particulares.

Como adelantábamos más arriba, además de estas perspectivas más "microeconómicas" sobre la IED proveniente de PED, se ha desarrollado otro cuerpo teórico que trata de vincular la posición de un país como receptor y/o emisor de IED y su nivel de desarrollo económico.

Esta teoría, que ha dado en llamarse "sendero de desarrollo de las inversiones" (SDI), afirma que la relación entre IED emitida y recibida pasa por una serie de etapas predecibles a medida que la economía se desarrolla, aunque no puede determinarse cual es la relación de causalidad que está operando en esta relación.

A bajos niveles de ingresos, los países atraen poca o nula IED ya que ni el mercado ni los recursos disponibles a nivel doméstico ofrecen oportunidades a

las CT, y, por otra parte, las firmas locales no tienen ventajas propietarias, Ownership (O), para encarar inversiones en el exterior (etapa 1). A medida que los ingresos y la demanda doméstica aumentan, y las capacidades locales mejoran a través de la provisión de infraestructura, educación y entrenamiento de recursos humanos, la recepción de IED comienza a crecer. Esta IED se orienta principalmente a la sustitución de importaciones -en especial en industrias tradicionales o trabajo-intensivas- o a actividades basadas en recursos. A su vez, la emisión de IED comienza a surgir (en forma limitada, teniendo en cuenta la escasez de ventajas "O" de las firmas locales) en algunos sectores donde se desarrollaron capacidades país-específicas, en operaciones búsqueda de recursos o de mercado, dirigidas hacia otros PED y países vecinos.

En la etapa tres pueden ocurrir dos cosas dependiendo esencialmente de la actitud del gobierno sobre la inserción en los patrones internacionales de especialización del comercio y la producción. Si se persigue una estrategia de relativo aislamiento del mercado internacional, la emisión de IED será insignificante debido a que el gobierno prefiere que las firmas produzcan para el mercado interno. Si por el contrario, el país se inserta activamente en la economía internacional, las firmas pueden desarrollar ventajas propietarias, Ownership (O), país-específicas en actividades innovativas (corresponde a la "segunda ola" de IED de PED antes descrita). A su vez, con esta estrategia ingresan inversiones que hacen un mejor uso de los recursos en los cuales el país tiene ventajas comparativas. Estas inversiones complementan las ventajas de localización ofrecidas por los factores "inmóviles" del país receptor, mientras que la inversión emitida compensa las desventajas de localización del país emisor. El resultado neto es (o debería ser), según Dunning, una estructura económica más internacionalizada y acorde a las dotaciones factoriales del país. Durante esta tercera etapa, es posible que la inversión recibida cambie de carácter y empiece a estar más influida por las metas globales de las CT y por la posibilidad de sacar ventaja de la coordinación de actividades conjunta de sus distintas filiales.

A medida que los países continúan su proceso de desarrollo, eventualmente arriban a la cuarta etapa, en la cual se convierten en emisores netos de IED. Esto puede ocurrir porque los costos reales de los recursos locales inmóviles se convierten en menos favorables que aquellos que ofrecen otros países y/o porque sus ventajas comparativas se concentran crecientemente en la posesión de activos tales como gestión, habilidades organizacionales, tecnología

de avanzada, información, etc., las cuales pueden ser fácilmente transferibles vía IED.

Un aspecto interesante de este análisis es que le permite a Dunning tratar de explicar tanto el ascenso de la "segunda ola" de IED de los PED, como el estancamiento de la IED que correspondió a la "primera ola", en el marco de los procesos de reestructuración y globalización que han caracterizado a la economía mundial en los últimos años. En particular, una buena parte las ventajas de las firmas de la "primera ola" de IED de los PED eran "países-específicas", y a menudo eran resultado de las barreras a la entrada características de los programas de sustitución de importaciones -que les permitían adaptar tecnologías importadas para operar en pequeña escala-. Dichas firmas tendían a invertir en países cercanos, que contaban con ventajas Localización (L) similares (barreras contra las importaciones). Con la generalizada apertura de los últimos años, los activos que tenían este tipo de firmas ha perdido relevancia, ya que las ventajas basadas en el empleo de tecnologías obsoletas ya no son capaces de generar beneficios, teniendo en cuenta que ahora la competencia se da con empresas de PD en el nuevo contexto de liberalización de las economías nacionales.

En cambio, el surgimiento de la "segunda ola" está, al menos en parte, asociado a un proceso de continuo progreso de las ventajas L de los países emisores de IED en esta etapa, lo cual, a su vez, mejoró las ventajas O de sus firmas, elevando sus capacidades competitivas. Este proceso fue acelerado por las políticas de los gobiernos de esos países a favor del desarrollo industrial y su orientación hacia la exportación, que ha hecho que incluso impulsaran a sus firmas a invertir en el exterior como forma de estimular la mejora en sus ventajas O. Las firmas de estos países -que están en la etapa 3 del SDI-, invierten en países que están en las etapas 1 y 2 para captar las ventajas de localización en forma de disponibilidad de recursos naturales y/o trabajo barato, mientras que también invierten en naciones que ya han avanzado hacia la etapas 4 con estrategias tanto de expansión de mercados como adquisición de activos estratégicos. Esto hace que crecientemente se parezcan a CT convencionales, asumiendo estrategias realmente globales.

Estudios recientes

Los estudios recientes pretenden analizar el fenómeno IED desde el punto de vista de los países emisores de IED. Los autores de éstos estudios han desarrollado modelos cuantitativos a fin de explicar analíticamente las determinantes de los flujos de IED. La literatura revisada ofrece propuestas sobre el porqué las empresas se expanden al exterior, a través de sus fronteras, y dónde localizan sus activos.

Tipos de cambio en divisas y la inversión extranjera directa

Froot & Stein (1991), sugieren que por ejemplo, si las empresas de los EUA., están sujetas a una situación de una economía en recesión y de resultados poco favorables, trayendo por consecuencia una generación de flujo de efectivo escaso, además enfrentadas a una devaluación del dólar americano frente, digamos al Yen Japonés, impulsaría a las empresas japonesas a realizar IED en los EUA., aprovechando el mayor poder adquisitivo de su moneda. El alto rendimiento en tasas de inversión que ofrece un país puede influir también en realizar IED vía costo de capital, entendiéndose ésta como obtener financiamiento a bajo costo en otro país una vez realizada la IED. En dicho estudio se demuestra, si los EUA. se encuentran que teniendo una moneda débil y en constante devaluación permite e influencia mayormente en flujos de entrada de IED. Sin embargo, podemos discutir que no sólo éste factor puede influir, ya que, existe evidencia de que en los EUA. desmotivaron la Inversión Extranjera vía la aplicación de una política restrictiva en los 80's y de haberla motivado después del año 1986 habiendo relajado dicha política. Finalmente, los cambios actuales en política de comercio podría tener una gran influencia sobre los flujos de IED. Los flujos de IED han sido realizados para evitar o prevenir barreras de entrada al comercio vía exportación en la forma de tarifas arancelarias u otros controles. Éstas consideraciones podrían haber motivado a la IED japonesa en los EUA., tal como la IED japonesa y estadounidense en la comunidad europea.

Ya que el modelo de Froot y Stein (1991) no incluye los factores mencionados puede establecerse que no es un modelo incluyente de los mismos y pueda explicar integralmente a fin de establecer una explicación más amplia.

Razones del incremento de la IED en los países desarrollados

El extraordinario incremento en los flujos de IED entre los países más desarrollados ha sobrepasado incluso los del comercio internacional. Realizando un estudio comparativo, entre los principales países desarrollados, la muestra (EUA, Japón, Gran Bretaña, Alemania y Francia), se explora los tipos nuevos de uniones económicas internacionales que crean flujos emitidos y recibidos de IED. Demuestra la importancia de las CT al empleo nacional, e identifica las limitaciones de la política y conflictos que éstas fusiones transfronterizas provocan a los gobiernos. Responde a la pregunta ¿Continuará éste tipo de inversión en crecimiento y qué implicaciones trae como consecuencia para los gobiernos en la formulación de políticas, a los analistas en economía, y para la administración y dueños de CT?

Explicando y Pronosticando los flujos regionales de IED

El estudio analiza los factores que determinan los flujos de entrada de IED a las regiones del mundo, Europa, África, Latinoamérica, además de las dos economías más grandes Japón y EUA. El resultado sugiere que hay un número de factores especiales que afectan a regiones específicas y países de manera diferente en la recepción de dichos flujos de IED. Sin embargo, es claro que el tamaño del mercado representado por el producto interno bruto es muy importante en la determinación de los flujos que se reciben por un país o región considerados en el estudio. Otro de los factores importantes en la determinación de los flujos lo es la desviación del tipo de cambio. Ésta variable es una medida del riesgo asociado a la volatilidad en los tipos de cambio en divisas que afecta negativamente a la decisión de realizar éste tipo de inversión en el extranjero. Finalmente, los resultados apuntan a que el tamaño de la economía medido a través de PIB y su crecimiento además del riesgo asociado al tipo de cambio son los mejores determinantes de los flujos de entrada en la mayoría de las regiones y países incluidos en el estudio. La limitante de éste estudio se refleja en que se demuestra aplicando el modelo sólo en regiones y dos países, Japón y EUA, no así a otros países y regiones.

Conclusión

Como resultado de la revisión literaria realizada se constata que los enfoques presentados abordan el problema de la localización de la IED desde una perspectiva parcial. Las teorías tradicionales del comercio internacional proporcionan un marco analítico que justifica el desplazamiento del factor capital. La consideración de IED como desplazamiento de capital físico y no capital financiero pone en cuestión el análisis de la IED dentro del marco conceptual de las teorías del comercio.

Los restantes enfoques, a excepción de la teoría japonesa de Kojima, carecen de un marco analítico cuantitativo que justifique el efecto de los factores que pueden intervenir en la elección de la localización sobre la decisión final. Ahora bien, incluyen una serie de variables adicionales a la diferencia en costos laborales como determinantes en la elección de la localización, tales como infraestructuras, capital humano o capacidad de demanda.

La enumeración de todos los aspectos que podrían afectar potencialmente a la localización de la IED ha permitido la conversión de los diferentes enfoques propuestos en modelos empíricos bajo el formato de ecuaciones de estadística paramétrica. Ello ha favorecido su contraste en un contexto internacional y/o regional a la vez que ha generado la aparición de una completa literatura empírica que busca identificar el peso específico de los diferentes factores expuestos sobre el patrón de localización de la IED. El presente estudio forma parte del capítulo dos de la investigación que como estudiante de doctorado realiza Cuauhtémoc Villarreal en la Universidad Autónoma de Nuevo León.

Referencias

- Cantwell, J. 1988. Los factores determinantes de la internacionalización de las empresas, *Información Comercial Española*, 662:17-31.
- DeAnne, J. 1990. *Global Companies and Public Policy: The Growing Challenge of Foreign Direct Investment* New York, Council on Foreign Relations Press.
- Dunning, J. H. 1977. Trade, Location of Economic Activity and the Multinational Enterprise: A Search for an Eclectic Approach, In: B. Ohlin, P.O. Hesselborn & P.M. Wijkman [ed.], *The International Allocation of Economic Activity*. Macmillan, London.
- Dunning, J. H. 1988. *Explaining International Production*, Unwin Hyman, London.
- Dunning, J. H. 1994. *Transpacific Foreign Direct Investment and the Investment Development Path: The Record Assessed*, Rutgers and Reading Universities, USA.

- Froot, K. y J. STEIN. 1991. Exchange Rates and Foreign Direct Investment: An Imperfect Capital Markets Approach, *Quarterly Journal of Economics*, 194: 1191-1217.
- Graham, E. M. 1978. Transatlantic Investment by Multinational Firms: A Rivalistic Phenomenon?, *Journal of Post Keynesian Economics*, 1: 82-99.
- Greenhut, M. L. 1955. A General Theory of Plant Location, *Metroeconomica*, 7(2): 59-72.
- Grennhut, M. L. 1995. *Location Economics. Theoretical Underpinnings and Applications*. Aldershot: Edward Elgar.
- Heckscher, E. F. y B. Ohlin. 1991. *Heckscher-Ohlin Trade Theory*, The MIT Press, Cambridge.
- Helpman, E. y P. R. Krugman. 1985. *Market Structure and Foreign Trade. Increasing Returns, Imperfect Competition, and the International Economy*. The MIT Press, Cambridge.
- Hymer, S. H. 1958. *The international operations of national firms: a study of direct investment*. Ph D Thesis. MIT.
- Kojima, K. 1976. *Direct Foreign Investment: A Japanese Model of Multinacional Business Operations*. Crom Helm, London.
- Krugman, P. R. 1990. *Rethinking International Trade*. The MIT Press, Cambridge.
- Lall, S. 1983. *The New Multinationals. The Spread of Third World Enterprises*. Wiley, London.
- Marshall, A. 1920. *Principles of Economics*. 8^o ed. Macmillan, London.
- Martín, C. y J. Velásquez. 1996. Factores determinantes de la inversión directa en los países de la OCDE, *Papeles de Economía Española*, 66: 209-219.
- Nadiri, I. 1993. *Explaining and Forecasting Regional Flows of Foreign Direct Investment* United Nations Publications.
- Owen, R. F. 1982. Inter-Industry Determinants of Foreign Direct Investment, In: A. Rugman [ed.], *New Theories of Multinational Enterprise*. Croom Helm, London.
- Papanatassiou, M. & R. D. Pearce. 1990. Host Country Characteristics and the Sourcing Behaviour of UK Manufacturing Industry. *Galera de Economía*, 12(1): 1-12.
- Schneider, F. y B. S. Frey. 1985. Economic and Political Determinants of Foreign Direct Investment, *World Development*, 13: 161-175.
- UNCTAD, FDI Data Base. 2004. www.stats.unctad.org/fdi/eng/reportfolders.
- Vernon, R. 1966. International Investment an International Trade in the Product Cycle, *Quarterly Journal of Economics*, 80: 190-207.
- Wells, L. 1983. *Third World Multinationals*. MIT Press. Cambridge.
- Wells, L. 1986. *New and Old Multinationals: Competitors or Partners*. St. Martin's Press, N. Y.