

Innovaciones de Negocios 2(1): 17-33, 2005
© 2005 UANL, Impreso en México (ISSN 1665-9627)

La Inversión Extranjera Directa (IED), teorías y prácticas (Foreign Direct Investment (FDI): theories and applications)

De la Garza, U.

UANL, FACPYA, San Nicolás, N.L. 66450, México, uligarza@mail.sci.net.mx.

Palabras clave: Inversión extranjera directa, modelo benigno y maligno

Resumen. En éste artículo, analizaremos algunas de las principales teorías relacionadas con la IED. Se destacarán principalmente los aportes teóricos en cuanto a posibles efectos positivos y negativos de la llegada de IED a economías receptoras. Al mismo tiempo, se tratará de resaltar y justificar la importancia de la llegada de nuevas inversiones a países en desarrollo como México, destacando los principales factores que propician la llegada de IED en países en desarrollo.

Key words: Benign and malignant model, foreign Direct Investment (FDI)

Abstract. In this article, we analyze some of the main theories regarding the Foreign Direct Investment (FDI). The theoretical contributions as well as possible positive and negative effects of the arrival of FDI to hosting economies will stand out mainly. At the same time, will emphasize and justifies the importance of the arrival from new investments to developing countries like Mexico, which relay the main factors that attracts the arrival of FDI into developing countries.

Introducción

Conceptos fundamentales de la IED. El tipo de inversión que nos interesa destacar en el presente artículo es la denominada real, o directa. La cual es aquella que "se hace en bienes tangibles que no son de fácil realización. Normalmente en el contexto de los negocios, se trata de bienes como planta y equipo, inventarios, terrenos, bienes raíces, o hasta una empresa entera" (Heyman, 1998, p.26). Desde luego, quien realiza una inversión de este tipo espera recibir un atractivo flujo de ingresos en el futuro, sin embargo, los plazos pueden ser mayores a los que se presentan en la inversión financiera, además de que no se tiene la posibilidad de abandonar fácilmente la inversión y recuperar el capital inicial, por lo que los factores que determinan este tipo de inversión son mucho más complejos que en el caso de las inversiones especulativas, por lo que la

decisión de realizar una inversión directa en un país extranjero no es un asunto fácil y requiere tomar en cuenta una amplia gama de factores.

Según Krugman y Obstfeld, (1995), la IED se puede definir como "...los flujos internacionales de capital en los que una empresa de un país crea o amplía una filial en otro país. La característica distintiva de la inversión extranjera directa es que no sólo implica una transferencia de recursos, sino también la adquisición del control. Es decir, la filial no solamente tiene una obligación financiera hacia la empresa materna, es parte de la misma estructura organizativa" (Krugman y Obstfeld 1995, p.195). A partir de esta definición, podemos inferir que la IED es llevada a cabo principalmente por empresas multinacionales o en vías de serlo, dadas las posibles ventajas de realizar una parte de sus procesos productivos en un país extranjero, ventajas que pueden verse por el lado de la *localización* de la filial, en donde la disponibilidad de recursos para la producción a precio competitivo y el acceso a mercados locales es lo más importante; o bien por el lado de la *internalización*, en donde lo más importante para las empresas es tener la posibilidad de realizar internamente procesos productivos que se traduzcan en una reducción de costos al elaborar internamente lo que en el mercado tiene un alto costo (Krugman y Obstfeld 1995).

Por otra parte, de acuerdo a Razin, et al. (1999), la IED no solamente implica la adquisición de la propiedad parcial o total de una empresa en el extranjero, sino que lo más importante es el control administrativo de la filial extranjera, lo cual entraña ciertas ventajas a sus poseedores, entre las cuales se tiene la de contar con una información precisa del desempeño potencial de la empresa adquirida, que generalmente no esta disponible para los accionistas minoritarios.

Uno de los aspectos más importantes al referirnos al tema de la IED es sin duda el de los impactos positivos que la misma puede tener en la economía anfitriona, por el momento, podemos decir que la IED "...tiene un impacto a nivel de empresa y de organización industrial a nivel local, regional y nacional. Esta puede tener un efecto positivo en la eficiencia y productividad de las respectivas empresas" (Peters 2000, p.9). Con los elementos anteriores, podemos proponer la definición de IED que consideramos adecuada y que permitirá contar con un primer elemento conceptual. Para nosotros, *la IED consiste en una inversión real, es decir, en bienes productivos tangibles (planta y equipo, inventarios, etc.), realizada por una empresa extranjera, motivada por las ventajas de llevar a cabo una parte de sus procesos productivos en otro país, la cual puede realizarse por medio de la adquisición total o parcial de una empresa ya existente ó por la creación de una nueva, ésta inversión, en cualquier caso, formará parte de la estructura organizacional de la empresa matriz. Se espera que este tipo de inversión tenga impactos positivos en la economía regional del país anfitrión.*

Teorías sobre los impactos de la IED en los países receptores. La IED tiene diversos impactos dependiendo el país anfitrión, el sector industrial y el entorno social y económico, los cuales han sido analizados por dos escuelas que han aportado dos

concepciones o modelos diametralmente opuestos, en primer lugar se tiene la perspectiva de que la IED trae como consecuencia una serie de efectos positivos en la economía del país que recibe los flujos de inversión, el Modelo Benigno, mientras que, por otra parte, se tiene a los detractores a la llegada de este tipo de inversiones, quienes con el argumento de que se tienen principalmente efectos negativos relacionados con la IED critican la postura de los gobiernos que tratan de hacer de sus países destinos atractivos al capital extranjero, el Modelo Maligno (Moran 2000).

Nosotros pensamos que si bien los dos puntos de vista tienen sustentos teóricos y empíricos importantes no se puede ser tan radical en cuanto a las posturas totalmente positivas o negativas, y que en general, se cuenta con una serie de efectos que pueden ser evaluados a la luz de la evidencia empírica disponible que ayuda a identificar cuáles son las condiciones generales necesarias para que una IED pueda tener efectos positivos que justifiquen su promoción sobre todo en los países en desarrollo.

“Modelo Benigno”, aspectos positivos de la IED. La primer escuela llamada del Modelo Benigno de la IED se enfoca en como pueden los países receptores romper el círculo vicioso del subdesarrollo, que consiste en bajos salarios y poco ahorro, que impacta negativamente los índices de inversión en dichos países (Moran 2000).

Según Gillis (1996), y Cardoso y Dornbush (1989), la IED puede romper el círculo vicioso del subdesarrollo impulsando el ahorro mediante el acceso a nuevas tecnologías y por medio del conocimiento y puesta en práctica de nuevas técnicas administrativas y de negocios, lo cual, tiende a mejorar la productividad y desarrolla al mismo tiempo el medio ambiente competitivo.

De acuerdo a un estudio preparado bajo el auspicio del Comité de Inversión Internacional y Empresas Multinacionales de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), la IED generalmente es un apoyo importante para el crecimiento económico de economías en desarrollo y en transición, independientemente de su estado actual de desarrollo (Christiansen, Oman y Charlton 2003).

Son importantes y variadas las consecuencias positivas asociadas con la IED en los países receptores, un breve listado de estas consecuencias puede ser el siguiente: En el caso de las economías en desarrollo y en transición, en donde las posibilidades de niveles aceptables de ahorro son escasas debido a los bajos ingresos per capita, la IED se presenta como “la más prometedora fuente de financiamiento ‘paciente’ y estable a largo plazo” (Christiansen et al. 2003).

La llegada de las multinacionales generalmente mejora las relaciones comerciales entre regiones, se reconoce que la presencia de estos corporativos tiende a elevar las exportaciones y las importaciones dando al país receptor un mejor acceso a las redes globales establecidas por los inversionistas (Christiansen et al. 2003).

La IED puede tener efectos benéficos directos en las empresas nacionales y en los mercados. En particular, un estudio de la OCDE identificó algunos casos en los que los inversionistas extranjeros participantes en procesos de privatización tendían a

mejorar la administración corporativa de las empresas adquiridas, al mismo tiempo, se introducían mejoras tecnológicas y se mejoraba la eficiencia (Christiansen et al. 2003).

La presencia de las multinacionales es capaz de producir efectos positivos significativos en los mercados de factores locales. Las dos áreas en donde esto ha sido más evidente es en la transferencia de tecnología y en la formación de capital humano, en estudios recientes se ha encontrado que estas empresas pueden compartir su saber hacer (*Know-how*) con la comunidad local de negocios (Christiansen et al. 2003).

Las empresas locales pueden también mejorar su productividad como resultado de los eslabonamientos hacia adelante o hacia atrás con las multinacionales, pueden también imitar las tecnologías utilizadas por éstas o bien, tratar de contratar empleados que han sido capacitados por las mismas (Christiansen et al. 2003).

El incremento de la competencia que ocurre como resultado de la entrada de empresas extranjeras puede también ser considerado un beneficio, en especial, si esta competencia motiva a las empresas locales a mejorar sus procesos y a trabajar con mayor eficiencia (Blomström y Kokko 2003).

Introducción de nuevo conocimiento por la utilización de nuevas tecnologías en el medio local y la capacitación a trabajadores quienes después pueden emplearse en las empresas locales (Blomström y Kokko 2003).

Ayuda a terminar con las prácticas monopólicas locales y estimula la competencia y la eficiencia (Blomström y Kokko 2003).

Transfieren novedosas técnicas de inventarios y control de calidad a los proveedores locales y a sus canales de distribución (Blomström y Kokko 2003).

Impulsan a las firmas locales a mejorar sus prácticas administrativas (Blomström y Kokko, 2003).

Según la evidencia empírica revisada por Moran (2000), los efectos que abarcan a 183 proyectos en 30 países durante más de 15 años descubrieron que la mayoría (de 55 a 75%) tienen efectos positivos en el ingreso nacional del país y la menor parte (de 25 a 45%) tienen repercusiones negativas en el bienestar económico de la nación anfitriona, marcando en lo anterior que dicha diferencia entre efectos positivos y negativos se debió a variables políticas que el país anfitrión podía controlar. Por lo tanto, la elección de políticas relativas a la IED y el diseño del entorno político que circunda son decisivos en la contribución de las empresas extranjeras al desarrollo económico del país receptor. "Se reconoce generalmente ahora que la IED puede reportar beneficios importantes a un país -en forma de entradas de capital, tecnología y conocimientos especializados y de un mejor acceso a los mercados-, pero no cabe dar por sentados esos beneficios. El papel que la IED desempeña en el proceso de industrialización de los países depende de muchos factores, en particular de la naturaleza de la IED que resulta atraída, así como de las circunstancias concretas (incluidos los marcos de política nacional e internacional) en que se realiza la IED". (UNCTAD 2001, p 3). Por lo tanto, se debe ser consciente de que dentro del Modelo Benigno, no se piensa que el simple hecho de que se tengan flujos de IED traiga consecuencias positivas automáticas, por el

contrario, se reconoce que es importante tomar en cuenta las características de la economía receptora y el papel del Estado como promotor de la llegada de inversiones y como agente propiciador de condiciones favorables, no solo para el desarrollo de las empresas extranjeras, sino también para el buen funcionamiento de las empresas nacionales, que en este contexto se espera que establezcan relaciones productivas dentro del país que puedan ser generadoras de empleos y por lo tanto, contribuir de manera más importante a lograr un desarrollo nacional.

“Modelo Maligno”, impactos negativos sobre la economía del país receptor.

Algunos de los posibles efectos negativos asociados a la llegada de IED se relacionan con el papel jugado por el gobierno como promotor de este tipo de inversiones, mientras que otros están relacionados con las actividades propias de las empresas que se instalan en un país extranjero. En el caso de los gobiernos locales, al tratar de impulsar el desarrollo económico de sus respectivos países, ven a la IED como una de las herramientas que les permiten llegar a cumplir con éste objetivo, sin embargo, no siempre los esfuerzos gubernamentales tienen consecuencias positivas cuando se trata de impulsar la llegada de inversiones, algunos ejemplos son los siguientes:

Los incentivos gubernamentales a las inversiones pueden provocar que se vea reducido el gasto de los gobiernos en bienes públicos, colocando estos debajo de sus niveles de eficiencia. Oxfam (citado por Christiansen et al., 2003) estimó que los países en vías de desarrollo pierden 35 billones de dólares al año debido a la presión de reducir los impuestos a las multinacionales.

Una competencia por dar los incentivos más atractivos para propiciar la llegada de IED puede causar que las autoridades gasten demasiado en proyectos de inversión, provocando que se tengan subsidios demasiado altos a las empresas extranjeras a expensas de la economía local (Christiansen et al. 2003).

La competencia de incentivos entre países puede provocar también un excesivo movimiento de capitales, debido a que en presencia de esta competencia, las firmas se ven inclinadas a reducir la “profundidad” de sus inversiones en cada país, permitiéndoles moverse con más facilidad (Christiansen et al. 2003).

Algunos ejemplos de los efectos negativos relacionados con la IED que tienen que ver con las operaciones de las empresas extranjeras en los países receptores son los siguientes:

Los beneficios de la operación de las multinacionales no se presentan en todos los sectores industriales del país (Blomström y Kokko 2003).

En el caso de los beneficios por transmisión de tecnología y el aumento de la productividad derivado de este hecho, existe evidencia de que el efecto de la IED sobre la productividad no necesariamente se transmite a toda la economía y que por el contrario, tiende a concentrarse solamente en el sector en el que trabaja la empresa extranjera (Peters 2003). Lo anterior puede propiciar importantes diferencias entre las

empresas que trabajan con tecnología de punta y las que trabajan con métodos tradicionales.

En el caso de que la IED se concentre en actividades en las que las empresas nacionales ya estaban establecidas puede traer como consecuencia que las empresas nacionales sean eliminadas por su ineficiencia al operar bajo las nuevas condiciones competitivas del mercado (Peters 2003).

La IED puede tener un efecto negativo en el empleo derivado del aumento en la productividad originado por la IED y la salida del mercado de empresas ineficientes (Peters 2003).

La excesiva llegada de IED puede ser un signo de debilidad en la industria local (Blomström y Kokko 2003).

Las empresas multinacionales utilizan en los países anfitriones tecnologías desarrolladas en el contexto del mundo desarrollado, las cuales son intensivas en capital y requieren habilidades especiales y productoras de bienes con altos requisitos de calidad, mientras que los países en desarrollo necesitan tecnologías intensivas en trabajo y productos no tan sofisticados (Martínez 1996).

Dado lo anterior, el reto de los gobiernos locales es tratar de maximizar los beneficios y minimizar los efectos negativos de la IED, a fin de que los efectos positivos presentados a partir del Modelo Benigno tengan importantes impactos positivos en el desarrollo de las economías locales.

Entre otras cosas, parece ser especialmente relevante el tipo de industria que se pretenda atraer a la economía local. Es importante sobre todo promover la llegada de empresas de las que actualmente no se tienen una presencia importante en el país, y que por lo tanto, vengán a complementar la planta industrial nacional más que a eliminar a las empresas locales.

Contribución de la IED en el desarrollo económico de los países. Existe cierta tendencia a confundir los términos crecimiento y desarrollo cuando hablamos del mejoramiento de las condiciones económicas de algún país. Por lo que, antes de continuar con nuestro análisis acerca de la IED y su relación con el desarrollo económico presentaremos las definiciones formales de estos conceptos para establecer claramente la posible influencia que la IED tiene en el mejoramiento de las condiciones económicas del país. El crecimiento económico es “el incremento de las actividades económicas de un país. Es la expansión cuantitativa de la economía de un país” (Méndez 2003 p. 278). Por lo que el crecimiento económico tiene que ver con observaciones objetivas que pueden ser medibles en términos absolutos o relativos, sus principales manifestaciones se relacionan con los aumentos de la producción, las ventas, los ingresos, el empleo, el ahorro, la inversión, etc.

El término desarrollo económico “se refiere a cambios cuantitativos y cualitativos que deben repercutir en mejores condiciones de vida para la población. Este enfoque social de mejoras para la gente (cambios cualitativos) hace diferente al desarrollo del

crecimiento económico, ya que el hablar de éste solo representa un incremento de las variables macroeconómicas, sin que dicho crecimiento implique un mejoramiento de los niveles de vida de la mayoría de la población" (Méndez 2003, p. 282). Por lo que podemos decir que el término desarrollo contiene las características del crecimiento adicionando un aumento en los niveles de vida de la población.

La posible contribución de la IED en los determinantes de crecimiento y desarrollo económico, es clara si se toman en cuenta las aportaciones del Modelo Benigno. Si pensamos en las variables del indicador más completo, el de desarrollo económico, la IED puede impactar directamente en la productividad, los aumentos de la producción total, mayor capacitación, mejores salarios, etc. Por lo que, el fomento a la inversión juega un papel muy importante en los planes de crecimiento de los países en vías de desarrollo (Moran 2000).

En cuanto al bienestar de la población en general como parte importante del desarrollo del país, podemos decir que la llegada de empresas extranjeras normalmente requiere el uso de personal calificado con remuneraciones superiores a las del país receptor, lo que genera la necesidad de capacitar al trabajador. La relación lógica entre IED y salarios es que a mayores montos de IED se tiende a tener un incremento en los salarios reales (Dussel 2003).

En la actualidad, la IED se ha convertido en un factor determinante para el crecimiento económico de los países en vías de desarrollo (Dussel 2003). Lo anterior, dada la incapacidad de las economías locales de generar flujos suficientes de inversión que propicien un crecimiento sostenido, en general, la falta de ahorro de los países subdesarrollados impide que las necesidades financieras de la economía queden satisfechas por medio del mercado interno de dinero, por lo que, como ya se ha señalado, la IED constituye una opción para lograr establecer un equilibrio entre la oferta y demanda de inversión en la economía.

En general, la IED contribuye a aumentar las exportaciones en muchas industrias, incluidos los productos básicos, lo cual es una fuente importante de divisas para muchos países en desarrollo (UNCTAD 2001). La generación de divisas es un aspecto muy importante en el desarrollo de las economías nacionales ya que permite reducir los déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos y facilita al país el acceso a divisas que permiten un buen desempeño en el mercado internacional, que actualmente se constituye como uno de los principales vehículos de crecimiento de las economías nacionales. Asimismo, las exportaciones, pueden desempeñarse como un motor del crecimiento y desarrollo dado que generan al interior del país un aumento en la demanda y en los niveles de empleo.

A menudo las filiales extranjeras tienen gran interés por fomentar el establecimiento de vínculos con las empresas del país en que están instaladas (UNCTAD 2001). Lo cual, tiende a establecer y a mejorar la eficiencia de las redes de producción que generan una mayor competitividad de las empresas que se encuentran alrededor de la empresa extranjera, la cual se convertirá en una consumidora natural de

insumos en la región si las empresas locales le permiten tener acceso a precios competitivos de insumos productivos. Las consecuencias de lo anterior son un aumento de la productividad regional, mayor empleo y la creación de *clusters* industriales.

Desde luego, los beneficios derivados de los flujos de IED tienden a variar entre países y regiones, en cualquier caso, la IED se convierte en un importante factor de modernización para el territorio receptor. El aumento en los niveles de desarrollo estará en función del potencial de difusión de los beneficios, el cual, depende de las brechas entre las empresas de origen y las del país receptor. Estas brechas pueden definirse en términos de tecnología, productividad, habilidades de la fuerza de trabajo, procesos, productos, capacidades productivas y administrativas, estándares globales y mejores prácticas, entre otras. Mientras menores sean estas brechas, mayor será el potencial de absorción del país receptor (Dussel 2003). Por lo tanto, el papel de los actores internos es el de tratar de reducir las brechas existentes entre las empresas extranjeras y las nacionales, en la medida en que se reduzcan estas se impulsará la competitividad de las empresas locales y se estará en mejor posición de competir en los mercados internacionales e impulsar el desarrollo interno por medio del acceso a otras economías. Por último, podemos mencionar también los beneficios que directamente reciben los gobiernos locales con la llegada de IED, ya que las empresas extranjeras generan importantes flujos adicionales de impuestos derivados de sus actividades en el país receptor (Lal 1975). Este aumento en los recursos de los gobiernos locales puede generar que se este en una mejor posición de realizar inversiones en beneficio de la sociedad en general y de esta manera contribuir al mejoramiento de las condiciones de vida de la población, lo cual es una parte fundamental del concepto de desarrollo económico.

Importancia de la IED en el desarrollo regional. Hasta ahora hemos discutido algunas de las consecuencias observadas en las economías locales producto de la llegada importante de flujos de IED. El aspecto de la regionalización es importante en este sentido ya que permite que los beneficios se extiendan a nivel regional dentro de los países receptores.

En la literatura revisada, hemos encontrado dos principales tipos de regionalización asociados a los flujos de IED, por una parte, la regionalización basada en los acuerdos comerciales entre países que forman macro-regiones que incorporan a varios países (Castaingts 2000), los cuales comparte un mercado común y un conjunto de reglas para facilitar también los flujos de inversión entre ellos. Adicionalmente a este tipo de regiones amplias, se tienen las micro-regiones que se forman al interior de los países (Castaingts 2000) entre grupos de empresas localizadas en uno o varios estados, que forman redes empresariales generadoras de una serie de ventajas para todas las organizaciones participantes.

Los dos tipos de regionalización son importantes para México ya que, por una parte, a partir del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), México

forma parte de una de las regiones económicas más importantes en América y en el mundo, lo que le permite acceder a mayores flujos de inversión derivados de las facilidades establecidas entre los países miembros con el fin de permitir la libre movilidad de capitales, mientras que por el lado de la regionalización interna, también se reconoce la importancia de esta última en el desarrollo nacional como un generador de economías de escala que aumentan los niveles de productividad nacional.

Macro-regiones, formadas por acuerdos comerciales. Los países participan en acuerdos comerciales regionales, debido a que éste tipo de integración puede generar varios beneficios económicos, entre ellos, el estímulo al comercio y al aumento de inversiones al interior de la región. En general, se entiende por integración regional a la reducción de las barreras comerciales y facilidades otorgadas a los flujos de inversión (Blomström y Kokko 1997).

Los acuerdos de integración regional entre países pueden afectar los flujos de IED de diversas maneras, ya que existen diversas razones por las cuales las empresas pueden estar motivadas a realizar una inversión en un país extranjero miembro de una determinada región, en especial se reconoce que las empresas pueden estar motivadas por el desvanecimiento de las barreras comerciales o bien por la internalización de recursos intangibles que no pueden ser adquiridos eficientemente en los mercados locales (Blomström y Kokko 1997).

Si la integración regional trae como consecuencia la creación de mercados es probable que se requiera realizar algunos cambios en la estructura productiva de las empresas, lo cual puede motivar algún movimiento en las inversiones de un país a otro (Blomström y Kokko 1997), posiblemente para aprovechar las ventajas competitivas de las distintas regiones al interior de los países participantes.

En cuanto a la internalización, los flujos de IED recibidos por los países participantes son resultado de la ampliación en los mercados que hace a una región ser una locación más atractiva para la inversión extranjera, los montos de inversión recibida dependerán en todo caso de que tan fuertes son las empresas locales en relación con las extranjeras (Blomström y Kokko 1997). Lo anterior debido a que la presencia local de empresas fuertes puede generar redes de proveedores y distribuidores más confiables para las empresas extranjeras que les permitan reducir sus costos de producción. Desde luego que el simple hecho de reducir o eliminar las restricciones a las inversiones extranjeras es un detonante en potencia de las llegadas de IED, sin embargo, este hecho debe estar acompañado por ciertas condiciones locales que motiven a los empresarios a realizar inversiones en países y culturas distintos. Una condición que parece ser importante en este caso se relaciona con el hecho de que las empresas extranjeras desean estar seguras de que el trato y las condiciones para laborar en el país receptor serán al menos iguales a las que enfrentan los inversionistas locales (Blomström y Kokko 1997). Por lo que parece ser importante que se aseguren las inversiones extranjeras por

medio de leyes de propiedad para inversiones extranjeras, a fin de reducir los riesgos inherentes a invertir en otro país.

En resumen, podemos afirmar que los procesos de integración entre países, como los acuerdos comerciales en los que México participa actualmente, motivan a los inversionistas extranjeros a realizar IED, por lo que es necesario ahora brindar las condiciones necesarias a los inversionistas interesados a fin de que se cristalicen las posibles llegadas de inversiones. Es posible también que los flujos de inversiones extranjeras no provengan únicamente de los países integrantes de la región, sino también de países externos que evalúan la posibilidad de participar activamente en los nuevos mercados ampliados a partir de los acuerdos comerciales establecidos.

Blomström y Kokko (1997) realizan un análisis de las repercusiones para México a partir de la entrada del país al TLCAN en cuanto a los aumentos experimentados en los flujos de IED que pueden ser en gran medida atribuidos a dicho proceso de integración regional, tomando en cuenta que este fue el primer tratado de libre comercio establecido entre países con diferente nivel de desarrollo económico.

El primer cambio significativo se presentó por el lado de las exportaciones y las importaciones, ya que el comercio internacional de México se vio sumamente impulsado por este acuerdo comercial, que comenzó a trazar la ruta de México hacia una nueva orientación en su política comercial hacia los mercados extranjeros. La coincidencia de estas reformas políticas con ciertas ventajas comparativas del país como bajos costos de la fuerza de trabajo y el acceso al mercado norteamericano provocaron que el país se convirtiera en un destino atractivo para la llegada de mayores flujos de IED. De 1993 a 1994, año en que entro en vigor el TLCAN, los flujos de IED aumentaron de 4389 a 7978 millones de dólares, lo cual representa un aumento de más del 80% en un solo año (Blomström y Kokko, 1997), sin embargo, como señalan los mismos autores, el TLCAN no fue el único detonante del aumento de las llegadas de inversión, las reformas hacia la apertura emprendidas desde mediados de los ochentas también jugaron un papel muy importante.

Dado lo anterior, podemos concluir que los procesos de integración regional pueden tener beneficios significativos aun cuando estos procesos sean realizados entre países con distinto nivel de desarrollo, sin embargo, es necesario que existan, paralelamente a los acuerdos comerciales, una serie de condiciones locales que atraigan por sí solas a los inversionistas extranjeros y que sean complementadas con los beneficios de participar en mercados ampliados.

Micro regiones localidades con intereses comunes. El surgimiento de las regiones al interior de los países puede ser resultado de varios factores, entre los que se encuentran los siguientes: la distribución desigual de recursos, movilidad imperfecta de los factores de producción, la indivisibilidad de los mismos factores y la necesidad de economizar recursos escasos (Rietvel y Shefer 1999).

Un elemento que ha tomado un gran auge en la teoría económica contemporánea que se presenta como una de las opciones más importantes para contribuir al desarrollo económico al interior de los países y en el contexto internacional es el de los *corredores comerciales*, los cuales surgen como producto de las interrelaciones entre personas, infraestructura, redes de negocios, flujos comerciales, desarrollo económico y social, integración política, entre otros. En términos generales, un corredor comercial consiste en un área con las siguientes características: la presencia de infraestructura física bien desarrollada, infraestructura comercial, facilidad para desarrollar negocios, buenas relaciones de negocios y sociopolíticas (De la Garza, 2001).

Cuando las regiones se establecen y desarrollan existe una tendencia natural a que algunas de ellas sobresalgan del resto, creando importantes diferencias entre regiones al interior de los países, las cuales se manifiestan en distintos niveles de bienestar social y económico entre regiones. A fin de reducir las diferencias entre regiones, los gobiernos crean políticas y programas cuyo objetivo es mejorar las condiciones generales de la población de las regiones comúnmente denominadas como periféricas (Rietvel y Shefer 1999). La visión anterior es ampliamente compartida por el gobierno mexicano, dado que uno de los objetivos rectores del Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006 consiste en promover el desarrollo económico regional equilibrado. Se espera que cada región cuente con características propias que le permitan especializarse en la producción de bienes específicos. En la medida en que las características propias de cada región sean explotadas se convertirán en regiones con mayores niveles de producción y mejores condiciones generales de vida de la población en general (Rietvel y Shefer 1999). El hecho de que al interior de las regiones se tenga un importante número de empresas tiene una serie de consecuencias que pueden ser denominadas como economías externas, las cuales pueden ser positivas o negativas. Éste tipo de economías no dependen directamente de lo que sucede al interior de las empresas, sino que dependen de las condiciones generales del sitio en donde se ubica la empresa (Castaingts 2000). Ejemplos de economías externas pueden ser los siguientes: infraestructura, proveedores locales, operaciones con empresas relacionadas, disponibilidad de recursos naturales, etc. Estos factores afectan la productividad de la empresa pero no pueden ser controlados por la misma, por lo que el hecho de contar con ellos le generará a la empresa una disminución en sus costos de producción y el no tenerlos afectará negativamente su productividad. Las economías externas pueden ser derivadas de la aglomeración de empresas en una región y de las relaciones de cooperación que se establecen entre las empresas, o las economías de red.

El papel de la IED en el desarrollo regional. La IED juega un papel muy importante en el potencial de crecimiento de las regiones que comienzan a desarrollar procesos de aglomeración, dado que, las regiones con aglomeraciones eficientes tenderán a atraer nuevas empresas, de las cuales las extranjeras tienden a emplear métodos de producción más desarrollados que mejoran las condiciones generales de las regiones en

las que se instalan. En la Fig. 1 se muestran las relaciones entre aglomeración, IED y las perspectivas del desarrollo regional. La IED juega un papel importante desde dos perspectivas, por una parte, si las empresas dentro de una determinada región aprovechan los beneficios de la aglomeración tendrán la posibilidad de realizar IED en otras regiones que ofrezcan posibilidades de crecimiento adicionales, la elección de la nueva región en la que se llevará a cabo la inversión estará determinada por las ventajas que las condiciones locales ofrezcan a los inversionistas extranjeros. Por otra parte, si las regiones con aglomeraciones tienen resultados positivos en cuanto a la eficiencia con la que se llevan a cabo los procesos productivos dentro de la misma, éste hecho las convertirá en regiones atractivas para los inversionistas extranjeros y flujos adicionales de IED que le permitan a la región aprovechar los beneficios de este tipo de inversión.

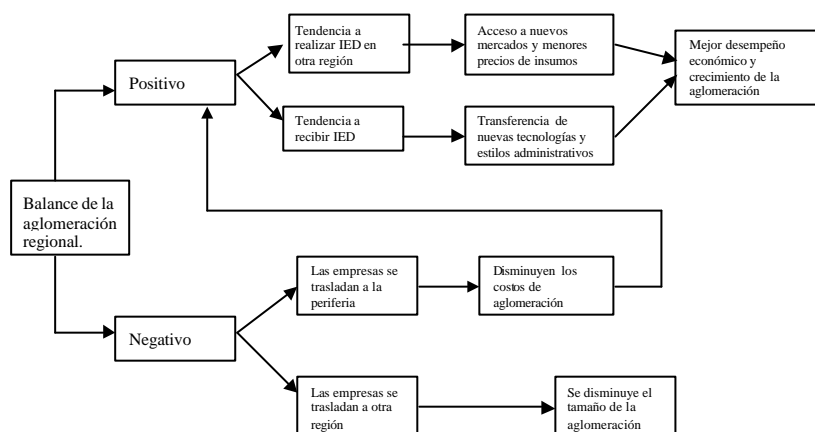


Figura 1. Interacciones entre aglomeración, IED y desarrollo regional (Knödler y Albertshauer, 2001).

Por otra parte, si las regiones con aglomeraciones tienen resultados positivos en cuanto a la eficiencia con la que se llevan a cabo los procesos productivos dentro de la misma, éste hecho las convertirá en regiones atractivas para los inversionistas extranjeros, por lo que se puede esperar que se tengan flujos adicionales de IED que le permitan a la región aprovechar los beneficios inherentes a la llegada de este tipo de inversión.

Factores que favorecen la atracción de IED. De acuerdo a Guerra (2001), Dunning elaboró un enfoque que combina tres distintos criterios. Según este último autor, para que tenga lugar la inversión extranjera directa es necesario que concurren tres condiciones analizadas por las teorías de la organización industrial, de la localización y de la internalización respectivamente. Según la teoría de la organización industrial, para que una empresa decida invertir en el exterior debe tener una ventaja específica sobre

sus contrapartes en el país receptor, las cuales pueden consistir en propiedad de patentes, secretos comerciales, marcas de fábrica u otras a las que no tienen acceso otras empresas o bien la propiedad de activos intangibles como el conocimiento de técnicas de comercialización, de organización y dirección de empresas, de administración de personal, etc. (Guerra 2001). En este sentido, es claro que las empresas extranjeras tendrán en la mayoría de los casos, ciertas ventajas en cuanto a los procesos productivos utilizados en sus localidades de origen, algunos de ellos derivados de sus relaciones industriales con otras empresas dentro de un *cluster*, el reto para la industria local es poder trabajar coordinadamente con las empresas extranjeras a fin de establecer relaciones industriales similares a las que éstas tenían en sus países de origen. De acuerdo con la teoría de la localización, el país receptor de la inversión debe tener ventajas locacionales como por ejemplo: elevadas barreras arancelarias, cuotas de importación o costos elevados de transporte, o bien, poseer materias primas necesarias para la empresa inversionista o tener mano de obra con determinada especialización o ser de menor costo comparativo respecto al país inversionista (Guerra 2001). En nuestro caso, las ventajas de localización del AMM pueden estar relacionadas con los factores críticos a los cuales pretendemos comprender e impulsar en el área señalada, los cuales pueden funcionar como una fuente importante de *inputs* para las empresas que puedan llegar a establecerse en la región. La tercera condición tiene que ver con la teoría de la internalización, según la cual, la empresa transnacional decide sustraer del mercado ciertos activos intangibles (conocimientos, tecnologías) e invertir en el extranjero en vez de transferirlos a otras empresas (por venta directa o por patentes). De esta manera, preserva las ventajas que le dan superioridad en el mercado regional o mundial. (Guerra 2001). En este sentido, también podemos pensar en el caso de que una empresa extranjera decide llevar a cabo una parte de sus procesos productivos en otro país para aprovechar las ventajas que se ofrecen en el país receptor, o bien, como en el caso del SS, es posible que las empresas extranjeras realicen una labor más eficiente si están en contacto directo con sus clientes y conocen sus necesidades específicas en cuanto a los programas computacionales necesarios para eficientar sus procesos productivos, los cuales tendrán características propias de acuerdo al tipo y tamaño de empresa.

Como podemos ver, las empresas tienen diversas motivaciones para invertir en un país extranjero, éstas motivaciones deben en todo caso, ser evaluadas de acuerdo a las características de los candidatos a ser países receptores, es decir, es importante que una vez que las empresas han decidido llevar a cabo una parte de sus procesos productivos en otro país se tomen en cuenta ciertas características básicas del país receptor que aseguren, entre otras cosas, un buen funcionamiento de sus subsidiarias en un clima de negocios favorable y con seguridad.

Evidencia empírica en Argentina, Chile y Colombia. Chudnovsky, López y Porta (1996), mediante una encuesta de opinión realizada en Argentina a un grupo de inversionistas extranjeros en el sector privatizado, encontraron que el factor más importante que motivo su decisión a invertir fue la política económica de aquel país, que

destacaba principalmente el esquema de privatizaciones. En segundo lugar, se tenía la estabilidad de la política económica y la disponibilidad de un mercado nacional cautivo. Las perspectivas del mercado nacional argentino –igual que para las empresas privatizadas– ha sido el factor más influyente en las decisiones de inversión en manufacturas. Además de este determinante, dentro de las características del país, se mencionaron la estabilidad política y la disponibilidad de recursos humanos de buen nivel y a bajo costo. Menos importante fue la disponibilidad de recursos naturales (Chudnovsky 1996). Riveros (1996), presenta un análisis econométrico para encontrar las variables que, desde un punto de vista estadístico, mejor explicaron el comportamiento de la inversión extranjera directa en Chile en el periodo transcurrido desde que se realizaron las reformas económicas a favor del mercado. En este sentido, se consideró que las condiciones económicas nacionales, el riesgo país percibido por las empresas y las políticas económicas del periodo fueron las variables determinantes más importantes, el periodo comprendió desde 1987 hasta 1993.

Steiner (1996), mediante una encuesta de opinión empresarial realizada a 455 empresas con inversión extranjera directa en Colombia, encontró que entre los factores que influyeron la decisión de invertir aquel país estaban los siguientes: crecimiento económico aceptable y sostenido, perspectivas del mercado nacional, posicionarse en la región para exportar a países vecinos, ausencia de restricciones cuantitativas a las importaciones, políticas de aranceles bajos, marco legal claro y estable, mano de obra calificada y el mejoramiento de la situación de orden público.

Dado lo anterior, podemos presentar a manera de resumen algunos de los factores básicos con los que debe contar un país que pretenda recibir importantes flujos de IED de acuerdo a la experiencia de los diferentes países y siguiendo los planteamientos de Dussel (2003).

PIB per capita. En la medida en que este indicador puede reflejar la capacidad de compra de un país y al mismo tiempo funcionar como un parámetro de la escala alcanzada por el país en cuanto a la producción de manufacturas (Dussel 2003).

Tasa de crecimiento del PIB. Debido a que implica una mayor expansión del mercado para la producción de las empresas extranjera. Al mismo tiempo, el tamaño de la economía, medido por el nivel potencial del PIB, influye sobre las decisiones de localización de las empresas y pone límites a la capacidad de un país para absorber capital del exterior (Dussel 2003).

* El nivel de integración económica. Como resultado de las posibilidades de acceder a mercados ampliados (Dussel 2003).

* El nivel salarial. En el caso de que los salarios se consideran como un costo de producción importante, sin embargo, los inversionistas extranjeros están dispuestos a pagar salarios más elevados si ello representa una mayor productividad y mayores utilidades (Dussel 2003).

* El tipo de cambio. Que influye en la IED mediante el efecto riqueza y por los cambios en los salarios relativos. En el caso de los países que invierten en el exterior, una depreciación de su moneda tiene efectos negativos al perder poder de compra en el país receptor. En el caso del país que recibe la inversión, una depreciación de su propia moneda tiene efectos positivos ya que permiten a sus mercancías ser más atractivas en los mercados internacionales (Dussel 2003).

* El riesgo del país receptor. El cual está representado por la posibilidad de inestabilidad social, política y económica. Los países que representan un mayor riesgo en las áreas señaladas tendrán menores posibilidades de atraer IED, ya que esto implica un ambiente de incertidumbre e inseguridad para las empresas (Dussel 2003).

* El nivel de urbanización. Un buen nivel de urbanización incentiva la llegada de IED debido a que se favorece la concentración de los mercados en lugares específicos, lo que se complementa con la mayor disponibilidad de infraestructura local (Dussel 2003).

Si bien es cierto que existen condiciones generales básicas con las cuales deben contar los países para aspirar a recibir importantes flujos de IED como las señaladas anteriormente, también es importante reconocer que para cada industria y sector específicos, existen factores determinantes los cuales son evaluados por las empresas extranjeras para tomar decisiones sobre el país y la región en la que realizarán sus inversiones.

Conclusión. En el presente artículo hemos tratado de desarrollar los primeros conceptos teóricos necesarios para comprender los principales conceptos relacionados con la IED. En primer lugar ha sido necesario definir a la IED como un tipo de inversión especial que se lleva a cabo en un país extranjero y que consiste principalmente en la adquisición de bienes productivos, y por lo tanto, adicionalmente a los riesgos que se corren al llevar a cabo cualquier tipo de inversión, es evidente que no es tan fácil abandonar la inversión y cambiar los activos a otro país, por lo que la elección del país receptor se convierte en un aspecto fundamental que, si se lleva a cabo adecuadamente, permite minimizar los riesgos y maximizar los beneficios.

La evaluación realizada a las teorías relacionadas a la IED nos ha permitido contar con una visión acerca de las posibles consecuencias de éste tipo de inversión, ya que usualmente se suelen asociar solo aspectos positivos de la misma y no se toman en cuenta los posibles efectos negativos. Si la llegada de empresas extranjeras a un país en desarrollo sirve para complementar la industria nacional se presentará un aporte importante al aumento en la productividad regional y se tendrán impactos en el desarrollo regional desde varios puntos de vista, entre los que destacan: aumento del PIB, incremento en el empleo, mejores salarios, mejores niveles educativos y mejores condiciones de salud. Nuestra revisión a algunos de los aspectos relevantes del tema nos ha permitido también tener un primer acercamiento a los factores básicos que permiten a un país ser un receptor en potencia de importantes flujos de IED. Los factores

básicos tendrán necesariamente que complementarse con políticas públicas adecuadas que de manera integral apoyen la llegada de mayores flujos de IED y se tenga una opción importante para promover el desarrollo regional.

Referencias

- Blomström, M. & Kokko, A. 2003. The economics of foreign direct investment incentives. en NBER Working Paper Series, Working Paper 9489.
- Cardoso, E. A. & Durnbush, R. 1989. Foreign direct private capital flows, en Hollis C. y T. N. Srinivasan (Eds.), Handbook of Development Economics: Vol. 2, Elsevier Science Publishing Company, Londres, Inglaterra.
- Castaings, T. J. 2000. Los sistemas comerciales y monetarios en la triada excluyente. Un punto de vista latinoamericano. Plaza y Valdez y Universidad Autónoma Metropolitana, México.
- Christiansen, H., Oman, Ch., & Charlton, A. 2003. Incentives – based competition for foreign direct investment: the case of Brazil. Working Papers on International Investment, 2003/1. OECD.
- Chudnovsky D., López A. y Porta F. 1996. La nueva inversión directa extranjera en Argentina: privatizaciones, mercado interno e integración regional. en Agosin, M. R. (compilador), 1996, Inversión extranjera directa en América Latina: su contribución al desarrollo, Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Chile.
- De la Garza, U., Merla, I y Spielman, D., 2001. The role of the regional economic development programs in Mexico as the main support of international trade: the creation of the trade corridors. Working paper series 01-01, Texas A&M International University.
- Dussel, P. 2003. Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y el proceso de integración regional en México durante los noventa. Una perspectiva macro, meso y micro. Plaza y Valdés y Facultad de Economía UNAM, México.
- Gillis, M., Dwisht H., Perkins, M. R. & Donald R. S. 1996. Economics of Development, (4a. ed.). W. W. Norton, Nueva York, EE. UU.
- Guerra, B, A. 2001. Factores determinantes de la inversión extranjera: introducción a una teoría inexistente. En: Comercio Exterior, Sep. 2001, Vol. 51 Num. 9, 826-832.
- Heyman, T. 1998. Inversión en la globalización. Análisis y administración de las nuevas inversiones mexicanas. Editorial Milenio, México.
- Knölder, H. y Albertshausen, U. 2001. Glocalisation, foreign direct investment and regional development perspectives: empirical results for West German regions. En: HWWA Discussion Paper 117.
- Krugman, P. y Obstet, M. 1995. Economía internacional. Teoría y política McGraw Hill, España.
- Lal, D. 1975, Appraising foreign investment in developing countries. Heinemann, R.U.
- Martínez, A. 1996. La inversión extranjera directa y otras formas de financiamiento externo. Universidad Nacional de Colombia, Colombia.
- Méndez M., J. S. 2003. Fundamentos de Economía. McGraw Hill, México.
- Moran, T. H. 2000. Inversión Extranjera Directa y Desarrollo: nueva agenda política para países en vías de desarrollo y economías en transición. Oxford University Press, México.

- Peters, D. 2003. Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y el proceso de integración regional en México durante los noventa. Plaza y Valdez y Facultad de Economía, UNAM México.
- Razin, A., Sadka, E. y Yuen, C. 1999. An information-based model of foreign direct investment: the gains from trade revisited. En: National Bureau of Economic Research, Working Papers 6884.
- Rietvel, P. & Shefer, D. (Eds.) 1999. Regional development in an age of structural change. Ashgate Publishing, Inglaterra.
- Riveros L., Vatter J. y Agosin M. 1996. La inversión extranjera directa en Chile, 1987-1993: aprovechamiento de ventajas comparativas y conversión de deuda. En Agosin, M. R. (compilador), (1996). Inversión extranjera directa en América Latina: su contribución al desarrollo. Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Chile.
- Steiner R. y Giedon U. 1996. Características, determinantes y algunos efectos de la inversión extranjera directa en Colombia. En Agosin, M. R. (compilador), (1996). Inversión extranjera directa en América Latina: su contribución al desarrollo. Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Chile.
- UNTCAD 2001, Repercusiones de las políticas en materia de inversiones extranjeras directas en la industrialización, la iniciativa empresarial local y el fomento de la capacidad de oferta, disponible en www.untcad.org.