



Revista de El Colegio de San Luis

ISSN: 1665-899X

revista@colsan.edu.mx

El Colegio de San Luis, A.C.

México

Martínez Melgarejo, Milton

Las derramas económicas generadas por la inversión extranjera directa en las ciudades receptoras. La transferencia de conocimientos y el fortalecimiento a la proveeduría local.

Una aproximación teórica

Revista de El Colegio de San Luis, vol. II, núm. 3, enero-junio, 2012, pp. 237-264

El Colegio de San Luis, A.C.

San Luis Potosí, México

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=426239575011>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal

Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

LAS DERRAMAS ECONÓMICAS GENERADAS POR LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN LAS CIUDADES RECEPTORAS LA TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTOS Y EL FORTALECIMIENTO A LA PROVEEDURÍA LOCAL. UNA APROXIMACIÓN TEÓRICA

MILTON MARTÍNEZ MELGAREJO¹

INTRODUCCIÓN

Existe una amplia bibliografía que describe las causas que motivan a las empresas trasnacionales (ETN) a realizar inversiones más allá de sus países de origen, lo que se traduce en la localización de nuevas plantas u oficinas de representación para desarrollar parte o el cien por ciento del proceso de producción de la ETN.

De igual manera, la ciencia económica ha estudiado los efectos asociados a la instalación de las empresas extranjeras en los países receptores de la inversión. Bajo este enfoque, se describe el inventario de beneficios y derramas económicas que favorecen el desarrollo de los países receptores, que incluyen, como los más significativos, el aumento en la captación de divisas, el aumento de las exportaciones, la transferencia de tecnologías y conocimientos, la subcontratación de proveedores locales y el aumento en la competencia entre empresas.

Una tercera arista sobre el estudio de la IED se relaciona con los mecanismos que desde la óptica de la política económica permiten fomentar la captación de IED. Ello incluye una lista amplia de estrategias gubernamentales e institucionales orientadas a movilizar recursos extranjeros.

Los flujos de la IED se han incrementado de manera sostenida desde la década de los 70 del siglo pasado debido a la integración económica regional, al desarrollo de nuevas tecnologías de comunicación e información, y a las estrategias de las empresas trasnacionales por ser más competitivas frente a la competencia. De

¹ Licenciado en Economía por la Universidad Autónoma de San Luis Potosí; maestro en Administración y Políticas Públicas por El Colegio de San Luis y alumno del doctorado en Economía por la Universidad Nacional Autónoma de México. Miembro del Instituto Mexicano de Ejecutivos en Finanzas (IMEF), capítulo San Luis Potosí, así como del padrón de consultores de la Secretaría de Economía Federal. Actualmente conduce una investigación relacionada con la inversión extranjera directa y sus impactos en las economías locales, dentro del Seminario de Economía Regional y Urbana de la UNAM.

acuerdo con los reportes de las Naciones Unidas, la IED en los años 70 alcanzaba alrededor de 50 billones de dólares, mientras que para el año 2007 esta cifra se situó en aproximadamente 2 trillones de dólares, habiendo crecido 40 veces los flujos de inversión extranjera en 35 años (UNCTAD 2009).

La IED se concentra en los países desarrollados y no en los países emergentes o en vías de desarrollo como se podría suponer, dada la tradicional concepción de que la inversión se canaliza a países con mano de obra barata. Algunas explicaciones al fenómeno anterior se encuentran en los siguientes argumentos: 1) Los países desarrollados tienen un mercado demográfico atractivo; 2) cuentan con población de altos niveles de ingreso; 3) hay sofisticación en los patrones de consumo en los países desarrollados, lo que permite estimular la demanda de productos fabricados en el resto del mundo; 4) existe un sistema legal que otorga seguridad a los inversionistas (por ejemplo, el respeto a la propiedad intelectual); 5) hay un entorno institucional favorable para el crecimiento de largo plazo (estabilidad macroeconómica, instituciones gubernamentales amigables con las empresas); 6) se cuenta con infraestructura para los negocios; y 7) educación y mano de obra capacitada.

En este contexto, los gobiernos nacionales y subnacionales han colocado a las estrategias de atracción de IED en un eje central para estimular el desarrollo de sus países y regiones. Ello se debe a la concepción de que las empresas extranjeras generan beneficios a los países donde se instalan. Con lo anterior, los retos de la política industrial en los países en vías de desarrollo, como lo es el caso de México, ha consistido en reinventar las estrategias para la captación de IED a partir del reconocimiento del entorno económico mundial, de las potencialidades del país y de la identificación de las ventajas competitivas

LAS CAUSAS QUE MOTIVAN LA IED

Los siguientes párrafos pretenden contestar ¿por qué las empresas extranjeras deciden instalarse en otros países? La mayor parte de las teorías que explican las causas por las que las empresas extranjeras se instalan en otros países coinciden en señalar que la deslocalización es una estrategia que les permite a las ETN disminuir sus costos de producción, que al final del día favorecerá su participación en el mercado debido a la venta de bienes y servicios más competitivos. Lo anterior se traducirá al aumento de las ventas, las utilidades y el retorno de la inversión.

No obstante, la búsqueda de disminución de costos no siempre es la principal causa por la que las empresas extranjeras se deslocalizan. Es frecuente que las ETN lo hagan para reubicarse geográficamente y aumentar cuotas de participación de mercado.

Las teorías que explican las causas que motivan la IED se remontan al origen del comercio internacional, al argumentar que los países, en su estrategia de aumentar sus exportaciones, promueven que los países o regiones se especialicen en la producción de bienes en la que son más competitivos que el resto del mundo. Ello conlleva a que, en cierto momento, las empresas se deslocalicen y partan su cadena de producción en diversas regiones para aprovechar la especialidad de cada país.

A partir de la década de los 70 el énfasis en las teorías sobre las causas que motivan la IED parten de la perspectiva de la empresa multinacional, es decir, las razones por las que las empresas canalizan inversión a otros países.

Las teorías que explican las causas por las que las empresas se deslocalizan se pueden agrupar en dos vertientes: 1) el comercio internacional y 2) la estrategia de rentabilidad de las empresas transnacionales.

El comercio internacional como el impulsor de la IED

Las premisas que correlacionan el comercio internacional y la IED descansarían en la siguiente base: el comercio internacional es un mecanismo eficiente para transmitir a los consumidores de los países la productividad inherente a la especialización de cada país, que deriva de la manera como combinan sus factores de producción (tierra, trabajo, capital y organización). Sin embargo, un país por sí solo no posee el 100% de los factores de producción que al ser combinados generan la competitividad más alta. Por lo tanto, las empresas buscarían abastecerse de otros factores de producción que se pueden obtener del resto del mundo vía importaciones. En el largo plazo, a las empresas les podrá ser más eficiente instalarse en ese segundo país y desde ahí proveer los materiales a su matriz en vez de importarlos (Krugman 2009).

El comercio internacional es tan antiguo como el propio hombre civilizado. Se detonó a partir de que las sociedades dejaron de ser nómadas para convertirse en sedentarias, para lo cual se instalaban en zonas con disponibilidad de agua para la agricultura (Hill 2007). Las sociedades más antiguas como Mesopotamia, Egipto, China, India, Roma y Grecia se establecieron en las márgenes de los ríos, en zonas lacustres o con proximidad al mar.

Siglos después, en el ocaso de la Edad Media y con el advenimiento del Renacimiento, el comercio internacional se concibió como una política económica que debían estimular los florecientes Estados-nación. El “mercantilismo” fue la corriente de pensamiento que postulaba que el comercio exterior generaba riqueza a los países.

Este nació a partir de que se presentó en la sociedad la movilidad de la mano de obra a través de artesanos libres, pero también ante el florecimiento de las ciencias, el cisma protestante, la expansión colonial de las potencias europeas, la división del trabajo y la especialización, además de la mejora de las técnicas agrícolas, entre otras causas.

La política económica mercantilista consideraba que los Estados debían ejercer un férreo control sobre la industria y el comercio y estimular que las exportaciones superaran en valor a las importaciones. El proteccionismo implícito en esta teoría partía del supuesto de que la riqueza de una nación depende de la acumulación de oro y plata, y las importaciones suponían la salida de divisas y estos metales preciosos. El mercantilismo mostró notables avances hacia el desarrollo del comercio internacional, porque se pone fin a la ideología económica del cristianismo que rechazaba la acumulación de riquezas y los préstamos con interés vinculados. Además, defendía la autonomía de la economía frente a la moral y la religión, así como frente a la política.

En el siglo XVII, el modelo de la ventaja absoluta fue desarrollado por Adam Smith para explicar las razones por las que un país se especializa en la producción de un bien. Smith consideraba que el clima, la geografía y la mezcla de habilidades de su población eran los impulsores de las ventajas en el comercio. Smith sostenía que con el libre comercio cada país podría especializarse en la producción de aquellos bienes en los cuales tuviera una ventaja absoluta e importar aquellos otros en los que tuviera una desventaja absoluta. Para ello, era indispensable eliminar cualquier barrera que impidiera el libre flujo de mercancías. (Krugman 2009). Smith criticó la visión mercantilista de que el comercio exterior es un juego suma cero (la ganancia de una parte equivale a la pérdida de la otra), porque en el intercambio comercial ambos países ganan al beneficiarse de la especialización del otro.

David Ricardo escribió en 1817 los *Principios de política económica y tributación*. Consideraba que los países se especializan en producir lo que mejor hacen y lo harán en lugar de producir una amplia gama de mercancías en las que son especialistas. Ricardo desarrolló la teoría de la ventaja comparativa, que indica que el comercio es un juego de suma positiva en el que todos los países que participan

obtienen ganancias económicas. Lo que marcaría la diferencia en las productividades sería principalmente la mano de obra, a diferencia de Smith, que incluía a todos los factores de la producción.²

A principios del siglo XX, la escuela neoclásica³ fue iniciada por Alfred Marshall, y las aportaciones respecto al comercio internacional fueron en el mismo sentido que David Ricardo y Adam Smith. Marshall fue un ferviente defensor de la apertura económica, pues esta lleva a la transmisión de eficiencias entre los países en el momento en que cada nación se debe concentrar en la producción de bienes en los que es más productiva. Marshall considera que la producción de bienes se debe concentrar en regiones que cumplan con tres características: disponibilidad de mano de obra calificada, disponibilidad de factores y servicios específicos a la industria, y existencia de “flujos de conocimiento” entre empresas de la misma localización.

A mediados del siglo XX los economistas suecos Hecksher y Ohlin amplían los argumentos que conciben al comercio internacional como un mecanismo de transferencia de beneficios entre los países. Por medio del teorema de la igualación de precios de los factores, afirman que el comercio internacional está determinado por diferencias en las dotaciones de trabajo. Los países exportarán aquellos bienes que hacen uso intensivo de los factores internos tales como tierra, trabajo, capital y organización (Hill 2007).

El modelo Hecksher-Ohlin es una evolución del modelo ricardiano de ventaja comparativa y se acerca más al enfoque de Adam Smith al no centrarse solamente en el factor trabajo, sino en todos los factores productivos. Sin embargo, a diferencia del de Ricardo, el modelo Hecksher-Ohlin considera que la especialización no es el resultado de la productividad de la mano de obra sino de la dotación (ya sea por naturaleza o capacidades desarrolladas) de los factores de la producción.

Las teorías de comercio internacional y de IED que se realizaron hasta antes de la década de los 70 han sido rebasadas por la simplicidad de sus modelos explicativos al respaldarse en premisas irreales (la competencia perfecta es relativa, el comercio internacional no lo realizan los países sino las empresas multinacionales, existen subsidios y otras desviaciones a los precios).

² La otra diferencia respecto a Adam Smith es que este manifestaba que si un país tiene ventajas absolutas en todos los productos entonces no tendría incentivo para realizar comercio internacional. David Ricardo sostenía que aun en ese escenario el comercio internacional era benéfico, pues impulsaría a que los países se especializaran en la producción de bienes donde alcanzaran la mayor productividad.

³ Para los neoclásicos, la economía es la ciencia de la elección, pues los individuos siempre se enfrentarán al dilema de necesidades ilimitadas frente a recursos escasos. El hombre es un agente económico racional que siempre tratará de maximizar su beneficio económico y minimizar sus costos.

Durante los últimos años nuevas propuestas han retomado la importancia de fomentar el comercio internacional como mecanismo que estimula el crecimiento de la economía y transfiere las eficiencias y productividades a los consumidores de todos los países. Paul Krugman ha reformulado las teorías del comercio internacional entre los países, como un vehículo efectivo para aumentar el nivel de vida de las sociedades. Bajo este enfoque, una nación se especializa en la producción de ciertos bienes cuando ha alcanzado los beneficios de las economías de escala y disminuye los costos para elaborar esos artículos; al mismo tiempo, compra los bienes que no produce a otras naciones no especializadas (Krugman 2009).

De lo anterior se desprende que la especialización es una función de la combinación racional de factores de producción, siendo la mano de obra o disponibilidad de fuerza de trabajo un elemento central en la determinación de las ventajas de los países. El enfoque de Krugman se relaciona con la IED en el momento en que las empresas buscan reducir sus costos para ganar participación de mercado, lo que implica valorar cuáles son las fortalezas y debilidades de sus plataformas de producción, y buscarán mejorar todos los procesos, desde la adquisición de materia prima y hasta la comercialización.⁴

La conexión entre comercio internacional y la IED aparece cuando las empresas trasnacionales no solo promueven el comercio sino que buscan plataformas de producción para sus bienes que les permitan abaratar costos. Es por ello que tendrán un gran interés en localizarse donde optimicen costos, como mano de obra y logística. La IED se convierte en una necesidad dual. Por un lado, para los países que la reciben, la IED es un medio para movilizar ahorro externo y generar nuevas fuentes de empleo. Por otro lado, para las empresas multinacionales, es una estrategia orientada a generar economías de escala y disminuir costos.

Krugman refuta las premisas simplistas de los enfoques clásicos y neoclásicos, en especial los relacionados con la capacidad de las empresas multinacionales para ejercer influencia en los mercados, así como al señalar los efectos en el comercio internacional de la regulación del comercio. Los modelos explicativos de Krugman han sido seguidos y perfeccionados por otros economistas en el siglo XX.⁵

⁴ Krugman refiere a las empresas trasnacionales como las principales promotoras del comercio internacional, pues son ellas las que compiten en los mercados y buscarán disminuir todos sus costos a fin de ganar participación de mercado y aumentar sus márgenes de utilidad. Por ello, las empresas ejercen una enorme influencia en las políticas comerciales de los gobiernos, y mediante cabilderos promueven el libre comercio o las restricciones comerciales.

⁵ Bajo el mismo enfoque teórico de la IED como consecuencia del comercio internacional, Jeffrey Sachs ha propuesto diversos argumentos en este sentido (Sachs 2006). De acuerdo con él, la conexión con la IED se relaciona al establecer al comercio internacional como un mecanismo eficiente para aliviar a la pobreza por medio de la

Las estrategias de aumento de rentabilidad en las empresas trasnacionales como impulsor de la IED

A partir de la década de los 70 diversos autores cuestionaron el enfoque de que la IED es una consecuencia del comercio internacional, y desarrollaron diversas teorías en las que se pone énfasis en los motivos de las empresas para instalarse en el extranjero. Esto significaría que la decisión de invertir en el extranjero es una consecuencia del análisis de rentabilidad para amortizar sus inversiones en el tiempo y sus tasas de retorno esperadas. Parte del enfoque de esta corriente es la afirmación de que la IED tiene más ventajas que la importación de bienes debido a que exportar implica pagar costos adicionales por transporte, logística y cargas arancelarias. Estos autores intentan explicar por qué las empresas prefieren realizar inversión extranjera directa en vez de importar bienes, o bien otorgar la concesión de licencias.

Hymer y Rugman afirman que la IED es una consecuencia de que las empresas tengan obstáculos para exportar a nuevos mercados debido al peso dominante de la competencia, leyes que obstaculicen la libre competencia o políticas proteccionistas (Hill 2007).

Bajo la misma teoría se explicaría que la inversión extranjera ocurre cuando una empresa que tiene fortalezas tecnológicas no desea compartir su *know how* con otras empresas que pudieran maquilarle desde otras regiones del mundo. El temor de la empresa se centra en que le puedan robar su tecnología como su ventaja competitiva. Es posible que una concesionaria no asuma el mismo plan estratégico y tome estrategias independientes. La empresa que invierte en el extranjero no tendría un control firme sobre la entidad foránea.⁶

Hymer y Rugman desdeñan las teorías de inversión extranjera como una consecuencia del comercio exterior porque la decisión de invertir no se da en función de las productividades de los países o de su dotación de factores. La IED es una consecuencia de los obstáculos que enfrentan los países para exportar o bien por el riesgo de perder sus secretos industriales (Dunning 1980).

dotación de potencialidades a la mano de obra del país. Basado en el análisis de casos, en especial el de China e India, el autor explica las reformas que se hicieron en ambos países a finales del siglo XX, que dinamizaron su comercio internacional y movilizaron la IED en beneficio de sus sociedades. Ello fue posible mediante reformas económicas orientadas a integrar sus economías al resto del mundo.

⁶ Esta teoría puede explicar muchas de las decisiones de las empresas cuando deciden realizar inversiones verticales, es decir, invertir en el resto del mundo para abastecerse de materias primas o para fortalecer sus cadenas de distribución. Un caso que explicaría las decisiones de inversión sería el de Industrial Minera México, que mantiene inversiones en países como Estados Unidos o Perú para abastecerse de sus propias materias primas.

Knickerbocker y Caves afirman que la IED es una consecuencia de la existencia de estructuras de mercado oligopólico en un país. Las empresas deciden explorar nuevos mercados internacionales ante la saturación del mercado interno y para ello establecen nuevas plataformas de producción y distribución en nuevos países (Hill 2007).

Ante este hecho, el resto de las empresas que compiten deciden imitar la estrategia de la primera empresa para no perder participación de mercado, y también se instalan en nuevos países. A esto se le denomina IED como consecuencia del comportamiento imitativo.⁷

La crítica frecuente que se hace al planteamiento de la teoría del comportamiento estratégico es que la IED no solo es consecuencia de saturación de mercados. Es un enfoque reduccionista. Si bien se podrían explicar las decisiones de inversión de empresas de mercados oligopólicos, es limitada al no fundamentar la IED en mercados donde se asemeja a una competencia perfecta.

A finales de los 70, Ozawa profundiza en los factores que pueden determinar la IED. Su análisis se centra en los momentos históricos en que la inversión se realiza, a partir de la experiencia de Japón. Inicialmente, la IED sería atraída por las características de los países menos desarrollados debido a sus salarios bajos o abundancia de recursos naturales y materias primas. La entrada de esa IED generaría un cambio estructural en el país receptor que incrementa la renta de la población y modifica su demanda nacional (Ozawa 1993).

A partir de ahí, se iniciaría un nuevo tipo de IED, denominado *market seeking*, mediante la cual se intenta aprovechar el poder de compra del nuevo país, así como su incremento de capacidades humanas y tecnológicas. A partir de esta etapa, el país receptor deja de captar IED basada en costos bajos para atraer IED vinculada a alto capital humano y mejoras tecnológicas. A diferencia de los autores que se centraban en aspectos de estrategia de las empresas multinacionales para detonar la IED, Ozawa incorporó en el análisis la temporalidad de las inversiones, al considerar que la IED evoluciona en función de los cambios económicos y sociales del país receptor.

Raymond Vernon sugiere que las decisiones de IED se toman en las empresas de acuerdo con su estrategia de mantener el liderazgo respecto a la competencia. Ese liderazgo es una consecuencia de tomar las decisiones correctas al identificar la etapa en la vida del producto, es decir, si es producto nuevo, si está en expansión de su demanda, o bien si se encuentra en la etapa de declive (Vernon 1966).

⁷ Se puede mencionar como ejemplo la decisión de Honda para instalar plantas manufactureras en EU ante la saturación del mercado japonés. Como consecuencia, Toyota y Nissan imitaron la estrategia.

Vernon explica que una de las estrategias detrás de la IED es que se invertirá en un país foráneo cuando la demanda local absorba la misma producción. Ello permitirá minimizar los riesgos de mercado al buscar amortizar las inversiones en los nuevos mercados.⁸

De acuerdo con esta teoría, existen tres fases en el ciclo de vida de un producto: introducción del producto en el mercado, que se caracteriza por un alto contenido de innovación que difícilmente puede ser imitado; estandarización, en la que variables como la demanda, la tecnología, el diseño y la organización del producto pasan a ser mejor conocidas; y maduración del producto, en la que la demanda crece lentamente.⁹

La principal aportación de Vernon es que rompe con el modelo de que la IED es una consecuencia de responder a las estrategias de los competidores, como lo explican Hymer, Rugman, Knickerbocker y Caves. Vernon subraya que la IED es una función de la etapa en que se encuentra un producto respecto a la demanda en el tiempo, de manera similar al planteamiento de Ozawa.

Vernon considera incompletas las teorías clásicas de comercio internacional, o bien las asociadas a la estructura de mercados oligopólicos o de comportamiento estratégico que se escribieron anteriormente. Ello se debe a que Vernon establece como una premisa esencial el cambio en la demanda internacional de productos, cada vez más estandarizada, y que estos son tan rápidos que no se puede mantener un mismo producto sin innovaciones (Vernon 1966). En conclusión, podría afirmarse que la teoría de Vernon tiene el enfoque para dilucidar las decisiones de IED como resultado de los cambios veloces en la demanda.

A principios de los años 80, Dunning propuso un nuevo enfoque para explicar las causas que impulsan la IED. Afirmó que la decisión de realizar IED está en función del análisis integral de los factores que pueden favorecer el crecimiento de las empresas en otros países (Dunning 1980).

Bajo el enfoque ecléctico, la IED es una consecuencia de que existan incentivos para que las empresas puedan aprovechar las ventajas de producción que ofrece

⁸ Respecto al ciclo de vida del producto, la idea fundamental de Vernon se basaba en que las características económicas de un producto cambian con el tiempo debido principalmente a la expansión y cada vez más fácil apropiación de los conocimientos necesarios para su producción.

⁹ Esta teoría puede explicar que las empresas suelen realizar sus procesos productivos en los mercados internos en la etapa de introducción del producto, donde tendrían menos riesgos de perder su desarrollo tecnológico o la propiedad intelectual. Posteriormente se desplazaría la manufactura a otros países, una vez que el producto se ha estandarizado, con el objeto de disminuir costos de producción (por ejemplo, en países con mano de obra más barata) y donde ya no hay riesgo de perder el control tecnológico.

un país del extranjero, tales como los costos laborales, la legislación vigente, la disposición de materias primas, el ambiente para desarrollar negocios, entre otros, es decir, de las ventajas que ofrece un país por su ubicación y capacidades. Al combinarse con las características competitivas de la empresa trasnacional (tecnología, innovación, sistema de gestión), estas tendrán los incentivos para canalizar IED a nuevos países, dadas las sinergias generadas.¹⁰

A su teoría también se le denomina paradigma OLI. Las siglas OLI hacen referencia a las ventajas específicas y de propiedad de las empresas (*ownership*), de internacionalización del proceso productivo llevado a cabo (*international advantages*) y de la localización de los países destino de la IED (*location*).

La posesión de ventajas de propiedad y de internacionalización justifican las actividades de IED sobre la base de una serie de activos intangibles de la empresa que deben proteger como el nombre de marca, el desarrollo de tecnología, la propiedad intelectual pertenecientes a la empresa multinacional y que desea participar en el mercado exterior pero sin perder ese control. Bajo este argumento, Dunning rescata algunos aspectos de la teoría de la internacionalización o imperfecciones de mercado de Hymer y Rugman, cuando estos hacen referencia al tema de la protección de sus procesos clave.

Finalmente, el aspecto relacionado con la localización recogería 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 escalas. Esto también se conocería como que un país es *foreign direct investment friendly*.

En conclusión, el mérito de Dunning es integrar una explicación más amplia de las razones que explican la realización de inversión extranjera directa. Al igual que los autores anteriores, su centro de análisis es la óptica de la empresa multinacional. Y en ese sentido coincidiría en que, independientemente de los detonantes que promueven la inversión, ya sean la demanda, la cultura, el ambiente institucional o la competencia, la inversión extranjera es una consecuencia de que las empresas estiman que obtendrán una rentabilidad satisfactoria en los nuevos países.

Con un enfoque de política industrial, Michael Porter explica que la decisión de realizar IED en un país foráneo es una consecuencia de las estrategias que permitan

¹⁰ Por ejemplo, las petroleras estadounidenses y europeas invierten en países donde hay abundante materia prima, como los países árabes. En esas regiones no solo hay disponibilidad de materia prima, sino leyes favorables para la inversión extranjera, recursos humanos capacitados, ambiente institucional propicio para la inversión y proveedores de la industria, entre otros factores.

construir una ventaja competitiva de la industria, a partir del diagnóstico del sector económico en que se encuentra la empresa multinacional (Porter 1990). Para ello propone una metodología para describir las características predominantes en sector o industria tales como el poder de negociación de los proveedores, de los compradores, la barrera de entrada de nuevos competidores, los productos sustitutos y, finalmente, la rivalidad entre los competidores.¹¹

La decisión que tomarán las empresas para instalar una nueva fábrica será resultado del análisis estratégico que realice la empresa sobre localizaciones, donde el costo de mano de obra, economías de aglomeración y el entorno institucional favorezcan la actividad empresarial. Porter encuentra coincidencias con Knickerbocker y Caves al considerar que las decisiones de IED están íntimamente relacionadas con el comportamiento de la competencia, es decir, la rivalidad del sector.

En su texto *Los misterios del capital*, el economista peruano Hernando de Soto infiere que la inversión extranjera directa se instala en países donde existe un sólido ambiente institucional y respeto a las leyes que permita a las ETN tener la confianza en las reglas del juego (De Soto 2000).

De Soto explica algunas razones por las que los países tienen un desempeño económico deficiente y las políticas que llevaron a los países ricos al crecimiento y bienestar. Si bien de Soto se concentra en el rol del capital subutilizado para explicar la ausencia de desarrollo económico, destaca la importancia de tener un sistema legal que genere la confianza entre los actores económicos, sean estos individuos del mismo país o bien extranjeros que hacen negocios en un país distinto del suyo. De esta manera, para que la IED complemente el ahorro interno es deseable generar condiciones atractivas para la llegada de nuevo capital, con un sistema legal eficiente.¹²

¹¹ En 1990, Michael Porter desarrolló argumentación teórica para explicar algunas de las causas de la IED, basadas en la estrategia empresarial, la formación de clústeres y el análisis de la industria. Este esquema es conocido como el diamante de Porter (Porter 1990). Bajo esta metodología, las empresas buscarán instalarse en regiones donde puedan ser más competitivas respecto a las demás.

¹² De Soto describe que a pesar de que existe el espíritu empresarial para abrir nuevos negocios en los países pobres, estos generalmente no prosperan porque no existen incentivos para pertenecer a la economía formal, utilizar el sistema financiero e invertir en tecnología e innovación. Cita como ejemplos la economía informal que se extiende en muchos sectores, la falta de un sistema legal que haga respetar los contratos, y el capital subutilizado como factor de producción que no se encuentra aprovechado para generar mayor riqueza al no poder constituirse como garantía para financiamientos. Este capital generalmente son las propiedades inmobiliarias que poseen los agentes económicos. Sin embargo, debido a las limitaciones en la seguridad jurídica, no son confiables para el sistema financiero.

Bucar y Rojec afirman que una de las principales motivaciones para que las empresas extranjeras se instalen en otros países es la existencia de proveedores locales competitivos que favorezcan la subcontratación de fabricación de insumos o la prestación de servicios específicos. En la selección de proveedores locales, las empresas transnacionales buscarán calidad, precio, confiabilidad y flexibilidad, siendo la principal la primera de ellas. Esta es una precondition para que las empresas extranjeras decidan voltear a ver a los proveedores locales (Bucar 2009). La capacidad de los proveedores locales debe asegurarse al conocer sus capacidades tecnológicas, financieras y organizacionales. Lo anterior permitiría a tales proveedores formar parte de la red global de socios-proveedores de las grandes industrias.

Tain-Jy Chen, Homin Chen y Ying-Hua Ku afirman que la intensidad con la que las empresas extranjeras deciden invertir en otros países depende de diversos factores. Los principales son la localización, el esquema de entrada, tamaño de la empresa, naturaleza de su red de producción en la que está relacionada (Chen 2004).

Los vínculos con proveedores locales serán superiores en la medida en que su producción sea más especializada y difícilmente imitable. Ello implicaría un proceso en la IED, es decir, primero se realizarían inversiones para desarrollar procesos con el más bajo riesgo para posteriormente desarrollar actividades de mayor especialización. Por ejemplo, iniciarían con procesos de maquila; posteriormente, desarrollo de ciertos componentes e insumos, subcontratación; y finalmente, desarrollo de productos, investigación e innovación.

Para Tain-Jy Chen y Homin Chen, otro factor relevante en la determinación de la IED es la estructura del capital de la empresa extranjera. En función del grado de participación del capital en la nueva empresa instalada en otro país (siendo una filial al 100%, o bien de participación, en la que serían socios con otras empresas locales), se generaría un diferente nivel de confianza entre la empresa extranjera y el entorno de clientes, proveedores, socios, agencias gubernamentales e instituciones de investigación entre otros.

Bajo esta óptica, las empresas extranjeras buscarán construir vínculos de largo plazo con el entorno: a mayor interacción de la IED con proveedores locales, mayores beneficios para la economía local. Los autores profundizan en determinar cuáles son vínculos que las empresas extranjeras desean desarrollar con proveedores locales, así como determinar las características de las condiciones locales para desarrollar la red.¹³

¹³ Se define una red como el conjunto interconectado de relaciones comerciales en los que los intercambios entre los actores se llevan a cabo. Los autores estudian los vínculos que ponen de manifiesto

De igual manera, afirman que el tamaño de la empresa extranjera sí importa para determinar el éxito de la construcción de vínculos locales. Mientras las ETN sean de mayor tamaño, mayores posibilidades tendrán de construir una red exitosa con el entorno local (proveedores, agencias de gobierno, instituciones educativas, etc.).

Otros autores, como Gary Gereffi, explican que la inversión extranjera directa se localiza a partir de la nueva organización industrial y la formación de cadenas globales de valor, en torno al cual se organizan las empresas multinacionales¹⁴ (Gereffi 1989). Gereffi define a las cadenas globales de valor (CGV) como la integración funcional entre actividades dispersas internacionalmente, en la que se crea una red de mano de obra y producción que tiene como objetivo producir productos terminados.

Para Gereffi, las empresas multinacionales en su estrategia de deslocalización han fomentado la industrialización de muchos países y las empresas locales también participan activamente en las exportaciones de sus países. Por un lado afirma que la industrialización está declinando como actividad económica (mientras que los países desarrollados se están “desindustrializando”, los menos desarrollados se están industrializando; además, la industrialización no garantiza valor agregado en los países ni es necesariamente sinónimo de desarrollo), que se están profundizando las relaciones centro-periferia en las redes y cadenas de cadenas globales de valor, donde el centro los constituyen los países desarrollados y la periferia los subdesarrollados, y que existen los “nuevos países industrializados” que se constituyen como las plataformas de producción de los países ricos, ubicados en una “semiperiferia”¹⁵ (Gereffi 1992).

Bajo similar enfoque teórico, Deepak Sethi propone que los determinantes de la inversión extranjera son dos: las condiciones macroeconómicas el país receptor de la IED y las estrategias de las empresas multinacionales. El autor construye su

actividades particulares sin tener en cuenta el número de los actores involucrados en el intercambio. Los vínculos típicos entre las ETN y los proveedores locales son 1) compras de componentes y partes; 2) venta de los productos finales; 3) diseño de productos e innovación; 4) contratación de mano de obra local; 5) utilización de las capacidades de producción local; y 6) obtención de recursos financieros.

¹⁴ La cadena global de valor no reconoce fronteras, sino empresas y regiones que son eficientes en el proceso de producción. Por lo tanto, un producto industrial (automóvil, avión, etc.) será eficiente en la medida en que su fabricación haya sido realizada en los lugares más productivos posibles. Esto implicaría que pudiera ser manufacturado en diferentes países, pues existen distintos niveles de productividad en torno a la mano de obra, las capacidades tecnológicas y el abastecimiento de materias primas, entre otras

¹⁵ Con lo anterior, el rol del Estado será el de “gerenciar” la dependencia con el resto del mundo, es decir, la administración de la dependencia consiste en la capacidad de las instituciones nacionales para utilizar recursos internacionales productiva y selectivamente a fin de servir a los intereses locales, así como tomar una posición activa en el sistema emergente global de manufacturas.

propio marco teórico a partir de las teorías sobre IED que se propusieron en la década de los 70 (Sethi 2003).

Tanto como Sethi como Ozawa y Dunning coinciden en que el aspecto de mayor relevancia en la atracción de IED es el de la localización.¹⁶ La IED se canaliza en función de la etapa de desarrollo en la que se encuentre el país receptor. Países menos desarrollados atraen empresas que buscan recursos; países con plataformas manufactureras atraen empresas que buscan eficiencias y uso intensivo de mano de obra; países con tecnología, infraestructura y mano de obra altamente capacitada atraen empresas con alto valor agregado.

Sethi propone la IED no aterrizan en un país sino en una región (TLC, UE, MERCOSUR, etc.) cultural y económicamente integrada. Además, las ETN canalizan la IED a los países que ofrecen la mejor mezcla de determinantes tradicionales de IED (población, incentivos, costo de mano de obra). Donde hay mercados con fuerte competencia entre empresas multinacionales, estas buscarán países para relocalizar sus plantas en la búsqueda de eficiencias y costos bajos de producción.

Por otro lado, las empresas multinacionales se ubicarán en países con clima amigable para los negocios y políticas de liberalización. Los factores tradicionales para atraer IED dependerán del grado de desarrollo de los países. La proximidad cultural de la empresa multinacional y el país receptor de la IED es un factor importante pero no crucial.

Con lo anterior, la lógica de la IED tiene como *driver* la búsqueda de la eficiencia de su producción a fin de ofrecerle a sus respectivos mercados los precios más competitivos. Ello se lograría a través de una plataforma de manufactura eficiente y de bajos costos. Por ello, en una primera etapa, la IED se localizará en países con bajos costos de mano de obra. En una segunda etapa, los salarios de esos países se elevarán y no seguirá siendo atractivo canalizar IED. En la tercera etapa, las empresas multinacionales deberán buscar nuevas opciones de eficiencia y mercado. De esta manera, el principal factor para atraer IED consistirá en generar condiciones competitivas y de eficiencia para las empresas multinacionales.

¹⁶ La localización es una mezcla balanceada de los siguientes elementos: 1) tamaño del mercado del país donde llegará la IED; 2) crecimiento del mercado; 3) barreras para el comercio internacional; 4) salarios; 5) plataforma de producción; 6) costos de transporte; 7) estabilidad política; 8) entorno institucional; y 9) regulación fiscal.

LOS BENEFICIOS PARA LOS ESPACIOS LOCALES ASOCIADOS A LA ATRACCIÓN DE IED

Existe un amplio debate teórico que explica los efectos multiplicadores y beneficios generados en la economía local a partir de la llega de inversión extranjera directa. Partiendo de lo general a lo particular, se puede mencionar que los principales beneficios de la IED son (síntesis propia con base en Krugman 2009 y Hill 2007): aumento del PIB, aumento del empleo, aumento en la captación de divisas, aumento de las exportaciones, aumento de los salarios, incremento de la competencia y acceso a mejores productos para los consumidores, transferencia de tecnología y transferencia de conocimiento.

Para sostener el argumento de que la IED provoca efectos positivos es la economía local, diversos autores han escrito literatura que, de acuerdo con Javorcik, se puede agrupar en tres categorías: a) estudios de caso; b) estudios de industria; y c) estudios de empresa con información de panel (Javorcik 2004). En todos los casos las conclusiones apuntan a la existencia de efectos positivos en la economía local a partir de la llegada de la IED. Javorcik concluye que la evidencia de efectos positivos en la economía es más favorable cuando la IED llega a países desarrollados.

Para Javorcik, los efectos secundarios en las economías receptoras ocurren con mayor intensidad a través de la subcontratación de empresas locales que se convierten en proveedores de las ETN. Ello obliga a las primeras a incrementar su productividad, como una exigencia sin la cual no podrían convertirse en proveedoras de la empresa trasnacional.¹⁷

Javorcik concluye lo anterior a través de los estudios de caso de las empresas lituanas proveedoras, donde se encuentra que el efecto positivo es más favorable en la medida en que las empresas extranjeras inyecten algún tipo de capital en las empresas locales, es decir, mediante estructuras de coinversiones de largo plazo. Bajo este enfoque, el incremento de la productividad de la empresa local se genera por las siguientes interacciones: 1) las empresas locales copian tecnología a las empresas extranjeras; 2) contratación de empleados provenientes de empresas extranjeras, que traen consigo habilidades laborales; 3) la presencia de nuevas empresas extranjeras en mercados domésticos obliga a empresas locales del mismo sector a incrementar su productividad para no ser desplazados por la competencia; 4) la competencia

¹⁷ A los vínculos entre proveedores locales y empresas trasnacionales se les denomina vínculos verticales.

intersectorial obliga a todas las empresas a realizar mayores innovaciones;¹⁸ y 5) el incremento de salarios en el sector.

Respecto a los beneficios para las empresas locales a partir de los vínculos con las ETN, se puede destacar aquellos denominados “transferencia de capacidades empresariales” o “transferencia de capacidades gerenciales”¹⁹ (Smeets 2008). Destacan la contratación de proveedores, de distribuidores, la capacitación de mano de obra, el desarrollo de vínculos con el sistema educativo y la transferencia de buenas prácticas en el mismo sector (externalidades horizontales). Las derramas económicas anteriores se traducen en el aumento del empresarismo local, es decir, la IED provocaría el nacimiento y fortalecimiento de proveedores locales a partir del desarrollo de vínculos comerciales.

Smeets comienza por definir la “transferencia de conocimientos” como la situación en la que una empresa multinacional es usada por una empresa local para crear conocimiento, sin que ello implique compensación alguna.²⁰ Afirma que existen otras tres variables relevantes para determinar los efectos positivos de la IED en las empresas locales, como lo son la capacidad de absorción de conocimientos de las empresas locales, la proximidad espacial y el perfil de la empresa extranjera.

Smeets concluye que la productividad de las empresas locales puede aumentar a partir de la interacción con las empresas extranjeras. No obstante, la aportación principal del autor es la construcción de un marco de referencia a la transferencia de conocimientos como lo es la movilidad laboral, los vínculos con proveedores o distribuidores locales y efectos demostrativos.

Otros autores han realzado la importancia de la internacionalización de la economía de un país como una condición para que las empresas locales se beneficien

¹⁸ Autores como William Lewis sostienen que la principal diferencia entre los países desarrollados y los subdesarrollados es que en estos últimos existen mercados oligopólicos en los que un pequeño grupo de empresas inhibe la competencia y por lo tanto impactan sus ineficiencias al mercado consumidor (Lewis 2004). En este mismo sentido, Elizondo-Mayer publicó un libro en el que explica que una de las razones por las que el desempeño de la economía mexicana en términos de crecimiento es mediocre es la falta de competencia, donde empresas dominantes extraen rentas a los consumidores a cambio de servicios caros y con poca innovación (Elizondo-Mayer 2011).

¹⁹ Roger Smeets se dio a la tarea de investigar y coleccionar diversos estudios teóricos y empíricos que tratan de probar que existen beneficios favorables para las empresas locales a partir de la llegada de inversión extranjera directa.

²⁰ De acuerdo con Smeets, los principales canales de transferencia de conocimiento de una empresa multinacional a una empresa local incluyen la imitación de buenas prácticas e ingeniería de reversa. Adicionalmente, la movilidad laboral, por medio de la cual la mano de obra entrenada por empresas multinacionales es empleada en una segunda etapa por empresas locales. Ello implica la transferencia de habilidades y competencias laborales de la mano de obra. Finalmente, los vínculos verticales hacia arriba y hacia abajo, mediante los cuales la empresa multinacional establece relaciones de negocio tanto con empresas locales como con proveedores (vínculo vertical hacia abajo) o distribuidores (vínculo vertical hacia arriba).

de la transferencia de conocimientos de las empresas multinacionales. López-Bazo, Requena y Serrano consideran que el aumento de la productividad de las empresas locales es una consecuencia de la combinación de condiciones tales como (López-Bazo 2006) la apertura al comercio internacional e integración comercial, y la apertura a la inversión extranjera directa. Con ambas estrategias, los autores suponen que se facilita la adopción de nuevas tecnologías y se incrementa la productividad. La consecuencia final de todo lo anterior se traduce en el intercambio de información e ideas entre agentes económicos, lo que fortalece la productividad.

Para que lo anterior sea posible, sugieren que debe existir un mínimo de capital humano local que haga posible la absorción del conocimiento de las empresas trasnacionales.

Se concluye que para los autores anteriores un insumo indispensable para fortalecer la transferencia de conocimientos lo constituye la internacionalización de la economía. Si a la condición anterior la esquematizáramos en el marco conceptual de Smeets, sería –en conjunto con la capacidad de absorción de conocimientos de las empresas locales, la proximidad espacial y el perfil de la empresa extranjera– la precondition necesaria para la transferencia de conocimientos de las empresas extranjeras a las empresas locales.

Es complejo encontrar evidencias sólidas respecto a las externalidades positivas para afirmar contundentemente la existencia de transferencia de conocimientos. En otras palabras, el aumento en la productividad de las empresas locales no necesariamente es una consecuencia de las relaciones comerciales con las empresas multinacionales, sino que pudieran existir otros factores que estimularon el aumento de la productividad, tales como el aumento en la demanda de los productos de las empresas locales, la existencia de apoyos específicos de los gobiernos para favorecer el incremento de la competitividad empresarial, o bien las estrategias internas dentro de las empresas (por ejemplo, mayor inversión en desarrollo tecnológico, o el cambio generacional en la administración de la empresa, entre otros). No obstante lo anterior, los autores reconocen que, en todo caso, los canales donde sería más probable que ocurra la transferencia de conocimiento se dan a partir de la integración vertical de las empresas locales con las ETN, ya sea como empresas proveedoras o distribuidoras.

Alfaro y Rodríguez afirman que la IED también puede generar externalidades positivas gracias a la movilidad laboral, por medio de la cual las empresas extranjeras capacitan mano de obra local con entrenamiento superior para posteriormente ocuparse en empresas locales.

La contratación de proveeduría local por parte de las empresas trasnacionales

El siguiente apartado del artículo tiene como objetivo presentar las formulaciones teóricas más sólidas que establecen como uno de los principales vínculos entre las empresas locales y las ETN la contratación de proveedores locales. Es importante contestar algunas preguntas sobre el vínculo: ¿Por qué las ETN subcontratan a empresas locales? ¿Cuáles son las exigencias básicas de las ETN para subcontratar a empresas proveedoras locales? ¿Qué beneficios se generan para las empresas proveedoras locales a partir de las relaciones mercantiles con las ETN?

Koen De Backer y Leo Sleuwaegen reconocen como impactos positivos en las economías locales los vínculos comerciales que se construyen con los proveedores locales, proceso que ocurriría en dos fases distintas. En una primera fase es posible que las empresas locales sean afectadas por la llegada de nuevos competidores que acompañan a las empresas trasnacionales. Ello se traduce en pérdida de mercado, y las obliga a ser más competitivas para sobrevivir²¹ (De Baker 2003). En una segunda etapa, la FDI genera efectos positivos para los empresarios locales debido a que realizan procesos de aprendizaje de las empresas multinacionales, se transmite *know how*, mejores prácticas empresariales, trabajo en redes y vínculos de largo plazo.

Dirk De Clercq, Jolanda Hessels y Andre Van Stel analizan los impactos directos e indirectos en las empresas locales con la llegada de empresas trasnacionales, como el aumento de las exportaciones nacionales, en virtud de que la IED utiliza como plataforma para la producción a países con costos laborales competitivos. Destacan el aumento del empresarismo, porque las empresas extranjeras subcontratan a empresas locales y las obligan a mejorar sus procesos²² (De Clercq 2008). Los principales efectos del aumento de la empresarialidad son la formación de capital humano, la transferencia de tecnología, el desarrollo de habilidades gerenciales y directivas, y el aumento de la competencia, el cual obliga a las empresas locales a mejorar su servicio al cliente y a ofrecer precios más competitivos.

Según Bucar, existen evidencias sólidas para afirmar que existe un incremento en la productividad de la economía local a partir de la llegada de IED (Bucar 2009). La transferencia de conocimientos e innovación de parte de las ETN a las empresas subsidiarias en el extranjero genera derramas económicas para las empresas domésticas, especialmente mediante la contratación de proveedores locales y la integración vertical.

²¹ Las conclusiones anteriores fueron realizadas a partir del estudio que elaboraron en empresas manufactureras de Bélgica en la década de los 90.

²² El estudio se realizó en 34 países, con datos de 2002 a 2005.

Adicionalmente, se generan otras derramas como la imitación de las buenas prácticas y la movilidad de la mano de obra. Bucar considera que la entrada de ETN a los países estimula el desarrollo de los países receptores, en especial en los sectores donde existe una base de proveeduría local.

Para Bucar, la intensidad de las derramas económicas locales se asocia al grado de autonomía que pueda tener la empresa extranjera para decidir y seleccionar a los proveedores que se contratarán en los procesos productivos. A mayor autonomía para contratar proveedores locales, mayor contratación de proveeduría local.

La derrama económica no solo depende de la autonomía de la empresa extranjera, también depende de la naturaleza de los insumos que requiere comprar de las empresas locales. En la medida en que los insumos sean más estandarizados y menos especializados, es de esperar que se facilite la contratación de proveeduría local.²³

Bucar concluye que las derramas económicas para las empresas locales son una consecuencia de la alineación de objetivos en una ecuación satisfactoria para ambas partes: mientras que los proveedores locales incrementan su productividad al vender productos a las empresas extranjeras, estas aumentan su competitividad al adquirir insumos a precios más competitivos y capitalizar el grado de especialización del país receptor.²⁴

Javorcik considera que los canales de transferencia de beneficios más comunes entre empresas extranjeras y locales es la contratación de proveeduría local (Javorcik 2009). Las derramas económicas significativas que se derivan de tales vínculos son: 1) transferencia directa de conocimientos a proveedores locales; 2) los requerimientos de las empresas trasnacionales de productos de alta calidad generan incentivos para que las empresas locales mejoren su producción, gestión y tecnología; 3) la llegada de IED incrementa la demanda de productos intermedios, frecuentemente producidos por compañías locales, lo que permite a estos generar economías de escala por el aumento de su producción; y 4) de la misma manera, otras empresas locales se benefician al existir una empresa trasnacional nueva en el mercado que

²³ Bucar considera que los cambios en las estrategias de producción mundial tienden a favorecer la contratación de empresas externas y especialistas en la elaboración de determinados insumos, bajo el reconocimiento de países que se especializan en determinadas áreas y sectores. A partir de esta realidad, las empresas trasnacionales tendrán que decidir si adquieren los insumos en sus propios países o si los deben importar (ya no hace sentido que ellos mismos lo produzcan a partir del reconocimiento de las especializaciones). En función de la relevancia estratégica del insumo y la propiedad intelectual que mantenga, podrá decidir si lo importa del resto del mundo o la misma empresa lo produce en el extranjero y capitaliza las especialidades del país receptor de la inversión.

²⁴ Bucar realizó el estudio sobre el impacto de la IED en 122 empresas de Eslovenia, en las que identificó los principales vínculos con las empresas extranjeras y analizó el proceso que siguen para seleccionar proveedores locales, así como el grado de autonomía que tienen para seleccionar a las empresas suministradoras.

puede ofrecer insumos con mejores calidades y precios, lo cual se traduce en la transferencia de productividades vía precio a sus clientes.

El impacto de las derramas para la economía local depende de la forma como la empresa extranjera invierte en el país. En la medida en que la inversión implique una coinversión con empresas locales, la derrama podrá ser más intensa, pues la alianza estratégica capitalizará las relaciones comerciales e institucionales de su contraparte local (Javorcik 2009).

En conclusión, para Javorcik existen evidencias sólidas del aumento de la productividad en las empresas locales a través del vínculo con empresas trasnacionales. Por medio de la revisión del caso de empresas de Lituania, el autor concluye que hay una correlación positiva entre la productividad y la entrada de IED.

En el enfoque de Chen, las ETN tienen el objetivo de localizar proveedores en sus propios países para obtener insumos de calidad a precios competitivos y, en consecuencia, aumentar la competitividad y esta se traduzca en aumento en la participación de mercado (Chen 2004). Sin embargo, si ello no es posible en su propio país, considerarán obtenerlos vía importaciones con proveedores internacionales competitivos, o incluso promoverán que otras empresas o filiales se instalen en países que se especialicen en la producción de tales insumos. La estrategia de las empresas trasnacionales siempre será aumentar su rentabilidad mediante la disminución de costos con la contratación de proveedores competitivos.

Chen establece que las empresas trasnacionales tienen como premisa básica instalarse en países donde puedan tener acceso a mano de obra calificada y competitiva, así como un abanico de proveedores locales que le puedan suministrar insumos clave. La razón de ello es que la empresa extranjera debe construir redes locales con empresas e instituciones que coadyuven en aumentar su propia rentabilidad. La construcción de una red de proveedores para la empresa extranjera implicará algunos costos. Ellos incluyen el soporte que le brindarán a las empresas locales para adaptarse a sus necesidades, sus requerimientos de calidad y el cumplimiento en la entrega de los pedidos.

Afirma que el grado de intensidad de las derramas económicas entre la IED y las empresas locales depende del tamaño de la empresa extranjera. Las empresas pequeñas tenderán a respaldarse con más frecuencia en las empresas locales y, por tanto, a construir redes con empresas e instituciones locales. En consecuencia, se dará con más frecuencia que las empresas extranjeras pequeñas realicen coinversiones con entidades locales con figuras como asociaciones estratégicas o fusiones y adquisiciones. Ello les reducirá el riesgo de participar en nuevo entorno de reglas, cultura, contactos distintos al del país de origen.

A pesar de que se ha referenciado una amplia bibliografía de autores que establecen los beneficios y derramas económicas para las empresas locales a partir de la llegada de IED, otros estudios muestran efectos negativos en el entorno local. Aitken y Harrison (1999) afirman que las derramas positivas son contrarrestadas por los efectos de la competencia. Las nuevas empresas extranjeras tratarán de conquistar un mercado existente y atendido por empresas locales. Con lo anterior, si bien existirá un aumento en la productividad de algunos proveedores locales, también se generará pérdida de participaciones del mercado para empresas del mismo sector y rama de la empresa extranjera.

Dunning afirma que las empresas multinacionales son las principales arquitectas de la globalización. Identificó un número importante de vínculos entre la IED y las empresas locales. Los vínculos pueden convertirse en derramas económicas para los proveedores locales, como intercambio de información de mercado, asistencia financiera y facilitación de contactos para adquisición de materias primas, bienes de capital y otros insumos para la producción (Dunning 1993).

Adicionalmente, las empresas trasnacionales pueden compartir con las empresas locales asesoría en la gestión de la empresa en temas contables, financieros, organizacionales, mercadotecnia y, desde luego, transferencia de tecnología (diseño de producto, especificaciones, procesos, distribución de la planta, equipamiento, control de calidad, administración de inventarios, mantenimiento, inspecciones, pruebas, etc.).

LAS POLÍTICAS ECONÓMICAS QUE PUEDEN FOMENTAR LA SUBCONTRATACIÓN DE EMPRESAS LOCALES

Uno de los temas que ha cobrado relevancia en las últimas dos décadas como instrumento de política económica para la generación de empleos, crecimiento y desarrollo económico ha sido el de la promoción de la atracción de IED, siendo para el caso de México una estrategia continua desde principios del siglo XX pero que adquirió notoriedad a partir de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA, por sus siglas en inglés) en 1994. El conjunto de las políticas anteriores frecuentemente se agrupa en el capítulo de política industrial o bien la de financiamiento del desarrollo.

A su vez, las empresas trasnacionales han relocalizado sus centros de manufactura con el objetivo de disminuir sus costos de producción, logísticos y de mano de obra

como una estrategia empresarial orientada a ser más competitivos en un entorno de mayor competencia y reducción de los márgenes de utilidad (Friedman 2007).

Bajo el contexto de la economía de mercado, el reto de los gobiernos nacionales y subnacionales consiste en generar condiciones atractivas para que las ETN se instalen en sus regiones. Si bien en otros momentos el principal incentivo de la inversión extranjera directa para instalarse en países en vías de desarrollo eran los costos laborales, hoy esto no es suficiente, pues la creciente competencia de los países por atraer inversión ha generado nuevas estrategias e incentivos para captar la IED.

Con lo anterior, las instituciones gubernamentales se plantean las siguientes preguntas: ¿Cómo puede influir el Estado para aumentar la atracción de la IED? ¿Cuáles han sido los instrumentos típicos para atraer IED? ¿Cómo se pueden maximizar los beneficios que generan las empresas extranjeras en el desarrollo local? ¿Cómo se pueden potenciar la subcontratación de empresas locales? ¿Cuáles son las nuevas tendencias en el instrumental para la atracción de IED?

Para Javorcik, muchos gobiernos han establecido en sus agendas de desarrollo la atracción de IED con la esperanza de que ello genere nuevas tecnologías, técnicas de mercado y habilidades gerenciales (Javorcik 2009). En otras palabras, la IED se convierte en un elemento necesario para estimular la productividad y la competitividad del país receptor de la inversión, en particular las empresas proveedoras nacionales.

Para Bucar, la política económica puede desarrollar estrategias orientadas a promover la contratación de proveedores locales por parte de las empresas extranjeras instaladas en el país, y de esta manera aumentar las derramas económicas y la creación de vínculos empresariales (Bucar 2009). De acuerdo con la experiencia de Irlanda, Singapur y Malasia, Bucar sugiere cuatro políticas específicas para incrementar la participación de proveedores locales en las necesidades de la IED: 1) contabilización de los proveedores locales existentes para transmitir las potencialidades productivas de una región; 2) desarrollo de eventos y encuentros de oferta y demanda; 3) programas para fomentar las capacidades de la proveeduría local; y 4) políticas para mejorar las capacidades tecnológicas y de recursos humanos de las proveedoras locales.

Para Chen, el gobierno de un país receptor de IED puede hacer mucho para la atracción de nuevas empresas (Chen 2004). Para ello, señala que mientras más internacionalizado se encuentre un país mayores serán los vínculos con inversionistas extranjeros. Si un país está poco internacionalizado, será más complicado atraer IED. Ello obligaría a que las empresas extranjeras hagan conexiones con empresas e instituciones locales con el fin de mitigar los riesgos de participar en un entorno empresarial, cultural e institucional distinto.

De acuerdo con Chen, la construcción de redes entre empresas extranjeras y locales permite que las derramas económicas para el país receptor se incrementen. Las ETN que invierten en distintos países tienen como estrategia el fortalecer relaciones con el país receptor, por lo que las autoridades gubernamentales deben facilitar esta tarea. Considerando que la construcción de redes es clave, el gobierno puede hacer menos estresantes las actividades previas a la instalación de la empresa al facilitar la *tramitología*.

Con base en los argumentos de los autores anteriores, los gobiernos e instituciones no solo deben atraer la IED sobre la base de la existencia de una mano de obra abundante o la localización geográfica atractiva. El éxito en la atracción de IED dependerá en los esfuerzos orientados a conformar una región competitiva donde existan proveedores sectoriales eficientes, mano de obra capacitada, instituciones gubernamentales que incentiven la innovación, estímulos fiscales, estabilidad macroeconómica, leyes y reglas del juego claras que ofrezcan seguridad a los inversionistas, entre otros.

Se puede sintetizar lo anterior en que los países receptores deben generar un ambiente amigable para la inversión de largo plazo, donde generen condiciones para que las ETN puedan aumentar su rentabilidad, uno de los principales detonadores para movilizar la inversión fuera de sus países de origen.

CONCLUSIONES

El tema de la IED es una asignatura de la ciencia económica en continuo crecimiento en virtud de lo que ella representa para los diversos agentes económicos: las empresas transnacionales, las empresas locales, los gobiernos interesados en captarla, así como en la oferta de mano de obra.

La IED se puede abordar desde distintas perspectivas teóricas. Las más comunes intentan contestar algunas de las dos siguientes preguntas: ¿Qué motiva a las empresas extranjeras a deslocalizarse e invertir en otras regiones? ¿Cuáles son los beneficios para los países atractores de la inversión extranjera directa, por lo cual los gobiernos de todo el mundo invierten presupuestos considerables en la generación de políticas e incentivos para la captación de la IED?

En el primer caso, la perspectiva teórica consiste en explicar las causas que motivan la IED, es decir, entender la lógica de la empresa transnacional que la motiva a buscar nuevos sitios de producción o distribución de sus bienes y servicios.

En el segundo caso, la IED se orienta a entender los beneficios supuestos de la llegada de empresas trasnacionales en el entorno local. La gama de los beneficios es amplia, pues usualmente aborda categorías relacionadas con el empleo, las exportaciones, el tipo de cambio, la transferencia de tecnologías y conocimientos, entre otros.

El marco teórico revisado se centró en revisar las posturas en torno a la transferencia de conocimientos y la contratación de proveeduría local, ya que quizá se trata de una de las ópticas menos exploradas dentro de la amplia gama de perspectivas de la IED.

La mayor parte de la teoría revisada incluyó autores que se dieron a la tarea de construir o coleccionar estudios de caso en diversas regiones del mundo a fin de encontrar evidencias que prueben que existen beneficios positivos de la IED por la transferencia de conocimientos.

El primer problema que se presentó en la mayor parte de los casos fue el de identificar las variables que probaran que existió un aumento en la productividad y competitividad de las empresas locales a partir de las conexiones con las empresas extranjeras. Ello en sí mismo representó un obstáculo para realizar generalizaciones, pues la medición de ambas variables es infinita (la productividad podría medirse en variables como costo de producción, ventas, utilidades, valor de la acción de la empresa, tiempo de producción, mermas, etc.).

Además, el aumento en la productividad en las empresas locales no necesariamente es una función exclusiva de la transferencia de conocimientos. Ello también se relaciona con el ciclo de la economía, el ambiente institucional, las estrategias internas de las empresas locales, entre otros.

No obstante lo anterior, la mayor parte de los autores revisados coinciden en determinar que existen canales por medio de los cuales ocurre la transferencia de conocimientos: movilidad laboral, integración vertical con las empresas extranjeras (como proveedores o distribuidores), sinergias para desarrollar o mejorar proyectos o productos específicos por medio de alianzas estratégicas o fusiones y adquisiciones, e imitación de mejores prácticas (*learning by doing*, isomorfismo).

Respecto de las derramas económicas generadas en la proveeduría local a partir de los vínculos creados entre las ETN y las empresas locales, se puede comentar que la literatura existente da cuenta de derramas significativas, que variarán dependiendo de las circunstancias alrededor de las empresas extranjeras. Algunos de los factores relevantes que inciden en la intensidad de los beneficios para los espacios locales son la cercanía geográfica del país receptor con la ETN matriz, el grado de autonomía de la empresa extranjera para contratar proveedores locales, la

existencia de empresas locales con capacidades para cumplir las exigencias de las empresas trasnacionales. Estas incluyen calidad total en la producción, cumplimiento en las fechas de entrega, capacidad para responder a las necesidades de la demanda, flexibilidad en la producción, capacidades gerenciales y organizacionales, y –desde luego– precios competitivos en relación con otros productores mundiales. Adicionalmente, la existencia de abundante mano de obra a precios competitivos, de instituciones educativas y de capacitación para el trabajo que actualicen las aptitudes y actitudes de la mano de obra, y el acceso de la empresa extranjera a otros mercados internacionales mediante tratados de libre comercio.

Respecto de los beneficios típicos derivados de las relaciones mercantiles entre las ETN y las proveedoras locales, se destaca la transferencia de conocimientos; la asistencia técnica; la mejora de calidad, financiera y gerencial que puede otorgar la trasnacional a la empresa local; el acceso a la red de proveedores de la ETN, lo que puede convertirse en una oportunidad para que las empresas locales realicen otros vínculos comerciales con la industria mundial; los contratos con las ETN les permite a las empresas locales el acceso al financiamiento bancario, porque ello genera confianza a los acreedores sobre la existencia de la fuente de pago; la oportunidad de realizar coinversiones en proyectos específicos, bajo la lógica de relaciones ganar-ganar.

El grado de intensidad de los beneficios para las ciudades receptoras de la IED depende en buena medida de las capacidades existentes, y las desarrolladas por los actores locales y los gobiernos nacionales.

El marco teórico revisado considera que para que la existencia de derramas económicas a los espacios locales sea más relevante y genere mayores impactos en el desarrollo local es importante que existan condiciones previas en el entorno local que aceleren el aprendizaje de las empresas. Ello incluiría 1) contar con una sólida base de capital humano capacitado para el trabajo; 2) centros de investigación y desarrollo tecnológico local; 3) universidades e institutos vinculados fuertemente con la industria; 4) incentivos *tailor made* por parte de la política pública para pequeñas y medianas empresas que buscan acrecentar vínculos con empresas trasnacionales; e 5) internacionalización de la economía local. En la medida en que un país o región acreciente su participación en el comercio exterior y en la atracción de IED, es más probable que el aprendizaje local se asimile por la construcción de fuertes vínculos entre empresas locales y extranjeras.

REFERENCIAS

- ALFARO, Laura y Rodríguez-Clare, Andrés, 2004, "Multinational and Linkages: An Empirical Investigation", *Economía*, verano, Brooking Institution Press, pp. 113-169.
- BARRAGÁN, Salvador y Usher, John, 2009, "The Role of Multinational in Host Country: Spillover Effects From the Presence of Autocars Makers in Mexico", *Contaduría y Administración*, México, UNAM, núm. 228, pp. 83-104.
- BLOMSTROM, Magnus y Kokko, Ari, 1998, "Multinational Corporations and Spillovers", *Journal of Economic Surveys*, vol. 12, núm. 3, pp. 247-277.
- BOSMA, Niels, 2010, *Global Entrepreneurship Monitor*, Londres, Global Entrepreneurship Research Association.
- BRESSER, Carlos, 1995, *Las reformas económicas en las nuevas democracias: un enfoque socialdemócrata*, Madrid, Alianza, pp. 27-65.
- BUCAR, Maja, 2009, "Backwards FDI Linkages as Channel for Transferring Technology and Building Innovation Capability: The Case of Slovenia", *European Journal of Development Research*, vol. 21, núm. 1, pp. 137-153.
- CARRILLO, Jorge, 2004, "Transnational Strategies and Regional Development: The Case of Delphi and GM in México", *Industry and Innovation*, vol. 11, núm. 1-2, marzo-junio, Londres, Routledge, pp. 127-153.
- CHEN, Tain Ji y Chen, Homin, 2004, "Foreign Direct Investment and Local Linkages", *Journal of International Business Studies*, vol. 35, núm. 4, pp. 320-333.
- DE BAKER, Koen, 2003, "Does Foreign Direct Investment Crowd Out Domestic Entrepreneurship?", *Review of Industrial Organization*, núm. 22, Holanda, Kluwer Academic Publishers, pp. 67-84.
- DE CLERQ, Dirk, 2008, "Knowledge Spillover's and New Ventures Export Orientation", *Small Business Economics*, vol. 31, núm. 3, Holanda, Springer, pp. 283-303.
- DUNNING, John, 1980, "Toward an Eclectic Theory of International Production", *Journal of International Business Studies*, vol. 11, núm. 1, pp. 9-31.
- , 1993, *Multinational enterprises and the global economy*, Harrow (Reino Unido), Addison-Wesley.
- ELIZONDO-MAYER, Carlos, 2011, *Por eso estamos como estamos*, México, Debate.
- FRIEDMAN, Thomas, 2007, *The World is flat*, Nueva York, Picador.
- GEREFFI, Gary, 2000, *New Offshoring of Jobs and Global Development*, Ginebra, International Institute for Labour Studies.
- GEREFFI, Gary, 1992, "Regional Paths of Dependence", *Annual Review of Sociology*, núm. 18, Palo Alto (California), Annual Review of Sociology, pp. 419-448.

- GEREFFI, Gary, 1989, "Rethinking Development Theory: Insights from East Asia and Latin America", *Sociological Forum*, vol. 4, núm. 4, Holanda, Springer, pp. 505-533.
- HASKEL, Jonathan, 2002, "Does Inward Foreign Direct Investment Boost the Productivity of Domestic Firms?", *National Bureau of Economic Research*, núm. 8724, enero, Cambridge (Massachusetts), Working Paper.
- HILL, Charles, 2007, *Negocios internacionales*, México, McGraw Hill.
- INGLEHART, Ronald, 2005, *Modernization, Cultural Change and Democracy: The Human development Sequence*, Reino Unido, Cambridge University Press.
- IVARSSON, Inge, 2005, "The Effects of Spatial Proximity on Technology Transfer from TNC to Local Suppliers in Development Countries: The Case of AB Volvo in Asia and Latin America", *Economic Geography*, vol. 81, núm. 1, pp. 83-111.
- JAVORCIK, Beata, 2004, "Does Foreign Direct Investment Increase the Productivity of Domestic Firms? In Search of Spillovers Through Backwards Linkages", *The American Economic Review*, vol. 94, núm. 3, pp. 605-627.
- KANTIS, Hugo, 2004, *Desarrollo emprendedor, América Latina y la experiencia internacional*, Washington, D.C., Banco Interamericano de Desarrollo.
- KRUGMAN, Paul, 2009, *International Economics: Theory and Policy*, Boston, Pearsons.
- LEWIS, William, 2005, *The Power of Productivity: Wealth, Poverty and Threat to Global Stability*, Chicago, University Of Chicago Press.
- LLISTERRI, Juan José, 2000, *Competitividad y desarrollo económico local*, Washington, D.C., SME Department/BID.
- LÓPEZ-BAZO, Enrique, 2006, "Complementarity Between Local Knowledge and Internationalization Regional Technical Progress", *Journal of Regional Sciences*, vol. 46, núm. 5, pp. 90-929.
- MORTIMORE, Michael, 2005, *Informe sobre la industria automotriz mexicana*, Santiago de Chile, CEPAL/Organización de las Naciones Unidas.
- OCDE, 2003, *Entrepreneurship, Local and Economic Development*, Programme and Policy Recommendations, París, OCDE.
- ORTIZ MENA, Antonio, 1998, *El desarrollo estabilizador, reflexiones de una época*, México, FCE.
- OZAWA, Terutomo, 1992, "Foreign Direct Investment and Economic Development", *Transnational Corporations*, vol. 1, núm. 1, Suiza, UNCTAD, pp. 27-54.
- PORTER, Michael, 1990, *The competitive advantage of nations*, New York, The Free Press.
- Pro México, 2009, *La industria automotriz*, México, Pro México. Disponible en [www.promexico.gob.mx].

- ROTHSTEIN, Jeffrey, 2005, "Economic Development Policy Making down the Global Commodity Chain: Attracting an Auto Industry to Silao, México", *Social Forces*, vol. 84, núm. 1, pp. 49-69.
- SACHS, Jeffrey, 2006, *Economic Possibilities of Our Time*, Nueva York, Penguin.
- SOSA, Sergio, 2005, "La industria automotriz de México: de la sustitución de importaciones a la promoción de exportaciones", *Análisis Económico*, vol. 44, núm. X, pp. 191-213.
- Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (unctad), 2009, *World Investment Report, Transnational Corporations, Agricultural Production and Development*, Nueva York, Naciones Unidas.
- TURRENT, Eduardo, 2009, *Estatización bancaria en México*, México, Centro de Estudios Espinoza Yglesias.
- VILLARREAL, René, 1997, *Industrialización, deuda y desequilibrio externo en México*, México, FCE.
- WILLIAMSON, Oliver, 1985, *The Economic Institutions of Capitalism*, Nueva York, The Free Press.
- ZAKARIA, Fareed, 2008, *The Post-American world*, Nueva York, Norton.