

# LA INVERSIÓN EXTRANJERA COMO DETERMINANTE DEL DESARROLLO EN AMÉRICA LATINA

## The foreign investment as a determiner of the development in Latin America

*Carlos Alberto Montoya Corrales*  
*Director de la Facultad de Economía. Universidad Pontificia Bolivariana. Economista, Sociólogo, Especialista en Alta Gerencia y Magíster en Ciencias Económicas.*  
[Carlos.montoya@upb.edu.co](mailto:Carlos.montoya@upb.edu.co)

Artículo recibido el 14 de junio de 2006 y aprobado para publicar el 3 de julio de 2006

**Eje temático:** desarrollo  
**Subtema:** inversión extranjera

### RESUMEN

No obstante ser considerada como motor de transformación de las economías menos desarrolladas, la Inversión Extranjera Directa registra efectos diversos que obligan a un estudio más cuidadoso de las causas y consecuencias a ella asociada. En la actualidad las decisiones de las grandes corporaciones, sin duda, estarían permitiendo a economías como las latinoamericanas un mayor acceso de capitales, renovando su confianza en esta modalidad de vinculación con los grandes capitales transnacionales, y aunque las expectativas son muchas, su efecto final dependerá del tipo de inversión desarrollada, la estructura de mercado en la cual participan y la continuidad de las mismas.

### SUMMARY

In spite of being considered an element of transformation of the less developed economies, Direct Foreign Investment has different effects that lead to a more careful study of the causes and consequences related to it. Currently, decisions in big corporations would, doubtlessly, allow economies such as the Latin American a higher access to capital, renewing its trust on such form of associations to high transactional capitals, and even the expectations are high, its final effect will depend on the type of investment, the market structure in which they participate and their stability as well.

## Introducción

**D**urante los últimos quince años se ha recuperado la confianza atribuida en las décadas de los cuarenta y cincuenta a la importancia de la inversión extranjera directa<sup>1</sup> (IED) como fuente de capital, modernización de la actividad empresarial<sup>2</sup> y cambio tecnológico para los países latinoamericanos, y en general en el conjunto de los países en desarrollo y de las economías en transición. En particular, en América Latina, la recuperación de los flujos de capital coincide con la proliferación de diversas estrategias de penetración de los capitales en los más disímiles sectores de la producción, lo que ha alentado a los gobiernos a disponer de unas condiciones adecuadas que les permitan un mayor acceso a los flujos de inversión extranjera; la coincidencia es aún más grata si se tiene en cuenta que acelerar la movilidad de capitales se ha convertido para los grandes inversionistas en norma de sobrevivencia de la corporaciones y en una forma de reducir el riesgo derivado de los efectos de la globalización y su creciente impacto sobre la competitividad.

Las dificultades crecientes en materia de acceso a créditos externos, y los efectos probados en cuanto a las implicaciones macroeconómicas derivados de su financiamiento han impulsado a las economías de la región a diversificar sus fuentes

de recursos para la inversión. En este contexto se explica el inusitado interés de los gobernantes regionales por establecer unas políticas públicas que les permitan una mejor adaptación a las condiciones que exige el mercado internacional de capitales; actitud que se refuerza si se considera que entre los obstáculos al desarrollo de la región se destaca el insuficiente ahorro que limita las posibilidades de inversión. Esto es evidente si se tiene en cuenta que Latinoamérica alcanza niveles promedio de ahorro interno del 18% del PIB y que debe invertir por lo menos un 25% si realmente desea alcanzar el crecimiento sostenido.

## Consecuencias de la inversión extranjera directa

Si bien no puede enfatizarse en las razones específicas que mueven a cada economía a capturar los capitales internacionales, es evidente que comparten la necesidad de cerrar la brecha entre el ahorro y la inversión, al igual que el hecho de considerar la IED como un instrumento fundamental para la transformación productiva y para la transferencia de tecnología. De otra parte, este mecanismo de financiación le permite a los países contar con flujos de capital más estables y

---

<sup>1</sup> En este texto se considera como directa una inversión que se realiza para adquirir un interés duradero en una empresa que opera en una economía distinta de la del inversor, siendo el propósito del inversor el tener una influencia efectiva en la administración de la empresa.

<sup>2</sup> Si bien, este aspecto no constituye el eje fundamental de estas notas sobre la Inversión Extranjera Directa (IED), es loable señalar que entre los efectos atribuidos a la inversión extranjera directa se destaca la posible transferencia de recursos, conocimientos y habilidades que fortalecen la capacidad empresarial en los países receptores. Las transnacionales tienen acceso mundial a individuos con habilidades y conocimientos que pueden ser transferidos a sus filiales en el extranjero, trayendo expertos o implementando unidades de entrenamiento avanzado. Esas capacidades mejoradas y adaptables, junto con nuevas prácticas organizacionales y técnicas gerenciales, pueden contribuir a la generación del capital humano que los mercados requieren, a medida que las condiciones económicas y tecnológicas cambian.

más fáciles de servir que la deuda comercial o la inversión de portafolio.

En la medida en que las empresas transnacionales invierten en proyectos de más largo plazo, su efecto sobre la economía se traduce en inversiones productivas que contribuyen al mejor aprovechamiento de las ventajas absolutas y comparativas y con ello a un uso más eficiente de los recursos que se dispone en los países. Labor que suele acompañarse de unas expectativas favorables en lo que a la incorporación de tecnología se refiere. Al respecto, es comúnmente aceptado el efecto de un aumento en la eficiencia de aquellas tecnologías que ya se están utilizando en el país receptor, su contribución con la adaptación de las tecnologías a las condiciones locales, su impacto en materia de actualización y mejoramiento de las tecnologías a medida que las innovaciones surgen y los patrones de consumo cambian; lo que en últimas se traduce en la transferencia de modelos de comportamiento productivo que intensifican la competencia.

De otra parte, la ya larga presencia de los inversionistas extranjeros en la mayoría de las economías de la región permite considerar a la inversión extranjera directa como uno de los factores clave a la hora de generar comercio internacional y, consecuentemente, de promover

el crecimiento y desarrollo económico<sup>3</sup>. Ello explica por qué los esfuerzos realizados por atraerla hacia la región y alcanzar los niveles de concentración que se evidencian en otras regiones, particularmente en la región asiática<sup>4</sup>. La tesis que alienta esta postura es simple: la inversión extranjera incrementa el stock de capital de la región receptora, produciendo una ampliación de la demanda efectiva que eleva la tasa de crecimiento del producto. Sólo que la acumulación de capital físico ocurrirá, siempre y cuando los flujos de inversión no se destinen a la compra de activos productivos ya existentes. Así mismo, las repatriaciones de capital no podrán superar los flujos brutos de inversión, de lo contrario se presentaría una disminución del capital.

En fin, para los países receptores, los beneficios que la IED aporta al desarrollo de su economía son numerosos pues complementa al ahorro interno, crea nuevos activos, genera transferencia de tecnología, incrementa la oferta de productos, tanto para el mercado interno como para la exportación, crea empleos, lo que tiene una influencia muy importante en la generación de riqueza y en el incremento del nivel de vida de la población. Aspectos que se suman a los consabidos efectos en materia de estabilidad en la balanza de pagos y en la mayor disponibilidad de reservas internacionales.

---

<sup>3</sup> Se estima que firmas foráneas pueden facilitar el acceso al comercio internacional del país anfitrión para los bienes y servicios que ya están siendo producidos, al tiempo que alienta el desarrollo de nuevas actividades que exploten las ventajas comparativas de la economía receptora. Igualmente, el crecimiento de exportaciones en sí mismo ofrece beneficios en términos de aprendizaje tecnológico, economías de escala, estímulo a la competitividad e inteligencia de mercados; aspectos considerados determinantes para el desarrollo de las economías que pretenden hacer del comercio internacional un vehículo de desarrollo económico y social.

<sup>4</sup> La inversión extranjera directa en China ha crecido de forma continua y en 2002 este país se transformó en el primer receptor mundial de capitales, a excepción de los Estados Unidos. En 2002, el 52% de las exportaciones chinas las realizaron las empresas de capital extranjero. La importancia creciente de la inversión extranjera para el mantenimiento económico, es la principal garantía de que el gobierno de China siga manteniendo y perfeccionando el entorno inversor y mejorando la protección de la inversión extranjera en China.

Sin embargo, la IED también tiene algunos efectos negativos que obligan a que en las políticas de gobierno se incorporen los beneficios y costos de corto, mediano y largo plazo de traer IED de diferentes tipos. La experiencia latinoamericana registra casos en los cuales la IED limita el proceso nacional de industrialización o sustituye el aparato productivo local, generando en algunos de ellos dos tipos de economía, si se tiene en cuenta que, en no pocas ocasiones, los sectores que se desarrollan lo hacen en función de los intereses que establece la empresa o mercado generador de la inversión; en tanto que la incorporación de activos y los procesos de reestructuración sectorial y empresarial, derivados de la adopción de nuevos criterios de organización de producción, genera la eliminación de puestos de trabajo.

Situación que explica la presencia de, al menos, dos grandes enfoques asociados a la influencia de la IED en las economías latinoamericanas. El primero, que plantea efectos muy positivos; y el segundo, que establece una relación directa entre la ausencia de una política clara de la IED en defensa de los intereses nacionales y efectos problemáticos sobre la economía y la sociedad, que en ocasiones se constituyen en categóricamente negativos. Lo que obliga a indagar por los contenidos y alcance que debe revestir la IED en cada uno de los países, para lograr cumplir su función de ser promotora de crecimiento y bienestar, al tiempo que se requiere consultar las necesidades reales del país y el grupo de transnacionales que pueden complementar el esfuerzo nacional por impulsar el desarrollo y la competitividad.

## Enfoques sobre Ila inversión extranjera directa

### Enfoques favorables a la IED

Las descripciones teóricas referidas a la importancia de la inversión extranjera se circunscriben a la teoría del crecimiento, y sus contenidos son tan amplios como disímiles. La contribución de la IED en el seno de la teoría del crecimiento variará dependiendo del tipo del modelo dentro del cual se estudie el proceso. En el caso de los modelos neoclásicos, al estilo de Solow (1956), el impacto de la IED sobre el crecimiento del producto estará limitado por la existencia de rendimientos decrecientes del capital físico. Por lo tanto, la IED tendría un efecto nivel sobre la renta per capita, lo que se traduce en un nulo efecto de la tasa de crecimiento a largo plazo del producto per capita. Conclusión de la que se separan otros de los más recientes teóricos del crecimiento, entre quienes se destacan Paul Romer (1986) y Robert Lucas (1988)<sup>5</sup>, para quienes la IED puede afectar la tasa de crecimiento de un país de forma endógena y elevar el desarrollo a largo plazo si genera rendimientos crecientes en la producción a través de los efectos difusión (spillover) u otro tipo de externalidades.

Precisamente, en este último enfoque, reposan las posturas más favorables a la IED como motor de crecimiento de las economías en desarrollo, si se tiene en cuenta que la IED provoca, en el país

---

<sup>5</sup> Los nuevos teóricos del crecimiento reavivaron el estudio del crecimiento económico e imprimieron nuevos elementos de análisis que servirían de fundamento para explicar las condiciones sobre las cuales es posible alcanzar una senda de crecimiento de largo plazo. Sus trabajos se diferencian de los neoclásicos porque consiguen que la tasa de crecimiento a largo plazo puede ser positiva sin necesidad de suponer a priori crecimiento tecnológico exógeno; de ahí que las nuevas teorías se bautizaran como “teorías del crecimiento endógeno”

receptor de la inversión, cambios importantes asociados a la adopción de tecnología innovadora, mejora de la eficiencia productiva y genera otras externalidades. En este sentido, la IED se puede considerar el principal vehículo transmisor de tecnología en los países en desarrollo (Borensztein, De Gregorio y Lee, 1998).

En la misma línea, y caracterizados por ser valiosos enfoques que describen con singular claridad la concepción positiva acerca de la IED, se destacan en la literatura no neoclásica los trabajos de Cardoso y Dornbusch (1989) y Obstfeld (1999). El punto de partida de esta literatura es que el crecimiento económico requiere inversión, y si esta inversión tiene componente importado, el ahorro doméstico puede no ser suficiente para garantizar su financiamiento. A su vez, los autores asocian el pésimo desempeño macroeconómico en Latinoamérica en los ochenta a las salidas de capital registradas en esa década. Dancourt, Mendoza y Vilcapoma (1997), y Mendoza y Olivares (1999), por su parte, encuentran que el mejor desempeño macroeconómico de los noventa en los países de América del Sur, se debe en gran medida al ingreso de capitales observados en esa década. Lo que sugiere una muy precisa relación entre el crecimiento económico y el acceso a los flujos de capital externo.

Contrario a lo que parece, en este enfoque el papel de los países receptores no es pasivo, las inversiones requieren un clima empresarial previsible, transparente y no discriminatorio. En particular, la existencia de una normativa que responda a las demandas de los inversionistas permite a las economías incrementar sus oportunidades de atraer la inversión y hacer más creíbles las reformas nacionales<sup>6</sup>. Ahora, como es obvio que reducir la incertidumbre y los riesgos no garantiza que un país reciba más inversión extranjera directa, se requiere contar con un escenario más propicio para la misma, como aquel que se deriva de una adecuadas normas de inversión multilaterales, las cuales muy seguramente incrementarán los flujos mundiales de IED, lo que ayudaría a los países en desarrollo a atraer un porcentaje mayor de la inversión extranjera directa disponible.

El postulado esencial de este tipo de enfoque permite afirmar que la IED contribuye a romper el círculo vicioso del subdesarrollo<sup>7</sup>, al complementar los ahorros locales y proporcionar tecnología y técnicas de administración y de la mercadotecnia más eficaces para mejorar la productividad y, por ende, la competitividad sectorial y empresarial. Los beneficios para el país receptor dependerán de la magnitud de los capitales que ingresen a la

---

<sup>6</sup> Esta situación no es exclusiva de los países latinoamericanos. En la actualidad, el contar con una normativa que regule la IED es un reto de la comunidad internacional, si se considera que aún no existe un clima mundial estable y transparente para la inversión extranjera directa que resulte favorable a los intereses, tanto de los países desarrollados como de los países en desarrollo. De ahí la importancia de avanzar en las negociaciones conducentes a establecer un marco básico de normas multilaterales sobre inversión extranjera directa. Al respecto es deseable que la OMC negociase un marco basado en el principio de que las legislaciones nacionales deben ser no discriminatorias, transparentes y previsibles. El conjunto fragmentario actual de normas de inversión regionales y bilaterales no es satisfactorio (a finales de 2004 se habían firmado 2265 acuerdos bilaterales de inversión). Los acuerdos ineficaces y no transparentes permiten las disparidades de tratamiento entre los distintos países e impiden una asignación óptima de la inversión extranjera directa en las cadenas de producción y suministro mundiales.

<sup>7</sup> Se asume que las naciones están hundidas en un desequilibrio que las inclina hacia la pobreza: los bajos niveles de productividad resultan en salarios bajos que, a su vez, producen pequeños índices de ahorro, los cuales ocasionan menores índices de inversión, y así, se perpetúan los bajos niveles de productividad.

economía, así como de la elasticidad de demanda de capital y su impacto sobre el crecimiento sectorial. Lo que en última instancia determina el impacto de la inversión sobre el bienestar de la población<sup>8</sup>. De otra parte, es evidente que sin la existencia de este clima propicio la IED puede ser contraproducente; en lugar de estimular el crecimiento y generar las externalidades antes mencionadas, servirá para impulsar la tasa de repatriación de la inversión por las compañías extranjeras, ocasionando efectos sociales no apreciables en la economía receptora de la inversión.

## Los enfoques críticos frente a la IED

En el extremo de la crítica se encuentra una visión negativa de la IED. Contrario a lo que piensan los teóricos y empiristas defensores de la IED, existe una larga historia de críticas referidas al papel de las empresas multinacionales en los países en desarrollo, soportadas en la presencia de una relación desigual que enfrenta a los países receptores y a los grandes inversionistas internacionales. En esta relación predomina el interés de los primeros en medio de una necesidad creciente de los países pobres de contar con nuevos recursos para aumentar la inversión, propiciar un

mayor uso de los recursos existentes y garantizar un mayor bienestar en las economías. En duda queda su impacto sobre el crecimiento de la producción, la adopción de tecnologías y, en general, sobre los determinantes de la competitividad del país receptor.

El punto de partida de este tipo de enfoques lo constituye el reconocimiento de una estructura de mercados imperfectos en los cuales suelen actuar las empresas multinacionales (Dunning 1974), y con la presencia de economías receptoras débiles incapaces de diseñar una política de inversiones que se ajuste a las necesidades reales de transformación productiva que requieren sus países. A lo anterior, se suma el afán de las economías por disponer de un entorno favorable para los inversionistas, acudiendo a políticas ampliamente liberalizadoras que, al igual que estimulan el ingreso de capitales, se convierten en el drenaje de utilidades. En consecuencia, y tal como se infiere de la postura que asume (Moran, 2000) al referirse a los efectos netos que arroja el movimiento de capitales, en lugar de cubrir la brecha entre ahorro e inversión, podrían disminuir ambos aspectos internos al sacar utilidades y mudar el capital mediante el acceso preferente al mercado de capital y proveedores de divisa extranjera locales. En vez de cerrar la brecha entre inversión y moneda extranjera, podrían eliminar a los

---

<sup>8</sup> La década de los 90 marca un pronunciado cambio en la evolución de la IED en la región de América Latina y el Caribe. Según información disponible en el Banco Mundial para el año 2000, ésta pasó de representar en promedio el 0,7% del PIB entre 1975-1989 a 1,9 entre 1990-1998. En algunas economías el comportamiento es aún más notorio, como en el caso de Colombia en donde ésta pasó 0,5% del PIB durante el periodo 1960-1974, al 0,9% entre 1975-1989 y, finalmente el 2,4% entre 1990-1998; comportamiento que la mayoría de los observadores locales y regionales ha interpretado como una noticia positiva, por considerar que este tipo de flujos además de ser más estables vienen acompañados por externalidades importantes en áreas como nuevas tecnologías, acceso a mercados, etc. Sin embargo, este sentimiento no es unánime y han surgido voces que señalan que la preponderancia creciente de la IED dentro de los flujos de capital sería más bien un síntoma de la debilidad de las instituciones y de las falencias de los mercados financieros, que impiden que estos países puedan acceder a otras fuentes de financiamiento, que son predominantes en países más desarrollados y estables. Este debate previo, en general, tiene una visión menos optimista respecto de los aportes de la IED al desarrollo.

productores nacionales del negocio y sustituir insumos importados; así, la compañía multinacional, podría volver a invertir en la misma industria, o en otra relacionada, en el país receptor y, con ello, ampliar su poder de mercado. La repatriación de capitales drenaría el capital de la nación receptora.

A este respecto, una ligera consideración al Paradigma de OLI, desarrollado por Dunning, permite establecer la existencia de un amplio catálogo de características económicas, sociales y políticas que parecen ejercer una gran influencia en la elección del lugar de ubicación de las inversiones directas y, por lo tanto, en las estrategias de expansión territorial de las empresas multinacionales. En este contexto, se destacan variables asociadas a la propiedad (Ownership), la localización (Location), y la internalización (Internalization), sobre las cuales se suelen definir las ventajas de un país sobre otro, al momento de concentrar los capitales (véase Dunning, 1974, 1993 y 2000)<sup>9</sup>. Sobre ellos se recrean diversas posibilidades asociadas a la reducción de costos, integración horizontal o vertical, aumentos en productividad y eficiencia, aprovechamiento de condiciones institucionales, entre otras estrategias claves al momento de aumentar la rentabilidad o ganar en competitividad.

La propuesta de Dunning permite considerar variables de diversa naturaleza, las cuales suelen ejercer una influencia muy variada en cada país y en cada actividad productiva, al tiempo que posibilita comprender la existencia de una amplia gama de criterios corporativistas que inducen las

decisiones de inversión, los mismos que suelen darle un peso muy importante a las necesidades e intereses de los empresarios multinacionales al momento de toma de decisión sobre cómo y cuándo realizar las inversiones. Entre las variables, se destacan: precio del suelo, trámites legales para la creación o compra de empresas por los inversores extranjeros, grado de apertura, flexibilización y universalización del régimen de inversiones; así como también: las políticas impositivas, los impuestos sobre los rendimientos del capital o la regulación sobre la repatriación de beneficios de las empresas participadas por capital foráneo que influyen en los beneficios, pasando por todo el sinfín de factores (salarios, regulación laboral, infraestructuras, barreras comerciales, etcétera).

Este tipo de enfoques proporcionan unas líneas de investigación sugerentes para el estudio de los determinantes, contenido e impacto de la IED en países como los latinoamericanos, para quienes las expectativas a favor de alcanzar un crecimiento sostenido se conjugan con los grandes retos que han venido asumiendo en los campos macroeconómicos, políticos e institucionales. Éstos, les permitirían atraer mayores capitales y, de esta forma, poder cerrar la brecha entre los bajos niveles de ahorro interno y la necesidad de aumentar la inversión, que les permita, a su vez, un crecimiento sostenido y un permanente proceso de modernización de su actividad productiva.

Ahora, tal como se mencionó anteriormente, este tipo de enfoques críticos acerca del papel de la IED en las economías en desarrollo se fundamenta

---

<sup>9</sup> A pesar de que muchos estudiosos del Modelo OLI han considerado que éste no es más que una buena herramienta de clasificación de la inversión, soportada en las pautas observadas en las inversiones directas, en este trabajo la propuesta de Dunning representa una referencia obligada al momento de establecer los determinantes de la IED y la forma como ésta se encuentra fuertemente influenciada por criterios empresariales inspirados en la estructura de mercado y en las oportunidades que reviste en el logro de sus objetivos corporativistas.

en la importancia que cobra la estructura de mercados imperfectos en los cuales suelen actuar las empresas multinacionales y sobre las que se recrean las estrategias de competencia y, por ende, de sobrevivencia en los mercados globalizados. Y, aunque resulte un poco sesgada la interpretación, es evidente que para las empresas multinacionales tomar la decisión de operar fuera de la economía de su propio país, deben poseer una serie de ventajas específicas sobre compañías rivales en otros mercados nacionales; ventajas que podrían comprender el control sobre la tecnología, los derechos de propiedad sobre marcas comerciales, las economías de escala realizadas mediante la operación a lo largo de más de un mercado nacional, la presencia de un mercado cautivo, laxitud y seguridad en materia de legislación, junto con otros activos intangibles asociados a la capacidad de gestión y estilo organizacional que las caracterice. Aspectos que paradójicamente pueden constituirse en barreras de entrada para inversionistas nacionales que quieran participar en dichos mercados.

En este sentido, la IED adquiere un carácter estratégico y oportunista, mucho más evidente cuando se hacen explícitos los intereses de los inversionistas de dominar mercados y obtener beneficios monopólicos u oligopólicos, y gozan de la favorabilidad de gobiernos dispuestos a capturar recursos sin medir el impacto sobre dominio y concentración de los mercados. Esto explica el por qué de la relativa concentración en algunos sectores de la producción, caracterizados por los grandes volúmenes de inversión, la presencia de economías de escala, la alta intensidad publicitaria y tecnológica. Tal como lo afirma Caves (1996), además de suplir deficiencias de mercado que hacen más eficiente mantener el control que comerciar con empresas del país receptor de la inversión, la IED tiene otras motivaciones como la posesión de activos “únicos”, que la firma no está

dispuesta a compartir, y la dificultad para comerciar internacionalmente algunos servicios (energía eléctrica o la provisión de los servicios de telecomunicaciones, por ejemplo). Todo ello en un contexto en que la diferenciación de productos y la innovación han venido ganando en importancia y donde las grandes corporaciones están adoptando estrategias en el marco de una competencia global por los mercados.

## **Un enfoque práctico para el aprovechamiento de la IED**

No es difícil comprender que la marcada y creciente influencia en las economías desarrolladas, a través del mecanismo de la IED, se haya convertido en un aliciente para los países en desarrollo, quienes despiertan todo tipo de expectativas en torno al potencial transformador que éstas generan; sin embargo, los motivos por los cuales los inversionistas buscan asentarse en territorios diferentes a los de su país de origen suelen variar en los diferentes países; igual situación acontece con el impacto de las mismas en las economías de los países receptores. De ahí la importancia que reviste el estudio de este fenómeno a partir de algo más que un enfoque global. En realidad, la inversión directa extranjera es un tipo especial de flujo internacional de capitales que va más allá de la simple movilidad de recursos de países que presentan excedentes, hacia aquellos cuyo stock de capitales resultan insuficientes; en la actualidad, la inversión extranjera se ha constituido en factor determinante del desempeño de las empresas y vehículo de transformación productiva en las economías.



En consecuencia, los modelos de comercio internacional tradicionales resultan bastante inadecuados para explicar las causas y consecuencias de la inversión directa internacional. En el mundo de la competencia perfecta, en el cual se soportan los desarrollos teóricos convencionales, no hay cabida para las empresas multinacionales, agentes protagonistas de la IED. Tal como se mencionó anteriormente, las empresas multinacionales sólo se convierten en una posibilidad lógica cuando se introducen imperfecciones en la estructura de los mercados o bien en la organización de la industria. Siguiendo la argumentación propuesta por Dunning (1982), la tendencia de un país a la IED depende totalmente del grado y de la forma de las ventajas de propiedad de sus empresas, así como de hasta qué punto a éstas les resulta más beneficioso explotar estas ventajas en un mercado extranjero que en el propio. La naturaleza y significado de estas ventajas difiere según el país, la industria y las características específicas de la empresa.

Aspectos que se traducen en condiciones específicas sobre las cuales las empresas toman las decisiones de invertir en el exterior. En primer lugar, las empresas realizan inversiones cuando tienen claras ventajas de propiedad respecto a las empresas de otras nacionalidades al servir mercados concretos. Estas ventajas específicas toman fundamentalmente la forma de posesión de activos intangibles que, al menos durante un período, se convierten en derechos exclusivos para la empresa que los posee. En segundo lugar, una vez la empresa satisface la anterior condición realizará inversión si le resulta más beneficioso hacer uso de ellas que dejar que las utilicen empresas extranjeras, es decir, internalizar sus ventajas mediante una extensión de sus propias actividades antes que externalizarlas a través de transacciones de mercado con empresas

independientes. Finalmente, debe ser beneficioso para la empresa emplear estas ventajas en conjunción con, al menos, algunos factores de producción (incluyendo los recursos naturales) fuera de su país de origen; de otro modo, los mercados extranjeros estarían servidos enteramente por las exportaciones y los mercados nacionales, o por la producción interna. En fin, la decisión de invertir en un país extranjero requiere de ventajas específicas que deberán traducirse en la presencia de ventajas de propiedad, internalización y localización.

En otras palabras, la actuación en mercados de competencia imperfecta lleva a los grandes inversionistas a medir el impacto que su decisión representa en materia de eficiencia. Al respecto, la localización en el extranjero para aquellas empresas que buscan mejoras en la eficiencia se verá influida por costes sociales y laborales unitarios favorables, la disponibilidad de infraestructuras eficientes (transportes, comunicaciones, energía), la presencia de proveedores locales que pueden suministrar factores de producción a precios competitivos o la necesidad de responder con mayor rapidez a cambios en los gustos de los consumidores locales. En este sentido, la inversión directa se convierte en una adecuada alternativa de movilidad de los factores.

De otra parte, la IED, como estrategia de expansión de las grandes corporaciones se verá alentada en los lugares donde diversos tipos de barreras existentes o esperadas puedan segmentar los mercados nacionales de factores de producción y de productos. Naturalmente, esto se encuentra relacionado con el estado de los factores políticos e institucionales, quienes finalmente determinan la viabilidad de la estrategia competitiva que resulta de operar en el mercado en cuestión.

De lo anterior se infiere el estímulo que representa para el inversionista extranjero el contar con «ventajas de localización». Éstas pueden relacionarse con el comportamiento estratégico de la empresa multinacional para aumentar o defender su poder de mercado. Los trabajos de Markusen (1984), Helpman y Krugman (1985), Smith (1987), Graham (1978, 1990), Acocella (1991), continuando una tradición que se remonta a Hymer (1960), han desarrollado modelos en los que, en lugar de consideraciones de eficiencia, estrategias tales como «adelantarse al competidor», «seguir al líder», «intercambio de amenazas», la creación de excesos de capacidad productiva y «absorber al competidor» son fundamentales.

## Conclusiones

Los enfoques tradicionales referidos a la IED, en la que se le vincula a la libre movilidad de factores, al igual que como ocurre con la concepción convencional de comercio internacional de bienes, es evidente que se queda corta para explicar el creciente auge de las inversiones y la forma como éstas estarían interesadas en ubicarse en los países en vías de desarrollo. La presencia de mercados imperfectos, la agudización de la competencia y la profundización de la globalización, ubica a la inversión extranjera como un fenómeno determinante para las grandes corporaciones en el propósito de participación en los mercados internacionales.

Esta nueva realidad limita las explicaciones acerca de los efectos sobre las economías receptoras de inversión extranjera. A los tradicionales argumentos de ser este tipo de inversión una fuente de modernización de los mercados, dado su impacto sobre el stock de capitales, la transferencia de tecnología, la generación de empleo, se antepone la carga de exigencias que

motivan las decisiones de los inversionistas de ubicarse en determinado país. Esta situación coloca a los países receptores en entes activos dentro del fenómeno de la IED y a la inversión en una decisión que compromete los intereses, tanto de quien la realiza como de quien espera recibirla.

Y aunque son comunes las expresiones en cuanto a los efectos positivos que resulta para las economías una vez ingresan los capitales, valga advertir, tal como se argumentó a lo largo de estas notas, que no son pocas las reflexiones teóricas y las evidencias empíricas que han permitido señalar la existencia de características asociadas a los efectos “malignos” de la IED; situación que conlleva a establecer un marco de referencia en el cual se puedan despejar las enormes dudas acerca de los riesgos y amenazas, así como los retos y oportunidades derivadas de la presencia de inversionistas extranjeros en países como los latinoamericanos, para quienes el mayor acceso a los capitales de las grandes corporaciones se han constituido en factor clave en la agenda de internacionalización de las economías, y una respuesta estratégica de desarrollo en momentos en los cuales se hace necesario avanzar en la construcción de nuevas ventajas competitivas que permitan una inserción eficiente en los mercados globalizados.

Finalmente, no se trata de que los gobiernos elijan de manera arbitraria entre la aceptación o el rechazo a partir de simples consideraciones positivas o nocivas derivadas de la IED. Ésta representa un fenómeno determinante en los vínculos entre los países y, en particular, entre las empresas, y dada su marcada influencia en las lógicas de funcionamiento de los mercados, corresponde a sus instituciones y a las mismas empresas identificar la forma de acercarse a un mercado que como éste representa singulares oportunidades de financiamiento de inversiones

en cantidades y calidades que es evidente que son insuficientes en los países en desarrollo, máxime si se tiene en cuenta su importancia para ganarse un espacio en los mercados internacionales.

## Bibliografía

CARDOSO, Eliana y Rudiger Dornbusch 1989 Foreign Private Capital Flows, in Chenery and Srinivasan (Edits), Handbook of Development Economics, Vol. II, Elsevier Science publishing Company, Londres North Holland, USA.

DANCOURT, Oscar, Waldo Mendoza y Leopoldo Vilcapoma (1997). "Fluctuaciones económicas y shocks externos, Perú 1950-1996", Documento de Trabajo No135, Pontificia Universidad Católica del Perú, Setiembre.

DUNNING, J. H. (1974), Economic Analysis and the Multinational Enterprise, Praeger, New York.

..... (1993): Multinational Enterprises and the Global Economy, Addison Wesley, MA.

..... (2000): «The Eclectic Paradigm as an Envelope for Economic and Business Theories of MNE Activity», International Business Review, 9.

MENDOZA Waldo y Alejandro Olivares 1999 Flujos de Capital y Desempeño Macroeconómico en América del Sur, 1980-1999, Dirección Académica de Investigación y Departamento de Economía, PUCP, Lima.

MORAN, Theodore. Inversión Extranjera Directa y Desarrollo. Oxford University Press, 2000

OBSTFELD, Maurice 1999 Foreign Resource Inflows, Saving, and Growth, in Schmidt-Hebbel and Servén (Edits.), The Economics of Saving and Growth. Theory, Evidence, and Implications for Policy.