

LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y LA INVERSIÓN EXTRANJERA¹

Ángeles Sánchez Díez
Universidad Autónoma de Madrid (UAM)

1. Introducción

La globalización económica se ha manifestado de diversas formas, tales como la expansión del comercio internacional, vía exportaciones e importaciones, el incremento desmedido de los flujos financieros, a través de la inversión en cartera, así como el aumento de la inversión extranjera directa, esencialmente realizada por las empresas transnacionales y en mucha menor medida por empresas de tamaño mediano, tema del que se ocupará este capítulo.

Se comienza explicando el rol de las empresas transnacionales, posteriormente se aborda qué es la inversión extranjera directa desde una perspectiva teórica, recogiendo tanto las aportaciones de algunos de los autores más relevantes en el estudio del comportamiento de las empresas transnacionales, así como las normas internacionales para cuantificar la inversión extranjera directa. Posteriormente, se analizan las características de la globalización productiva, a partir del estudio de los flujos de inversión extranjera directa a nivel mundial. Finalmente, se abordan las políticas públicas que se refieren a cómo orientar la inversión extranjera directa al logro del crecimiento y desarrollo económico. Se finaliza con unas conclusiones.

¹ Este capítulo es una versión revisada y actualizada del capítulo la inversión extranjera directa en Durán Romero, G, García de la Cruz, J.M. y Sánchez Díez, A (2013): Estructura Económica y relaciones Internacionales. Garceta.

2. Las empresas Transnacionales: Poder y control

Las empresas transnacionales no son un fenómeno de la historia moderna. Ya en el siglo XVI y XVII existían las Compañías de Indias² así como la Compañía de Moscú creada en 1655 y, más tarde, en el siglo XIX aparecieron múltiples transnacionales que se instalaron en terceros mercados para contrarrestar los efectos del proteccionismo. En la actualidad las empresas que tienen actividad fuera de las fronteras de su país de origen se han generalizado, tanto en los países desarrollados como en los que están en desarrollo. Como posteriormente se verá, los objetivos buscados, las causas y las estrategias de su internacionalización pueden ser múltiples.

Las empresas transnacionales se caracterizan por (Tamanes y Huerta, 1999):

- Disponer de unidades de producción en más de un país, de forma que ninguna de sus plantas es absolutamente decisiva para los resultados finales.
- Suele tener carácter multi-planta y multi-producto para penetrar en diversos mercados aprovechando las ventajas de cada uno de ellos.
- Emplean de forma sistemática y casi exhaustiva las técnicas más avanzadas de organización industrial, dirección de personal, gestión de stocks, marketing, etc. aunque se hace de una forma normalizada se suelen dar diferenciaciones secundarias para adaptarse a las circunstancias de cada país.
- Realizan una fuerte inversión en investigación y desarrollo y aplicación de la misma.
- Tienen una política muy ágil y agresiva en la colocación de sus recursos líquidos en valores industriales y otros activos financieros de ámbito mundial.
- Conocen profundamente los mecanismos políticos de los países donde actúan. Muchas veces haciendo uso de su poder pueden tener influencia en el marco regulatorio e incluso en el devenir de los gobiernos³.

El origen de las empresas transnacionales es muy variado, desde aquellas que surgen como monopolio nacional y que alcanzado un determinado tamaño y saturación del mercado nacional optan por la internacionalización (empresas de telefonía, por ejemplo), a aquellas empresas que pasan de abastecer al mercado nacional a exportar su producción a terceros mercados (empresas manufactureras) y de ahí a la instalación de unidades productivas en el ex-

² Se puede ver un documental sobre el comercio realizado por las Compañías de las Indias en el siguiente [enlace](#).

³ Se pueden citar las actuaciones de la Internacional Telegraph Telephone (ITT), transnacional de los EEUU, en la desestabilización y derrocamiento del gobierno de la Unidad Popular en Chile en 1973.

terior, o aquellas que por la naturaleza de su actividad productiva requieren tener instalaciones productivas en más de un país, hasta aquellas que desde el inicio surgen como empresas globales. Particularmente novedoso es este último tipo de empresas transnacionales, conocidas como [born global company](#). Son empresas por lo general de pequeño y mediano tamaño que tienen una vocación transnacional desde el inicio o en fases muy tempranas. Aprovechan las nuevas condiciones del mercado en términos de especialización, los cambios en los procesos tecnológicos y el incremento en las habilidades y capacidades de los recursos humanos para poder explotar las posibilidades de los cambios tecnológicos en los mercados internacionales.

Históricamente las empresas con operaciones internacionales han estado ligadas a los imperios, quienes eran los únicos que podían financiar las grandes operaciones y los elevados costes de transporte que su actividad suponía. La realidad hoy en día es muy distinta. Si bien las [grandes empresas transnacionales](#) según la UNCTAD son de los países desarrollados, destacando Estados Unidos, Reino Unido, Holanda, Japón, Francia, Italia y España, en sectores intensivos en capital como los equipos electrónicos, el petróleo, las telecomunicaciones y la electricidad, gas y agua, en la última década se observa una gran expansión de empresas de países en desarrollo –emergentes– tales como China, Corea del Sur, Malasia o Singapur en Asia y Brasil y México en América Latina así como Rusia.

Las 500 mayores transnacionales representan el 25% del PIB mundial, 2/3 partes del comercio mundial y 25% de la IED mundial según los datos de la UNCTAD. En las últimas décadas se han consolidado las compañías petroleras y automovilísticas, han ganado importancia las de servicios básicos o utilidad pública (telecomunicaciones y energía) y las transnacionales financieras (bancos y aseguradoras) mientras que han perdido importancia las empresas químicas, de alimentación y de equipos electrónicos.

A través del índice de transnacionalización, que se calcula como la media de la ratio de los activos, ventas y trabajadores en el extranjero sobre el total de cada uno de estos, se observa que no necesariamente las empresas mayores son las que presentan una mayor transnacionalización. Así por ejemplo, la empresa británica Rio Tinto PLC tiene un 99% de su actividad en el exterior, siendo la empresa número 35 por tamaño, mientras que la también británica Royal Dutch Shell plc, mayor empresa del mundo en 2018, tan solo dispone del 75% de su actividad fuera de sus fronteras (consulta la información en el [listado de grandes empresas transnacionales](#)).

Entre los cambios que están aconteciendo en los últimos tiempos, destaca la presencia de transnacionales de propiedad pública, que ascendían a 653 en

2010, según la UNCTAD. Si bien suponen un porcentaje muy bajo sobre el total de empresas de carácter global, estas compañías tienen importancia porque no necesariamente buscan solo rentabilidad económica, sino también acompañar a las estrategias de crecimiento y desarrollo nacional de sus países de origen. El 52% de las transnacionales eran procedentes de los países en desarrollo, lo que pone de manifiesto la importancia de este instrumento de política económica para muchos países con menores niveles de desarrollo o con un menor nivel de emprendimiento empresarial. Por ejemplo, han proliferado en los últimos años las empresas estatales en sectores vinculados a los recursos naturales de países emergentes (China, esencialmente), que buscan asegurarse el suministro de materias primas para acompañar el proceso de crecimiento económico de su industria nacional. No obstante, las empresas estatales de los países desarrollados siguen siendo las mayores según activos⁴. En ambos casos se han internacionalizado principalmente a través de nuevas inversiones (*Greenfield*) y, en menor medida, de fusiones y adquisiciones (UNCTAD, 2011).

Las empresas transnacionales son agentes económicos con un gran poder de naturaleza financiera, productiva y tecnológica, que en numerosas ocasiones superan el ámbito económico, y se extiende a otros espacios, como el político o militar (Palazuelos, 2015). Tal y como se resume en la [tabla 1](#), el poder económico, tecnológico y financiero de las empresas se puede materializar en su gran capacidad para convertir la I+D+i en innovaciones tecnológicas aplicadas al proceso productivo, su gran capacidad de organizar la producción de una forma fraccionada a lo largo del mundo (en torno a las cadenas globales de valor) y su gran capacidad de financiación, no solo con recursos propios, sino particularmente en los mercados financieros internacionales. No menos importante es el poder político que pueden llegar a tener con estrechas relaciones, que en ocasiones pueden utilizar en beneficio de la empresa o incluso de forma personal. Por ejemplo, se encuentra documentada y comprobada la relación entre la International Telephone & Telegraph (ATT) y la desestabilización del gobierno de Salvador Allende en Chile (1973). La capacidad de influencia interesada es menor en aquellos países donde las instituciones son más fuertes e independientes. Finalmente, también se encuentran relaciones entre empresas transnacionales y poder militar, fuertemente estudiado en el caso de ciertas empresas americanas en Oriente Medio y/o el Golfo Pérsico, entre otros casos.

⁴ Destacan la italiana Enel (34,7% de propiedad pública), la alemana Volkswagen (20%), las francesas GDF Suez y EDF (36,4% y 84,7%), etc. Para ver el listado completo de empresas públicas se puede consultar UNCTAD, 2011. Pág. 30. En algunos casos el estado es el propietario del 100% de la compañía. Es el caso de la sueca Vattenfall AB de electricidad, agua y gas, la china CITIC Group (diversificada), la petrolera malaya Petronas, así como China Ocean Shipping Company, Abu Dhabi National Energy Co, Petróleos de Venezuela y China National Petroleum Corporation.

Recuadro 1 Los fondos soberanos

Además de las empresas transnacionales, han proliferado en los últimos años las inversiones de los denominados fondos soberanos de inversión (Sovereign Wealth Fund). Estos fondos son carteras de inversión, propiedad de los Estados y gestionados por los gobiernos o los bancos centrales. Los primeros fondos soberanos datan de mediados del siglo XX⁵, aunque no ha sido hasta la reciente crisis económica mundial cuando han tomado una mayor importancia e interés para los agentes económicos.

La dotación de estos fondos proviene, por lo general, de los ingresos vinculados a la exportación de sectores estratégicos, ya sean de empresas de propiedad estatal o de la recaudación de impuestos ligados a dicha actividad. Si bien muchos de los fondos han nacido a la luz de un incremento en el ingreso de divisas procedentes de la exportación de materias primas, otros muchos no están vinculados a ellas, sino simplemente a la intención de gestionar situaciones estructurales de superávit comerciales o de los ingresos procedentes de procesos de privatización⁶.

Los fondos soberanos realizan inversiones en el exterior con una proyección de largo plazo. No obstante, no siempre van dirigidos a inversiones en actividades productivas, sino que también participan de inversiones con un tinte más financiero. Además, los fondos soberanos son esencialmente un instrumento de política económica, en dos sentidos. Por un lado, pretenden actuar como un mecanismo de transferencia de renta intergeneracional, particularmente a través de la articulación de sistemas de pensiones y, por otro lado, actúan como estabilizador macroeconómico, buscando la esterilización de reservas para controlar la inflación. Con ello se busca reducir los riesgos de contagio de la enfermedad holandesa.

En la actualidad los fondos soberanos más importantes se corresponden con países con abundancia de petróleo y gas, que se han visto favorecidos por la subida del precio del petróleo. Según estimaciones realizadas por el [Sovereign Wealth Fund Institute](#) (SWFI), el monto total de los fondos soberanos asciende, como stock, a más de 8.000 mil millones (billones españoles) de dólares en 2018.

⁵ El Kuwait Investment Authority (KIA) se creó en 1953 para gestionar los recursos procedentes del petróleo y se puede considerar el primero de los fondos soberanos. En 1956 se creó el Revenue Equalization Reserve Fund, que movilizaba los fondos procedentes de los ingresos procedentes de los impuestos a la exportación del fosfato en Kiriwati, al nordeste de Australia. En ambos casos las regiones donde se crearon los fondos eran aún colonias del Reino Unido. Ya en los años setenta se fundaron otros fondos en países productores del petróleo para aprovechar la coyuntura de la subida de los precios del oro negro.

⁶ Es el caso del Government of Singapore Investment Corporation, nacido en 1981.

Los fondos soberanos están invirtiendo esencialmente en los países de la OCDE, tales como Gran Bretaña, Francia, Alemania o España, atraídos por la necesidad de recursos que muestran los países de la Zona Euro y el exceso de liquidez en muchas economías emergentes. En muchos casos los fondos soberanos acompañan el ingreso de empresas extranjeras en terceras economías. Más recientemente se está observando el interés de los fondos de países emergentes por invertir en otros países, también emergentes. Así por ejemplo algunos fondos árabes están ingresando de forma muy potente en América Latina.

Pero las críticas a los fondos soberanos son múltiples, centradas principalmente en la falta de transparencia sobre sus inversiones. Por ejemplo, durante la crisis iniciada en 2007 se han identificado algunas inversiones de fondos soberanos en grupos financieros con graves problemas de liquidez. Asimismo, algunas de las inversiones de dichos fondos han atendido más a intereses políticos –del gobierno de turno– que a estrategias económicas y financieras consensuadas y encaminadas a favorecer los objetivos de desarrollo nacional. Hay que sumar también el hecho de que en ocasiones la gestión de sus recursos no es transparente, en la medida que no publican informes anuales, no hay información disponible sobre sus actividades ni tienen accionistas ante los que responder. Adicionalmente hay dudas sobre el origen de los recursos, habiéndose establecido alguna relación con el tráfico ilegal de diversas mercancías.

Alertados por esta deriva, se creó un Grupo de Trabajo Internacional que ha elaborado un código ético de aplicación voluntaria denominado Principios y Prácticas Generalmente Aceptadas (GAPP), también conocido “[Principios de Santiago](#)” en 2008 (IWGSWF, 2008). Por su parte en el mismo año, la Comisión Europea aprobó una estrategia común para aumentar la transparencia, la previsibilidad y la obligación de justificar las actividades de los fondos soberanos.

Sin embargo, existe una gran diversidad que va desde fondos altamente transparentes como el noruego, quien se retiró de inversiones en empresas que fueron identificadas con comportamientos medioambientalmente poco respetuosos o que tenían intereses en territorios pendientes de autodeterminación, a otros de los que se desconocen sus inversiones como algún fondo chino o incluso el fondo mayor a nivel mundial: el Abu Dhabi Investment Authority, según el Índice de Transparencia del [Sovereign Wealth Fund Institute](#) (SWFI).

Fuente: Elaboración propia

Tabla 1
El poder de las empresas transnacionales

Tipo de poder	Características
Poder económico-tecnológico-financiero	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad para generar y adaptar innovaciones tecnológicas • Coordinación de actividades a lo largo del mundo, gestionar diversidad de operaciones • Volumen elevado de recursos para mantener sus proyectos, facilidad de acceso a los mercados financieros, capacidad de endeudamiento
Poder político-ideológico	<ul style="list-style-type: none"> • Estrechas relaciones con el poder de los países de origen y destino, que les permite influencia a la hora de definir algunos aspectos de la legislación • Influencia sobre procesos electorales • Puertas giratorias • En países con debilidad institucional se pueden dar casos de cooptación, corrupción • Influencia en los thinks tank, institutos, universidades⁷, etc
Poder militar	<ul style="list-style-type: none"> • Empresas de armas que inciden en las decisiones de sus gobiernos • Intermediarias con los gobiernos locales para adquirir armas a cambio de permitir la explotación de recursos naturales • En zonas en conflicto las empresas pueden tener personal militar, que con frecuencia no solo defienden las inversiones, sino que apoyan a algún bando.

Fuente: Elaboración propia a partir de Palazuelos (ed): *Economía política mundial*, Madrid, Akal, 2015, capítulo 3

En parte, el poder de estos agentes deriva de su gran tamaño, que tal y como se observa en la [tabla 2](#), hay empresas cuyo tamaño se asemeja al de algunas economías, no precisamente pequeñas.

El debate, siempre abierto, sobre el control de las empresas transnacionales fue especialmente dinámico en la década de los setenta cuando se aprobó el “Código de conducta de la OCDE para las empresas transnacionales (21 de junio de 1976)” en el que se recogían una serie de recomendaciones a los gobiernos y a las empresas transnacionales de cumplimiento voluntario pero que contó con un apoyo generalizado por parte de las empresas. Se recogían dos tipos de recomendaciones:

- De carácter general, dirigidas a la aplicación de una ética voluntaria.
- De carácter concreto, destinadas a aspectos como información, competencia, financiación, fiscalidad, empleo, relaciones industriales, ciencia y tecnología.

⁷ Un ejemplo relevante fue el Convenio firmado entre la Universidad de Chicago y la Universidad Católica (Chile) que dio lugar a los denominados “Chicagos Boys” que fueron los ideólogos del modelo económico del General Pinochet entre 1974 y 1982.

La OCDE ha consensuado “[Las líneas directrices para las empresas multinacionales](#)”, cuya última actualización es de 2011, así como recomendaciones para sectores concretos como [la minería o la industria extractiva](#), y de forma anual se publica un [informe de seguimiento](#).

Tabla 2
El tamaño de las empresas y los países

Agente económico	Especificación	Magnitud ⁸ . En millones de dólares
Saudi Arabia	País	683.827
Argentina	País	637.486
China National Petroleum Corp	Empresa china	629.846
State Grid Corporation of China	Empresa china	585.299
China, Taiwan Province of	País	573.038
Sweden	País	535.607
Poland	País	526.212
Volkswagen Group	Empresa alemana	524.566
Belgium	País	494.764
Toyota Motor Corporation	Empresa japonesa	468.872
Iran (Islamic Republic of)	País	460.976
Thailand	País	455.303
Austria	País	416.836
Royal Dutch Shell plc	Empresa británica	400.563
Norway	País	399.470
United Arab Emirates	País	382.575
Nigeria	País	375.770
Apple Computer Inc	Empresa americana	365.725
Israel	País	353.268
South Africa	País	348.872
Sinopec - China Petrochemical Corporation	Empresa china	346.784
Kazakhstan	País	159.407
Iberdrola SA	Empresa española	148.434
Hungary	País	139.761
Telefonica SA	Empresa española	130.578
Angola	País	126.506
Oman	País	70.784
Repsol YPF SA	Empresa española	69.588
Myanmar	País	67.102
Luxembourg	País	62.316
Panama	País	61.838

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la UNCTAD

⁸ El PIB para los países (2017) y los activos totales para las empresas (2018).

Los conflictos entre las transnacionales y los Estados, cuando no encuentran un acuerdo entre las partes, se derivan a los tribunales de resolución de conflictos creados para tal fin. Entre ellos, el [Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a la Inversión](#) –CIADI– ha venido siendo un referente en la solución de las controversias, aunque sujeto a numerosas críticas. Algunas de las más destacadas se refieren a falta de transparencia, incoherencia de sus decisiones, comportamientos no predecibles derivado en parte de la creación de tribunales para cada caso, sin que haya un tribunal permanente, así como los altos costes administrativos que supone para las partes iniciar un proceso, motivo por el cual, de facto, supone que algunos pequeños países eviten iniciar cualquier proceso.

Para saber más

América Latina es la región que más demandas Transnacionales-Estado ha tenido, se puede consultar un análisis detallado en el siguiente texto: Zabalo, P. (2012). [América Latina ante las demandas inversor-Estado. Revista de economía mundial](#), (31), 261-296.

En los últimos años, y justificándose en las críticas anteriores, los acuerdos de libre comercio de la Unión Europea han incorporado instancias judiciales para la resolución de los conflictos relativos a la inversión en el marco de las relaciones entre los países firmantes. Algunos de estos acuerdos son los negociados con Canadá, Singapur, Vietnam y México. No obstante, la [Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional](#) trabaja en la creación de un tribunal multilateral de inversiones, que aborde los conflictos más allá de las relaciones bilaterales. El debate más importante está en torno al hecho de que sea una institución permanente, con jueces de gran prestigio bajo estrictos principios éticos, imparciales e independientes, que revierta en la coherencia de las decisiones, permitiendo el acceso a toda la información y la presentación de alegaciones por parte de terceros, para remitir la actual crítica de falta de transparencia.

El creciente poder de las empresas transnacionales ha inspirado la creación de iniciativas procedentes de organismos internacionales, estados, así como de la sociedad civil y de las propias empresas encaminadas a garantizar un comportamiento ético y transparente de las transnacionales que se ha plasmado en la denominada Responsabilidad Social Corporativa (RSC). Aunque sus orígenes datan de antiguo, no es hasta la década de los noventa cuando se acuña el término por la Comisión Europea.

La Responsabilidad Social Corporativa no solo implica el cumplimiento obligatorio de la legislación nacional e internacional en el ámbito social, laboral,

medioambiental y de derechos humanos, sino que pretende sumar acciones voluntarias de las empresas para mejorar la calidad de vida tanto de trabajadores como de las comunidades locales donde operan.

A nivel internacional cabe destacar la [Declaración tripartita de principios sobre las empresas multinacionales y la política social](#) elaborada por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en 2007, que ya ha publicado su 5ª actualización en 2017. Unos meses antes, el Parlamento Europeo había aprobado el informe “[La responsabilidad social de las empresas: una nueva asociación](#)”, conocido como Informe Howitt. A nivel nacional los países están incorporando la promoción de la RSC a su organización administrativa⁹. Más del 90% de las ET's tienen políticas de RSC en relación con asuntos sociales y medioambientales (UNCTAD, 2012).

No obstante, la RSC no está libre de críticas. Una de las más importantes se basa en que en algunos casos las empresas utilizan la RSC para mejorar la imagen de la marca y maximizar sus beneficios, mientras que mantienen actuaciones en la frontera de la legalidad. A ello hay que sumar las denuncias que desde diversos foros se han hecho sobre el comportamiento (supuestamente no ético) de algunas empresas, principalmente con inversiones en países subdesarrollados, con ausencia de respeto a derechos laborales, escasa protección del medio ambiente, agresiones a comunidades indígenas, o en casos más extremos con violación de derechos humanos en el contexto de regímenes dictatoriales o conflictos bélicos.

Por ello han surgido diversas campañas o plataformas que trabajan en el fomento de la transparencia internacional y la ética de las empresas desde una perspectiva reivindicativa y de denuncia y que surgen a partir de la identificación de violaciones de la regulación internacional o nacional. Cabe destacar, entre muchas otras, la campaña [Publish what you pay](#) impulsada desde 2002 por diversas instituciones¹⁰. Busca que las empresas transnacionales publiquen lo que pagan por los contratos que obtienen y los gobiernos publiquen lo que cobran por las concesiones que realizan. Además, como petición adicional, se solicita la divulgación pública de los contratos de la industria extractiva y los procedimientos de licencia, para que se lleven a cabo de forma transparente

⁹ Por ejemplo, en España, en 2008 se creó el Consejo Estatal de Responsabilidad Social de las Empresas (Real Decreto 221/2008, de 15 de febrero). Este órgano tiene carácter consultivo y busca impulsar y fomentar las políticas de Responsabilidad Social en el tejido empresarial español y asesorar al gobierno en materia legislativa de dicha materia.

¹⁰ Algunas de ellas son CAFOD, Open Society Institute, Oxfam GB, Save the Children UK, Transparency International UK, Catholic Relief Services, Human Rights Watch, Partnership Africa Canada, Pax Christi Netherlands y Secours Catholique/CARITAS de Francia.

y de conformidad con las buenas prácticas internacionales. Su origen data de la publicación del informe "[A Crude Awakening](#)" por Global Witness en el que se mostraban las vinculaciones entre la industria petrolera, el sector financiero y la enajenación de los bienes públicos en Angola durante la guerra civil.

Otra iniciativa de interés es la llevada a cabo por [Western Sahara Recourses Watch](#) que denuncia la actuación de empresas transnacionales en dicho territorio pendiente de descolonización¹¹. Surgió como una red informal de activistas del Sahara Occidental durante el verano de 2004 en Escandinavia, Holanda y Reino Unido con la finalidad de intercambiar información acerca de la industria ilegal del petróleo en el Sahara Occidental. Hoy en día publican también actividades de empresas en el campo de los fosfatos, la pesca y la agricultura.

3. La inversión extranjera directa: definición, medición y marco teórico

3.1. Definición de la inversión extranjera directa

La inversión extranjera directa (IED) es la inversión realizada por una empresa fuera de las fronteras nacionales de su país destinada a financiar las operaciones que busquen obtener una rentabilidad duradera –no temporal-, alcanzando un grado significativo de influencia en sus órganos de dirección. La IED puede ser realizada por personas y entidades empresariales y comprende el capital social, utilidades reinvertidas y préstamos intraempresariales¹².

Los flujos de inversión extranjera directa se cuantifican según la metodología establecida por las directrices del FMI, en su sexto Manual, recogiendo en la cuenta financiera¹³. En función de esta definición, se está realizando/recibiendo inversión extranjera directa cuando:

- Se adquiera un 10% o más del capital de la empresa de inversión directa. Este 10% se puede alcanzar mediante participaciones directas o indirectamente a través de otras empresas.
- Se compre cualquier porcentaje de la empresa una vez que se ha establecido esa relación de IED.

¹¹ El Sáhara Occidental es un territorio pendiente de descolonización según las Naciones Unidas desde 1963, y en la actualidad es el único de África. [El listado completo se puede ver aquí.](#)

¹² Se entiende por adquisición de capital social la adquisición de acciones de una empresa en un país distinto del país de la empresa compradora. Los beneficios reinvertidos comprenden la participación del inversor extranjero en los beneficios no distribuidos –dividendos o ganancias- y que se reinvierten. Finalmente, los préstamos intraempresariales se refieren a los préstamos a corto o largo plazo entre la casa matriz y las filiales.

¹³ Se recuerda que la balanza financiera es un componente de la balanza de pagos, junto con la balanza por cuenta corriente y la balanza de capital.

- Se registren operaciones y saldos de activos y pasivos entre las empresas de un mismo grupo.
- Se realicen participaciones en el capital y las dotaciones a sucursales, los beneficios reinvertidos y cualquier tipo de financiación materializada en instrumentos de deuda.
- Se materialicen inversiones en inmuebles.

Recuadro 2

Fuentes estadísticas de la inversión extranjera directa

Las estadísticas sobre inversión extranjera directa se recogen en la balanza de pagos de los países, elaborada en la mayoría de los casos por los Bancos Centrales a través de la información aportada por declaraciones obligatorias para inversores, los movimientos registrados con el exterior de las cuentas de residentes en las entidades financieras y las declaraciones de aduana, entre otras. El Fondo Monetario Internacional (FMI) recopila toda la información publicándola en la compilación de Balanza de pagos y Posición Internacional de Inversión ([Balance of payment and International investment position statistics](#)). Además, algunos países cuentan con registros de inversión extranjera, por lo general dependientes de los Ministerios de Economía o Hacienda. La información proviene de datos contables aportados por las empresas extranjeras instaladas en el país y de las empresas nacionales con operaciones en el exterior. Por ejemplo, España publica los datos del registro de inversión a través de la Secretaría de Comercio, en su base estadística [DATAINVEST](#) y México a través de la Secretaría de Economía.

Dado que las fuentes primarias de información son distintas, la magnitud de la IED según la balanza de pagos y los registros puede variar. La importancia de los registros radica en que, por lo general, permite una mayor desagregación de la información pudiéndose obtener datos por sectores, tipo de inversión o diversos niveles territoriales (Comunidades Autónomas en el caso de España, Estados Federales en México, etc.).

La estadística relativa a inversión extranjera directa recoge las salidas de inversión (inversión en el exterior de una empresa nacional) y las entradas de capital (inversión de no residentes en una economía nacional), tanto en flujos (movimiento económico realizado en dicho año) como en stock (valor acumulado considerando los precios del año en el que se realizó la inversión).

Fuente: Elaboración propia

La inversión extranjera directa puede ser nueva inversión (*Greenfield*) o la compra de empresas ya instaladas (fusiones y adquisiciones) por empresas extranjeras. En el primer caso, se realiza una ampliación de la capacidad productiva del país mientras que las fusiones y las adquisiciones suponen, al menos en un primer momento, tan sólo un traspaso de la propiedad de los activos productivos. Si es cierto que, por lo general, dichas operaciones vienen acompañados de cambios en la gestión y estrategia empresarial, que da lugar a la necesidad de nuevas inversiones. Desde la perspectiva del inversor extranjero, las fusiones y adquisiciones tienen como ventaja que permiten conquistar de una forma rápida una posición sólida en un nuevo mercado, ganar cuota de mercado, incrementar el tamaño de las empresas, etc. Además, estas operaciones permiten explotar activos de organización, de tecnología y de conocimiento del mercado (UNCTAD, 2000).

Las fusiones y adquisiciones protagonizadas por las grandes transnacionales a nivel mundial se pueden clasificar atendiendo a su funcionalidad de la siguiente forma (UNCTAD, 2000):

- Horizontal: Es la operación realizada entre empresas competidoras dentro de la misma industria. Las empresas buscan nuevos mercados e incrementar el poder de mercado. Han tenido un gran crecimiento como consecuencia de la reestructuración sectorial de industrias como la automovilística, la farmacéutica, las telecomunicaciones, la banca, etc. debido a la introducción de nuevas tecnologías en los procesos de producción que permite una producción más eficiente a gran escala.
- Vertical: Es la operación realizada entre empresas que mantienen una relación de vendedor-comprador dentro de una misma cadena productiva. El objetivo buscado es el aprovechamiento de las economías de alcance, asegurándose los insumos en el proceso productivo, es decir la reducción de la incertidumbre dentro de la cadena productiva.
- Conglomerado. Es la operación realizada entre dos empresas pertenecientes a distintos sectores productivos. El objetivo buscado es la diversificación de la actividad del grupo con el fin de aminorar riesgos, hacerse con rentas del capital de otras actividades o incluso aprovechar las infraestructuras y los conocimientos de una actividad productiva para la explotación de otra diferente.

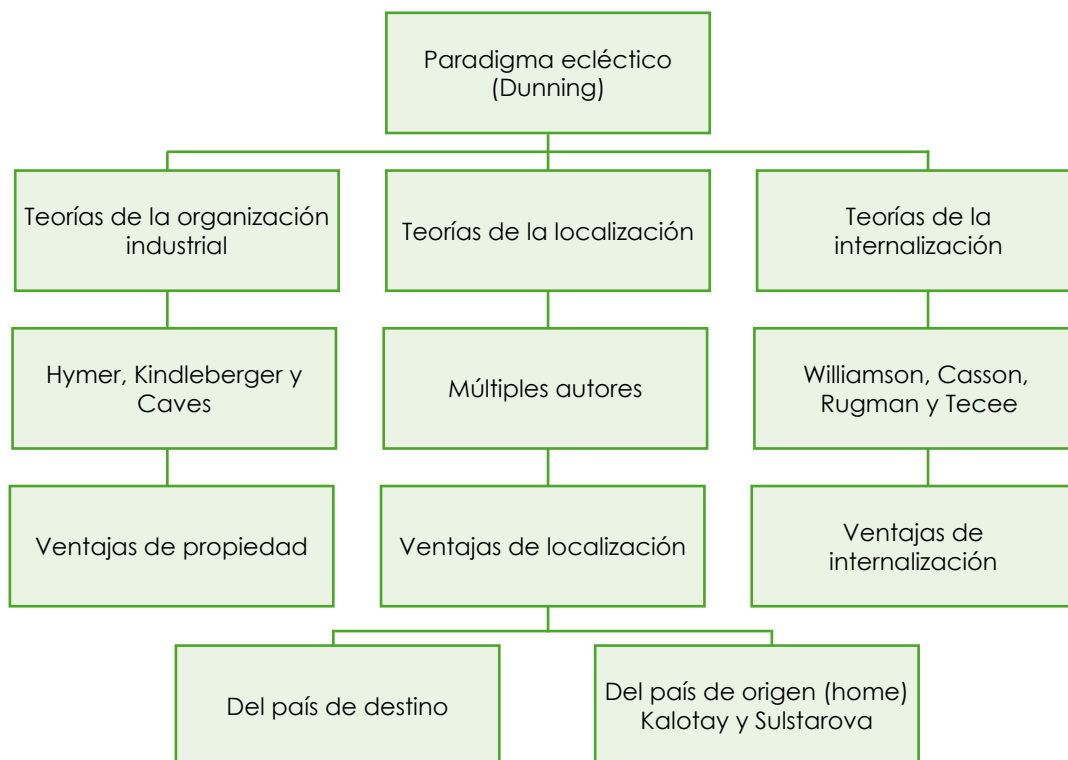
Además de la inversión en *greenfield* y las fusiones y adquisiciones, las ET's tienen otras formas de penetración en terceras economías que, aunque no es estrictamente inversión extranjera directa y, por lo tanto, no está contabilizado como ello, sí permite a las ET's coordinar actividades de sus cadenas globales de valor. Son las denominadas formas de participación no accionarial, entre las que destacan la fabricación por contrato, la subcontratación de servicios,

la agricultura por contrato, los contratos de gestión etc. Presentan potenciales ventajas para las empresas, debido a la necesidad de niveles bajos de inversión inicial, poco riesgo, una gran flexibilidad para adaptarse a las variaciones del ciclo económico y de la demanda y la existencia de una base para externalizar actividades no esenciales. Asimismo, también pueden tener ventajas para los países receptores de la inversión en materia de generación de empleo, incremento de la producción y/o exportaciones y adquisición y transferencia de tecnología que ha de ser potenciado por las políticas públicas. En ausencia de la buena regulación puede ser un mecanismo para eludir normas sociales y medioambientales (UNCTAD, 2011).

3.2. Referentes teóricos de la inversión extranjera directa

La actividad exterior de las empresas se aborda desde diferentes enfoques teóricos. Una de ellas es el denominado "Paradigma ecléctico¹⁴", que es una combinación de diversas aproximaciones teóricas¹⁵ (Diagrama 1).

Diagrama 1
Paradigma ecléctico



Fuente: Elaboración propia

¹⁴ Se debe a Dunning y aunque cuenta con numerosas obras una buena explicación de dicho paradigma aparece en Dunning, (1988).

¹⁵ Recoge las ideas de las teorías de la organización industrial (Hymer, Kindleberge y Caves), de la localización de la internalización (Williamson, Casson, Rugman y Tecee) y del ciclo de vida del producto (Vernon).

Dunning establece una serie de ventajas que se deben registrar para que se lleve a cabo la internacionalización de una empresa, motivo por el cual se conoce a esta aportación teórica como paradigma OLI (*Ownership advantages, Location advantages, Internalization advantages*). Estas son:

- Ventajas de propiedad. Proceden de la mayor habilidad de la empresa frente a la competencia para obtener rentas por la adquisición o creación de activos, bienes o servicios. Recogen el aporte de la teoría de la organización industrial. Entre ellas se pueden encontrar los activos intangibles o no codificables, la tecnología, la diversificación del producto o del proceso, conocimientos exclusivos, patentes, técnicas de comercialización o marketing, etc.
- Ventajas de localización. Se refieren a los factores que determinan la decisión de localizar la empresa en un determinado lugar. Se basan en las teorías de la localización. Algunos de los factores pueden ser: las políticas gubernamentales de atracción de IED, estabilidad macroeconómica, tipos de cambio, factores políticos, transparencia burocrática, tamaño del mercado, preferencias de los consumidores, etc. También hay elementos que pueden actuar como repelentes de la inversión (factores de localización negativos) como puede ser el riesgo cambiario, la ausencia de capital humano cualificado, la debilidad del sistema financiero, etc. Pero no hay que ignorar que no todo es blanco o negro, de forma que hay factores de localización positivos que por sí mismos no atraen inversión, sino que simplemente son condición necesaria, aunque no suficiente. También hay factores de localización negativos que pueden actuar como atrayentes del capital. Es el caso, por ejemplo, de la ausencia de infraestructura de transporte para el caso de una empresa constructora, la inseguridad para una empresa de prestación de servicios de vigilancia, etc.
- Ventajas de internalización. Aluden a los factores internos a la empresa que explican la inversión extranjera directa de las empresas como resultado de un proceso de sustitución de transacciones realizadas en el mercado por transacciones realizadas internamente en la empresa. Dicho de otra forma, a la empresa le resulta más ventajoso la explotación de sus ventajas que traspasarlas a terceros. Buscan la mejora de la posición estratégica en los mercados internacionales disminuyendo los costes de las imperfecciones del mercado. Rescatan las ideas de la teoría de la internalización. Entre las ventajas se encuentran la reducción de los costes de negociación, la posibilidad de realizar discriminación de precios, controlar la oferta de input, incluida la tecnología, etc.

Si tan sólo se registran ventajas de propiedad, la empresa concederá licencias en terceros países y si además se dan ventajas de internalización se realizarán operaciones de exportación. Sin embargo, la inversión extranjera directa, actividad propia de las empresas transnacionales, requiere de la combinación de los tres tipos de ventajas, como muestra la [tabla 3](#).

Tabla 3
Elección de la forma de internacionalización

		Ventajas que han de encontrarse presentes		
		Propiedad	Internalización	Localización
Formas de internacionalización	IED	Sí	Sí	Sí
	Exportación	Sí	Sí	no
	Licencia	Sí	No	no

Fuente: Dunning (1988).

En síntesis y según este paradigma, la decisión de internacionalización de la producción de una empresa se apoya en aprovechar las ventajas de localización ofrecidas por un país o región, haciendo uso de capacidades propias (ventajas de propiedad) que le permiten posicionarse mejor que otros inversores en el mercado receptor. Si los costes de incorporación y organización de una nueva unidad productiva dentro de la red de activos de la firma son menores que los costes de transacción asociados a la transferencia de aquellas capacidades a un productor local (ventaja de internalización), la firma decidirá invertir y relocalizar o incrementar la producción en dicho mercado (Dunning, 1988).

Pero este paradigma no está libre de críticas. Entre ellas se puede destacar que su origen se centra en la explicación de las inversiones en el sector de la industria y en *greenfield* (nueva inversión) y que requiere de matizaciones que den cabida al proceso cada vez más importante de internalización de empresas de servicios y la explicación de las fusiones y las adquisiciones, así como la internacionalización de las PYMES o el surgimiento de empresas globales, es decir aquellas que desde su formación tienen presencia en diversos países. La UNCTAD ha facilitado la interpretación de dicho paradigma para las fusiones y adquisiciones, tal y como se muestra en la [tabla 4](#).

Otra de las críticas que se hacen a este paradigma es su carácter estático. No engloba la dimensión temporal de la inversión, es decir, no considera el momento del proceso de internacionalización en el que se está.

Tabla 4
Interpretación del paradigma OLI para las fusiones y las adquisiciones

HORIZONTAL	VERTICAL	CONGLOMERADOS
FUSIONES		
PROPIEDAD: Ambas firmas tienen ventajas de propiedad complementándose en lo referente a economías de escala, sinergias, financiación y poder de mercado.	PROPIEDAD: Ambas firmas tienen ventajas que se complementan de una forma conjunta en las diferentes etapas de una misma cadena de producción	PROPIEDAD: De forma general se busca tener un mejor acceso a la financiación.
LOCALIZACIÓN: Los parámetros de localización estándares no son relevantes ante fusiones realizadas en sistemas de producción globales	LOCALIZACIÓN: No son especialmente importantes	LOCALIZACIÓN: No son especialmente importantes
INTERNALIZACIÓN: Ambas firmas buscan obtener beneficios derivados de economías de escala a través de internalizar las ventajas de una forma conjunta	INTERNALIZACIÓN: Se busca obtener ganancias en seguridad, información, financiación, poder de mercado así como reducir los costes de transacción	INTERNALIZACIÓN: Se busca una gran base de capital, economías de alcance. No se busca internalizar las ventajas para ahorrar costes de transacción
ADQUISICIONES		
PROPIEDAD: Se busca incrementar las ventajas de propiedad a través de las adquisiciones, así como buscar nuevas ventajas de tecnología, contactos, conocimiento del mercado, etc.	PROPIEDAD: Se busca especialmente fuertes capacidades financieras o de gerencia para ser explotadas complementándolas con las capacidades de las empresas adquirentes	PROPIEDAD: se busca ventajas ligadas a capacidades financieras o gerenciales.
LOCALIZACIÓN: No hay grandes diferencias en relación con las inversiones de greenfield.	LOCALIZACIÓN: No hay grandes diferencias en relación con las inversiones de greenfield.	LOCALIZACIÓN: Se busca mercado
INTERNALIZACIÓN: Como en el caso de las nuevas inversiones, las firmas adquieren su posición competitiva a través de la internalización	INTERNALIZACIÓN: Como en el caso de las nuevas inversiones, las firmas adquieren su posición competitiva a través de la internalización	INTERNALIZACIÓN: se busca la diversificación así como economías de alcance

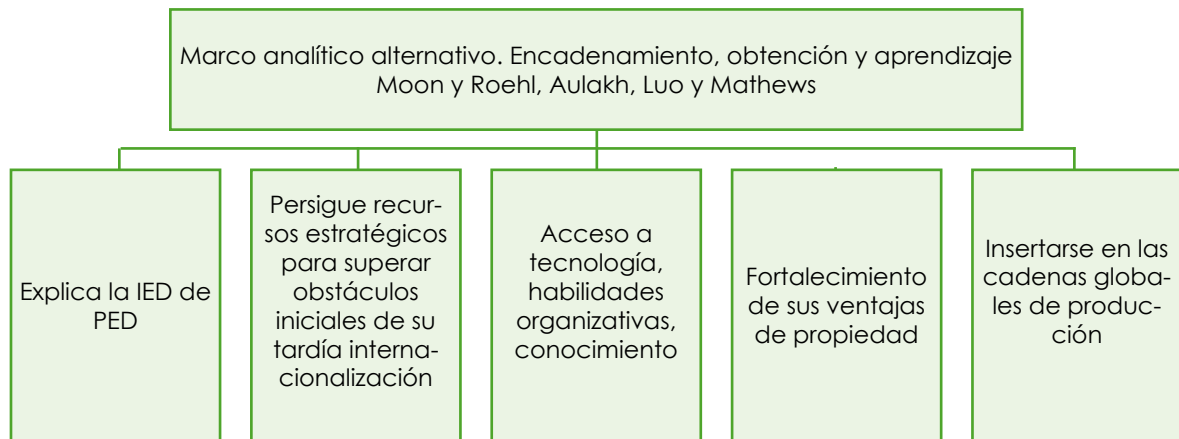
Fuente: Sobre la base de [UNCTAD: World Investment Report 2000: Cross-border mergers and acquisitions and development. New York and Geneva. UNCTAD. United Nations, 2000. Pág. 140](#)

Precisamente la expansión de las empresas transnacionales de los países emergentes ha sido el detonante que ha facilitado el desarrollo de nuevas aportaciones teóricas como el denominado “Marco analítico alternativo de encadenamiento, obtención y aprendizaje”. Las transnacionales de los países emergentes se internacionalizan con el objeto de fortalecerse en la economía mundial (y quizá también en el mercado nacional), para ello buscan la propiedad de recursos y activos a los que previamente no tenían acceso (Moon y Roehl, 2001). El propio Dunning (2009) ha introducido matices a sus reflexiones teóricas afirmando que la búsqueda de conocimientos y experiencias de aprendizaje pueden estar motivando la internacionalización de las empresas de dichos países en ausencia de las clásicas ventajas de propiedad, idea pre-

viamente planteada por Luo y Tung (2007). Así, las empresas que se han iniciado más tarde en la internacionalización pueden aprovechar la experiencia y el conocimiento en posesión de otras empresas (CEPAL, 2014 y Mathew, 2006).

Diagrama 2

Marco analítico alternativo: Encadenamiento, obtención y aprendizaje



Fuente: Elaboración propia

Diversos autores han ligado el desarrollo de las naciones con su situación neta como receptor o emisor de capitales para eliminar el carácter estático de dicho paradigma, de forma que se establece una relación entre el desarrollo de un país y su situación como receptor y/o emisor de IED (Dunning y Narula, 1996 y Dunning y Narula, 1997), según las siguientes etapas ([diagrama 3](#)):

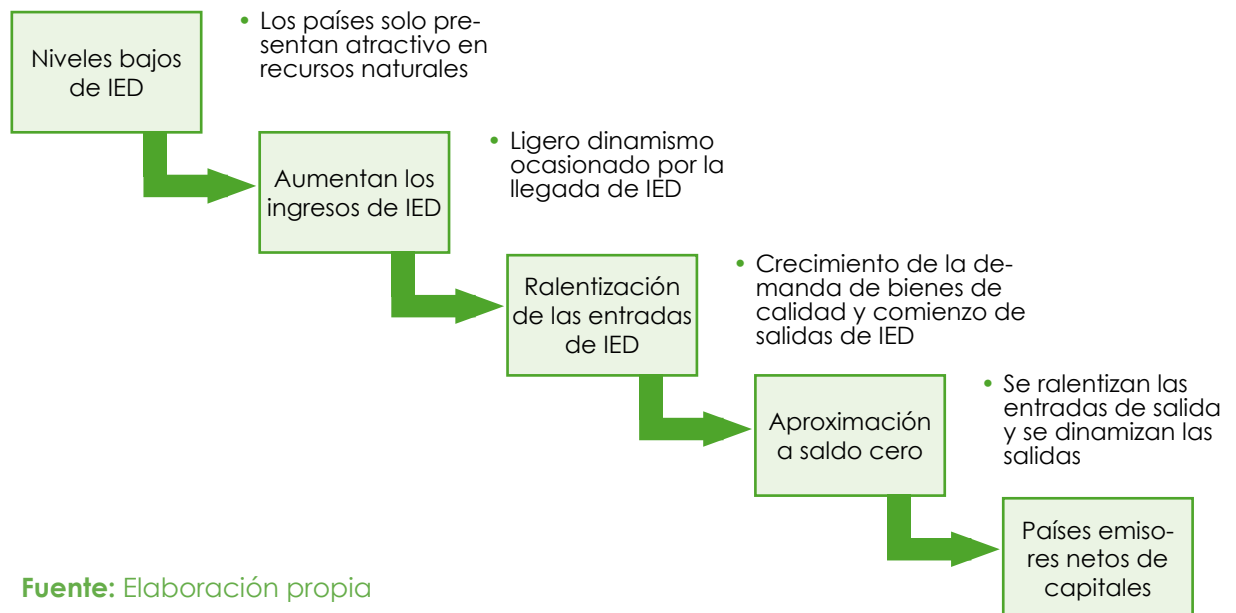
- Las ventajas de localización de los países son insuficientes para atraer otro tipo de inversión extranjera que no sea la centrada en los recursos naturales en tanto que existe una fuerte deficiencia en activos creados como infraestructuras, sistemas de gobierno, niveles de formación, etc. Las salidas de capital son casi inexistentes. Las políticas gubernamentales tienen que ir dirigidas a la mejora de la infraestructura, la formación del capital humano y a la reestructuración de los mercados.
- Aumentan las entradas de capital, aunque las salidas de capital siguen siendo escasas. El mercado nacional comienza su expansión dinamizada, en parte, por la llegada de capital extranjero. Las ventajas de los países se muestran más atractivas y los gobiernos deben mantener políticas de fomento de la inversión extranjera.
- La tasa de crecimiento de las entradas de capital se ralentiza a la vez que aumenta la de salida de capitales. El aumento en los ingresos que se produce en el país contribuye a generalizar demandas de bienes de alta calidad. Las empresas locales aumentan su eficiencia y a través de la consolidación

de ventajas de propiedad, van requiriendo menos ayudas estatales para su internacionalización por lo que la actuación pública tiene que modificarse y centrarse en sectores menos desarrollados.

- Las salidas de capital se aproximan a las entradas alcanzándose situaciones próximas a tener un saldo neto de inversión nulo. Las empresas locales no tienen la capacidad de competir con las transnacionales localizadas en el país, pero sí para salir a terceros mercados. El rol del gobierno se tiene que centrar en la regulación, supervisión, reducir las imperfecciones del mercado, etc.
- El objetivo de las empresas transnacionales es mantener una estrategia global explotando las ventajas comparativas de cada país, para lo cual toman una creciente importancia las fusiones y adquisiciones y las alianzas estratégicas. En última instancia se busca el incremento de la eficiencia.

No obstante, muchos autores critican la linealidad de esta visión, argumentando que no considera las estructuras económicas, los procesos históricos y las limitaciones estructurales del modelo de desarrollo.

Diagrama 3
Ciclo de la inversión



Fuente: Elaboración propia

Existen otras aproximaciones teóricas que explican la internacionalización de la empresa (Trujillo Dávila, et. al, 2012). Algunas se acercan desde una perspectiva de proceso, como la escuela de Uppsala o el enfoque de innovación, o desde una perspectiva de redes. En el primer caso, la inversión extranjera de las compañías deriva del aumento del conocimiento que estas tienen de los mercados externos, que finalmente se materializa en un aumento de activos

en el exterior. El modelo de Uppsala o escuela nórdica establece las siguientes fases en la internacionalización de la empresa: 1) actividades esporádicas de exportación, 2) exportaciones a través de agentes independientes, 3) establecimiento de una sucursal comercial y 4) establecimiento de una unidad productiva en terceros países. Dado que esta escuela se basa en el conocimiento del mercado, va a ser fundamental la denominada “distancia psicológica” por la cual cuanto menores sean las diferencias en materia cultural, lingüística, políticas, etc. más facilidades habrá para materializar la inversión. El enfoque de innovación afirma que la experiencia acumulada por las compañías a través de un proceso de aprendizaje continuo es el elemento central por el cual estas adquieren capacidades necesarias para poder competir en los mercados externos.

Tanto la escuela de Uppsala como el enfoque de innovación han contado con numerosas críticas. Destacan las oposiciones al enfoque determinista centrado en la explicación del proceso de internacionalización en una secuencia de fases o el hecho de que centren su atención en el conocimiento del mercado externo subvalorando la necesidad de conocer cómo operar a escala internacional, entre otras. Desde la perspectiva de redes, diversos autores afirman que el ingreso al mercado de terceros países deriva de las relaciones entre empresas locales y organizaciones en el marco de la constitución de una red, de forma que las oportunidades de internacionalización dependen de las relaciones que existen dentro de la red y, por lo tanto, del tamaño y la diversidad de estas. A diferencia de otros enfoques, esta aproximación es dinámica en tanto que la decisión de invertir está relacionada con la toma de decisiones estratégicas. Además, permite explicar de mejor manera la internacionalización de las PYMES, quienes pueden superar sus limitaciones vinculadas a su menor tamaño en el marco de la red. Tampoco estas aportaciones están libres de críticas centradas en la minusvaloración que se da a las políticas públicas de promoción de la internacionalización.

Sin embargo, incluso con estas matizaciones, las evidencias empíricas en la internacionalización de la actividad productiva son crecientemente heterogéneas, de forma que no existe una teoría que pueda explicar todos los casos. Todas ellas se complementan.

3.3. Estrategias de internacionalización de las empresas transnacionales

Una vez conocidos los motivos que llevan a una empresa a internacionalizarse es necesario determinar que estrategias pueden seguir las compañías, que se pueden resumir en: búsqueda de recursos, búsqueda de mercados, búsqueda de eficiencia y estrategia global ([tabla 5](#)), según Dunning (1994).

En primer lugar, la **estrategia de búsqueda de recursos** es la seguida por las empresas extranjeras que buscan explotar recursos naturales o mano de obra no cualificada siendo estos los factores por los que el país resulta atractivo. Las inversiones generadas por estas motivaciones se suelen orientar a las exportaciones aproximándose al concepto de economías de enclave¹⁶. Esta estrategia es seguida por empresas transnacionales cuya actividad principal descansa en la explotación de la industria extractiva, el sector primario o la manufactura de escaso valor añadido. Es muy importante no solo que los recursos naturales estén disponibles en el país (disponibilidad), sino también que la legislación nacional permita su explotación a las empresas extranjeras (accesibilidad). Asimismo, influirán en las decisiones de las empresas las tendencias internacionales de los precios de las materias primas y los compromisos medioambientales asumidos por el país de destino de la IED. No obstante, los países que basen la atracción de empresas transnacionales en la búsqueda de recursos naturales han de enfrentarse a una serie de potenciales problemas, tales como el posible surgimiento de economías de enclave, pocos encadenamientos con la industria nacionales, fuerte dependencia de los ciclos internacionales de los precios de las materias primas o la contaminación medioambiental, en función de las técnicas de extracción de los recursos, entre otros muchos. El principal aporte de estas inversiones a los países receptores es la contribución al aumento de las exportaciones y, por lo tanto, de divisas.

En el caso de la **búsqueda de mercados nacionales o regionales**, las empresas buscan explotar el mercado interno del país o región donde se localiza la empresa. En este caso las ventajas de localización determinantes son el tamaño y la tasa de crecimiento del mercado nacional/regional, la existencia de barreras físicas, la regulación sectorial, el funcionamiento del mercado interno o la estrategia de industrialización del país, entre otros. Esta estrategia suele dar lugar a la localización de empresas que resultan ser una réplica de la casa matriz (*filiales stand alone*). Fue la perseguida por las empresas que se localizaban en economías cerradas o fuertemente protegidas en las décadas de los 50, 60 y 70, por ejemplo bajo el modelo de industrialización sustitutiva en América Latina. A partir de los años noventa, con la generalización de la liberalización, las empresas con este tipo de estrategias buscaban el aprovechamiento de acuerdos de integración. En relación con las inversiones en servicios (bienes no transables), el acceso a mercados amplios y con un potencial de crecimiento alto resulta un elemento de máxima importancia a considerar por los inversionistas. Asimismo, hay que alertar sobre

¹⁶ Se pueden consultar algunos videos sobre ejemplos de economías de enclaves, de las [oficinas sag-litreras del desierto Atacama en el Norte de Chile](#). Para ver dos visiones diferentes se puede consultar el relato de [la matanza de Santa María de Iquique](#) realizado por los Quilapayún así como la visión gubernamental en 1962 de las [plantaciones de cacao en Guinea Ecuatorial](#).

los problemas que pudieran aparecer asociados a los marcos regulatorios y de competencia, si se produce una excesiva concentración de la actividad económica, así como de los posibles efectos de desplazamiento (*crowding out*) de empresas locales.

Cuando **las empresas buscan eficiencia**, invierten en terceros países para racionalizar su producción, explotar economías de escala, especializarse, aprovechar los esquemas de integración, reducir los costes de transporte, aprovechar los avances en las telecomunicaciones, etc. En este caso es determinante la calidad y coste del factor trabajo, de las infraestructuras físicas, así como los acuerdos internacionales de comercio y protección de IED. Entre los riesgos a los que se pueden enfrentar los países que potencien estas estrategias está la fuerte dependencia que pueden tener de las importaciones o bien la insostenibilidad de los incentivos fiscales para atraer a las empresas a su territorio. Estas inversiones frecuentemente se materializan a través de procesos de complementación comercial y productiva de las operaciones de las filiales de la corporación transnacional. En muchos casos siguen a inversiones que han perseguido el acceso a mercados regionales.

Por último, **la estrategia global** tiene como objetivo central adquirir recursos y capacidades que pueden contribuir a mantener y acrecentar sus capacidades competitivas en los mercados globales. Se buscan capacidades de innovación, estructuras organizacionales, acceso a canales de distribución o el mejor conocimiento de las necesidades de los consumidores en un mercado no conocido. Las empresas se introducen al mercado a través de compras o fusiones con empresas locales aunque también hay empresas que han nacido con un carácter global (fenómeno conocido como *born global*).

En resumen, la heterogeneidad en el proceso de internacionalización de las empresas hace inviable la explicación del proceso desde una única perspectiva teórica. Además, la aparición de nuevos fenómenos económicos o tecnológicos hace que sea necesario mantener vivo el debate teórico sobre la explicación de la globalización productiva así como una continua revisión de la metodología de cuantificación del proceso.

Tabla 5
Estrategias empresariales

Tipo de estrategia	Atractivos	Posibles dificultades
Búsqueda de recursos	<ul style="list-style-type: none"> • Abundancia y calidad de los recursos • Acceso a los recursos • Tendencias internacionales de los precios de las materias primas • Regulación del medio ambiente 	<ul style="list-style-type: none"> • Economías de enclave y bajo procesamiento local • Precios internacionales • Bajos ingresos fiscales • Contaminación medioambiental
Búsqueda de mercados	<ul style="list-style-type: none"> • Tamaño, poder de compra y crecimiento del mercado • Protección del mercado • Funcionamiento del mercado interno • Regulación sectorial 	<ul style="list-style-type: none"> • Producción con escasa competitividad internacional • Problemas regulatorios y de competencia • Desplazamiento (crowding out) de empresas locales • Disputas internacionales relativas a IED
Búsqueda de eficiencia	<ul style="list-style-type: none"> • Acceso a mercados de exportación • Calidad y coste del factor trabajo • Calidad y coste de las infraestructuras físicas • Acuerdos internacionales de comercio y protección de IED 	<ul style="list-style-type: none"> • Pocos encadenamientos productivos • Dependencia de importaciones • Incentivos insostenibles
Global	<ul style="list-style-type: none"> • Transferencia de tecnología • Acceso a nuevos servicios y productos 	<ul style="list-style-type: none"> • Escasa creación de empleo • Incentivos costosos • Pocos encadenamientos productivos

Fuente: Elaboración propia

4. La inversión extranjera directa en la economía mundial

La inversión extranjera directa ha crecido desde el fin de la segunda guerra mundial, aunque ha sido a partir de mitad de la década de los noventa, en el siglo pasado, cuando se han registrado los mayores niveles de expansión de la producción internacional, tal y como se muestra en el [gráfico 1](#).

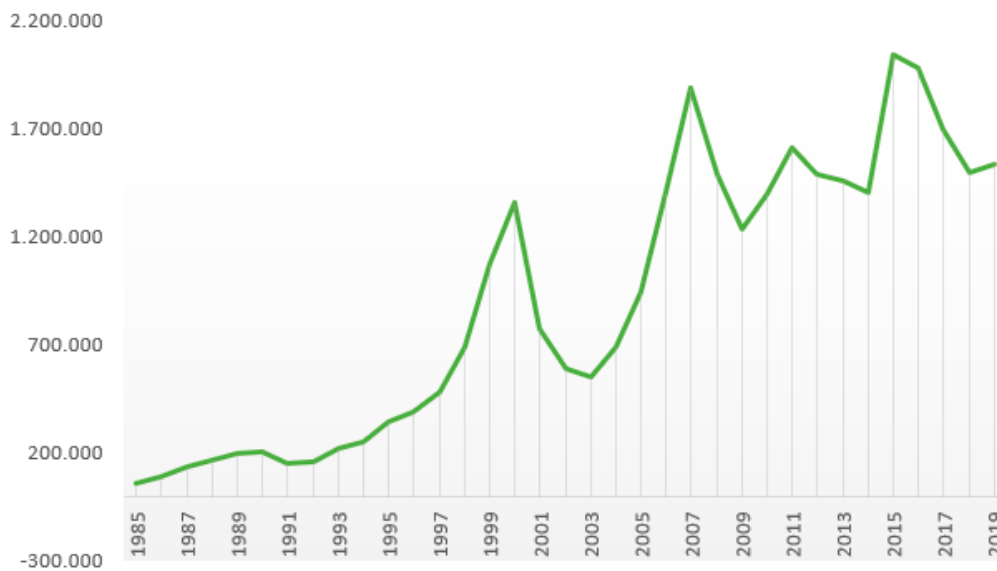
Los años noventa se caracterizaron por la liberalización de los movimientos de capital, la desregulación de sectores tradicionalmente protegidos como la telefonía, la energía eléctrica, los servicios financieros y multitud de procesos de privatización en países desarrollados y en desarrollo que, unido a las facilidades financieras y la liquidez del sistema, permitieron a las grandes empresas iniciar o incrementar notablemente su actividad en el exterior.

A partir de la segunda mitad de los años noventa se inició una expansión de los flujos de capital. El crecimiento de los flujos de inversión, en términos de tendencia, ha sido continuo. No obstante, se pueden encontrar diversos subperiodos. A la fuerte expansión de las operaciones de inversión transfronterizas en los noventa, le siguió una fuerte caída de los volúmenes de inversión en-

tre 2001-2003, influenciado por la denominada crisis de la nueva economía o de las empresas “.com”, y entre 2008-2009, fruto de los problemas registrados por las empresas transnacionales de los países desarrollados, asolados por una profunda crisis. La débil recuperación no ha permitido consolidar la expansión de la IED, que desde 2016 estaba decreciendo con una ligerísima recuperación en 2019. Gran parte del incremento de los flujos de inversión extranjera ha estado impulsado por la expansión de las fusiones y adquisiciones, es decir de las compras de activos existentes por empresas extranjeras.

Gráfico 1

Inversión extranjera directa a nivel mundial. Millones de dólares



Fuente: [UNCTADSTAT](#)

La pandemia del COVID supondrá un fuerte impacto sobre la IED, como consecuencia del escenario de recesión generalizada a nivel mundial y de la incertidumbre. La UNCTAD ha cuantificado una caída del 49% en la primera mitad del año 2020. Las inversiones se estancaron como consecuencia del cierre de muchos lugares de producción y de la paralización de las operaciones de fusiones y adquisiciones y de nuevos proyectos de inversión. En 2021 la tendencia a la baja continuará, explicada por las caídas en las rentas reinvertidas, que es un componente muy importante de la IED a nivel mundial (aproximadamente el 60% del total de la IED) a lo que habrá que sumar que continuarán aplazándose grandes proyectos de inversión. Se espera una leve recuperación a partir de 2022 (UNCTAD, 2020). No obstante, los problemas de suministro en las cadenas globales de valor que se ha evidenciado con la pandemia¹⁷ se traducirá en una [profunda reestructuración](#) de estas, dando lugar a procesos de relocalización y desinversión para asegurarse la producción local (o regional) de bienes esenciales.

¹⁷ Un ejemplo muy notable ha sido la dificultad para obtener equipo de protección frente al COVID, como mascarillas, geles, batas, etc... que en su gran mayoría procedían de China.

Las empresas de los países desarrollados, esencialmente de los Estados Unidos, la Unión Europea y, en menor medida, Japón protagonizaron la globalización productiva en la década de los noventa y comienzos del nuevo siglo, lo que hizo que se elevaran los niveles de concentración económica. Los países desarrollados destacaron como origen del capital, en tanto que las empresas transnacionales eran de dichos países, como por ser el destino primordial de las inversiones. Es decir, era en los países desarrollados donde se encontraban más y mejores oportunidades de inversión. En los últimos años, resultado del mal desempeño de las economías desarrolladas y del auge registrado en los países emergentes, los niveles de concentración de la IED están cayendo de forma importante, tanto al analizar los flujos por origen como por destino ([tabla 6](#)).

Tabla 6

Flujos de IED, por regiones. En millones de dólares para el Mundo y en porcentajes sobre el total para cada región

	Entradas						
	1990	1995	2000	2005	2010	2015	2018
Mundo	204.886	341.523	1.356.613	948.585	1.365.107	2.033.802	1.297.153
Ec. Desarrolladas	83,1	64,3	82,5	61,8	49,7	62,4	42,9
UE	46,6	38,3	50,1	49,6	26,6	31,3	21,4
EEUU	23,6	17,2	23,1	11,0	14,5	23,0	19,4
Ec. En desarrollo	16,9	34,5	17,1	34,9	45,6	35,8	54,4
Africa	1,4	1,7	0,7	3,1	3,4	2,8	3,5
Asia	11,2	23,9	10,5	23,7	30,2	25,3	39,4
América Latina	4,2	8,7	5,9	8,1	11,8	7,7	11,3
Oceanía	0,1	0,2	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1
Ec. En Transición	0,0	1,2	0,4	3,2	4,7	1,8	2,6
	Salidas						
	1990	1995	2000	2005	2010	2015	2018
Mundo	243.875	356.727	1.163.731	832.990	1.373.191	1.682.584	1.014.172
Ec. Desarrolladas	94,6	85,2	92,1	84,6	70,3	73,9	55,1
UE	54,2	44,2	68,0	68,2	33,6	38,9	38,5
EEUU	12,7	25,8	12,3	1,8	20,2	15,7	-6,3
Ec. En desarrollo	5,4	14,6	7,6	13,3	26,0	24,2	41,2
Africa	0,3	0,8	0,1	0,3	0,8	0,6	1,0
Asia	4,5	12,7	6,8	10,7	21,2	22,1	39,6
América Latina	0,6	1,1	0,7	2,3	4,0	1,5	0,6
Oceanía	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Ec. En Transición	0,0	0,2	0,3	2,2	3,7	1,9	3,8

Fuente: Elaboración propia a partir de la [UNCTAD](#).

En síntesis, las economías desarrolladas, pese a ser aún los principales propietarios del capital a nivel mundial, están perdiendo gran parte de su protagonismo, lo que obligatoriamente introduce importantes cambios en el reparto del poder económico internacional que tiene y tendrá efectos en las transformaciones de la economía mundial en las próximas décadas.

Para saber más

Consulta el resumen del Informe [World Investment Report](#), que se publica de forma anual por la UNCTAD, para ver las últimas tendencias mundiales de la inversión extranjera directa mundial y de cada una de las regiones, y el [International Trade Center](#) (ITC) para consultar datos de IED y de número de empresas instaladas a través del [Investment Map](#).

Concretamente se recomienda el [World Investment Report de 2020](#) titulado La producción internacional tras la pandemia.

Consulta las estadísticas de [IED de la UNCTAD](#) y las tablas de los [anexos estadísticos](#) de los informes.

Recuadro 3

Las privatizaciones en América Latina como vía de expansión de las empresas de utilidad públicas

A finales del siglo XX, las privatizaciones se generalizaron en el mundo. América Latina no fue la excepción. Los defensores de las privatizaciones señalaron sus virtudes en el marco de tres ámbitos (Pampillón, 1998): (1) el Estado como regulador que pasa a ser proclive a la inversión privada y extranjera, (2) el Estado como financiador, pasando de una posición donde se financiaba de forma indiscriminada las actividades productivas atendiendo a que la industrialización era la base del desarrollo a otra posición donde se prima la selección de determinados servicios y (3) el Estado como suministrador, en tanto que se ha pasado de intervenir en un sentido general a actuar tan sólo cuando el suministro no es asumido por el sector privado.

El proceso de privatizaciones no se ha dado de una forma homogénea en la región, con importantes diferencias en cuanto a cuándo se realizaron las enajenaciones, cómo y con qué intensidad. Pero pese a ello se pueden distinguir tres etapas. La primera de

ellas se centró en la venta de empresas comerciales dedicadas a la producción de bienes, especialmente industriales. En segundo lugar, se abordaron las enajenaciones de empresas de servicios de utilidad pública como las telecomunicaciones, la electricidad y las carreteras. Estas han sido fuertemente aprovechadas por las empresas españolas, que se han instalado en América Latina a partir de la compra de empresas privatizadas, destacando las compras realizadas en la segunda mitad de los años noventa de Telefónica, Repsol y Endesa entre otras. Finalmente, una última parte de los procesos de privatización se refiere a seguir avanzando en la privatización de servicios públicos a los ciudadanos (fondos de pensión, salud, educación) así como en vender o dar cabida a empresas extranjeras en sectores aún protegidos, como por ejemplo en la electricidad e hidrocarburos en México, la telefonía y electricidad en Costa Rica, etc.

Como se ha anticipado, las empresas españolas ingresaron en América Latina, en gran medida, por el aprovechamiento de los procesos de privatización entre 1992 y 2000, esencialmente en el sector de servicios. Por ejemplo, el Banco Santander (entonces Banco Santander Central Hispano) adquirió el 33% del capital del banco brasileño Banespa tras el pago de 3.550 millones de dólares. También ha sido muy importante la penetración en el sector de las telecomunicaciones. En el período 1991-1999 los inversores españoles desembolsaron 8.089 millones de dólares haciéndose con el 18,7% del total de activos enajenados en el sector de las telecomunicaciones por el Estado brasileño. Asimismo, las empresas españolas fueron muy activas en la compra de empresas públicas de suministros de electricidad, gas y agua con un aporte de 2.893 millones de dólares introduciéndose en Argentina, Brasil, Colombia y otras economías de menor tamaño como Nicaragua, República Dominicana y Guatemala. Finalmente hay que destacar la compra de la argentina YPF por Repsol con el pago al Estado argentino de 2.011 millones de dólares y 13.158 millones de dólares al sector privado. En 2012, Argentina expropia YPF a Repsol, dando lugar a una serie de litigios judiciales que finalmente se cerraron en un acuerdo privado entre Argentina y Repsol, quien recibió una compensación de 5.000 millones de dólares.

La internacionalización de las empresas españolas comenzó en América Latina siendo determinante en esta estrategia el aprovechamiento de los procesos de privatización. Así aprendieron a desenvolverse en ámbitos de competencia y, particularmente, incrementaron su tamaño, lo que les permitió abordar el mercado europeo y sobrevivir en España, una vez que se completó la unión monetaria (1999). Hoy en día muchos han sido los procesos de reestructuración de los activos¹⁸, pero aquel salto al escenario internacional les permitió transitar desde el ámbito nacional al internacional, pasando a ser agentes globales.

Fuente: Elaboración propia

¹⁸ Hay que destacar la puesta a la venta de todas las filiales de Movistar en América Latina, con la excepción de Brasil, en 2019.

Si bien, una de las grandes transformaciones de la economía mundial se refiere a la creciente participación de las transnacionales de los países emergentes en los sistemas de producción internacionales, al observar la dinámica de las fusiones y adquisiciones a nivel mundial se aprecia claramente una estructura centro-periferia, donde pocos países se sitúan en un núcleo duro (Estados Unidos, Reino Unido y Canadá) centralizador de las fusiones y adquisiciones (ya sean como adquirentes o como vendedores), que convive con otro conjunto de países que constituyen el centro del sistema (Australia, Brasil, China, Francia, Alemania, Hong Kong, India, Italia, Japón, Holanda, España y Suecia) así como lo que podría denominarse una semiperiferia. Al margen del sistema se sitúan un gran número de países aislados, que constituyen la periferia (Galaso y Sánchez Díez, 2020).

Los países centrales han tenido una amplia experiencia en la internacionalización de sus empresas durante más de medio siglo o incluso en el período colonial, mientras que otras, como España, se han insertado muy dinámicamente en los mercados mundiales desde los años 90. Estos países también han sido receptores fundamentales de inversiones que buscan el acceso a los mercados mediante la adquisición de empresas locales. Para los países de la Unión Europea, las reformas estructurales asociadas a la aplicación del Mercado Interior (1993) y la Unión Monetaria (1999) transformaron las ventajas de la localización de la economía anfitriona. En el caso de los países emergentes, su posición central se basa esencialmente en su poder para atraer capital. Siguiendo la terminología de Dunning, las razones por las que estos países resultan atractivos para las empresas extranjeras pueden ser múltiples: el gran tamaño del mercado brasileño, los menores costos de producción en China y, en cierta medida, en la India, la búsqueda de la eficiencia en ciertas inversiones en La India y Hong Kong y su inserción en las etapas más avanzadas de las cadenas de valor globales.

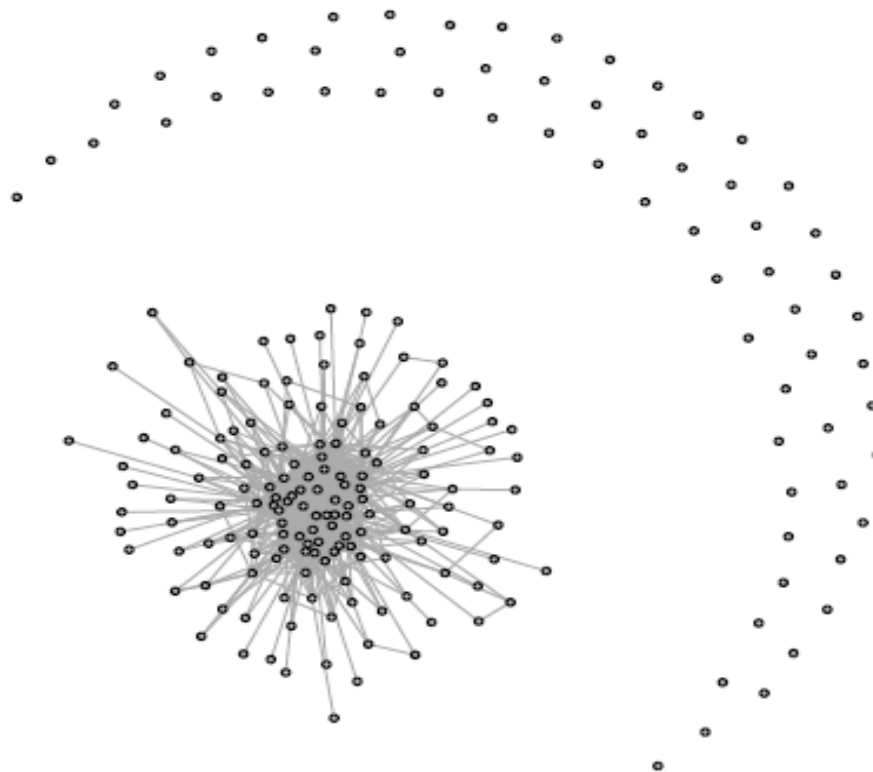
Los países semiperiféricos mantienen relaciones económicas importantes canalizadas a través de fusiones y adquisiciones con los países centrales y, al mismo tiempo, muestran una cierta interrelación entre ellos. Esos países no están marginados de los procesos internacionales de fusiones y adquisiciones, pero tampoco constituyen el núcleo de la propiedad de los medios de producción en todo el mundo. Se pueden agrupar en tres categorías diferentes de naciones, de la siguiente manera ([Diagrama 4](#)):

1. Países desarrollados de tamaño pequeño e intermedio, pero con empresas muy dinámicas, como Austria, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Grecia, Irlanda, Israel, Nueva Zelanda, Noruega, Luxemburgo, Portugal y Suiza.
2. Países considerados paraísos fiscales como Bermudas, Virgen Británica, Islas Caimán, Guernsey y Jersey.

3. Otros, que incluyen países emergentes de tamaño intermedio, países de reciente incorporación en la OCDE y países de la UE con bajos ingresos per cápita, como Argentina, Chile, Colombia, Chipre, República Checa, Egipto, Hungría, Indonesia, Malasia, México, Perú, Filipinas, Polonia, Rumania, Rusia, Arabia Saudita, Singapur, Sudáfrica, Corea del Sur, Taiwán, Tailandia, Turquía, Ucrania y Emiratos Árabes Unidos.

Diagrama 4

Sistema centro-periferia de las fusiones y adquisiciones mundiales



Fuente: Galaso, P. y Sánchez Díez, A. (2020): "[Core-periphery relations in the international mergers and acquisitions network](#)" en *Applied Econometrics and International Development*. 20-1

En resumen, la inversión extranjera directa se ha incrementado desde la segunda mitad de la década de los noventa, impulsado en gran medida por la proliferación de las fusiones y las adquisiciones, esencialmente en manufacturas y servicios. Los países desarrollados han sido y siguen siendo los grandes inversores en la economía mundial, reflejo de su aún gran importante poder económico. No obstante, es cierto que se observa una creciente presencia de inversiones procedentes de países en desarrollo, esencialmente de los denominados emergentes. Respecto a la atracción de las inversiones productivas, países desarrollados y en desarrollo se disputan el mercado internacional. No

obstante, el análisis de redes de las fusiones y adquisiciones muestra la existencia de una estructura de centro-periferia.

5. La política económica y la inversión extranjera directa

Desde los años 70, se ha ido estableciendo un marco cada vez más positivo para la recepción de capital extranjero, con enormes diferencias según los países. Los cambios legislativos han ido encaminados a dar el mismo tratamiento a las compañías extranjeras que a las nacionales, eliminar los controles de repatriación de los beneficios y dividendos de la IED, suprimir o minimizar los sectores donde estaba prohibida la IED como solían ser los bancos, los servicios de utilidad pública, etc. y establecer agencias de promoción de inversiones para estimular la atracción de capitales.

Recuadro 4

La relación entre los modelos de desarrollo y la IED: el caso de Centroamérica

La inversión extranjera directa (IED) ha tenido diferentes características a lo largo del siglo XX y XXI en Centroamérica, en función de los modelos de desarrollo establecidos en cada uno de los países.

A comienzos del siglo XX, las empresas transnacionales se instalaron en Centroamérica con el objeto de explotar las plantaciones agrícolas y los recursos mineros, dando lugar a las "economías de enclave". Por un lado, la producción de las transnacionales se dedicaba a la exportación, la gerencia empresarial y la tecnología utilizada eran importadas y la transferencia de su dinamismo económico a las economías nacionales era muy escasa. Por otro lado, las economías nacionales aportaron mano de obra barata y poco cualificada que minimizaba los costes de operación a las empresas extranjeras. Además, la regulación laxa en relación con la contribución de las transnacionales al desarrollo de las economías nacionales y, en algunos casos, los gobiernos auspiciados por los países de origen de las transnacionales permitieron la repatriación de capitales sin obligación de reinversión. Por lo tanto, se producía una transferencia de renta de la periferia hacia el centro, dado que salía un mayor monto de capital de las economías centroamericanas del que era reinvertido. En aquel entonces, las actividades económicas más importantes en Centroamérica eran el cultivo de café, en manos principalmente de empresarios locales, y de banana, controlado por transnacionales donde destacó por muchos años el poder de la compañía estadounidense United Fruit Co (Bulmer-Thomas, 1998).

A partir de la década de los 40 comenzaron a cambiar las estrategias de desarrollo en la región. El Estado tomó un papel central en el diseño del modelo de desarrollo e hizo esfuerzos por industrializar la región con miras a combatir el deterioro de los términos de intercambio. Esta estrategia desembocó en la protección de las nuevas industrias a través de altos aranceles, regulaciones restrictivas para la IED y la creación de empresas públicas que actuaron a menudo en régimen de monopolio en sectores claves, como el transporte, las telecomunicaciones, energía, etc. Con ello se perseguía proteger a la industria nacional de los competidores internacionales y acelerar el proceso de industrialización, articulando una estrategia de “industrialización sustitutiva de importaciones”. Este nuevo modelo de desarrollo tuvo reflejo en el papel de la IED. Las restricciones para la participación de empresas extranjeras en las actividades económicas se extendieron en Centroamérica, generalizándose registros y autorizaciones obligatorias, sistemas de control de tipos de cambio y fuertes restricciones sectoriales, que establecían actividades exclusivas para el capital público, privado nacional, o porcentajes máximos de propiedad en las empresas privadas.

La estrategia de industrialización sustitutiva de importaciones empezó a mostrar sus debilidades en la década de los años 70, aunque con diferencias entre los países. La escasa competencia generó en muchos casos industrias poco competitivas, con ganancias cuasi monopólicas, no hubo incentivos a invertir en innovación y las plantas productivas eran a menudo obsoletas. Por otra parte, el exceso de liquidez en el mercado internacional favoreció el crecimiento de la deuda externa. En agosto de 1982 estalló la crisis de la deuda, dando inicio así a la denominada “década perdida”. Durante este periodo, la IED se mantuvo en niveles bajos.

El neoliberalismo económico se impuso como paradigma para afrontar los problemas económicos desde la década de los 80, inspirándose en los gobiernos de Estados Unidos y el Reino Unido y en la aplicación adelantada de las medidas de ajuste estructural que se habían experimentado en Chile y, en cierta medida, en Argentina más de una década antes. A finales de los ochenta, el Consenso de Washington estableció una serie de medidas para sanear la economía, entre las que se encontraban la apertura hacia el capital extranjero. Los nuevos postulados teóricos afirmaban que la transferencia de ahorro desde las economías desarrolladas (sede de las matrices de las grandes transnacionales en la década de los noventa) a los países en desarrollo complementarían el ahorro interno, por lo general escaso, y de esta forma sería posible incrementar los niveles de inversión lo cual tendría un efecto estimulante sobre el crecimiento económico.

Las reformas que más favorecieron el ingreso de inversión extranjera directa en Centroamérica fueron las privatizaciones, la apertura de cuenta de financiera y los procesos de desregulación. Además, desde inicios de los ochenta, la Iniciativa para la Cuenca

del Caribe favoreció el traslado de la producción de textiles y de confección de Estados Unidos a Centroamérica y al Caribe.

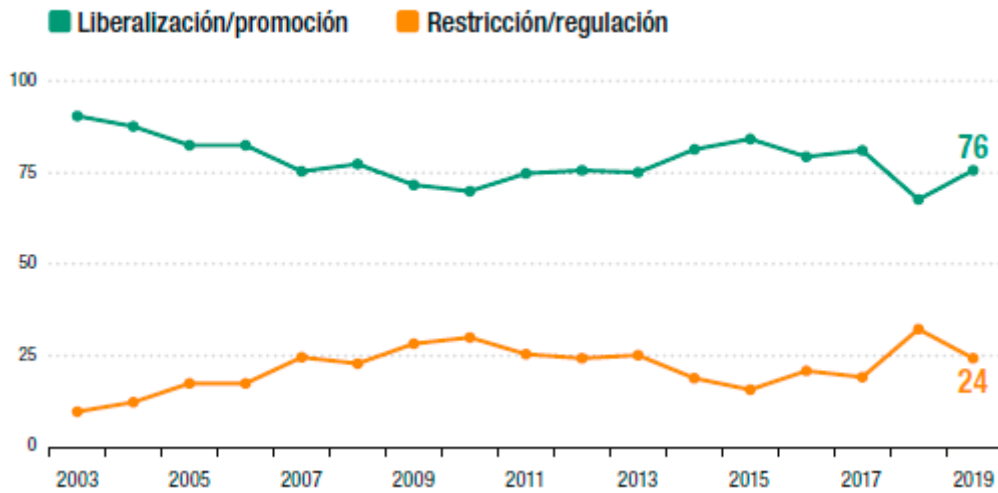
Estos argumentos respaldaron con carácter general la apertura de las cuentas financieras y las reformas de las legislaciones de IED encaminadas a garantizar el igual trato a inversiones nacionales y extranjeros y a minimizar los sectores reservados al Estado y/o el capital nacional. Las nuevas legislaciones de IED en Centroamérica han introducido reformas encaminadas a otorgar el mismo tratamiento para las IED que para las inversiones nacionales, eliminar los controles de repatriación de los beneficios y los dividendos de las IED, dar permisos a la realización de IED en sectores antes prohibidos, como bancos, servicios de utilidad pública, etc. y establecer agencias de promoción de inversiones para estimular la IED. Paralelamente se han firmado acuerdos bilaterales en materia de protección de inversiones.

Existe hoy en día un consenso casi generalizado de que la apertura al capital extranjero y la liberalización de los mercados de capitales se hizo de una forma prematura y que debió haberse pospuesto hasta que se hubieran consolidado otras reformas importantes y se hubiera establecido el equilibrio en los precios (French-Davis, 1988), así como que la Industrialización Sustitutiva de Importaciones tuvo un cierto éxito en la articulación productiva y la creación de empresas, muchas de las cuales hoy en día siguen existiendo, bien aún en manos del sector público o ya privatizadas.

Fuente: Resumen de un extracto de [Sánchez Díez y Martínez Piva, \(2014\): Centroamérica: ¿una nueva relación centro-periferia basada en el control de los activos productivos. Documento de proyecto, CEPAL, Naciones Unidas](#)

En 1991 el 98% de las modificaciones legislativas sobre IED eran favorables a la recepción de empresas, sin embargo, en las dos últimas décadas se aprecian tendencias contrarias. Desde mitad de los años 2000 y hasta la crisis de 2009-2010, proliferaron las medidas restrictivas de la inversión, aunque siempre minoritarias. Sorprendentemente la respuesta a la crisis se articuló en torno a un leve crecimiento de las medidas liberalizadoras, tendencia cambiante en 2018, que se recupera en 2019. No obstante, en los últimos años han proliferado cambios legislativos dirigidos a introducir algún tipo de restricción a la inversión extranjera directa ([gráfico 2](#)).

Gráfico 2
Cambios en las políticas nacionales de Inversión extranjera directa



Fuente: UNCTAD

Las medidas restrictivas se concentraron en la industria extractiva, la agroindustria y los servicios financieros basándose en argumentos favorables a mantener bajo control nacional la seguridad alimentaria, la seguridad nacional e infraestructuras estratégicas para la nación. Algunos ejemplos relevantes se han registrado en América Latina y África. Así Argentina y la República Democrática del Congo han establecido restricciones para el ingreso de inversores extranjeros en la adquisición de tierra cultivable, para responder a la compra masiva de tierras que se ha dado en algunos países, mientras otros países como Colombia, Guatemala, Honduras, Perú, Bolivia, Venezuela, Ghana, Zambia o Zimbabwe han llevado a cabo nacionalizaciones, expropiaciones o establecimiento de impuestos y royalties que han afectado a empresas extranjeras de la industria extractiva. Más recientemente, algunos países desarrollados han establecido restricciones en las adquisiciones de propiedades a no residentes, la industria de defensa y los desarrollos tecnológicos, aludiendo motivos de seguridad nacional.

En conclusión, aunque la gran mayoría de los cambios legislativos que se realizan relativos a la IED son favorables a esta, se observa una tendencia ascendente de proteccionismo, en muchos casos protagonizadas por los países en desarrollo, que como se verá con posterioridad, insisten en la necesidad de atraer inversión de calidad, y no sólo cantidad.

Video 1 Acuerdos bilaterales de inversión



Fuente: BID

Como se ha anticipado, casi sin excepción los países han modificado su legislación para garantizar la apertura de la cuenta de financiera, y ello ha sido acompañado de la firma de acuerdos bilaterales/multilaterales de inversión¹⁹ y acuerdos para evitar la doble imposición. Fue en la segunda mitad de la década de los noventa cuando se firmaron un mayor número, coincidiendo con el boom de la IED. En los últimos años ha caído el número de acuerdos firmados (menos de 50 anuales a partir de 2011), no solo porque hay mucho espacio cubierto por los ya existentes, sino también porque se ha generalizado la tendencia de firmar los acuerdos en el marco regional, en vez de nación a nación. En este sentido, en el marco europeo se vienen reemplazando los acuerdos bilaterales (de cada uno de los Estados Miembros) por acuerdos regionales (del conjunto de la UE).

El debate sobre los efectos positivos y negativos de la inversión extranjera directa y la localización de empresas transnacionales en las economías nacionales, máxime si su instalación deriva de la compra de activos nacionales, sigue vivo y arroja interrogantes sobre los efectos que se pueden generar y, en particular, sobre su contribución al desarrollo. El aprovechamiento de los beneficios depende del contexto de cada país incrementándose a medida que son mayores los niveles de educación, tecnología, integración en el mercado mundial, niveles de competencia y la calidad de la regulación sectorial.

Después de más de una década (en particular la de los noventa) donde se primaba la cantidad de los flujos de inversión frente a la calidad de la inversión,

¹⁹ Atendiendo a las iniciales en inglés (Bilateral investment treaties) se les suele conocer como BIT's.

diversos países comenzaron a preocuparse por desarrollar un marco institucional y normativo que favoreciera la “calidad” de la inversión y se ajustara a los objetivos de crecimiento y de desarrollo nacional. La experiencia muestra que las políticas pasivas de liberalización de la cuenta financiera no fueron suficientes, ni la mejor manera de atraer inversión extranjera directa. La apertura de la cuenta de capital no basta para sacar el máximo beneficio de la inversión que llega a una economía, sino que se requieren de políticas activas. Estas van encaminadas a potenciar los posibles beneficios de la localización de empresas transnacionales y minimizar los posibles riesgos que las inversiones supongan para el desarrollo nacional. Destaca la política tecnológica y productiva, la dotación de infraestructuras o la política educativa y formativa, la política de competencia, las instancias de solución de controversias y la regulación sectorial (energía, financiero, telecomunicaciones, etc.).

La generalización de las fusiones y las adquisiciones ha hecho subyacer la idea de que la compra de empresas nacionales por extranjeras no aumenta la capacidad productiva del país, sino que es una mera transferencia de propiedad y control de manos nacionales a extranjeras, que en muchos vienen unidas de procesos de reestructuración con pérdida de puestos de trabajo o el cierre de algún área de negocio (por ejemplo, I+D). Además, si las empresas adquirentes tienen poder oligopólico (cuando no de monopolio) pueden llevar a dominar el mercado interior generándose problemas de competencia. La concentración del poder económico en las economías receptoras de inversión extranjera es mayor a medida que: son mercados cerrados y aislados, hay altas barreras de entrada, son economías pequeñas, la transnacional que se instala tiene un gran poder de mercado internacional, la legislación de competencia y regulación es débil, etc. (OCDE, 2002). Por esta razón, la política de competencia ocupa el puesto principal entre los instrumentos que buscan hacer frente a los interrogantes sobre los potenciales beneficios de la actividad productiva transnacional. Los intereses microeconómicos de las transnacionales y los objetivos de desarrollo de cada Estado no tienen por qué coincidir, hecho por el cual los gobiernos nacionales tienen que esforzarse en desarrollar políticas que maximicen los potenciales beneficios y minimizar los inconvenientes de las transnacionales. Estos problemas ya no sólo pertenecen al ámbito de la economía, sino también político y social (UNCTAD, 2003).

En los últimos años la UNCTAD viene desarrollando una labor ardua con los países para el establecimiento de un conjunto de políticas de inversión, que además de atraer inversión de calidad, contribuyan al desarrollo sostenible y que estén encaminadas a integrar las empresas locales en las cadenas de valor globales. Ello va a precisar de cambios en las políticas de inversión en el ámbito nacional e internacional. En el primero de los casos las políticas han de dirigirse a integrarse en la estrategia de desarrollo nacional, por ejemplo, a través de la

promoción de actividades en las que se sea competitivo internacionalmente o introduciendo coherencia entre la política de inversión y el resto de políticas. Asimismo, será esencial incorporar una sensibilidad medioambiental en la atracción de inversión extranjera, sin que por ello la política medioambiental constituya una barrera de entrada de los inversores extranjeros y, finalmente, garantizar la pertinencia y la eficacia de las políticas vinculadas a la inversión, a través de instituciones robustas e indicadores capaces de medir el impacto de la inversión en el desarrollo sostenible. Desde la perspectiva internacional, la UNCTAD anima a incentivar la dimensión del desarrollo en los acuerdos de inversión, delimitando los derechos y obligaciones de los estados y de los inversores y realizando una buena gestión del conjunto de los acuerdos existentes a nivel internacional (UNCTAD, 2012).

6. Conclusiones

La inversión extranjera directa es el reflejo de la globalización productiva y está protagonizada esencialmente por empresas transnacionales, principalmente de los países desarrollados, pero con una creciente presencia de empresas de los países emergentes. La heterogeneidad de las estrategias de dichas empresas y la rapidez con la que se observan nuevas realidades hace inviable explicar el proceso desde una sola aproximación teórica lo que obliga a estudiar el fenómeno desde una mirada amplia que dé cabida a las diferentes situaciones, así como una constante revisión de la metodología referida al compendio estadístico a nivel mundial.

En la última década, los principales cambios en la globalización productiva se han producido en relación con la mayor importancia de los países en desarrollo como destinatarios de los flujos de capital internacional, hasta alcanzar en torno a la mitad de ellos. Asimismo, registran una creciente importancia en la emisión de capital, reflejo del surgimiento de transnacionales de los países emergentes. Ello sin duda supone un cambio en las relaciones de poder a nivel internacional, al menos en cuanto al control de los medios de producción. En un porcentaje importante el boom de la inversión ha respondido a procesos de fusiones y adquisiciones, es decir a cambios en la propiedad privada de los medios de producción, más que a incrementos en la capacidad productiva, esencialmente en el sector de los servicios, mientras que las nuevas inversiones se han concentrado, y cada vez con mayor importancia, en la industria manufacturera.

El debate, iniciado en los setenta, sobre el excesivo poder de las transnacionales sigue abierto. Su poder reside, en muchos casos, en su gran tamaño y en la facilidad para relacionarse con lobbies ligados a los poderes públicos en muchos países. Ello ha hecho que desde hace años surjan iniciativas para

establecer comportamientos éticos de las empresas, como puede ser la Responsabilidad Social Corporativa o la proliferación de iniciativas de los organismos internacionales y la sociedad civil por pedir responsabilidades éticas, medioambientales, etc. a dichas empresas.

Finalmente, hay que destacar que las políticas económicas tienen que incorporar los nuevos fenómenos que están ocurriendo. Se observa un cambio cualitativo en estas. Por ejemplo, están creciendo las medidas restrictivas de la inversión frente a la generalización de la eliminación de las restricciones en los años noventa. Se observa una cada vez más intensa referencia a decisiones de control de los intereses nacionales y defensa de la soberanía nacional para establecer restricciones, o directamente prohibiciones, a la explotación de determinadas actividades por parte de empresas extranjeras. Es evidente que la economía política de la inversión extranjera directa y las políticas económicas vinculadas a dicho fenómeno son y seguirán siendo un eje central de la economía mundial y de su cada día más vertiginosa transformación.

Bibliografía complementaria para el estudio

UNCTAD (último año disponible): [World investment report](#). UNCTAD.

Se recomienda leer el resumen, así como el último capítulo temático que se elabora cada año sobre una temática particular.

CEPAL (último año disponible): [La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe](#). CEPAL.

Se recomienda leer el capítulo introductorio sobre el panorama regional, así como el capítulo temático que se elabora cada año sobre una temática particular.

Repasando lo aprendido

Preguntas tipo test

1. Los flujos de inversión extranjera directa se caracterizan

- Por estar concentrados en los países en desarrollo tanto para las salidas como para las llegadas.
- Por haber registrado un importante cambio estructural, dando un mayor protagonismo a las inversiones recibidas por los países en desarrollo.
- Por estar repartida de forma equitativa entre países desarrollados y en desarrollo.
- Ninguna de las anteriores.

2. El paradigma ecléctico afirma que

- Las empresas internacionales se deslocalizan buscando costes menores y así implementar la estrategia de búsqueda de mercados.

- b. Cuando se quieren exportar materias primas de terceros países, las empresas buscarán aquellos países donde los salarios sean menores.
- c. Para que una empresa se deslocalice es necesario que se den ventajas de localización, internacionalización y propiedad.
- d. Todas las anteriores.

3. El CIADI es

- a. Un órgano perteneciente al grupo del Banco Mundial dedicado a la resolución de conflictos entre empresas.
- b. Perteneciente a la Organización Mundial del Comercio y resuelve conflictos relativos a empresas transnacionales.
- c. Una institución de carácter nacional donde se resuelven litigios entre empresas transnacionales y Estados.
- d. Es un tribunal *ad hoc* que asiste a los tratados de libre comercio para resolver problemas relativos a la inversión.

4. Entre las ventajas de localización que podría aprovechar una empresa del sector de la construcción están:

- a. Tener recursos naturales en abundancia, como el cobre y el petróleo.
- b. Una falta notable de infraestructuras de transporte.
- c. Tener una legislación favorable para exportar bienes industriales.
- d. Todas ellas, teniendo la misma importancia para la empresa.

5. Los tratados bilaterales de inversión

- a. Son acuerdos entre estados para crear condiciones favorables de inversión.
- b. Son instrumentos de la primera mitad del siglo XX, cuando había un menor desarrollo de la globalización y se necesitaba una mayor seguridad jurídica.
- c. Están prohibidos por la OMC.
- d. Son acuerdos firmados por empresas para garantizar la seguridad jurídica de las relaciones de inversión.

Preguntas de verdadero o falso

1. El paradigma ecléctico permite explicar todo tipo de estrategia de internacionalización de las empresas transnacionales.
2. Las privatizaciones han sido un instrumento utilizado por las empresas transnacionales para entrar en mercados de terceros países.
3. Las empresas transnacionales son un fenómeno con aproximadamente un siglo de vida, y principalmente se expanden después de la segunda guerra mundial.

4. Los datos de la inversión extranjera realizados por los registros de inversión de algunos países, como México o España, coinciden siempre con los publicados por la balanza de pagos de dichos países.
5. Las inversiones en greenfield son inversiones de nueva creación, que amplían la capacidad productiva de un país.

Bibliografía

- Bulmer-Thomas, V. (1998): *La historia económica de América Latina desde la independencia*, Ciudad de México, Fondo de Cultura Económica.
- CEPAL (2014), *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, 2013* (LC/G.2613-P), Santiago.
- Dunning, J.H. (1994): "Re evaluating the benefits of foreign direct investment" *Transnational Corporations*, vol. 3, núm. 1. 1994
- Dunning, J.H. (2009): "Location and the multinational enterprise: a neglected factor?", *Journal of International Business Studies*, vol. 40, N° 1, Palgrave Macmillan.
- Dunning, J.H. y Narula R. (1997): "Developing countries versus multinationals in a globalising world: the dangers of falling behind". *Discussion Papers in International Investment and management*. The University of Reading. Department of Economic. Serie B, vol. IX. Núm. 226, febrero
- Dunning, J.H. y Narula, R. (1994): *Foreign direct investment and governments: catalysts for economic restructuring*. Routledge. 1996.
- Dunning, J.H. (1988): *Explaining International Production*. London. Unwin Hyman.
- French-Davis, R. (1988): "Esbozo de un planteamiento neoestructuralista", *Revista de la CEPAL*, núm. 34. Pág. 37-44.
- Galaso, P. y Sánchez Díez, A. (2020): "Core-periphery relations in the international mergers and acquisitions network" en *Applied Econometrics and International Development*. AEID 20-1 (2020)
- IWGSWF (2008): *Sovereign Wealth Funds: Generally accepted principles and practices "Santiago Principles"*. IWGSWF
- Luo, Y. y R. Tung (2007): "International expansion of emerging market enterprises: a springboard perspective", *Journal of International Business Studies*, vol. 38, N° 4, Palgrave Macmillan.
- Mathews, J.A. (2006): "Dragon multinationals: new players in 21st century globalization", *Asia Pacific Journal of Management*, vol. 23, N° 1, Springer.
- Moon, H. y T.W. Roehl (2001): "Unconventional foreign direct investment and the imbalance theory", *International Business Review*, vol. 10, N° 2, Amsterdam, Elsevier.
- OCDE (2002): *Foreign direct investment for development: maximising benefits, minimising cost*. Paris. OECD
- Palazuelos (ed) (2015): *Economía política mundial*, Madrid, Akal.
- Pampillón Olmedo, R.: "Los procesos de privatización en América Latina: de la sustitu-

- ción de importaciones a la eficiencia productiva" en *Información Comercial Española*, núm. 772, julio-agosto. Ministerio de Economía y Hacienda. 1998. Pág. 73-87
- Sánchez Díez y Martínez Piva J. M. (2014): *Centroamérica: ¿una nueva relación centro-periferia basada en el control de los activos productivos*. Documento de proyecto, CEPAL, Naciones Unidas
- Tamames, R. y Huerta, B. (1999): *Estructura económica internacional*. Madrid. Alianza Editorial. 1999.
- Trujillo Dávila, M.A. Rodríguez Ospina, D.F., Guzmán Vásquez, A.; Becerra Plaza, G. (2012): *Perspectivas teóricas sobre la internacionalización de la empresa*. Documento de trabajo, núm. 30. Universidad de Rosario (Argentina).
- UNCTAD (2000): *World Investment Report 2000: Cross-border mergers and acquisitions and development*, UNCTAD, United Nations, Ginebra.
- UNCTAD (2003): *World Investment Report 2003: Foreign direct investment policies for development: national and international perspectives*. UNCTAD, United Nations, Ginebra.
- UNCTAD (2011): *World investment report 2011: Non-equity modes of International production and development*, UNCTAD, United Nations, Ginebra.
- UNCTAD (2012): *World investment report 2012: Towards a New Generation of Investment Policies*, UNCTAD, United Nations, Ginebra.
- UNCTAD (2019): *World investment report 2019: special economic zones*, UNCTAD, United Nations, Ginebra
- UNCTAD (2020): *World investment report 2020: international production beyond the pandemic*, UNCTAD, United Nations, Ginebra