

## LA INVERSIÓN DIRECTA EXTRANJERA EN EL SIGLO XX. LA PERSISTENTE MULTINACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA.

*Juan José Duran Herrera*  
Centro Internacional Carlos V  
Universidad Autónoma de Madrid

En este artículo se identifican los factores determinantes de la inversión directa extranjera como punto de referencia para el análisis de su evolución durante el siglo XX. Se estudian los rasgos distintivos de la inversión directa (IDE) en diferentes subperiodos tanto desde el punto de vista internacional como industrial, centrándose especialmente en la geografía de este tipo de inversión en la última etapa del siglo XX denominada comúnmente de la globalización.

La empresa multinacional (E.M.) es por definición aquella unidad económica que realiza y administra inversiones a largo plazo en al menos un país extranjero. En este sentido la inversión directa en el exterior (IDE) es la realizada en actividades empresariales, generadoras de valor añadido, localizadas en un país diferente al de residencia del inversor y con la intención de influir efectivamente en las decisiones sobre dichas actividades. Estas inversiones se fundamentan en expectativas de beneficios a largo plazo. La IDE es el modo a través del cual la empresa se hace multinacional. Las inversiones directas en el exterior se agrupan en filiales o subsidiarias respondiendo a criterios jurídico-económicos de la E.M. Las filiales pueden jugar distintos roles estratégicos en el seno de la E.M.

La evolución de los negocios internacionales y de la inversión directa en el exterior en el siglo XX (y en el precedente) se ha caracterizado por un crecimiento ininterrumpido pero discontinuo en el que periodos de fuertes incrementos se han alternado con otros de menores avances e inclusive de cierto estancamiento<sup>1</sup>.

La geografía del origen y destino de la IDE ha variado a lo largo del tiempo, aunque de manera más acusada en la entrada que en la salida de inversiones. En este sentido y de forma persistente han figurado a la cabeza unos pocos países desarrollados que han sido centrales en la emisión de inversión directa y por tanto en la generación de empresas multinacionales.

En términos muy generales la IDE en el siglo XIX se concentró en la explotación de recursos naturales y servicios relacionados con esta actividad. A medida que avanzaba el siglo XX la preponderancia pasó al sector industrial para a partir de la década de los setenta sobresalir los servicios.

En este trabajo vamos a ofrecer una panorámica sobre la evolución y principales características de la inversión directa en el exterior durante el siglo XX. Para ello, previamente nos ocupamos de establecer una breve revisión teórica que permita entender mejor este fenómeno tan relevante en la economía mundial. En el análisis de dicha evolución nos referimos a título ilustrativo de algunos acontecimientos relevantes del entorno de la IDE en los diferentes períodos referenciados.

<sup>1</sup> Aunque el intercambio internacional de bienes y servicios realizado tanto por mercaderes como por individuos y banqueros ha tenido lugar durante los siglos, la realización de negocios internacionales de manera significativa se produce en el último cuarto del siglo XIX. (Jones, 1996).

## 1. LAS CAUSAS DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA.

El desencadenamiento de la **internacionalización** de la empresa y el desarrollo de las empresas multinacionales puede ser visto como parte del proceso general de supervivencia y expansión de la empresa y, por lo tanto, es consustancial a la naturaleza propia de esta institución. La dimensión internacional de la empresa se manifiesta en tres modalidades genéricas: comercio exterior (exportaciones, importaciones) inversión directa en el exterior ( filiales comerciales, de producción e instrumentales) y mediante alianzas estratégicas y acuerdos de cooperación con otras empresas e instituciones ( relaciones contractuales con escasa o nula inversión)<sup>2</sup>. A través de estas modalidades la empresa pretende obtener recursos (naturales y creados), buscar mercados en el exterior y generar eficiencia reorganizando parcial o totalmente sus redes y localizaciones en el exterior ( ver tabla 1). Las dos primeras motivaciones responden a decisiones primarias de internacionalización mientras que la última (búsqueda de eficiencia) es consustancial con la inversión directa de carácter secuencial, es decir, responde a decisiones que se adoptan sobre la base de opciones ya tomadas previamente. Modificaciones significativas del entorno competitivo internacional y su articulación con las opciones estratégicas de la empresa condicionan las decisiones de carácter secuencial.

Tabla 1  
Alternativas de internacionalización

Modos de internacionalización	Causas de la opción seguida		
	Búsqueda de mercado	Búsqueda de factores	Búsqueda de eficiencia
Exportaciones	*		
Importaciones		*	
Inversión directa			
Comercial	*	*	*
Producción	*	*	*
Cooperación y alianzas estratégicas	*	*	*

La empresa multinacional es creadora de comercio exterior y participa cada vez en mayor medida en la producción mundial, es un agente relevante en la generación y transferencia de tecnología, en la movilización de recursos financieros y se relaciona positivamente con el desarrollo y el crecimiento económico de los países en que actúa (UNCTAD, 1999; Dunning, 1998; Duran, 2001).

## 2. FACTORES DETERMINANTES DE LA INVERSIÓN DIRECTA EN EL EXTERIOR.

En realidad, salvo algunas excepciones previas, la empresa multinacional comenzó a recibir atención por parte de los economistas en la década de 1960 (Jones, 1996). Se pensaba que este era un fenómeno que había surgido con posterioridad a la Segunda Guerra Mundial, es decir, después de 1945. Sin embargo ya en el siglo XIX existían cientos de empresas multinacionales<sup>3</sup>.

La tesis doctoral presentada por Stephen Hymer en 1960 fue el primer trabajo que diferencia entre los flujos de inversión internacionales de naturaleza meramente financiera de los destinados al control de una empresa en el exterior mediante la inversión directa<sup>4</sup>. Esta diferenciación significó una ruptura con los planteamientos neoclásicos y financieros que prevalecían en dicha década. La IDE deja de ser un flujo de capitales que obedece a razones meramente financieras y se estudia como un mecanismo mediante el cual la empresa consigue mantener el control sobre su actividad productiva en el exterior. La EM se convierte en un agente activo en la organización de la producción internacional que tiene una especial incidencia sobre el comercio exterior. Es decir, la naturaleza de la empresa multinacional puede ser explicada desde los planteamientos propuestos por la economía industrial.

<sup>2</sup> Este tipo de relaciones contractuales se consideran formas híbridas por cuanto que tienen parte de mercado ( se establecen entre agentes independientes) y parte de empresa o jerarquía (se acuerda como organizar los intercambios a largo plazo). Las alianzas estratégicas difuminan los límites o frontera de la empresa.

<sup>3</sup> Varias de estas empresas con importantes actividades internacionales desarrolladas con anterioridad a 1914 todavía existen en nuestros días. Como ejemplo podemos citar el caso de las compañías eléctricas y químicas alemanas como Siemens, Bosch, Hoechst, Bayer y Afga, empresas suizas como St. Gobain, belgas como Solvay o suecas como SKF (Franko, 1974). Paralelamente vanas E.M.s estadounidenses como por ejemplo Coca-Cola, Gillette, Heinz, Quaker Oats y Ford tenían plantas de producción en el exterior, básicamente en Canadá y el Reino Unido (Wilkins, 1970). En el periodo entreguerras, se produjo una importante expansión internacional de Ford, General Motors (adquirió la empresa alemana Opel), Chrysler, ITT. También existe evidencia sobre la realización de inversiones directas en Europa en la Edad Media.

<sup>4</sup> El título de la Tesis de Hymer es: «The International Operations of National Firms» Con anterioridad a la Segunda Guerra Mundial el término "inversión" fue usado en varios países para referirse a inversiones extranjeras que no pasaban por el mercado de capitales. (Wilkins, 1977, pág. 13)

La explotación de la ventaja competitiva del inversor extranjero con respecto a las empresas del país receptor constituye la razón esencial de la internacionalización de la empresa<sup>5</sup>. Esta ventaja se explica por el acceso privilegiado a determinados activos que proporcionan una renta monopolística frente a las demás empresas<sup>6</sup>. El trabajo de Kindlerberger (1969) profundiza en dicho planteamiento lográndose una amplia aceptación del mismo a principio de los setenta. Sin embargo, esta aproximación era incapaz de dar respuesta a porqué la empresa no utiliza la exportación o los contratos de licencia como alternativa de explotación de la ventaja competitiva. Asimismo únicamente considera el tipo de ventaja competitiva de carácter estructural<sup>7</sup> y no tiene presente los fallos de mercado de carácter transaccional como fuente de ventaja competitiva (Dunning y Rugman, 1985; Teece, 1981; Casson, 1982).

El concepto de fallo de mercado de carácter transaccional fue desarrollado por Williamson (1975) basándose en el trabajo previo de Coase (1937). Ante determinados elementos ambientales aunados a un conjunto de factores humanos, puede resultar costoso redactar, poner en ejecución y hacer respetar las condiciones establecidas en un contrato. Al enfrentarse a tales dificultades, y considerando los riesgos que plantean los contratos sencillos o incompletos, lo cual genera elevados costes de transacción, la empresa puede decidir evitar el mercado y optar por un modelo jerárquico de organización. Desde la perspectiva de la internalización del mercado (de bienes intermedios) se desarrolla una nueva aproximación a la naturaleza de la empresa multinacional. Esta es analizada como una institución internacionalizada que minimiza los costes de transacción de los mercados de productos intermedios (Buckley y Casson, 1976, 1981; Dunning, 1977, Rugman, 1981; Hennart, 1982; Casson, 1991).

Un concepto amplio de mercado de productos intermedios nos permite explicar parte del comportamiento de la empresa multinacional. La internacionalización de los flujos de productos tangibles entre la industria principal y auxiliar justifica los procesos de integración vertical. La internalización de los flujos activos intangibles como el conocimiento tecnológico, comercial, de gestión o de contexto nos explica la combinación de integraciones verticales y horizontales (Casson, 1991). La teoría de la internalización da una respuesta clara a la modalidad de explotación de la ventaja competitiva: la empresa optará por aquella forma de entrada que minimice los costes de transacción. Sin embargo, esta aproximación teórica no es capaz de explicarnos porqué y cómo se genera la ventaja competitiva.

La teoría clásica y neoclásica del comercio internacional explican como las ventajas comparativas de un país, asociadas a la dotación relativa de recursos, explican el comportamiento del comercio exterior. Bajo el supuesto de competencia atomizada la existencia de ventajas singulares en propiedad de la empresa no es relevante, lo que equivale a aceptar que la tecnología está públicamente disponible. Es decir, la propiedad de la tecnología no es relevante ni tampoco lo es la empresa que moviliza internacionalmente este bien intermedio y controla actividades generadoras de valor añadido en varios países. Así, para la teoría neoclásica del comercio internacional los intercambios de bienes intermedios y del capital tienen la misma naturaleza que los de productos terminados lo que equivale a negar la existencia de la empresa multinacional. Es más, la empresa es considerada como una unidad institucional con escasa o nula incidencia sobre el comercio internacional lo que no es cierto según los datos disponibles que evidencian que una parte muy significativa del comercio está directa o indirectamente relacionada con las empresas multinacionales. En relación con el comercio intraempresa se estimaba que este realizaba el 20% del comercio mundial en los años 1970, mientras que a principio de la década de 1990 se situaba en torno a un tercio del total (UNCTAD, 1994, pág. 143).

La asignación interna de recursos en un país es contemplada por la teoría de la localización, la cual determina que la ubicación óptima de una empresa es aquella que minimiza los costes de producción y transporte. Sin embargo estos estudios no se extienden a un nivel internacional.

El primer intento de relacionar la ventaja competitiva de la empresa con la diferente dotación internacional de recursos fue la realizada por Vernon (1969) y Wells (1969).

<sup>5</sup>dicha ventaja competitiva deber ser lo suficientemente diferenciadora como para suplir la desventaja con la que parte cualquier empresa extranjera frente a las locales, derivada de su desconocimiento del mercado.

<sup>6</sup>Los trabajos del área de la innovación y de la tecnología (Pavitt, 1987; Cantwell, 1986) y los trabajos destinados a descubrir la ventaja competitiva derivada de la explotación de las oportunidades que ofrece una empresa de orientación global (Prahalad y Doz, 1987; Kogut, 1984, 1985) proponen que la naturaleza y la actividad de la EM recaen esencialmente en la posesión de algún activo diferenciador.

<sup>7</sup>Hymer a lo largo de su trabajo únicamente hace referencia a los fallos de mercados de tipo Bain (1956) que realizó un exhaustivo estudio de las imperfecciones estructurales. Las fuentes de esta ventaja competitiva pueden ser: a) el acceso privilegiado a cualquier tipo de mercado (financieros, recursos naturales, clientes); b) las derivadas del tamaño, entre las que incluyen las economías de escala; c) las que emanan de la posesión de activos intangibles, como pueden ser las patentes, marcas, capacidades de gestión y comercialización.

Sus trabajos tienen una enorme relevancia por tres razones. En primer lugar, desarrollan una visión dinámica de la ventaja competitiva apuntada por Hyner relacionando el ciclo de vida del producto y la reacción oligopolista de la EM, poniendo de manifiesto una nueva dimensión del estudio de esta empresa: la evolución temporal. En segundo término constituye el primer intento de relacionar las características de cada uno de los países con el tipo de inversión recibida, integrando dos líneas de estudio que siguen rumbos independientes. Por último contempla la inversión directa y la exportación no como dos alternativas mutuamente excluyentes sino como mecanismos complementarios que se integran en una misma unidad organizativa.<sup>8</sup>

### 3. UN ANÁLISIS INTEGRADOR DE LA EMPRESA MULTINACIONAL. EL PARADIGMA ECLÉSTICO

Una integración de la realidad microeconómica y macroeconómica de la empresa multinacional se logra con el paradigma ecléctico de Dunning (1977,1988) que constituye una síntesis articulada de las aportaciones realizadas por la teoría del comercio internacional, los trabajos de localización, las aportaciones de la economía industrial y la escuela de la internalización. A estas aportaciones teóricas se puede añadir la teoría de las capacidades y recursos que conducen a identificar y explicar las ventajas distintivas de la empresa y la teoría gradualista o evolutiva de la internacionalización (ver figura 1 J. Esta aproximación teórica se formulaba siguiendo los planteamientos de la denominada escuela escandinava (Johanson y Vahlne, 1977, 1990, Luostarinen, 1979) que señala que la empresa se internacionalizará en base a la proximidad geográfica y cultural, profundizando en dicho proceso a medida que gana experiencia internacional.<sup>9</sup>

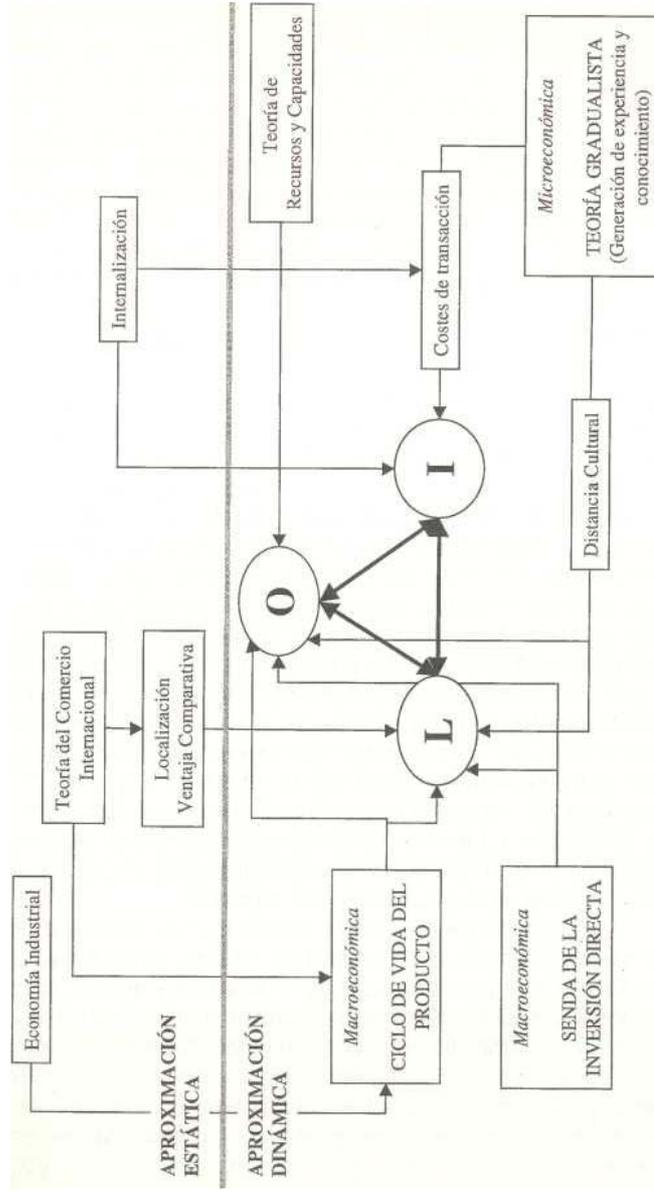
La hipótesis principal del paradigma OLÍ propone que una empresa decidirá invertir en el exterior siempre y cuando cumpla con las siguientes condiciones:

1. La empresa debe poseer una ventaja competitiva con respecto al país de destino (O)
2. Si la condición anterior se cumple, debe ser mejor para la empresa explotar dicha ventaja por sí misma que venderla o alquilarla. Los beneficios que se derivan de esta opción se denominan ventajas de internalización (I)
3. Asumiendo que se cumplan las dos condiciones previas, debe resultar beneficioso para la empresa explotar este conjunto de ventajas combinándolas con una serie de factores ofrecidos por el país receptor. Son las denominadas ventajas de localización (L)

<sup>8</sup>El ciclo internacional del producto comienza con las exportaciones desde un país desarrollado hacia países de menos nivel económico para, posteriormente, y de manera escalonada, realizar inversiones directas fabricando en el exterior. Por último y en base a factores de localización, aprendizaje y ahorro de costes se fundamenta que el país que inicialmente exportaba el producto termina importándolo.

<sup>9</sup>Así, se puede comenzar exportando esporádicamente, pasar a continuación a una fase de exportación activa que conduce posteriormente a crear filiales comerciales para pasar, por último, a la localización de plantas de producción en el exterior. La introducción de licencias o de otras alternativas similares dependerá del país de destino y del tipo de ventaja empresarial. Una extensión de esta aproximación puede verse en Duran y Ubeda (2001) y Durán(2001).

**Figura 1**  
**PLANTEAMIENTO ECLÉCTICO DE LA INVERSIÓN DIRECTA EXTERIOR**



El concepto de ventaja competitiva recoge por un lado las ventajas derivadas de los fallos de mercado puestas de manifiesto por Hymer (1960) y Kindlerger (1969) que denominaremos ventajas de activo para diferenciarlos de las ventajas transaccionales. La empresa puede desarrollar la capacidad de obtener ahorros en costes de transacción como resultado de la coordinación y control de sus activos localizados en distintas áreas geográficas, creando ventajas de carácter transaccional, es decir, nos estamos refiriendo a la habilidad de coordinar la interacción entre dos actividades separadas y complementarias de una forma más eficiente que otro tipo de estructura organizativa (Buc-kleyCasson, 1976;Casson, 1982; Dunning, 1983, 1988).

Se diferencian dos tipos de ventajas competitivas de carácter transaccional, las desarrolladas por la escuela de la internalización derivadas de la multiactividad como resultado de la gestión en común de un conjunto de activos, con independencia de su localización geográfica, que proporciona la posibilidad de obtener una serie de inputs en condiciones privilegiadas frente a sus competidores, gracias a las relaciones de red. Sin embargo, es preciso tener presente la generación de conocimientos derivados de la gestión de una organización con activos localizados en distintos contextos que genera una ventaja competitiva que nos ofrece la posibilidad de realizar arbitraje entre mercados, utilizar precios de transferencia con el objeto de minimizar el impacto fiscal y político, diseñar herramientas internas de cobertura del riesgo de cambio y de riesgo país, y atenuar el impacto del ciclo económico gracias a la diversificación internacional del mercado. Todo ello constituye una ventaja competitiva transaccional frente a la empresa local y es un tipo de ventaja específica e intrínseca al fenómeno de multinacionalización. En este sentido cuando mayor sea el número de entornos económicos en los que la empresa realiza una actividad empresarial y cuanto mayores sean las diferencias entre los mismos, mayores serán las oportunidades que la empresa tiene para poder lograr sinergias entre los activos específicos de los países (Dunning, 1988). Por lo tanto, esta ventaja competitiva constituye la esencia de la naturaleza de la empresa multinacional. La gestión de un conjunto de activos geográficamente diversificados permite la obtención de economía de escala y alcance. Estas posibilidades fomentan la internalización del mercado.

La pregunta que mayor controversia ha creado entre el planteamiento ecléctico y la escuela de la internalización ha sido: ¿qué diferencias existen entre la ventaja competitiva transaccional y la ventaja de internalización? La ventaja de internalización nos pone de manifiesto cuales son los potenciales ahorros de costes de transacción que se pueden obtener si se decide internalizar el mercado, y la ventaja competitiva transaccional nos pone de manifiesto la capacidad para materializarlos en rentas futuras. Lógicamente ambas realidades están dinámicamente interrelacionadas. La posibilidad de explorar las ventajas de la internalización debe generar en la empresa las habilidades necesarias para lograrlo y a su vez esta capacidad permitirá detectar nuevas ventajas de internalización. La introducción de la variable tiempo nos recuerda que la ventaja competitiva es el resultado de un proceso de acumulación de conocimiento, que se verá incrementado como consecuencia de la experiencia que se genere, lo que puede llevar implícito una mayor actividad en el exterior.

Las ventajas de localización ofrecidas por un país (L) poseen una escasa o nula movilidad. En cambio, los activos diferenciadores de la empresa pueden movilizarse. Si suponemos que existen complementariedades entre dichos activos, una empresa puede maximizar la rentabilidad de su ventaja en un determinado país. Se pretende compatibilizar la teoría del comercio internacional, que presupone que la distinta dotación de factores constituye la explicación a los flujos comerciales existentes, con el concepto de ventaja competitiva<sup>10</sup> con lo que se logra compatibilizar la perspectiva macro y micro de la EM. La elección del país de destino de la IDE depende, por lo tanto, de la naturaleza de la ventaja competitiva de la empresa y de las condiciones de localización. Además las condiciones del entorno y las capacidades de la empresa nos determinan los fallos de mercado existentes y la posibilidad de explotarlos mediante la internalización del mercado.

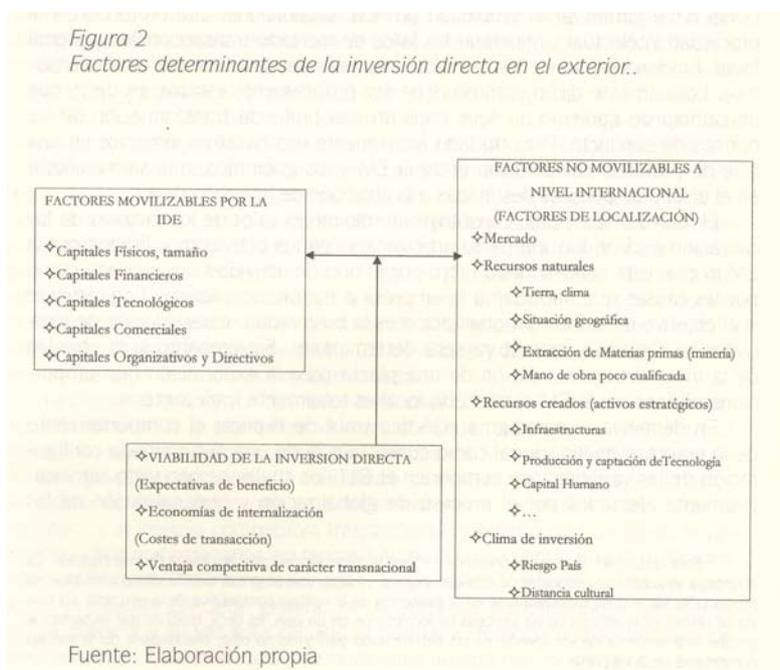
La EM exige un cierto grado de desarrollo institucional para invertir en un área geográfica que ofrece activos que carecen de movilidad. El marco institucional debe garantizar la propiedad privada, proporcionar una protección a la propiedad intelectual y minimizar los fallos de mercado transaccionales (sistema fiscal, funcionamiento de los mercados capitales, laboral y de bienes de consumo). Lógicamente dicho entorno debe ser políticamente estable, es decir, que un cambio de gobierno no lleve implícito una profunda transformación de las normas de conducta. Por otro lado actualmente nos hallamos inmersos en una fase de profunda colaboración entre la EM y los gobiernos, que se manifiesta en el diseño de políticas destinadas a la atracción de inversión directa.

<sup>10</sup>Esta ventaja de localización pretende integrarla disociación entredós líneas de investigación. La economía industrial se preocupó de estudiar porqué y como una empresa decide internacionalizar su producción, basándose esencialmente en la existencia de la ventaja competitiva de la empresa. La otra vía se centró en el estudio de las ventajas de localización de un país, es decir, trató de dar respuesta al porque una empresa decide invertir en un determinado país y no en otro, olvidándose de la ventaja competitiva de la empresa.-

El marco institucional constituye un mínimo. El valor de los factores de localización está en función de su articulación con los activos movilizados por la EM lo cual está condicionado tanto por el tipo de actividad desarrollada como por las causas que impulsan a la empresa a multinacionalizarse. Lógicamente si el objetivo de la internacionalización es la búsqueda o consolidación de mercados su tamaño y estructura será determinante. Sin embargo si el objetivo de la inversión es la creación de una planta para la exportación que proporcione eficiencia a la EM el mercado local es totalmente irrelevante.

En definitiva el paradigma ecléctico trata de explicar el comportamiento de la empresa multinacional como consecuencia de una determinada configuración de las variables que componen el OLI, los cuales se han visto significativamente afectados por el proceso de globalización y regionalización de las economías. La empresa se ha visto obligada a adaptar su estructura a las nuevas exigencias y oportunidades de un entorno más volátil, complejo y abierto.

Mediante la IDE se transnacionalizan no solo capitales financieros (deuda y recursos propios) y capitales físicos (bienes de equipo) sino también y especialmente capitales inmateriales de índole comercial (marcas, nombre comercial, conexiones con mercados internacionales), de carácter tecnológico (patentes, nexos con procesos internacionalizados) y de ámbito empresarial (capacidades organizativas y estratégicas). Con la IDE la empresa pretende buscar mercados en el exterior, abastecerse de recursos naturales, generar activos estratégicos (conocimientos tecnológicos y empresariales de ámbito internacional), obtener economías (de escala, de alcance, de aglomeración) y lograr ganancias de eficiencia. La elección y el dónde logra estos objetivos vendría condicionado por economías de localización, es decir, por ventajas específicas de contexto (de país o área geográfica determinada) (ver figura 2). Si la forma en que la empresa combina sus ventajas específicas con los factores o ventajas específicos de localización (no movilizables transnacionalmente) es productiva entonces puede decirse que la EM es un agente que asigna eficientemente recursos a nivel internacional.



#### 4. LA INVERSIÓN DIRECTA EN LA PRIMERA MITAD DEL SIGLO XX.

A raíz de la revolución industrial de finales del siglo XVIII el Reino Unido alcanza la primacía económica internacional hasta que ya entrando el siglo XX es reemplazado por EE.UU. Con anterioridad a 1880 la IDE se realizaba en recursos naturales, servicios financieros, transporte y energía siendo reducido el peso del sector manufacturero (Jones, 1996). Con posterioridad (1880-1930) la expansión internacional de las empresas se llevó a cabo en actividades de comercio exterior, banca, transporte y comunicaciones, explotación y distribución de petróleo, agricultura y materias primas, productos químicos y farmacéuticos, maquinaria, automóviles. En términos generales y con datos estimados sobre la distribución sectorial en 1914 la IDE acumulada se concentraba un 55% en recursos naturales, un 30% en servicios (ligados al comercio) y un 15% en manufacturas.

El proceso de industrialización del siglo XIX y los avances logrados en transporte (ferrocarril, marítimo), comunicaciones (telégrafos), técnicas de almacenamiento y de administración, no solo creó nuevas oportunidades de mercado sino que demandaba la disponibilidad de más recursos y de acceso a nuevas fuentes de materiales. El aprovechamiento de estas oportunidades se vieron favorecidas por la existencia de libertad de movimiento de capitales y de personas. En la segunda mitad del siglo XIX la proporción de IDE en busca de mercados era equivalente a la que pretendía la obtención de recursos (Dunning, 1992, capítulo 5). En este último caso, por razones políticas y económicas los productores británicos, franceses, belgas y holandeses encontraban sus fuentes de materias primas básicamente en sus colonias. Los estadounidenses se dirigían preferentemente a Canadá, México y Chile, mientras que los japoneses poseían importantes Inversiones en China. En muchas ocasiones, las EMs en los territorios coloniales construyeron carreteras, ferrocarriles, puertos, almacenes, viviendas y escuelas para los trabajadores (Dunning, 1992 ). En este periodo extensivo hasta 1930 se había creado por primera vez en la historia una economía mundial, que se vio favorecida por el desarrollo del imperialismo occidental, tras crearse entornos legales y administrativos adecuados (Jones, 1996, pág. 37). El mercado de capitales de Londres facilitó la constitución de un importantes número de empresas singulares (free-standing firms) que captaron recursos financieros para ser invertidos en el exterior para la explotación de minerales, agricultura y ganadería y otras actividades. La sede central de estas empresas prácticamente no desarrollaban actividad económica alguna, salvo una escasa coordinación de las actividades en el exterior (Wilkins, 1974, Hennart, 1994).

Como puede apreciarse en el cuadro 1 la IDE en términos de stock acumulado procedía en su totalidad de los países desarrollados. En 1914 destaca fundamentalmente Europa, especialmente el Reino Unido, seguido de Alemania y Francia . El segundo país en importancia fue EE.UU. En el período entreguerras y según el stock acumulado en 1938 Alemania perdió importancia y ya EE.UU. pasó a ocupar el primer puesto como país emisor de inversión directa. En ambos períodos Rusia y Japón no han variado significativamente su posición relativa como exportadores de IDE.

Atendiendo al destino de la IDE( véase cuadro 2) destaca como hecho relevante y diferenciador de las dos mitades del siglo XX la localización preferente de la inversión, tanto en 1914 como en 1938, en los países menos desarrollados (aproximadamente un 63 y un 66% respectivamente). Esta evidencia se explica básicamente por la búsqueda de recursos naturales que se pretendía con la inversión directa. Sin embargo la IDE en busca de mercado se dirigía básicamente a los países más avanzados (Wilkins, 1970; Jones, 1986; Dunning, 1992).

Cuadro N° 1  
Stock de inversión directa extranjera estimada por país de origen. 1914-60.

	1914		1938		1960	
	Millones \$	%	M\$	%	MM\$	%
<b>PAÍSES DESARROLLADOS</b>	14402	100.0	26350	100.0	62.9	99.0
América del Norte:						
USA	2652	18.6	7300	27.7	31.9	48.3
Canadá	150	1.0	700	2.7	2.5	3.8
Europa Occidental:						
Reino Unido	6500	44.6	10500	39.8	10.8	16.3
Alemania	1500	10.3	350	1.3	0.8	1.2
Francia	1750	12.0	2500	9.5	4.1	6.2
Otros	1250	9.6	3500	13.3	12.1	18.4*
<b>OTROS PAÍSES DESARROLLADOS</b>						
Rusia	300	2.1	450	1.7	Insig	Insig
Japón	300	2.1	750	2.8	0.5	0.8
Otros	180	1.2	300	1.1	2.7	4.1
<b>PAÍSES MENOS DESARROLLADOS</b>	Insig	Insig	Insig	Insig	0.7	1.1
<b>Total</b>	<b>14582</b>	<b>100.0</b>	<b>26350</b>	<b>100.0</b>	<b>66.1</b>	<b>100.0</b>

Nota: **M:** Millones, **MM:** Miles de millones, \*Holanda: 10.6, **Insig:** insignificante, **Nd:** no disponible.

Fuente: Dunning (1992, pág. 117), elaborado en base a diversas fuentes

Cuadro N.º 2  
Stock de inversión directa extranjera por país de destino, 1914-60.

	1914		1938		1960	
	Millones \$	%	M\$	%	MMS	%
<b>PAÍSES DESARROLLADOS</b>	5235	37.2	8346	34.3	36.7	67.3
América del Norte:						
USA	1450	10.3	1800	7.4	7.6	13.9
Canadá	800	5.7	2296	9.4	12.9	23.7
Europa						
Europa Occidental:	1100	7.8	1800	7.4	12.5	22.9
Reino Unido	(200)	(1.4)	(700)	(2.9)	(5.0)	(9.2)
Otros países europeos	1400	9.9	400	1.6	Insig	Insig
Rusia	(1000)	(7.1)	-	-	-	-
Australasia y África del Sur	450	3.2	1950	8.0	3.6	6.6
Japón	35	0.2	100	0.4	0.1	0.2
<b>PAÍSES MENOS DESARROLLADOS</b>	8850	62.8	15969	65.7	17.6	32.3
América Latina	4600	32.7	7481	30.8	8.5	15.6
África	900	6.4	1799	7.4	3.0	5.5
Asia	2950	20.9	6068	25.0	4.1	7.5
China	(1100)	(7.8)	(1400)	(5.8)	-	-
India y Ceilán	(450)	(3.2)	(1359)	(5.6)	(1.1)	(2.0)
Europa del Sur						
Oriente medio	400	2.8	621	2.6	1.5	2.8
Internacional y sin clasificar	Insig	Insig	Nd	Nd	Nd	nd
<b>Total</b>	<b>14085</b>	<b>100.0</b>	<b>24315</b>	<b>100.0</b>	<b>54.5</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Dunning (1992, pág. 118)

En el período entreguerras la actividad de la EM fue menos relevante en comparación con la desarrollada desde finales del siglo XIX hasta 1914. En esta etapa se suprimió el patrón oro se generaron elevadas tasas de inflación y de desempleo, aumentó el proteccionismo y cambiaron las condiciones financieras y económicas mundiales (control de cambios; restricciones a los movimientos de capitales, establecimiento de carteles internacionales). Con la revolución rusa y las expropiaciones realizadas se explicitó la relevancia del negocio político. Posteriormente en 1938 México nacionalizó, sin compensación, las empresas del petróleo. También en estos años se desarrolló considerablemente el teléfono, el automóvil y se comenzó a extender el avión. En esta etapa la diversificación internacional era amplia ya que abarcaba Europa del Este, Rusia y China. Estas áreas en cambio no han adquirido relevancia hasta ya entrada la década de los años noventa.

En el período 1945-60 se evidenció un claro dominio de las empresas multinacionales estadounidenses, explicando en torno a dos tercios del total mundial de inversión directa. En estos años, en comparación con etapas previas (Vaupel y Curtían, 1974), se produjo una clara preponderancia de las adquisiciones de empresas existentes en comparación con inversiones ex-novo (greenfields).

##### 5. La nueva geografía de la inversión directa

En el período 1950-80, tras el desmantelamiento del sistema de carteles internacionales se recuperó la IDE a nivel mundial, aunque en 1980 todavía era algo menor a los niveles alcanzados en 1914 (Jones, 1996, pág. 46; United Nations, 1994, pág. 130). El stock mundial de IDE alcanzaba en 1980 el 4,5% del output mundial. En este período se comienzan a elaborar estadísticas sobre IDE.

Desde el punto de vista de los países de origen la configuración de la Triada, como núcleo explicativo del stock de IDE a nivel mundial, se ha producido escalonadamente. En primer lugar se logra la expansión de las EM estadounidenses hasta que en las décadas de los sesenta se incorpora de manera significativa las EM europeas. Por último es en los años 1970-80 cuando adquirieron relevancia las EM japonesas. En estos años aparecen "nuevas" IDEs, en servicios profesionales a empresas, turismo y hostelería, comida rápida. A nivel agregado en el cuadro número 3 se aprecia el cambio de perfil sectorial de la IDE a lo largo del tiempo.

A un entorno económico de gran estabilidad le sucede otro, a comienzos de los setenta, de incertidumbre y volatilidad. En los años sesenta y setenta se producen expropiaciones masivas en varios países menos desarrollados (Kennedy 1992, 1995, Duran, 2001).

En los ochenta se extiende la desregularización, privatizaciones se produce una fuerte expansión de los mercados financieros internacionales con la disminución de los aranceles aumentan las posibilidades comerciales de las filiales. En el terreno tecnológico se puede mencionar la aparición del telex, la expansión de la aviación comercial transatlántica y la utilización de satélites para telecomunicaciones. Se generalizan los entornos favorables a la IDE y se produce una fuerte expansión de los procesos de integración regional y de convenios bilaterales para la promoción y protección recíproca de inversiones ( UNCTAD, 2000; Duran,2001).

Cuadro N° 3  
Distribución sectorial de la IDE acumulada 1914, 1978 y 1992

	1914	1978	1992
Recursos Naturales	55%	22%	11%
Manufacturas	15%	52%	39%
Servicios	30%	26%	50%

Fuente: Dunning, 1983 (pág. 18) , 1992, United Nations, 1993 (pág. 52).

El proceso de mundialización de la economía ha afectado a la configuración de la ventaja competitiva de la empresa dando lugar a una nueva geografía de la inversión directa que debe reflejar las nuevas necesidades de la EM y las transformaciones de los contextos políticos". Los cambios producidos en el entorno de la IDE ha permitido una mayor diversificación geográfica de la empresa multinacional.

Aunque la inversión directa exterior sigue estando concentrada en la Triada (EE.UU., U.E. y Japón) los países menos desarrollados han demostrado capacidad de atracción de los flujos de inversión directa. En sólo veinte años han pasado de representar el 23% del destino de los flujos de inversión al 37% (ver cuadro 4).

En la evolución de la configuración geográfica de la inversión directa exterior hacia los países menos desarrollados se pueden distinguir tres fases distintas. La primera abarcaría la década de los setenta, en esta etapa la IDE se concentró en los países productores de petróleo así como algunas economías latinoamericanas ricas en recursos naturales. La segunda incluiría la década de los ochenta y principio de los noventa, el Sudeste Asiático se convierte en el principal destino de la IDE entre otras razones porque ofrecía un entorno institucional proclive al comercio exterior y a la entrada de IDE. La recuperación de las economías Latinoamericanas de cara a la década de los noventa y la caída del Muro de Berlín han provocado una mayor diversificación geográfica entre los países menos desarrollados. Con independencia del destino geográfico los determinantes esenciales de estos flujos de inversión han sido similares: un cambio de actitud de los gobiernos hacia la IDE, una mayor cualificación de los recursos humanos, las privatizaciones de las empresas públicas y la liberalización de sectores tan relevantes como el financiero

Cuadro 4  
Destino geográfico de los flujos de inversión directa exterior en millones de pesetas

	1975-80		1990-94		1995-97		1997	
	Media anual	%	Media anual	%	Media anual	%	Total	%
<b>TOTAL</b>	<b>32183</b>		<b>194866</b>		<b>356408</b>		<b>400.486</b>	
<b>PAÍSES DESARROLLADOS</b>	<b>24642</b>	<b>77</b>	<b>133362</b>	<b>68</b>	<b>213324</b>	<b>60</b>	<b>233115</b>	<b>58</b>
Europa Occidental	13874	43	84666	43	112530	32	114857	29
Unión Europea	13190	41	75688	39	105787	30	108172	27
América del Norte	8757	27	40830	21	83814	24	98994	25
USA	7895	24	35615	18	75324	21	90748	23
Otras economías desarrolladas	1859	5	6501	3	16980	5	19263	5
<b>ECONOMÍAS EN DESARROLLO</b>	<b>7539</b>	<b>23</b>	<b>57624</b>	<b>30</b>	<b>128089</b>	<b>36</b>	<b>148944</b>	<b>37</b>
África	810	2	2095	1	4891	1	4710	1
América Latina	4014	12	16414	8	43941	12	56138	14
Asia	2489	7	37825	19	78107	22	86923	22

Fuente: UNCTAD, varios años

Con respecto a los países emisores de inversión directa también se pueden apreciar importantes transformaciones. La economía norteamericana fue durante la década de los setenta el primer emisor de inversión directa, representaba el 48.7% del stock mundial. En la actualidad sigue siendo el principal inversor exterior aunque su peso se ha visto fuertemente mermado por la consolidación de dos focos de emisión de inversiones: los países de la Unión Europea y Japón. Además es enormemente significativo que los países menos desarrollados que en 1973 habían emitido únicamente el 1.4% del stock mundial de inversiones en 1997 representan el 9.7%. Además las EMs de los países menos desarrollados van progresivamente aumentando sus índices de transnacionalidad (UNCTAD, 2000)

Cuadro 5  
Stocks de inversión directa emitida en 1973, 1980, 1990, 1995 y 1997.  
Miles de millones de dólares

	1973		1980		1990		1995		1997	
	Miles de millones	%								
<b>TOTAL</b>	208.1		514.2		1684.1		2730.1		3541.4	
<b>PAÍSES DESARROLLADOS</b>	205	98.5	508	98.8	1614.6	95.9	2514.3	92.1	3192.5	90.1
<b>EUROPA OCCIDENTAL</b>	82.6	39.7	236.6	46.0	853.9	50.7	1332.5	48.8	1786	50.4
Reino Unido	27.5	13.2	80.4	15.6	230.8	13.7	319	11.7	413.2	11.7
Francia	8.8	4.2	23.6	4.6	110.0	6.5	200.9	7.4	226.8	6.4
Alemania	11.9	5.7	43.1	8.4	151.6	9.0	235	8.6	326	9.2
Italia	3.2	1.5	7.3	1.4	56.1	3.3	86.7	3.2	125.1	3.5
Holanda	15.8	7.6	42.1	8.2	109.1	6.5	158.6	5.8	213.6	6.0
Suecia	3	1.4	5.6	1.1	49.5	2.9	61.6	2.3	74.8	2.1
Suiza	3	1.4	5.6	1.1	49.5	2.9	61.6	2.3	74.8	2.1
Otros	5.5	2.6	13	2.5	81	4.8	162.3	5.9		0.0
<b>AMÉRICA DEL NORTE</b>	109.1	52.4	242.8	47.2	514.1	30.5	816	29.9	1045	29.5
USA	101.3	48.7	220.2	42.8	435.2	25.8	705.6	25.8	137.7	3.9
Canadá	7.8	3.7	22.6	4.4	78.9	4.7	110.4	4.0	907.8	25.6
<b>JAPON</b>	10.3	4.9	19.6	3.8	204.7	12.2	305.5	11.2	284.6	8.0
Otros países desarrollados	2.9	1.4	6.8	1.3	41.9	2.5	60.4	2.2	76.6	2.2
Países menos desarrollados	3	1.4	6.1	1.2	69.4	4.1	214.4	7.9	342.2	9.7
Europa Central y del Este	n.d.		0.1	0.0	0.2	0.0	1.4	0.1	6.9	0.2

Fuente: UNCTAD (varios años)

<sup>11</sup>Se pueden distinguir tres fases distintas en la relación empresa multinacional y gobierno de los países menos desarrollados. Una primera etapa que recoge el período de tiempo comprendido entre 1945 y mediados de los setenta durante el cual la EM presenta un claro dominio. La segunda etapa, que incluye a las siguientes dos décadas, se caracterizaron por una fuerte confrontación (de las 599 expropiaciones contabilizadas 587 se realizaron en dicho período). Por último se inició a partir de 1985 asistimos a una intensa colaboración entre ambas instituciones (Kennedy, 1992.).

En 1946 existían 74 países mientras que a finales del siglo XX el Banco Mundial contabilizaba 211 países (con más de 30.000 habitantes) de los que 10 tienen más de 100 millones de habitantes y 85 menos de cinco millones.

Cuadro N°6

Principales países receptores de inversión directa exterior

PAISES DESARROLLADOS											
1975-80				1990-94				1995-97			
	Millones \$	%		Millones \$	%	Millones \$	%	Millones \$	%	Millones \$	%
USA	7895	32	USA	35615	27	USA	75324	35			
UK	5795	24	UK	17756	13	UK	28470	13			
Francia	2127	9	Francia	17571	13	Francia	21328	10			
Holanda	1277	5	España	9480	7	Bélgica	12413	6			
Australia	1271	5	Bélgica	9079	7	Suecia	10030	5			
Bélgica	1203	5	Holanda	7027	5	Australia	9486	4			
Alemania	1053	4	Alemania	5476	4	Holanda	9336	4			
España	971	4	Canadá	5215	4	España	6370	3			
Top 8	21592	88		107219	80		172758	81			
PAISES MENOS DESARROLLADOS											
1975-80				1990-94				1995-97			
	Millones \$	%		Millones \$	%	Millones \$	%	Millones \$	%	Millones \$	%
Brasil	1836	24	China	16064	28	China	45300	35			
México	1024	14	Singapur	6384	11	Brasil	16330	13			
Malasia	524	7	México	4332	8	México	12101	9			
Singapur	502	7	Malasia	4243	7	Singapur	10000	8			
Egipto	376	5	Argentina	3191	6	Argentina	6327	5			
Irán	316	4	Tailandia	2197	4	Chile	5417	4			
Indonesia	290	4	Indonesia	1871	3	Indonesia	5350	4			
Hong Kong	241	3	Hong Kong	1569	3	Polonia	5000	4			
Top 8	5108	68		39856	69		105825	83			

Cuadro N°7  
 Distribución geográfica de la inversión directa, en términos de stock para el período 1975-80 y en términos de flujos para el período 1994-97. Porcentajes

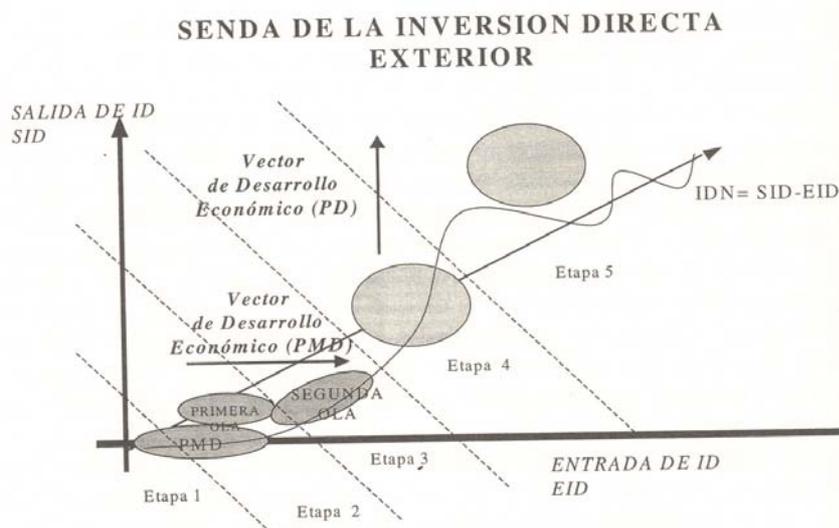
STOCK DE INVERSIÓN DIRECTA EXTERIOR 1975-80				
Destino:/ Origen:	USA	Europa Occidental	Japón	Todos los países
<b>Países desarrollados</b>	<b>78.2</b>	<b>81.1</b>	<b>45.7</b>	<b>76.6</b>
Europa Occidental	48.4	40.7	9.2	43.1
América del Norte	20.4	nd	nd	16.9
USA	-	32.8	26.9	27.2
Japón	3.0	0.7	-	0.5
Otros países desarrollados	6.4	13.7	9.6	5.7
<b>Países en desarrollo</b>	<b>21.8</b>	<b>18.9</b>	<b>53.9</b>	<b>23.4</b>
Asia	2.8	6.3	27.7	6.2
China	ns	ns	ns	ns
América Latina	14.1	7.7	15.4	12.5
Africa	ns	ns	ns	2.5
Otros	4.9	4.8	10.8	2.2
Europa Central y del Este	ns	0.1	0.3	ns
Porcentaje de cada región sobre el stock total de emisión de inversión directa 1974-80				
	<b>42.8</b>	<b>46.0</b>	<b>3.8</b>	<b>100.0</b>

FLUJOS DE INVERSIÓN DIRECTA EXTERIOR ENTRE 1990-94				
Destino:/ Origen:	USA	Europa Occidental	Japón	Todos los países
<b>Países desarrollados</b>	<b>60.8</b>	<b>82.5</b>	<b>68.6</b>	<b>74.2</b>
Europa Occidental	49.0	61.8	19.5	52.4
América del Norte	6.5	17.8	43.5	17.9
USA	-	16.9	41.8	15.3
Otros países desarrollados	3.0	2.9	5.6	3.3
<b>Países en desarrollo</b>	<b>37.7</b>	<b>14.4</b>	<b>31.0</b>	<b>23.5</b>
Asia	10.3	4.5	18.8	8.1
China	0.7	0.3	8.6	1.5
América Latina	25.1	5.6	10.0	11.9
Africa	0.5	1.0	1.2	0.9
Otros	1.8	3.0	1.0	2.4
Europa Central y del Este	1.5	3.1	30.0	2.3
Porcentaje de cada región sobre el stock total de emisión de inversión directa 1990-94				
	<b>25.7</b>	<b>49.8</b>	<b>11.7</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Dunning, 1998

El análisis empírico realizado en un trabajo reciente (Duran y Úbeda, 2001) ha llevado a plantear una redefinición de la cuarta etapa en el sentido de abandonar como criterio calificador el hecho de que los flujos de emisión emitida superen a los flujos recibidos. Así, los países de la cuarta etapa se caracterizan por emitir menos inversión directa que los países de la quinta fase para niveles equivalentes de inversión recibida. En este sentido mantienen un cierto «desfase» tecnológico con los países más avanzados. Así mismo emiten mucha más inversión y con mayor contenido en activos inmateriales que los países de la tercera etapa.

Figura 3



Los países menos desarrollados son fundamentalmente receptores de inversión directa, sin embargo se han detectado comportamientos sumamente interesantes con la salida de la inversión directa. La evidencia empírica ha puesto de manifiesto la existencia de empresas multinacionales de los países menos desarrollados que presentan características diferenciadoras (Cantweii y Tolentino, 1990; Dunning, 1988; Dunning, Hoesel y Narula, 1998; Wells, 1983). Ante dicha realidad surge la necesidad de una readaptación de la senda de inversión directa (IDP) mediante a redefinición de parte de las variables explicativas del comportamiento de las EMs de los PMD (Hoesel, 1992). En este sentido se ha propuesto la existencia de dos grandes olas de salida de inversión directa de los PMD, que presentan características propias y altamente diferenciadas. La IDP incorpora ambas fases como un continuo: las características de la primera ola nos explicarán el comportamiento de la EM de una economía inserta en la segunda etapa de la IDP y la segunda ola nos describe el tipo de salida de la inversión propia de la tercer etapa (Dunning, Hoesel y Narula, 1996, 1998). En ambos casos la salida de inversión directa está fuertemente condicionada por las políticas desarrolladas por los gobiernos.

La primera ola de inversiones se genera a principio de los ochenta protagonizada fundamentalmente por las economías latinoamericanas. La utilización de una tecnología ya madura, con bajos costes de la mano de obra, reducidas escalas de productos e insertas en entornos altamente protegidos, han sido las características de la ventaja competitiva de las empresas que se internacionalizaron fundamentalmente hacia países que presentaban una fuerte cercanía geográfica y cultural, en busca de mercado y de recursos naturales (Wells, 1983). La ventaja competitiva de estas empresas estaba fuertemente condicionada por un modelo de desarrollo basado en la sustitución de importaciones que le permitía mantener una ventaja artificial y exportable únicamente hacia los países que presentarían entornos similares.

La segunda ola de inversión, protagonizada fundamentalmente por los países del sudeste asiático, ha significado un cambio en el carácter de la salida de la inversión directa de los PMD (Dunning, 1988; Lal!, 1983; Dunning, Hoesel y Narula, 1996, 1998; Hoesel, 1992; Cantweii y Tolentino, 1990). El hecho de que los países desarrollados se conviertan en los principales receptores de dichas inversiones ha sido una de las transformaciones más significativas. Las inversiones sur-norte de carácter comercial no cuestionan el modelo anterior. Sin embargo, la creación de plantas de producción en países desarrollados bien para evitar las barreras comerciales bien para adquirir activos específicos, hacen que no se pueda sostener que la ventaja competitiva de las EMs de los PMD, que han realizado este tipo de inversiones y únicamente se basa en la combinación de una tecnología madura y bajos costes de la mano de obra. Esto constituye un indicio de la existencia de una tecnología propia del país como resultado de un proceso acumulativo de conocimiento propio (Nelson y Winter, 1980; Cantweii y Tolentino, 1990) y de la creación de ventajas competitivas de carácter transaccional que permitirán gestionar adecuadamente inversiones localizadas en países distintos.

Recientemente hemos asistido a una tercera ola de inversión, protagonizada por las economías latinoamericana (Chile, Argentina, México y Brasil) con una escasa relación con la primera ola de inversión. En este caso la salida de inversión directa reflejará directamente el resultado de un proceso de acumulación de activos creados (básicamente de dirección y gestión en economías más abiertas) como consecuencia de las profundas reformas estructurales llevadas a cabo en estas economías. Estas IDE se realizan en gran medida en países iberoamericanos de igual o inferior nivel de desarrollo, aunque también existen inversiones en los países de la cuarta y quinta etapa. (Chudnovsky, Kosacoff y López, 1999).

## BIBLIOGRAFÍA

Buckley, R.J. y Casson, M.C. (1976) *The Mure of multinational enterprise* New York: Holmes and Meier

Buckley, R.J. y Casson, M.C. (1998) "Models of multinational enterprise" *Journal of International Business Studies*.

Cantwell, J. (1 989) *Technological innovatlon and multinational corporations*. Oxford: Blackwell.

Cantwell, J. (1991) *Technological jnnovatlon and multinational corporations*. Oxford: Basil Blackwell.

Cantwell, J. y Tolentino, RE. (1990) *Technological accumulaton and third world multinationals*. Discussion papers in International Investmen and Business Studies. University of Reading.

Cantwell, J.; L. Piscitello (1997) The emergence of corporate international networks for the accumulation of dispersed technological competencies. In K. Macharzina, M.J. Oesterle y J. Wolf, editors, *Global Business in the Information Age*; 161-191 European International Business Academy: Proceedings of the 23<sup>re</sup> Annual EIBA Conference.

Chenery, H. (1979) *Structural Change and Development Polocy*. World Bank, Washington D.C.

Chudnovsky, D.B., Kosacoff, B. y López, A. (1999) *Las multinacionales latinoamericanas. Sus estrategias en un mundo globalizado*. Fondo de Cultura Económica: Buenos Aires.

Coase, R.H. (1937) "The nature of the firm", *Económica*, 4, págs. 386-405

Dunning, J.H. (1988) *Explaining International Production* Unwin Hy-man, Londres.

Dunning, J.H. (1988<sup>a</sup>) "The eclectic paradigm of International production: a restatement and some posible extensions" *Journal of International Business Studies*. Spring págs. 1-31.

Dunning, J.H. (1993) *Multinational Enterprises and the Global Economy* Addison-Wesley Reading, Mass.

Dunning, J.H. (1997) *Alliance capitalism and global business*. Routledge. Londres y Nueva York.

Dunning, J.H., Hoesel, R. y Narula, R. (1996) "Explaining the "new" wave of outwerd FDI from deveioping countries: the case of Taiwan and Korea" *Annual Conference in the European Internationa Business Academy (EIBA)*. Stockholm. Diciembre.

Dunning, J.H., Hoesel, R. y Narula, R. (1998) "Third World multinational revisited: New developments and theoretical implications" in Dunning, J.H. *Globalization trade and foreign direct investment*. Pergamon.

Dunning, J.H., Narula, R. (1994) "Transpacific foreign direct investment and the investment development path: the record assessed" *Essaus in International Business*. N°10. University of South Carolina.

Dunning, J.H., Narula, R. (1996) *Foreign Direct Investment and Govern-ments*. Routledge. Londres y Nueva York.

Duran, J.J. (2001) *Estrategia y Economía de la Empresa Multinacional* Ed. Pirámide, Madrid.

Duran, J.J. y Sánchez, M.R (1981) *La internacionalización de la empresa española: inversiones españolas en el exterior*. Ministerio de Economía y Comercio Madrid.

Duran, J.J. y Úbeda, F. (2001) "The Direct Investment Path: A new empirical approach and some theoretical issues". Transnational Corporation.

Franco, L. (1976) *The European Multinationals* Harper, Nueva York.

Hoesel, R. (1992) "Multinational enterpnses from deveioping countries with investment in developed economies: some theoricla consideration". Discussion Paper n° 1992/E/6. *Center for International Management and Development*. Antwerp CIMDA. University of Antwerp.

- Hymer, S. (1976) *The International operations of national firms: a study of direct investment*. Tesis Doctoral MIT, presentada en 1960 por MIT Press. Cambridge, Mass.
- Johanson J. y Vahlne, J.E. (1977), " The internationalization Process of the Firm. A model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitment" *Journal of International Business Studies*, 8, págs. 23-32.
- Johanson, J. Y Mattson 4.6. (1988), " Internationalization of Industrial Systems, a network Approach" en Hood N. y J.E. Vahlne (Eds). *Strategies in Global Competition* Croom Helm power.
- Johanson, J. y Vahlne, J.E (1990) " The mechanism of internationalization," *International Marketing Review*" 7, 4, págs 11 -34
- Jones, C. (1986) *British Multinationals: Origins, Management and Performance* Gower, Aldershot.
- Jones, G. (1996), *The Evolution of International Business. An Introduction* Routledge, Londres.
- Kennedy, Ch.R. (1992) " Relations between transnational corporations and governments in host countries: a look to the future", *Transnational Corporations, I*.
- Lall, S. (1983) *The new multinationals: the spread of Third World enterprises*. John Wiley & Sons. Chichester.
- Lall, S. (1996) "The investment development path: some conclusions" in Dunning, J.H. and Narula, R. *Foreign Direct Investment and Governments*. Routledge. Londres y Nueva York.
- Loustarinen, R. (1979), *The internationalization of the firm*. Aula Académico económica. Helsingensis, Helsinki
- Narula, R. (1996) *Multinational investment and economic structure. Globalization and competitiveness*. Routledge. Londres y Nueva York.
- Nelson, R.R., Winter, S.G. (1982) *An evolutionary theory of economic change*. Mass: Belknap Press, Cambridge.
- Ozawa, I (1989) *Japan's Strategic Policy Towards Outward Direct Investment* Fort Collins: Colorado State University. Mimeo.
- Tolentino (1987) *The global shift in international production: the growth of multinational enterprises from developing countries*. PhD dissertation. University of Reading.
- Úbeda, F. (1999) *El ciclo de la Inversión Directa Exterior. Una nueva aproximación metodológica*. Tesis Doctoral. Universidad Autónoma de Madrid.
- UNCTAD (1998) *World Investment Report*. United Nations Publications. Switzerland.
- United Nations Centre on Transnational Corporations (1993). *World Investment Report: Transnational corporations and Integrated International Production*. UNCTC, Nueva York.
- United Nations Centre on Transnational Corporations (1994). *World Investment Report: Transnational corporations, Employment and the workplace*. UNCTC, Nueva York.
- United Nations Centre on Transnational Corporations (1995). *World Investment Report: Transnational corporations and Competitiveness*. UNCTC, Nueva York.
- Vernon, R.; Wells, L. (1991) *Economic Environment of International Business*. Prentice Hall, Englewood-Cliffs. 2ª edición.
- Wells, L.T. (1983) *Third World Multinationals*. Cambridge MA: MIT Press.
- Wilkins, M (1977) "Modern European Economic History and the multinationals". *The Journal of European Economic History*, 6 (3) págs. 575-95
- Wilkins, M. (1970) *The Emergence of Multinational Enterprise: American Business Abroad from the Colonial Era to 1914* Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- Wilkins, M. (1986) "Defining a firm: History and Theory" en Hertner, P. Y G. Jons (Eds.) *Multinationals: Theory and History* Aldershot, Gower, págs. 80-95.
- Wilkins, M. (1988) "The History of European Multinationals 1870-1914: Comparisons and Contrasts" *Business History*, 30 págs. 8-45.
- Williamson, O.E. (1975), *Markets and Hierarchies* Free Press, Nueva York.
- Williamson, O.E. (1985), " The modern Corporation: Origins, evolution, attributes", *Journal of Economic Literature*