

# Los impactos de la internacionalización productiva

## Aproximaciones teóricas y dimensiones de análisis

Juan Manuel Ramírez Cendrero\*

*El presente artículo pretende identificar las diferentes interpretaciones que la literatura económica sobre empresas transnacionales e inversiones extranjeras, en exceso abundante, presenta respecto a la naturaleza de sus impactos sobre los países receptores. A partir de ello se sistematizan las principales líneas explicativas para proponer una articulación de dimensiones de análisis a partir de las cuales pueden establecerse diferentes criterios de valoración (desde el punto de vista especialmente de los países menos desarrollados) de la naturaleza de las consecuencias de la internacionalización productiva.*

**Palabras clave:** inversiones extranjeras, empresas transnacionales.

**Clasificación JEL:** F21, F23.



COLABORACIONES

### 1. Introducción

La dinámica de crecimiento y los estilos de desarrollo que desde los años noventa han venido experimentando algunos países periféricos denominados ahora emergentes, países como Argentina, México o Brasil en la región latinoamericana, o Corea del Sur o China en la cuenca asiática del Pacífico, han asignado a los flujos de inversión extranjera, y a la inversión extranjera directa (IED) en particular, un gran protagonismo tanto desde la concepción de sus repercusiones como desde los niveles reales de los flujos, con tasas extra-

ordinarias de crecimiento si bien no exentas de asimetrías. La decidida vocación aperturista de las economías periféricas en su conjunto y su estrategia de inserción en la economía mundial junto con sus voluntaristas y masivos procesos de privatización, en un marco en muchos casos de integración económica subregional, han representado un fuerte atractivo para el capital extranjero, reclamado como elemento dinamizador de la reestructuración y de la modernización tecnológica de los aparatos productivos de las economías receptoras, de la mejora general de la competitividad y de la corrección de las cuentas externas. Los estudios empíricos más relevantes llevados a cabo no permiten, no obstante, asignar al capital extranjero

\* Profesor del Departamento de Economía Aplicada. Universidad Complutense de Madrid.

en general tal protagonismo (1). Este escrito tiene como objeto, a partir de las diferentes interpretaciones sobre los impactos que en los países receptores tiene la internacionalización del capital productivo (en concreto un instrumento de la misma como la IED), la elaboración de una propuesta metodológica para su evaluación.

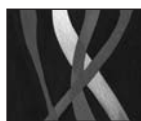
No deja de causar extrañeza la distancia creciente entre el predominio y práctica unánimidad de posiciones teóricas que reivindican la IED como instrumento básico de crecimiento y desarrollo, por un lado, y, por otro, la observación e intento de medición de las repercusiones de la misma en áreas importantes acaparadoras de los más nutridos flujos de IED; dicho distanciamiento conduce a una apreciación cuando menos escéptica sobre el alcance de la inversión directa. De este modo en el presente trabajo se trata de explicitar y comparar las proposiciones teóricas derivadas de diferentes enfoques con respecto al alcance de la IED desde el punto de vista, especialmente, de sus repercusiones en el desarrollo y la reestructuración productiva con el objetivo de disponer de una propuesta metodológica de referencia para aplicar a estudios de casos específicos. Estos aspectos resultan especialmente relevantes pero, no obstante, han sido tradicionalmente poco estudiados dada la tendencia de la mayor parte de investigaciones a centrarse en los efectos de los flujos de inversión extranjera en cuestiones como la balanza de pagos, la inserción exportadora o el empleo. Lo que se

pretende con ello es explicitar, delimitar y clarificar algún o algunos criterios para valorar de modo contrastable los resultados para las áreas receptoras, y periféricas en concreto, de los flujos de IED, y, en definitiva, poder obtener referentes empíricos para reflexionar sobre su alcance como instrumento de desarrollo, lo que, en definitiva, más debe interesar.

## 2. Las reflexiones teóricas y metodológicas

La literatura teórica es abundante en el análisis de la IED sin que esa abundancia, no obstante, se extienda también a la riqueza de enfoques, máxime desde los años ochenta cuando la tendencia a lo que se podría llamar «monoenfoco» ha asfixiado la leal confrontación teórica que tradicionalmente había existido tanto en este como en otros campos del análisis económico. En efecto, el denominado enfoque ecléctico ha ido paulatinamente desplazando otras propuestas teóricas de análisis del carácter y los impactos de la IED que, sin embargo, pueden aportar elementos interpretativos útiles para la comprensión de la naturaleza de la internacionalización del capital y, en concreto, de los impactos para las áreas periféricas receptoras. Como dificultad añadida a la hegemonía del monoenfoco, se aprecia la estrechez del mismo en la delimitación del ámbito de análisis, circunscrito casi exclusivamente al estudio de los determinantes de lo que denomina producción internacional, esto es, de los factores explicativos del *origen* de la IED (los determinantes), olvidando el análisis de las repercusiones en el *destino* de la misma. Repasemos, en definitiva, la forma en que diversos enfoques del abanico teórico interpretan la IED.

(1) Entre los escasos análisis empíricos con cierto grado de sistematización figuran las elaboraciones de la Red Mercosur sobre los impactos de la inversión extranjera en el Mercosur. Véase CHUDNOVSKY, D. (Coord.) (2001). Pueden también verse CEPAL (2004): *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 2003*, Santiago de Chile; DE MELLO, L. R. (1997): «*FDI in Developing Countries and Growth. A Survey*», *The Journal in Development Studies*, volumen 34, número 1, páginas 1-34, Londres.



COLABORACIONES

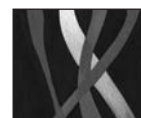
## 2.1. Las aproximaciones convencionales tradicionales

En efecto, un repaso somero de las principales líneas de análisis de la IED nos permite identificar, en la mayoría de las aportaciones recientes, un esfuerzo mucho más intenso por sistematizar y comprender los factores a partir de los cuáles se generan flujos de IED u otros instrumentos de internacionalización del capital productivo (2) que por identificar el carácter de las repercusiones, en muchos casos dadas intrínsecamente por positivas. Así, las primeras aproximaciones al análisis de la inversión extranjera ya mostraban ese interés por intentar comprender y explicar las causas de las salidas de capitales. Raymond Vernon, en su celeberrimo modelo del ciclo de vida del producto (Vernon, 1979), trata de explicar la tendencia hacia la internacionalización del capital productivo a partir de la evolución y el grado de madurez de cada mercancía y la paulatina obsolescencia de su proceso productivo, con un desplazamiento desde los centros capitalistas hacia las áreas periféricas de reciente o en proceso de industrialización. Sería pues el surgimiento de nuevas líneas industriales y de nuevas mercancías el factor determinante en los procesos de internacionalización productiva. Aun siendo esta la elaboración más citada y recurrida de Vernon, en otras partes de su obra pueden encontrarse escepticas reflexiones referidas a los efectos

(2) En última instancia, los determinantes de la internacionalización hay que buscarlos en la propia naturaleza del capital y en su lógica expansiva, por lo que para comprenderlo más que estudiar factores determinantes concretos de modo individual hay que comprender, en conjunto, la naturaleza del capital, sus rasgos inherentes, su capacidad de reproducirse permanentemente, así como el instrumento esencial de reproducción, la acumulación. Eso ha sido una constante histórica del capital: su reproducción cada vez más amplia, primero en el ámbito del mercado nacional hasta su desbordamiento hacia el espacio económico mundial, ya desde las últimas décadas decimonónicas y los años interseculares.

de la IED y, en definitiva, de la actuación de las empresas transnacionales (ETN). En efecto, el autor (Vernon, 1980) analiza lo que denomina «la tensión sobre los objetivos nacionales: los países en desarrollo» (página 186), es decir, la conexión entre los objetivos de la IED y de las ETN y los objetivos perseguidos por los países receptores. Vernon expresa las dificultades de valorar, en términos genéricos, el carácter de los impactos de la presencia de ETN, lo que le remite al análisis caso por caso. Según el autor la primera dificultad para llevar a cabo la valoración radica en la confusión con respecto a lo que puede ser considerado positivo y negativo (3). Esta apriorística neutralidad no le impide reconocer los efectos de la actuación de los precios de transferencia a través de los cuales «las matrices cobran de más a sus subsidiarias por los productos que les venden, o les pagan de menos por los productos que les compran. (...) Estos supuestos han estado muy de acuerdo con los hechos en algunos casos» (página 211). También señala Vernon los riesgos procedentes de las posiciones ideológicas a la hora de analizar los efectos de la actuación de las firmas transnacionales, lo que puede provocar una tergiversación intencionada de los resultados observados.

(3) «Si la subsidiaria de una empresa multinacional introduce productos y procesos nuevos, puede perjudicar el desarrollo de la economía nacional al moldearla de acuerdo con una imagen extranjera, pero si la subsidiaria trata de producir los mismos productos y utilizar los mismos procesos que una firma nacional, es posible que no contribuya nada a la economía nacional; si la subsidiaria trata de traer sus propios técnicos extranjeros, puede negar a la economía nacional la pericia requerida. Si la subsidiaria se propone recurrir al capital extranjero en grandes cantidades, la fácil provisión de fondos puede aplastar a la comunidad empresarial local, pero si utiliza capital local en grandes cantidades puede ocupar fondos que de otro modo estarían disponibles para la economía local. Si la subsidiaria paga más que el salario prevaleciente, puede atraer la crema de la oferta de mano de obra, pero si insiste en no pagar más que el salario prevaleciente puede apropiarse todos los beneficios de una productividad mayor» (VERNON, 1980, páginas 213-214).

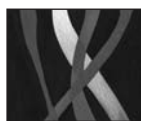


COLABORACIONES

Stephen H. Hymer (1982), por su parte, es uno de los primeros autores que, desde la economía convencional, reflexiona sobre «la cara oscura de la inversión directa» a la que «los economistas han dedicado muy poca atención» (página 258). Partiendo de que la inversión directa «no sólo supone la transmisión de capital sino también de tecnología y de capacidad de gestión empresarial» (página 264) pone de manifiesto la existencia de alternativas para el acceso a tecnología extranjera que pudieran suponer un menor precio pero, no obstante, éste «es un aspecto sobre el que casi no se ha investigado y en el que resulta imposible ser concluyente» (página 264). Cuestiona también, en segundo lugar, la aceptación generalizada de las repercusiones positivas de la IED en el dinamismo del tejido empresarial local. Al contrario, es posible, considera de modo ambiguo Hymer, que la presencia creciente de firmas extranjeras inhiba el desarrollo de capacidades empresariales locales (4). En tercer lugar, la inversión directa, al reforzar el control foráneo de las firmas locales, puede desplazar los capitales internos al exterior, hacia actividades de menor tasa de rentabilidad, por lo que, en ese caso, se explicaría una menor propensión al ahorro (5). En definitiva, Hymer conside-

ra que la regulación de inversión extranjera, y de la IED en particular, le supondría al país receptor mayores beneficios, teniendo en cuenta que los mercados en los que actúan los capitales y las firmas extranjeros son mercados en los que no existe una competencia efectiva en el mercado de bienes de factores de producción, son muy imperfectos y, por tanto, resultaría perfectamente posible que el gobierno lograra incrementar el nivel de renta nacional interfiriendo en las decisiones de las compañías privadas (Hymer, 1982, página 169).

Más complaciente con las repercusiones de la actuación de las ETN resulta el autodenominado por Dunning (1988) paradigma «ecléctico» (6) que pretende explicar la expansión transnacional del capital productivo a partir de tres ventajas que ello proporciona a la firma, a saber: ventajas de propiedad, adquiridas a través de la generación de algún activo propio, tangible o intangible (escala de producción, dotación de bienes de capital, patentes, marcas, capacidad de dirección (7)), frente a las empresas locales; ventajas de localización, derivadas de los rasgos de los países receptores de los flujos (como marco legal, la disponibilidad de infraestructuras, costes laborales) y ventajas de internalización, que son aquellas por las que la empresa opta por explotar interna-



COLABORACIONES

(4) Muy ilustrativa, y atrevidamente herética, resulta su afirmación: «del mismo modo que existe el argumento de la industria naciente para apoyar una protección arancelaria, podría existir el argumento de la capacidad empresarial naciente para basar una restricción a la penetración extranjera» (HYMER, S. H., 1982, página 265). El alcance de la afirmación se suaviza posteriormente cuando continúa «Se podría sostener, en contra de este planteamiento, que las empresas extranjeras estimulan la existencia de un empresariado canadiense a través del efecto demostración y que, por tanto, la prohibición de la inversión directa repercutiría negativamente sobre la capacidad empresarial. Existe algo de razón en esta postura, (...) pero dicha presencia [de las empresas extranjeras] ¿ha estimulado o inhibido el crecimiento de nuevas empresas?» (página 265).

(5) HYMER se limita, como se aprecia, a establecer posibles líneas causales entre diferentes variables y la inversión extranjera, pero sin ir más allá. Concluye esta re-

flexión con cautela: «La investigación empírica sobre este tema ha sido muy escasa y, por tanto, no se puede establecer nada con certeza, excepto que requeriría una mayor atención» (HYMER, S. H., 1982, página 268).

(6) También denominado «paradigma OLI» en referencia a los tres aspectos determinantes de la internacionalización como son la propiedad (*Ownership*), la localización (*Location*) y la internalización (*Internalization*). La bibliografía de John Dunning es muy abundante, pero puede verse, para la formulación original del paradigma ecléctico, DUNNING, J. H. (1977) o, para reformulaciones más recientes, DUNNING, J. H. (1995).

(7) Entre estas ventajas también incluyó John Dunning, en modificaciones posteriores de su enfoque, las denominadas ventajas de costes de transacción que son las referidas a los beneficios derivados de la organización por parte de la firma de un conjunto diverso de actividades repartidas en múltiples instalaciones a escala mundial.

mente (o sea, en el seno de su organigrama) activos que le son específicos frente a otras alternativas, como la concesión de licencias de explotación o la venta de los mismos. La existencia o no de estas ventajas explicaría la necesidad de internacionalizar la producción por parte de las ETN y, por tanto, podría traducirse en flujos de IED.

Con respecto al análisis de los efectos de la IED, Dunning (Dunning, 1976) avanza alguna valoración sin ser éste el campo predominante de sus aportaciones, centradas especialmente en la clarificación de los determinantes del origen de los flujos. Así, ante una valoración globalmente positiva de las aportaciones de la presencia de firmas transnacionales en un país, se alerta sobre la necesidad de intentar incidir sobre los precios de transferencia «injustos» (página 55) como forma de incrementar los beneficios que percibe la economía receptora. No obstante Dunning acepta la contribución de la IED en el producto, la formación de capital y la balanza de pagos, análisis que, no obstante, se constata cada vez peor a medida que pasamos del plano macroeconómico a microeconómico, en la medida en que «los datos se vuelven menos exhaustivos y menos seguros» (página 29).

## **2.2. El análisis de los impactos de la IED**

Más difícil va a resultar identificar en la última década análisis críticos sobre la IED, predominantes no obstante en la literatura económica hasta los años ochenta con el soporte fundamental, aunque no único, de las diferentes ramas de la escuela dependentista. En efecto, las repercusiones de la IED se asumieron generalmente como negativas para el país receptor y en aquellos trabajos, centrados sobre todo

en el análisis del subdesarrollo latinoamericano, que abordaron específicamente la cuestión del capital extranjero se destacaron varios aspectos asociados al mismo: la subordinación de los productores locales a la lógica de las empresas extranjeras (por operaciones de adquisición o absorción o por el mero desplazamiento del mercado) y su relegación a las áreas de menor dinamismo, la propensión importadora de las firmas de capital extranjero que tienen a generar más pagos que ingresos desde la perspectiva de la balanza de pagos, el escaso grado de actividades de intensidad tecnológica por parte de la firmas foráneas o la reproducción de patrones de consumo alejados de los rasgos económicos, sociales y culturales del país receptor.

Si nos remitimos a Fröbel, Heinrich y Kreye (1980) podemos apreciar una valoración muy matizada de los efectos presuntamente beneficiosos de la inversión extranjera sobre el empleo, la cualificación de la fuerza de trabajo, la transferencia tecnológica y el acceso a divisas, escepticismo que se acentúa en el caso de la inversión destinada a áreas de exportación de manufacturas. En efecto, sus conclusiones apuntan a que, en primer lugar, las actividades receptoras de IED tienden a integrarse verticalmente con el exterior y a la desintegración horizontal en la economía nacional, lo que reduce su impacto en el empleo local sobre el que tiene débiles efectos multiplicadores. En segundo lugar, la formación de la fuerza de trabajo se limita a tareas específicas, a menudo auxiliares, en el seno de cada firma. En tercer lugar, la transferencia de tecnología se ve limitada por la fragmentación del proceso de trabajo y la jerarquización tecnológica de los grandes grupos transnacionales, concentrando la innovación en las sedes centrales. Y, por último, los grupos transnacionales mantienen una



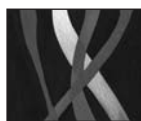
COLABORACIONES

alta propensión importadora (comercio intrafirma) que tiende a deteriorar la balanza corriente.

Un esfuerzo importante de sistematización y reflexión rigurosa sobre los efectos de la inversión extranjera en términos generales nos lo presenta Francesc Granell una obra ya clásica (Granell, 1974) cuyo alcance y sistematización difícilmente se encuentran, desafortunadamente, en obras más recientes. Lo que percibe Granell es que la valoración sobre los efectos de las inversiones extranjeras se apoya fundamentalmente en análisis macroeconómicos, «a falta de estudios de carácter individualizado empresa por empresa» (página 111), como forma de identificar impactos concretos y contrastables que permita huir de los apriorismos que con frecuencia dominan los estudios sobre esta problemática. Lo que presenta Granell, por tanto, es una mención de los efectos a los que generalmente se recurre para explicar los impactos de la inversión extranjera: la aportación de recursos para compensar la debilidad del ahorro interno, la contribución a los ingresos fiscales vía incremento de actividad, la mejora de la situación de la balanza de pagos, la modernización de la tecnología, de los productos y de los métodos de gestión, tanto en las plantas receptoras como en otros ámbitos a través de la difusión a través de proveedores o subcontratistas, la creación de empleo tanto directo como indirecto a través de los encadenamientos (Hirschman) o el efecto multiplicador (Keynes), el fomento de la competencia en el mercado interno, o, por último, la redefinición de los patrones de inserción externa a partir de una mejora de los términos de intercambio, si se fomentan exportaciones dinámicas, y de la integración de la división del trabajo interna del grupo transnacional, si es el caso.

La observación de la dinámica concre-

ta de actuación de la inversión extranjera permite, no obstante, a Granell plantear una serie de líneas de análisis a partir de las cuales se podrían establecer criterios más precisos de evaluación de los impactos de la inversión extranjera. Los riesgos de desajustes en diferentes ámbitos de la estructura económica receptora indicarían, en la medida en que se materializaran, una merma importante de las repercusiones positivas generalmente asumidas; cinco serán esos riesgos. En primer lugar, la actuación de ETN puede dar lugar a la creación de enclaves intensamente ligados al país inversor, con fuerte capacidad para absorber recursos domésticos en detrimento de las actividades locales, con gran propensión a importar y con escasa capacidad de generar encadenamientos productivos. Que se generen estos enclaves o que, por el contrario, sí se genere un foco de dinamismo a partir del núcleo de recepción de capitales foráneos estaría en función del modelo de crecimiento del país receptor. Así, si el país receptor está experimentando de modo autónomo un proceso de crecimiento, las ETN se inscriben en ese proceso reinvertiendo los beneficios bien en el mismo sector bien en otros articulados, se atenuarían los riesgos de configuración de enclaves y existirían más posibilidades de generar un proceso acumulativo. Quizá sea éste uno de los aspectos fundamentales a partir del cual se deba discutir el alcance real de los impactos de la IED y el grado de cumplimiento o no de las expectativas que genera, ¿realmente la IED penetra y transforma el tejido productivo del país receptor?, ¿o por el contrario configura islotes de dinamismo económico desconectados de la estructura económica local? Gran parte del análisis propuesto por *Durand (2005)* desarrolla esta cuestión al plantear las alternativas y obstá-



COLABORACIONES

culos que existen para la difusión de las externalidades de la IED que clasifica en verticales hacia atrás, es decir, con las empresas suministradoras (como la transmisión directa de conocimientos a los proveedores vía, por ejemplo, asistencia técnica, la rotación de los técnicos y directivos, la presión competitiva en el mercado de mercancías intermedias o las exigencias de plazos y calidad en las entregas), verticales hacia delante, esto es, con las firmas compradoras (suministro de mercancías nuevas o de mejor calidad, rotación de técnicos y directivos) y horizontales con las empresas del sector (presión competitiva, rotación de técnicos y directivos, tendencias imitativas). No obstante, los «mecanismos virtuosos no funcionan directamente. Hay obstáculos a la generación de externalidades positivas de la IED que se encuentran en los diferentes niveles de las condiciones enumeradas» (Durand, 2005, página 19).

En segundo lugar, un fuerte grado de transnacionalización en un sector puede también generar una desviación de recursos productivos al acaparar las ETN algunos elementos escasos en el país receptor, como fuerza de trabajo de cierto grado de cualificación o, incluso, recursos financieros si pretenden afrontar sus operaciones locales acudiendo al mercado crediticio local. En algunas ocasiones esos requerimientos se podrían traducir en dificultades añadidas para la industria local, reforzando así su labor subsidiaria del capital foráneo.

Un tercer ámbito de reflexión sobre los impactos de la inversión extranjera es el referido al carácter de la tecnología asociada a los mismos, ya que pueden generarse también desajustes tecnológicos en el caso de la aplicación de técnicas que, basadas en la incorporación de equipos complejos, incrementen el grado de capitalización de modo que, ante un proceso de desaceleración de la actividad, gene-

ren capacidades productivas ociosas y, además, dificulten la absorción de empleo. Habría, en todo caso, que observar también hasta qué punto se produce una efectiva transferencia tecnológica que pudiera potenciar la creación de capacidades tecnológicas propias y aportara una renovación de las técnicas y esquemas organizativos de la producción, algo tradicionalmente vinculado, sobre todo en el plano teórico como se dijo más arriba, a la presencia de capital extranjero.

Otro campo de repercusiones que analiza Granell es el fiscal. En efecto, la existencia de paraísos fiscales o de diferencias en el tratamiento fiscal de las operaciones y de los beneficios de las ETN es un factor que, entre otros efectos, provoca la actuación sobre los precios de transferencia entre unidades del mismo grupo transnacional para, a través de sociedades intermediarias, concentrar los beneficios en las localizaciones más favorables desde el punto de vista fiscal. Este aspecto no obstante resulta difícil de valorar por lo menos cuantitativamente (8) y poder, en definitiva, ver hasta qué punto compensa o no la recaudación impositiva derivada del incremento de la actividad asociada al capital extranjero (9). Un elemento de dificultad



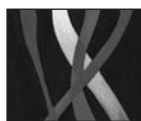
COLABORACIONES

(8) La actuación de las ETN sobre los precios de transferencia es uno de los aspectos más opacos de su actuación ya que actúan como mecanismo de incidencia sobre aspectos de gran sensibilidad. La existencia de paraísos fiscales, en los que a menudo se implantan las compañías puente para operaciones intragrupo, triangulando los flujos, blinda, legalmente por lo demás, la actuación de las empresas e impide su seguimiento. El mecanismo, mientras tanto, no es excesivamente complejo en su formulación, al basarse fundamentalmente en establecer bajos precios de transferencia de la filial vendedora a la sociedad interpuesta sita en el paraíso fiscal, y altos precios en los flujos de ésta a la filial compradora, por lo que, en cada transacción se va concentrando en el paraíso fiscal el grueso del beneficio generado por la misma.

(9) En el caso en que en efecto se dé ese incremento de actividad, esto es, cuando el flujo de inversión extranjera se materialice en creación o ampliación de capacidad productiva, y no sea una mera transferencia de la propiedad del capital.

añadida al cálculo de los efectos fiscales se halla en la existencia relativamente frecuente de subvenciones o exenciones de impuestos mediante las cuales los países o territorios pretenden atraerse inversores extranjeros, en cuyo caso más que generar recursos fiscales, el flujo de inversión extranjera puede generar gastos.

Por último, el análisis de los efectos del capital extranjero sobre el sector exterior está en función de varios condicionantes. En efecto, aspectos como la orientación exportadora o hacia el mercado interno de la producción, la existencia o no de restricciones a la exportación, la mayor o menor propensión importadora de las filiales establecidas o la forma en que una apreciación de la moneda como consecuencia de la afluencia de capitales puede o no erosionar la competitividad de las exportaciones, son aspectos a partir de los cuales se podría determinar la aportación neta de los flujos de capital extranjero al sector externo. Hay que tener en cuenta, por otra parte, que el capital extranjero, aunque supone un ingreso desde el punto de vista contable de la balanza de pagos, genera, a medio y largo plazo, compromisos de pagos que, en la medida en que no se generen ingresos corrientes adicionales, podrán suponer nuevas necesidades de flujos (10).



COLABORACIONES

### 2.3. La interpretación de la IED en el marco de la internacionalización y la mundialización capitalista

Especialmente fecundas para el análisis del proceso de internacionalización del capital en todos sus ámbitos (ETN, IED...)

(10) En efecto, la recepción de capitales extranjeros supone una anotación positiva en la cuenta financiera pero el pago de los intereses y las rentas asociadas a inversiones extranjeras son anotaciones negativas en la balanza corriente.

así como para el estudio del proceso de mundialización capitalista son las aportaciones de algunos autores franceses, desde Christian Palloix a François Chesnais y Charles-Albert Michalet o Michael Beaud, o de otras procedencias como Raúl Ornelas, Octavio Ianni (11) y Reinaldo Gonçalves. Dichos autores, a pesar de diferencias significativas que los separan en la interpretación de aspectos sustanciales de la dinámica económica, sí coinciden en la concepción del papel central de las ETN, en su estrategia de valorización internacional del capital, en sus responsabilidades en la transnacionalización de los procesos productivos y, en definitiva, en la percepción de la IED como un instrumento, si bien sumamente significativo, de dicha estrategia.

Ciertamente, una obra de referencia para el análisis del impacto de las ETN sobre las economías receptoras, especialmente en el caso de países periféricos, es el presentado por Charles-Albert Michalet. En efecto, Michalet, en un detallado análisis (Michalet, 1998) de *l'impact des multinationales sur les économies d'accueil: le cas des pays en voie de développement* (página 180), establece una serie de reflexiones generales de partida sobre la capacidad de la IED de generar dinámicas de acumulación, para sistematizar a continuación los efectos principales en los ámbitos tecnoló-

(11) Véanse PALLOIX, Ch. (1973): *Empresas multinacionales e internacionalización del capital*, México, siglo XXI, CHESNAIS, F. (1997): *La mondialisation du capital*, París, SYROS y BEAUD, M. (1989): *L'Économie mondiale dans les années quatre-vingt*, París, La Découverte. También resultan enriquecedoras las aportaciones sobre el análisis de las ETN, combinando rigor teórico con riqueza empírica, DE ORNELAS, R. (1995): «Las empresas transnacionales como agentes de la dominación mundial capitalista», CECENA, A.E. y BARREDA, A. (Coords.): *Producción estratégica y hegemonía mundial*, México, s. XXI. Por último, como una de las obras que, desde diferentes ámbitos, ha analizado los cambios en la composición y funcionamiento de la economía mundial ha destacado IANNI, O. (1996): *Teorías de la globalización*, México, siglo XXI.



gico, laboral y exterior. El análisis de la IED obliga por tanto a delimitar exactamente no sólo los efectos estáticos que la teoría económica convencional predice sino también y fundamentalmente a poner de manifiesto las matizaciones derivadas de la observación de la dinámica concreta de procesos específicos. En esta perspectiva ubica Michalet su análisis concretado en los efectos de la IED sobre la capacidad productiva, tecnológica, el empleo y el sector exterior.

a) *Repercusiones productivas.* Michalet rechaza el automatismo que generalmente se asume entre recepción de capitales foráneos e incremento del potencial productivo; es decir, no es automática (*le lien de causalité implicite n'est malheureusement pas aussi simple*, página 185) la relación causal entre IED e incremento de la capacidad productiva ya que ello requeriría que la firma extranjera creara una nueva unidad productiva, lo que no es sustancial en gran parte de las operaciones, con frecuencia orientadas a las adquisiciones. Además, la mejora de algunas técnicas de producción o de gestión, así como de la oferta de mercancías, puede venir acompañada de procesos de reconversión que impliquen el desmantelamiento de líneas de producción e, incluso, la reducción de la capacidad productiva, sobre todo en el caso de adquisiciones de firmas locales por parte de capitales extranjeros (12).

En segundo lugar, Michalet cuestiona que la IED actúe como «polo de crecimiento» arrastrando a las estructuras productivas locales. Los efectos de arrastre, de los

que ya hablara Hirschman y analizados en Durand (2005), se producen a través de varios factores, por ejemplo a través de las compras realizadas por las filiales de materias primas, componentes diversos... que, en muchos casos, se realizan mediante relaciones de subcontratación. Pero para que ello materializara todo su potencial sería necesario que las ETN redujeran su propensión importadora, esto es, su tendencia a articularse preferentemente con el resto del grupo transnacional y que los suministros que reciben del resto de establecimientos del grupo fueran desplazados por producción local (13). Este es precisamente un núcleo clave de reflexión sobre la capacidad del capital extranjero para renovar el tejido productivo local y expresa un punto de distanciamiento entre los intereses foráneos y los locales: los intereses locales apuestan por altos grados de nacionalización de la producción, por generar la mayor parte del valor agregado en las instalaciones del país receptor mientras que el grupo transnacional huye de compromisos de desempeño que puedan erosionar sus bases de productividad y rentabilidad. Es la correlación de fuerzas en la capacidad de negociación de cada parte lo que, al final, determinará los términos finales de la mayor o menor articulación entre capital foráneo y el tejido productivo local. La clave se situaría en la existencia o no de cierta singularidad exclusiva por parte del país receptor que lo hiciera excepcional y clave desde el punto de vista de la estrategia de producción a escala mundial del grupo (tamaño del mercado o capacidad como espacio de fragmentación de los procesos productivos, por ejemplo. Habrá de analizarse,

(12) Muy pertinentemente MICHALET señala que esto «corresponde a una lógica de centralización del capital. O la centralización del capital no debe ser confundida con la concentración del capital. Ésta se inserta en un proceso de acumulación, lo que no es el caso para la centralización.» (MICHALET, C.A., 1998, página 187, traducción libre JMRC).

(13) Hay que tener en cuenta que es precisamente a través de los intercambios intrafirma (una tercera parte del comercio mundial) como se ejecuta uno de los principales mecanismos de actuación de las ETN, esto es, los precios de transferencia.



COLABORACIONES

por tanto, si se establecen complejos industriales de capital local articulados con el ETN y si, a su vez, ese tejido concentrado diversifica sus fuentes de suministro y su actividad innovadora difundiendo, filtrando, o no, el potencial de crecimiento. En definitiva, la formación de enclaves o, por el contrario, la generación de encadenamientos y articulaciones productivas hacia el interior nos dará la medida de la capacidad dinamizadora del capital extranjero sobre el tejido productivo local.

b) *Repercusiones tecnológicas.* Michalet analiza el impacto de la internacionalización productiva en lo que denomina potencial científico y tecnológico nacional (PCTN) (14) en función del modelo de internacionalización y el tipo de filial. Así, en el caso de las denominadas «filiales-relevo» (orientadas a la producción para el mercado interno y encargadas de todo el proceso productivo), los países de acogida requieren un cierto nivel previo de PCTN, aunque se realiza poca investigación ya que el proceso de adaptación de la producción a las características de los mercados internos no necesariamente requiere colaboración con los centros locales. En algún caso se podrán contratar algunos ingenieros o técnicos locales pero que no tendrán acceso, o será muy limitado, a la tecnología punta. Si las relaciones entre la filial y las firmas locales es concurrential, de pugna por el mercado interno, entonces la brecha tecnológica será menor aunque

en este caso, y como consecuencia de sus ventajas en la gestión financiera, el acceso a los recursos o las economías de escala, las filiales pueden ir acaparando más mercado y eliminando competidores locales que acabarían siendo subcontratistas y mostrando una menor intensidad en actividades de I+D. Esas empresas locales subcontratistas ajustan su proceso de fabricación y los rasgos de su producción a especificaciones técnicas muy precisas y la homologación de las partes fabricadas por ellas es en general realizada por servicios especializados de la casa matriz. A partir de ese proceso, la empresa local subcontratista puede mejorar la calidad de su producción, adoptar técnicas más modernas o beneficiarse de asistencia técnica y financiera incluso por parte de la firma transnacional pero a costa de, como consecuencia de ese mayor vínculo subcontratista local/filial, debilitar la articulación entre las firmas locales subcontratistas y el resto del tejido productivo interno. Por último, en los casos en que la filial produce íntegramente y vende directamente en el mercado interno, la transferencia tecnológica es prácticamente nula, transmitiéndose tan sólo los conocimientos necesarios para usar las mercancías pero no para producirlas.

En el caso por su parte de las llamadas «filiales-taller» (o sea, que realizan en el país de destino una parte de un proceso productivo fragmentado a escala internacional en el que se integra funcionalmente para abastecer al mercado mundial) las conexiones con los centros locales de innovación son mucho más laxas, con pocas ventas internas y sin competir con firmas locales por un mismo mercados. De este modo, la única posibilidad de contacto y transferencia tecnológica se reduce a la subcontratación, siempre que las empresas locales estén en condiciones de cumplir las exigencias técnicas fijadas



COLABORACIONES

(14) Definido como el «conjunto de recursos que pueden ser utilizados para producir conocimientos científicos y técnicos y/o para integrar al patrimonio local un progreso de los conocimientos conseguidos en el extranjero» (MICHALET, C.A., 1988, página 203, traducción JMRC). Se entiende, por tanto, como capacidad de creación y asimilación de tecnología y estaría constituido por diferentes instancias como los centros de investigación, personal cualificado y estructuras industriales con capacidad de incorporar innovaciones (tanto locales como resultado de procesos de transferencia), lo que se pone de manifiesto por la complejidad de las técnicas utilizadas y el peso de los sectores de dinamismo tecnológico alto.

por la filial, además de producir a gran escala y a precios competitivos.

c) *Repercusiones sobre el empleo.* Los efectos de la inversión extranjera sobre el empleo del país receptor de los flujos son matizados por Michalet cuando intenta considerar las repercusiones netas sobre el volumen del empleo, en contraste con la percepción globalmente positiva en este ámbito. Para ello recomienda considerar el desplazamiento de productores nacionales que se pueden generar como consecuencia de la presencia de productores foráneos. En ese caso hay que tener en cuenta, además del empleo generado por la firma extranjera (aunque mejor remunerado), el empleo destruido en las firmas locales. Las cautelas de Michalet se apoyan en el carácter de los procesos productivos utilizados por las firmas extranjeras, normalmente menos intensivos en fuerza de trabajo que las firmas locales, por lo que el resultado neto podría resultar así negativo.

d) *Los impactos sobre el sector exterior.* Este ámbito, junto al del empleo, ha sido tradicionalmente analizado como marco de análisis de las repercusiones de las inversiones extranjeras, concretamente sobre la inserción comercial (patrón de importación y exportación) y sobre los movimientos de capitales. En el plano de la inserción comercial las filiales presentan, en términos generales, una mayor propensión importadora que las firmas locales: hay que tener en cuenta que las grandes ETN presentan unas capacidades productivas y unas economías de escala que les permiten aprovisionar a las filiales a menor coste que el que podrían obtener en el país de implantación (sobre todo en bienes de equipo, aspecto éste esencial para un país desde el punto de vista del desarrollo productivo). El mayor potencial exportador, por su parte, quedaría a expensas de la estrategia del grupo y del

tipo de filial (mercado interno en el caso de las filiales-relevo frente a mercado mundial para las filiales-taller). Aun así, argumenta Michalet, en el caso de las filiales-taller orientadas a las exportación, si su implantación se lleva a cabo en enclaves con tratamiento de extraterritorialidad (zonas francas), sus flujos no deberían ser registrados en el marco de las cuentas externas del país receptor.

En el ámbito de los movimientos de capitales, Michalet de nuevo intenta matizar la idea general, que no cuestiona, según la cual la implantación de ETN se acompaña siempre de entrada de capitales. En efecto, el autor intenta establecer los factores de distanciamiento creciente entre la implantación de ETN y la entrada neta de fondos a partir de tres factores. En primer lugar, el aumento de los capitales entrantes es siempre mayor que el incremento de la tasa de inversión que experimenta el país, lo que indica que no todo capital extranjero entrante supone nueva inversión. En segundo lugar, las firmas extranjeras recurren a menudo a las fuentes financieras locales para disponer de los recursos necesarios sin aportar al país nuevos recursos, o financian las nuevas operaciones mediante la reinversión de beneficios (preferible en todo caso a la repatriación de los mismos). Y, en tercer lugar, las nuevas modalidades de inversión internacional tienden a reducir la importancia de la aportación financiera a la internacionalización de la producción, al desarrollarse nuevas figuras inversoras que permiten el control de la producción sin requerir movimientos de capitales (caso de los contratos de gestión, la cesión de tecnología o la subcontratación internacional...).

Pero además de todo ello, Michalet pone de manifiesto la necesidad de ponderar y calcular los importantes flujos de salida de capitales que se producen como consecuencia de la repatriación de capitales, los



COLABORACIONES

pagos por préstamos a la casa matriz (préstamos que se incluyen en el cálculo de la IED), o los pagos tecnológicos. Eso lleva a una tensión permanente entre los estados de los países receptores y la firma inversora; mientras que aquél se esfuerza por controlar la repatriación de beneficios, ésta establecerá diversos y complejos mecanismos con ese fin (incremento de los pagos por asistencia técnica, la manipulación de los precios de transferencia o fomento de los préstamos a las filiales ya que el pago de intereses tiene un tratamiento más favorable que la repatriación). Todo ello obligaría a un seguimiento y análisis detallado de los movimientos financieros de las filiales o unidades de grupos transnacionales a los que éstas, con frecuencia, oponen sólidas resistencias, de ahí que resulte tan tremendamente compleja la desagregación a nivel empresarial de los procesos de transnacionalización productiva, componente insustituible en un análisis que pretenda ser verdaderamente certero de los impactos de la IED.

En la una línea con cierta proximidad a Michalet destacan los trabajos de Reinaldo Gonçalves. Así, el autor brasileño reconoce (Gonçalves, 1992) la dificultad para valorar genéricamente los efectos de la actuación de las ETN y los impactos de la IED, reivindicando en consecuencia el análisis caso por caso y proponiendo cuatro líneas de observación, a saber: la entrada de capital, en menor medida, y, especialmente, de tecnología (tanto incorporada como desincorporada), la balanza de pagos (repatriación de beneficios, los pagos por regalías, honorarios o los intereses de empréstitos intrafirma o los precios de transferencia (15)), el carácter de los mercados en los que se implantan las ETN (normalmen-

te tienden a incrementar su funcionamiento oligopólico, desestabilizando las estructuras existentes) y, por último, el mayor protagonismo de agentes foráneos en la toma de decisiones (incrementándose de este modo la vulnerabilidad externa del país receptor, lo que implica la pérdida de capacidad de decisión en ámbitos especialmente significativos como la política de inversiones, la elección de los mercados de destino o el lanzamiento de nuevas líneas productivas (16)).

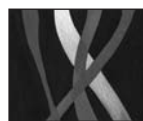
Resultaría sugerente, como reflexión tendencial, interrogarnos sobre las causas de la percepción hegemónicamente positiva de los efectos de la IED y de la implantación de ETN, percepción casi exclusiva a partir de los años ochenta, como anteriormente se apuntó, y que resiste la ausencia de contrastaciones empíricas concluyentes en ese sentido y la existencia de experiencias que invitan, cuando menos, a observar con escepticismo los impactos de la IED o de las ETN.

#### **2.4. Los esfuerzos más recientes para identificar los impactos de los flujos: cautelas y mediciones**

Desde los años noventa se ha venido produciendo en términos generales una

(16) Este aspecto se pone especialmente de manifiesto en el tratamiento diferenciado que se da a algunos problemas según se trata de la casa matriz o de alguna subsidiaria. Recordemos que a lo largo de los años noventa, en los diferentes momentos de la dura e intensa reestructuración de la industria automovilística europea, mientras en Alemania el grupo *Volkswagen* introducía de modo negociado la semana de cuatro días, en *Seat* (subsidiaria del grupo alemán en España) se aplicaban traumáticas reducciones de plantilla. Asimismo, en períodos en los que la competencia capitalista obliga a reducir capacidad productiva en función de la evolución, cambiante e irregular, de los mercados, con frecuencia son las subsidiarias las que asumen los ajustes necesarios, ofreciendo un margen de seguridad a la casa matriz que puede preservar así un núcleo sólido de capacidad productiva no afectado por las fluctuaciones del mercado.

(15) Véase también a este respecto, KRUGMAN, P. y OBSTFELD, M. (2001): *Economía internacional. Teoría y política*, Madrid, Addison-Wesley.



COLABORACIONES

aceptación casi unánime de la IED como motor del crecimiento, componente fundamental en cualquier estrategia de inserción en la economía mundial y, en definitiva, la captación de sus flujos se viene percibiendo como un objetivo deseable, un fin en sí mismo siempre positivo. A pesar de ello no ha sido extraño que en algunos ámbitos institucionales (al margen lógicamente de los ámbitos académicos) se haya hecho necesario establecer ciertas cautelas sobre los flujos de inversión extranjera a la luz sobre todo de su inestabilidad en los últimos lustros, inestabilidad asociada al escenario definido por la mundialización.

En este sentido el Banco Mundial (1999) nos presenta una explicitación (poco contrastada no obstante) de las aportaciones positivas para los países receptores de los flujos de IED afirmando que «la inversión extranjera a largo plazo continuará aportando importantes beneficios a los países en desarrollo» (página 81), constituyendo una percepción nada escéptica de la misma (17). Así, el Banco Mundial se refiere en concreto a varios impactos; en primer lugar, la IED supone un flujo menos volátil que las inversiones en cartera o los préstamos internacionales; en segundo lugar, incrementaría el grado de inversión y el volumen de capital, como resultado de

la reacción de los capitales locales ante la intensificación de la competencia; tercero, promovería un esquema de crecimiento impulsado por las exportaciones debido a la articulación a escala mundial (demanda externa de componentes, vínculos con suministradores foráneos...) de las grandes ETN, principales agentes de la IED; cuarto, podría aportar recursos complementarios para la financiación del establecimiento y/o modernización de las infraestructuras públicas, especialmente en períodos de restricciones presupuestarias; y en quinto lugar, generaría procesos de transferencia tecnológica, tanto incorporada como a través de los programas de capacitación técnica o gerencial.

En esta misma línea de explicitación poco contrastada de los beneficios de la IED, Loungani y Razin (2001) muestran, no obstante, algunas cautelas. En efecto, junto a los beneficios vinculados a los flujos generales de capital extranjero, como el fomento del crecimiento (18), «la difusión de prácticas óptimas de administración de empresas, normas contables y tradiciones jurídicas», o la reducción del riesgo de que «un gobierno aplique una política desacertada» (páginas 6-7), se señalan efectos asociados al carácter específico de la IED. Así se destaca el carácter menos volátil de la IED además de sus repercusiones en la inversión, la transferencia de tecnología, la capacitación de la fuerza de trabajo o el fomento de la competencia en el mercado local, amén del incremento de ingresos fiscales (19). Las

(17) La percepción del Banco Mundial es, en gran medida, compartida por otros organismos internacionales como la OCDE, el cual destaca la valoración positiva de los efectos netos de la IED en las economías receptoras e impulsa las reformas económicas orientadas a simplificar los regímenes de recepción del capital extranjero. Así, se considera que una excesiva exigencia de contenido local o de desempeño exportador a las actividades de las firmas foráneas puede ser contraproducente al limitar los efectos externos de la IED. En concreto, se considera que una inversión extranjera que se produzca bajo unas condiciones que supongan propiedad compartida es más difícil que se integre en la red global de abastecimiento del grupo transnacional; véase OCDE (2002): *Foreign Direct Investment for Development. Maximizing Benefits. Minimizing Cost*, París. No obstante, la experiencia comparada de países como Argentina (con un extremo grado de apertura) y la República Popular China (con importantes restricciones) no avalan este planteamiento.

(18) No obstante condicionado a unas políticas internas determinadas y a la existencia de un sector financiero «robusto». Puede consultarse MISHRA D.; MODY, A. y MURSHID, A.P. (2001): «Los flujos de capital privado y el crecimiento», *Finanzas y Desarrollo*, volumen 38, número 2, junio, páginas 2-5, Washington.

(19) Este impacto, no obstante, se ve limitado, como señalan los propios autores, en el caso de competencia a la baja en las exigencias impositivas entre los posibles destinos como reclamo ante los grupos transnacionales,



COLABORACIONES

cauteladas, por su parte, enlazan sorprendentemente con algunas reflexiones de autores críticos que veremos posteriormente. Así, Loungani y Razin señalan los riesgos asociados a la transferencia de la propiedad y, sobre todo, el control de la gestión que implica la IED; en efecto, es un mecanismo que permite a los inversores extranjeros acceder al control del tejido productivo local lo que «quizás (...) no siempre beneficie al país a causa de las circunstancias en que se produce, los problemas de selección adversa o el excesivo nivel de endeudamiento» (página 8). El riesgo es especialmente grave si la operación se realiza en un marco de crisis económica. Remitiéndose a Krugman, Loungani y Razin señalan:

¿Es apropiada la transferencia de control asociada con la propiedad extranjera en estas circunstancias? Es decir, ¿las empresas extranjeras asumen el control de las nacionales porque poseen una competencia especial y las pueden administrar mejor o simplemente porque tienen el dinero del que carecen las nacionales? La venta apresurada de las empresas del país y de sus activos se transforma en una carga para los países afectados, mayor que el costo de la crisis misma (20).

Los riesgos generados tienen que ver sobre todo con la mayor información a la que acceden los inversores extranjeros lo que les permite un mayor conocimiento del tejido productivo y una ventaja a la hora de negociar con los inversores locales, titulares de acciones pero sin responsabilidad en la gestión. De este modo el

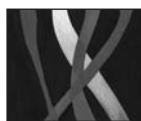
capital extranjero iría redefiniendo las pautas del tejido productivo local sin contrapeso por parte del capital local. En definitiva, por problemas de selección adversa del tipo de operaciones o de venta apresurada, para los autores se justifica «la adopción de una opinión con reservas acerca de los probables efectos de la IED» (página 9). Ya se ha mencionado que, básicamente en los países periféricos, las ETN se establecen en actividades y las condiciones de mercado en las que no existen fuertes grados de competencia, lo que les permite acceder a mayores beneficios al favorecerles no sólo sus mayores niveles de productividad sino también las barreras de entrada existentes en esas actividades —rentas de monopolio, monopsonio u oligopolio— (UNCTAD, 2001) (21). Todo ello puede provocar una creciente marginación de las empresas locales en los sectores más transnacionalizados que dificulte la difusión de los beneficios asociados a la presencia del capital extranjero generándose así una dinámica perversa de crecimiento empobrecedor (Durand, 2005).

Entre los esfuerzos, tradicionales y recientes, por analizar el impacto de la internacionalización productiva especialmente sobre los países receptores, han destacado los estudios del Programa de Empresas Transnacionales, proyecto integrado primero en el Centro de Empresas Transnacionales de las Naciones Unidas (1975-1992) y posteriormente en la Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD). En efecto, sin alcanzar el alto grado de profundidad teórica y agudeza analítica del Centro de las Naciones Unidas sobre las

en el marco de las políticas nacionales de atracción de capital extranjero. Puede verse Gropp, R. y Kostial, K. (2001): «La IED y los impuestos a las sociedades, ¿armonización o competencia tributaria?», Finanzas y Desarrollo, volumen 38, número 2, junio, páginas 10-13, Washington.

(20) KRUGMAN, P. (1998): «Firesale FDI», Working Paper, MIT, Mass., citado en LOUNGANI, P. y RAZIN, A. (2001).

(21) De hecho está suficientemente acreditada la alta correlación entre la intensidad de la centralización del capital (medida por ejemplo a partir de los denominados índices de concentración) y la presencia de capital extranjero.



COLABORACIONES

Empresas Transnacionales (22), la UNCTAD mantuvo la continuidad del Programa, materializada en los *Informes sobre las inversiones en el mundo*, conocidos por su acrónimo inglés, WIR (*World Investment Report*). A lo largo de diferentes informes anuales, la UNCTAD ha ido planteando una serie de reflexiones a partir de las cuales pueden encontrarse elementos fértiles de análisis de los efectos de la IED (especialmente en los informes de 1992, 1999 y 2001). En efecto, partiendo de una percepción en principio favorable a la inversión extranjera y al establecimiento de ETN, alerta no obstante ante la necesidad de actuar desde las administraciones e instituciones de los países receptores para incrementar los efectos positivos y no confiar únicamente en las decisiones que autónomamente y en función de su lógica lleven a cabo las empresas. Así, en efecto, se insiste en que, a menudo, no coinciden los intereses privados de los inversores foráneos con los intereses económicos del país receptor y que, además, existen deficiencias en la coordinación de los procesos inversores por las que un país puede atraer insuficientes flujos o ser éstos inadecuados. Para subsanar o atenuar todas estas circunstancias la actuación del estado resultará decisiva. Un segundo motivo de cautela del que previene la UNCTAD es el referido al alcance de las mediciones al considerar que los efectos económicos de la IED son casi imposibles de medir. (...) En consecuencia, la apreciación de los efectos que tiene la IED en el desarrollo debe recurrir a un análisis econométrico de las relaciones entre las entradas de IED y diversas mediciones de los resulta-

(22) Excelente resultó el informe de 1988, publicado en español en 1989, Centro de Empresas Transnacionales de las NNUU (1989): *Las empresas transnacionales y el desarrollo mundial. Tendencias y perspectivas*, Nueva York.

dos económicos, cuyas conclusiones muchas veces distan de ser firmes, o bien un análisis cualitativo de determinados aspectos de la contribución de las ETN al desarrollo, sin ninguna pretensión de dar a los costos y beneficios una valoración cuantitativa (23).

En definitiva, la IED incorpora una serie de ventajas cuyo aprovechamiento no estaría garantizado sino que dependería de muchos factores y especialmente de la capacidad del país receptor de forzar a su favor las relaciones con las firmas foráneas. Esas ventajas que podría aportar la IED serían, según la UNCTAD, la financiación de actividades productivas, la transferencia de tecnología y técnicas de gestión, o el acceso a los mercados.

La UNCTAD además establece una serie de cautelas que matizan el alcance de los beneficios potenciales, señalando los riesgos para las firmas locales de desplazamiento del mercado ante la presencia de firmas extranjeras, por una parte, o de desplazamiento también en el mercado financiero o de otros factores al reducirse su disponibilidad por la presión de las firmas extranjeras (que pueden tener acceso privilegiado al crédito o a la fuerza de trabajo más cualificada) de modo que se pueda incrementar su coste para las firmas locales, por otra. Otro motivo de escepticismo es el protagonismo de las fusiones y adquisiciones como objetivo de la IED, algo corriente en las oleadas internacionalizadoras de los últimos quinquenios que a menudo suponen un mero traspaso de propiedad y ninguna aportación para el país receptor, por no hablar de las

(23) UNCTAD (1999), páginas 224-225 (la traducción es nuestra, JMRC). Afirma, además, que «no existe ningún método preciso para determinar una situación de pura hipótesis: qué habría ocurrido si una ETN no hubiera efectuado determinada inversión» (página 225, traducción también nuestra, JMRC). Esto, por otra parte, es común a todo el análisis económico y no sólo al análisis de la IED.



COLABORACIONES

negativas consecuencias en el empleo o sobre el grado de oligopolización del mercado interno.

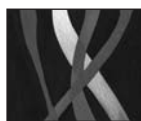
Lo que le preocupa en definitiva a la UNCTAD es lograr que las ganancias estáticas, más inmediatas, que la IED pueda generar se transformen en ganancias dinámicas, o sea que las ETN no se limiten solamente a explotar las ventajas que ofrece la economía receptora para retirarse en cuanto esas ventajas se erosionen, sino que su presencia impulse una serie de cambios en el tejido productivo del país receptor. Entre esos cambios se destaca, en primer lugar, el perfeccionamiento y modernización de la capacidad industrial y tecnológica local. En segundo lugar, que fomente y contribuya al sistema de aprendizaje local (por ejemplo, proporcionando contratos sobre investigación y desarrollo a instituciones de investigación locales, alertando sobre el hecho de que las ETN son más exitosas en la transferencia de los resultados de la innovación que en la transferencia del propio proceso innovador. Y en tercer lugar, que se profundicen las vinculaciones de las filiales con el tejido empresarial local. Precisamente en este tercer aspecto el centró un informe posterior, el de 2001, en el que se analizan las perspectivas de generación de articulaciones o vinculaciones entre las filiales y sujetos de la economía receptora; así, se insistía en que:

el canal más eficaz para difundir los conocimientos especializados, las técnicas y la tecnología de las filiales extranjeras lo constituyen las vinculaciones que crean estas últimas con las empresas y las instituciones del país. Estas vinculaciones pueden contribuir al crecimiento de un vigoroso sector empresarial nacional, que es la base fundamental del desarrollo económico (24).

(24) UNCTAD (2001), página 31.

Estas vinculaciones o enlaces con los proveedores internos, o sea, la imbricación y articulación de las filiales en el tejido productivo local, se expresan sobre todo en compras en el mercado interior por parte de las firmas foráneas. Los enlaces serían, en definitiva, el vehículo para asimilar y difundir tecnología, impartir formación, compartir información o suministrar apoyo financiero (UNCTAD, 1999, página 214), cuatro aspectos a través de los cuales la inversión extranjera introduciría una dinámica económica de crecimiento en la realidad receptora.

El que se generaran o no estos efectos dinámicos, estos cambios en el tejido productivo del país receptor, dependería, en definitiva, de cuatro factores fundamentales sobre los que la UNCTAD propone incidir, a saber: el régimen de política comercial y de la competencia, la política oficial sobre las actividades de las filiales, la situación de desarrollo y capacidad de respuesta de los mercados de factores, las empresas y las instituciones del país y, por último, la estrategia empresarial y los recursos de las ETN (UNCTAD, 1999, página 240). Este último es un factor decisivo; así, las ETN orientadas al mercado interno suelen adquirir, como ya se dijo, un mayor volumen de suministros en el país receptor que las ETN orientadas a la exportación. Por otra parte, las ETN orientadas a la explotación de recursos naturales tienden a generar y difundir muy escasos efectos sobre el tejido productivo local ya que la presencia foránea responde en muchas ocasiones a la ausencia de empresas domésticas o a la privatización de empresas públicas y la existencia de pocos proveedores locales (Durand, 2005). Asimismo, las operaciones de IED que supongan fusiones o adquisiciones pueden dar lugar a mayores vinculaciones internas (ya que parten del grado de articulación que tuvieran las empresas adqui-



COLABORACIONES



ridas) que la creación de nuevas unidades. Además, la ETN implantadas en sectores industriales tienden, en general, a establecer más enlaces con el tejido productivo local que las que operan en los servicios o en sectores primarios (Durand, 2005).

De este modo, como se puede apreciar, se nos presenta al fin y al cabo un panorama en el que existe una tensión latente entre intereses diversos no siempre coincidentes pero que la UNCTAD, con el optimismo voluntarista propio de los organismos internacionales, considera que puede ser convertida en un esfuerzo convergente donde todos ganen, para lo cual no obstante resulta imprescindible que exista una relevante habilidad negociadora por parte del país receptor así como una cierta fortaleza institucional en el mismo.

Pero quizá sean trabajos como los que desde mediados del decenio de los noventa se vienen realizando en el marco de la Red Mercosur (25) los que más han avanzado en el análisis concreto de los flujos de IED que en este período regresaron con fuerza a la región latinoamericana. Así, en Chudnovsky, D. (Coord.) (2001), se investiga la naturaleza y los impactos de la internacionalización productiva en cada uno de los países integrantes del Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay) con un esquema metodológico común en el que destaca, además del análisis de los flujos de IED y las estrategias de las ETN allí implantadas, la sistematización de los impactos en cuatro aspectos: la formación de capital, la balanza comercial, la balanza de pagos y la composición y destino de las exportaciones. Las conclusiones a las que se llegan en la

obra coordinada por Daniel Chudnovsky indican que, en primer lugar, el fuerte aumento de flujos de IED no se tradujo en un aumento equivalente de las tasas de inversión en las economías receptoras; en segundo lugar, no se constató que las firmas extranjeras contribuyeran más que las empresas locales en el aumento de las exportaciones regionales ni a la diversificación de sus mercados pero en cambio sí mostraban una mayor propensión importadora; y, por último, el saldo neto sobre la balanza de pagos (en principio positivo al resultar la IED aportaciones de recursos financieros menos volátiles que las inversiones en cartera) debe ser matizado al tener en cuenta los impactos sobre la misma de la repatriación de beneficios de las firmas de capital extranjero que viene a diluir muy significativamente los efectos positivos sobre la balanza de pagos. Concluyen los autores que sus resultados vienen a corroborar que «las expectativas favorables respecto de las contribuciones macro y microeconómicas del boom de IED en el Mercosur sólo se han visto parcialmente respaldadas por la evidencia empírica, deficiencia particularmente observable en la faz microeconómica» (página 4). Además de estos aspectos, el análisis de la Red Mercosur propone la necesidad de incorporar otros aspectos tales como la generación de eslabonamientos con los proveedores locales, la introducción de nuevos procesos productivos o el empleo (Chudnovsky, D. (Org.), 1999.) Así, se plantea la posibilidad de que las firmas locales puedan mejorar su productividad (*spillover*) como resultado de su contacto con las firmas extranjeras, la imitación de sus tecnología o la contratación de trabajadores formados por las ETN, aunque las evidencias empíricas en general sean inconclusas a este respecto (Chudnovsky, D. (Org.), 1999, página 26) y sea difícil identificar esas externalidades positivas.

(25) La Red de Investigaciones Económicas del Mercosur es una asociación de centros de investigación del Cono Sur de América Latina creada en 1998 para fortalecer el avance de la integración del Mercosur desde el ámbito académico.



COLABORACIONES

Vemos, en definitiva, que han sido muchas las dimensiones incorporadas en la búsqueda de la evaluación de los impactos de la IED, con más o menos dificultad para observar su comportamiento a partir de indicadores disponibles y adecuados y valorar su naturaleza en casos reales. La idea en el siguiente epígrafe será, como se señaló al principio, sistematizar esas dimensiones para proponer una aproximación interpretativa y un conjunto de aspectos, fundamentados en la revisión teórica llevada a cabo, a partir de los cuales interpretar la naturaleza de los efectos de la internacionalización productiva sobre la dinámica económica, especialmente de las áreas subdesarrolladas.

### 3. Los impactos y su medición

Se ha podido apreciar una gran variedad de aproximaciones y selecciones de aspectos relevantes y dimensiones para el análisis de la inversión extranjera (y de la IED en particular). Sin duda la dimensión más referida y la que aparentemente supone el principal efecto de la IED es la tecnológica y, en concreto, la capacidad de la IED para generar, o no, un *proceso de modernización tecnológica* con la incorporación de nuevos procesos productivos, nuevos esquemas organizativos o introducir nuevas mercancías (26). En segundo lugar, también se achaca a los flujos de IED y a las actividades de las ETN el fomento de la *cualificación de la fuerza de trabajo* (27), algo en lo que, como se viene diciendo, tampoco coinci-

den todas las aproximaciones. El *fomento de la acumulación de capital* (28) es otro efecto asociado, con mayor o menor intensidad, a la internacionalización productiva, en la medida en que se generaría de la mano del capital extranjero una dinámica inversora que permitiría al país receptor incrementar su capacidad productiva, bien por la propia firma extranjera, bien por la reacción del capital local ante la presencia de nuevos competidores, siendo no obstante muchas las cautelas establecidas en esa sucesión de procesos. En cuarto lugar, han sido destacados también los *eslabonamientos productivos* como uno de los mecanismos más eficaces para dinamizar el tejido productivo local como consecuencia de su transnacionalización, es decir, las compras y consumo de servicios locales que haga la firma extranjera de modo que evite la formación de enclaves (29).

Estos cuatro efectos, su mayor o menor manifestación, darían cuenta de hasta qué punto la IED estaría contribuyendo a no a generar una dinámica, amplia, de reestructuración productiva, entendiéndose por ello un proceso sostenido de renovación de la base técnica y organizativa de los procesos productivos, con incremento de los niveles de cualificación de la fuerza de trabajo y creciente articulación intersectorial entre las diferentes actividades económicas, proceso que puede ser observado a partir de las cuatro dimensiones o efectos que acabamos de señalar (Lall y Mortimore, 2000, páginas 5-7) (30).

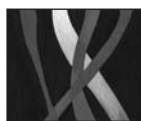
(26) BANCO MUNDIAL (1999), CAVES (1996), FRÖBEL y OTROS (1980), GONÇALVES (1992), GRANELL (1974), HYMER (1982), LALL y MORTIMORE (2000), LOUNGANY y RAZIN (2001), MICHALET (1998), UNCTAD (1999) y (2001) y VERNON (1972)(1979).

(27) CAVES (1996), FRÖBEL y OTROS (1980), GONÇALVES (1992), LALL y MORTIMORE (2000), LOUNGANY y RAZIN (2001) y UNCTAD (1999).

(28) CHUDNOVSKY (Comp.) (2001), DUNNING (1976), LALL y MORTIMORE (2000), LOUNGANI y RAZIN (2001), MICHALET (1998), UNCTAD (1991).

(29) CAVES (1996), CHUDNOVSKY, D. (ORG.) (1999), DURAND (2005), GONÇALVES (1992), GRANELL (1974), LALL y MORTIMORE (2000) y UNCTAD (2001).

(30) Esta idea de la reestructuración productiva se inserta en la concepción, más amplia, de desarrollo industrial; en concreto el «desarrollo industrial» implica no sólo



COLABORACIONES

Más allá de estos cuatro impactos, que supondrían como hemos dicho dimensiones de la reestructuración productiva, otros efectos, de índole más marcadamente agregada, ha sido recogidos como criterios evaluadores de los impactos de la IED. Así, y en quinto lugar, varios autores se interrogaron sobre el *aporte real de capitales* (31), de nuevos recursos financieros que suponen los flujos de IED para complementar el ahorro interno o, en sexto lugar, sobre los verdaderos impactos desde el punto de vista de la *creación neta de empleo* (32). En séptimo lugar, otros autores han planteado los efectos en la *estructura del mercado y en la dinámica de la competencia* (33) de los sectores receptores de inversión extranjera poniendo de manifiesto las tendencias hacia una mayor grado de oligopolización o no. En función del mayor protagonismo que de hecho asume el capital extranjero en los proce-

---

ampliar la producción industrial sino también diversificar la estructura sectorial incorporando ramas o segmentos de mayor complejidad tecnológica (vertiente horizontal), incrementar el contenido local del producto final, controlando y dominando más fases del proceso de fabricación (vertiente vertical) y, en tercer lugar, renovar la base técnica y organizativa de las actividades industriales» (RAMÍREZ CENDRERO, 2003, página 164). Por tanto, el desarrollo industrial debe suponer un permanente cambio estructural que genere nuevas actividades con gran dinamismo en su demanda, así como la reestructuración y redefinición de las actividades tradicionales, lo que implica, entre otras cosas, un cambio en la estructura sectorial; es decir, se entiende el desarrollo industrial, en términos generales, como la ampliación y diversificación de las actividades industriales con una creciente articulación entre ellas y con las actividades primarias y las vinculadas con la esfera circulatoria y con una renovación permanente de su base técnica y organizativa. Esta percepción del desarrollo industrial obliga a pensar en el sentido de establecer medidas que, deliberada y explícitamente, quieran intervenir en estimular, favorecer o generar esos cambios y no otros.

(31) BANCO MUNDIAL (1999), GONÇALVES (1992), GRANELL (1974), HYMER (1982), MICHALET (1998) y VERNON (1972).

(32) CAVES (1996), FRÖBEL y OTROS (1980) y MICHALET (1998).

(33) DURAND (2005), GONÇALVES (1992), LOUNGANI y RAZIN (2001) y UNCTAD (1999).

so de transnacionalización productiva, también se ha puesto de manifiesto, en octavo lugar, el riesgo de *pérdida de soberanía y capacidad de control de los propios recursos* (34).

Finalmente, la dimensión exterior ha sido tradicionalmente un ámbito privilegiado sobre el que analizar las repercusiones para el país receptor de los flujos de IED. Así, como novena dimensión de análisis, el *desempeño exportador y el cambio o no del patrón de inserción comercial* (35) ha sido un argumento recurrente. Como, por último y de modo más amplio, el *efecto neto final sobre la balanza de pagos*, es decir, sobre el conjunto de transacciones exteriores que de modo agregado realiza la economía receptora (36).

Estas diez dimensiones, que recogen la práctica totalidad de las propuestas interpretativas planteadas, permiten la constitución de una plantilla metodológica a partir de la cual derivar las series de variables e indicadores más relevantes, pertinentes o posibles para el análisis de casos concretos. Es entonces cuando se pondrían de manifiesto las dificultades operativas para la obtención de datos significativos o para profundizar en la comprensión de hechos o decisiones económicas de los sujetos, dificultades que, como se ha comentado a lo largo de este trabajo, ponen de manifiesto las limitaciones que el análisis económico padece en sus esfuerzos por comprender la realidad económica, y concretamente la que tiene que ver con el funcionamiento de los mecanismos básicos de la economía mundial.

---

(34) GONÇALVES (1992) y LOUNGANI y RAZIN (2001).

(35) BANCO MUNDIAL (1999), GONÇALVES (1992), MICHALET (1998), CHUDNOVSKY (Comp.) (2001), UNCTAD (1999).

(36) CAVES (1996), CHUDNOVSKY (Comp.) (2001), DUNNING (1976), FRÖBEL y OTROS (1980), GRANELL (1974), GONÇALVES (1992).



COLABORACIONES

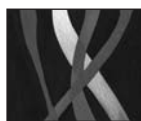
#### 4. Conclusiones

Se ha reflexionado sobre la naturaleza de los impactos de la internacionalización productiva, y de los flujos de IED más concretamente, a partir de aproximaciones teóricas tan diversas como el propio análisis económico. Lo que en todo caso queda al margen de cualquier controversia teórica es que la IED es un instrumento a partir del cual se plasma la estrategia de internacionalización productiva de los grandes conglomerados transnacionales, sujetos esenciales en el actual proceso de mundialización capitalista, y que por tanto los objetivos que persigan las empresas ejecutores de la IED se corresponderán, lógicamente, con sus estrategias. En otras palabras, la IED es un instrumento para la expansión empresarial y *no* es un instrumento para el desarrollo económico, sino que sólo en determinadas circunstancias *puede* contribuir al mismo (37). A partir de aquí se puede comprender la naturaleza de sus impactos en las áreas receptoras, especialmente en las regiones periféricas (cuya naturaleza y funcionamiento en el marco de la economía mundial constituyen el objeto central de la Economía del desarrollo).

Una segunda cuestión que es preciso destacar es la necesidad insustituible del análisis empírico de experiencias concretas, especialmente desde una perspectiva sectorial. Sólo el análisis y el intento de identificación y medición rigurosa de las repercusiones en casos concretos puede aportar elementos interpretativos fértiles para la comprensión del significado de la internacionalización productiva, muy especialmente en las áreas periféricas de la

economía mundial. Ello debe llevar también a una percepción escéptica de los datos disponibles sobre IED y de la diversidad de operaciones que recoge, desde la apertura de una nueva empresa hasta la mera transferencia de acciones, siendo todas ellas operaciones con suficiente singularidad como para suponer diferentes implicaciones y efectos de variada naturaleza en el país receptor. La gran heterogeneidad por tanto de las operaciones económicas que quedan recogidas en las series de datos de IED deberían hacer desterrar definitivamente la asociación automática entre estos flujos y la idea de inversión productiva, es decir, la generación de nuevas capacidades productivas (38).

En tercer lugar, hay que profundizar en el análisis necesariamente cualitativo de operaciones concretas, a menudo ocultas en la series estadísticas de datos. Ese análisis concreto de operaciones puntuales pero suficientemente significativas aportaría lo que un análisis basado en un mero tratamiento cuantitativo de los datos no aclara, como es la motivación y la *lógica* que subyace en operaciones económicas, no lo olvidemos, de extrema complejidad. Muchos han sido los estudios realizados utilizando instrumental econométrico para intentar medir los impactos de la presencia del capital extranjero sobre los diferentes sectores y empresas locales que actúan en los mismos, pero con resultados variados en función del método empleado o las variables incluidas en las estimaciones. La combinación razonada de ambas aproximaciones, cualitativa y estadística, permitiría un análisis mucho más rico, riguroso y



COLABORACIONES

(37) Precisamente a esta cuestión se dedica monográficamente UNCTAD (2003): *World Investment Report 2003: FDI Policies for Development. National and International Perspectives*, Nueva York.

(38) Buenas reflexiones sobre las limitaciones metodológicas y la interpretación teórica de la información estadísticas disponibles pueden apreciarse en CARRASCO-SA, A. (1990): «Inversión extranjera e inversión productiva», *Economía Industrial*, número 274, páginas 173-180, Madrid y en VODUSEK, Z. (Ed.) (2001): *Foreign Direct Investment in Latin America*, Washington, BID, anexo A, páginas 287-294.

de mayor fertilidad interpretativa. La evidencia macroeconómica no puede establecer que la IED ejerza una influencia relevante e independiente sobre el crecimiento y mucho menos sobre una dinámica sostenida de desarrollo y en los casos en los que se pueda percibir cierta correlación el análisis meramente cuantitativo no aclara si la IED actúa como motor del crecimiento o, por el contrario, éste es un factor que incentiva la recepción de los flujos. De todos modos, sí puede aventurarse que los efectos de la IED sobre la realidad receptora está en función, tanto cuantitativa como cualitativamente, de factores tan relevantes como los rasgos de su estructura económica y el momento o su ritmo de crecimiento, los sectores donde se localizan los flujos y su grado de concentración territorial, las modalidades de inversión o, como se ha venido mencionando, la estrategia de los sujetos inversores y, muy significativamente, del marco institucional y regulador en el que operan las firmas foráneas (Durand, 2005).

Estas reflexiones nos muestran, en definitiva, que el análisis de la IED como instrumento preferente de internacionalización productiva debe ser insertado en la discusión general sobre el papel de las ETN en una estrategia de desarrollo concebida desde una perspectiva endógena. Sólo así podría huírse del riesgo de percepciones dicotómicas que oscilen entre la apología apriorística y la crítica poco fundamentada (el debate secular de las ETN como ángeles o demonios). En definitiva, las ETN son sujetos económicos que actúan en el marco de la economía mundial asumiendo una lógica expansiva irreversible que impulsa el conjunto de sus actividades y generando efectos de diferente signo según los rasgos de los países de acogida. Asumiendo las cautelas derivadas de esta percepción y profundizando el análisis empírico de situaciones concretas

se estará avanzando en la identificación de líneas de actuación a partir de las cuales fundamentar políticas de tratamiento de los capitales foráneos que, de verdad, pudieran contribuir a los objetivos locales de desarrollo sostenido y autocentrado. Ello implica necesariamente actuar, intervenir, incidir, es decir, tomar decisiones y usar instrumentos a partir de los cuales se pretenda modificar los fenómenos económicos y las decisiones que tomen los sujetos en función de su lógica. En definitiva, tanto o más importante que la recepción de flujos de capital extranjero debe ser su regulación y vigilancia. Ello implica, en definitiva, una vez más, la política.

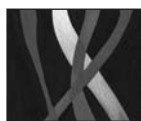
## Bibliografía

1. BANCO MUNDIAL (1999): *Informe sobre el desarrollo mundial 1999-2000. En el umbral del siglo XXI*, Washington.
2. CAVES, R.E. (1996): *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Cambridge, Cambridge Un. Press.
3. CEPAL: *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Informe anual*, Santiago de Chile, varios años.
4. CHUDNOVSKY, D. (Coord.) (2001): *El boom de inversión extranjera directa en el Mercosur*, Madrid, Siglo XXI.
5. CHUDNOVSKY, D. (Org.) (1999): *Investimientos externos no Mercosul*, Campinas, Papyrus/Instituto de Economía de la UNICAMP.
6. DUNNING, J. H. (Comp.) (1976): *La empresa multinacional*, México, FCE.
7. DUNNING, J. H. (1976): «La empresa multinacional: Antecedentes», DUNNING, J. H. (Comp.).
8. DUNNING, J.H. (1977): «Trade location of economic activity and the multinational enterprise: A search for an eclectic approach», OHLIN, B., HESSELBORN, P. y WIKMAN, P. (Eds.): *The international allocation of economic activity*, Londres, Macmillan.



COLABORACIONES

9. DUNNING, J.H. (1988): *Explaining International Production*, Londres, Unwin Hyman.
10. DUNNING, J.H. (1995): «Revisión del paradigma ecléctico en una época de capitalismo de alianzas», *Economía Industrial*, número 305, páginas 15-32, Madrid.
11. DURAND, C. (2005): «Los límites de la IED como fuente de ideas para el crecimiento de las economías en desarrollo», *Problemas del desarrollo*, volumen 36, número 140, páginas 12-41, México.
12. FRÖBEL, F. HEINRICH, J. y KREYE, O. (1980): *La nueva división internacional del trabajo*, Madrid, siglo XXI.
13. GONÇALVES, R. (1992): *Empresas Transnacionais e Internacionalização da Produção*, Río, Vozes.
14. GRANELL, F. (1974): *Las empresas multinacionales y el desarrollo*, Barna, Ariel.
15. HYMER, S.H. (1982): *La compañía multinacional. Un enfoque radical*, Madrid, H. Blume.
16. LALL, S. y MORTIMORE, M. (2000): *The competitiveness challenge: TNT and industrial restructuring in developing countries*, UNCTAD/ITE/IIT, Misc. 20.
17. LOUNGANI, P. y RAZIN, A. (2001): «¿Qué beneficios aporta la inversión extranjera directa?», *Finanzas y Desarrollo*, volumen 38, número 2, junio, páginas 6-9, Washington.
18. MICHALET, C.A. (1998): *Le capitalisme mondial*, París, Quadrige/PUF.
19. RAMÍREZ CENDRERO, J.M. (2003): «Los nuevos desarrollos de la Economía industrial y las justificaciones de la política industrial», *Economía Industrial*, número 354, páginas 157-170, Madrid.
20. STREETEN, P. (1976): «Costos y beneficios de las empresas multinacionales en los países menos desarrollados», DUNNING, J.H. (Comp.) (1976).
21. UNCTAD (1999): *World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of the Development*, Nueva York.
22. UNCTAD (2001): *World Investment Report 2001: Promoting Linkages*, Nueva York.
23. VERNON, R. (1974): *Les conséquences économiques et politiques des entreprises multinationales*, París, Robert Laffont, París.
24. VERNON, R. (1979): «Inversión internacional y comercio internacional en el ciclo del producto», ROSEMBERG, N. (Comp.): *Economía del cambio tecnológico*, México, FCE.
25. VERNON, R. (1980): *Tormenta sobre las multinacionales. Las cuestiones esenciales*, México, FCE.



COLABORACIONES