

# **Algunas Perspectivas Teóricas Sobre las Ventajas Competitivas de la Inversión Extranjera.**

Arturo Álvarez Toledo\*

Karla Maritza Mota Gómez\*\*

## **Introducción.**

La inversión extranjera directa se ha erigido como un factor crucial en el proceso de transformación de la economía mundial ocurrido en los últimos 35 años. Indistintamente se referencia por su nombre completo o por las siglas IED.

La importancia de este fenómeno, encabezado mayoritariamente por las empresas multinacionales, es crucial no tan sólo en su aspecto cuantitativo, sino también por el cambio cualitativo que está conduciendo a una rápida globalización de la actividad económica, de tal manera que las empresas multinacionales construyen una amplia red de filiales productivas, cuya base es la fragmentación de las diferentes fases del proceso productivo y su ubicación en distintos países con el objetivo de aprovechar sus respectivas ventajas comparativas.

Es importante identificar los instrumentos que tiene un país para atraer IED. En este sentido es importante dilucidar si la inversión extranjera directa depende exclusivamente de las características intrínsecas de cada país (ventajas comparativas naturales) o si existe la posibilidad de alterar los niveles de inversión aplicando determinadas políticas de atracción.

Para los países subdesarrollados o en vías de desarrollo la IED, se ha convertido en una de las opciones fundamentales para acelerar su desarrollo económico.

Nuestro objetivo es analizar algunas perspectivas teóricas contemporáneas sobre los aspectos fundamentales que determinan el desarrollo de la IED a nivel mundial.

**\*Dr. En Economía. Profesor e investigador de tiempo completo de la UMSH adscrito a la FEVaQ.**

**\*\* Licenciada egresada de la FEVaQ de la UMSNH**

## **Antecedentes.**

En los últimos años se ha recalcado en la importancia de la inversión extranjera como motor de desarrollo de los países periféricos, incluso se ha llegado a afirmar que de no ser por la inversión extranjera, estos países nunca llegarán a desarrollarse, y esto ha sido adoptado por los gobiernos de dichos países como única verdad, hasta el punto que se pelean (tratando de implantar ventajas) por el establecimiento de la inversión en su territorio, aún a costa de enormes sacrificios, como lo son las tasas elevadas de interés, la reducción en los salarios y otras medidas, que pueden llegar a mermar considerablemente los beneficios recibidos de la inversión extranjera.

Partiendo primero de los antecedentes de las empresas transnacionales en general, se encuentra la globalización, el cual ha pasado por tres distintos procesos a lo largo de los siglos XIX y XX, estos procesos son las tres revoluciones industriales; la primera fue la invención de la máquina de vapor, la cual favoreció el desplazamiento del hombre a grandes distancias en un menor tiempo; la segunda fue la implementación de taylorismo, en donde existe una división de las distintas tareas de producción, rompiendo así la planeación y ejecución del trabajo, su fin principal era tener una mayor producción en menor tiempo, eliminando los movimientos innecesarios del trabajador; y la tercera revolución es la aparición de la micro tecnología, la cual se da con el desarrollo científico. A partir de este momento, que la telecomunicación favoreció al intercambio de información entre países lejanos.

En la tercera revolución, fue cuando se "... permitió movilizar capitales de un país a otro en busca de mayores tasas de interés, intercambiar mercancías entre centros fabriles distantes y difundir técnicas a gran velocidad". (Lerner, 1999)

Con el intercambio comercial, fue que pudo "...consolidarse la integración económica, ya presenté en diversas economías; coadyuvar a la apertura comercial de las que estaban cerradas y propiciar una apertura más completa de las relativamente abiertas". (Lerner, 1999).

Por lo tanto, el proceso de globalización ha generado interdependencia de los productores de bienes y servicios debido a la creciente demanda de los consumidores, lo cual trae como consecuencia que el mercado debe de traspasar sus fronteras, entonces es aquí donde aparecen las empresas transnacionales, debido a que las empresas buscan ingresar a nuevos mercados, y su expansión se da por medio de la internacionalización.

### **I. Teoría de la internacionalización (1976).**

Esta corriente se originó a mediados de los años setenta, se detuvo en nuevas motivaciones de la inversión extranjera. Las empresas podían tomar esa decisión porque las perturbaciones en el suministro de materias primas o servicios requeridos para la producción aconsejaban descartar la compra y emprender el autoabastecimiento. Esta explicación ofreció una salida analítica a las innumerables contribuciones empíricas de la teoría de la organización industrial.

En cierta forma, retomó en marco neoclásico al darle al mercado el rol central en los determinantes de la inversión externa directa. Según uno de los gestores de la teoría de la internacionalización, la inversión extranjera si se explica por los mecanismos de mercado, así sea como respuesta a sus imperfecciones: “la esencia de la teoría de la internacionalización es el reconocimiento de que son las imperfecciones de mercado las que permiten la operación eficiente del comercio y de la inversión internacionales” (Rugma 1981, 27, citado por Fritsch y Franco 1988,25).

Esta teoría trata de explicar porque las transacciones internacionales son organizadas más por controles jerárquicos que por determinadas fuerzas del mercado. Tales transacciones pasan a ser un mecanismo alternativo para disponer de actividades con valor agregado más allá de los límites nacionales, puesto que lo indispensable para una empresa transnacional es conseguir que los beneficios netos de sus actividades, tanto locales como en el extranjero, se

incrementen aún más que aquellos ofrecidos por operaciones alternativas de comercio.

Ronald Coase (1937) es el fundador de esta teoría, señalando que las empresas se expandían y crecían debido a que los costos de evitar el uso del mercado son menores que los costos de utilizarlo efectivamente.

Coase postulo que la expansión de las empresas reflejaba el hecho de que el costo de la utilización del mercado podía ser evitado o reducido mediante la internacionalización de ciertas transacciones, tales como los costos de investigación, de transacción, de contratación, entre otros. Así, mientras más alto fueran los costos por el uso del mercado, mayor incentivo tendrían las empresas para expandirse con la finalidad de internalizarlos, y por lo tanto, disminuirlos.

La posibilidad de reducir sus costos mediante la internacionalización explica el crecimiento de las transnacionales, ya que, si los costos nacionales son más altos, las empresas grandes tienen grandes incentivos para expandirse más allá de sus fronteras. Es entonces cuando surgen las empresas de tipo multinacional y la IED comienza a fluir hacia nuevos mercados (CEPAL, 1977).

## **II. Teoría de la inversión directa internacional (1976).**

En 1960 Stephen Hymer fue, quizá, el primero en desarrollar una visión de la economía internacional que iba, más allá de la teoría neoclásica del comercio. En el trabajo de Hymer resulto ser determinante, anticipando muchos aspectos en el debate acerca de la globalización años más tarde.

Para Hymer, las compañías lanzan proyectos de inversión fuera de las fronteras nacionales buscando capitalizar alguna ventaja competitiva específica en su haber de la que carecen las empresas competidoras de los países receptores. La ventaja competitiva en cuestión podía provenir de diversos factores, tales como la

habilidad administrativa, la tecnología propia, el acceso a capital barato o el olfato comercial.

La contribución real de Hymer ha consistido en demostrar que la inversión transfronteriza puede obedecer a razones no relacionadas estrictamente con el comercio; más bien, la empresa inversora saca partido de su mayor competitividad, que utiliza para acrecentar su participación en el mercado y su rentabilidad.

Su teoría trata de explicar el gran incremento de la inversión extranjera directa que ocurrió de 1960 en adelante en Estados Unidos. Atribuyó este crecimiento, por un lado, al surgimiento de la extensa, multidivisoria y mejorada tecnología de las comunicaciones y, por otro lado, al crecimiento de la competencia europea y japonesa.

Para Hymer, la principal motivación de las empresas para internacionalizarse era ganar una mejor posición en los mercados exteriores, y para que las empresas tengan instalaciones productivas en el extranjero, éstas deben de poseer algún tipo de ventaja competitiva internacional.

En su tesis Hymer examina que tipo de ventajas pueden poseer o adquirir las empresas, así como el tipo de sectores industriales y las estructuras de mercado en la que es más probable que se concentre la producción extranjera, ya que la existencia de tales ventajas competitivas en exclusiva supone algún tipo de fallo de la estructura del mercado.

Una empresa puede tener una ventaja competitiva tal que le permita superar los inconvenientes de ser foránea, y por lo tanto, resultarle lucrativo explotarla en otros países. El tipo de acuerdo establecido que utilice dependerá del grado de imperfección de los mercados para esta ventaja, pero principalmente erigirá la forma de licencia o filial propia.

Hymer también considera como causa de la inversión directa en el exterior la eliminación del conflicto entre empresas competidoras cuando los mercados en los

que se opera son imperfectos. Este hecho se debe a los procesos de concentración que se producen en determinados sectores. (P., Rodríguez y Tomaney, 2006, pp. 242-243).

### **III. Teoría del ciclo del producto: fases que siguen las empresas en la inversión extranjera, última etapa: flujos de capital (1977).**

Vernon fundador de esta teoría, afirma que la ubicación de la producción de ciertos tipos de productos cambia a medida que atraviesan por sus ciclos de vida, permite principalmente comprender los cambios de especialización a los que tendrá que enfrentarse los países que han decidido especializarse en la producción de uno o varios productos.

En su teoría Raymond Vernon “Ciclo de los productos”, el ciclo del producto se separa en “productos nuevos”, “productos en maduración” y “productos estandarizados”, cada uno de estos tres momentos corresponde a una diferente localización de las instalaciones productivas.

Las empresas desarrollan productos porque existe una necesidad y un mercado inmediato para ellos.

La elaboración de productos nuevos se realiza en el país avanzado en el cual, dicho producto ha sido desarrollado y se vende en ese mercado interno, a la vez que se empieza a exportar, principalmente por consideraciones asociadas a la elevada incertidumbre que acompaña a la etapa de introducción del producto y que empuja a priorizar la flexibilidad ante posibles cambios de insumos, la comunicación rápida y eficaz con los clientes, proveedores y competidores, entre otros.

Para la elaboración de los productos que ya están en la etapa de maduración, los niveles iniciales de incertidumbre y la necesidad de flexibilidad disminuyen, desarrollándose algunos estándares que permiten las economías de escala por grandes volúmenes de producción, y ello se acompaña del crecimiento de la

demanda de ese producto por otros países. En esas circunstancias se establecen unidades productivas en otros países avanzados, de los cuales se venderá el producto tanto a terceros países, incluso, al país donde inicialmente se elabora.

Finalmente “en una etapa avanzada de estandarización de algunos productos, los países menos desarrollados pueden ofrecer ventajas competitivas como lugares de producción”, para que ello ocurra deberá tratarse de productos que una vez estandarizados requieran grandes insumos de mano de obra, tengan una alta elasticidad-precio de la demanda, sean de poco volumen, posean un alto valor por peso, no estén sujetos a una rápida obsolescencia, y que su producción no requiera en grado importante de economías externas.

En esas circunstancias las transnacionales elaboraran productos estandarizados desde los países atrasados, buscando no solo abastecer desde el interior el mercado de esos países, sino también exportar desde allí al resto del mundo, incluidos sus países de origen. (A. Ibáñez Aguirre, 1998, pp.189-190).

#### **IV: El paradigma ecléctico de la producción internacional.**

Dunning fundador de esta teoría propone una explicación sistemática de la inversión extranjera directa como una de las opciones que se presentan a la empresa que tiene operaciones en el extranjero. La posesión de algunas ventajas lleva a la internacionalización de sus beneficios, a la decisión de invertir (en vez de comercializar la producción) en el extranjero.

Para Dunning, las compañías emprenden proyectos de inversión y producción internacional cuando se verifican tres condiciones fundamentales.

En primer lugar, las empresas tienen alicientes para invertir en el extranjero si disfrutan de ventajas competitivas que no poseen las compañías del país receptor de la inversión.

La segunda condición para que ocurra la inversión es que la compañía en cuestión debe tomar la decisión de internalizar tales ventajas en vez de transferirlas (venderlas) a otras sociedades. Por último, los destinos de la inversión en el extranjero deben resultar más rentables que el mercado nacional.

Dentro de este marco general, Dunning identifica diversas modalidades de inversión, cada una de ellas asociada a un objeto estratégico empresarial específico. En primer lugar, las empresas pueden implicarse en actividades internacionales de inversión y producción de búsqueda de recursos tratando de obtener un “acceso privilegiado a los recursos con respecto a los competidores”. Asimismo, pueden implantar unidades de producción en el exterior dentro de una estrategia de búsqueda de mercados inscrita en una acción internacional encaminada a proteger o ampliar la participación en el mercado.

Del mismo modo, la adopción de una estrategia en búsqueda de la eficiencia puede contribuir a explicar las decisiones de inversión por parte de las sociedades que procuran abaratar costos de producción estableciéndose en ubicaciones donde estos son menores.

Por último, Dunning halla motivaciones para la inversión en la búsqueda de activos tecnológicos estratégicos, en la necesidad de respaldar las operaciones comerciales internacionales y en la prestación de servicios de apoyo a las actividades preexistentes de producción.

## **Conclusiones.**

1. Durante las últimas 3 décadas, la IED ha crecido a nivel mundial en proporción al PIB y al nivel de la inversión interna bruta de las economías. Este auge está relacionado a factores de oferta y de demanda, entre los que destaca su creciente valoración como un mecanismo para complementar el ahorro doméstico, para obtener transferencias de tecnologías y para hacer

mejor frente al ciclo económico, puesto que los flujos de IED son menos volátiles que la deuda o la inversión de portafolio.

2. Los factores determinantes de la IED son el tamaño del mercado, las características de la fuerza laboral, la ubicación geográfica, la dotación de factores y el nivel de protección, la estabilidad macroeconómica, la provisión de infraestructura adecuada, la calidad del marco legal y regulatorio, y la política comercial que incluye la suscripción de acuerdos de integración regionales.
3. Aunque los factores estructurales de los países, tales como tamaño y características geográficas sí influyen en la atracción de IED, las políticas económicas y la calidad de las instituciones resultan determinantes. En este sentido las políticas más globales tienen mayor efecto en atraer IED que las políticas específicas de incentivos.

### **Bibliografía.**

A. Berumen, Sergio, 2006, “Introducción a la economía internacional”, Madrid, pp. 66-69

P. Andy, Rodríguez-Pose Andrés, Tomaney John, 2006, “Desarrollo local y regional”, Valencia, pp.242 y 243.

Ornelas Jaime, 2000, “Guía para la elaboración y presentación de trabajos de investigación en Ciencias Sociales”, D.F.

Dunning, John H., “La empresa multinacional: antecedentes” en La empresa multinacional, compilador J. H. Dunning, Ed., fce, México, 1976.

CEPAL (2005), La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2012, Santiago de Chile: CEPAL

CEPAL (1991): Informe sobre la modernización industrial en México (LC/L.613), Santiago de Chile.

Fajnzylber, F. y T. Martínez Tarragó, Las empresas transnacionales. Expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana, FCE, México, 1976.

Coase, R. "La naturaleza de la empresa", en La naturaleza de la empresa, Orígenes, evolución y desarrollo, compiladores: O. E. Williamson y Sydney G. Winter, Edit. FCE, México, 1996. p. 32.

H. Hymer, "Las compañías multinacionales y la división internacional del trabajo" en H. Stephen H. Hymer, La compañía multinacional, Un enfoque radical, Ed., H. Blume, España, 1982, p. 219.

LERNER S, B.(1999). Un panorama general de la globalización: génesis, evolución y perspectivas. RIPS. Revista de Investigaciones Políticas y Sociológicas, año/vol. 1, número 001, 11-40.

[http://www.economia.com.mx/producto\\_interno\\_bruto.htm](http://www.economia.com.mx/producto_interno_bruto.htm)

<http://deconceptos.com/ciencias-juridicas/empresa-transnacional>

<http://www.forbes.com.mx/los-10-paises-con-mayor-produccion-de-autos-en-el-mundo/>

<http://www.monografias.com/trabajos59/inversion-extranjera-directa/inversion-extranjera-directa.shtml#ixzz59Brdq8zf>

<http://www.monografias.com/trabajos59/inversion-extranjera-directa/inversion-extranjera-directa2.shtml#xconclu#ixzz59BsOPDTN>