

Planteamientos básicos del enfoque OLI y nuevas estrategias de las corporaciones transnacionales¹

Isaías Aguilar Huerta

Introducción

A partir de la segunda mitad de los ochenta, coincidiendo con lo que se ha dado en llamar el proceso de globalización, se registra un auge de los flujos de inversión extranjera directa (IED), después de haberse observado un estancamiento durante la primera mitad de esa década, una escasez de capital a escala internacional y el alza generalizada de las tasas de interés en los países industrializados, todo lo cual ocasionó la crisis de la deuda en América Latina.

En efecto, hay una explosión de la IED, que se multiplica por poco más de 17 veces, del primer lustro de los ochenta a fines de los noventa, pasando de un promedio anual de 57 mil millones de dólares (mmd) en el periodo 1982-1986 a más de 1 billón de dólares anuales en el año 2000 [UNCTAD, 2001]; en tanto las exportaciones lo hacen en más de 2 veces pasando de 1.97 billones de dólares en 1985 a 5.6 billones en 1999. Desde luego el motor de la expansión de las

corrientes de IED son las operaciones de las más de 60 mil corporaciones transnacionales, con más de 800 mil filiales en el extranjero. El principal punto de destino de las IED sigue siendo los países desarrollados con más de las tres cuartas partes de las entradas mundiales en promedio. Pero durante buena parte de los noventa los países en desarrollo vivieron un auge de entradas de IED.

Así, de mediados de los ochenta hasta fines de los noventa se observan tres fases respecto al comportamiento de la IED: en la primera, de 1987 a 1990, la IED se da, principalmente, entre los países desarrollados;² en la segunda, de 1991 a 1997, hay una creciente participación de países en desarrollo, China, en forma espectacular, se convierte en el segundo receptor de IED, después de los Estados Unidos. Después de 1997, esto es, después de la crisis financiera en Asia, continúan altas tasas de crecimiento de la IED, pero los países en desarrollo

¹ Este trabajo es una versión corregida y aumentada de una ponencia presentada en la XV Conferencia de la AFEIEAL, celebrada en San José de Costa Rica, en noviembre de 2002.

² En un auge anterior, 1979 a 1981, las inversiones extranjeras directas se destinan, fundamentalmente, a la producción de petróleo y subsecuentemente a los países petroleros.

descienden su participación en las entradas. [véase UNCTAD varios Informes sobre la Inversión Mundial). El auge de IED en los países en desarrollo, de 1991 a 1997, se da después de los procesos de reforma estructural que se aplican en la mayoría de los países que, entre otros objetivos, tuvieron como fin una apertura de las economías, la reprivatización de las empresas del Estado y la desregulación de los mercados

Como una causa importante en el auge de los flujos de IED se debe considerar la entrada de nuevos competidores en la economía mundial, ya que junto a las corporaciones transnacionales (CTN) estadounidenses, que dominaron el mercado mundial desde los cincuenta hasta mediados de los setenta, aparecen las de origen europeo y japonés, agudizando la competencia por el dominio en los mercados internacionales.

La apertura de los mercados internos derivada de las políticas de liberalización comercial y desregulación de la inversión extranjera, no solo incentivó la entrada de IED, sino además creó nuevas oportunidades y nuevos desafíos para las CTN y les otorgó una amplitud de modos para acceder a esos mercados, lo cual también les permitió ser más selectivos en los sitios donde establecerse. En este sentido la habilidad o capacidad de los países para atraer la IED proveyendo los activos inmóviles necesarios se convierte en un aspecto crítico dentro de su estrategia.

En este contexto de auge de los flujos de inversión extranjera directa, las corporaciones transnacionales realizaron una serie de ajustes a sus estrategias para adaptarse mejor a la competencia internacional, elevar sus niveles de competitividad y aprovechar las políticas de apertura comercial y de

atracción de IED de los países en desarrollo. Ante esta situación, cabe hacer las siguientes preguntas: ¿Cuál es la teoría o enfoque teórico sobre la inversión extranjera directa que nos ayude a entender este proceso? ¿Cuáles son los planteamientos básicos de dicho enfoque? ¿Cuáles son los ajustes y nuevas estrategias de las corporaciones transnacionales en el nuevo ámbito de la competencia a escala mundial? y ¿Cómo se incorporan estos cambios, en el enfoque tradicional de la inversión extranjera directa?

El objetivo de este ensayo es intentar dar respuesta a las preguntas antes enunciadas; para ello el trabajo se compone de dos secciones; en la primera, se presenta el enfoque OLI (Ownership, Localization en Internalization) destacando su origen, los motivos que impulsan a la realización de IED en otros países y la relación entre IED y comercio; en la segunda, se analiza el papel de la nación y de las corporaciones en la obtención de competitividad en los sistemas internacionales de producción integrada, las nuevas estrategias de las corporaciones transnacionales (CTN), así como los planteamientos básicos que ha retomado el enfoque OLI para explicar las condiciones cambiantes antes señaladas.

1. El enfoque OLI sobre la inversión extranjera directa

La pregunta que sirve como punto de partida a cualquier teoría sobre la IED es ¿Por qué invierte una empresa en otros países? El enfoque teórico que más aceptación y desarrollos ha tenido es el llamado “paradigma ecléctico” o también enfoque OLI, que sostiene que habrá IED³ si existen ventajas en

³ Se habla de inversión extranjera directa cuan-

materia de *propiedad* (Ownership) y ubicación (location) para que una empresa produzca en el exterior. Estas ventajas se aprovechan mejor si la producción se *internaliza* (internalization) mediante la inversión extranjera directa. Estas consideraciones de ownership, location e internalization hacen que se le conozca como el enfoque (o modelo) OLI.

Entre los diferentes estudiosos de la inversión extranjera directa (IED), existe cierto grado de consenso en señalar que la expansión de las grandes corporaciones a escala internacional

...es el resultado de la interacción de tres circunstancias. En primer lugar, la empresa tiene activos que pueden ser explotados de manera rentable en una escala relativamente grande, activos que incluyen la propiedad intelectual (como la tecnología y las marcas), los conocimientos en materia de organización y gestión y las redes de comercialización. En segundo lugar, resulta más rentable que la producción para la que se empleen estos activos tenga lugar en países diferentes en lugar de producir en el país de origen y exportar desde él exclusivamente. En tercer lugar, los beneficios potenciales de “internalizar” la explotación de los activos son mayores que los que se obtendrían si se cedieran éstos a empresas extranjeras y *además* son suficientes como para que le valga la pena a la empresa incurrir en los

do un inversionista que radica en un país (de origen) adquiere un activo en otro país (el receptor) con la intención de administrarlo. Este último elemento es lo que diferencia la IED de una inversión de cartera o de portafolio en acciones, obligaciones y demás instrumentos financieros extranjeros.

costos suplementarios que supone administrar una organización grande y geográficamente dispersa. [OMC, 1996]

Este enfoque teórico tiene su fundamento original en la tesis doctoral de Hymer titulada “The international operations of international firms: a study of direct investment, MIT, 1960”. En ese trabajo, Hymer distinguió entre inversión de portafolio e inversión directa, y entonces argumentó que la hipótesis del capital de arbitraje para explicar los movimientos internacionales de capital era inconsistente con varios patrones de comportamiento de las corporaciones transnacionales.⁴

Asimismo, propuso tres argumentos para explicar las causas de la inversión directa, primero, señaló que muchas de las predicciones de la teoría del capital de arbitraje (que había incorporado el riesgo y la incertidumbre, tipos de cambio volátiles y el costo de la adquisición de información y de transacciones) por ejemplo la que vincula los movimientos de capital dinero a través de las fronteras con cambios en la tasa de interés, eran inválidas, debido a que las imperfecciones del mercado alteraban los parámetros de conducta y desempeño de las firmas, y en particular su estrategia en servir mercados externos. Segundo, Hymer

⁴ Consideramos que la definición de Vernon (1983) que destaca: su gran tamaño, la extensión geográfica y los recursos manejados, es la más adecuada, al menos desde el punto de vista del economista. Para que una empresa sea considerada transnacional debe ser de gran tamaño, manejar grandes recursos, e invertir en más de 6 países. Así, la gran empresa que no invierte fuera de su país no es transnacional, la pequeña que invierte fuera, pero sólo en dos países tampoco es considerada.

afirmo que la IED involucraba la transferencia de paquetes de recursos, incluyendo, no solo, capital sino también tecnología, destreza en la dirección de la empresa y espíritu empresarial. Tercero, a diferencia de la inversión de portafolio, la IED no involucraba cambios en la propiedad de los recursos o transferencia de derechos. [Hymer, *et al*, 1979; Chunlai, 1997]

Hymer es el primero en unir el estudio de la IED a la teoría de la organización industrial, es decir, con la estructura y funcionamiento de las corporaciones transnacionales que son los agentes reales que la llevan a cabo, de tal forma que el aspecto central ya no es la tasa de beneficio, sino son las imperfecciones del mercado. Así, la IED no es solo un traslado internacional de capital, sino un mecanismo por el cual la CTN crea y mantiene el control sobre actividades que realiza más allá de sus fronteras nacionales. Para evitar la competencia o para mantener y extender la ventaja de que goza, debe mantener la propiedad de sus activos y aprovechar plenamente ciertos conocimientos o tecnologías que dispone.

Así, la existencia de las CTN se explica por la competencia imperfecta, la diferenciación de producto y las barreras al comercio y un examen de la estructura de productos y mercados de las principales CTN de la industria manufacturera indica que éstas tienden a concentrarse en industrias oligopólicas Y cuanto más importantes sean las economías de escala y la integración dentro de la empresa, cuanto más importantes sean los conocimientos acumulados de la empresa que no puedan transmitirse en el papel, mayor será el deseo de crecer de la CTN, y será más atractiva la inversión directa en el extranjero. [Dunning, 1976]

1.1. Motivos que impulsan la inversión extranjera directa: el enfoque tradicional
También existe cierto consenso sobre la teoría tradicional de la inversión extranjera directa que señala tres motivos para su realización: *i)* la búsqueda de recursos naturales; *ii)* conquista de nuevos mercados; *iii)* para reestructurar la producción externa existente a través de la racionalización y la eficiencia.

a) Búsqueda de recursos naturales. En este caso la ventaja de localización (que tiene el país) sólo se debe a que posee una ventaja absoluta en un recurso escaso (el gobierno de este país está en una fuerte posición para negociar). Las CTN, por medio de la inversión realizada, buscan acceso privilegiado a la oferta de recursos naturales y materias primas o explotar la abundancia de ciertas materias primas en un país particular. [Kumar, 1995]. En este caso la IED está orientada a la exportación y abastecimiento de insumos para las empresas matrices.

b) Conquista de nuevos mercados. Son inversiones orientadas a abastecer los mercados domésticos, pueden ser motivadas para eludir las barreras comerciales o para adelantarse a rivales o potenciales rivales en la obtención de nuevos mercados. Otro de los motivos son los costos de transporte, que para productos con una alta relación entre peso y valor es más rentable fabricarlos en el país receptor. Para este tipo de inversión, el tamaño del mercado, sea en términos absolutos o en términos del producto per cápita es una condicionante muy importante. Los mercados grandes absorben más em-

presas y permiten que cada una de ellas realice economías de escala y de alcance. Una de las razones por la cual los acuerdos de integración regional atraen la IED es porque permite a un país pequeño expandir, de facto, el tamaño de su mercado [UNCTAD, 1998]. En este caso la producción es principalmente para el mercado interno.

c) *Búsqueda de eficiencia.* Cuando la corporación transnacional busca explotar la disponibilidad de materias primas y factores de producción a precio más bajo en otros países. En este caso los diferentes aspectos de la actividad manufacturera están localizados en ubicaciones particulares (diferentes) para explotar las economías de especialización a través de las fronteras y la desigual distribución de activos creados que son inmóviles. [Narula y Dunning, 1998]

Los motivos que llevan a las CTN a invertir en otros países determinan la modalidad de la IED, que puede ser vertical u horizontal; la primera se realiza cuando la empresa que busca la explotación de recursos naturales y reestructurar la producción externa para una racionalización y mayor eficiencia, localiza una de las etapas de la producción más allá de sus fronteras nacionales, aprovechando las ventajas de localización que tienen los países abundantes en recursos naturales y/o con mano de obra barata, que son fundamentalmente países en vías de desarrollo. En este caso la producción realizada en dichos países forma parte de la cadena vertical de producción. Aquí el insumo más barato puede ser trabajo (de diferentes niveles de destreza), materias

primas o bienes intermedios [Shatz y Venables, 2000]. Una idea que subyace en este tipo de inversión y despliegue internacional de la CTN, es que diferentes partes del proceso de producción tiene diferentes requerimientos de insumos y dado que los precios de dichos insumos varían a través de los países, puede ser redituable fragmentar la producción, para establecer las actividades intensivas en trabajo no calificado en países donde abunda la mano de obra barata [Barba *et al*, 2002] (tal es el caso de la maquiladora establecida en la frontera y en otros estados de la República mexicana).

La IED horizontal se realiza cuando la producción de las filiales se destina al mercado local, esta muy vinculada con la inversión en búsqueda de mercados internos. Implica el establecimiento de plantas similares a las que tienen en el país de origen y deriva en una serie de costos adicionales, tales como administración extranjera, regulaciones y sistema de impuestos; los cuales son mitigados (y más que compensados) por el ahorro en costos variables tales como los costos de transporte y tarifas arancelarias. [Shatz y Venables, 2000].

1.2. La relación entre IED y comercio

Entre los flujos de comercio y la IED existe una relación muy estrecha, la cual, no obstante, se ha cuestionado de diferentes formas. En primer lugar, se ha cuestionado la relación entre IED y exportaciones, argumentando que la primera, al producir internamente para el mercado local sustituye las importaciones del país receptor y disminuye las exportaciones del país de origen. En segundo lugar, se ha cuestionado también la relación de la IED con el empleo, ya que en los países más avanzados la salida de IED

no solo “reduce las exportaciones”, sino que no se crean empleos nuevos, los cuales sí se crean en los países de destino de la inversión.

Los diversos estudios empíricos sobre el primer cuestionamiento, han encontrado casos contradictorios; por un lado, la IED disminuye las exportaciones hacia los países de destino, generando un proceso de sustitución de importaciones en los países receptores (caso de América Latina durante la industrialización por sustitución importaciones Latina que en un primer momento logro reducir las importaciones de bienes de consumo al sustituirlas con producción interna), por otro lado, debe tomarse en cuenta que en el país de origen, no se da una relación inversa entre IED y las exportaciones, ya que si bien la primera desplaza ciertas exportaciones porque se producen ahora en el país receptor también es cierto que puede elevar las exportaciones de otro tipo de productos que demanda la propia filial, de tal forma que no disminuyan las exportaciones totales (el mismo caso de América Latina cuando logra sustituir bienes e consumo pero eleva sus importaciones de bienes intermedios que no puede producir internamente).

Ante esta relación entre comercio e IED el enfoque OLI tradicional avanzó los siguientes planteamientos teóricos:

i) La IED vertical, tanto la que busca la explotación de recursos naturales como la que busca eficiencia crean comercio toda vez que las plantas establecidas forman parte de la cadena de valor mundial de la corporación transnacional, generando exportaciones o aumento de éstas hacia los países de origen de las corporaciones. También

habrá un aumento de las exportaciones del país de origen debido a las ventas internas de servicios, bienes intangibles, maquinaria y bienes intermedios de las empresas matriz a las filiales.

ii) La IED horizontal, la que busca penetración de mercados. En un primer momento, la producción en el país receptor sustituye a las importaciones que provienen de la empresa matriz; no obstante, puede elevar las importaciones de otro tipo de productos que demanda la propia filial, de tal forma que no disminuyan las exportaciones totales. En este caso el total de ventas de la CTN aumenta a consecuencia de la inversión, ya que la filial incrementará su demanda de insumos intermedios que le abastece la empresa matriz; ganando tanto el país como la CTN. Habrá otros casos en que aún cuando gana la Corporación (tanto por la venta en el mercado interno del país receptor como por las exportaciones que realiza al país de origen), el país de origen, en efecto, sale perdiendo, tanto por la reducción de sus exportaciones como por el incremento de sus importaciones (compras externas que realizan las empresas matrices de las filiales).⁵ Además, se debe apuntar que otro efecto de este tipo de inversión es que generará una mayor competencia para las firmas locales, ya que antes se importaba el producto, que ahora se producirá localmente.

Estos tipos de interrelación con el co-

⁵ Este comportamiento explica buena parte del déficit comercial de los Estados Unidos a partir de los ochenta.

mercio (IED vertical y IED horizontal) siguen caracterizando a buena parte de la IED, sin embargo, desde mediados de los ochenta se han experimentado modificaciones importantes, que veremos más adelante, algunas como es el hecho de la conformación de sistemas o redes de producción internacional, las han incorporado en el enfoque OLI. Sin embargo, es importante señalar que en cuanto a nuevas características del comercio como lo es el de carácter intra-industrial e intra-firma se ha trabajado muy poco por parte de los partidarios de éste enfoque (a pesar de que las nuevas teorías del comercio internacional lo han puesto de relieve en la explicación de las características principales del comercio entre países con similar dotación de factores).

2. Patrón de competencia, nuevas estrategias y actualización del enfoque

Esta sección que versa sobre la competencia, las estrategias y el enfoque OLI actualizado, se presenta en tres partes. En la primera, a partir de un análisis sobre el concepto de competitividad, se destaca que si bien la competencia se da entre empresas, la nación donde se “asientan” es importante para la determinación o adquisición de dicha competitividad y que en el nuevo contexto internacional la capacidad competitiva de una empresa no solo depende de una nación (por ejemplo su país de origen), sino que esta en función de su posición en diferentes países, ya que la empresa opera sobre una base mundial, en un sistema internacional de producción integrada. En la segunda, se destacan algunas de las estrategias más importantes de las CTN a partir de los ochenta, como son el proceso de regionalización y la incorporación de nuevas tecno-

logías en los procesos productivos, en la búsqueda de ampliación de los mercados y elevar los niveles de rentabilidad, vía reducción de costos. En la tercera, se ponen de relieve algunos planteamientos básicos que tratan de explicar las transformaciones que se han dado en la economía mundial.

2.1. El papel de la nación y de la empresa en la competitividad

Una de las dificultades sobre el concepto de competitividad es que los dos principales niveles de referencia, la empresa y la nación, tienen distintos objetivos, mientras que para la primera el objetivo principal es elevar sus ganancias y la cuota de mercado mundial, para la segunda es mantener y aumentar el nivel de vida de los habitantes. Más aún, no todas las firmas tienen los mismos objetivos estratégicos, al menos en el corto plazo, en tanto una firma, puede preferir, por ejemplo, un incremento en su cuota de mercado, otra puede tener como prioridad elevar sus niveles de ganancia [Hatzichronoglou, 1996].

Sin darle mucha importancia a esta dificultad y poniendo la atención en el país, la OCDE define a la competitividad como «The degree to which a country can, under free and fair market conditions, produce goods and services which meet the test of international markets, while simultaneously maintaining the real incomes of its people over the long-term». (citado por Prokopenko, [1999:2]). En esta definición se destacan tres aspectos: se refiere a un país y no a las empresas; la producción de bienes y servicios responden de forma satisfactoria la prueba de los mercados internacionales; y, eleva o mantiene el ingreso de sus habitantes en el largo plazo.

Si se acepta que quienes compiten en el mercado mundial son las empresas, la competitividad de un país desde el punto de vista económico,⁶ a primera vista, no tendría sentido, pues en tanto que la empresa puede quebrar al estar en su línea de flotación, la nación, como dice Krugman [1996] en ningún momento se encuentra en esa línea, simplemente porque no puede declararse en bancarota. Sin embargo, este autor se olvida que una nación con empresas no competitivas o que carecen de competitividad pueden llevar a “su país” a una crisis de balanza de pagos, por crecientes déficit comerciales, o a procesos de endeudamiento para sostener los niveles de crecimiento con saldos deficitarios con el exterior, o simple y sencillamente a tener economías estancadas con bajos niveles de crecimiento.

Ahora bien, si hablar de la competitividad de una nación no tiene mucho sentido, hablar de la competitividad de una empresa abstractando su entorno nacional tampoco lo tiene, ya que

En el mercado internacional compiten no sólo empresas. Se confrontan también sistemas productivos, esquemas institucionales y organizaciones sociales, en los que la empresa constituye un elemento importante, pero integrado en una red de vinculaciones con el sistema educativo, la infraestructura tecnológica, las relaciones gerencial-laborales, el aparato institucional público y

⁶ Decimos desde el punto de vista económico porque existen otros enfoques que intentan articular los aspectos tecnoeconómicos, sociopolíticos y culturales del proceso competitivo. (véase Muller, 1995)

privado, el sistema financiero, etc.» [Fanjylber, 1988:22-23; citado por Muller, 1995: 142]

En el mismo sentido, Porter cuestiona los planteamientos que sostienen que con el proceso de globalización y agudización de la competencia, la nación pierde importancia en el logro del éxito competitivo de las empresas. Por el contrario,

Las diferencias a escala nacional en estructuras económicas, valores, culturas, instituciones, e historias contribuyen profundamente al éxito competitivo. El papel de la nación sede parece ser tan fuerte como antes o incluso más fuerte que nunca. Aunque la mundialización de la competencia pudiera parecer que restaba importancia a la nación, antes al contrario parece que se la añade. [Porter, 1990: 45].

Con el proceso de eliminación de las barreras al comercio y a la inversión la nación cobra un significado creciente porque es la fuente de las tecnologías que sustentan la ventaja competitiva. Cuando por gozar con las condiciones adecuadas en «su» nación triunfan las empresas en el mercado mundial, se puede decir que esa nación también triunfa porque supo impulsar a dichas empresas. El que una nación se convierta en la base central en donde se crean y mantienen las ventajas competitivas esenciales de un conjunto de empresas le otorga ciertos beneficios, ya que ahí se encontrarán muchos de los puestos de trabajo más productivos, las tecnologías esenciales y las técnicas más avanzadas, y por lo general será un país con exportaciones netas positivas.

En resumen, quienes compiten en el mercado mundial son las empresas, no las naciones, no obstante, las naciones otorgan diferentes factores para el desempeño y competitividad de las empresas, destacando el sistema de innovación nacional, la propia dotación de factores, el sistema educativo para formar el capital humano y la infraestructura económica. Sin embargo, lo antes escrito explica más la situación de un país industrializado que logra obtener ventajas competitivas en algunos sectores donde sus empresas alcanzan una presencia en el mercado mundial, medida por su cuota de mercado. En el caso de un país en desarrollo, se debe poner más énfasis en las ventajas de localización, en lugar de las ventajas de propiedad o ventajas de la empresa.

Es importante subrayar que el proceso de globalización, particularmente, la liberalización de los flujos de comercio, la desregulación de la inversión extranjera, así como la internacionalización de la producción, han configurado un nuevo patrón de competencia internacional, en el cual la capacidad competitiva de una corporación (transnacional o global) en un país esta afectada fuertemente por su posición competitiva en otros países y viceversa, debido a que la corporación integra sus operaciones sobre una base mundial para capturar los eslabonamientos entre países. Este funcionamiento difiere del anterior en el cual la competencia en un país es esencialmente independiente de lo que suceda en otros, dado que la competencia se produce sobre una base país a país [Molero *et al*, 2000].

Las corporaciones transnacionales organizan y reorganizan cada vez más sus actividades de producción transnacional de manera integrada y orientada a lograr una

mayor eficiencia, aprovechando los activos físicos y los bienes intangibles disponibles en toda la estructura empresarial mundial. «Además, las participaciones cruzadas, la cotización en varias bolsas, la ubicación de la sede en países distintos del país de origen y la adquisición de insumos e instalaciones en múltiples países son ejemplos del modo en que la propiedad y la nacionalidad de las CTN han pasado a ser menos evidentes.» [UNCTAD, 2000:11].

Al aprovechar las nuevas ventajas regionales y mundiales, las CTN combinan las ventajas de propiedad con las ventajas de ubicación de los países receptores con el fin de afianzar su propia competitividad, en un entorno que a cambiado radicalmente, en el cual la competitividad se vuelve un factor clave para la permanencia de las empresas en los mercados y, no siempre, para mejorar a las naciones donde se establecen.

2.2. Nuevas estrategias

Las corporaciones transnacionales que crecieron y se expandieron con las formas de producción fordistas enfrentaron, desde mediados de los setenta, problemas de exceso de capacidad ociosa por la saturación de los mercados, lo mismo en automóviles, acero, textiles y en menor medida, en varios sectores de alta tecnología tales como semiconductores, computadoras y productos electrónicos; en los primeros por el avance competitivo de los nuevos países industrializados, en los segundos por la fuerte competencia entre CTN de los propios países desarrollados. Ante este problema, promueven dos estrategias de largo alcance, que se ven cristalizadas a partir de los ochenta; por un lado, junto con los gobiernos respectivos, se promueve la ampliación de los mer-

cados por la vía de la integración regional y por otro, se realizan procesos de reestructuración productiva para incorporar las nuevas tecnologías de la información y una reorganización laboral que haga más flexible a la empresa, es decir que “supere” la rigidez de los sistemas fordistas de la producción en masa, que se revelaron como ineficientes para los nuevos requerimientos del mercado mundial.

1. Una forma para ampliar los mercados se concretó en los procesos de integración regional que, bajo la forma del regionalismo abierto,⁷ se retomaron a mediados de los ochenta a raíz de que la Comunidad Económica Europea decide reanudar su negociación sobre el Mercado Común; para hablar solo de los más importantes, tenemos el siguiente panorama general:

— La integración europea, después de haber estado estancada, a mediados de los ochenta retoma nueva vitalidad y en 1987 se formaliza con el Acta Única Europea, en la que se tomó la decisión trascendental de constituirse, a partir de 1992 en el Mercado Común Europeo.⁸

— Estados Unidos inicia en 1987 un Acuerdo de Libre Comercio con Canadá, el cual entra en vigor en 1989; asimismo en 1990 empieza a negociar con México otro acuerdo similar, que habría de firmarse, en forma tripartita

⁷ También se le denomina “nuevo regionalismo” y es abierto porque al mismo tiempo que se liberalizan los flujos de mercancías y de capital al interior de la región, también se reducen las barreras al comercio y la inversión extra-regionales

⁸ Que es hoy por hoy el proceso más avanzado en la integración regional.

(incluido Canadá) en noviembre de 1992 y en enero de 1994 entra en vigor como Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

— En 1995 se constituye el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), entre cuatro países de América Latina: Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay; es ante todo el proceso más avanzado de integración en estas latitudes y tratando de emular a la Unión Europea dio un paso más que el simple acuerdo comercial al plantearse el Mercado Común.

— Asimismo, existe el bloque asiático, el cual no se ha formalizado en un acuerdo de comercio preferencial, pero constituye un caso típico de regionalismo abierto, de integración impulsada por las fuerzas del mercado. Este bloque está conformado por Australia, Japón, los tigres asiáticos (Corea, Singapur, Taiwan y Hong Kong) y los tigrillos de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN por sus siglas en inglés) (Malasia, Filipinas, Indonesia y Tailandia)

— Este proceso, entre otros, incide en los nuevos rasgos de la relación entre comercio e IED, debido a que ambos tienden a concentrarse en las áreas de influencia y una economía (aunque sea pequeña) se beneficia al pertenecer o haber realizado un acuerdo de libre comercio. También los flujos de comercio intra-regionales tienen tasas de crecimiento mayores que las tasas de crecimiento de las exportaciones extra-regionales. Sin embargo, los lazos económicos y financieros entre los países hegemónicos no se debilitan y

muchas veces se refuerzan. Por ejemplo, tenemos que Estados Unidos sigue siendo junto con Japón de los principales socios comerciales de los tigres y tigrillos asiáticos.

2. Por el lado de la incorporación de las nuevas tecnologías a los procesos productivos cabe destacar lo siguiente:

— Se observa una incorporación cada vez más amplia de la microelectrónica en los procesos productivos. Las tecnologías de automatización basadas en la electrónica son utilizadas en la fabricación desde principios de los setenta, pero su uso se generaliza hasta la siguiente década. La incorporación de las computadoras revoluciona los procesos de producción, en lugar de la producción en masa, hace rentable la producción en pequeños lotes; se adquiere mayor flexibilidad para cambiar los modelos, y el diseño por computadora, además de reducir los costos permite los cambios en forma automática, más rápida y con mayor precisión.

— Las nuevas tecnologías parecen tener un fuerte impacto en las economías de escala al permitir que el montaje de la maquinaria pueda ser modificado de manera automática, instantánea y con precisión, ya no se requiere de la producción a gran escala para poder obtener o asegurar altas tasas de ganancia. Al parecer la innovación tecnológica juega papeles diferentes en las distintas etapas del “ciclo tecnológico”, “...en fases de aceleración del cambio tecnológico se abren nuevas posibilidades para las empresas y para los países que, sin grandes dotaciones de

capital, sepan operar con la necesaria eficacia y anticipación en segmentos de la demanda internacional en los cuales las empresas de mayor tamaño no pueden operar con la necesaria capacidad adaptativa. En ese sentido podría considerarse la innovación (de productos y procesos) como un vector histórico de debilitamiento del poder oligopólico en el comercio internacional.” [Pipitone, 1997: 158].

— Uno de los cambios importantes en las estrategias de las CTN que se observan con mayor claridad en la década de los ochenta, es un mayor interés por desarrollar la investigación y desarrollo en torno a nuevos procesos y productos, teniendo como consecuencia el desarrollo impresionante de los nuevos materiales para nuevos productos que reemplazan a las materias primas que provienen de la agricultura y de la minería.⁹ El mayor interés en la investigación y el desarrollo por parte de las CTN tiene que ver con el hecho de que el conocimiento esta jugando cada vez más un papel preponderante como determinante de la competitividad de las empresas, y a que la producción y la sociedad tienden a basarse cada vez más en el conocimiento. En el futuro cercano, la fábrica del conocimiento constituye la fuente principal de superioridad competitiva. [Fruin, 2000]

⁹ Incidiendo así en la tendencia al deterioro de los términos de intercambio, que Prebisch enunciara desde la década de los cincuenta, a propósito del lento crecimiento de las exportaciones de productos primarios.

Por otro lado, poniendo atención en las corporaciones transnacionales estadounidenses, que son las que tienen mayor peso en América Latina en general y en México en particular, frente a la competencia creciente de las CTN europeas y sobre todo japonesas, a partir de los ochenta, realizan una serie de cambios en su estrategia de expansión mundial, los cuales pueden agruparse de la siguiente manera:

1. Refuerzan su presencia en América Latina (AL), aunque mantienen su participación en los países del sudeste asiático, con orientación exportadora. En efecto, la participación de AL y el Caribe en el total de la IED estadounidense, de 1982 a 1997, se eleva del 13 al 20 por ciento, en tanto en Asia en desarrollo aumenta del 6 al 9 por ciento [UNCTAD, 1998].
2. Las empresas establecidas en AL realizan una serie de cambios encaminados a la reestructuración de sus sistemas de producción, mediante la incorporación en forma ampliada de las nuevas tecnologías y de una reorganización laboral incorporando en forma creciente el sistema "manufactura flexible" para hacer más versátil su producción y hacer frente al desafío japonés y a las CTN europeas, asegurando por un lado el mercado interno de AL y por otro utilizando a los países en donde se encuentran sus filiales como plataformas de exportación. [CEPAL, 1998]
3. Junto a lo anterior promueven una mayor capacidad de exportación a diferencia de los patrones anteriores (que estaban orientados al mercado interno). Aquí había que hacer una diferen-

ciación importante, en el cono sur, las corporaciones establecidas en Argentina y Brasil continúan orientadas al abastecimiento del "mercado interno", pero ahora convertido en un mercado regional, el MERCOSUR, en donde enfrentan una mayor competencia internacional. En tanto en México y en la Cuenca del Caribe promueven la producción para la exportación hacia los Estados Unidos.

4. Fortalecen su presencia en la industria manufacturera, pero amplían sus inversiones hacia sectores mineros y sobre todo hacia los servicios, telecomunicaciones y energía.

En contraste las corporaciones transnacionales japonesas cambian la orientación de sus inversiones de los países en desarrollo (principalmente asiáticos) hacia países industrializados, fortalecen su inversión en Estados Unidos y Europa, sin descuidar los bastiones que ya controla en el Sudeste Asiático.

Por su lado, los principales destinos de las CTN europeas fueron Estados Unidos y las economías emergentes, cuyo atractivo fue, por supuesto, el proceso de privatizaciones. América Latina Captó el 13.5 por ciento de las inversiones realizadas fuera de la Unión Europea y el principal destino fue el MERCOSUR. [CEPAL, 2001]

2.3. *El enfoque OLI actualizado*

Las innovaciones tecnológicas han elevado la capacidad de las empresas para coordinar sus redes internacionales de producción y expandirlas en su intento de mejorar su competitividad; han dado mayor facilidad para que las tareas de organización y gestión de las corporaciones puedan realizarse a distancia. Las nuevas tecnologías de la

información han reducido el costo y diseminación de la información y el conocimiento de los mercados de insumos y de productos, y las CTN son más capaces para controlar las actividades de las filiales que se encuentran en el extranjero y responden más rápido a cambios en la oferta y la demanda en los países en los cuales operan.

En este sentido, las corporaciones tienen mayor libertad para elegir la forma en la cual atiendan los mercados globales, ya sea produciendo en el propio país y exportando; produciendo en otros países para la venta local o produciendo en otro país para la exportación. Así la innovación, la producción de un nuevo producto y la exportación pueden iniciarse en una filial extranjera y no necesariamente en la empresa matriz [UNCTAD, 1996].

Estas nuevas características están modificando la importancia relativa de los distintos factores económicos que, por un lado, motivan la expansión de la IED y, por otro lado, condicionan su localización. No es que los motivos tradicionales hayan desaparecido, sino que están siendo incorporados a las diferentes estrategias aplicadas por las empresas en su proceso de transnacionalización. Asimismo, los condicionantes tradicionales tampoco han desaparecido, sino que más bien han perdido importancia relativa en las decisiones sobre donde realizar su inversión.

Las estrategias tradicionales de empresas que actuaban cada una por su lado con filiales en el extranjero que funcionaban casi de forma autónoma han venido siendo sustituidas por estrategias de integración con fuertes vínculos entre las filiales y las empresas matrices, dando forma por demás a un sistema de producción integrado. Al

respecto, se observan dos estrategias de integración, la simple y la compleja, en la primera, la mano de obra no calificada se convierte en el principal atractivo para la localización de la IED, pero se complementa con otros condicionantes, como son: la seguridad de contar con la mano de obra necesaria, una infraestructura física adecuada para la exportación de los productos. En esta estrategia los costos y el acceso a los mercados internacionales ocupan un lugar más importante que el tamaño del mercado del país receptor.

En la integración compleja, dado que el costo laboral en relación con los costos totales ha disminuido y que la IED goza de mayor movilidad, los países tienen que ofrecer ventajas de ubicación suplementarias, para atraer la IED. En este caso la productividad, un cierto nivel de calificación de la fuerza de trabajo, infraestructuras adecuadas cobran mucha importancia. Asimismo, adquiere mayor relevancia el acceso a los mercados internacionales. [UNCTAD, 1998].

Las estrategias de integración compleja comprenden la división del proceso de producción en distintas actividades con funciones muy concretas y la realización de cada una de ellas en el lugar más rentable que ofrece una mayor competitividad global apoyándose en una cartera internacional de activos. En este caso lo que se busca no es sólo reducir los costos y elevar la cuota de mercado, sino, también tener acceso a tecnología y a capacidad de innovación, que son de los principales «activos creados» y son esenciales para la competitividad de las empresas,¹⁰ en un mundo que no cesa en

¹⁰ Las nuevas fábricas, “Las fábricas del conocimiento se concentran, de forma flexible y versátil,

liberalizarse y globalizarse. De hecho el progreso técnico, especialmente las innovaciones rápidas crean las ventajas que impulsan a las empresas a la producción internacional; las CTN tienen que ser más innovadoras si quieren permanecer en el mercado mundial, sobre todo, porque las actividades intensivas en investigación y desarrollo crecen más rápido que las actividades menos intensivas en tecnología. [UNCTAD, 2001]

Conclusiones

El enfoque OLI que explica los movimientos y las causas de la IED ha incorporado en su cuerpo teórico los nuevos rasgos y sobre todo ha subrayado el hecho de que el proceso de globalización está cambiando tanto los cauces de la IED como los motivos para su expansión a escala mundial. La liberalización comercial, la desregulación de la IED, y las privatizaciones de las empresas estatales han mejorado el acceso de las CTN a los mercados de bienes y servicios y a los factores de producción y han aumentado las presiones de la competencia en los propios mercados internos que antes estaban protegidos, obligando a las empresas a buscar nuevos recursos y mercados en el extranjero.

En la nueva configuración de la economía mundial los clusters y la aglomeración de actividades relacionadas adquieren un papel relevante; no obstante, la simple aglomeración no es suficiente para atraer la IED, sino se procesan productos de alto valor agregado y se convierte en un centro

de excelencia para la inversión intensiva en conocimiento. Además, las ventajas de ubicación del país deben ser percibidas como complemento de las ventajas de propiedad de las empresas. El progreso técnico fuerza cada vez más a las CTN a diferenciar entre países que tienen esos nuevos factores y los que no.

Mientras que el tamaño del mercado fue uno de los factores determinantes para atraer capital en el pasado (sobre todo para la inversión que buscaba abastecer el mercado interno), para la inversión orientada a la exportación, que busca servir los mercados globales, los «activos fijos» más atractivos son una infraestructura de clase mundial, trabajo calificado y productivo y una aglomeración de oferentes eficientes, fuertes competidores, instituciones y servicios de apoyo [Narula y Dunning, 1998]. El trabajo barato y no calificado aun es una fuente de ventaja comparativa, pero su importancia está disminuyendo.

en sitios de fabricación de tecnología avanzada, que destacan la administración integral de las personas, el capital y la tecnología, y personifican una amplia base de conocimiento, capacidad y ambición” (Fruin, 2000, 1)

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Chunlai, Chen, (1997) *The location determinants of foreign direct investment in developing countries*. The Chinese Economies Research Centre. The University of Adelaide, Australia.
- CEPAL (1998) *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*. Informe 1998.
- (1999) *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*. Informe 1999.
- (2001) *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*. Informe 2001.
- Dunning, John H., (1976), “La empresa multinacional: antecedentes” en *La empresa multinacional*, Dunning, John H., Compilador, FCE, México, Primera edición en español, 1976, pp. 15-56.
- Fanjzylber, Fernando (1988), “Competitividad internacional: evolución y lecciones”, *Revista de la CEPAL* 36, Santiago de Chile.
- Fontagné, Lionel (1999), *Foreign direct investment and international trade: complements or substitutes?*, OCDE, STI Working Papers, oct 1999, 30 págs.
- Fruin, W. Mark (2000) *Las fábricas del conocimiento. La administración del capital intelectual en Toshiba*, Traducción de María Teresa Rodríguez Coppola, Editorial Oxford University, New York U.S.A., 296 págs.
- Hatzichronoglou, Thomas, (1996) *Globalisation and competitiveness: relevant indicators*. Organization for Economic Co-operation and Development, Paris. Working papers series (1996/5)
- Hymer, Stephen H., et al (1979), *The multinational corporation. A radical approach*, Editado por Robert B. Cohen, Nadine Felton, Morely Nkosi y Jaap van Liere, Ed. Cambridge University, United States of America, 323 págs.
- Krugman, Paul (1996), “La competitividad: una obsesión peligrosa”, en *El internacionalismo “moderno”*. *La economía internacional y las mentiras de la competitividad*, Traducción de Vicente Morales, Crítica, Grijalbo Mondadori, Barcelona, España, pp. 15-29.
- Kumar, Nagesh (1995), “International Linkages, Technology and Exports of Developing Countries: Trends and Policy Implications”, The United Nations University, INTECH, Discussion Papers Series, agosto 1995, 30 págs.
- Molero, José, et al (2000) *Competencia global y cambio tecnológico. Un desafío para la economía española*, José Molero Coordinador, Ediciones Pirámide, 349 págs.
- Muller, Geraldo (1995), “El caleidoscopio de la competitividad”, *Revista de la Cepal* 56, CEPAL, agosto de 1995, pp. 137-148.
- Narula, Rajneesh y Jonhn H. Dunning, (1998), *Globalisation and new realities for multinational enterprise developping host country interaction*, OMC (1996). “El comercio y la inversión extranjera directa”, Informe de la Secretaría de la OMC, octubre de 1996, 59 págs.
- Pipitone, Ugo (1997), *Tres ensayos sobre desarrollo y frustración: Asia Oriental y América Latina*. Ed. Miguel Angel Porrúa y CIDE, México, 218 págs.
- Porter, Michael (1990) *La ventaja competitiva de las naciones*, Editorial Vergara, Buenos Aires Argentina.
- Prokopenko, Joseph, (1999) *Globalization, alliances and networking: A strategy for competitiveness and productivity*. International Labour Organization.
- Shatz, Howard J, y Anthony J. Venables, (2000) *The Geography of International Investment*, World Bank, Working Papers 2338.
- UNCTAD, (1996) *Overview, World Investment Report*. New York and Ginebra.
- (1998) *World Investment Report, 1998: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy*, New York and Ginebra, agosto, 432 págs.
- (1999) *Overview, World Investment Report*, New York and Ginebra, 50 págs..
- (2000) *Overview, World Investment Report*, New York and Ginebra, 47 págs.
- (2001) *Informe sobre las inversiones en el mundo. Objetivo: Fomentar las vinculaciones. Panorama General*, Nueva York y Ginebra. 53 págs.
- (2002) *Informe sobre las Inversiones en el Mundo, 2002. Las empresas transnacionales y la competitividad de las exportaciones, panorama general*, 74 págs.
- Vernon, Raymon (1983), *Soberanía en peligro. La difusión multinacional de las empresas de Estados Unidos*, FCE, México, primera reimpresión, 290 págs.