

ESTRATEGIAS DE INVERSION, LOCALIZACION Y PRODUCCION DE EMPRESAS MULTINACIONALES

**Benítez, César, Profesor-Investigador en la Facultad de Contaduría y
Administración de la Universidad Autónoma de Baja California.**

RESUMEN

En las últimas décadas, han tenido lugar importantes cambios en la estructura de la producción internacional. Las operaciones de las empresas multinacionales se han extendido cada vez más y con mayor rapidez en distintas regiones alrededor del mundo. Estos procesos de internacionalización han modificado los vínculos existentes entre fabricante y proveedores, y han propiciado nuevas formas de cooperación, más articuladas y complejas. Los flujos de inversión internacional se han multiplicado y su importancia como fuente de capital para las economías en desarrollo ha crecido en forma significativa. La actividad de las empresas multinacionales ha contribuido en gran medida en los flujos de inversión registrados y en el crecimiento del comercio internacional, además de modificar de manera importante la estructura de la producción en el mundo. Estos incrementos, se explican principalmente, por la rápida expansión de los procesos de liberalización comercial en diversas regiones del mundo, por la introducción de nuevas tecnologías y por la aparición de nuevas formas de organización más flexibles.

ABSTRACT

In recent years, important changes have occurred in the structure of international production. The operations of multinational corporations have been growing in a very fast pace around the world. This internationalization process has changed the existing links between manufacturer and suppliers, and has created new cooperation figures, that are more integrated and complex. The international investment flows have been increased and its importance such a source of capital for developing economies has been expanded. The activity of multinational corporations has contributed to the increased of investment flows registered and has modified the production structure around the world. This increase can be explained through the rapid expansion of the free trade in several regions in the world, the introduction of new technologies and the implementation of more flexible organization models.

Palabras clave: Comercio internacional, Empresas multinacionales, IED, Sistema de producción internacional y desintegración vertical.

INTRODUCCION.

En las últimas décadas, han tenido lugar importantes cambios en la estructura y organización de la producción internacional. Las empresas multinacionales están cada vez más involucradas en este proceso, proporcionando recursos adicionales, difundiendo tecnología al resto de la economía, y facilitando el acceso a nuevos mercados.

Las operaciones de las empresas multinacionales se han extendido cada vez más y con mayor rapidez en distintas regiones alrededor del mundo. Estos procesos de internacionalización han modificado los vínculos existentes entre fabricante y proveedores, y han propiciado nuevas formas de cooperación, más articuladas y complejas.

El presente trabajo, examina algunas teorías existentes sobre comercio internacional y empresas multinacionales, y se desarrolla un análisis geográfico y sectorial de los flujos de Inversión Extranjera Directa en el mundo. Se explican las principales tendencias de las multinacionales en cuanto a los cambios organizativos y descentralización de funciones.

Se concluye el presente trabajo con unas reflexiones finales sobre el impacto de las multinacionales en distintas regiones del mundo y se comentan los resultados de las propuestas para elevar la competitividad industrial.

1. COMERCIO INTERNACIONAL Y EMPRESAS MULTINACIONALES.

1.1 Libre comercio y ventajas comerciales.

La Teoría Económica ha tratado de explicar las ventajas que ofrece el libre comercio, y exponer el patrón que domina las relaciones comerciales. Las primeras teorías se apoyan en la existencia de competencia perfecta en los mercados y señalan que los intercambios internacionales se originan debido a las diferencias en las capacidades o habilidades entre países. Es decir que los países tienden a exportar los bienes en cuya producción presentan ventajas, mientras que tienden a importar otros cuya producción resultaría excesivamente costosa. Estas teorías consideraban ciertos supuestos teóricos tales como la no existencia de restricciones comerciales, la movilidad perfecta de los factores entre industrias de un país, pero no entre países, la competencia perfecta en todos los mercados de bienes y de factores, así como la inexistencia de costes de transporte

La teoría de la ventaja absoluta de Adam Smith (1776), surge como una respuesta liberal a las restricciones mercantilistas en contra del libre comercio y parte de una premisa muy simple: para que dos naciones deseen comerciar entre sí, ambas deben obtener una ganancia. En dicha teoría se presentaba una descripción clásica de las ventajas de la división del trabajo y de la especialización, estableciendo un paralelismo entre familias y naciones. Cada familia (o nación) debería producir aquello en lo que tiene alguna ventaja y con los beneficios de esta, adquirir de otra familia (o nación) aquello que es ofertado a un precio más barato de lo que le costaría fabricarlo. Con esta teoría se demostraban los beneficios del libre comercio, al probar que se fomentaba la eficiencia internacional en la producción, si cada país explotaba su ventaja absoluta. Estos razonamientos ayudaron a derribar barreras comerciales y favorecieron a la liberación del comercio en un gran número de países.

Sin embargo, esta teoría no logró convencer a todos los países, ya que existía la incertidumbre sobre que pasaría si un país no tuviera ventaja absoluta en ningún producto y los demás países fueran mejores en la producción de todos los bienes. Surge entonces la

teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo (1817). Aún cuando una nación sea menos eficiente que otra en términos absolutos en la producción de mercancías, sigue habiendo una base para el comercio con beneficios mutuos. La nación sin ventaja absoluta deberá especializarse en la producción de la mercancía cuya desventaja absoluta sea más pequeña (es decir, su mercancía con ventaja comparativa) para exportarla, y deberá importar la mercancía con desventaja absoluta mayor (es decir, su mercancía con desventaja comparativa).

David Ricardo estableció las bases teóricas que explican las ventajas que las naciones pueden lograr con la práctica del comercio internacional, pero debemos reconocer que fue J.S. Mill (1844) quien explicó cómo se distribuyen estas ventajas entre los países. Como señalaba W. Barber, (1967), quizá lo más significativo de las modificaciones de Mill de la tradición clásica ortodoxa sea su reinterpretación de las leyes que gobiernan la actividad económica, y más particularmente la distribución de la renta. La aportación de Mill se basa en el análisis oferta-demanda y explica cómo la distribución de las ganancias del comercio depende de los precios relativos de los bienes que se producen en un país. De éste modo, la relación real de intercambio de equilibrio sería tal que, para cada mercancía, la demanda de importaciones de un país y la oferta de exportaciones del otro país se igualasen, si esto no sucediera, el precio de la mercancía con exceso de demanda subiría al tiempo que el precio de la mercancía con exceso de oferta descendería hasta que se alcanzase una relación de precios de equilibrio.

El conjunto de estas premisas es útil para demostrar que existen ganancias a través de intercambios entre países y sugiere además que todos los individuos mejoran como consecuencia del comercio internacional, ya que el comercio no afecta la distribución de la renta. Sin embargo, en el mundo real el comercio tiene efectos significativos en la distribución de la renta en los países que lo realizan, por lo que los beneficios del comercio no se distribuyen en forma homogénea. Existen dos razones principales según Krugman (2001), por las que el comercio tiene efectos importantes sobre la distribución de la renta. La primera razón es que los recursos no pueden moverse inmediatamente y sin ningún coste y la segunda es que las industrias difieren en los factores de producción que demandan. Por

ambas razones es posible que el comercio internacional pueda generar perjuicios, por lo menos en el corto plazo, a ciertos grupos específicos. De esta manera, un análisis realista de comercio internacional, debe ir más allá del modelo ricardiano considerando modelos en los que el comercio puede afectar la distribución de la renta.

En las primeras décadas del siglo XX, con la obra de Ohlin (1933) sobre el comercio interregional e internacional, se produce un avance significativo en la teoría del comercio internacional superando a la de la ventaja comparativa, aunque sin representar una modificación radical de los principios de Ricardo y Mill. La idea de que los países son diferentes y sus producciones se complementan entre sí, sigue siendo la misma, además se parte del supuesto de que existe competencia perfecta en los mercados de bienes y de factores productivos y se vacían completamente a los precios de equilibrio. A pesar de ello, este nuevo modelo una vez formalizado por Samuelson (1948), aporta una gran solidez que lo llevó a convertirse en la doctrina dominante en el campo de la teoría económica.

El enfoque del modelo Heckscher-Ohlin, está orientado al origen de la ventaja comparativa basado en las diferentes dotaciones factoriales relativas de los países que comercian. Establece que los países tienden a importar bienes que son intensivos en los factores en los que tienen oferta escasa y a exportar aquellos intensivos en los factores de los que tienen oferta abundante.

Este modelo parte de una definición de precios y no de una definición física de abundancia factorial, lo que garantiza la validez del teorema de Heckscher-Ohlin independientemente de las condiciones existentes de la demanda. Como resultado de la utilización de esta definición se obtiene una relación única entre la medida de la dotación factorial relativa de los países y el precio relativo de los bienes en autarquía, por ejemplo, un aumento en el precio de un bien tierra-intensivo, incrementará la renta de la tierra en mayor proporción, mientras que reducirá el salario del trabajo. Los cambios en los precios relativos de los bienes tienen efectos muy importantes en los ingresos relativos de los recursos, y debido a que el comercio cambia los precios relativos, el comercio internacional tiene importantes efectos sobre la distribución de la renta.

Los efectos del comercio internacional y del proteccionismo sobre la distribución de la renta son tratados por el teorema de Stolper-Samuelson, que establece que un incremento en el precio del bien de importación llevaría a un incremento en la remuneración del factor escaso y a una disminución en la remuneración del factor abundante. La aportación de Samuelson señala que, en un modelo ideal, el comercio internacional llevaría a la igualación del precio de factores tales como capital y trabajo entre países, suponiendo la ausencia de especialización en la producción de cualquier bien en los dos países que comercian. La tendencia de igualación de precios llegaría a un valor de equilibrio correspondiente a un valor del precio relativo de los bienes que coincide con la relación real de intercambio. Los precios absolutos de los factores, también se igualarían debido al supuesto de rendimientos constantes a escala, por lo tanto, en situación de equilibrio, las productividades marginales de cada factor para cada bien serán las mismas en los dos países. Sin embargo, como menciona Krugman y Obstfeld (2001), en realidad la igualación del precio de los factores no se observa a causa de enormes diferencias en recursos, barreras comerciales y diferencias internacionales en tecnología.

El modelo Heckscher-Ohlin y sus derivaciones tiene limitaciones en algunos aspectos a la hora de explicar los intercambios internacionales, sin embargo las teorías desarrolladas siguen siendo útiles como vía de análisis de los efectos del comercio sobre la estructura productiva y la distribución de la renta. Ante las dificultades experimentadas por el modelo, en estudios recientes se han incorporado la competencia imperfecta y los rendimientos crecientes de escala, dando lugar a nuevas explicaciones de por qué se comercia. De la relajación de los supuestos restrictivos se derivarán algunas de las conclusiones de las nuevas teorías del comercio.

1.2 Inversión extranjera directa y empresa multinacional.

La inversión extranjera directa (IED) representa una parte muy significativa de los movimientos internacionales de capitales. Hoy en día, la IED es tan importante como las inversiones de cartera como canales para el flujo de capital privado internacional.

Según Krugman y Obstfeld (2001), por inversión extranjera directa se entienden los flujos internacionales de capital en los que una empresa de un país crea o amplía una filial en otro país, adquiriendo el control, es decir que la filial forma parte de la estructura organizativa. De esta forma se puede afirmar que el principal aspecto de la inversión extranjera directa es permitir la formación de organizaciones multinacionales.

Las inversiones directas son inversiones reales hechas en fábricas, bienes de capital, tierras, inventarios, y sistemas administrativos, en las que el inversionista mantiene el control sobre el uso del capital invertido. Los motivos que promueven la inversión extranjera directa son entre otros el de obtener mayores beneficios (posiblemente como resultado de políticas tributarias más favorables o mayor disponibilidad de infraestructura entre otras ventajas) así como la diversificación de los riesgos.

Según señala Moran (2000), en la teoría sobre la IED, el supuesto que prevalece desde los primeros trabajos de Hymer (1976), Vernon (1966) y Kindleberger (1969) ha sido que las barreras de entrada (de inversionistas extranjeros) en forma de determinadas ventajas y la competencia imperfecta son la condición indispensable para que ocurra el proceso de la IED. En concreto, ésta tradición de análisis postula que para que las empresas operen fuera de la economía de su propio país, deben poseer una serie de ventajas específicas sobre compañías rivales en otros mercados nacionales, ventajas que podrían comprender el control sobre la tecnología, los derechos de propiedad sobre marcas comerciales, las economías de escala realizadas mediante la operación a lo largo de más de un mercado nacional, junto con otros activos intangibles derivados de la pericia organizacional y administrativa dentro de la empresa. Estas ventajas proporcionan a las multinacionales una posición favorable frente a las empresas locales, ya que pueden

constituir barreras de entrada que limiten el acceso a la industria y maximicen los beneficios. Por consiguiente, la IED se convierte en una estrategia de la compañía matriz para ampliar o defender la capacidad de generar dividendos oligopólicos.

Las evidencias acerca de la estructura de mercado sugieren que la competencia imperfecta afecta a todas las industrias en donde existe IED. Hay una fuerte correlación entre altos índices de concentración e inversión extranjera en Estados Unidos de América, Reino Unido, Francia, Alemania, Suecia y Japón. La inversión extranjera se encuentra en industrias donde existen grandes economías de escala y alta intensidad publicitaria y tecnológica (Caves, 1996; Frischtak y Newfarmer, 1994).

Según Moran (2000), la IED (en especial en el sector manufacturero) sigue dos rutas: la primera se dirige a abastecer a mercados locales que tiene estructuras de demanda semejantes a las de los países desarrollados, al menos entre una pequeña elite o clase media (a menudo este mercado se halla protegido por altas barreras comerciales); la segunda se dirige a explotar factores locales que pueden servir como plataformas de exportación en aras de reforzar la posición competitiva de las empresas matrices tanto a escala regional como mundial.

Aunque no se ha desarrollado una teoría completa de las empresas multinacionales, existen algunas teorías parciales de gran relevancia. Krugman y Obstfeld (2001), introducen algunos elementos básicos necesarios para una teoría de las empresas multinacionales a través de un ejemplo. *Ford y General Motors* venden muchos automóviles en Europa, pero casi todos estos automóviles se producen en fábricas instaladas en Alemania, Gran Bretaña y España. Para explicar porque Europa no importa sus automóviles de Estados Unidos, se requiere una teoría de la localización; y para explicar porque la industria del automóvil de Europa no está controlada de forma independiente se necesita una teoría de la internalización.

La teoría de la localización establece que la localización de la producción a menudo esta determinada por los recursos. Así se puede entender que las empresas estadounidenses

producen localmente para el mercado europeo con el fin de reducir costes de transporte. Los factores que determinan las decisiones de una empresa multinacional en lo referente a donde producir no son, probablemente, muy diferentes de los que determinan el patrón de comercio en general (Krugman y Obstfeld, 2001).

Respecto a la teoría de la internalización, puede observarse que entre filiales de una multinacional en diferentes países existen importantes transacciones: en forma de proveedores de *inputs*, transferencia de tecnología o sistemas de administración. Aunque estos componentes pueden venderse a otras empresas, una de las razones por las que las multinacionales existen es porque resulta más beneficioso realizar estas transacciones dentro de una empresa que entre empresas, estimulando con ello un proceso de internalización.

Con la intención de justificar la teoría de internalización, Krugman y Obstfeld (2001), señalan que existen dos puntos de vista respecto a las causas por las que las actividades de diferentes países pueden ser integradas de forma beneficiosa en una única empresa. El primer punto de vista pone el énfasis en la transferencia de tecnología como ventaja de internalización. La tecnología, definida en general como cualquier conocimiento de utilidad económica, a veces puede ser vendida o arrendada. No obstante, existen dificultades para hacerlo. Algunas veces la tecnología implícita es difícil segregarla para su venta, existe dificultad para identificar el valor del conocimiento, y es complejo establecer los derechos de propiedad del conocimiento. Pero todos estos problemas pueden reducirse si una empresa, en vez de vender tecnología, decide capturar los beneficios en otros países estableciendo filiales en el extranjero. El segundo punto de vista se centra en las ventajas de la internalización para la integración vertical. Si una empresa produce un bien que es utilizado como *input* por otra empresa, pueden surgir algunos problemas. Si cada empresa tuviera una posición de monopolio, podrían entrar en conflicto para establecer precios de acuerdo a sus intereses, y puede haber problemas de coordinación si hay incertidumbres de oferta y demanda. Si las empresas situadas arriba y abajo en la cadena productiva se combinan en una única empresa integrada verticalmente, estos problemas tienden a reducirse.

Otra razón básica que explica la existencia de las empresas multinacionales es la ventaja competitiva de una red global de producción y distribución. Esta ventaja competitiva surge en parte de la integración vertical y horizontal con sus filiales en el extranjero. Mediante la integración vertical, la mayoría de las corporaciones multinacionales puede asegurarse el abastecimiento de materias primas y productos intermedios, y minimizar las imperfecciones que a menudo se encuentran en los mercados extranjeros. También pueden proporcionar mejores redes de distribución y servicio. Mediante la integración horizontal a través de sus filiales en el extranjero, las corporaciones multinacionales pueden proteger y explotar mejor su poder de monopolio, adaptar sus productos a las condiciones y preferencias locales y asegurar una calidad consistente en los mismos. Además, la ventaja competitiva se basa también en economías de escala en producción, financiamiento, investigación y desarrollo y en la recolección de información del mercado. En última instancia, la combinación de todos o la mayoría de los factores antes mencionados es lo que le permite a una empresa multinacional adquirir una ventaja competitiva frente a las firmas puramente nacionales, y también es lo que explica su rápida expansión y gran importancia actual.

Es importante subrayar que estos puntos de vista todavía no han sido desarrollados, de ningún modo, tan rigurosamente como en el análisis del comercio, que han llevado a cabo algunos autores. Como lo señalan Krugman y Obstfeld (2001), desgraciadamente, la teoría económica de las organizaciones, que es de lo que estamos hablando cuando intentamos desarrollar una teoría de empresas multinacionales, está todavía en su infancia.

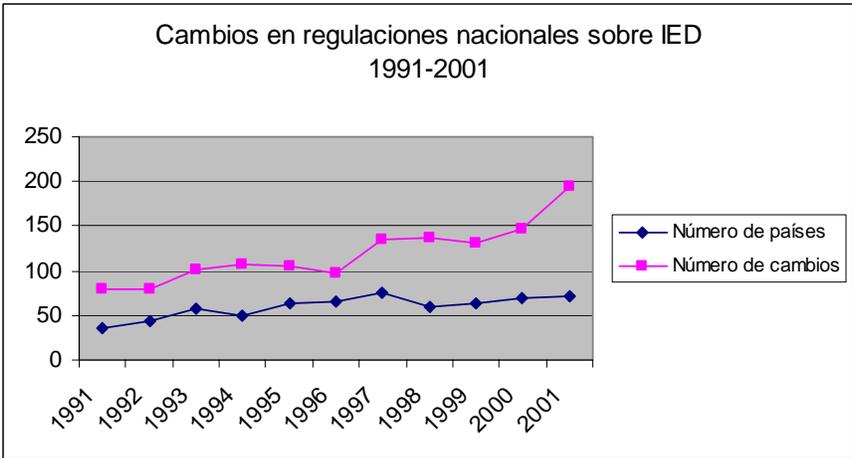
2. ESTRATEGIAS DE INVERSION, LOCALIZACION Y PRODUCCION DE EMPRESAS MULTINACIONALES.

En los últimos años los flujos de inversión internacional (directa y de cartera) se han multiplicado y su importancia como fuente de capital para las economías en desarrollo ha crecido en forma significativa. La actividad de las empresas multinacionales ha contribuido en gran medida a los flujos de inversión registrados ya que estas son el resultado de la inversión extranjera directa (IED) que participan de manera importante en el comercio internacional, además de modificar la estructura de la producción en el mundo.

Como se ha comentado, estos incrementos, se explican principalmente, por la rápida expansión de los procesos de liberalización comercial en diversas regiones del mundo, por la introducción de nuevas tecnologías y por la aparición de nuevas formas de organización más flexibles.

Por lo que respecta a la liberalización comercial, se puede decir que actualmente se ha incrementado el tamaño de los mercados potenciales influyendo en las decisiones de localización de las empresas multinacionales. En este sentido, es importante señalar que en los últimos años se han realizado importantes cambios en las legislaciones nacionales sobre IED (ver gráfica 2.1).

Gráfica 2.1



Fuente: Elaboración propia a partir de WIR02, UNCTAD.

Durante 2001, 71 países hicieron un total de 208 cambios en regulaciones relacionadas con la IED, alcanzando el número más alto desde 1991, año en el cual el *World Investment Report* (WIR) comenzó a registrar este dato. Del total de modificaciones realizadas en 2001, 194 (el 93% de los cambios producidos), crearon un clima más favorable para la inversión, indicando un esfuerzo por atraer a la IED.

En relación a la tecnología, las empresas creadoras de tecnología se han internacionalizado de manera más intensa que la media (Boletín Económico del ICE, 2001). Hoy en día las empresas de tecnología tienen mayores incentivos para invertir en I+D porque en un mercado internacional tan competitivo, una innovación importante en un producto o proceso puede reducir sensiblemente los costes y ganar cuota de mercado ante sus competidores. La innovación tecnológica ha permitido dividir el esquema funcional de una empresa para que las distintas actividades se realicen en aquellos países en los que resulta más beneficioso.

En cuanto a los cambios en la organización y gestión empresarial, la aparición de actividades principales (*core competencies*) ha transformado la estructura organizativa de las empresas, permitiendo una descentralización en la toma de algunas decisiones y menores restricciones en el momento de internacionalizarse.

Aunque la IED no se ha distribuido uniformemente en las distintas regiones del mundo, las empresas han adoptado estrategias globales que ayudan a estimular la producción internacional, logrando alianzas estratégicas entre firmas nacionales y extranjeras y promoviendo el desarrollo de las regiones en donde actúan. Como mencionan Krugman y Obstfeld (2001), las empresas multinacionales son a menudo los agentes que facilitan el desplazamiento de la producción intensiva en trabajo y de los flujos de capital de un país a otro, por lo tanto son objeto de críticas o elogios dependiendo del punto de vista de quien lo analice.

Con el fin de establecer un panorama general del contexto actual de las estrategias

de internacionalización se ha considerado conveniente realizar una revisión de la evolución de los flujos de inversión directa en los últimos años y, a continuación realizar un análisis de la actividad de las empresas multinacionales, haciendo énfasis en la composición de la producción.

2.1 Flujos de inversión extranjera directa: principales tendencias.

Las empresas multinacionales constituyen agentes económicos muy importantes tanto desde el punto de vista financiero como desde el punto de vista comercial. Primero porque estas entidades son el origen de los flujos de inversión directa y segundo porque los intercambios que se realizan entre filiales de una empresa multinacional (comercio intraempresa) suponen un porcentaje considerable del comercio mundial.

Al observar las cifras publicadas por la *United Nations Conference on Trade and Development* (UNCTAD), se puede comprobar que el valor de los flujos de inversión extranjera directa se disparó de manera sorprendente a partir de la década de los noventa. Entre las consecuencias de este cambio destaca especialmente su efecto en términos de crecimiento del comercio internacional. En los siguientes apartados se realiza un análisis geográfico y un análisis sectorial para delimitar su distribución por regiones y tratar de entender su estrategia de actuación.

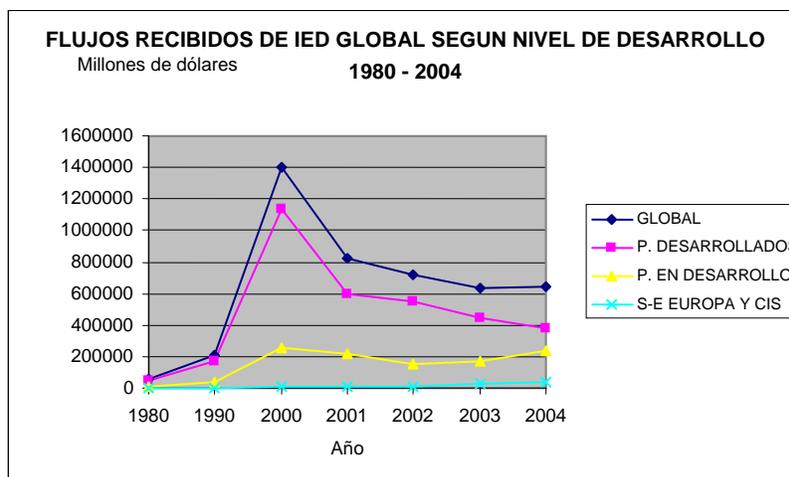
2.1.1 Análisis geográfico.

Los países receptores de los flujos de inversión directa han sido tradicionalmente los países más desarrollados (ver gráfica 2.2), sin embargo en años recientes se han comenzado a observar cambios en la distribución de estos flujos de inversión (*inflows*).

En la década de los ochenta, los países desarrollados llegaron a captar casi el 85% de los flujos globales, pero en los últimos cuatro años el porcentaje de captación ha venido descendiendo hasta registrar en el año 2004 el 58,6% de los flujos. Por su parte, los países en desarrollo, en 1990 captaban el 17,19% del total de la inversión extranjera mientras que

en el año 2004 estos países alcanzaron casi un 36% del total. En una menor proporción, los países del sur-este de Europa y de la Comunidad de Estados Independientes (CEI), también han ido incrementando su participación, al pasar de menos del 1% hasta el año 2000, a más de un 5% en el año 2004.

Gráfica 2.2



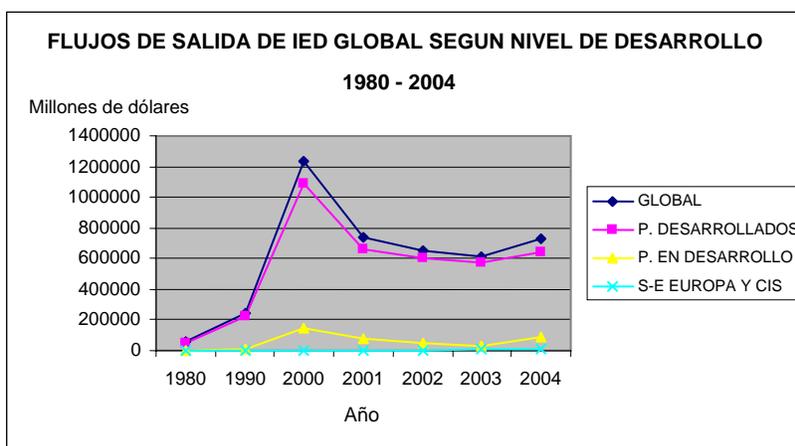
Fuente: Elaboración propia a partir del Handbook of statistics 2005, UNCTAD.

Por otra parte, en lo que respecta a la inversión realizada (*outflows*), los países desarrollados continúan siendo los mayores exportadores de capital a través de IED. Con carácter general, los flujos realizados se incrementaron en el año 2004 en un 18%, al alcanzar \$730.257 millones de dólares, excediendo a los flujos netos recibidos en ese mismo año (ver gráfica 2.3). Desde la década de los noventa hasta nuestros días, los países desarrollados, contribuyen con aproximadamente el 90% de los flujos y los países en desarrollo, contribuyen con el 10% restante. En el año 2000, los países en desarrollo alcanzaron su máximo histórico al aportar el 11,6% de los flujos de salida realizados. El sur-este de Europa y los países de la CEI, han tenido una muy modesta contribución a los flujos de salida. Únicamente en el año 2003 y 2004 han registrado una participación superior al 1%.

De acuerdo con el informe WIR02 publicado por la UNCTAD, los flujos de IED

sufrieron una caída del 51% en el año 2001. Este retroceso, después de experimentar crecimientos muy estables en la década de los noventa, es el reflejo de dos factores principalmente: la caída en la actividad económica industrial en el mundo y el marcado descenso de la actividad del mercado de valores. Esta combinación vino a frenar las nuevas inversiones internacionales, particularmente las fusiones y adquisiciones transfronterizas (M&As)¹ que se han manifestado en las cifras de IED. Los países desarrollados han sentido el impacto de esta caída (59%) y, aunque en menor medida, también los países en desarrollo lo han padecido (14%).

Gráfica 2.3



Fuente: Elaboración propia a partir del Handbook of statistics 2005, UNCTAD

En el último informe divulgado por la UNCTAD², se puede observar que los flujos globales de IED experimentaron incrementos en el año 2004, aunque muy modestos, considerando la reducción en las cantidades invertidas en el 2001 (41%), 2002 (13%) y 2003 (12%). En el año 2004 se registraron \$648 mil millones de dólares de IED, lo cual significó apenas un 2% más que en el 2003. Este crecimiento reflejó el aumento de flujos de capital hacia los países en desarrollo así como hacia el sur-este de Europa y a los países de la CEI, lo cual vino a compensar la caída en los flujos hacia los países desarrollados. La diferencia entre los flujos hacia los países desarrollados y los países en desarrollo cayó a

¹ Conocido por sus siglas en inglés M&As: Mergers and Acquisitions.

² A la fecha de elaboración del presente trabajo, no se ha publicado el WIR06 con las cifras del año 2005.

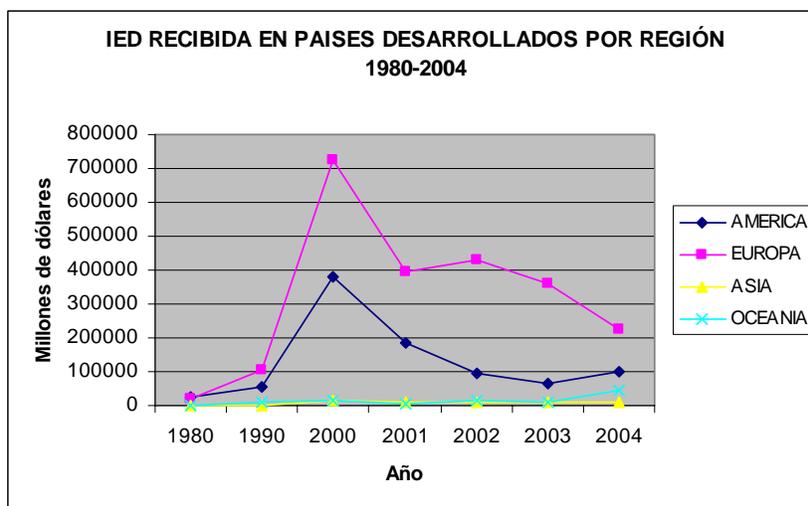
\$147 mil millones de dólares, una reducción significativa de la diferencia, comparada con años anteriores, considerando que en el año 2000, por ejemplo, tal diferencia era de \$881 mil millones.

Por las características propias de cada tipo de economía y los efectos que tiene la IED en su desarrollo, conviene hacer una revisión separada del comportamiento de los flujos de IED en los países desarrollados y los países en desarrollo.

a) Países desarrollados.

La distribución entre países de una misma área geográfica no es homogénea. Así dentro del grupo de países desarrollados, podemos observar que Europa en su conjunto, ha captado la mayor cantidad de IED desde 1980 hasta el 2004 (ver gráfica 2.4), teniendo el punto más alto en el año 2000, en el cual recibió \$722.762 millones de dólares, representando el 63,7% del total de la IED realizada en estos países. En términos relativos en 2003, pese a la caída en los flujos globales, Europa alcanzó el mayor porcentaje registrado hasta entonces, captando el 81,3% del total de la inversión recibida.

Gráfica 2.4



Fuente: Elaboración propia a partir del Handbook of statistics 2005, UNCTAD

En América sólo dos países, los Estados Unidos y Canadá, captaron alrededor del

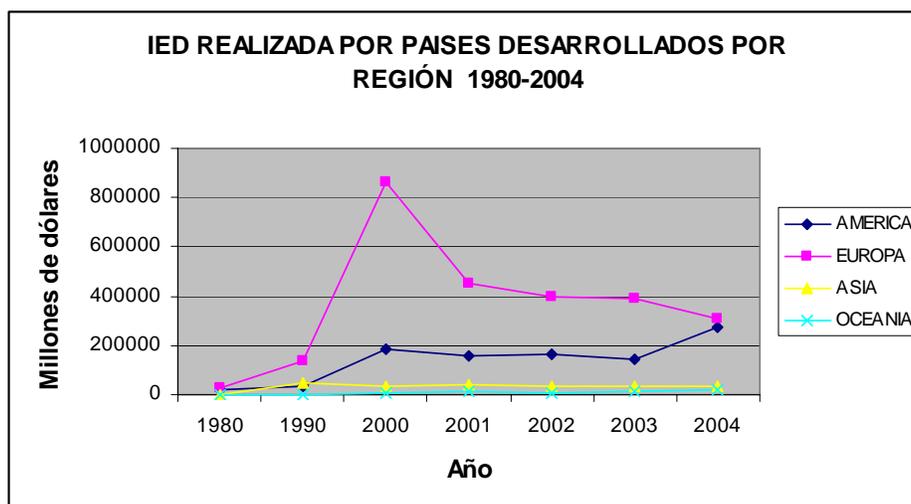
33% de los flujos globales durante el periodo de 1990 al 2000. En el año 2003, ambos países tuvieron una caída en los flujos de capital alcanzando su punto más bajo al captar el 14,3% del total, sin embargo, en el año 2004, experimentaron una rápida recuperación y lograron captar casi el 27% del total de la IED realizada.

Por lo que respecta a países de Asia y Oceanía, desde al año 2000 al 2003 captaron en conjunto menos del 5% del total de los flujos. Sin embargo, cabe apuntar que Oceanía registro un incremento muy importante al alcanzar en 2004 un 11,9% del total de los flujos, debido principalmente a la IED recibida por Australia.

Dentro de este grupo de países, los Estados Unidos fueron el receptor más importante en el año 2004, seguido del Reino Unido, Luxemburgo y Australia. En conjunto estos países acumularon más del 70% de los flujos recibidos.

Por otra parte, los flujos de salida de los países desarrollados en el año 2004 experimentaron una ligera disminución con relación a años anteriores, registrando el 87,3% del total. En un análisis por regiones, se puede observar que los flujos de salida de IED de la Unión Europea disminuyeron por cuarto año consecutivo, mientras que países desarrollados de otras regiones incrementaron sus flujos de inversión (ver gráfica 2.5).

Gráfica 2.5



Fuente: Elaboración propia a partir del Handbook of statistics 2005, UNCTAD

La IED realizada por las grandes firmas localizadas en los países desarrollados, alcanzó en el año 2004 un total de \$637.360 millones de dólares. Los países europeos contribuyeron en un 48,6% del total, los de América en un 43,4% y los de Asia y Oceanía en un 8%. A nivel global, se observa que más del 80% de los flujos de salida se concentraron en ocho países: Estados Unidos, Reino Unido, Luxemburgo, España, Francia, Canadá, Japón y Suiza. Por otro lado, Alemania, Dinamarca, y Finlandia, presentan una disminución importante en estos flujos, entre 2000 y 2004, llegando incluso en este último año a registrar números negativos.

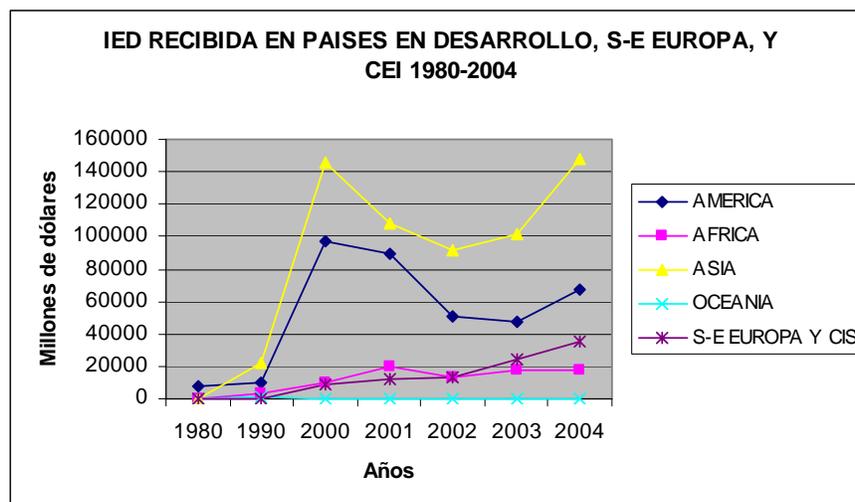
Es importante mencionar los notables incrementos que Estados Unidos y Canadá registraron en los flujos de salida en el año 2004. Estados Unidos experimentó un aumento del 90% al alcanzar \$229.294 millones de dólares y Canadá por su parte experimentó un aumento del 121% al alcanzar \$47,453 millones de dólares.

b) Países en desarrollo, sur-este de Europa y países de la CEI.

Dentro de este grupo de países, la mayor cantidad de IED desde 1990 hasta el 2004 ha sido captada por economías de Asia, teniendo el nivel más alto en 2000, al recibir \$145.725 millones de dólares, lo que representa el 55,6% del total de la IED realizada en ese año (ver gráfica 2.6).

Es importante subrayar que durante este periodo, los países en desarrollo de Asia y América, incrementaron de forma extraordinaria la captación de IED: en un 500% en el caso de los primeros y en un 1000% en el caso de los segundos. Africa experimentó incrementos mucho más modestos en la década de los noventa, y en los últimos años ha permanecido prácticamente sin variaciones significativas, manteniendo su porcentaje de captación de IED, entre un 6 y un 9% del total del los flujos hacia los países en desarrollo.

Gráfica 2.6



Fuente: Elaboración propia a partir del Handbook of statistics 2005, UNCTAD

La región del sur-este de Europa y los países de la CEI, ha experimentado en los últimos cinco años cambios importantes en la captación de flujos de IED. En 1990 estos países captaron tan solo el 0,2% de los flujos, en el año 2000 ya habían logrado un 3,5%, con más de 9.000 millones de dólares (cifra similar a la alcanzada por África en ese mismo año), y en 2004, experimentaron otro gran salto al captar \$34.897 millones de dólares, lo que representa casi el doble de lo que lograron captar los países africanos, y un 13% de los flujos de IED a los países en desarrollo.

Dentro del grupo de países en desarrollo, se puede decir que los flujos se concentraron en 5 países principalmente, China, Hong Kong (China), Brasil, México y Singapur, acumulando entre ellos el 60% del total de los flujos.

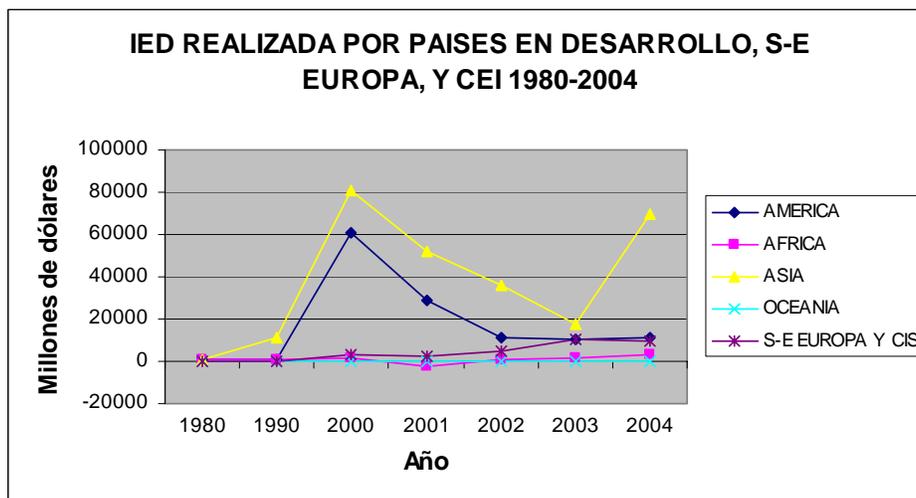
Por otra parte, en relación a los flujos de salida, es importante señalar que aunque los países en desarrollo no son la principal fuente de IED, los flujos originados por este grupo de países han experimentado crecimientos significativos, al pasar de una modesta cantidad, que apenas rebasaba los \$3.000 millones de dólares en la década de los ochenta, hasta alcanzar \$83.190 millones de dólares en el año 2004.

Desde la década de los noventa, los países asiáticos han sido los que mayoritariamente han originado los flujos de inversión, con una contribución superior al 55% del total (ver gráfica 2.7). Es importante mencionar que, después de la caída de estos flujos entre el año 2000 y 2003, Asia experimentó una importante recuperación en el año 2004 al alcanzar \$69,422 millones de dólares en flujos de salida realizados, un 300% con relación al año anterior.

Los países de América experimentaron un importante crecimiento en los flujos de inversión realizada durante la década de los noventa. En 1990 originaban el 8,4% de los flujos, y en el año 2000 llegaron a aportar 41,4% del total de flujos de salida de países en desarrollo, la mayor cantidad registrada en su historia. Sin embargo, en los años siguientes han registrado disminuciones en los flujos de inversión realizada retornando hasta los niveles de principio de los noventa.

Los países del sur-este de Europa y la CEI, experimentaron un crecimiento muy importante también, al pasar de un insignificante 0,1% de los flujos realizados en los noventa, hasta alcanzar en 2003 un 26,7% del total procedente de países no desarrollados. En 2004, registraron una disminución en los flujos de salida pero lograron situarse en un 10,4%, porcentaje muy similar al alcanzado por los países de América en el mismo año.

Gráfica 2.7



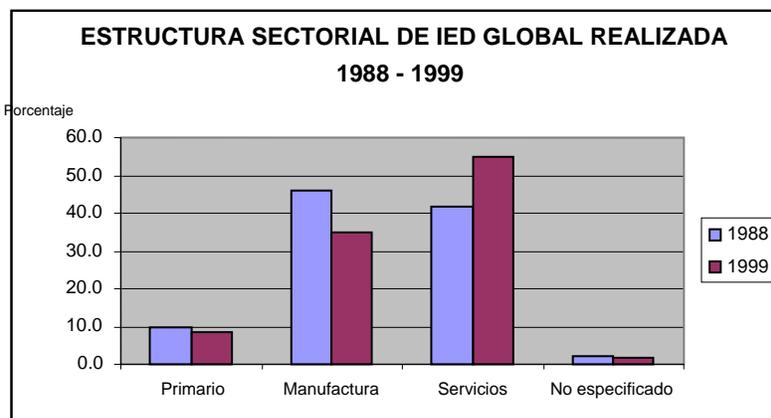
Fuente: Elaboración propia a partir del Handbook of statistics 2005, UNCTAD

Por último, debe subrayarse el esfuerzo de las empresas multinacionales tanto en los países en desarrollo como en los desarrollados, por mantener e incrementar los flujos realizados, a pesar de las condiciones económicas en los mercados internacionales. Como parte de la estrategia para mantener su competitividad, en estos últimos años han tenido lugar numerosas fusiones y adquisiciones en algunos sectores, así como expansiones a través de filiales de importantes firmas. Cabe señalar que la estrategia de expansión geográfica de las empresas multinacionales suele ser diferente según el grado de desarrollo del país considerado. Para el caso de los países desarrollados, la estrategia más frecuentemente observada es la de fusiones y adquisiciones, ya que más del 90% de las operaciones se realiza en países desarrollados. En los países en desarrollo es más común observar el establecimiento de filiales de las multinacionales.

2.1.2 Análisis sectorial.

En la década de los noventa, la participación relativa de los principales sectores económicos en el stock de inversión directa realizada ha mostrado un hecho especialmente significativo: el aumento del sector servicios (ver gráfica 2.8), que pasó de un 41,8% en 1988 a un 54,7% en la participación de los flujos de IED realizada en 1999. Por el contrario, la agricultura y la industria experimentaron una caída en este periodo, al pasar la primera de un 10% a un 8,4% y la segunda de un 46% a un 35%.

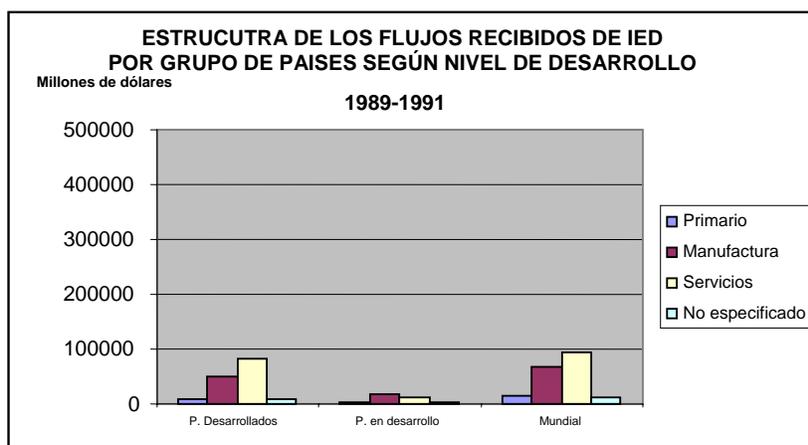
Gráfica 2.8



Fuente: Elaboración propia a partir de WIR01, UNCTAD

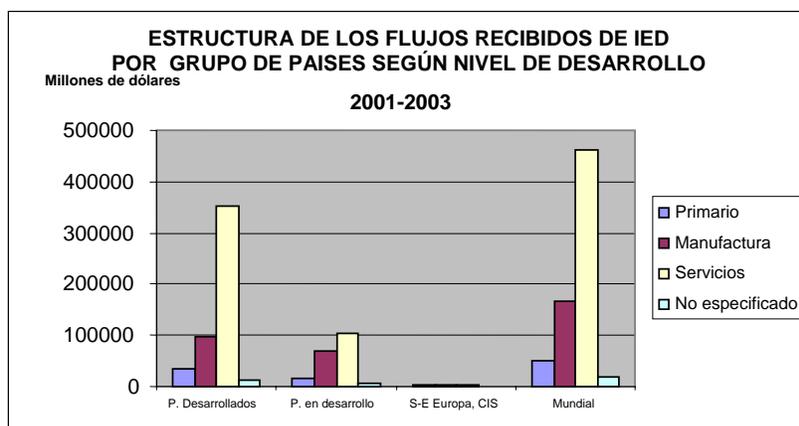
En un análisis por grupo de países según nivel de desarrollo, se puede observar que entre el periodo 1989-1991 y el periodo 2001-2003 hubo un incremento en los flujos recibidos de IED tanto en países desarrollados como en los países en desarrollo, destacando el crecimiento del sector servicios en ambos casos, aunque con mayor intensidad en los países desarrollados, al alcanzar más del 70% de los flujos recibidos (ver gráfica 2.9 y 2.10).

Gráfica 2.9



Fuente: Elaboración propia a partir de WIR05, UNCTAD

Gráfica 2.10



Fuente: Elaboración propia a partir de WIR05, UNCTAD

En el sector primario, la IED, estuvo determinada por el incremento en la demanda de varios productos, principalmente el petróleo, absorbiendo el 95% de los flujos en este

sector. La extracción de petróleo y las industrias relacionadas tuvieron un crecimiento significativo en algunas regiones, especialmente en África y América Latina.

En el sector servicios, la IED estaba principalmente concentrada en los servicios financieros y el comercio, alcanzando los primeros casi el 40% de los flujos registrados a principios de los noventa y el segundo un 20,1%. En el periodo 2001-2003, la estructura ha variado, distribuyéndose la IED en un 28,9% en servicios prestados a empresas, un 24,8% servicios financieros y un 16,4% las comunicaciones y transportes. Es posible que el incremento en los servicios prestados a empresas, se deba en parte a la estrategia de *outsourcing* desarrollada en los últimos años por las multinacionales.

Por último, en relación al sector industrial, en el periodo 1989-1991, la industria de productos químicos es la que tenía la mayor concentración al alcanzar un 20% de los flujos de IED recibidos, seguidos de las manufacturas de maquinaria y equipo con un 12,1% y de la industria de alimentos, bebidas y tabaco con un 11,3% (ver cuadro 2.1). Un poco más abajo se encuentra la industria del metal y productos metálicos y la industria del equipo eléctrico y electrónico con un 8,0% y un 7,2% respectivamente, seguido de la industria de los vehículos de motor con un 6,0%.

En el periodo 2001-2003, la distribución de la IED tuvo ligeras variaciones, considerando que la industria de productos químicos perdió peso significativo en los flujos recibidos, pero mantuvo la primera posición. El segundo puesto lo ocupa la industria de alimentos, bebidas y tabaco al registrar un 9% de los flujos recibidos, seguido de las manufacturas de maquinaria y equipo con casi el 8%.

Las industrias que registraron mayor crecimiento en ésta última década fueron la de vehículos de motor y la de equipo eléctrico y electrónico, alcanzando cada una el 7,1% del total de los flujos recibidos en el sector secundario.

Cuadro 2.1

Flujos globales estimados de IED por sector y por industria 1989-1991 y 2001-2003 (Millones de dólares)							
	1989-1991			2001-2003			
	Países desarrollados	Países en desarrollo	Total	Países desarrollados	Países en desarrollo	S-E Europa y CIS	Total
Manufacturing	50,915	16,880	67,795	96,424	68,997	1,760	167,181
Alimentos, bebidas y tabaco	5,100	2,581	7,681	11,249	3,110	731	15,089
Textiles y pieles	2,148	263	2,411	2,580	1,114	2	3,697
Madera y productos de madera	2,032	254	2,286	1,871	260	155	2,286
Publicaciones e impresiones	915	-	915	1,537	124	-	1,661
Productos derivados del petróleo	-1,013	325	-688	7,032	178	68	7,278
Productos químicos	11,270	2,265	13,535	13,789	5,363	103	19,255
Productos de plástico	954	32	987	1,260	231	2	1,493
Productos minerales no metálicos	1,372	233	1,604	2,112	243	16	2,371
Metales y productos de metal	4,115	1,343	5,457	8,571	1,355	48	9,973
Maquinaria y Equipo	5,158	3,077	8,235	7,536	5,268	320	13,124
Equipo eléctrico y electrónico	3,877	1,011	4,888	6,639	5,206	9	11,854
Instrumentos de precisión	880	-	880	18	83	22	123
Vehículos de motor y otros equipos	3,728	317	4,045	9,952	1,939	1	11,891
Otras manufacturas	2,410	1,032	3,442	10,067	1,573	6	11,646
Manufacturas no especificadas	7,970	4,148	12,118	12,211	42,952	277	55,440

Fuente: WIR05, UNCTAD

Desde el punto de vista sectorial se ha producido un aumento en los flujos recibidos en todos los sectores, aunque como hemos observado el aumento no se ha dado con la misma intensidad en cada uno de ellos. Los países desarrollados son los que participan con el mayor volumen de inversión, coincidiendo con una mayor terciarización en sus economías. En el periodo 2001-2003 este sector concentraba casi tres cuartas partes del monto total acumulado de los flujos recibidos de IED en los países desarrollados, y alrededor de un 50% en los países en desarrollo.

2.2 El desarrollo de las empresas multinacionales

Tradicionalmente, las funciones de dirección, gestión empresarial e investigación se desarrollaban en el país de origen de la empresa multinacional. La fase productiva se llevaba a cabo en los países con menores costes laborales y las actividades de venta y publicidad se realizaban en el país que realizaba el consumo final de los bienes. Hoy en

día, las corporaciones multinacionales han transformado su forma de organización, y están adoptando estrategias más flexibles que les permitan hacer frente a la competencia cada vez más intensa. Muchas de sus funciones, se comienzan a deslocalizar con el fin de obtener una ventaja competitiva, por lo que se presenta un fenómeno de internacionalización de actividades, incluyendo aquellas intensivas en investigación.

La organización a través de *core competencies*³ y el aprovechamiento de las nuevas tecnologías han permitido a las corporaciones, transferir funciones de gestión empresarial a oficinas de dirección regional, otorgándoles cierta autonomía en algunas decisiones locales. En años recientes, la IED ha experimentado un incremento en las funciones corporativas, como lo demuestra el número de nuevas oficinas corporativas regionales establecidas. Según el informe de la UNCTAD (2005), en el año 2004, más de 350 oficinas corporativas regionales fueron creadas, tanto en países desarrollados como en países en desarrollo.

Los centros productivos, se suelen ubicar en aquellas regiones en las que el tamaño del mercado es suficiente, la formación de la mano de obra es adecuada y existe una dotación de infraestructuras que permitan llevar a cabo sus actividades con eficiencia. Además, en la actualidad se está produciendo cada vez una mayor especialización productiva, buscando aportar un valor añadido superior.

Las funciones de investigación y desarrollo, se llevan a cabo en regiones cercanas a la matriz o de fácil y rápido acceso. Los departamentos de I+D se localizan generalmente en pocos núcleos, ya que requieren una elevada dotación de capital humano altamente cualificado y suelen aprovechar las sinergias al concentrar estas funciones en determinadas zonas.

Hasta hace algunos años, la tendencia de localización de centros de I+D estaba limitada exclusivamente a países desarrollados, pero hoy en día las grandes firmas multinacionales de la industria farmacéutica, del automóvil, o la electrónica están

³ Este concepto se refiere a las habilidades consideradas críticas para alcanzar una ventaja competitiva. Para un mayor detalle léase Prahalad y Hamel (1990): "The Core Competence of the Corporation", en *Harvard Business Review*.

estableciendo centros de investigación en países en desarrollo con la finalidad de tener acceso a un capital humano más amplio y estar más cerca de los mercados para satisfacer sus demandas. El número global de nuevas inversiones en proyectos de I+D se incrementó de 516 en el año 2003 a 642 en el 2004, y, si hablamos solamente de países en desarrollo, el incremento fue más significativo, al recibir 429 nuevos proyectos de I+D en el 2004, frente a los 316 recibidos en el 2003.

La creciente expansión de las multinacionales, a través de funciones de gestión empresarial, producción o investigación y desarrollo, hace que la presencia de las multinacionales en la economía mundial sea muy significativa en nuestros días. En 1990, había 37,000 firmas multinacionales alrededor del mundo, con al menos 170,000 empresas afiliadas en el extranjero. De éstas, aproximadamente 33,500 eran empresa matriz con ubicación en países desarrollados. En el año 2004 el número de firmas multinacionales se ha incrementado a 70,000 con al menos 690,000 empresas afiliadas en el extranjero. De éstas, casi la mitad esta localizada en países en desarrollo (UNCTAD, 2005)

El rol de las empresas multinacionales en la economía mundial continua creciendo, como lo refleja la expansión de la IED y el número de operaciones de las empresas afiliadas en el extranjero. Ventas, valor agregado, activos, empleo y exportaciones de las empresas afiliadas en el extranjero han experimentado una tendencia positiva desde el año 2002. Sin embargo, el grado de transnacionalidad⁴ ha permanecido constante entre 2000 y 2002, tanto en países desarrollados como en los países en desarrollo, como resultado de la disminución de los flujos de IED durante este periodo.

Las 100 empresas multinacionales no financieras más grandes del mundo juegan un papel muy importante en la producción mundial (ver cuadro 2.2). Estas empresas representan el 12% del total de activos de todas las multinacionales alrededor del mundo, el 18% de las ventas y el 14% del empleo.

⁴ La expresión transnacionalidad viene de la traducción del término en inglés *transnationality*, introducido en 1996. Según la UNCTAD, esta depende de la extensión alcanzada por la multinacional a través de la expansión de sus distintas actividades en el extranjero en diferentes ubicaciones.

Cuadro 2.2

Lista de las 100 primeras empresas multinacionales no financieras en el mundo por sus activos en el exterior, 2004. (Millones de dólares)						
Activos	Empresa	País de origen	Industria	Activos en Exterior	Ventas en Exterior	Num. Empleados en Exterior
1	General Electric	United States	Electrical & electronic equip	258,900	54,086	150,000
2	Vodafone Group Plc	United Kingdom	Telecommunications	243,839	50,070	47,473
3	Ford Motor Company	United States	Motor vehicles	173,882	60,761	138,663
4	General Motors	United States	Motor vehicles	154,466	51,627	104,000
5	British Petroleum	United Kingdom	Petroleum expl./ref./distr.	141,551	192,875	86,650
6	ExxonMobil Corporation	United States	Petroleum expl./ref./distr.	116,853	166,926	53,748
7	Royal Dutch/Shell Group	United Kingdom/Nether.	Petroleum expl./ref./distr.	112,587	129,864	100,000
8	Toyota Motor Corporation	Japan	Motor vehicles	94,164	87,353	89,314
9	Total	France	Petroleum expl./ref./distr.	87,840	94,710	60,931
10	France Telecom	France	Telecommunications	81,370	21,574	88,626
11	Suez	France	Electricity, gas and water	74,147	33,715	111,445
12	Electricite De France	France	Electricity, gas and water	67,069	16,062	51,847
13	E.On	Germany	Electricity, gas and water	64,033	18,659	29,651
14	Deutsche Telecom AG	Germany	Telecommunications	62,624	23,868	75,241
15	RWE Group	Germany	Electricity, gas and water	60,345	23,729	53,554
16	Hutchison Whampoa Limited	Hong Kong	China Diversified	59,141	10,800	104,529
17	Siemens AG	Germany	Electrical & electronic equip	58,463	64,484	247,000
18	Volkswagen Group	Germany	Motor vehicles	57,853	71,190	160,299
19	Honda Motor Co Ltd	Japan	Motor vehicles	53,113	54,199	93,006
20	Vivendi Universal	France	Diversified	52,421	15,764	32,348
21	ChevronTexaco Corp.	United States	Petroleum expl./ref./distr.	50,806	72,227	33,843
22	News Coporation	Australia	Media	50,803	17,772	35,604
23	Pfizer Inc	United States	Pharmaceuticals	48,960	18,344	73,200
24	Telecom Italia Spa	Italy	Telecommunications	46,047	6,816	14,910
25	BMW AG	Germany	Motor vehicles	44,948	35,014	26,086
26	Eni Group	Italy	Petroleum expl./ref./distr.	43,967	29,341	36,658
27	Roche Group (Umoe AS)	Switzerland	Pharmaceuticals	42,926	22,790	57,317
28	DaimlerChrysler AG	Germany/United States	Motor vehicles	41,696	55,195	76,993
29	Fiat Spa	Italy	Motor vehicles	41,552	36,078	88,684
30	Nestlé SA	Switzerland	Food & beverages	41,078	44,308	247,506
31	IBM	United States	Electrical & electronic equip	40,987	55,369	180,515
32	ConocoPhillips	United States	Petroleum expl./ref./distr.	36,510	29,428	14,982
33	Sony Corporation	Japan	Electrical & electronic equip	35,257	44,366	96,400
34	Carrefour SA	France	Retail	34,323	39,368	138,283
35	Wal-Mart Stores	United States	Retail	34,018	47,572	361,765
36	Telefonica SA	Spain	Telecommunications	33,466	10,508	85,765
37	Veolia Environnement SA	France	Water Supply	33,399	17,578	205,694
38	Procter & Gamble	United States	Diversified	33,361	27,719	68,694
39	Sanofi-Aventis	France	Pharmaceuticals	33,024	12,291	36,576
40	Hewlett-Packard	United States	Electrical & electronic equip	32,144	43,843	73,158
41	Mitsubishi Corporation	Japan	Wholesale trade	31,258	20,054	14,765
42	Deutsche Post AG	Germany	Transport and storage	29,524	19,714	175,775
43	Unilever	United Kingdom/Nether.	Diversified	28,654	27,635	179,000
44	Philips Electronics	Netherlands	Electrical & electronic equip	28,524	31,594	136,750
45	Nissan Motor Co Ltd	Japan	Motor vehicles	28,517	42,002	50,836
46	Lafarge SA	France	Non-metallic products	28,127	13,117	50,524
47	Repsol YPF SA	Spain	Petroleum expl./ref./distr.	27,933	14,515	14,924
48	BASF AG	Germany	Chemicals	27,099	21,999	37,054
49	Compagnie De Saint-Gobain SA	France	Non-metallic mineral products	27,056	23,834	122,696
50	Novartis	Switzerland	Pharmaceuticals	26,748	16,076	41,031
51	Mitsui & Co Ltd	Japan	Wholesale trade	26,262	47,508	10,826
52	Altria Group Inc	United States	Tobacco	25,711	34,371	40,557
53	Endesa	Spain	Electric services	25,488	6,228	12,939
54	Alcan Inc.	Canada	Metal and metal products	25,275	13,172	38,000
55	BHP Bilton Group	Australia	Mining & quarrying	24,254	17,673	25,294
56	Glaxosmithkline Plc	United Kingdom	Pharmaceuticals	23,893	32,296	56,360
57	Renault SA	France	Motor vehicles	22,342	27,330	34,921
58	Anglo American	United Kingdom	Mining & quarrying	21,623	10,872	151,000
59	Koninklijke Ahold	Netherlands	Retail	20,884	47,744	189,945
60	AES Corporation	United States	Electricity, gas and water	20,871	6,257	21,622

61	Dow Chemical Company	United States	Chemicals	20,039	19,810	22,964
62	Volvo AB	Sweden	Motor vehicles	19,451	23,160	47,603
63	Pinault-Printemps Redoute SA	France	Wholesale trade	19,254	16,828	51,847
64	Bayer AG	Germany	Pharmaceuticals/chemicals	18,892	17,033	48,700
65	Thomson Corporation	Canada	Media	18,418	7,943	38,350
66	Singtel Ltd	Singapore	Telecommunications	17,911	4,672	8,642
67	British American Tobacco Plc	United Kingdom	Tobacco	17,871	27,972	68,702
68	National Gird Transco	United Kingdom	Energy	17,563	7,673	9,029
69	Nokia	Finland	Telecommunications	17,050	36,763	28,979
70	Hitachi Ltd	Japan	Electrical & electronic equip	16,296	21,177	80,226
71	United Technologies Corp	United States	Transport equipment	16,212	14,257	143,000
72	Petronas Petroliaam Nasional Bhd	Malaysia	Petroleum expl./ref./distr.	16,114	8,981	3,625
73	McDonald's Corporation	United States	Retail	15,913	11,101	240,142
74	Stora Enso OYJ	Finland	Paper	15,910	10,382	29,156
75	Du pont (E.I.) de Nemours	United States	Chemicals	15,840	14,888	39,657
76	Rio Tinto Plc	United Kingdom	Mining & quarrying	15,419	9,773	26,000
77	Duke Energy Corporation	United States	Electricity, gas and water	15,414	5,537	4,652
78	Lvmh Moët-Hennessy Louis Vuitton SA	France	Textiles and leather	15,386	8,285	35,360
79	Thyssenkrupp AG	Germany	Metals and metal products	15,237	20,074	92,179
80	Abbott Laboratories	United States	Pharmaceuticals	15,214	7,703	33,166
81	Matsushita Electric Industrial Co. Ltd	Japan	Electrical & electronic equip	14,739	42,025	170,965
82	Verizon Communications	United States	Telecommunications	13,831	2,449	17,269
83	Metro AG	Germany	Retail	13,600	32,104	107,210
84	Norsk Hydro Asa	Norway	Diversified	13,429	23,158	30,866
85	Christian Dior SA	France	Textiles	13,388	8,461	36,391
86	CRH Plc	Ireland	Lumber & other material	13,184	13,070	51,694
87	Scottish Power	United Kingdom	Electric utilities	12,991	4,753	6,663
88	Alcoa	United States	Metals and metal products	12,931	8,319	70,700
89	Publicis Groupe SA	France	Business seVICES	12,919	4,367	21,451
90	Marubeni Corporation	Japan	Wholesale trade	12,814	25,175	1,723
91	Holcim AG	Switzerland	Non-metallic mineral products	12,808	6,596	46,946
92	Cadbury Schweppes Plc	United Kingdom	Food & beverages	12,804	8,862	48,390
93	Wyeth	United States	Pharmaceuticals	12,776	6,269	21,617
94	Statoil Asa	Norway	Petroleum expl./ref./distr.	12,721	9,684	7,491
95	BAE Systems Plc	United Kingdom	Transport equipment	12,695	17,530	48,900
96	Robert Bosch GmbH	Germany	Machinery and equipment	12,683	32,761	123,000
97	Motorola Inc	United States	Telecommunications	12,618	17,983	48,400
98	Bertelsmann	Germany	Media	12,498	14,694	46,157
99	Samsung Electronics Co Ltd	Republic of Korea	Electrical & electronic equip	12,387	41,362	19,026
100	International Paper Company	United States	Paper	12,088	6,992	28,980

Fuente: WIR05, UNCTAD

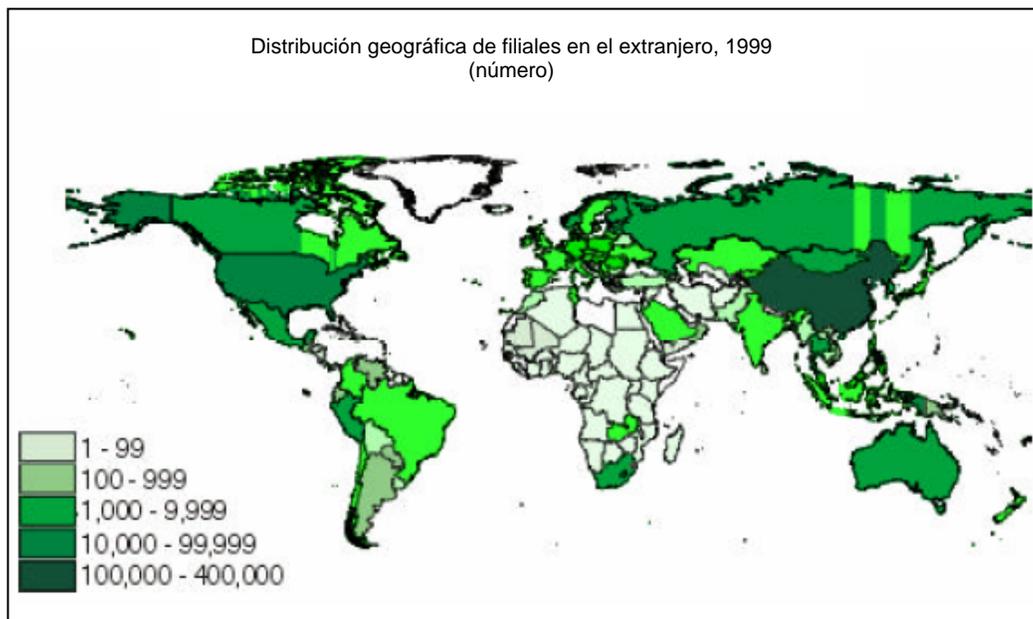
Las empresas que encabezan la lista en el año 2004 se han mantenido casi sin variación en los últimos años, 10 de las 20 empresas que están en los primeros lugares en el 2003 estuvieron en las primeras 20 posiciones en la década de los noventa.

Cuatro industrias principalmente dominan la lista: la industria de vehículos de motor, con 11 empresas, la industria del petróleo con 10 empresas, las industrias de equipo eléctrico y electrónico y la industria de las telecomunicaciones con 9. Estas industrias en conjunto representan casi el 40% de la lista de las 100 multinacionales más grandes del mundo. Dentro de la industria de los vehículos de motor, Ford, General Motors, Toyota, Volkswagen y Honda aparecen dentro de las primeras 20 empresas. Dentro de la industria

petrolera aparecen en las primeras posiciones British Petroleum, ExxonMobil, Shell Group, y Total. En la industria eléctrica y electrónica, General Electric y Siemens AG están en este grupo, y de la industria de las telecomunicaciones destacan Vodafone, France Telecom, y Deutsche Telecom.

El origen del capital de estas 100 empresas multinacionales está concentrado básicamente en 5 países: Estados Unidos, Francia, Alemania, Reino Unido y Japón. El 71% de las 100 empresas multinacionales más grandes del mundo proceden de estos países. Sin embargo, las operaciones de las multinacionales se han extendido rápidamente en distintas regiones alrededor del mundo. Según el informe de la UNCTAD (2001), el porcentaje de ventas por filiales en el extranjero en relación al PIB global fue alrededor del 50%, con un valor de ventas del doble del valor de las exportaciones de bienes y servicios. En el año 1999, 60.000 multinacionales llegaron a tener alrededor de 820.000 filiales en el extranjero. Aproximadamente 55 países llegaron a albergar más de 1.000 filiales cada uno (ver figura 2.1).

Figura 2.1



Fuente: WIR01, UNCTAD

Las funciones que hoy en día desempeñan las multinacionales alrededor del mundo a través de sus filiales, varían dependiendo de la estrategia industrial. Tradicionalmente, las empresas dedicadas a la explotación de recursos, localizaban únicamente las funciones de extracción; las empresas de manufactura únicamente descentralizaban algunos procesos productivos en el extranjero. Las funciones de investigación y desarrollo, planeación estratégica y financiera y compras globales se llevaba a cabo exclusivamente en las oficinas corporativas.

2.3 Cambios organizativos y descentralización de funciones.

En la actualidad las empresas llevan a cabo diversas estrategias orientadas hacia una mayor flexibilidad, por lo que es posible llevar a cabo cada función en distinta ubicación para beneficiarse de las diferentes características y por lo tanto alcanzar un óptimo de eficiencia para las empresas.

A este respecto, cabe señalar que no todas las funciones obedecen a un mismo patrón de localización, mientras algunas son localizadas por proximidad geográfica, otras pueden llevarse a cabo en forma más dispersa. Así, por ejemplo, algunas funciones necesitan ubicarse cerca de los centros corporativos de decisión; otras, obedecen más a habilidades de capital humano y costes, y por lo tanto pueden localizarse en lugares más dispersos. Sin embargo, estos factores cambian con el transcurso del tiempo y, hoy en día, con mucha mayor rapidez debido a las nuevas tecnologías que impulsan nuevas formas de organización y facilitan la comunicación.

La necesidad de explorar distintas formas de innovación requiere realizar funciones clave de negocio y otras relacionadas con la tecnología en distintas ubicaciones alrededor del mundo, dando lugar a una actividad más integrada en las regiones. Las industrias del automóvil y de la electrónica son dos buenos ejemplos de este fenómeno, con funciones de I+D y planificación financiera concentradas en algunas pocas ubicaciones, y funciones de producción fragmentadas en una amplia variedad de países y regiones. Por otra parte los patrones de distribución y ventas en el caso de estas dos industrias obedecen a factores muy

distintos. En el caso de la industria del automóvil, la mayoría de las filiales con funciones de comercialización están ubicadas cerca de los mercados principales, pero no necesariamente coinciden con las localizaciones de la manufactura. En el caso de la industria electrónica, las unidades de producción normalmente llevan a cabo también funciones de distribución y ventas.

De acuerdo con el informe de la UNCTAD (2005), existe evidencia empírica de que cuatro de las funciones principales de las multinacionales han comenzado a desarrollarse de forma cada vez más descentralizada:

1. Funciones corporativas.
2. Investigación y desarrollo.
3. Procesos productivos.
4. Actividades de distribución y ventas.

En primer lugar, las *funciones corporativas* de las multinacionales presentan una tendencia hacia la descentralización a través de oficinas regionales en el extranjero. Estas oficinas juegan un importante rol para la firma en un área geográfica determinada y son vistas por los países receptores como una función muy importante para atraer nuevas inversiones.

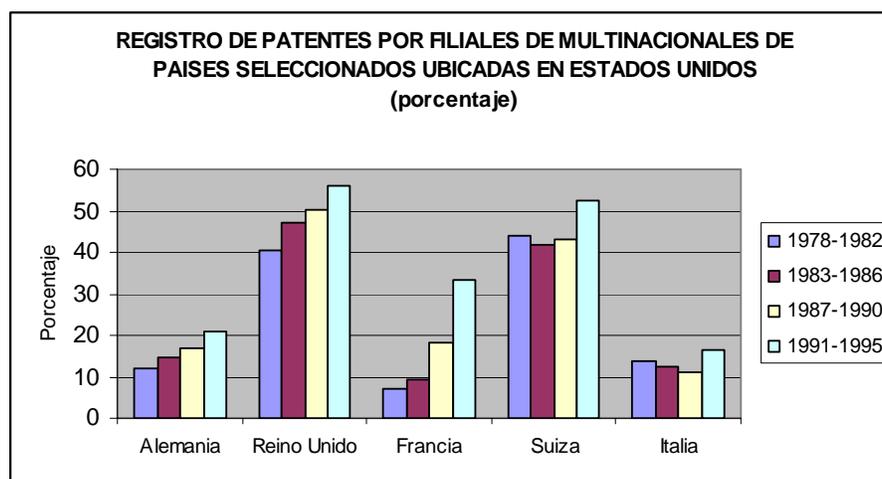
Las oficinas corporativas regionales necesitan una ubicación estratégica desde el punto de vista de la comunicación, para mantener un contacto inmediato con las demás filiales, tener acceso a servicios de alta calidad y a habilidades en el manejo de la información. La necesidad de recopilar información requiere de la interacción con otras organizaciones regionales, dando lugar a fuertes tendencias de aglomeración. El desarrollo del mercado único europeo y el rápido crecimiento de las economías del sureste asiático, han estimulado a las multinacionales a establecer oficinas corporativas en estas áreas. Las firmas estadounidenses desde hace algunos años comenzaron a establecer oficinas regionales en Europa. Un número significativo de multinacionales japonesas también han seguido esta tendencia. En 1997, más de 400 de las 23.000 filiales japonesas en el

extranjero eran oficinas corporativas regionales, localizadas principalmente en Estados Unidos, Singapur, Reino Unido, Hong Kong y China (Toyo Keizai, 1998).

La estrategia de una oficina corporativa regional es importante para el país receptor en el sentido de que le da una posición estratégica en los sistemas corporativos de las multinacionales y obtiene un reconocimiento favorable en la comunidad internacional de inversionistas (Dicken and Kirkpatrick, 1991).

En segundo lugar, las actividades de *investigación y desarrollo* siguen la tendencia de globalización de las otras actividades desarrolladas por las multinacionales, aunque existe la impresión de que hay ciertas complicaciones para localizar las actividades de innovación en el extranjero, tales como los costos asociados a la comunicación y coordinación para reproducir las actividades de I+D fuera del país de origen, o las sinergias de I+D desarrolladas en el corporativo. Sin embargo, parece que esta impresión está basada más bien en la experiencia obtenida de los Estados Unidos, y no necesariamente es aplicable a otros países de origen de las multinacionales. En Europa, la internacionalización de las actividades de I+D se inició hace ya varios años, como se puede observar en el incremento de registro de patentes realizado por las multinacionales europeas con filiales en Estados Unidos (ver gráfica 2.11).

Gráfica 2.11



Fuente: Elaboración propia a partir del WIR01, UNCTAD.

Desde la década de los ochenta hasta 1995 países como Alemania, Reino Unido y Francia, que pertenecen al grupo de naciones que concentran la mayoría de las multinacionales más grandes del mundo, han mostrado un incremento en el desarrollo de las actividades de I+D en el extranjero.

A nivel global existe una tendencia de las multinacionales a establecer oficinas de investigación y desarrollo en diversas regiones alrededor del mundo, dependiendo de las habilidades tecnológicas del país receptor. Inicialmente intentan adaptar las nuevas tecnologías a las condiciones locales y posteriormente buscan explotar las capacidades endógenas de innovación del capital humano (Cantwell and Santangelo, 1998). A mediados de la década de los ochenta, existían oficinas de multinacionales con actividades de I+D en 26 países alrededor del mundo, y para el año 2000 tenían presencia ya en más de 45 países.

Aunque existe una creciente tendencia a localizar funciones de I+D en el extranjero, estas oficinas se encuentran concentradas en pocos países. Por ejemplo, en 1994 Estados Unidos concentraba el 77% de sus actividades de I+D en cuatro economías, Brasil, México, Singapur y Taiwán. En 1999, las multinacionales japonesas en América habían establecido centros de I+D solo en 4 países: Estados Unidos, Canadá, México y Brasil, concentrando casi el 90% de sus actividades de I+D en Estados Unidos.

La innovación se localiza donde existe una alta densidad de recursos especializados para la innovación; es decir, una oferta suficiente de científicos, ingenieros y técnicos, proximidad a universidades y otras instituciones de investigación, además de la presencia de otras empresas multinacionales con centros de I+D que puedan generar mutuos beneficios.

Las actividades de I+D en el extranjero, se presentan con diferente intensidad dependiendo del tipo de industria que las desarrolla. La industria del automóvil es un claro

ejemplo de esta tendencia, ya que se concentra en determinadas regiones cerca de las universidades y agrupando a sus proveedores de primer nivel.

En tercer lugar, los *procesos de producción* que llevan a cabo las multinacionales a través de filiales en el extranjero constituyen la actividad que, después de la función de ventas, presenta una mayor dispersión y se encuentra localizada en un mayor número de países. Sin embargo, los patrones de localización han ido cambiando a través del tiempo. Inicialmente, las multinacionales iban persiguiendo acceso a los recursos naturales o a mano de obra de bajo costo. En la actualidad, los patrones de localización obedecen más a la flexibilidad. Como resultado de ello, los factores determinantes de localización son ahora las habilidades del capital humano, las infraestructuras desarrolladas, los procesos avanzados de logística y las instituciones de soporte para la industria. Estos factores varían en intensidad dependiendo de la industria y de acuerdo con la ubicación en la cadena de valor de las filiales.

En los sistemas de producción integrados, en los cuales las filiales son parte de una estrategia global de producción, las funciones encomendadas también varían. Aquellos centros productivos localizados en regiones menos industrializadas, llevan a cabo las actividades más simples de ensamble y empaque, y por otra parte, los que están localizados en regiones más avanzadas, llevan a cabo tareas que requieren mayor habilidad en el proceso y generalmente son intensivos en tecnología. Para el caso de industrias que emplean la estrategia “justo a tiempo”, las filiales se localizan dentro de una densa red de proveedores eficientes con infraestructuras adecuadas. Esta estrategia se analiza en apartados siguientes con más detalle.

Por último, en relación a las actividades de *distribución* y *venta*, lo más destacable es que su localización obedece a la ubicación de los clientes actuales y potenciales. En la organización de las multinacionales estas funciones son las que presentan mayor dispersión geográfica. En este caso, la presencia de otras firmas multinacionales o de aglomerados de industrias tiene poca influencia en la localización, sin embargo, éstas tienden a coincidir en su ubicación en zonas muy próximas para buscar la cercanía a los mayores mercados de

consumidores. Por ello, las grandes empresas multinacionales tienen oficinas de venta en casi todos los países.

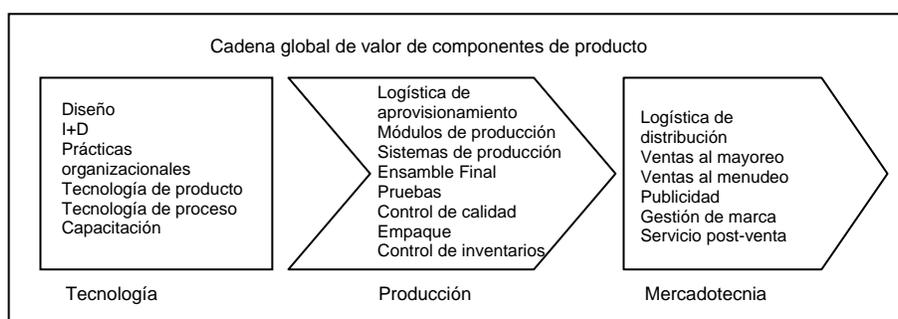
En cambio, las multinacionales que tienen como clientes a otras empresas sí tienden a ubicar sus filiales de venta cerca de los conglomerados industriales o de los centros de compra global.

2.4 Cadena de Valor y *outsourcing*.

En la búsqueda de una mayor flexibilidad en las organizaciones, desde mediados de la década de los ochenta, se ha observado un aumento en el grado de externalización de la producción en un proceso de desintegración vertical que ha estimulado un incremento en la utilización del *outsourcing*.

Para llevar a cabo esta desintegración de los procesos, la empresa tiene que analizar su cadena de valor y decidir la externalización de actividades que aportan poco o ningún valor y que pueden efectuar, de manera más eficiente, otras organizaciones (ver figura 2.2).

Figura 2.2



Fuente: UNCTAD (2002)

En este sentido, se puede decir que el proceso de *outsourcing* pone especial énfasis en la desintegración de la cadena de valor, seleccionando las actividades que determinen la competencia de la empresa, optando por la subcontratación de todas aquellas que no formen

parte de su actividad fundamental y que puedan ser realizadas a través de un tercero con mayor eficiencia y a un menor coste.

Los procesos de desintegración pueden ir desde funciones corporativas y de mercadotecnia, hasta un simple proceso de ensamble o elaboración de empaque, permitiendo a la empresa concentrarse en su actividad central que determina su competencia real.

El proceso de *outsourcing* viene acompañado de cambios en la organización de las empresas y en la forma de relacionarse ensambladores y proveedores. En este nuevo escenario tienen lugar actividades de manufactura o servicios realizadas en un país o empresa en combinación con otras realizadas en otra empresa, dentro del mismo país o en el extranjero. Esto representa una ruptura en el concepto tradicional de la integración vertical de la producción, que tuvo su origen en la llamada producción *Fordista* de los años veinte, sobre la cual se edificó la industria del automóvil en Estados Unidos y se expandió alrededor del mundo.

Desde la década de los sesenta, la multinacional japonesa *Toyota* comenzó a replantearse su relación con los proveedores al introducir un modelo de cooperación basado en una forma de subcontratación de la fabricación de componentes. Pasó una década hasta que sus proveedores así como otras multinacionales japonesas como *Honda* y *Nissan* adoptaran éstas prácticas. Las firmas estadounidenses, como *General Motors*, no se plantearon estas cuestiones hasta mediados de la década de los ochenta, cuando comienzan a reconocer que la flexibilidad productiva en una escala nacional ayuda a alcanzar la ventaja competitiva dinámica en la escala mundial.

Las características esenciales del denominado *Toyota Production System* (TPS), son la automatización, el método *just in time*, el trabajo en equipo, la flexibilidad del trabajador y la subcontratación. El TPS representa un importante método de producción dentro de la empresa, aunque el presente análisis se va a centrar en lo relacionado con la subcontratación y en los vínculos que se establecen entre el ensamblador y su red de

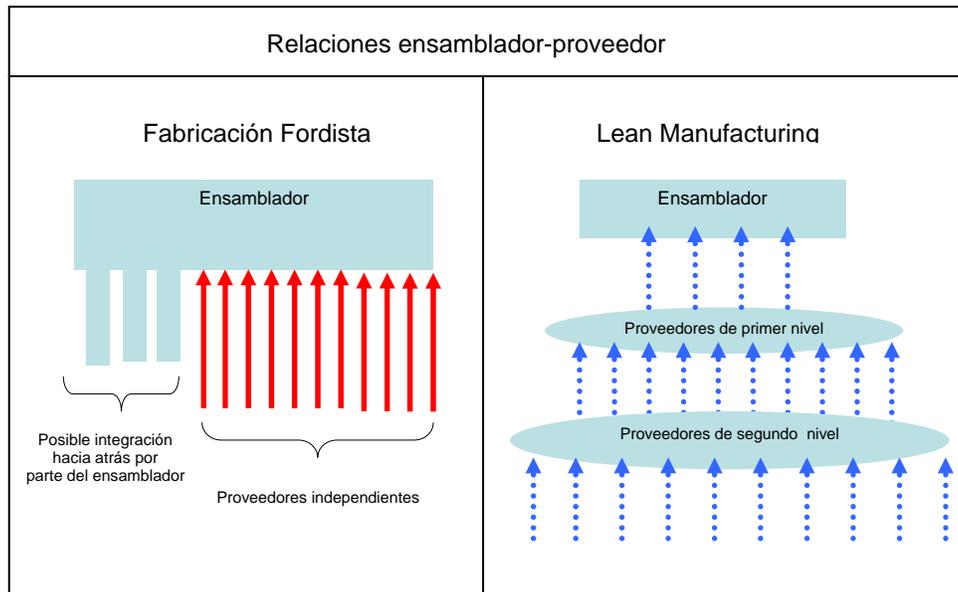
proveedores.

El TPS ha sido imitado y adaptado por muchas empresas alrededor del mundo y en la actualidad el vínculo entre empresas y sus proveedores se ha incorporado a una importante herramienta de producción denominada *Lean manufacturing*, la cual se inscribe como opción intermedia entre las dos formas básicas de vinculación entre empresas: la integración vertical y las relaciones de tipo transaccional. La primera consiste en la formación de un complejo industrial al integrar las empresas hacia atrás o hacia delante en el proceso de producción. La segunda, representa una forma en la que la empresa compradora y vendedora no se vinculan en relaciones a largo plazo y cada transacción no implica relación futura.

Las prácticas de *Lean Manufacturing*, constituyen esquemas organizativos de la producción en los que la búsqueda de la maximización del objetivo de la empresa se logra a través de la cooperación recíproca de todos los participantes en la relación. Las relaciones son profundas y estables por lo que el grupo de proveedores está limitado y seleccionado después de un extenso análisis, en contraste con el modelo tradicional *Fordista* de producción en el que los ensambladores obtienen sus componentes de sus propias divisiones o de proveedores independientes (ver figura 2.3).

Un rasgo que caracteriza al *Lean Manufacturing* es que las relaciones directas del ensamblador con sus proveedores se construyen con un número reducido de proveedores. Estos a su vez se vinculan con sus propios proveedores, formando así la estructura de la pirámide. A medida que se desciende en la pirámide nos encontramos con un mayor número de empresas de tamaño inferior. Ello provoca un aumento en la producción auxiliar, como en el caso de Japón, en donde se observa un aumento en la subcontratación, registrando una media del ratio total de *inputs* sobre el valor total de *outputs* del 69%, frente a un 58% en Estados Unidos (Mcmillan, J. 1990).

Figura 2.3



Fuente: Elaboración propia a partir de Klier (1994) y Peligros (2003).

Parte de la idea del *Lean Manufacturing* coincide con los conceptos tradicionales de polos de crecimiento y efectos de difusión que señalan a las grandes empresas como impulsoras de la economía debido a su capacidad de innovación y liderazgo. En este sentido menciona Cubillo (2003) que, el nuevo marco organizativo consiste en retomar la hipótesis de *empresa-motor o empresa buque insignia*, la cual incluye dos supuestos: por un lado, que la gran empresa tiene un poder de arrastre hacia atrás y, por tanto, la posibilidad de difundir el conocimiento hacia las industrias auxiliares y conexas; por otro, que el territorio posee la capacidad de endogeneizar la inversión extranjera recibida, es decir, de saber combinar el conocimiento y las habilidades importadas con los recursos emprendedores nacionales.

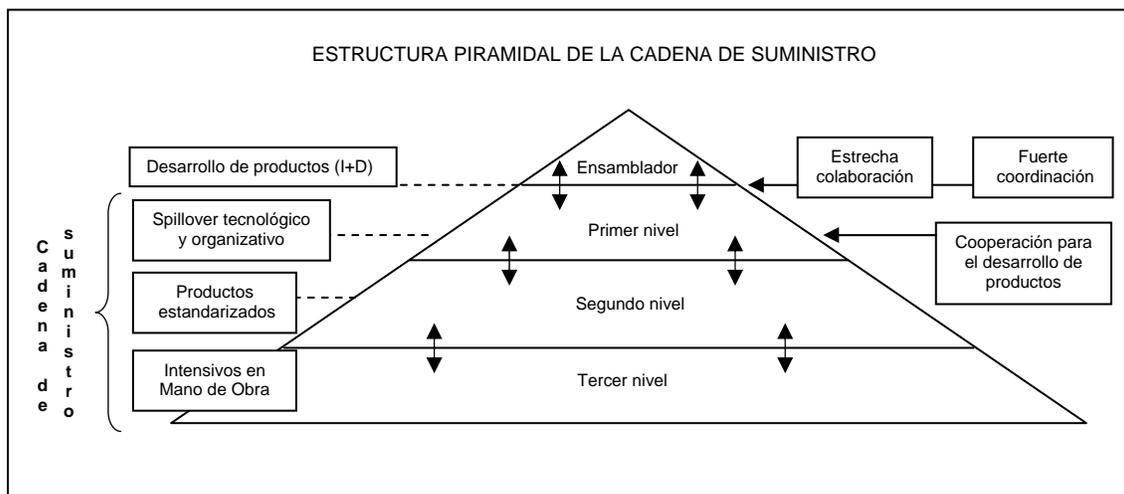
Las empresas multinacionales pasan de fomentar simplemente la competencia entre los proveedores a establecer profundos acuerdos de cooperación entre ensambladores y proveedores. El proveedor deja de ser un sujeto pasivo limitado a producir determinado componente, según estrictas especificaciones técnicas, para convertirse en un agente activo que desarrolla los componentes necesarios en estrecha colaboración con el cliente, por lo

que asume una cuota de responsabilidad y queda obligado a innovar y a establecer relaciones similares con sus respectivos proveedores (Cubillo, J. 2003).

De esta forma es posible subcontratar actividades que el proveedor es capaz de realizar de manera más rápida, eficiente y a un menor coste. Por lo tanto, puede recurrirse a la subcontratación en otros países en cualquier nivel de la cadena de valor. En el nivel inferior de la cadena, se subcontratan las tareas no especializadas que requieren un uso intensivo de mano de obra. En el siguiente nivel se subcontrata la producción de un elemento o la totalidad del producto o servicio. En un nivel más elevado, se subcontratan algunas tareas relacionadas con el desarrollo de la tecnología y actividades de comercialización. En la práctica, es posible que las categorías mencionadas anteriormente se combinen de distintas maneras.

En éste sentido, Durán y Ubeda (2000), mencionan que los proveedores se pueden clasificar en 3 niveles principales (ver figura 2.4) atendiendo al tipo de producto o servicio que proporcionan:

Figura 2.4



Fuente: Adaptación propia de Duran y Ubeda (2000), Cubillo, J. (2003) y otros autores

1. *Proveedores de primer nivel*, se pueden clasificar de acuerdo al tipo de producto que

suministran, 1) los que suministran un producto, es decir los que están especializados en la producción de bienes altamente diferenciados o intensivos en tecnología (*skill intensive*) y proveen de conjuntos y sistemas completos a los ensambladores; 2) los que se han especializado en una tecnología de proceso (fundición, estampado, soldadura, fresa o elaboración de moldes) y que por ello sus gastos de investigación son sensiblemente inferiores, y 3) los mayoristas, que actúan organizando a los proveedores de menor tamaño y cuya función principal es la integración de componentes o el pre-ensamblaje. La pertenencia a uno u otro tipo está en función del tamaño que haya alcanzado la empresa auxiliar y de su respuesta ante las nuevas exigencias de los ensambladores. De este modo, los proveedores que no fueron capaces de adaptar sus estructuras organizativas al nuevo entorno dejaron de estar situados en el primer nivel de la cadena de suministro, para ubicarse en el segundo o tercer nivel. (Cubillo, J., 2003).

Los proveedores de primer nivel deben cumplir con una serie de requisitos mínimos exigidos por el ensamblador, ya que estos proveedores van a asumir una responsabilidad en el valor final del producto.

2. *Proveedores de segundo nivel*, se caracterizan por su especialización en los componentes estandarizados, muy estables, de reducida complejidad y tecnología madura. Trabajan según las especificaciones de los proveedores de primer nivel y cuentan con escasa autonomía, aunque cada vez es más frecuente que sean incluidos en tareas de desarrollo de componentes.

3. *Proveedores de tercer nivel* son aquellos que realizan procesos intensivos en mano de obra y cuya producción tiene un efecto casi nulo en la calidad del producto final. Este segmento de proveedores suele estar compuesto por empresas pequeñas y medianas, dedicadas por regla general al mercado local o nacional.

Si se realiza un corte transversal en la cadena de valor de la empresa se aprecia cómo en cada fase del proceso productivo, que antes se realizaba totalmente en la planta, ahora es necesario recurrir a una serie de proveedores capaces de satisfacer las necesidades

productivas de la gran empresa. Esto provoca un efecto multiplicador de creación de empresas auxiliares, ya que para cada fase del proceso se requiere un mayor número de éstas. De acuerdo con la especialización y tamaño de las empresas, se realiza la asignación de actividades a lo largo de todos los niveles de la cadena de proveedores.

Como consecuencia de la especialización vertical de procesos, las empresas pequeñas y medianas acaban siendo parte de la gran red internacional de procesos de subcontratación, al existir cada vez mayor cooperación entre la empresa y sus proveedores, clientes y competidores. En el entorno actual, la estrategia de *outsourcing* permite a las empresas multinacionales alcanzar la flexibilidad productiva y la eficiencia económica requerida, pero además hace posible desarrollar empresas locales de clase mundial y permite agilizar la difusión de la innovación en el territorio.

CONCLUSIONES.

La diferencia entre los modelos iniciales de organización de las multinacionales y los sistemas actuales de producción internacional se encuentra en la intensidad de los vínculos regionales a escala global y la eficiencia mostrada por el sistema en su conjunto.

Este aumento de integración internacional de los sistemas de producción refleja la respuesta de las multinacionales a los cambios en la economía y en particular en la búsqueda por alcanzar una ventaja competitiva en un mercado global. La IED en años recientes ha venido caracterizada por un crecimiento y una relativa concentración en países desarrollados. Entre los factores que explican esta tendencia se encuentran los programas de liberalización comercial, los cambios tecnológicos y organizativos de las empresas y el aumento de la competencia.

Todos estos cambios han tenido un impacto profundo en las estructuras industriales. En algunas industrias se ha dispersado el poder de mercado, en otras industrias como la del automóvil se ha consolidado la competencia oligopolística. Las estrategias corporativas han evolucionado también, debido a que las empresas multinacionales han tenido que buscar nuevas formas de control de sus actividades ahora más dispersas. Es aquí donde los sistemas de producción internacional surgen como respuesta a los cambios económicos y tecnológicos.

Los fabricantes de automóviles fueron la primera industria en establecer filiales en el extranjero y, en la actualidad, representan a las mayores empresas multinacionales que desarrollan, cada vez más, amplias actividades fuera del país de origen. En un principio sólo se localizaban en el extranjero actividades de producción y comercialización, pero esta tendencia ha cambiado, ya que en años recientes se han comenzado a localizar funciones corporativas y de soporte, así como actividades de investigación y desarrollo.

El reto de utilizar la IED como parte del proceso de desarrollo, es un tema muy complejo. Los beneficios directos e indirectos que provienen de proyectos de ese tipo de inversión, son sustancialmente mayores de lo que en general se supone, pero no todas las

regiones son capaces de obtenerlos con facilidad. Es necesaria una política bien diseñada para captar las ventajas que ofrecen los inversionistas internacionales.

En los próximos años, los vínculos entre fabricante y proveedores serán más fuertes, sobre todo dada la actual organización de la industria, en la que los conglomerados regionales de proveedores y fabricantes están convirtiéndose en la forma predominante de organización. En este sentido las empresas proveedoras de partes y componentes van a adquirir un papel cada vez más importante en el sistema de producción internacional.

Las recompensas por atraer inversionistas a proyectos bien estructurados pueden ser grandes, pero también el coste de oportunidad es grande si no son bien aprovechadas. Dado sus orígenes relativamente recientes, queda mucho por descubrir dentro de la teoría de empresas multinacionales y los procesos de *outsourcing*, estos y otros temas relacionados con la competitividad de las empresas y su contribución al crecimiento económico seguirán siendo objeto de discusión y análisis.

Profundizando más en el estudio de los encadenamientos hacia atrás de los fabricantes de automóviles, se pueden obtener datos que permitan observar con mayor precisión las consecuencias en el crecimiento económico y en la generación de empleo en una región determinada. Una posible línea de investigación a desarrollar en el futuro se encuentra en el análisis de *outsourcing* en la industria del automóvil y sus implicaciones a escala internacional y regional.

6. BIBLIOGRAFIA.

Adam Smith (1776): *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, London, Methuen and Co., Ltd., ed. Edwin Cannan.

Antweiler, W., y Trefler, D., (2002): "Increasing returns and all that: a view from trade" en *American Economic Review*, mar., págs. 93-119.

Bajo, O. (1991): *Teorías de comercio internacional*, Antoni Bosch, primera edición, Barcelona.

Balassa Bela (1966): "Tariff reductions and trade in manufactures among the industrial countries", *American Economic Review*, vol. 56, jun., págs. 466-473.

Barber, W. (1967): *Historia del pensamiento económico*, Alianza editorial, Madrid.

Bhagwati, J., (1989): "Is free trade passé after all?", *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 125, num. 1, págs. 17-44.

Bhagwati y Dehejia (1994): "Free Trade and Wages of the Unskilled: Is Marx striking again?", en Bhagwati, J. y Koster, M., *Trade and Wages*, The American Enterprise Institute, Washington.

Cabral, L., (1997): *Economía Industrial*, McGraw-Hill, Madrid.

Callejón, M. y otros (2001): *Economía Industrial*, Civitas Ediciones, Madrid.

Cantwell, J. y Santangelo, G.D. (1998) "The frontier of international technology networks: sourcing abroad the most highly tacit capabilities", *International Investment and Management*, 261, Reading University, Department of Economics.

Caves, R. (1996): "Multinationals Enterprise and Economic Analysis", 2a. ed., *Cambridge University Press*, Cambridge, 1996.

Clarke R. (1993): *Economía Industrial*, Celeste Ediciones, Madrid.

Cubillo, J., (2003): “Implicaciones territoriales de la inversión extranjera”, *Comercio Exterior*, volumen 53, núm.3. México, pág. 250

David Ricardo (1817): *Political Economy and Taxation*, Homewood II, Irwin.

Deardoff, A. (1998): “Fragmentation across Cones”, *Discussion Papers num. 427*, Research Seminar in International Economics, Gerald R. Ford School of Public Policy and the University of Michigan, August.

Díaz, C. y Gandoy, R. (2004): “Estrategias de fragmentación de la producción: Una realidad en la industria española”, *Estudios sobre Economía Española*, FEDEA, Abril.

Durán, J.J. y Ubeda, F. (2000): *Estrategias de multinacionalización derivadas de la relación interempresa y de la dinámica sectorial*, FICOSA e IRAUSA, documento de trabajo, Centro Internacional Carlos V, Madrid, 2000.

Feenstra, R.C. y Hanson, G. (1999): “The Impact of “Outsourcing” and High-Technology Capital on Wages: Estimates for the United States, 1979-1990”, *Quarterly Journal Of Economics*, vol. 114, num.3, págs. 907-940.

Grossman y Helpman (2002): “Integration versus outsourcing in industry equilibrium”, *The Quarterly Journal of Economics*, February, vol. 117, págs. 85-120.

Gruber, W., Metha, D. y Vernon, R. (1967): “The R&D factor in international trade and international investment of United States industries”, *Journal of Political Economy*, vol. 75, feb., págs. 20-37.

Hymer, S. (1976): *The International Operations of National Firms*, MIT press, Cambridge, MA.

Hummels, D., Ishii, J. y Yi, K-M. (2001): “The Nature and Growth of Vertical Specialization in World Trade”, *Journal of International Economics*, num. 54, págs. 75-96.

ICE (2001): “La actividad de las empresas multinacionales: inversión directa internacional y comercio intraempresa”, *Boletín Económico de ICE*, Subdirección General de Estudios sobre el Sector Exterior y la Competitividad, num. 2709, Nov., págs. 3-10,

IMF (2005): "International Financial Statistics" *International Monetary Fund*, Junio

Kindleberger, C. (1969): *Economic Development*, McGraw-Hill, Nueva York.

Krugman, P. (1984a): “Import protection as export promotion: international competition in the presence of oligopoly and economics of scale”, en Kierzkowski (1984), págs. 180-193.

Krugman, P. (1989): “Industrial Organization and International Trade” en Schmalensee, R. y Willig, R. (eds.) *Handbook of Industrial Organization* vol. 2, North Holland, Amsterdam.

Krugman, P y Obstfeld. M., (2001): *Economía Internacional. Teoría y política*, Pearson, Quinta edición, Madrid.

Linder, S. (1961): *An Essay on Trade and Transformation*, Nueva York, Wiley.

Marshall A. (1952). *Principles of Economics*. London, MacMillan

Mcmillan, J. (1990): “Managing Suppliers: Incentive Systems in Japanese and U.S Industry”, *California Management Review*, Berkeley, pág. 38-55.

Mill, J.S. (1844), *Ensayos sobre algunas cuestiones disputadas en Economía política*, Madrid, 1997, Alianza Editorial.

Minondo, A. y Rubert, G. (2001): “La evolución del outsourcing manufacturero”, *Boletín Económico de ICE*, num. 2709, Nov., págs. 11-19

Monden, Y. (1988): *El sistema de producción Toyota*, Ed. CDN, Madrid.

Moran, T. (2000), *Inversión extranjera directa y desarrollo*, Oxford University, México.

Mungaray, A., y Benítez, C. (2000): “Expansión global y desarrollo local de proveedores en Tijuana”, *Frontera Norte*, volumen 13, num. 24, julio-diciembre, 2000, págs. 35-57.

Ohlin, B. (1933): *Interregional and International Trade*, Cambridge, MA. Harvard University Press.

Ohno, T. (1991): *El sistema de producción Toyota. Más allá de la producción a gran escala*. Ediciones Gestión 2000, S.A.. Barcelona.

OMC (2006): *Estadísticas de Comercio Internacional 2005*.

Pointet, J.M. (1997): Del mimetismo por globalización a la diferenciación por localización, *Economía Industrial*, num. 314, págs. 81-98.

Porter, M., (1990): *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press., A Division of Macmillan Inc., Nueva York (traducido al español: *La ventaja competitiva de las naciones*, Plaza y Janés, Barcelona, 1990-1991).

Posner, M. V. (1961): “International trade and technical change”, *Oxford Economic Papers*, vol. 13, oct., págs. 323-341.

Pugel, T. (2004): *Economía Internacional*, McGraw-Hill, decimosegunda edición, Madrid.

Ruiz, C. y Ruiz, J. (1998): “La organización flexible y el diseño de sus puestos”, ponencia presentada en el *VIII Congreso Nacional de ACEDE*, Empresa y Economía Institucional, Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, 1998.

Salvatore, D., (2005): *Economía Internacional*, Limusa Wiley, Octava edición, México.

Samuelson, P. (1949): “International Trade and Factor-Prices Equalization Once Again”, en *Economic Journal*, jun., págs. 181-197, reimpresso en J.N. Bhagwati, *International Trade: Selected Readings*, Cambridge, MA., MIT Press., págs. 3-16.

UNCTAD:

- (2001): *World Investment Report 2000*, Cross-border Mergers and Acquisitions and Development.
- (2002): *World Investment Report 2001*, Promoting Linkages.
- (2003): *World Investment Report 2002*. Transnational Corporations and Export Competitiveness.
- (2004): *World Investment Report 2003*, FDI Policies for Development: National and International Perspectives.
- (2005): *World Investment Report 2004*, The Shift Toward Services.
- (2006): *World Investment Report 2005*, Transnational Corporations and the Internationalization of R&D.
- (2006): *Handbook of Statistics 2005*.

Vernon, R. (1966): "International Trade and International Investment in the Product Cycle", *Quarterly Journal of Economics*, 83, num. 1, págs. 190-207.

Venables, A. (2001): "Geography and International Inequalities: The impact of New Technologies", mimeo, London School of Economics, en Minondo, A. y Rubert, G. 2001, "La evolución del outsourcing manufacturero", *Boletín Económico de ICE*, num. 2709, Nov., págs. 11-19.

Womack, J., Jones, D., Roos, D. (1990): *The machine that change the World*, Rawson, Nueva York.

Yi, K-M. (2000): "Can Vertical Specialization Explain the Growth of World Trade", *Federal Reserve Bank of New York*, Staff Reports, num. 96.