

DIRECCIONES GEOGRÁFICAS DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA MUNDIAL: UN ESCENARIO GENERAL

La triada y la IED

Actualmente, no existe más una hegemonía gramsciana que combine consenso y coerción en la economía mundial, sino tres regiones principales con sus epicentros y zonas aledañas en torno a las cuales se organiza gran parte de la economía mundial, y de cuyos ejes surge un liderazgo compartido y competido: la UE, la región del TLCAN y la zona de Asia Pacífico. Castells caracteriza esta triada como el espacio de competencia por excelencia: “En torno a este triángulo de riqueza, poder y tecnología, el resto del mundo se organiza en una trama jerárquica y asimétricamente interdependiente, en la que los diferentes países y regiones compiten por atraer a sus puertos capitales, recursos humanos y tecnología” (1999: 127). Pero sobre este espacio triádico que trasciende las fronteras nacionales, y contextualizado dentro de una economía global, actúan poderes políticos, especialmente agentes estatales, dirigiendo mediante políticas y estructurando los espacios económicos. De modo que no hay contradicción alguna entre la idea de la economía global y la economía regional, como señala Castells, en tanto “la regionalización interna es un atributo sistémico de la economía informacional/global” (1999: 128).

Desde inicios de los años ochenta, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, ONU) señalaba que el mundo se organizaba cada vez más en torno a tres grandes bloques regionales y que el comportamiento de la IED centrado en la triada presentaba un patrón geográfico dentro del cual la gran mayoría de las inversiones se dirigían hacia los países desarrollados, articulando en los países ejes (Estados Unidos, Alemania y Japón) zonas geográficas de inversión en lugares con menores niveles de desarrollo y con porcentajes menores de captación de inversión. Esta característica es inherente a la dinámica capitalista de la globalización, en tanto que se trata de una globalización jerarquizada y excluyente, frente a la cual países y regiones dentro de los países quedan fuera de su dinámica. En palabras de Castells:

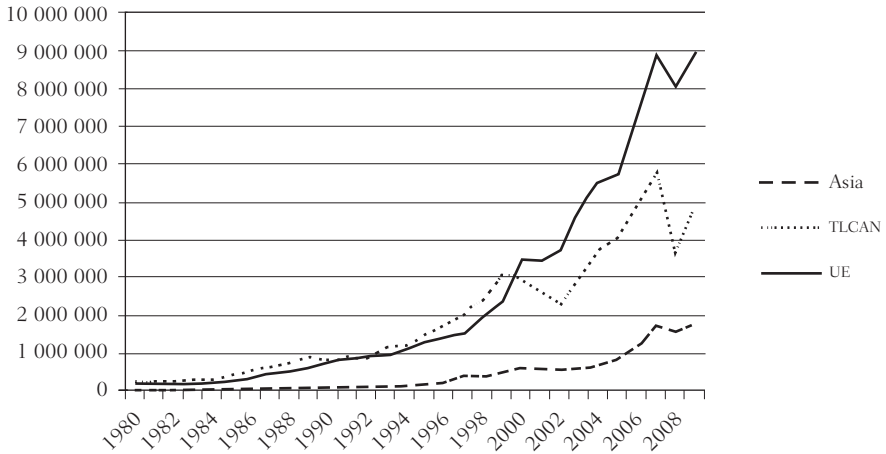
La economía global no es una economía planetaria. En otras palabras, la economía global no abarca todos los procesos económicos del planeta, no incluye todos los territorios ni a todas las personas en sus trabajos, aunque sí afecta de forma directa o indirecta la subsistencia de la humanidad completa. Mientras que sus efectos alcanzan a todo el planeta, su operación y estructura reales atañen sólo a un segmento de las estructuras económicas, los países y las regiones, en proporciones que varían según la posición particular de un país o región en la división internacional del trabajo (1999: 130).

Al finalizar la primera década del siglo XXI, los parámetros siguen siendo similares, aunque más profundos, pues los esquemas ejes-periferia dentro de cada bloque han experimentado modificaciones. En el caso de Europa, la zona ha cobrado cada vez más peso en la economía mundial y se ha expandido de manera notable con el avance de la integración económica y la incorporación de nuevos países, hasta llegar a veintisiete en total, entre cuyos últimos ingresos están diez de Europa Central y del Este,⁴ Chipre y Malta. Estados Unidos, por su parte, ha perdido cierto peso relativo en la economía mundial y ha aumentado tanto su interacción como montos de IED con la UE y con Asia, especialmente en industrias como la electrónica. Finalmente, Asia Pacífico es la región con transformaciones más trascendentes, pues como Japón es su epicentro tradicional, esta zona ha visto el crecimiento y liderazgo mundial de economías como las de los tigres de Asia, así como el ingreso de nuevos países periféricos en su dinámica económica, como Vietnam y Laos; además, con el ingreso de China a la economía mundial, se gesta un nuevo epicentro potencial en la región. Esta zona de Asia Pacífico se ha convertido tanto en una zona de recepción de inversión como en una inversionista cada vez más importante en el mundo, especialmente (aunque no únicamente) de su región, lo cual modifica así las tendencias de captación de IED mundial en los países de reciente industrialización y en desarrollo. El caso más relevante, sin duda, lo constituye China.

A continuación observaremos las direcciones geográficas de la IED mundial en un escenario general. En las gráficas 1 y 2 observamos cómo participan la UE, el TLCAN y la región de Asia dentro de los flujos mundiales de entrada y salida de IED. En ambas gráficas se aprecia el espectacular crecimiento que ha tenido la inversión, y en ambas existe un comportamiento similar en el que destaca la UE tanto en los flujos de entrada como en los de salida, si bien desde 1981 hasta mediados de la década pasada se movía en niveles similares a los de la región del TLCAN, mientras que la región de Asia, aunque con tendencias ascendentes, se encuentra muy por debajo de las dos anteriores. En los siguientes capítulos, cuando analicemos las dinámicas específicas de cada bloque, quedarán explicadas las causas de estos porcentajes de participación en la IED mundial.

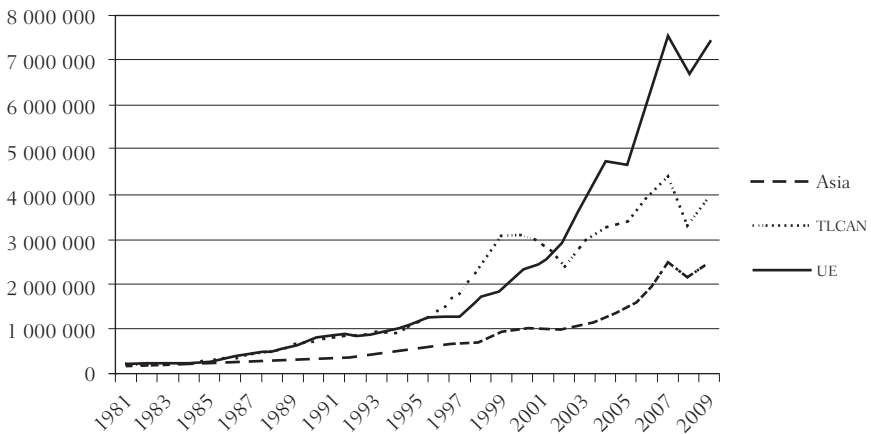
⁴ República Checa, República de Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Letonia, Lituania, Polonia, Hungría, Rumanía y Bulgaria.

GRÁFICA 1
 STOCK DE SALIDA DE LA IED EN LAS ZONAS QUE ABARCAN LA UE,
 EL TLCAN Y EL SUR, ÉSTE Y SUDESTE DE ASIA
 (1980-2009)



FUENTE: UNCTAD, varios años.

GRÁFICA 2
 STOCK DE ENTRADA DE LA IED EN LAS ZONAS QUE ABARCAN LA UE,
 EL TLCAN Y EL SUR, ÉSTE Y SUDESTE DE ASIA
 (1980-2009)

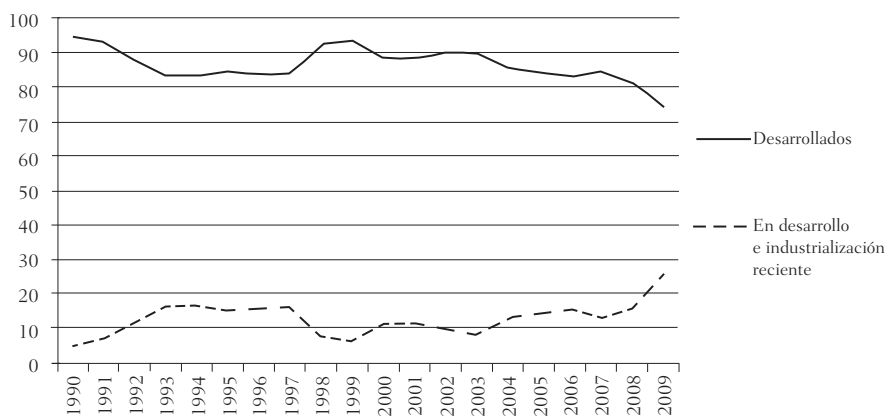


FUENTE: UNCTAD, varios años.

Los países BRICS,⁵ de los cuales forma parte China, son un fenómeno reciente en la economía mundial, pues a pesar de no ser parte de los países desarrollados, participan cada vez más en los movimientos mundiales de IED del mundo. No obstante, cada uno de los países de este grupo orbita aún en torno a los ejes de la triada, lo que no niega que este escenario pueda modificarse a mediano plazo, pues todavía sigue vigente su liderazgo. En Asia, por ejemplo, el caso de China, el más importante, ilustra esta situación: aún sigue siendo un importador neto de bienes de capital de Japón.

Es precisamente esta participación de los países BRICS en la economía mundial lo que ha detonado en años recientes la tendencia hacia una menor participación de los países desarrollados en la IED mundial, como puede verse en la gráfica.

GRÁFICA 3
SALIDA DE FLUJOS DE LA IED EN PAÍSES DESARROLLADOS Y EN DESARROLLO
O DE RECIENTE INDUSTRIALIZACIÓN (1990-2009)
(porcentajes)

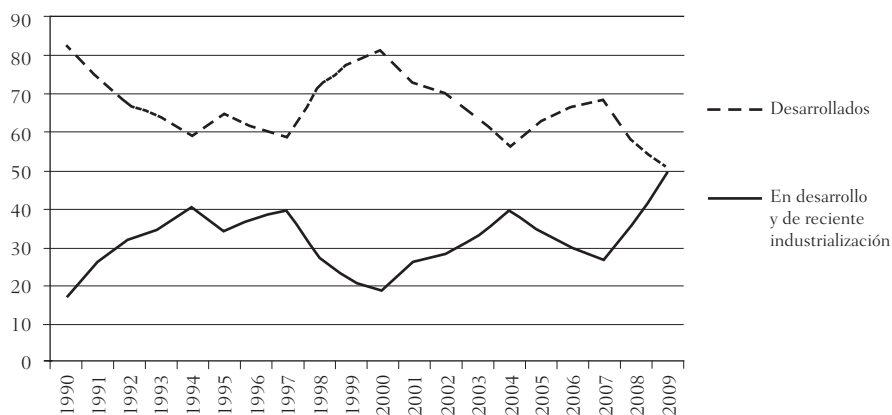


FUENTE: UNCTAD, varios años.

Advertimos en las gráficas 3 y 4 que, en el contexto de un muy alto crecimiento de la IED mundial, desde mediados de los años ochenta ha existido una distribución profundamente asimétrica entre los países del mundo, aunque esta asimetría tiende a disminuir.

⁵ Brasil, Rusia, India, China, Sudáfrica. Estos países destacan por sus tasas de crecimiento y por el peso económico que han adquirido, pero sobre todo por las proyecciones que se espera que adquieran en la economía mundial.

GRÁFICA 4
 FLUJOS DE ENTRADA DE LA IED EN PAÍSES DESARROLLADOS Y EN DESARROLLO
 O RECIENTE INDUSTRIALIZACIÓN (1990-2009)
 (porcentajes)



FUENTE: UNCTAD, varios años.

Así, en 1990, el 95 por ciento del total de los flujos de salida de la IED provenía de los países desarrollados. Hacia el año 2000 esta cifra se modificó al 88.6 por ciento, y en 2008 bajó al 74 por ciento. Este descenso implica que los países en desarrollo llevan a cabo cada vez más inversiones en el mundo, y existen cada vez más corporaciones multinacionales importantes de este grupo de países.

Por razones obvias, ligadas a los diferentes requerimientos de las economías para enviar IED en comparación con su capacidad para recibirla, en las inversiones de entrada existen menos asimetrías que en las de salida. En la gráfica 3 se observa la captación de los flujos de IED en los países desarrollados y en desarrollo. En 1990, el 83 por ciento de la IED se recibía en los países desarrollados; para el año 2000 la cifra fue del 80.9 por ciento. A partir de ahí ha seguido una tendencia descendente, aunque con algunas oscilaciones, hasta situarse cerca del 50 por ciento en 2009. Es importante el peso que han ido adquiriendo los países del hemisferio sur como captadores de IED.

La razón por la cual los países desarrollados cuentan de manera contundente con el mayor porcentaje de IED del mundo tiene causas múltiples y profundas. La ciencia económica ha incorporado cada vez más el factor geográfico dentro de su discurso, y ha destacado las economías de aglomeración como criterio de impulso en la ubicación de la producción y las inversiones. Las economías de aglomeración, los grandes mercados locales con eslabonamientos “hacia adelante” y “hacia atrás” en la cadena de valor, los proveedores especializados, el mercado de trabajo especializado, etc., todo esto desarrolla la concentración industrial y genera economías externas

con efectos *spillover* que retroalimentan las ventajas. Las economías de escala, internas o externas, favorecen la concentración en la localización de las empresas con un efecto claramente acumulativo.

Este tipo de reflexiones usualmente aplicadas al plano nacional son, sin duda, un elemento explicativo en la órbita mundial, pues los países industrializados a menudo gozan de las ventajas de las economías de aglomeración, las cuales se enlazan en círculos virtuosos (tecnológicos, de infraestructura, de calificación de mano de obra, de mercados con alto poder adquisitivo, etc.) que fortalecen su posición como captadores de IED y que quedan contenidas dentro del llamado Paradigma Ecléctico de Dunning (1988) como ventajas de localización.

Según Ellingsen *et al.* (2005), una gran parte de la IED que se realiza en el mundo desarrollado está dominada por la IED horizontal transnacional. Ésta se refiere a un tipo de inversión en la que la matriz reproduce actividades similares a las de su país de origen dentro de otros países, con el fin de ganar acceso a mercados y comúnmente va dirigida hacia naciones con altos niveles de ingreso per cápita. Asimismo, se ha pensado que una parte importante de las IED que se llevan a cabo en los países en desarrollo puede entenderse como IED vertical transnacional, la cual se refiere a las inversiones que “exportan” fases productivas en busca de menores costos, diseñada para hacer uso de los diferenciales de costos entre los países, e implica la fragmentación del proceso productivo. Se lleva a cabo comúnmente desde países desarrollados hacia los de reciente industrialización o en desarrollo.

Hasta hace poco, se partía de la idea de que tanto la IED horizontal como la vertical a menudo se presentan de manera combinada en un país.

Alfaro y Charlton (2009), por ejemplo, demuestran que la IED vertical es mayor de lo que comúnmente se pensaba dentro de los países desarrollados, pues las multinacionales utilizan una cantidad importante de subsidiarias que envían insumos a su matriz, de modo que no son las ventajas comparativas (como los bajos salarios) el único criterio seguido por dichas corporaciones para invertir en filiales de naturaleza vertical, sino que hay otros criterios (especialmente controlar los estadios finales de la producción y la cercanía con el cliente) que llevan a una multinacional a seguir esta estrategia de inversión.

Existen también abundantes casos de países con costes salariales más bajos que los de los países desarrollados, pero el móvil fundamental que sigue una transnacional al invertir en ellos no son los bajos costes, sino los mercados, es decir, una IED de naturaleza horizontal. Un ejemplo anecdótico, que muestra el interés de las corporaciones por invertir en países de reciente industrialización buscando mercados, lo tenemos en la siguiente declaración del director general para América de la empresa alemana Bosch:

Nuestras actividades en China, las cuales son muy vastas, son para el mercado interno de China. Nosotros decidimos hace tiempo que queremos manufacturar nuestros productos cerca de nuestros clientes. En general, ponemos recursos donde tenemos clientes, de modo que no producimos en China con el propósito de exportar. En cada región nosotros compensamos los altos costos de manufactura, con ubicaciones de bajos cos-

tos. Por ello en América del Norte tenemos muchas plantas en México, las cuales son muy productivas (Peters, 2011).

Estos elementos nos muestran que la combinación de criterios para llevar a cabo IED horizontal o vertical se da frecuentemente dentro de los países, y ninguna forma es estrictamente exclusiva de un grupo de países, ya sea desarrollado, de reciente industrialización o en desarrollo, de modo que estos planteamientos de IED horizontal y vertical no pueden tener una asociación directa con la división internacional del trabajo motivada por costos bajos entre países, si bien es cierto también que los bajos costos salariales siguen impulsando un tipo de IED hacia los países de reciente industrialización o en desarrollo.

IED, división internacional del trabajo y redes productivas globales

La llamada “nueva división internacional del trabajo” desarrollada por Fröbel *et al.* (1982), la cual se refiere al fenómeno de la exportación de fases productivas intensivas en trabajo hacia zonas salariales baratas, se profundiza a la luz de la revolución tecnológica actual, en la que se generan nuevas ramas, industrias y formas de organización productiva, como parte del nuevo paradigma tecnoeconómico (Dabat *et al.*, 2004).

Detrás de las formas recientes de organización de la producción internacional se dan frecuentemente también movimientos de IED. Últimamente se han desarrollado redes productivas globales o regionales enlazadas en “relaciones empresariales transnacionales jerárquicas”, cuyo desenvolvimiento puede impulsar la IED en los países en desarrollo o de reciente industrialización. Esto implica que dentro de los profundos cambios de la economía mundial se desenvuelve también una “nueva división internacional del trabajo” más compleja con encadenamientos productivos en redes empresariales que conforman la llamada “producción internacional integrada” (UNCTAD, 1993).

La participación en este tipo de redes se ha vuelto una prioridad para los gobiernos y las empresas de los distintos países del mundo, dada su importancia en lograr una mejor competitividad, así como para obtener ventajas en la estrategia de colocación dentro del engranaje jerárquico de la economía mundial entre las grandes potencias, las cuales compiten actualmente en gran medida en el terreno económico, y en las que parte de sus estrategias está ligada a su pertenencia a un bloque económico dentro del que hacen uso de la división regional de los procesos productivos mundiales (Ornelas, 1995).

Estas redes productivas globales pueden estructurarse de diferentes formas, pero en cualquier caso, para la implementación de estos procesos, la IED es un instrumento vital de acción y un medio para poner fundamento a las estrategias y tácticas seguidas por las transnacionales. En todo este proceso, la corporación transnacional toma nuevas formas, descritas por Dicken de la siguiente manera: “Una corporación

multinacional se debe definir como una firma que tiene el poder de coordinar y controlar operaciones en más de un país, incluso si no es el propietario. Esto implica que no es esencial para una firma poseer activos productivos en diferentes países para ser capaz de controlar dichos activos” (Dicken, 2003: 8).

Éste es el caso de las redes globales, en las que se combinan la propiedad de empresas (filiales) con un control sobre empresas en las que no se tiene propiedad (por ejemplo, subcontratación). Las redes son nuevas formas de organización y funcionamiento de una firma tradicional, están conformadas mediante organizaciones verticales desintegradas y pueden entretejer alianzas estratégicas, IED o subcontrataciones internacionales. También puede tratarse de una red intraorganización, la cual se lleva a cabo dentro de los linderos de una sola organización transnacional vertical, y ésta puede intersectarse con otras redes de manera interorganizacional. Dependiendo de dónde lleven a cabo sus actividades, a menudo estas redes interactúan con *clusters* (conglomerados) de empresas localizados y concentrados geográficamente, entre los que se tejen tanto firmas independientes como filiales de corporaciones transnacionales (Dicken, 2003). Estas redes utilizan de manera intensiva, al externalizar fases productivas, el *outsourcing* y el *offshoring*.

En las redes productivas globales, las CMN pueden controlar empresas sobre las que no tienen propiedad mediante la subcontratación, lo cual es regulado a menudo por filiales que se encargan de contratar y gestionar operaciones de subcontratación diversas. Vemos, entonces, que aparecen nuevos actores como piezas clave dentro de un conjunto de empresas coordinadas en red, algunas de las cuales se integran bajo la modalidad de “propiedad accionaria” (filiales) y otras como inversión que no involucra propiedad de capital (subcontratadas), pero que a pesar de ello se ejerce un control sobre dichas empresas.

Dentro de cada red pueden presentarse también intersecciones con otras redes lideradas por diferentes corporaciones transnacionales. En todo esto se combinan también las diversas alianzas estratégicas y constantes fusiones y adquisiciones de empresas.

A pesar de la relevancia de las formas de inversión que no involucran propiedad de capital, como la subcontratación, la IED sigue siendo un pilar fundamental dentro de las formas organizativas de la producción mundial, y ello lo podemos ver en el hecho de que en 1990 había 37 000 CMN con 170 000 filiales en operación, pero en el año 2009, el número de matrices era de 82 053 y el de filiales se expandió a la sorprendente cifra de 807 673 según datos de la UNCTAD.

Japón fue el país iniciador de las redes tanto a nivel nacional como a nivel internacional, aunque actualmente ya se han generalizado en la economía mundial. La forma más desarrollada de las redes es la red flexible; en ésta todos los puntos de la cadena de valor, y no sólo los relacionados con la manufactura, están desgajados, y todo el sistema de producción y distribución puede estar distribuido alrededor del mundo.

Dentro de este nuevo complejo mundo de la organización-firma, existe un patrón de comportamiento regionalista, es decir, las redes tienden a organizarse de manera estratégica con criterios geoeconómicos dentro de los grandes bloques, como

la UE, el TLCAN y Asia, debido a que ofrecen más eficiencia, pues toman las ventajas de eficiencia de la globalización, pero a la vez ofrecen una respuesta efectiva a las barreras organizacionales que conlleva el regionalismo. Desde el punto de vista de las CMN, una estrategia regional puede representar una solución ideal a las presiones competitivas para que las CMN respondan más eficientemente a la integración global (Dicken, 2003). En este sentido, a inicios de los años noventa, la relación Estados Unidos-Asia constituía una excepción importante por el desarrollo internacional que dichas redes alcanzaban; actualmente es un fenómeno más generalizado.

La IED, engranada y en sinergia con otros medios como las redes productivas, ha sido un instrumento central para modelar y consolidar la formación de los bloques económicos, aunque en cada uno de ellos existen dinámicas propias de funcionamiento, con direccionalidades geográficas y asimetrías específicas.