



72

## Inversión extranjera y Competitividad\*

*Foreign Investment and Competitiveness  
Investimento estrangeiro e Competitividade*

ÁREA: 2  
TIPO: Aplicación

AUTOR

**Carlos  
Ronderos-  
Torres<sup>1</sup>**

Profesor Investigador Escuela de Empresa Universidad Sergio Arboleda, Colombia

[carlos.ronderos@usa.edu.co](mailto:carlos.ronderos@usa.edu.co)

*El recuento teórico expuesto en el trabajo identifica las variables que determinan el impacto de la Inversión Extranjera Directa - IED sobre el desarrollo económico y la competitividad, permitiendo formular una Matriz que relaciona los aspectos reseñados y valorar el impacto de la IED sobre elementos del desarrollo y la competitividad. Esta herramienta podría ser particularmente útil como instrumento guía de políticas públicas para países de menor desarrollo que buscan en la IED un apalancamiento para su rápido desarrollo. La Matriz propuesta cumple en adición un papel como elemento pedagógico útil para entender el impacto que tiene la IED sobre las economías receptoras.*

1. Autor de Contacto:  
Universidad Sergio Arboleda; Escuela de Empresa; Calle 74 no. 14 – 14; PBX: (571) 3257500; Bogotá (Colombia).

*The theoretical abstract outlined in the paper, identifies the variables determining the impact of Foreign Direct Investment - FDI on economic development and competitiveness, enabling the formulation of a matrix that relates the issues reviewed and assess the impact of FDI on development elements and the competitiveness. This tool could be particularly useful as an instrument to guide public policies in less developed countries that seek to leverage FDI for a fast development. The Matrix proposal in addition plays a role as a useful element for understanding the impact of FDI on host economies.*

*O relato teórico exposto no trabalho identifica as variáveis que determinam o impacto do Investimento Estrangeiro Directo – IED sobre o desenvolvimento económico e a competitividade, permitindo formular uma Matriz que relaciona os aspectos descritos e avalia o impacto do IED sobre elementos do desenvolvimento e da competitividade. Esta ferramenta pode ser particularmente útil como instrumento guia de políticas públicas para países de menor desenvolvimento que procuram no IED um alavancamento para o seu rápido desenvolvimento. A Matriz proposta cumpre ao mesmo tempo um papel como elemento pedagógico, útil para compreender o impacto que tem o IED sobre as economias receptoras.*

DOI  
**10.3232/  
GCG.2010.  
V4.N2.05**

\* El contenido de este artículo forma parte de la tesis Doctoral presentada ante ESEADE, Argentina.

## 1. Introducción

La creciente preocupación de los países en desarrollo por atraer IED para mejorar su desempeño económico y social hace aconsejable repasar los efectos que estas inversiones tienen sobre las variables que inciden en crecimiento y competitividad. Este examen pone en su justa dimensión la capacidad que tiene la IED de apalancar la competitividad de los países.

PALABRAS CLAVE

**Inversión Extranjera Directa, Competitividad, Desarrollo, Desbordamientos Tecnológicos, Clústeres, Competencia**

KEY WORDS

Direct Foreign Investment, Economic Development, Competitiveness, Balance of payments, Employment

PALAVRAS-CHAVE

Investimento Estrangeiro Directo, Competitividade, Desenvolvimento, Spillovers de Conhecimento, Agregados, Concorrência

## 2. Definición y modalidades de la Inversión Extranjera Directa

La Inversión Extranjera Directa tiene implícito la obtención de un interés duradero por parte de una entidad residente en una economía (inversor directo) en una entidad residente en otra economía diferente a aquella del inversor y esta puede ser *Greenfield* o ser una Fusión y/o Adquisición.

Será *Greenfield* cuando se trate de la construcción de una instalación nueva, y una Fusión y Adquisición es cuando la IED se establece en una actividad ya existente. Desde la perspectiva del mercado la IED podrá ser de carácter horizontal cuando el proceso productivo se sucede en el país receptor y de carácter vertical cuando la producción forma parte de un proceso productivo global. Tanto en la inversión extranjera de carácter horizontal como en aquella de carácter vertical, puede darse que los procesos productivos involucren o no una proporción de insumos nacionales.

Esa IED puede orientarse a la producción de bienes o servicios con diferentes niveles de tecnología y en razón a ello el impacto sobre la economía receptora será diferente. Para efectos del presente análisis se distinguen tres niveles de tecnología: alta, media y baja, que estará determinado por el grado de intensidad de capital y utilización de tecnología. Las actividades primarias que incluyen las agrícolas y mineras no se catalogan según el nivel tecnológico, ya que se supone que son inversiones que requieren niveles tecnológicos estándar.

CÓDIGOS JEL  
F21; F23; O10

### 3. IED y Desarrollo

La teoría del desarrollo económico trataba de explicar cuáles eran las variables y los mecanismos que permitirían a los países de menor desarrollo alcanzar los niveles de desarrollo de los países más avanzados<sup>1</sup>. Para la década de los ochenta, la teoría del desarrollo entró en desuso y los modelos de crecimiento sirvieron para explicar esos mismos fenómenos desde una perspectiva matemática. El modelo de crecimiento presentado por el Profesor Solow (1956), fue el punto de partida de la teoría neoclásica que aún hoy sigue siendo la base para explicar el crecimiento de las economías a partir de la relación entre el capital y el trabajo<sup>2</sup>.

Posteriores modelos “endógenos” avanzaron en esa misma línea tratando con ello explicar factores adicionales como el cambio tecnológico (Pitelis 2009), y buscando identificar el comportamiento de las variables que permitieran a las economías de menor desarrollo “alcanzar” (catch-up) los niveles de las economías más desarrolladas. Este esfuerzo teórico por explicar los factores que permiten cerrar la brecha entre países ricos y países pobres, que también se conoce como “convergencia”, arrancó con el trabajo pionero de Abramovitz (1986), quien introdujo la argumentación que la existencia de tecnología en un país ocasiona que otros países, al emular esa tecnología, “cierran la brechas del desarrollo”, pero observando que ello sólo era cierto en la medida que existiesen “capacidades sociales” y de la “congruencia tecnológica”, entendiendo por ésta la capacidad que tiene un país de beneficiarse de los desbordamientos tecnológicos de los países más avanzados y su capacidad de acumular esa tecnología (Abramovitz, 1990). Algunos autores encontraron que el concepto de “convergencia” es aplicable a la relación entre países pobres y ricos siempre y cuando se excluyan los países más pobres que no logran beneficiarse de estos procesos (Dowrick y Nguyen, 1989), mientras que la convergencia entre países ricos es aun más fácil de encontrar (Nelson, 1991).

Esta reflexión sobre desarrollo y modelos de crecimiento ofrece un marco de referencia para el análisis del impacto de la IED sobre el desarrollo y/o crecimiento, en cuanto ésta sea capaz de contribuir a la “convergencia” deseada.

Existe una amplia bibliografía sobre el impacto de la IED sobre el desarrollo económico medido éste en términos del crecimiento del PIB. Estudios empíricos y econométricos de diversos autores argumentan que existe una relación positiva entre IED y desarrollo (Romer, 1993) (Bloontrom, Lipsey y Zejan, 1990), mientras otros encontraron en sus trabajos que no existe tal relación positiva (Haddad y Aitken, 1993); (Carkovic y Levine 2002).

Un trabajo de Mengitsu y Adams (2007) encontró, después de analizar datos de 88 países, que hay una correlación significativa entre desarrollo económico e IED, pero a la vez encuentra que esta correlación es mayor en Asia que en otros países en desarrollo. Según

1. En la clásica lectura de Meier Gerald; “Leading Issues in Economic Development”. Oxford University Press, Second Edition 1975, se define el desarrollo económico como “el proceso mediante el cual el ingreso per cápita real de un país crece durante un período prolongado de tiempo” (pg. 7).

2. Un excelente resumen del estado de la teoría del desarrollo puede encontrarse en; Solow, Robert; (2007) “The Last 50 years in Growth Theory and the Next 10”. *Oxford Review of Economic Policy*. 23(1). Pp. 3-14.

Zhang (2001) la relación entre IED y desarrollo puede argumentarse bajo tres hipótesis: (i) Que existe un vínculo de causalidad que parte de manera unidireccional de la IED hacia el crecimiento del ingreso del país receptor (PIB), que supone que ésta trae beneficios en la formación de capital, transferencia de tecnología y generación de empleo entre otros elementos. (ii) Que existe un vínculo de causalidad en sentido opuesto del Ingreso de país receptor (PIB) hacia la IED que supone que la inversión llega al país que la puede absorber bien por el tamaño del mercado o por el desarrollo de una infraestructura física y humana que permite establecer unidades de producción eficientes; y (iii) Que se trata de un proceso bidireccional en el cual la IED y el crecimiento del ingreso tienen una relación de causalidad que refuerza mutuamente.

La capacidad de absorción resulta un tema central en el análisis de la capacidad que tiene la IED de transferir tecnología tanto dura (innovación científica) como blanda (procesos de gerencia, marketing etc.). Para valorar la capacidad de absorción de un país, se deben tener en cuenta tres elementos fundamentales: (i) la accesibilidad a tecnologías foráneas; (ii) las habilidades de aprendizaje del país receptor; y (iii) los incentivos y barreras que existan para implementar las nuevas tecnologías tales como incentivos fiscales, estabilidad macroeconómica y ambiente institucional, que incluye temas como protección a la propiedad intelectual (Bloch y Kenyon, 2001).

Una inquietud adicional que surge del debate, es la relacionada con la especificidad de IED en las industrias extractivas. La literatura sobre inversión extranjera e inversión en actividades tales como la explotación petrolera y la industria de la minería, ha argumentado que esta actividad genera impactos diferentes a aquellos que se observan en los flujos de inversión que van a otros sectores y analiza estos impactos en función de la relación que las compañías transnacionales tienen con sus empleados, con las comunidades donde están ubicadas estas actividades en términos de beneficios (impuestos y otros) a los costos (ambientales) y a la relación con la economía como un todo (Reed, 2002). Si bien es claro que la IED en estas industrias ayuda la formación de capital y a la generación de divisas, se argumenta que la existencia de un importante desarrollo de la industria extractiva por parte de IED no ha sido necesariamente un instrumento de desarrollo económico y esto ha sido particularmente cierto en los países en América Latina, donde una proporción importante de la IED se ha orientado a la explotación de recursos naturales (UNCTAD, 2009).

#### 4. IED y las variables que afecta

En la especificidad del impacto de la IED sobre las variables que afectan el “desarrollo económico” está, desde luego la formación de capital que tiene un efecto sobre el crecimiento del PIB, pero en un sentido más amplio la literatura indaga también acerca del efectos que la IED tiene sobre la absorción o apropiación tecnológica que muchos autores señalan como “desbordamientos” (*Spillovers*). De igual manera quienes han estudiado el tema indagan sobre el efecto que la IED tiene sobre los flujos de comercio (balanza de pagos) y sobre el empleo.

## 4.1. IED y Formación de Capital

El impacto de la IED sobre la formación de capital puede darse de manera directa en la medida en que esta inversión incremente la participación de la inversión total en el PIB, o de manera indirecta mediante la estimulación de inversiones domésticas complementarias.

El desarrollo de nuevos modelos de crecimiento, ya mencionados, obliga a que el análisis contemporáneo de la relación entre IED y generación de inversión doméstica se enmarque dentro de lo que se conoce como la teoría del crecimiento endógeno, en el modelo, en razón a que la IED genera, a través de la transferencia de tecnología y los *spill overs* cambios en productividad incentivando la inversión doméstica y el crecimiento del PIB (Balasubramanyan, 2001<sup>3</sup>; Kabir Hassan, 2001).

Según estudios realizados por Bosworth y Collins (Loungani y Razin, 2001), un incremento de un dólar en la IED, genera un incremento de un dólar en la inversión doméstica. El trabajo de Megistu y Adams (2007) llega a conclusiones diferentes y encuentra que la IED no incentiva sino que desplaza la inversión doméstica y que el impacto positivo sobre el crecimiento proviene en gran parte de la eficiencia en la dotación de recursos ligada a esas inversiones extranjeras. A igual conclusión llega el trabajo de Agosin y Mayer (2000), que encontró que en algunos casos el incremento de la inversión total es menor al incremento de la IED e inclusive puede que ésta no crezca cuando hay mayor IED. Este efecto de la IED sobre la inversión doméstica es lo que los autores denominan CO (Crowding Out), o efecto de expulsión.

Ramírez (2006, Otoño) argumenta que el impacto positivo que sobre la productividad tiene la IED como resultados de *spill overs*, tecnología y otros, mejora la relación rentabilidad general /tasa de interés, incentivando a los inversionistas domésticos a realizar nuevas inversiones. Cuando la IED genera un efecto negativo sobre los flujos de capital (balanza de pagos negativa) el efecto positivo que se genera vía el incentivo a inversiones domésticas se reduce a la mitad (Ramírez, 2006, Otoño) y esto lo refuerza quienes argumentan que los modelos basados en una estrategia exportadora no sólo promueven la llegada de IED, sino que esa inversión “tenía una mayor capacidad en el largo plazo de promover, en razón a su eficacia, crecimiento económico” (Bhagwati, 1978 p-222).

Algunos autores van más allá y consideran que en el largo plazo la IED resulta en una desangre de inversión, pues los recursos que saca del país son mayores a los que ingresan, generando un detrimiento en el bienestar general del país receptor (Reis, 2001, agosto).

Respecto al impacto directo que la IED tiene sobre la formación de capital es conveniente tener en cuenta si se trata de una inversión *Greenfield* o de una fusión y/o adquisición. Es evidente que en primer caso la inversión aumenta el stock de bienes de país y contribuye a la formación de nuevo capital, mientras que en segundo caso, al menos en el corto plazo lo que sucede es que la propiedad de un stock de capital, representado en edificios y maquinaria y equipo cambia de manos.

3. Una extensa revisión de la bibliografía sobre relación entre IED y crecimiento en general y en particular inversión doméstica se encuentra en: De Mello, 1997, Octubre. En el tema de modelos endógenos cabe resaltar el trabajo de Barro y Martí, 1995.

Lo que indican los planteamientos anteriores es que el impacto de la IED sobre la formación de capital es positivo y podrá ser mayor o menor dependiendo de los *spill overs*, de los flujos de negativos de capital y de la naturaleza de la inversión (*Greenfield*).

#### 4.2. IED y Efectos sobre Spill-Overs

La tecnología que pueda transferir la IED está directamente relacionada con la capacidad del país receptor de absorber tal tecnología y del desarrollo de sus mercados (Lim 2001). El grueso de la IED mundial va a los países de mayor desarrollo (Borensztein, De Gregorio y Lee, 1998), pues ellos tienen la infraestructura humana y física que permiten maximizar los beneficios de la tecnología. En general, la productividad de las empresas bajo el control de IED, tiende a ser mayor, pero el “desbordamiento” (*spill over*) de esa tecnología dependerá de la incorporación de insumos y capacidad profesional local. Cuando se construye una red de proveedores locales, necesariamente se transferirá la tecnología de la empresa extranjera a los proveedores. Este efecto sobre proveedores locales se sucede en la medida en que existan “encadenamientos hacia atrás” y “encadenamientos hacia adelante” con la industria doméstica (Lall, 1980) (Moran, 2002). Existen igualmente desbordamientos que no están asociados a los proveedores y clientes sino de una empresa extranjera (IED) hacia empresas nacionales que desarrollan actividades en el mismo sector (Marcín, 2008). El desbordamiento tecnológico puede llegar vía la capacitación de la mano de obra que enganchan las empresas extranjeras, vía las transacciones que las empresas domésticas contraten con las empresas extranjeras y vía el efecto demostrativo que lleva a las empresas domésticas a imitar las tecnologías más avanzadas que utilizan las empresas extranjeras (Kabir Hassan, 2001).

Adicional al tema de la trasferencia de tecnología, debe considerarse la capacidad que tiene la IED para desarrollar tecnología en el país receptor. En términos generales, los países que exportan capital conducen su investigación y desarrollo en el país de origen y no en el país de destino de esos capitales y ese es definitivamente el caso de los Estados Unidos (UNCTAD, 2005) y el de otros países inversionistas (Dunning y Narula, 2004).

#### 4.3. Efecto sobre Balanza de Pagos

Una preocupación que siempre ha existido con respecto al impacto de la IED sobre la economía del país receptor, ha sido el que pueda tener sobre la balanza de pagos. Si bien es claro que la IED es una entrada de divisas, tiene asociada a esta entrada una salida por concepto de remisión de utilidades y/o regalías. Estos flujos dependerán de la utilización de insumos domésticos en los nuevos procesos de producción, de la proporción en que la producción se destine al mercado nacional o internacional y de la proporción en que el valor agregado se distribuya entre utilidades remitidas y aquellas que van a impuestos o reinversión (Moosa 2002). En el caso de América Latina la evidencia muestra que el impacto de la inversión extranjera sobre la balanza de pagos ha sido positiva (Maniam, 2007).

#### 4.4. IED y Empleo

La relación entre IED y empleo estará mediada por la naturaleza de la inversión en cuanto a si se trata de una nueva estructura productiva (*Greenfield*) o la compra de una existente (Fusiones y Adquisiciones) y tendrá relación directa con el nivel de tecnología incorporada que vaya acompañada de la inversión<sup>4</sup>.

En el plazo inmediato la IED en actividades nuevas (*Greenfield*) la generación de empleo será grande y por el contrario, en el plazo inmediato las inversiones que se suceden como resultado de la compra o fusión con una empresa existente no necesariamente producen un impacto positivo sobre el nivel de empleo. En el mediano y en el largo plazo este tipo de inversiones pueden tener un impacto muy favorable sobre el nivel de empleo en la medida que estos aumentos de productividad y eficiencia vuelvan la industria más competitiva pudiendo acceder a un mercado más amplio, tanto en el ámbito nacional de la inversión como en el mercado externo. (Alter, 1994:4).

En el aspecto que se refiere al nivel tecnológico al cual se oriente la IED la relación con el empleo tendrá, no solo implicaciones de cantidad (mayor o menor número de empleados), sino de calidad. En la medida en que existan inversiones orientadas a industrias de alta tecnología, el tipo de empleo que se genera será de una remuneración mayor y con un impacto sobre la formación de recurso humano que se irradia al resto de la economía (*spill overs*). En el caso de la IED que emplea personal más calificado, se ha encontrado que los niveles salariales son mayores a los que paga la industria local y se puede afirmar que, en general, la IED tiene un impacto en mejores niveles salariales (Feenstra y Hanson, 1995)<sup>5</sup>.

La revisión bibliográfica y de conceptos de las líneas anteriores permite una aproximación a la relación entre IED y desarrollo y/crecimiento, y ello se quiere complementar con el concepto de competitividad que define de mejor manera no solo el bienestar sino las bases para la sostenibilidad del crecimiento económico.

### 5. Competitividad

Se asumen como conceptos básico de la competitividad, la capacidad de alcanzar niveles de calidad internacional, la sostenibilidad y la capacidad de generar niveles de vida creciente en la población (Grassman, 1995). Porter (1991) sostiene a su vez que “el único concepto significativo de la competitividad a nivel nacional es la productividad nacional” (Pág. 29).

4. Una reseña sobre la bibliografía que analiza el impacto de la IED sobre el empleo puede encontrarse en; Lee y Vivarelli, 2006. Septiembre. Pág. 167.

5. Varios ejemplos se pueden encontrar en Moran, Theodore. *Beyond Sweatshop. Op. Cit.*

Michael Porter formuló una teoría de Las Ventajas Competitivas, según la cual una base nacional crea un clima propicio a la competitividad de sectores y subsectores económicos que son exitosos en los mercados internacionales en un artículo publicado en el Harvard Business Review en 1990 (Porter, 1990). Para explicar su teoría construye el Diamante de las ventajas competitivas compuesto por cuatro elementos a saber:

- **Condiciones de los Factores**; entre los cuales cabe destacar el factor laboral y su capacitación así como la infraestructura física y tecnológica.
- **Condiciones de la Demanda**; que establece cuáles son las características de la demanda en el país y habla de la sofisticación de los consumidores, de su capacidad de exigir calidad y oportunidad en el consumo de bienes y servicios y de la capacidad del estado de proteger estos consumidores.
- **Industrias de Apoyo y Relacionadas**; que permite determinar si las actividades económicas cuentan con proveedores de clase mundial que permitan que esas actividades sean a su vez competitivas. Es en este contexto que Porter desarrolla su visión de los *clústeres*.
- **Estructura y Rivalidad de las Firmas**: que tiene que ver con la forma como se estructuran las firmas. Con la forma en la cual estas son administradas, con la existencia de una competencia fuerte entre firmas y la manera en que el estado garantiza esta competencia.

La interrelación e interdependencia de estos elementos constituye la base de la formulación teórica. Es la confluencia de esos elementos la que permite la innovación y obtención de una diferenciación tecnológica, base de las ventajas competitivas.

Un elemento central en la visión de Porter (1998) sobre la competitividad, es la creación de los *clústeres*, que se definen como concentraciones geográficas de industria e instituciones complementarias y encadenadas en un mercado que genera sinergias innovadoras. Porter (2000) argumenta que la existencia de un *clúster* es crítica para el impulso a la competencia y la innovación y por ende para la productividad que es elemento fundamental de la competitividad y el que estimula la creación de nuevas empresas. La concentración geográfica propia de los *clústeres* y sus características permite acceso oportuno a empleados calificados e insumos de calidad, a la vez que les permite acceso a información de mercado y a técnicas especializadas que se acumula en el *clúster*. La confluencia de consumidores y de procesos de producción genera procesos de cooperación, que se refuerzan por el acceso común a las instituciones y los bienes públicos. Las empresas en el *clúster* tienen una motivación permanente en la competencia y un rasero contra el cual comparar su desempeño de forma continua, lo que lleva a un proceso recurrente de mejoramiento resultante también en mejoras en la productividad.

## 6. Competitividad y Desarrollo Económico

Porter (1991) aboca la relación entre los elementos de su diamante y el desarrollo económico y para ello plantea “cuatro fases perfectamente diferenciadas del desarrollo de los países según sea impulsado por los factores, impulsado por la inversión, impulsado por la innovación e impulsado por la riqueza” (Pág. 677)

Estas fases están a su vez íntimamente ligadas a los elementos del diamante, de manera que aquella impulsada por los factores está relacionada con la arista que se ocupa de la dotación de los factores *básicos* tales como recursos naturales o abundancia de mano de obra y para Porter es claro que “esta fuente de ventaja competitiva limita acusadamente la gama de sectores y de segmentos sectoriales en los que las empresas del país pueden competir con éxito en términos internacionales” (Pág. 678). En la segunda fase impulsada por la inversión, la ventaja competitiva se consigue a partir de las mejoras de las condiciones de los factores, así como de la estrategia, estructura y rivalidad que adopten las empresas” (Pág. 681). En la tercera fase impulsada por la innovación “las empresas no solamente adquieren y mejoran tecnología y métodos de otros países, sino que los crean. Las condiciones favorables de la demanda, un buen parque de proveedores, factores especializados y la existencia en el país de sectores conexos, permite a las empresas innovar y mantener la capacidad de innovación.” (Pág. 687). La fase que se refiere al desarrollo impulsado por la riqueza, la considera Porter una fase de declive de la economía.

Estas fases del Desarrollo sirvieron de base para un posterior desarrollo de la clasificación y ranking de los países en razón a su competitividad por parte del Foro Económico Mundial (WEF 2009). En la explicación metodológica de esta clasificación (Sala *et al*, 2009) se esbozan tres etapas, en las cuales, la única diferencia sobre aquellas formuladas por Porter, radica en que en la segunda fase el factor impulsador es la eficiencia, que en el fondo expresa lo mismo que Porter pretende resaltar como resultado de la inversión<sup>6</sup>. Este concepto de competitividad y el posicionamiento que esta entidad internacional estudia para diversos países del mundo, es hoy por hoy un criterio de desarrollo económico ampliamente aceptado por los países y base de acciones en política económica.

## 7. Competitividad e IED

A la luz de los elementos del Diamante, expuestos en los párrafos anteriores, cabe preguntarse qué impacto ejerce la inversión extranjera sobre la formación de los factores, sobre la formación de clúster, sobre la sofisticación de la demanda y sobre la competencia.

6. Es importante hacer notar que el Profesor Porter, con el profesor Sala i Martí, es el creador de las bases metodológicas que usa el Foro Económico Mundial para la clasificación de la competitividad de los países y que por tanto la variante que se nota es parte del trabajo de Porter.

En el modelo de las Ventajas Competitivas, el factor diferenciador que permite que una empresa desarrolle una ventaja competitiva a nivel mundial, está en la base nacional del país sede y por lo tanto la estrategia de mundialización o la presencia en otros países dependerá de las ventajas obtenidas en la sede, y sólo se justificará en la medida en que se obtengan ciertas ventajas en ciertos procesos en esas otras naciones, y/o si logra una inserción en el diamante local de ese país (Porter, 1991).

De lo que no se ocupa la teoría sino de manera marginal, es del impacto que esa presencia en otros países tiene sobre el país receptor de la inversión y sostiene que la IED puede bien acrecentar la productividad del país receptor o perjudicarla, dado que la mayor incorporación de productividad en las industrias entrantes, puede destruir industrias locales con niveles relativamente altos de productividad, dejando en el país sólo las de menor productividad (Porter, 1991). La relación que se establece entre estas dos variables (IED y Competitividad) está en función del aprovechamiento de ventajas nacionales por parte de los inversionistas más que en el impacto que esa inversión tiene en país de destino.

Entre las críticas que se le han formulado al trabajo de Porter, desde la perspectiva del papel de la IED está el hecho que su teoría no tiene en cuenta la formación de nuevos diamantes supranacionales producto de la integración (Dunning 1993), y el hecho que desconoce otros elementos que motivan la decisión de inversión como la diversificación del riesgo o el desarrollo de las economías de escala (Rugman y Verbeke, 1993).

Según sus críticos la teoría deja de lado consideraciones acerca de la innovación y su relación con las Empresas Transnacionales (ETN) que realizan la IED y la innovación (Robcani, Halisbasic y Tatic, 2008), y no explica las razones que tendrán las subsidiarias de las ETN de transferir tecnología al país receptor. (O'Donnell y Blumentritt, 1999).

El Profesor Ozawa (Wysomkinska, 1986), quien también estudia la relación entre competitividad e IED desde la perspectiva de las motivaciones de la IED, relacionan la naturaleza de la inversión con el estadio de desarrollo del país según la categorización de Porter. La IED estará entonces asociada a la explotación de ventajas comparativas y, por tanto el corolario de esta visión es que la IED no estaría transfiriendo tecnología o innovando sino aprovechando la existencia de ventajas comparativas. Solo innovará cuando esa inversión se produzca en una nación que se encuentre en la etapa de innovación.

Trabajos más recientes argumentan que el análisis de la competitividad debe considerarse los efectos de las Corporaciones Transnacionales (CTN) a nivel microeconómico a nivel en los clústers (Gugler y Brunner, 2007:269). En esta dimensión no existe, según los autores, una respuesta única, porque el impacto dependerá de la naturaleza de los *clúster* (su dinamismo y la relevancia de IED en el clúster) y de las políticas y la inversión, que tanto las empresas pertenecientes al clúster como el estado, desarrollan para mejorar la capacidad de absorción y así lograr impactos más positivos de la IED sobre la competitividad.

## 8. Matriz de Evaluación del Impacto de la IED sobre la Competitividad

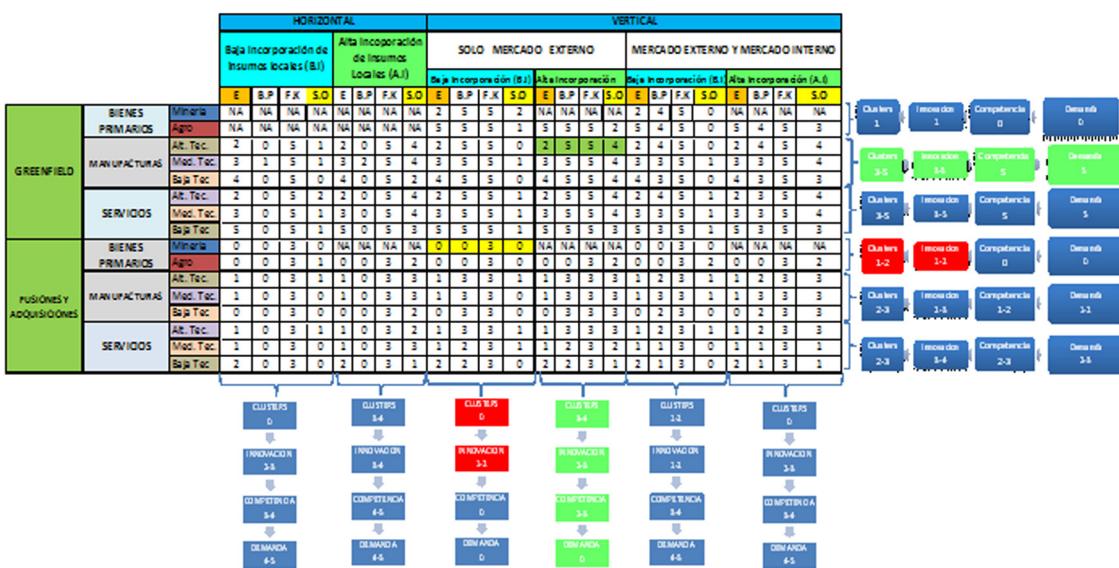
Con los criterios reseñados a continuación se formula una matriz que permite valorar el impacto de la IED sobre elementos del desarrollo y la competitividad. Esta herramienta podría ser particularmente útil para el diseño de políticas públicas en países de menor desarrollo que buscan en la IED un apalancamiento para su rápido desarrollo.

En las filas, a la izquierda, de la matriz propuesta, que aparece a continuación, se clasifica la IED según el destino y nivel tecnológico, teniendo en cuenta si se trata de una inversión Greenfield o F&A, si va dirigida al sector primario, a la manufactura o a la prestación de servicios y si se trata actividades de baja, media o alta tecnología. En las columnas -superior- se establece si la IED es de carácter vertical u horizontal, teniendo en cuenta el nivel de incorporación de insumos locales y permitiendo valorar el impacto sobre las variables de empleo (E), balanza de pagos (BP), formación de capital (FK) y desbordamiento (*spill overs*) (SO). Tanto en las filas (derecha) como en las columnas (inferior) se incorporan cuatro criterios básicos de competitividad; Clústeres, Innovación, Competencia y Condiciones de la demanda.

Se propone en la **Matriz** una puntuación que va de cero (0) a (5), donde cero (0) indica que no hay impacto sobre la variable y cinco (5) que hay un impacto máximo. Este criterio que es **cualitativo e intuitivo** y resulta de la apreciación de relaciones entre variables ya estudiadas y es válido para medir impacto sobre empleo, formación de capital, balanza de pagos y *spill overs*, formación de clústeres, generación de innovación, sofisticación de la demanda y fomento a la competencia. En el caso de estos últimos cuatro indicadores (propios de la formulación teórica de la competitividad), la puntuación está afectada tanto por los elementos de las filas como de las columnas.

La teoría explica el comportamiento de las variables en razón a la naturaleza de la inversión, su forma de inserción en la economía local y estos criterios son los que relaciona la matriz. Las reflexiones teóricas ponen de presente también una relación entre las variables a estudiar (*spillovers*, empleo, balanza de pagos-BP y formación de capital-FK), en casos tales como *spillovers* y FK, o BP y FK y ello mediado por la capacidad de absorción del país receptor. En el análisis de la competitividad el estadio en que se encuentre la economía, definirá no solo la IED que recibe (Osawa) sino la capacidad que tendrá la IED de impactar los elementos (demanda, clústeres, innovación y competencia).

Matriz de relación entre IED y Competitividad



A modo de ejemplo y utilizando la Matriz para valorar inversiones extranjeras, se puede ver que una IED resultado de una Fusión y Adquisición (Fila) de una actividad agrícola (Fila) de exportación (vertical) que requiere pocos insumos nacionales (Columna) (Caso de cultivos de flores adquiridos por Dole en Colombia), suma tres (3) puntos (marcado en amarillo). El análisis del impacto se valora en términos marginales, es decir lo que sucede marginalmente en esa industria al momento en que se sucede la IED. Cuando se analizan los elementos propios de la competitividad una IED (F&A) en una industria básica (agrícola) podría ayudar a iniciar la formación del clúster, o a iniciar procesos innovadores (Rojo), pero cuando se analiza la perspectiva desde las columnas se encuentra que se trata de una industria para el mercado externo con mediana incorporación de insumos locales, que son condiciones que favorecen de manera moderada la formación de clústeres pero con poca incidencia en la innovación (Rojo). El resultado es que el puntaje de su incidencia en factores que afectan favorablemente la competitividad es uno a dos (1-2), pues los elementos negativos de la innovación en las columnas neutralizan los positivos en las filas. Dado que el factor dinamizador de la economía son los factores (mano de obra barata) se sabe de antemano que la capacidad de absorción es limitada por su poca capacidad de innovación.

Una IED *Greenfield*, (Fila) en manufactura de alta tecnología (Fila) para exportación con utilización de insumos locales (Columna) suma 16 (sombreado verde) (Caso de Intel en Costa Rica). A ello se sumaría las relaciones entre *spillovers* altos y FK, y entre BP y FK, que favorecen la formación de capital. El impacto sobre los elementos de la competitividad es alto tanto para formación de clústeres, sofisticación de la demanda, desarrollo de la competencia e innovación tanto en filas como en columnas (verde claro). Se trata de un país que está entrando en la etapa de innovación como elemento dinamizador lo cual favorece la in-

---

terrelación entre los elementos del diamante y la IED se convierte en elemento dinamizador de la competitividad.

Como se desprende de los ejemplos la Matriz de análisis propuesta puede resultar una herramienta útil y práctica para que los países valoren el impacto de la IED y diseñen políticas públicas encaminadas a incrementar el impacto que la IED tenga sobre las variables que inciden en el desarrollo económico y a valorar las inversiones que ha recibido.

.....

## 9. Comentario Final

La matriz que se presenta es una propuesta metodológica, que una vez se desarrolle criterios y parámetros que permitan una cuantificación acorde con los postulados teóricos, será un instrumento útil para que los países valoren el impacto de la IED sobre la competitividad y las variables claves de desarrollo. Esta valoración permitirá a las autoridades señalar criterios de política pública en la atracción de la IED. En su estado actual y con posteriores desarrollo la Matriz servirá un instrumento pedagógico útil para que los estudiantes del tema entiendan el impacto que sobre las economías receptoras tiene la IED.

.....

---

**Bibliografía**

*Abramovitz, S (1986); "Catching Up, Forging Ahead and Falling Behind"; Journal of Economic History . 46(2) Pp.386 – 406*

----- (1990) "The Catch-Up Factor in Post-War Economic Growth". *Economic Inquiry*, 28(1) Pp.1-18

*Agosin, M., Mayer, R. (2000, febrero). "Foreign Investment in Developing Countries; Does it Crowd In Domestic Investment?"*. United Nations Conference on Trade and Development. Geneva: UNCTAD, Discussion Papers, 146.

*Alter, R. (1994). "Foreign Investment; Engine for Employment". The OECD Observer: Oct/Nov. Vol.a*

*Balasubramanyan, V.N. Salisu, M., Sapsford, D. Foreign Direct Investment and Economic Growth in LDCs; Some Further Evidence. En Bloch, H., Kenyon, P. (eds) (2001). "Creating an Internationally Competitive Economy". Palgrave Macmillan. Gordonsville, VA, USA: 2001. Disponible en: <http://site.ebrary.com/lib/biblioteca/Doc?id=10045518&ppg=221>*

*Barro, R.J., Sala i Martí, X. Economic Growth. Ed. Mc Graw Hill. New York: 1995.*

*Bhagwati, J.N. (1978) Foreign Trade Regimes: Overall Conclusions. En Bhagwati, J.N. (Ed) Anatomy and Consequences of Exchange Control Regimes. NBER- Volume URL: <http://www.nber.org/books/bhag78-1>*

*Bloch, H., Kenyon, P. (2001). Creating an Internationally Competitive Economy. Palgrave Macmillan. Australia.*

*Blomstrom, M., Lipsey, R., Zejan, M. (1994). "What Explains Growth in Developing Countries?" Journal of International Economics. Vol.45.*

*Borensztein, D. G., Lee, J.W. (1998). "How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth?" Journal of International Economics Vol.45 Pp.115-135.*

*Carkovik, M., Levine, R. (2002). Does Foreign Direct Investment Accelerate Economic Growth? University of Minnesota. Jel Clasification Number: F3, O4, O16.*

*Cheng, Y.M. (2006). "Determinants of FDI Mode of Choice: Acquisitions, Brownfield and Greenfield Entry in Foreign Markets". Canadian Journal of Administrative Sciences. 23(3).*

*De Mello, L. R Jr.; (1997, Octubre) "Foreign Direct Investment in Developing Countries and Growth: A Selective Survey". The Journal of Development Studies. 34(1). Pp.1-34.*

*Dowrick, S., Nguyen, D.T. (1989). OECD Comparative Economic Growth 1950-85: Catch-Up and Convergence. The American Economic Review. 79(5).*

*Dunning, J. H. (1993). Internationalizing Porter's Diamond. Second Quarter ABI/INFORM Global 33(2). Pp.7-16.*

*Dunning, J. (July 2001). The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production; past, present and future. International Journal of Economic Business. Abingdon, 8(2) Pp.173-190.*

*Dunning J, Narula R (2004); Multinational and Industrial Competitiveness; A new Agenda. Edward Elgar Publishing Inc. Serie: New Horizons in International Business. [documento en línea] Disponible en: [http://books.google.com/books?id=iUh3Scn-rN4C&pg=PA129&dq=Dunning+Wokingham+addison+wesley&hl=es&source=gbs\\_toc\\_r&cad=4#v=onepage&q=&f=false](http://books.google.com/books?id=iUh3Scn-rN4C&pg=PA129&dq=Dunning+Wokingham+addison+wesley&hl=es&source=gbs_toc_r&cad=4#v=onepage&q=&f=false).*

- Feenstra, R., Hanson, G. (1995). *Foreign Direct Investment and Relative Wages: Evidence from Mexico's Maquiladoras*. NBER Working Papers Series. Working Paper 5122.
- Grassman, H. (Dic 1995-Enero 1996). *Globalization and Industrial Competitiveness*. The OECD Observer, París.
- Gugler P, Brunner S (2007). *FDI Effects on National Competitiveness; A Cluster Approach*. International Advances in Economic Research, 13(3) Pp.268-284.
- Haddad, M., Aitken, B. (1993). *Are there Positive Spillovers from Direct Foreign Investments: Evidence from Panel Data for Morocco*. Journal of Development Economics. Vol.42 Pp.51-72.
- Kabir Hassan, M. (2001). *FDI, Information Technology and Economic Growth in the MENA Region*. Ponencia presentada en la 10<sup>a</sup> conferencia anual de Economic Research Forum. Marruecos, 16-18 de diciembre de 2003.
- Lall, S. (1980). *Vertical Interfirm Linkages in LDC's: An Empirical Study*. Oxford Bulletin of Economics and Statistics. Vol.42 Pp.203-226.
- Lee, E., Vivarelli, M. (2006). *The Social Impact of Globalization in the Developing Countries*. International Labour Review. 145(3) Pp.167-184.
- Lim, E.G. (2001). *Determinants of, and the Relations Between, Foreign Direct Investment and Growth: A Summary of Recent Literature*. IMF Working Papers WPO/01/175.
- Loungani, P. y Razin, A. (2001, junio). *How Beneficial is Foreign Direct Investment for Developing Countries*. . Finance & Development, 6-10.
- Maniam, B. (2007). *An Empirical Investigation of US FDI in Latin America*. Journal of International Business Research ABI/INFORM Global.
- Marcín, K. (March 2008). *How Does FDI Inflow Affect Productivity of Domestic Firms? The Role of Horizontal and Vertical Spillovers, Absorptive Capacity, and Competition*. Journal of International Trade and Economic Development. 17(1) Pp. 155-173.
- Meier Gerald; "Leading Issues in Economic Development". Oxford University Press, Second Edition 1975.
- Mengistu, B. (2007, verano). *Foreign Direct Investment, Governance and Economic Development in Developing Countries*. The Journal of Social, Political and Economic Studies, 32(2); ABI/INFORM Global.
- Moosa, I. A. (2002). *Foreign Direct Investment: Theory, Evidence and Practice*. New York, NY, USA: Palgrave Macmillan.
- Moran, T. H. (2002). *Beyond Sweatshops. Foreign Direct Investment and Globalization in Developing Countries*. Washington D.C: Brookings Institutions Press.
- Nelson, R. (1991) *Diffusion of Development Post-World War II Convergence Among Advance Industrial Nations*. The American Economic Review 81(2).
- O'Donnell, S. Blumentritt, H. (1999). *The Contribution of Foreign Subsidiaries to Host Country National Competitiveness*. Journal of International Management. 5(3) Pp.187-206.

Pitelis, C. (2009). *The Sustainable Competitive Advantage and Catching-up of Nations, Clusters and Liability (Asset) of Smallness*. *Management International Review*. 49(1) Pp.95-120.

Porter, M. (1990, marzo-abril). *The Competitive Advantage of Nations*. *Harvard Business Review*.

----- (1991). *La Ventaja Competitiva de las Naciones*. Buenos Aires: Javier Vergara Editor.

----- (1998. Noviembre-diciembre). *Clusters and The Economy of Competition*. *Harvard Business Review*.

----- (2000). *Location, Competition, and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy*. *Economic Development Quarterly*. 14(1) Pp.15-34.

Ramírez, M. (2006, otoño). *Does Foreign Direct Investment Enhance Private Capital formation in Latin America? A pooled Analysis for the 1981-2000 period*. *Journal of Developing Areas*. 4(1).

Reed, D. (2002, septiembre). *Resource extraction industries in developing countries*. *Journal of Business Ethics*. (39)(3) Pp.199-226.

Reis, A. B. (2001, agosto). *On the Welfare Effects of Foreign Investment*. *Journal of International Economics*. 54(2).

Robcani, A., Halisbasic, M. y Tatic, K. (2008). *The Role of Foreign Direct Investment in Raising National Competitiveness*; *Nase Gospodarstvo*; 54, 1 / 2, ABI/INFORM Global pg 120.

Römer, P. (1993) *Ideas Gaps and Object Gaps in Economic Development*. *Journal of Monetary Economics*. 32(3).

Rugman, A.M. y Verbeke, A. (1993); *Foreign Susidiaries and Multinational Strategic Management: An Extension and Correction of Porter's Single Diamond Framework*; *Management International Review* 33(2) ABI/INFORM Global.

Sala i Martí, X. et.al. (2008); *The Global Competitiveness Index; Measuring the Productive Potential of Nations*. [en línea] Disponible en: <http://www.weforum.org/pdf/GCR09/GCR20092010fullreport.pdf>. Consulta en: [2009, agosto].

Solow, R. (1956). *A Contribution to the Theory of Economic Growth*. *Quarterly Journal of Economics*, 70(1) Pp.65-94.

----- (2007) *The Last 50 years in Growth Theory and the Next 10*. *Oxford Review of Economic Policy*. 23(1) Pp.3-14.

UNCTAD. (2005). *Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*. *World Investment Report*.

UNCTAD. (2009). *Transnational Corporations, Agricultural Production and Development*. *World Investment Report*.

WEF. (2009-2010). *Global Competitiveness Report*. [en línea] Disponible en: <http://www.weforum.org/pdf/GCR09/GCR20092010fullreport.pdf>. Consulta: [2009, agosto].

Wysokinska Z (1998): *Impact of Foreign Direct Investment on Export Competitiveness; Russian ans East European Finance and Trade*. Vol 34, No 4. Proquest.

Zhang, K. (Apr. 2001). *Does Foreign Direct Investment Promote Economic Growth?; Evidence from East Asia and Latin America*. *Contemporary Economic Policy*, Vol.19, No.2 ABI/INFORM Global.