

ISSN 1680-8800

S E R I E

**ESTUDIOS Y
PERSPECTIVAS**

**SEDE SUBREGIONAL
DE LA CEPAL
EN MÉXICO**

Determinantes de la salida de IED y efectos en el país emisor

Evidencia de América Latina

Ramón Padilla Pérez
Caroline Gomes Nogueira



NACIONES UNIDAS

CEPAL

Determinantes de la salida de IED y efectos en el país emisor

Evidencia de América Latina

Ramón Padilla Pérez

Caroline Gomes Nogueira



NACIONES UNIDAS



Este documento fue preparado por Ramón Padilla Pérez, Oficial de Asuntos Económicos de la Unidad de Comercio Internacional e Industria (UCII) y por Caroline Gomes Nogueira, Asistente de Investigación de la Unidad de Comercio Internacional e Industria (UCII) de la CEPAL, en el marco de las actividades del programa de trabajo de la Unidad.

Las opiniones expresadas en este documento son de exclusiva responsabilidad de los autores y pueden no coincidir con las de la Organización.

Publicación de las Naciones Unidas

ORIGINAL: INGLÉS

ISSN 1680-8800

LC/L.4060/Rev.1

LC/MEX/L.1187/Rev.1

Copyright © Naciones Unidas, Noviembre de 2015. Todos los derechos reservados

Impreso en Naciones Unidas, México, D. F. 2015-035

S.15-01307

Los Estados miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Solo se les solicita que mencionen la fuente e informen a las Naciones Unidas de tal reproducción.

Índice

Resumen	7
I. Introducción	9
II. Marco conceptual	11
A. Determinantes de la producción internacional y la actividad de las multinacionales	11
B. Taxonomía y estrategias de inversión de las empresas multinacionales.....	13
C. Evidencia empírica de los determinantes de las inversiones de las multinacionales	14
D. Efectos de la salida de inversión extranjera directa en el país de origen.....	17
1. Efectos cuantitativos	17
2. Efectos cualitativos	19
3. Factores horizontales.....	20
III. Desempeño reciente de la inversión extranjera directa en América Latina	25
A. Análisis de la salida de IED en América Latina.....	26
IV. Análisis de determinantes	31
A. Elaboración de la base de datos	31
B. Estadísticas descriptivas.....	34
C. Hipótesis	35
D. Especificación econométrica.....	37
E. Resultados econométricos	38
V. Efectos de la salida de IED en el país de origen: el caso de las multinacionales costarricenses	43
A. La salida de IED en Costa Rica: tendencias recientes.....	43
B. Metodología	44
1. Selección de la muestra.....	44
2. Cuestionario	45
3. Descripción de la muestra	45
C. Estrategia de internacionalización.....	47
D. Efectos cuantitativos de la salida de IED en Costa Rica.....	51

E. Efectos cualitativos de la salida de IED en Costa Rica.....	53
F. Factores horizontales.....	54
VI. Conclusiones y recomendaciones de política.....	57
Bibliografía.....	61
Anexos.....	67
Serie Estudios y Perspectivas – México: números publicados.....	75

Índice de cuadros

CUADRO II.1 BREVE DESCRIPCIÓN DE DIFERENTES EFECTOS QUE LA SALIDA DE IED PUEDE EJERCER EN LOS PAÍSES DE ORIGEN Y DETERMINANTES DE ESTOS EFECTOS	17
CUADRO IV.1 AMÉRICA LATINA: ESTADÍSTICAS DESCRIPTIVAS DE LOS PROYECTOS DE IED, POR SECTOR Y TIPO DE OPERACIÓN, 2003-2013	34
CUADRO IV.2 AMÉRICA LATINA: COMPARACIÓN DE LA MEDIA DE LAS VARIABLES EXPLICATIVAS, 2000-2011	37
CUADRO IV.3 AMÉRICA LATINA: REGRESIÓN PROBIT DE LOS DETERMINANTES DE LA SALIDA DE IED, POR SECTOR, 2003-2013	40
CUADRO IV.4 CENTROAMÉRICA: REGRESIÓN DE PROBIT PARA LOS DETERMINANTES DE LA SALIDA DE IED, POR TAMAÑO DEL PAÍS, 2003-2013	41
CUADRO IV.5 AMÉRICA LATINA: RESUMEN DE LOS RESULTADOS ECONÓMICOS	42
CUADRO V.1 COSTA RICA: SELECCIÓN DE LA MUESTRA.....	44
CUADRO V.2 COSTA RICA: EFECTO EN LAS EXPORTACIONES ANTES Y DESPUÉS DE INVERTIR EN EL EXTRANJERO	52
CUADRO V.3 COSTA RICA: RESUMEN DE LOS EFECTOS CUANTITATIVOS	52
CUADRO V.4 COSTA RICA: RESUMEN DE LOS EFECTOS CUALITATIVOS	53
CUADRO V.5 COSTA RICA: PRINCIPALES BENEFICIOS DE LAS INVERSIONES EN EL EXTRANJERO	54
CUADRO V.6 COSTA RICA: CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS SEGÚN SU ESTRATEGIA DE INTERNACIONALIZACIÓN.....	56

Índice de gráficos

GRÁFICO III.1 AMÉRICA LATINA: ENTRADAS DE IED Y PARTICIPACIÓN EN LAS ENTRADAS DE IED MUNDIALES, 2000-2013	26
GRÁFICO III.2 AMÉRICA LATINA: SALIDAS DE IED Y PARTICIPACIÓN EN LAS SALIDAS DE IED MUNDIALES, 1985-2013	27
GRÁFICO III.3 AMÉRICA LATINA (DIEZ MAYORES EMISORES): SALIDAS DE IED Y SALIDAS DE IED COMO UN PORCENTAJE DEL PIB, PROMEDIO TRIENAL, 2011-2013	27
GRÁFICO III.4 CENTROAMÉRICA (PAÍSES SELECCIONADOS): SALIDAS DE IED Y SALIDAS DE IED COMO UN PORCENTAJE DEL PIB, PROMEDIO TRIENAL, 2011-2013	28
GRÁFICO IV.1 AMÉRICA LATINA (GRANDES ECONOMÍAS): SALIDAS DE IED EN TÉRMINOS RELATIVOS (PARTICIPACIÓN EN EL TOTAL REGIONAL), PROMEDIO 2003-2013.....	32
GRÁFICO IV.2 CENTROAMÉRICA: SALIDAS DE IED EN TÉRMINOS RELATIVOS (PARTICIPACIÓN EN EL TOTAL REGIONAL), PROMEDIO 2003-2013	32
GRÁFICO IV.3 AMÉRICA LATINA (GRANDES ECONOMÍAS): PRINCIPALES REGIONES DE DESTINO, 2003-2013	33
GRÁFICO IV.4 CENTROAMÉRICA: PRINCIPALES REGIONES DE DESTINO, 2003-2013	33
GRÁFICO IV.5 AMÉRICA LATINA: PARTICIPACIÓN DE LOS PROYECTOS DE IED, POR SECTOR, 2003-2013.....	35
GRÁFICO V.1 COSTA RICA: TAMAÑO DE LAS EMPRESAS	46
GRÁFICO V.2 COSTA RICA: PRINCIPALES DESTINOS DE LOS BIENES Y SERVICIOS.....	47

GRÁFICO V.3	COSTA RICA: AÑOS TRANSCURRIDOS ENTRE LA CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA Y LA PRIMERA IED	48
GRÁFICO V.4	COSTA RICA: MOTIVOS PARA INVERTIR EN EL EXTERIOR	50
GRÁFICO V.5	COSTA RICA: PUESTOS DE TRABAJO CREADOS EN EL PAÍS Y EN EL EXTERIOR COMO UN PORCENTAJE DE LA CREACIÓN TOTAL DE EMPLEO, POR SECTOR.....	50

Índice de recuadros

RECUADRO V.1	LAS MULTINACIONALES DE CENTROAMÉRICA Y SUS RAZONES PARA INVERTIR EN EL EXTRANJERO	49
RECUADRO V.2	POLÍTICAS PARA REALIZAR IED EN EL EXTERIOR: LA EXPERIENCIA DE DISTINTOS PAÍSES	55

Resumen

Desde el inicio de los años 2000, la inversión extranjera directa (IED) realizada por compañías latinoamericanas viene creciendo de manera pronunciada. Si bien la mayoría de los flujos de inversiones corresponden a empresas radicadas en las grandes economías (Argentina, Brasil, Chile, México y Colombia), las pequeñas economías también han sido testigos de la creciente internacionalización de sus empresas locales. Este documento tiene dos aportes principales. En primer lugar, se analizan las estrategias adoptadas por las empresas multinacionales de América Latina cuando deciden invertir en otros países, y se hace hincapié en las diferencias detectadas según el sector y el tamaño del país de origen. Con este objeto, se creó una nueva base de datos, que contiene información cuantitativa acerca de las principales operaciones llevadas a cabo en el extranjero por las empresas latinoamericanas (tanto la inversión en nuevas plantas como las fusiones y adquisiciones), sobre la base del banco de datos fDi Markets y la información de Thomson Reuters Datastream. En segundo lugar, se examinan los efectos que tiene en el país emisor la salida de IED mediante el estudio de un caso correspondiente a Costa Rica, por medio de una muestra representativa de empresas que invierten en otros países.

Los hallazgos econométricos permiten concluir que para las multinacionales latinoamericanas, tanto de las economías grandes como pequeñas, la búsqueda de mercados constituye una estrategia fundamental a la hora de colocar inversiones fuera de su país de origen. Sin embargo, las multinacionales de las mayores economías tienden a invertir en países con los que ya existen lazos comerciales fuertes, que disponen de una riqueza considerable de recursos naturales y que no son necesariamente países limítrofes, mientras que las empresas de países pequeños exhiben una mayor propensión a invertir en países con menores salarios en el marco de una estrategia que apunta a la eficiencia. En lo concerniente al estudio de caso relativo a los beneficios que obtienen los países emisores, las principales conclusiones son las siguientes: a) no son solo las firmas grandes y maduras las que participan en el proceso de internacionalización, puesto que las pequeñas y medianas empresas también se muestran muy activas en la inversión en el extranjero; b) la mayoría de las empresas adoptaron una estrategia orientada a hallar nuevos mercados; c) los beneficios que cosecha la propia empresa y el país de origen son mayores en el caso de las compañías que ponen en práctica una estrategia de internacionalización bien definida; d) se observa una relación beneficiosa entre el comercio internacional y la internacionalización, y e) el hecho de invertir en el extranjero en general no entraña que las empresas involucradas vayan a cerrar o a acotar las operaciones en su país de origen.

I. Introducción ¹

Desde el inicio de los años 2000, la inversión extranjera directa (IED) efectuada por compañías latinoamericanas viene creciendo de manera pronunciada. Un gran número de empresas latinoamericanas han adoptado una sólida estrategia de internacionalización, a través de la compra de activos (fusiones y adquisiciones) y la inversión en nuevas plantas en toda América Latina y, cada vez con mayor frecuencia, en otras regiones. Si bien la mayoría de los flujos de inversión corresponden a empresas radicadas en las grandes economías (Argentina, Brasil, Chile, México y Colombia), las economías pequeñas también han sido testigos de la creciente internacionalización de sus empresas locales.

Los efectos que la IED ejerce en el país de destino han sido objeto de numerosos estudios (Iammarino y McCann, 2013; Padilla-Pérez y otros, 2008; UNCTAD, 2006; Madani, 1999; Grossman y Helpman, 1991; Caves, 1974). En la bibliografía económica se suele distinguir entre los beneficios económicos cuantitativos (por ejemplo, el crecimiento de la productividad, la formación bruta de capital, y un mayor nivel de empleo, exportaciones y producción) y cualitativos (como la transferencia de tecnología y la capacitación de los recursos humanos locales). No obstante, también existen potenciales efectos adversos para el país de destino, como el desplazamiento de las inversiones locales y la repatriación de las utilidades (Moran, 2000).

Sin embargo, en muy pocos estudios empíricos se han analizado los efectos para el país de donde procede la inversión, y la internacionalización de las empresas de pequeñas economías en desarrollo tampoco ha sido objeto de estudios minuciosos. Un mercado interno pequeño, en ocasiones con un entorno menos propicio para la producción local y una menor capacidad tecnológica, plantea un reto que exige estrategias diferentes a las adoptadas en economías más grandes o más desarrolladas.

¹ Los autores desean agradecer a PROCOMER y, en particular, a Luis Carlos Vargas, Marta Esquivel, Noelia Garro y a todo el equipo de la Dirección de Inteligencia Comercial, el inestimable apoyo brindado en la organización de las entrevistas a empresas y los datos adicionales y complementarios proporcionados. También agradecen a Jorge Mario Martínez Piva y a Simona Iammarino sus comentarios relativos a los primeros borradores de este documento. Asimismo, agradecen a Samuel Garoni y a Laure Duhamelot su valiosa ayuda para analizar la bibliografía existente sobre los efectos de las inversiones extranjeras directas en los países de origen. Francisco Villarreal ofreció asesoramiento para llevar adelante el análisis econométrico, mientras que Jesús López ayudó a definir la metodología adecuada para seleccionar la muestra.

Desde el punto de vista de la política pública, resulta conveniente generar un conocimiento más completo de las estrategias de internacionalización puestas en práctica por las empresas latinoamericanas y de los beneficios que obtiene el país de origen. Por una parte, la expansión internacional de las compañías contribuye a lograr un cambio estructural, dado que el traslado de actividades y procesos de producción a otros países ofrece oportunidades para modernizar la tecnología en el país de origen gracias a la mejora de los procesos y los productos, y a la transición hacia actividades que requieren tecnologías más complejas y brindan un mayor valor agregado. Por otra, si el país de origen goza de un beneficio neto positivo, entonces hay espacio para que la política pública fomente y apoye la internacionalización de las empresas nacionales.

En este contexto, este estudio tiene como propósito analizar las estrategias adoptadas por las empresas multinacionales de América Latina cuando deciden invertir en otros países, y se hace hincapié en las diferencias detectadas según el sector y el tamaño del país de origen. En este trabajo también se apunta a determinar los efectos de las inversiones extranjeras directas en el país de donde provienen.

Con estos fines, se creó una base de datos que contiene información cuantitativa sobre las principales operaciones de las empresas latinoamericanas en el exterior (tanto nuevas inversiones como fusiones y adquisiciones), sobre la base del banco de datos fDi Markets, que es compilado por el Financial Times, y la información de Thomson Reuters Datastream. Se llevó a cabo un análisis estadístico, en el que se diferencié entre las inversiones extranjeras directas de los países grandes y pequeños de América Latina, y se prestó especial atención a Centroamérica, pues representa un ejemplo de países pequeños en desarrollo cuya IED ha experimentado un crecimiento acelerado en años recientes².

Entre los países centroamericanos, sobresale la internacionalización de las empresas costarricenses: en efecto, Costa Rica es la mayor fuente de inversión extranjera directa entre las naciones de la subregión. Para realizar un análisis aun más exhaustivo de las estrategias de las multinacionales de las pequeñas economías en desarrollo y los efectos en el país de origen, se elaboró un cuestionario, que se aplicó a una muestra representativa de empresas multinacionales de Costa Rica.

La estructura de este trabajo se divide de la siguiente manera. En la sección II se presenta el marco conceptual de los determinantes de los flujos de IED hacia el exterior y los efectos en el país de origen, mientras que en la sección III se describe el desempeño reciente de las entradas y salidas de IED en América Latina. En la sección IV se describen los datos reunidos para este estudio y se presentan los datos estadísticos descriptivos y los resultados econométricos relativos a las diferencias entre los países latinoamericanos grandes y pequeños, sobre la base de los determinantes de las salidas de inversión extranjera directa. En la sección V se analizan los efectos que los flujos hacia el exterior traen aparejados para el país de origen mediante el estudio de un caso sobre multinacionales costarricenses, y por último en la sección VI se plantean las conclusiones y las recomendaciones de política.

² Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá.

II. Marco conceptual

A. Determinantes de la producción internacional y la actividad de las multinacionales

La inversión extranjera directa (IED) se puede definir como la inversión transfronteriza que involucra relaciones de mediano y largo plazo y el control de filiales radicadas en el exterior de parte de una compañía matriz —una empresa multinacional— (FMI, 2009; OCDE, 2008; UNCTAD, 2006). A su vez, una multinacional se define como una empresa que abarca una compañía matriz y sus filiales extranjeras (UNCTAD, 2006). La compañía matriz es una empresa que controla los activos de otras entidades por lo menos en un país extranjero, objetivo que en general cumple siendo titular como mínimo del 10% de su capital accionario o el derecho a voto. Las filiales extranjeras, que incluyen subsidiarias, compañías asociadas y sucursales, son empresas controladas por inversores residentes fuera del país de destino de la inversión.

Desde el punto de vista de la teoría económica neoclásica tradicional, las multinacionales invierten en el exterior a fin de maximizar sus utilidades o promover los intereses de sus accionistas. Un intento temprano y más elaborado de explicar los determinantes de la actividad de las multinacionales puede encontrarse en la teoría del ciclo de vida de los productos, elaborada por Raymond Vernon³. Ha habido intentos más recientes para explicar los determinantes de las actividades de las multinacionales, como la teoría de la internacionalización de las multinacionales y la teoría macroeconómica de la inversión extranjera directa. La teoría de la internacionalización analiza las razones por las que las empresas deciden efectuar este tipo de inversiones en lugar de utilizar los mercados internacionales de bienes como un mecanismo para crecer⁴, mientras que el enfoque macroeconómico procura justificar los

³ Tomando como cimientos trabajos anteriores de Michael Posner (1961), Vernon (1966) elaboró un modelo del comercio internacional y de la internacionalización de la producción basado en las etapas del ciclo de vida de los productos: introducción, madurez y estandarización. En la primera etapa, cuando se lleva a cabo la innovación, el nuevo producto se fabrica y se consume cerca de las fuentes de los conocimientos, los insumos y los servicios necesarios para innovar. En la segunda etapa, se mejora el producto (maduración) y el país innovador comienza a exportarlo. En la última etapa, cuando el producto está estandarizado, los bajos costos de mano de obra desempeñan un papel crucial y la internacionalización de la producción se da cuando las actividades relacionadas con la manufactura se trasladan a países con salarios bajos y mano de obra poco calificada, que luego exportan el producto al país innovador.

⁴ Véase, por ejemplo, Buckley y Casson (2009), y Rugman (2009).

determinantes macroeconómicos que afectan los flujos de IED del país receptor, como el PIB, las tasas de interés, el tipo de cambio, la productividad, la apertura comercial, la proximidad geográfica, las diferencias en cuanto a la disponibilidad de recursos naturales y mano de obra, y el marco institucional⁵.

Si bien la producción internacional de las empresas multinacionales experimentó un incremento significativo y adoptó nuevos patrones durante las últimas tres décadas, el paradigma ecléctico o modelo OLI (Ownership-Location-Internalisation) de la producción internacional elaborado por John H. Dunning a mediados de los años setenta es aún la principal herramienta conceptual utilizada para estudiar los determinantes de la inversión extranjera directa y la actividad de las multinacionales (Eden y Dai, 2010; Teece, 2014)⁶. Dunning formuló un marco analítico amplio que combina diversas teorías centrales en materia económica, comercial y de gestión, como la teoría de la organización industrial, la teoría de la internalización y la teoría de la ubicación con el objeto de explicar tanto las actividades como los patrones cambiantes de las multinacionales en el extranjero (Iammarino y McCann, 2013). Plantea que existen tres factores principales que impulsan la inversión extranjera directa: la titularidad sobre los bienes o propiedad (O), la ubicación o localización (L) y la internalización (I).

En primer lugar, para poder competir en mercados extranjeros, las multinacionales necesitan obtener ventajas competitivas de la tecnología utilizada en la producción, las marcas registradas, los conocimientos sobre mercadotecnia, las patentes, las competencias relacionadas con la gestión o las competencias generales relativas a la organización, las que se denominan ventajas inherentes a los bienes que se tienen en propiedad (ventajas O) e incluyen los recursos tangibles, como la mano de obra, el capital y los recursos naturales, así como los intangibles o las capacidades, por ejemplo, la tecnología, la información y las destrezas empresariales.

El segundo componente del paradigma OLI postula que en el país extranjero deben existir factores particulares para la atracción de la inversión (L), por ejemplo, el tamaño y la estructura del mercado, los costos de transporte y los recursos, así como un marco político, jurídico, institucional y cultural favorable que torne rentables las nuevas inversiones en el extranjero. Dada esta coyuntura, cuanto menos cambiantes resulten las ventajas naturales o creadas, mayor será la probabilidad de que las compañías realicen inversiones directas en el exterior.

El tercer y último componente del paradigma apunta a explicar por qué las empresas optan por efectuar IED o internalizar sus operaciones (I) en lugar de exportar sus productos u otorgar licencias sobre sus tecnologías de producción. Así, cuanto mayores sean los beneficios netos reportados por la internalización de mercados transfronterizos, mayor será la probabilidad de que una empresa prefiera fabricar sus productos en otro país.

La aplicación del paradigma ecléctico se ha topado con numerosos obstáculos a raíz de nuevos fenómenos asociados con la creciente integración económica mundial, la liberalización comercial, el papel inédito desempeñado por nuevos países emergentes como actores destacados de la economía mundial y la creciente relevancia de la economía basada en el conocimiento. Por ejemplo, el advenimiento del comercio electrónico y el mayor acceso a algunas tecnologías estandarizadas en años recientes han redefinido el comercio y la producción intraempresarial, lo que aumentó el número de los contratos de gestión y de otorgamientos de licencias. Por otra parte, las industrias intensivas en comercio y conocimientos, como la farmacéutica, la electrónica industrial y la consultoría de negocios, fueron testigos de un incremento pronunciado de las fusiones y adquisiciones⁷.

⁵ Véanse más detalles en Pitelli (2010), Lall (1997), Goldberg y Klein (1997), Nachum (1998) y Wilhelms (1998).

⁶ Antes de Dunning, Behrman (1972) ya había estudiado las estrategias adoptadas por las empresas multinacionales.

⁷ Para poder tomar en cuenta los nuevos fenómenos mundiales, por ejemplo, Mathews (2006) formuló un marco analítico alternativo denominado LLL (vínculos, apalancamiento y aprendizaje o *linkage, leverage and learning*). Mathews plantea que las operaciones conjuntas y otras formas de colaboración en las cadenas de valor mundiales permiten a las multinacionales de los países emergentes acceder velozmente a nuevos recursos que la compañía no internaliza, como capital, tecnología, competencias y conocimientos. Una vez que se establece este vínculo, las empresas que ingresaron a los mercados internacionales en una etapa tardía del proceso pueden apalancar sus vínculos globales a fin de conseguir recursos, sobre todo mediante un análisis de los costos y beneficios, e informándose acerca de nuevas fuentes de ventajas competitivas y aprendiendo a operar en el plano internacional.

Cada uno de los componentes del modelo OLI ha recibido críticas de parte de académicos, las que abrieron el camino para que el propio Dunning revisara y ampliara el alcance del paradigma (por ejemplo, en 2001, 2003, 2008 y 2009)⁸. Por ejemplo, Dunning (2001) reconoció que las alianzas transfronterizas que no incluyen la adquisición de capital accionario y las inversiones extranjeras directas destinadas a aumentar ciertos activos estratégicos han incrementado su importancia como formas de acuerdos económicos internacionales, lo que exige redefinir el paradigma. Por ende, introdujo componentes dinámicos y conceptos como el sendero del desarrollo de las inversiones, el cual postula que conforme un país atraviesa las distintas etapas del desarrollo, se modifica la configuración del paradigma OLI. Por ejemplo, en la primera etapa de este sendero, los países menos adelantados afrontan una salida neta negativa, pues son receptores netos de IED y los flujos de IED hacia el exterior son insignificantes o nulos.

Dunning también reformuló el marco teórico con miras a abordar la teoría institucional, basado primordialmente en las obras de Douglas North, y analizó cómo se podría introducir una dimensión institucional en los tres componentes del modelo OLI (Dunning y Lundan, 2008). Si bien algunos aspectos del análisis institucional estaban implícitos en las teorías de la actividad empresarial internacional desde hacía largo tiempo, cabe separar de manera explícita los efectos institucionales de otras repercusiones observadas en las actividades y estrategias de las multinacionales.

En síntesis, el surgimiento de nuevos fenómenos en la actividad de las multinacionales incrementó, en lugar de reducir, la relevancia del paradigma OLI. Independientemente de las diferentes categorizaciones y sucesivas ampliaciones del modelo, el paradigma ecléctico proporciona una estructura conceptual adecuada para dar cuenta del alcance y los patrones de la producción internacional, pues combina las miradas micro- y macroeconómicas al incluir distintas posturas teóricas debajo de un paraguas unificador (Iammarino y McCann, 2013). A los fines de este trabajo, el paradigma OLI ampliado brinda un marco conceptual sólido y una explicación exhaustiva del alcance y los patrones de la producción en el extranjero.

B. Taxonomía y estrategias de inversión de las empresas multinacionales

Con el objeto de estudiar las estrategias de inversión de las multinacionales se han elaborado diversas taxonomías. Narula (2001), por ejemplo, formuló una clasificación de las subsidiarias basada en dos

⁸ El componente específico de la propiedad (O) fue objeto de críticas por diversos motivos. Por ejemplo, los detractores alegan que no aborda la teoría de la internalización y fallas de mercado (Rugman, 2010) ni las nuevas formas adoptadas por las empresas internacionales (Cantwell y Narula, 2003), y que no incorpora ni las teorías institucionales ni las teorías sobre gestión estratégica (Bevan, Estrin y Meyer, 2004). Del mismo modo, el componente relativo a la internalización fue objeto de algunos cuestionamientos, pues no aborda las funciones no relacionadas con las transacciones y ha proporcionado escasa orientación respecto de cómo generar recursos y capacidades (Teece, 2014; Cantwell, 2014). En cuanto a la ubicación, se reconoce cada vez más que las ventajas subnacionales y específicas de cada región resultan vitales para atraer la inversión extranjera directa. Por consiguiente, estudios recientes sobre las estrategias utilizadas para determinar la ubicación de las empresas hacen hincapié en la importancia de las características locales y no tanto en las características nacionales (Iammarino y McCann, 2013).

escalas principales: el nivel de competencia de la subsidiaria y el alcance de sus actividades⁹. En cambio, Birkinshaw y Morrison (1995) proponen una taxonomía basada en el mandato de las subsidiarias extranjeras¹⁰. La taxonomía elaborada por Dunning sobre la base del paradigma OLI ofrece un marco amplio y bien definido para estudiar los determinantes de la inversión extranjera directa. Este marco toma en consideración la industria y la naturaleza de las actividades de valor agregado llevadas a cabo así como los objetivos y las estrategias de los inversores. Sobre la base de los trabajos de Dunning (2000), en este documento se han identificado cuatro clases principales de estrategias; no obstante, cabe admitir que, si bien resultan muy claras desde el punto de vista conceptual, no es sencillo diferenciarlas en la labor empírica, puesto que la mayoría de las empresas instrumentan más de una estrategia en forma simultánea (Iammarino y McCann, 2013)¹¹.

En primer lugar, existen los buscadores de mercados, que invierten en un país o una región en particular para abastecer de bienes o servicios al país receptor y las naciones vecinas. Las principales razones para constituir una filial en el extranjero son el tamaño del mercado o las perspectivas de crecimiento de dicho mercado; la necesidad de adaptar los productos a las preferencias o necesidades locales y seguir a los principales proveedores y clientes que ya han instalado fábricas en otro país; y un mayor acceso a otros mercados que brindan condiciones de acceso preferenciales en el país de destino.

En segundo lugar, existen los buscadores de recursos naturales, que son las multinacionales a las cuales se las motiva para invertir en el extranjero a fin de lograr acceso a recursos determinados, como minerales, materias primas y productos agrícolas.

Una tercera clase de multinacional es la de los buscadores de eficiencia, que apuntan a disminuir los costos de producción, por ejemplo, mediante el acceso a una gran cantidad de mano de obra de bajo costo y no calificada. Otra motivación de los buscadores de eficiencia consiste en la racionalización de la estructura de los recursos a fin de obtener beneficios mediante la gestión unificada de actividades geográficamente dispersas, los que consisten principalmente en las economías de escala y de alcance, y en la diversificación de los riesgos. En cuarto lugar, los buscadores de activos estratégicos pretenden adquirir capacidades tecnológicas, experiencia en gestión o mercadotecnia, y competencias relacionadas con los aspectos institucionales.

C. Evidencia empírica de los determinantes de las inversiones de las multinacionales

En esta sección se presenta una reseña de los estudios empíricos sobre los determinantes que impulsan a las empresas que tienen una participación creciente en los mercados internacionales. Varios autores han adoptado enfoques innovadores para analizar no solo los determinantes de la inversión extranjera directa en mercados emergentes, sino también las demás decisiones tomadas por las multinacionales una vez constituidas las filiales en los países de destino.

⁹ El autor plantea que existen tres clases principales de subsidiarias:

i) réplicas en miniaturas truncadas (TMR), que consisten en una duplicación de la compañía matriz, pero posiblemente sin la misma escala de producción y sin todas sus actividades de valor agregado; ii) filiales racionalizadas, cuyas operaciones se basan en la búsqueda de eficiencia, orientadas a optimizar los costos mediante la presencia en múltiples sitios, y iii) filiales con una actividad única, que llevan a cabo operaciones extremadamente acotadas y son genéricas en el sentido de que estas filiales suelen ser numerosas por estar presentes en muchos sitios y no aportan beneficios exclusivos a los activos de la multinacional (Narula, 2001).

¹⁰ En primer lugar, la compañía que lleva adelante las operaciones de la multinacional en el ámbito local es una subsidiaria con una cobertura geográfica limitada en general a un único país y una gama de productos extremadamente acotada o de escaso valor añadido. En segundo lugar, la firma especializada tiene grandes conocimientos y experiencia en funciones o actividades específicas, pero sus actividades están sujetas a una rigurosa coordinación como parte de un grupo de varias subsidiarias. Por último, el encargado mundial ejerce la responsabilidad mundial o regional por una línea de productos o la totalidad de la producción y usualmente tiene un amplio abanico de productos y gran valor agregado (Birkinshaw y Morrison, 1995).

¹¹ Algunos estudiosos han formulado clasificaciones complementarias basadas en el enfoque de Dunning. Por ejemplo, Rasiah y otros (2010) sostienen que además de las estrategias que apuntan al mercado, la mano de obra y la obtención de recursos naturales, es posible identificar otros factores, a saber: i) el control de la cadena de valor, es decir, ubicar las diferentes etapas de la cadena de valor en distintos países a fin de aprovechar las diferencias en los costos y la calidad; ii) la búsqueda de incentivos financieros, orientada a sacar provecho de los incentivos otorgados tanto por el gobierno del país de origen como el de destino, y iii) la búsqueda de avances tecnológicos con miras a acceder a la tecnología y los activos estratégicos.

Piteli (2010) analizó los determinantes de los flujos que llegaban a los países desarrollados de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), Europa y otras regiones, y sus resultados arrojaron luz sobre el papel crucial que una elevada productividad total de los factores desempeña para atraer estas inversiones a dichos países. Otros estudios llevados a cabo en Europa hallaron que el potencial de crecimiento de los mercados y el poder adquisitivo de los consumidores constituyen determinantes significativos de las entradas de IED (Meyer, 1996; Pye, 1998; Mold, 2003).

Algunos expertos han analizado los factores que determinan la entrada de IED en países de ingresos bajos y medianos bajos de Asia, África y América Latina. Por ejemplo, Mottaleb y Kalijaran (2010) sugieren que un gran mercado interno y un elevado potencial de crecimiento resultan de importancia para determinar la llegada de IED a los países en desarrollo. Por su parte, Ranjan y Agrawal (2011) analizaron casos del Brasil, la Federación de Rusia, la India y China, y hallaron que el tamaño del mercado, el grado de apertura comercial, el costo de la mano de obra, la infraestructura, la estabilidad macroeconómica y las perspectivas de crecimiento representan determinantes potenciales de la entrada de estas inversiones en los países que forman el bloque BRIC. Los determinantes de la entrada de inversiones en América Latina han sido objeto de numerosos estudios, ya sea con un enfoque regional (por ejemplo, Ferraz y otros, 2011; CEPAL, 2012) o nacional (Martínez-Piva y Hernández, 2012; Dussel, 2007; Kosacoff y Porta, 1997). Otros estudios llevados adelante en países en desarrollo también hallaron que el tamaño del mercado, el grado de apoyo a la exportación, los recursos humanos, un entorno propicio con la infraestructura adecuada y la estabilidad macroeconómica constituyen determinantes significativos de la llegada de IED tanto en el corto como en el largo plazo (Oladipo, 2010; Chan y otros, 2014).

Otra serie de estudios demuestra que el costo de los diversos factores también representa un determinante considerable: Lankes y Venables (1997), así como Pye (1998), plantean que la eficiencia financiera y los costos de producción, transporte y mano de obra son factores centrales para la llegada de IED orientada a la exportación.

También se han estudiado las razones por las que se realizan estas inversiones en el campo de la investigación y el desarrollo, pues se observa una tendencia creciente a trasladar las actividades de investigación y desarrollo a países emergentes. La motivación de las multinacionales para invertir en centros de investigación y desarrollo en el extranjero tiene dos caras. Por un lado, el deseo de adaptar los actuales productos y servicios a las necesidades y reglamentaciones locales. Por ejemplo, cuando las multinacionales instalan fábricas en otros países y les encomiendan hacerse cargo de productos y procesos tecnológicamente complejos, deben abrir centros de investigación y desarrollo muy cerca de las plantas de producción. Por otro lado, la necesidad de aumentar sus conocimientos: ciertos países o regiones pueden representar destinos muy ventajosos para los centros de investigación y desarrollo debido a la presencia de otras organizaciones afines, como universidades dedicadas a la investigación, investigadores calificados, insitutos públicos de investigación y empresas rivales innovadoras. Otros factores que tal vez tornen atractivo a un país para recibir IED en el área de la investigación y el desarrollo emanan de la presencia de industrias que producen insumos vitales para la actividad innovadora, como los equipos de laboratorio para las empresas manufactureras, las empresas de mantenimiento y los laboratorios que realizan pruebas especializadas (Cantwell, 1989 y 1992; Kuemmerle, 1999; Narula, 2001; Cantwell y Molero, 2003; Cantwell y Mudambi, 2001 y 2005; Cantwell y Piscitello, 2013).

En cuanto a los determinantes de la IED procedente de países en desarrollo, los análisis empíricos son escasos y se concentran sobre todo en Asia (particularmente, China). Gammeltoft y Kokko (2013) analizaron las tendencias observadas en las inversiones provenientes de economías emergentes y hallaron que en años recientes han experimentado un veloz auge: el caso de China ejemplifica que las inversiones extranjeras directas tienen como destino grandes mercados, economías con altos índices de

inflación, una amplia apertura comercial, instituciones débiles, proximidad cultural y vastos recursos naturales¹².

En varios números de su publicación insignia *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe*, la CEPAL analizó las estrategias de internacionalización de las multinacionales latinoamericanas (por ejemplo, CEPAL, 2006 y 2014), haciendo diferencia entre los sectores y los países de origen. Por ejemplo, en la edición de 2005 se llevaron a cabo varios estudios de caso a nivel nacional en los mayores países emisores de América Latina —Argentina, Brasil, Chile y México— (CEPAL, 2006). La conclusión mostró que la estrategia más comúnmente adoptada por las multinacionales brasileñas consistía en invertir en el extranjero para protegerse del riesgo país, mientras que las compañías chilenas y mexicanas se sentían motivadas por la creciente competencia que afrontaban en el mercado interno como resultado de reformas económicas. Las multinacionales de la Argentina, junto con las del Brasil, fueron las primeras en abrazar la internacionalización; sin embargo, una proporción importante de las primeras terminó en manos de empresas extranjeras.

En un estudio reciente publicado por el Banco Mundial se analizan las características, motivaciones, estrategias y necesidades de los inversores de mercados emergentes por medio de datos obtenidos de encuestas efectuadas entre inversores e inversores potenciales en cuatro países emergentes: Brasil, India, República de Corea y Sudáfrica. Los principales hallazgos demuestran que la motivación más frecuente para invertir en el exterior radica en el acceso a otros mercados, y se observa una clara concentración regional en la que las empresas de los mercados emergentes afrontan costos prohibitivos para invertir en mercados lejanos y desconocidos. Además, los inversores tienen una dependencia significativamente mayor del comercio internacional, lo que deja a la luz la naturaleza complementaria del comercio internacional y la inversión extranjera directa en el caso de las economías emergentes (Gómez-Mera y otros, 2015).

D. Efectos de la salida de inversión extranjera directa en el país de origen

En las secciones precedentes se analizó la bibliografía publicada sobre los determinantes de la inversión extranjera directa y las estrategias adoptadas por las multinacionales a la hora de decidir invertir en otros países, y se formuló un marco conceptual para abordar el primer objetivo de esta investigación. En esta sección se amplía el marco conceptual para alcanzar el segundo objetivo de este trabajo: estudiar los efectos de la salida de IED en el país de emisor. Tal como se planteó, el paradigma OLI constituye un marco integral que permite analizar las estrategias de las multinacionales, pero no arroja demasiada luz sobre las repercusiones que la IED trae aparejadas para los países de origen. Por ende, en esta sección se amplía el marco conceptual sobre la base de una revisión pormenorizada de la bibliografía publicada y la experiencia de los autores de este informe en el estudio de la IED y las empresas multinacionales. Los efectos potenciales se pueden clasificar en dos categorías: cuantitativos (por ejemplo, empleo, productividad y fuentes de financiamiento) y cualitativos (transferencia de tecnología y formación de recursos humanos, entre otros). Además, existe un grupo de factores horizontales que afectan la intensidad y las características de los efectos potenciales que puede ejercer la salida de inversiones (véase el cuadro II.1).

¹² Véanse, por ejemplo, Buckley y otros (2007), Cheng y Ma (2008), Zhang y Daly (2011), Amighini y otros (2013), y Kolstad y Wiig (2012).

Cuadro II.1
Breve descripción de diferentes efectos que la salida de IED puede ejercer en los países de origen y determinantes de estos efectos

1. Efectos cuantitativos	<ul style="list-style-type: none"> - Número de puestos de trabajo - Calidad del empleo - Balanza de pagos (comercio internacional de bienes y servicios) - Fuentes de financiamiento - Regalías - Ingresos provenientes de las operaciones en el país de origen - Pago de impuestos en el país de origen - Mayor productividad - Economías de escala
2. Efectos cualitativos	<ul style="list-style-type: none"> - Transferencia de tecnología - Formación del capital humano - Innovación en productos y procesos - Capacidad tecnológica y de producción
Factores horizontales	
<ul style="list-style-type: none"> - Estrategia de IED e industria - Vínculos con las economías de origen - Organizaciones e instituciones 	

Fuente: Elaboración propia.

1. Efectos cuantitativos

Diversos estudios se han concentrado en el incremento de la productividad que la salida de inversiones extranjeras directas trae aparejada para las economías de origen. La mayoría de los estudios cuantitativos sobre los efectos en la productividad utilizan muestras de datos sobre la salida de IED de las empresas en un año determinado, ya sea a nivel de la empresa o del sector. La utilización de estos datos en combinación con diferentes funciones de la producción permitió a los autores evaluar en forma cuantitativa, por medio de varios ejercicios econométricos, la medida en que la salida de IED afectaba el incremento de la productividad en diversos países de origen. Estos estudios se llevaron a cabo en distintas industrias, con un enfoque centrado en la empresa, la industria o el país, principalmente en Europa y Asia (Vahter y Masso, 2006; Hsu y otros, 2011; Athukorala y Chand, 2000). Algunos autores hallaron que el incremento de la productividad alcanzaba diferentes niveles, mientras que otros concluyeron que la productividad no experimentaba crecimiento alguno. Por ejemplo, Bernard y otros (2009) sostienen que en los Estados Unidos las fábricas de multinacionales locales reflejan una productividad de la mano de obra un 16,6% superior a la de las grandes empresas nacionales y un 44,6% superior a la de las pequeñas compañías estadounidenses.

En general se cree que la salida de IED automáticamente conlleva una destrucción de los puestos de trabajo en el país de origen. Cuando las multinacionales trasladan sus operaciones al exterior, pueden dejar sin empleo a trabajadores en el país de origen. No obstante, si bien la bibliografía sobre los aspectos económicos no brinda pruebas concluyentes, la mayor parte de la evidencia empírica sugiere que la salida de IED produce un efecto acotado y marginalmente positivo en el nivel de empleo del país emisor (UNCTAD, 2006). En la mayoría de los estudios se analizan las consecuencias para los países desarrollados. Por ejemplo en el caso de Italia, Federico y Minerva (2008) detectaron una relación positiva entre la salida de IED y el número de empleados, en comparación con empresas que no realizaban este tipo de inversiones en el exterior. De manera similar, Lee y otros (2015) hallaron que las multinacionales japonesas causaban un aumento del nivel de empleo en su país de origen gracias a las inversiones en el extranjero asociadas con una mayor eficiencia productiva y un acceso más amplio a los mercados mundiales, lo que a su vez crea mayor demanda por sus productos finales. Por el contrario, Moran (2011) sostiene que las multinacionales estadounidenses aumentaron su nivel de empleo general (nacional y extranjero) de 2000 a 2007, pero en su propio país el empleo sufrió un leve declive. Al analizar los países en desarrollo, Liu y Lu (2011) observaron una correlación positiva similar entre el

nivel de empleo en el país de origen y la salida de IED en China. De igual modo, en la República de Corea se observó un breve efecto levemente negativo en el empleo en el caso de las empresas que invertían en países menos adelantados, pero no se detectó ningún efecto significativo entre las empresas que invertían en economías más avanzadas, lo que indica que conviene diferenciar cuál es el país de destino de la IED para determinar adecuadamente los efectos para el empleo en el país de origen (Debaere y otros, 2010).

La salida de inversión extranjera directa también puede ejercer efectos en las economías de origen en lo que concierne a la calidad del empleo. Por ejemplo, según un estudio sobre empresas estadounidenses y suecas, cuando las multinacionales trasladan la producción a países en desarrollo, las actividades intensivas en mano de obra sufren una merma en el país de origen (Blomström y otros, 1997). Borga y Lipsey (2009) demostraron que las empresas matrices estadounidenses hacen un uso más intensivo del capital que sus subsidiarias en el extranjero; por ende, no suelen trasladar al exterior las actividades de gran valor agregado. Igualmente, estudios sobre empresas japonesas y estadounidenses muestran que una mayor salida de IED traía aparejado un empleo con mayores calificaciones profesionales en el país de origen a raíz de las responsabilidades de supervisión resultantes (Lipsey y otros, 2000; Slaughter, 2000). Asimismo, Elia y otros (2009) establecieron una diferencia según el destino de la IED: si una multinacional invierte en un país en desarrollo, aumenta su demanda de mano de obra altamente calificada en su país de origen, mientras que las inversiones en países desarrollados entrañan una mano de obra menos calificada en casa.

Otro efecto positivo potencial que es posible observar en los países de origen consiste en la mejora de la balanza de pagos que puede traer aparejada el crecimiento de las exportaciones impulsado por la salida de IED. Lee (2002) llevó a cabo un estudio en el que concluyó que la salida de IED y las exportaciones no son elementos mutuamente excluyentes: el hecho de que una empresa internacionalice su producción no significa que sus exportaciones globales vayan a menguar. Varios autores hallaron un vínculo entre un incremento de las exportaciones y la salida de IED en estudios acerca de distintos países (Bajo-Rubio y Montero-Muñoz, 2001; Chow, 2011; Chen y otros, 2012b; Pfaffermayr, 1996). Este efecto se produce porque la empresa logra ampliar sus actividades comerciales y, en última instancia, crea mayores economías de escala pese a trasladar parte de su producción al extranjero. A su vez, esto entraña un aumento generalizado de las exportaciones que supera las posibles pérdidas que se podrían causar al llevar la producción a otro país.

Por otra parte, Kim y Rang (1997) señalan que la salida de IED en la República de Corea y el Japón no ejerce un efecto positivo ni negativo en las exportaciones, lo que demuestra que las diferencias específicas de cada país también influyen en los niveles de exportación. Lim y Moon (2001) recalcan que los flujos de salida tenían un mayor efecto en las exportaciones del país de origen si las subsidiarias estaban radicadas en países menos adelantados en lugar de países desarrollados. Asimismo, los resultados son más pronunciados si las subsidiarias son relativamente nuevas y si la industria atraviesa una etapa menguante en el país de origen de la multinacional. En un número mucho más grande de estudios académicos se ha hallado una correlación directa entre las exportaciones y la salida de IED; sin embargo, al igual que en el caso de la productividad, los ejemplos seleccionados para los análisis fueron en su mayoría economías asiáticas desarrolladas o recientemente desarrolladas, mientras que América Latina ha sido objeto de pocos estudios.

Otro aspecto relevante de la salida de IED consiste en determinar si favorece o perjudica las inversiones dentro del territorio nacional. Una parte importante de la respuesta radica en cómo se financia la inversión en el exterior. Si la financiación se efectúa por medio de flujos de capital transfronterizos y si el incremento de este capital obstaculiza las inversiones en el país de origen, entonces la salida de IED perjudicará la formación de capital nacional. De lo contrario, si la empresa cuenta con suficientes posibilidades de financiamiento, solo se darán escasos efectos nocivos (Lee, 2002).

Otra línea de investigación analiza las nuevas fuentes de financiamiento que la salida de IED crea para la compañía inversora. Una de las grandes preocupaciones relativas a la salida de IED en los países en desarrollo concierne a la fuga de capitales por medio de la cual las empresas nacionales realizan adquisiciones en el extranjero para proteger su dinero fuera del mercado de origen por temor a la

inestabilidad política o macroeconómica. La evidencia sugiere que las multinacionales de países en desarrollo recurren en el exterior a métodos de financiamiento en mucha mayor medida que sus pares de países desarrollados, debido a que la inestabilidad política y macroeconómica suele ser mayor en los países en desarrollo (UNCTAD, 2006). Del mismo modo, Tavares (2005) plantea que al comprar la empresa británica RMC, Cemex obtuvo acceso a una moneda fuerte, mientras que Votorantim optó por expandirse a los Estados Unidos y el Canadá para poder acceder a fuentes de capital en condiciones más competitivas que en su propio país.

Tavares (2005) considera que la diversificación del riesgo financiero constituye otra razón de importancia para que las compañías realicen estas inversiones en el extranjero, conclusión a la que arribó tras realizar entrevistas con 50 translatinas. La diversificación del riesgo reviste particular relevancia para las empresas que desean protegerse del riesgo cambiario al que las economías latinoamericanas no siempre resultaron inmunes.

Las finanzas públicas del país de origen también pueden verse afectadas por las empresas nacionales que invierten en el exterior si el gobierno decide adquirir una parte de la empresa o asumir el control total. En el caso de las petroleras nacionalizadas, a menudo puede suceder que la empresa invierta en el extranjero y que dicha decisión repercuta en todas las finanzas del país de origen (UNCTAD, 2006).

La salida de IED también puede traer aparejadas consecuencias para la recaudación fiscal del país de origen, pues un mayor nivel de producción y de empleo en las compañías internacionalizadas puede tener como resultado una mayor carga impositiva. No obstante, los estudios empíricos muestran que las multinacionales están predispuestas a radicarse en países con menores impuestos sobre las fuentes de ingresos extranjeras a la hora de decidir dónde instalar las nuevas subsidiarias o compañías matrices (Barrios y otros, 2012). Por lo tanto, los regímenes fiscales muy rigurosos suelen tener un efecto negativo en el país de origen, dado que las multinacionales transfieren sus utilidades hacia destinos con sistemas más laxos. En consecuencia, los países pueden sufrir una caída de la recaudación tributaria y así perder ingresos (OCDE, 2013; Voget, 2011; Altshuler y Grubert, 2003). Otro efecto potencial de la IED en la economía de origen surge de la repatriación de los capitales y las utilidades. La evidencia de los efectos de los impuestos sobre los dividendos en el caso de la repatriación de utilidades de las subsidiarias extranjeras muestra que las empresas adaptan su política de repatriación dependiendo de la tasa del impuesto aplicable a los dividendos (Desai y otros, 2001; Bellak y otros, 2010).

Un último efecto cuantitativo que cabe tener en cuenta es el efecto de la IED en la economía de origen debido a la cotización de acciones en una bolsa de valores extranjera (cotización cruzada). En este contexto, algunas empresas optan por cotizar sus acciones en dos bolsas diferentes para lograr beneficios mediante la segmentación y la diversificación, y así reducen el riesgo sistemático para el país de origen, logran mayor visibilidad en los mercados financieros y la prensa especializada, y disminuyen los costos de transacción en que deben incurrir los inversores extranjeros (Litch, 2002). Además, la cotización cruzada también puede crear costos relacionados con el cumplimiento de la normativa y obligaciones atinentes a la transparencia, los que pueden resultar elevados, sobre todo para las pequeñas empresas¹³.

2. Efectos cualitativos

Las investigaciones sobre los efectos cualitativos que la salida de IED puede traer aparejados para la economía nacional, como la transferencia de conocimientos y la formación de recursos humanos, se han incrementado en años recientes, pero todavía constituyen una nueva rama de estudio. Chen y otros

¹³ Los ejemplos de multinacionales latinoamericanas que cotizan en la Bolsa de Nueva York (NYSE) muestran que las empresas tienden a beneficiarse de una mayor notoriedad gracias a una exposición más amplia al mercado de capitales y liquidez más grande del mundo, y aumentan su liquidez al obtener acceso a un grupo mucho mayor y mucho más diversificado e internacional de accionistas. Este aspecto reviste suma importancia, sobre todo para las pequeñas empresas, pues la bolsa de comercio les permite utilizar su capital para invertir en innovación, afrontar gastos de capital o saldar deudas. En particular, las empresas brasileñas como Bradesco, Braskem, BRF, Gafisa y Gerdau son las que gozan de la mayor presencia en la Bolsa de Nueva York, y su capitalización de mercado representa el 72% del total de América Latina. Copa Airlines y el Banco Latinoamericano de Comercio Exterior, ambas de Panamá, son las dos únicas multinacionales centroamericanas que cotizan en la Bolsa de Nueva York.

(2012a) hallaron evidencia de derrames inversos (reverse spillover), que tienen lugar cuando las multinacionales de mercados emergentes constituyen subsidiarias en mercados con una mayor riqueza de recursos tecnológicos. Resulta fundamental estudiar cómo estas empresas adquieren la capacidad de absorción para internalizar los conocimientos que van obteniendo de sus operaciones en el extranjero y luego extenderlos al resto de la economía. Otros estudios observaron mejoras en la capacidad tecnológica de los países de origen, tanto desarrollados como en desarrollo, gracias a la salida de IED (Driffield y otros, 2014; Al Azzawi, 2012; Zhao y Ordóñez de Pablos, 2010; Driffield y Love, 2003; Lee, 2002).

En algunos trabajos se analiza la mayor competitividad lograda por las empresas, con el foco puesto en la transformación del capital humano y la transferencia de tecnología. La mayoría de las investigaciones se presentan como estudios de caso de diferentes compañías que han efectuado inversiones extranjeras directas en otros países. Jeenanunta y otros (2013) tomaron como objeto de sus estudios a tres grandes empresas tailandesas que invirtieron en países desarrollados entre 2008 y 2010, y llegaron a la conclusión de que los mecanismos habituales mediante los que se canalizaba la transferencia de conocimientos eran la capacitación de los empleados tailandeses en las nuevas filiales, el intercambio de personal y los proyectos conjuntos. A su vez, esto le permitía a la empresa ofrecer productos más sofisticados y contar con una mano de obra más calificada. Mani (2013) analizó el caso de la automotriz india Tata, que celebró un acuerdo de operación conjunta con la coreana Daewoo, y observó que a raíz de las inversiones en el extranjero la transferencia de conocimientos se llevaba a cabo principalmente de tres formas: las actividades de investigación y desarrollo destinadas a la creación conjunta de nuevos productos, la transferencia de tecnología mediante el otorgamiento de licencias y el intercambio de empleados con fines de capacitación. Otro estudio analizó el caso de una empresa de Indonesia y también observó que la salida de IED ejercía efectos secundarios positivos en la compañía local (Aminullah y otros, 2013). En síntesis, la capacidad tecnológica y productiva de las multinacionales puede verse fortalecida gracias a las inversiones efectuadas en el exterior.

Sin embargo, no todos los expertos coinciden en que el conocimiento se transfiere automáticamente a la empresa inversora. Lissoni (2001), que realizó sus investigaciones entre grupos pequeños de empresas mecánicas italianas, se muestra más escéptico en lo relativo al conocimiento tácito y codificado: en sus conclusiones sostiene que el conocimiento circula dentro de unas pocas “comunidades epistémicas” más pequeñas y que incluso los mensajes locales presentan un elevado grado de codificación. Si bien este es un mero ejemplo de una industria muy específica, conviene indagar aun más cómo se puede difundir el conocimiento tácito y cómo se transmite el conocimiento codificado entre la compañía matriz y las subsidiarias.

Otros efectos cualitativos observados en el plano nacional se relacionan con la tecnología que la empresa inversora transfiere a los proveedores del país de origen o a otras organizaciones, como las universidades o centros de investigación, mediante diversos vínculos. Cuando una multinacional invierte en el extranjero, y adquiere nuevos conocimientos tecnológicos, estos pueden transferirse al resto de la economía nacional por numerosos canales.

3. Factores horizontales

A continuación se describen tres factores horizontales que inciden directamente en los efectos que la salida de IED tiene en la economía emisora.

a) Estrategia de IED e industria

El primer factor horizontal se relaciona con la estrategia adoptada por la empresa al invertir en el extranjero. Tal como se mencionó, se ha llevado a cabo una amplia gama de estudios sobre las estrategias de las multinacionales, y el más difundido es el de Dunning (2000), presentado en la sección B, que clasifica a las empresas en cuatro categorías en función de las motivaciones que las impulsan a constituir filiales en el exterior: los buscadores de recursos naturales, los buscadores de mercados, los buscadores de eficiencia y los buscadores de activos estratégicos. Si una multinacional invierte en otro país en busca de conocimientos tecnológicos avanzados, será más probable que adquiera nuevas

tecnologías por medio de sus actividades internacionales y que las transfiera a su país de origen que si pone en práctica una estrategia en aras de la eficiencia.

Dependiendo de la estrategia empresarial, las multinacionales también se diferencian según su disposición a transferir tecnología y los mecanismos para lograrlo. Esta estrategia repercute fuertemente en el tipo de vínculos que se forjan con las organizaciones locales y, por consiguiente, en la adquisición de conocimientos tecnológicos. Por ejemplo, en la bibliografía se reconoce que las estrategias de transferencia tecnológica difieren entre las compañías de los Estados Unidos, Europa y Asia. En los estudios empíricos se ha demostrado que las empresas de Asia, en comparación con las de Europa y los Estados Unidos, suelen llevar adelante actividades de investigación y desarrollo menos internacionalizadas (Padilla-Pérez, 2008; Molero y Heijs, 2002; Reger, 2001 y 2002; Meyer-Krahmer y Reger, 1999).

La dinámica del cambio tecnológico varía radicalmente entre las industrias en cuanto a sus características, la fuente de nuevos conocimientos, los actores involucrados, los límites del proceso y la organización de las actividades innovadoras. En su estudio pionero, Keith Pavitt (1984) clasificó las empresas en función de las fuentes de nuevos conocimientos y tecnología, y de los mecanismos utilizados para adquirirlos. Pavitt propuso cuatro clases de patrones sectoriales para las actividades de innovación: i) dominadas por los proveedores (por ejemplo, la industria textil y de los servicios); ii) intensivas en escala (como las compañías siderúrgicas y automotrices); iii) proveedores especializados (productores de maquinarias y equipamientos), y iv) sectores basados en la ciencia (como el electrónico y el farmacéutico). Otros investigadores que han llevado a cabo estudios empíricos sobre las diferencias sectoriales relacionadas con la innovación son, por ejemplo, Robson y otros (1988), Pace (1996), y Cohen y otros (2002). Estas dinámicas específicas de cada industria inciden en las repercusiones que la salida de IED ejerce en la economía de origen: se espera que los sectores con mayor innovación y apertura tecnológica tengan mayores efectos relacionados con la tecnología.

b) Vínculos locales

Los vínculos forjados por las multinacionales tanto en el país de destino como en el de origen representan el segundo factor horizontal. Si la multinacional funciona como un enclave en la economía de destino, es decir, sin interactuar o interactuando muy poco con las empresas locales y demás organizaciones (universidades, centros de investigación y asociaciones industriales, entre otras), tendrá pocas oportunidades para adquirir conocimientos (Padilla-Pérez, 2008). En cambio, si en el plano económico y del conocimiento tecnológico entabla vínculos fuertes con las instituciones locales, tendrá mayores posibilidades de adquirir conocimientos que posteriormente podrá transferir a las organizaciones de su país de origen. Lo mismo ocurre en el país de origen: cuanto más sólidos sean los vínculos con el resto de los actores económicos, mayor será el potencial para transferir a las personas y las organizaciones locales los nuevos conocimientos obtenidos en el exterior. Por ende, el grado de integración de la multinacional con la economía de origen y de destino reviste importancia capital para definir la clase y la intensidad de los efectos que producirá la inversión en el extranjero.

Cuando una multinacional realiza actividades con otras empresas y organizaciones de su propio país, puede difundir los conocimientos adquiridos gracias a la inversión en el extranjero (Padilla-Pérez, 2008; de Propriis y Driffield, 2006; Zander, 1999; Blomström y Kokko, 1998). El tipo y la intensidad de estos vínculos es vital para la difusión de los conocimientos entre las empresas que se están expandiendo al exterior y las compañías y organizaciones de su propio país (Iammarino y McCann, 2013). La facilidad con que ocurrirá la transferencia de tecnología depende de varios factores, como la proximidad tecnológica —la distancia entre el nivel de conocimientos tecnológicos del país de origen y el país de destino— y el nivel de competencia —cuanto mayor sea la competencia afrontada en el extranjero, mayor serán las posibilidades de que las empresas locales se sientan presionadas a adaptarse a nuevos mercados y a absorber los nuevos conocimientos y tecnología— (Blomström y Kokko, 2003).

c) Organizaciones e instituciones

El tercer factor que incide en los efectos que la salida de IED ejerce en la economía de origen se asocia con las organizaciones y las instituciones locales. Las instituciones rigen las transacciones sociales en el ámbito de la política, la economía y la sociedad, y en términos generales se las puede clasificar en dos categorías: formales e informales. Por ejemplo, la cultura se puede considerar parte integrante de las instituciones informales: normas y reglas de una sociedad específica que se transmiten de generación en generación, pero que al mismo tiempo cambian y evolucionan constantemente. Por el contrario, el sistema jurídico de un país representa un ejemplo de una institución formal. Las organizaciones están inmersas en este marco institucional y sometidas a su influencia. Existe una interacción permanente entre las instituciones de un país y las organizaciones que este alberga (Peng y otros, 2008).

Tal como se planteó anteriormente, la transferencia de conocimientos puede ocurrir si se entablan nexos entre las organizaciones y las multinacionales. El marco institucional tiene una incidencia significativa en dichas interacciones: la colaboración entre las multinacionales, las instituciones educativas y el gobierno también pueden abrir el camino para que se produzca una transferencia de conocimientos a toda la economía en general (Padilla-Pérez, 2008), y un conjunto de organizaciones e instituciones sólidas, incluidas las políticas públicas, pueden promover vínculos más fuertes.

El llamado sendero de desarrollo de las inversiones, formulado por John Dunning en la década de 1980, arroja luz sobre la etapa de desarrollo en la que se encuentra un país y sus instituciones, por un lado, y los patrones de inversión de las multinacionales, por el otro. Dunning (1986) plantea que un país puede encontrarse en cinco etapas distintas del desarrollo, cada una de las cuales se caracteriza por un patrón diferente de los flujos de inversión. Si bien en las primeras etapas del desarrollo no se realizan inversiones extranjeras directas en otro país y solo ingresan inversiones, estas llegadas de capitales se tornan más pronunciadas conforme se desarrolla la economía. Como resultado del mayor nivel de desarrollo y de conocimientos, las empresas de los países en desarrollo sienten la necesidad de expandirse al extranjero a fin de adquirir recursos y acceder a ciertos mercados, meta que ya no podrán alcanzar en su propio país hasta que las salidas de IED comiencen a superar las llegadas de inversiones. Este proceso depende de la etapa de desarrollo en la que se encuentre el país y del grado de avance de sus instituciones. Recientemente, Iammarino y McCann (2015) plantearon que resulta más relevante analizar las regiones subnacionales que los países, pues los países en desarrollo habitualmente albergan regiones más avanzadas cuyo sector privado ha desarrollado la capacidad de invertir en el exterior.

Según Stoian (2013), hay varios factores significativos que determinan si un país efectuará o no inversiones en el extranjero, los que forman parte integral del marco institucional: la privatización en pequeña o gran escala, la reorganización de las empresas, la liberalización de los precios, la política comercial y cambiaria, la política relativa a la competencia, la reforma del sistema bancario, y la liberalización de las tasas de interés, del mercado de títulos valores y de las instituciones financieras no bancarias. Varios autores analizaron el entorno institucional de las compañías que efectúan IED en el exterior, con especial hincapié en el caso de China (Liu y otros, 2005; Tolentino 2010; Luo y otros, 2010), la Federación de Rusia y los Estados poscomunistas de Europa Oriental (Stoian, 2013; Kalotay 2008; Andreff, 2003), y hallaron una correlación entre las políticas gubernamentales y la salida de IED.

El gobierno puede fomentar la creación de redes con miras a mejorar el intercambio de conocimientos entre diversas organizaciones, incluidas las multinacionales, y así potenciar los efectos beneficiosos de estas empresas en la economía del país de origen. En algunos casos se proporciona respaldo a las investigaciones académicas relacionadas con las necesidades y las actividades de las multinacionales, se fomenta el intercambio de conocimientos por medio de programas de pasantías o intercambio de personal, y se promueve el establecimiento de vínculos bidireccionales, basados en el conocimiento, entre las multinacionales y las empresas locales.

Por último, si bien la mayor parte de la bibliografía pone de relieve los efectos positivos y neutros de la salida de IED, algunos investigadores también mencionan ciertas consecuencias potencialmente negativas para la economía de origen. Por ejemplo, la salida de fondos puede dañar la economía nacional si forma parte de una política destinada a lograr la fuga de capitales y dejar fuera de juego a los

productores locales cuando la compañía inversora tiene un mayor nivel de conocimientos y competencias, y posteriormente adopta prácticas monopólicas. Otro efecto perjudicial puede ser la creación de estructuras industriales que dependan de las filiales radicadas en otros países (UNCTAD, 2006; Lee, 2002; Kokko y Blomström, 2003). Además, es posible que la estrategia tributaria y de repatriación de utilidades traiga aparejadas repercusiones adversas para las economías de origen cuando las empresas son menos propensas a reinvertir en su país de origen y recurren con mayor frecuencia a tácticas de elusión fiscal para pagar menos impuestos en su propio país (Devereux y Maffini, 2007).

III. Desempeño reciente de la inversión extranjera directa en América Latina

A modo de introducción, se presenta una breve descripción de la forma en que ha evolucionado la entrada de IED en América Latina durante las últimas tres décadas. Durante los años ochenta, cuando los flujos de IED eran escasos, los países latinoamericanos abrieron su economía y eliminaron los obstáculos que pesaban sobre estas inversiones por medio de acuerdos bilaterales y multilaterales, o mediante decisiones unilaterales, tras una serie de políticas de liberalización. De 1985 a 1990, la IED que tuvo como destino a América Latina promedió los 7.200 millones de dólares (véase el gráfico III.1).

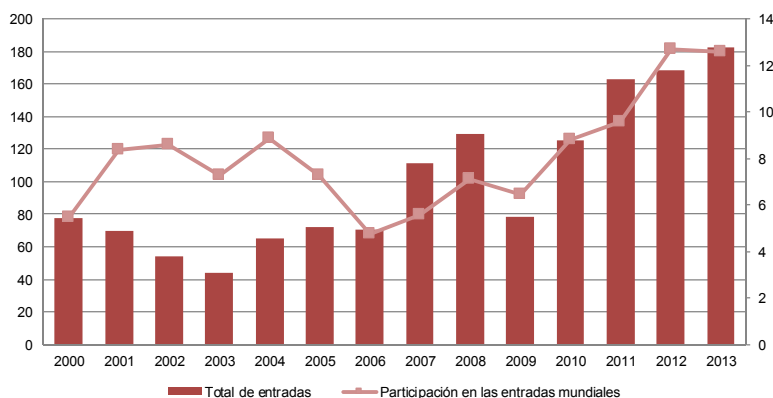
Durante los años noventa, la apertura a las inversiones extranjeras se profundizó de la mano de la privatización de las empresas públicas, que a menudo eran adquiridas por inversores extranjeros. Asimismo, en la subregión norte de América Latina, la entrada de IED alcanzó a sectores productivos que aprovechaban los programas fiscales que otorgaban trato preferencial a las exportaciones, sobre todo en el caso de las industrias manufactureras, como las zonas de libre comercio y las maquiladoras, mientras que en la subregión sur las inversiones extranjeras en general tendieron a aprovisionar los mercados locales y a extraer recursos naturales. De 1990 a 2000, el ingreso anual de IED alcanzó, en promedio, los 40.300 millones de dólares, y la participación de América Latina en la entrada de inversiones en todo el mundo tocó un pico del 13,2% en 1997, tal como puede observarse en el gráfico III.1.

En las últimas décadas, la llegada de IED a América Latina experimentó un incremento pronunciado: de 2000 a 2010, las inversiones anuales llegaron a los 81.700 millones de dólares en promedio. Los principales dos factores que contribuyeron a este aumento fueron el crecimiento económico de la región y la elevada demanda internacional de productos básicos. Esta alza en el nivel de las inversiones tuvo como resultado tres cambios cualitativos: un mayor peso de la IED en el sector de los servicios; una modificación estructural en el sector manufacturero que llevó a abandonar la producción de bienes duraderos para el mercado nacional con el objeto de dedicarse a fabricar productos destinados al mercado externo; y la renovada importancia asignada al sector de los recursos naturales.

Entre 2010 y 2013, la entrada anual de IED en América Latina promedió los 160.000 millones de dólares. Las multinacionales extranjeras continuaron en busca de oportunidades de inversión en los mercados latinoamericanos, incluso ante la presencia de los factores adversos desatados por la crisis de 2009. En la región, se desaceleró el crecimiento del PIB y los precios de las exportaciones de productos básicos sufrieron una baja; no obstante, el consumo privado —un aspecto fundamental de la búsqueda de mercados para encauzar la IED— prosiguió su curso alcista (CEPAL, 2014): la

participación de América Latina en el total mundial de entradas de IED trepó del 5% (a mediados de la década de 1980) al 12,7% (2013).

Gráfico III.1
América Latina: Entradas de IED y participación en las entradas de IED mundiales, 2000-2013
(En miles de millones de dólares corrientes y en porcentajes)



Fuente: Elaboración propia, cálculos realizados sobre la base de datos publicados por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

A. Análisis de la salida de IED en América Latina

Las tendencias observadas en la IED procedente de países emergentes y en desarrollo se pueden dividir en tres olas diferentes que abarcaron desde la década de 1960 hasta años recientes (Rasiah y otros, 2010). Desde los años sesenta hasta mediados de los años ochenta, la primera ola de flujos de IED hacia el exterior se originó en América Latina y tuvo como destino otros países en desarrollo vecinos con estructuras de demanda similares. Esta ola se vio impulsada, sobre todo, por la búsqueda de eficiencia y acceso a nuevos mercados, como la necesidad de tender redes orientadas a apoyar el comercio y de acceder a mercados protegidos y a recursos naturales. Para este momento, un gran porcentaje de estas multinacionales estaba en manos del Estado, en especial las del sector de los recursos naturales, por lo que debían ingresar en los nuevos mercados mediante una titularidad minoritaria del capital social o nuevas inversiones.

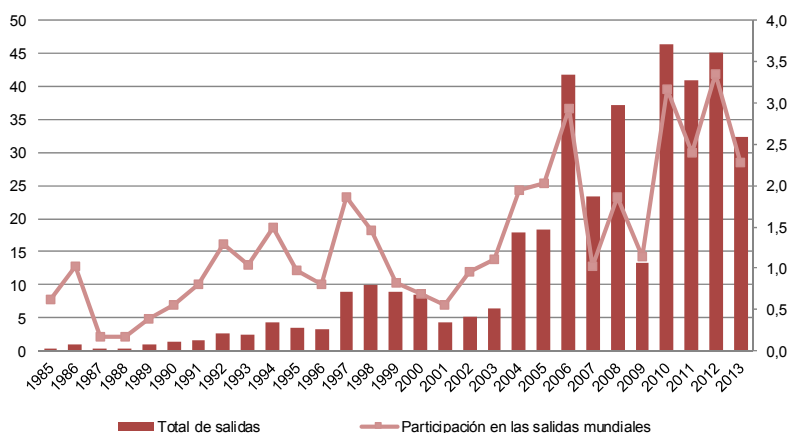
De fines de la década de 1980 a mediados de la década de 1990, una segunda ola, procedente de los tigres asiáticos (Hong Kong (Región Administrativa Especial de China), provincia china de Taiwán, República de Corea y Singapur), se dirigió hacia otras economías de veloz crecimiento y reciente industrialización, impulsada por una búsqueda de activos estratégicos, y hacia países menos avanzados con bajos costos de mano de obra. Con una salida anual de IED que apenas promediaba los 1.300 millones de dólares, América Latina no desempeñó un papel protagónico durante este período.

La tercera ola, que se desató a fines de los años noventa, exhibió una mayor dispersión geográfica en cuanto a los países de origen y destino, y una mayor diversidad en lo atinente a las modalidades de titularidad del capital accionario y composición sectorial. A partir de este período, América Latina emergió como una de las principales fuentes de inversiones extranjeras entre las economías emergentes, y el sector financiero y de los servicios empresariales pasaron a liderar las inversiones destinadas al exterior. De 1999 a 2009, los envíos de IED realizados anualmente por las multinacionales latinoamericanas alcanzaron en promedio los 16.800 millones de dólares. En épocas más recientes, las salidas de fondos treparon en promedio a los 41.200 millones de dólares de 2010 a 2013, por lo que la participación de América Latina en las salidas totales de IED pasó de aproximadamente un 0,8% a fines de la década de 1990 a un 2,3% en 2013 (véase el gráfico III.2).

Los países en desarrollo aún representan el destino principal de la IED proveniente de economías emergentes; sin embargo, en años recientes aumentaron las inversiones en los países desarrollados.

Además, pese a que estas inversiones se originan en algunos países emergentes, aquellas que proceden de pequeños países en desarrollo experimentaron un auge significativo. Este creciente volumen de inversiones originadas en países emergentes y en desarrollo se ha visto impulsado por diversos factores, como una mayor riqueza, reformas de las políticas en materia de comercio e inversiones, y una integración regional más estrecha, así como mejores ventajas específicas de determinadas empresas (Rasiah y otros, 2010).

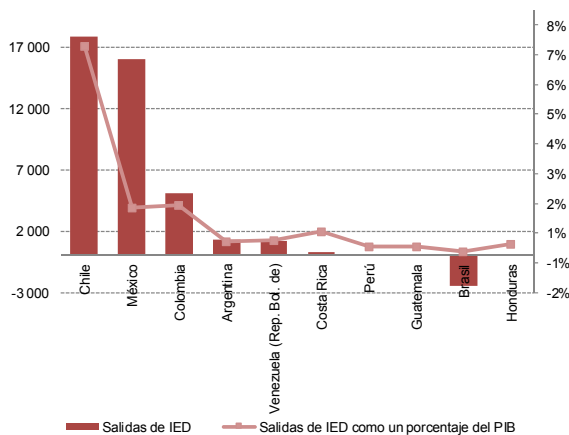
Gráfico III.2
América Latina: Salidas de IED y participación en las salidas de IED mundiales, 1985-2013
(En miles de millones de dólares corrientes y en porcentajes)



Fuente: Elaboración propia, cálculos realizados sobre la base de datos publicados por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

En el gráfico III.3 se presenta el promedio trienal de todas las salidas de IED y las salidas de IED como una proporción del PIB en el caso de los diez mayores emisores de la región. De 2011 a 2013, Chile, México y Colombia fueron los principales países emisores de América Latina en términos absolutos. Si se analizan las salidas de inversiones como un porcentaje del PIB, Chile y Colombia muestran el mayor valor de la región. Centroamérica está representada por Costa Rica y Guatemala entre los diez mayores emisores de la subregión.

Gráfico III.3
América Latina (diez mayores emisores): Salidas de IED y salidas de IED como un porcentaje del PIB, promedio trienal, 2011-2013
(En millones de dólares corrientes y en porcentajes)



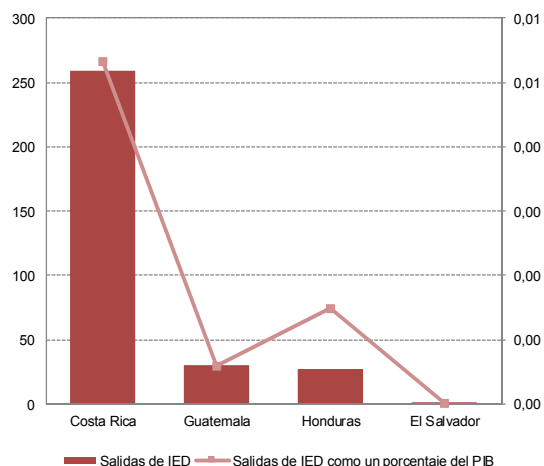
Fuente: Elaboración propia, sobre la base de cifras y estimaciones oficiales.

Tradicionalmente, el Brasil había sido el mayor emisor, pero sus flujos declinaron en años recientes debido a que las multinacionales brasileñas han invertido menos en el extranjero. Esta situación puede atribuirse sobre todo a la estrategia financiera de las multinacionales locales, que encauzan los empréstitos otorgados por subsidiarias extranjeras hacia su casa matriz para evitar las mayores tasas de interés aplicadas en el Brasil. Otros posibles factores de influencia consisten en las incertidumbres producidas por la crisis económica internacional, lo que ha llevado a las empresas brasileñas a concentrarse en el mercado nacional y a repatriar las inversiones efectuadas en el exterior en lugar de reinvertirlas allende las fronteras nacionales. Además, la inestabilidad política y económica de socios clave, como la Argentina y la República Bolivariana de Venezuela, también contribuyeron a desacelerar la salida de inversiones.

En Centroamérica, Costa Rica es por lejos el mayor emisor de inversiones y llegó en promedio a alrededor de 259 millones de dólares en el período 2011-2013; Según estadísticas oficiales, las salidas de IED de El Salvador representan una cifra ínfima, con un valor nulo en 2011 y 2012, y solo 3 millones de dólares en 2013. No se dispone de datos en el caso de Nicaragua y Panamá.

Gráfico III.4
Centroamérica (países seleccionados): Salidas de IED y salidas de IED como un porcentaje del PIB, promedio trienal, 2011-2013 ^a

(En millones de dólares corrientes y en porcentajes)



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de cifras y estimaciones oficiales.

^aNo se dispuso de datos sobre la salida de IED en el caso de Nicaragua y Panamá.

Según el Financial Times Global 500, que elabora una lista de las principales compañías del mundo, 13 multinacionales de América Latina se encuentran entre las 500 más grandes. Concentran sus actividades en el sector de los recursos naturales, los servicios financieros, las ventas al menudeo y las telecomunicaciones, e incluyen a multinacionales solamente de las dos mayores economías de la región (Brasil y México): Ambev, Petrobras, Itaú Unibanco, Vale, Bradesco, América Móvil, Femsa, Banco do Brasil, Cielo, Grupo México, Itausa, Telef Brasil y Banco do Brasil Seguridade.

Según un *ranking* publicado por la revista AméricaEconomía con las 100 mayores multinacionales latinoamericanas, de las 25 principales, 8 son de Chile; 7, de México; 5, del Brasil; 2 de la Argentina; y 1 del Perú. Entre las multinacionales de América Latina, los sectores predominantes son el petróleo y el gas, la energía, el acero y la metalurgia, el transporte aéreo y las telecomunicaciones. Cuatro compañías centroamericanas destacan entre las 500 mayores empresas de la región: RECOPE y Grupo ICE (Costa Rica), y la Autoridad del Canal de Panamá y Copa Airlines (Panamá) (AméricaEconomía, 2014).

Además, según la lista de las 500 mayores empresas de América Latina publicada por AméricaEconomía (2014), las principales empresas centroamericanas, todas con inversiones en el extranjero, son RECOPE, Grupo ICE, Banco BAC San José, Dos Pinos, Café Britt y Florida Ice & Farm Co. (Costa Rica); Pollo Campero, Cementos Progreso y Cervecería Centroamericana (Guatemala); la Autoridad del Canal de Panamá, Copa Airlines y Banco General (Panamá); Grupo Financiero Ficohsa, ALCON, Cervecería Hondureña y Grupo Terra Honduras (Honduras); Grupo Poma y Almacenes Simán (El Salvador); y Grupo Pellas (Nicaragua) (AméricaEconomía, 2014).

IV. Análisis de determinantes

En esta sección se lleva a cabo un análisis econométrico y estadístico, que procura identificar las estrategias adoptadas por las multinacionales en América Latina y determinar cómo estas tácticas varían en función del sector y el tamaño del país emisor.

A. Elaboración de la base de datos

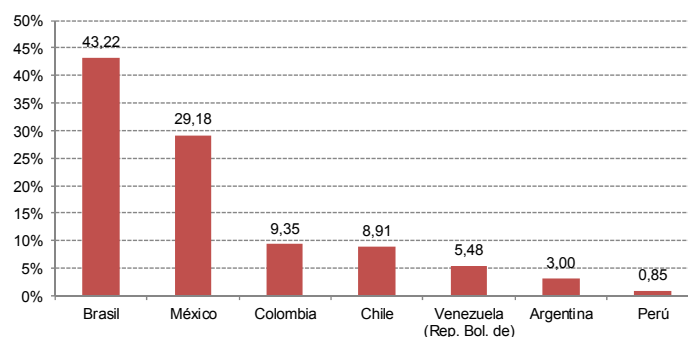
Sobre la base del banco de datos fDi Markets, que es compilado por el Financial Times mediante un seguimiento de las inversiones transfronterizas en nuevas plantas en todos los sectores y países del mundo, y con la información de Thomson Reuters Datastream sobre fusiones y adquisiciones internacionales, se creó una amplia base de datos sobre proyectos de IED que comprende el período 2003-2013. Esta base de datos abarca los seis países de Centroamérica y las siete mayores economías de América Latina (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Perú y Venezuela (República Bolivariana de)), que constituyen los principales emisores de IED, pues llevan a cabo el 89% de las operaciones relativas a nuevos emprendimientos y a fusiones y adquisiciones de la región.

Los datos de ambas fuentes se combinaron mediante un análisis de metadatos y la fusión de variables con definiciones similares. Las variables que se tomaron del banco de datos fDi Markets fueron las siguientes: fecha de la transacción, valor de la operación, tipo de operación, nombre del beneficiario, país de destino, región de destino, macroindustria beneficiaria, número de empleados afectados, nombre del adquirente, nacionalidad del adquirente y última región de residencia del adquirente. Las variables tomadas de la base de datos Thomson Reuters Datastream fueron las siguientes: fecha del proyecto, monto de la inversión, tipo de proyecto, compañía inversora, país de destino, región, sector industrial, número de empleos creados, compañía matriz, país de origen y región de origen.

Según los proyectos analizados en la base de datos (véase el gráfico IV.1), el Brasil y México tienen una participación muy significativa en el monto total de las inversiones efectuadas en la región, el primero de los cuales representa el 43,2% de las salidas de IED (tanto en el caso de las fusiones y adquisiciones como de nuevas plantas), mientras que el segundo representa el 29,2%. En consonancia con los datos presentados en la sección anterior, la Argentina, Colombia, Chile y la República

Bolivariana de Venezuela se encuentran entre los seis más grandes emisores de la región en cuanto al monto total de los proyectos (valor de las operaciones).

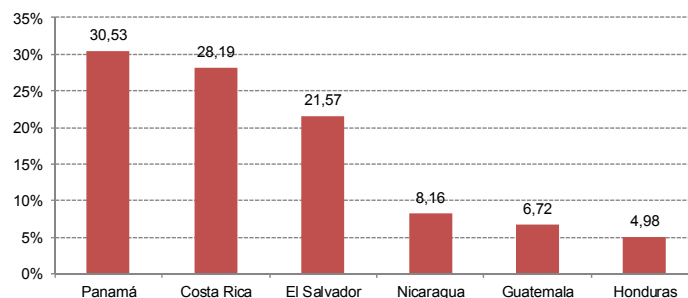
Gráfico IV.1
América Latina (grandes economías): Salidas de IED en términos relativos
(participación en el total regional), promedio 2003-2013
(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia, cálculos realizados sobre la base del banco de datos fDi Markets y la información de Thomson Reuters Datastream.

En Centroamérica, Panamá y Costa Rica comparten una participación similar del monto total de las inversiones en la región (alrededor del 30%). Sin embargo, aquí cabe notar que Panamá tiene el mayor número de proyectos de la región —128 de un total de 283—, seguido por Costa Rica (49), Guatemala (45) y El Salvador (31). Esta situación permite concluir que, pese a contar con un número mucho más elevado de proyectos, el valor de las operaciones originadas en Panamá es bastante bajo en comparación con el valor observado en los países vecinos. Así, Costa Rica y El Salvador tienen menos proyectos que Panamá, pero el valor de las operaciones es significativamente superior. Por otro lado, Honduras y Nicaragua instrumentaron pocos proyectos de IED en el exterior entre 2003 y 2013 (18 y 12, respectivamente).

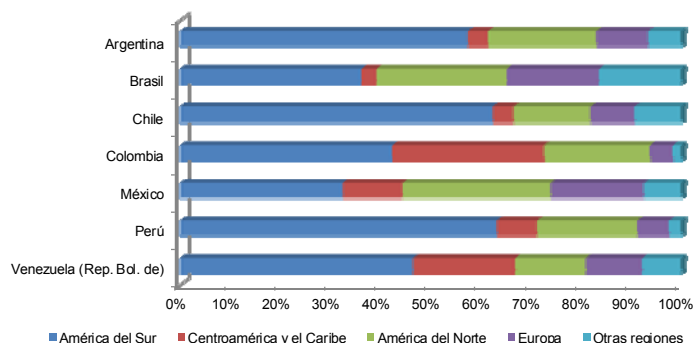
Gráfico IV.2
Centroamérica: Salidas de IED en términos relativos
(participación en el total regional), promedio 2003-2013
(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia, cálculos realizados sobre la base del banco de datos fDi Markets y la información de Thomson Reuters Datastream.

En cuanto al destino geográfico de los proyectos, en el gráfico IV.3 se observa que las inversiones están concentradas significativamente en los países vecinos. La salida de inversiones extranjeras directas procedentes de las grandes economías latinoamericanas tienen un destino claro: otros países de la subregión, excepto en el caso del Brasil y México, que han explorado otros mercados, como América del Norte, Europa y Asia. Así, las multinacionales latinoamericanas están poco presentes en otras regiones, como Asia y África.

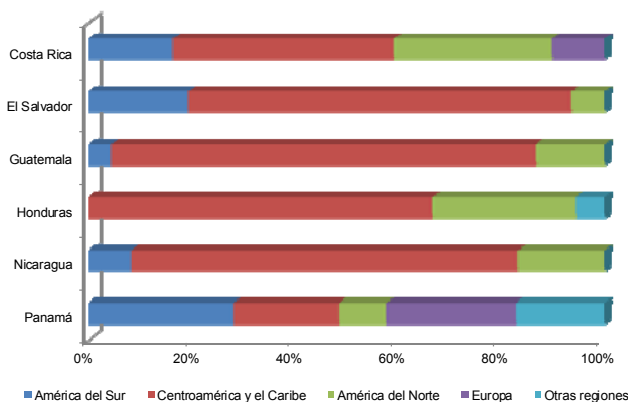
Gráfico IV.3
América Latina (grandes economías): Principales regiones de destino, 2003-2013
 (En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia, cálculos realizados sobre la base del banco de datos fDi Markets y la información de Thomson Reuters Datastream.

En Centroamérica, las inversiones están incluso más concentradas en los países vecinos (véase el gráfico IV.4), salvo en el caso de Costa Rica y Panamá, los dos países que presentan el mayor grado de diversificación en cuanto al destino de las inversiones.

Gráfico IV.4
Centroamérica: Principales regiones de destino, 2003-2013
 (En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia, cálculos realizados sobre la base del banco de datos fDi Markets y la información de Thomson Reuters Datastream.

Por último, se analizaron proyectos individuales para identificar valores atípicos y transacciones inusuales. Tal como se explicó en la sección precedente, se determinó que en este contexto los proyectos de Panamá ejecutados de 2003 a 2013 no representan cabalmente capitales originados en empresas panameñas, pues el país es conocido por albergar multinacionales que constituyen su sede central allí por razones financieras y fiscales. Por ejemplo, los informes de Panamá revelan diversos proyectos ejecutados por sociedades de inversión que controlan activos en destinos extranjeros. El propósito principal de estas sociedades radicadas en Panamá consiste en ser titulares de acciones de otras empresas con el objeto de formar un grupo corporativo y gozar de los beneficios otorgados a inversores preferenciales por la legislación panameña. Por motivos de congruencia, los autores optaron por excluir de la muestra la IED procedente de Panamá a los fines de llevar a cabo ejercicios cuantitativos ulteriores. Además, cabe destacar que varios países

suelen adoptar estrategias financieras para atraer inversiones extranjeras directas que pueden encauzarse por medio de estos países, pero se desconoce el destino final de dichas inversiones¹⁴. No es posible aplicar a estas observaciones los determinantes tradicionales de la IED, pues su inclusión podría sesgar los resultados del análisis; por lo tanto, tampoco se las tuvo en cuenta al realizar el análisis econométrico.

B. Estadísticas descriptivas

En el cuadro IV.1 se presentan estadísticas descriptivas relacionadas con proyectos de IED, clasificadas por sector y tipo de operación, correspondientes a las dos muestras de países latinoamericanos (las economías más grandes y Centroamérica), que se obtuvieron a partir de la base de datos descrita anteriormente. Los principales resultados permiten concluir que en ambas muestras las inversiones en nuevas plantas representan la clase más destacada de transacción. En lo referente a los sectores, las grandes economías de América Latina concentran sus inversiones transfronterizas en la manufactura, sobre todo como fusiones y adquisiciones, mientras que las multinacionales centroamericanas se enfocan en el sector de los servicios, particularmente mediante inversiones en nuevas plantas.

En el cuadro IV.1 también se observa el valor de la transacción promedio y el número promedio de empleados por sector, así como el tipo de operación de ambos grupos de países. Como cabía esperar, el valor medio de las operaciones que nacen en las grandes economías de América Latina es más elevado (117,2 millones de dólares), con un valor superior en el caso de las operaciones del sector primario, donde se concentran las mayores compañías de la región. En cuanto a Centroamérica, el mayor promedio se encuentra en el sector de los recursos naturales, particularmente debido a la ejecución de un único proyecto de altísimo valor. Y en lo que respecta al número de empleados, en ambas muestras el sector manufacturero es el que concentra la mayor cantidad de mano de obra.

Cuadro IV.1
América Latina: Estadísticas descriptivas de los proyectos de IED,
por sector y tipo de operación, 2003-2013^a

	Grandes economías de América Latina				Países de Centroamérica			
	Total de proyectos de IED		Valor promedio de la operación (en millones de dólares)	Promedio de empleados	Total de proyectos de IED		Valor promedio de la operación (en millones de dólares)	Promedio de empleados
	Inversiones en nuevas plantas	Fusiones y adquisiciones			Inversiones en nuevas plantas	Fusiones y adquisiciones		
Recursos naturales	238	138	190,8	218,0	2	2	221,0	No aplicable
Manufactura	629	764	149,7	889,0	20	15	9,0	267,9
Servicios	808	446	61,6	433,8	76	27	30,4	78,7
Total	1 675	1 348	117,2	583,9	98	44	30,9	116,9

Fuente: Elaboración propia, cálculos realizados sobre la base del banco de datos fDi Markets y la información de Thomson Reuters Datastream.

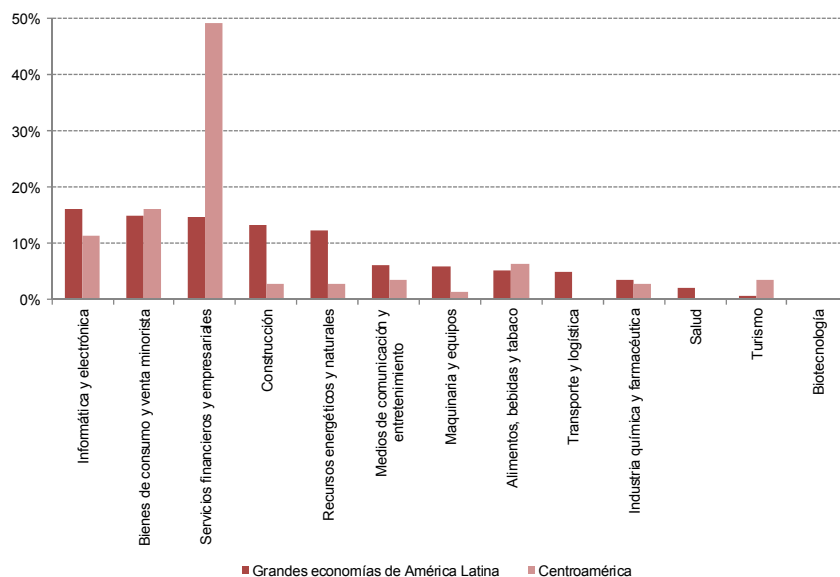
^a Por razones de consistencia, se excluyó a Panamá de la muestra.

Además, en el gráfico IV.5 se representa la participación de los proyectos de IED por sector, entre 2003 y 2013, tanto en el caso de las grandes economías de América Latina como de los países de Centroamérica. Los principales sectores destinatarios de las operaciones originadas en las grandes economías latinoamericanas son la alta tecnología, las tecnologías de la información, la electrónica y las telecomunicaciones, con una participación del 16,1%, seguidos por los bienes de consumo básicos y las ventas minoristas (14,9%), y los servicios financieros y empresariales (14,8%). En Centroamérica, los servicios financieros y empresariales van muy por delante de los demás sectores (49,3%), seguidos por

¹⁴ Por ejemplo, Antigua y Barbuda, Aruba, Bahamas, Barbados, Belice, Bermuda, Chipre, Dominica, Granada, Guernsey, Islas Caimán, Islas Turcas y Caicos, Saint Kitts y Nevis, Santa Lucía, y San Vicente y las Granadinas.

los bienes de consumo básicos y las ventas minoristas (16,2%), y por las tecnologías de la información, la electrónica y las telecomunicaciones (11,3%).

Gráfico IV.5
América Latina: Participación de los proyectos de IED, por sector, 2003-2013^a
(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia, cálculos realizados sobre la base del banco de datos fDi Markets y la información de Thomson Reuters Datastream.

^a Por razones de consistencia, se excluyó a Panamá de la muestra.

C. Hipótesis

Sobre la base del marco conceptual presentado en la sección anterior, se seleccionó un conjunto de variables dependientes y explicativas con el objeto de analizar las estrategias adoptadas por las multinacionales de América Latina a la hora de invertir en otros países, con especial énfasis en las diferencias observadas entre los sectores y el tamaño del país emisor.

La taxonomía básica de Dunning constituyó la piedra angular sobre la que se elaboró el modelo y luego se agregaron variables de control en consonancia con estudios empíricos más recientes (véase el capítulo I). Las variables explicativas del modelo se seleccionaron sobre la base de las cuatro principales causas que llevan a las multinacionales a aventurarse en el extranjero: el acceso a los mercados, menores costos de producción y mayor eficiencia, acceso a recursos naturales y la búsqueda de recursos estratégicos (véanse mayores detalles sobre las definiciones y las fuentes de los datos en el anexo A)¹⁵.

Para analizar la estrategia relativa a la búsqueda de mercados, se utiliza el PIB como una medida del tamaño absoluto del mercado del país de destino. En armonía con estudios previos, se espera observar una relación positiva entre el monto de la IED en el exterior y el tamaño del mercado. Tal como postulan Amighini y otros (2013), el modelo también abarca las exportaciones latinoamericanas a los países de destino con el objeto de captar la intensidad de las relaciones comerciales y determinar si la IED constituye un sustituto de las exportaciones (para pasar por alto los obstáculos comerciales) o si los

¹⁵ En la primera fase del análisis econométrico se incluyeron otras variables independientes: por ejemplo, en el caso de la búsqueda de activos estratégicos, inicialmente se introdujo en el modelo el número de solicitudes de patentes y el gasto en actividades de investigación y desarrollo. No obstante, a causa de la disponibilidad de datos y la elevada correlación con otras variables independientes, solo se mantuvieron en el análisis final aquellas que arrojaban los resultados econométricos más estables y consistentes.

bienes se exportan como parte de una estrategia destinada a ofrecer a los clientes un mejor servicio y así consolidar su fidelidad (Buckley y otros, 2007).

Además, se incluyó la distancia entre las ciudades más populosas de los países de origen y destino como una variable indirecta de los costos inherentes a las actividades comerciales. En este marco, algunos investigadores plantean que hay más probabilidad de que las empresas realicen IED en mercados más lejanos, pues cuanto mayor sea la distancia, mayores serán los costos inherentes al transporte (Barba Navaretti y Venables, 2004), mientras que el modelo de gravedad predice una relación negativa, dado que los costos de las inversiones aumentan de la mano de la distancia (Kolstad y Wiig, 2012).

En cuanto a la búsqueda de eficiencia, se ha hallado escasa evidencia relativa a los países en desarrollo, la mayor parte acerca de China. Por consiguiente, los menores costos de producción y una mayor eficiencia no parecen constituir estímulos relevantes para las multinacionales de los países en desarrollo, situación que resulta bastante natural e, incluso, esperable, ya que en estos países se suelen pagar salarios más bajos, lo cual les confiere competitividad. No obstante, se incluyó una variable correspondiente al salario mensual medio del país de destino a fin de verificar si las multinacionales de América Latina invierten en otros países en busca de menores costos de producción. El resultado esperado podría variar entre diferentes sectores.

En lo que concierne a la búsqueda de recursos naturales, la evidencia empírica demuestra que la salida de IED está motivada por la necesidad de satisfacer la demanda de estos recursos, lo que resulta particularmente cierto en el caso de las inversiones que tienen como destino a otros países en desarrollo (Buckley y otros, 2007; Cheung y Qian, 2008; Kolstad y Wiig, 2012). Sobre la base del enfoque de Amighini y otros (2013), el modelo incluye dos variables indirectas para los recursos naturales: la participación de los combustibles, y de los minerales y metales en la totalidad de los bienes exportados por el país de destino.

En relación con la búsqueda de activos estratégicos, se incluyó en el modelo la duración de la escolaridad (expresada en años) como una variable indirecta del nivel de calificación de los recursos humanos, que se espera sea positiva dado que los recursos humanos ejercen un efecto beneficioso en la zona donde se instalen las empresas que apuntan a mejorar sus competencias.

Sobre la base de los trabajos de Bloningen (2005), también se incorporaron al modelo variables de control, que resultaron significativas en estudios empíricos previos, con el objeto de reflejar diferentes dimensiones de la estabilidad económica y política. En primer lugar, se tomó en cuenta la inflación como un indicador de la estabilidad macroeconómica, que menoscaba las utilidades esperadas y disminuye el atractivo de la IED. No obstante, según Buckley y otros (2007), los resultados relativos a la inflación pueden ser ambiguos, pues las multinacionales de países con economías inestables tienden a mostrar mayor tolerancia hacia la inflación. En segundo lugar, para captar la inestabilidad política de los países de destino, se incluyó como variable una medición de los World Governance Indicators (WGI) elaborados por el Banco Mundial, que presentan una asociación positiva con la capacidad de atraer IED; aún así, al igual que en el caso de la inflación, los inversores de los países en desarrollo se muestran más tolerantes con las instituciones más débiles.

Además, siguiendo el enfoque de Amighini y otros (2013), se introdujo en el modelo el número de líneas telefónicas como una variable indirecta de la infraestructura y los medios de comunicación disponibles en el país de destino. En este caso, se espera un valor positivo, porque una infraestructura adecuada facilita las inversiones.

Se partió del hecho de que las decisiones relativas a las inversiones se toman antes de que efectivamente se lleve a cabo la transacción, entonces todas las variables explicativas se incorporaron al conjunto de datos con cierto rezago. Las inversiones que tuvieron lugar entre 2003 y 2005 presentan variables explicativas y un promedio correspondiente al período 2000-2002. En el caso de aquellas realizadas de 2006 a 2008, las variables explicativas tienen un promedio correspondiente a 2003-2005, mientras que las inversiones efectuadas entre 2009 y 2011 tienen un promedio que abarca de 2006 a 2008, y a las que fueron llevadas a cabo en 2012 y 2013 se les calculó un promedio que comprende de 2009 a 2011 (véase una lista exhaustiva de las variables, y sus fuentes y definiciones pormenorizadas en el anexo A).

En el cuadro IV.2 se presenta la media correspondiente a cada variable potencialmente asociada con las cuatro principales causas que motivan a las multinacionales a embarcarse en actividades en otros países. La muestra se dividió en dos grupos: países destinatarios de las inversiones de las grandes economías de América Latina y aquellos que reciben las inversiones de los países de Centroamérica. Tal como se puede ver a continuación, existen diferencias en los promedios de todas las variables correspondientes a ambos grupos de países, que resultan estadísticamente significativas con un nivel de confianza del 1%, a excepción del PIB y los salarios (estadísticamente diferentes con un 5%), y la estabilidad política y la inflación (no son estadísticamente significativas)¹⁶. En general, las multinacionales de las grandes economías de América Latina eligen como destino de sus inversiones economías más grandes, más desarrolladas (en términos de los recursos humanos), más ricas y con mayor abundancia de recursos naturales, mientras que las multinacionales de Centroamérica optan por mercados con mayor proximidad geográfica.

Cuadro IV.2
América Latina: Comparación de la media de las variables explicativas, 2000-2011^a

	Indicador	Destino de las inversiones de Centroamérica	Destino de las inversiones de las grandes economías de América Latina
Búsqueda de mercados	Exportaciones (en millones de dólares) ^b	0,63	14,5
	PIB (en miles de millones de dólares) ^c	1 950	2770
	Distancia entre las ciudades más pobladas ^b	1 705,5	5 792,7
Búsqueda de recursos naturales	Participación de los combustibles en el total de exportaciones ^b	7,5	13,4
	Participación de los minerales y metales en el total de las exportaciones ^b	4,4	10,1
Búsqueda de eficiencia	Salario mensual medio del país de destino ^c	1 456,6	1 772,7
Búsqueda de recursos especializados	Capital humano (años de escolaridad) ^b	8,3	9,4
Variables de control adicionales	Estabilidad política	-0,16	-0,13
	Inflación	5,7	4,9
	Infraestructura (líneas telefónicas por cada 1 000 habitantes) ^b	23,0	29,9

Fuente: Elaboración propia, cálculos realizados sobre la base de datos obtenidos de diversas fuentes (véanse mayores detalles en el anexo A).

^a Por razones de consistencia, se excluyó a Panamá de la muestra.

^b La diferencia entre las medias es estadísticamente significativa a partir de un nivel de confianza del 1%.

^c La diferencia entre las medias es estadísticamente significativa a partir de un nivel de confianza del 5%.

D. Especificación econométrica

La especificación econométrica comprende los proyectos de IED llevados a cabo por 13 países latinoamericanos de 2003 a 2013. La estrategia empírica consiste en estimar dos modelos probit, que miden el efecto parcial de cada variable explicativa en la función que estima la probabilidad de la respuesta, representada por una fórmula binaria de la variable dependiente con los siguientes valores.

Estimación 1

¹⁶ El primer paso consistió en probar la normalidad. Dado que ninguna de las variables sigue un patrón de distribución normal, todas las variables expresadas en términos absolutos fueron transformadas en logaritmos naturales. Por lo tanto, se llevaron a cabo pruebas no paramétricas para determinar las diferencias entre las medias.

El valor será 1 si las multinacionales latinoamericanas efectuaron inversiones en el sector k del país de destino j ; de lo contrario, será 0. La especificación se puede generalizar con la siguiente ecuación:

$$(1) \quad \Pr(FDI_{jk} = 1 | X_j, \beta, \alpha_j) = \alpha_j + \beta X_j + \varepsilon_{jk}$$

donde X es el vector de los factores explicativos; β representa el vector de los coeficientes asociados con X ; α es el vector de los efectos no observables específicos del país de destino j , y ε es el término del error.

Estimación 2

El valor será 1 si las multinacionales latinoamericanas pertenecen a las grandes economías de la región i ; de lo contrario, el valor será 0. La especificación se puede generalizar con la siguiente ecuación:

$$(2) \quad \Pr(SIZE_i = 1 | X_j, \beta, \alpha_j) = \alpha_j + \beta X_j + \varepsilon_{i,j}$$

donde X es el vector de los factores explicativos; β representa el vector de los coeficientes asociados con X ; α es el vector de los efectos inobservables específicos del país de destino j ; y ε es el término del error.

Se incluyeron variables dicotómicas adicionales como elementos de control para el tamaño del país de origen y la clase de inversión.

Cabe recalcar que la volatilidad de los flujos anuales de IED puede dificultar la detección de determinantes significativos; por ende, el número de operaciones constituye una unidad de análisis más apropiada que el valor de la transacción (monto de la inversión) cuando se analizan las estrategias utilizadas por las multinacionales para determinar la ubicación geográfica de sus inversiones y los estímulos que las motivan, porque la elección de un país en particular y las motivaciones pueden ser en gran parte independientes del importe invertido. Además, los modelos de respuesta binaria limitan el riesgo de cometer un error de medición.

La especificación final del modelo se puede expresar con las siguientes dos ecuaciones:

$$(3) \quad \Pr(FDI_{jk} = 1 | X_j, \beta, \alpha_j) = \alpha_j + \beta_1 LGDP_j + \beta_2 LX_{ij} + \beta_3 LDIST_{ij} + \beta_4 FUEL_j + \beta_5 ORMET_j + \beta_6 LWAGE_j + \beta_7 HUMCAP_j + \beta_8 POLSTAB_j + \beta_9 INFL_j + \beta_{10} INFRA_j + \varepsilon_{j,k}$$

y

$$(4) \quad \Pr(SIZE_i = 1 | X_i, \beta, \alpha_i) = \alpha_j + \beta_1 LGDP_j + \beta_2 LX_{ij} + \beta_3 LDIST_{ij} + \beta_4 FUEL_j + \beta_5 ORMET_j + \beta_6 LWAGE_j + \beta_7 HUMCAP_j + \beta_8 POLSTAB_j + \beta_9 INFL_j + \beta_{10} INFRA_j + \varepsilon_{i,j}$$

E. Resultados econométricos

Los hallazgos empíricos se presentan en dos cuadros: en el primero se calcula la probabilidad de la respuesta, por sector, y en el segundo se estima la probabilidad de la respuesta en función del tamaño del país. En el cuadro IV.3 se resumen los resultados correspondientes a los determinantes del destino de la IED originada en los países de América Latina, clasificados por sector: manufactura (regresión 1), servicios (regresión 2) y recursos naturales (regresión 3).

La regresión 1 muestra los resultados correspondientes a los determinantes del destino de las inversiones efectuadas por los países latinoamericanos fuera de su territorio en el sector manufacturero, que presenta una asociación positiva con las exportaciones, lo que indica que la IED actúa como un complemento del comercio internacional, en el que las inversiones fluyen hacia países a los que la región ya exporta. Los resultados del sector manufacturero también sugieren que hay más probabilidades de que las empresas efectúen IED en mercados más remotos, pues la distancia constituye un factor positivo y estadísticamente significativo. Por ello, las multinacionales de América Latina suelen embarcarse en inversiones directas como una forma de ingresar a mercados más lejanos en el sector manufacturero.

La evidencia empírica también indica que las estrategias orientadas a lograr mayor eficiencia son importantes para las multinacionales que invierten en el sector manufacturero, dado que los salarios son un factor negativo y estadísticamente significativo. Esta conclusión guarda similitud con la evidencia empírica de los países desarrollados, cuyos resultados señalan que la IED en la industria manufacturera suele tener como meta menores costos de producción. Asimismo, las variables de control adicionales —estabilidad política e infraestructura— tienen una asociación positiva y estadísticamente significativa con la salida de IED, lo que refleja que en América Latina las multinacionales del sector manufacturero están en busca de buena infraestructura y destinos políticamente estables.

La variable dicotómica para el tipo de inversión también muestra que hay una mayor propensión a encauzar las inversiones por medio de fusiones y adquisiciones que mediante nuevas plantas. Por lo tanto, el sector manufacturero de América Latina prefiere invertir en una estructura de producción ya existente en lugar de construir nuevas instalaciones.

La regresión 2 presenta los resultados correspondientes a los determinantes del destino de las inversiones de los países de América Latina en el sector de los servicios. A diferencia del sector manufacturero, la IED latinoamericana en este sector tiene una asociación negativa con las exportaciones, lo que indica que la IED actúa como un sustituto de las exportaciones y apunta a saltar los obstáculos impuestos al comercio (sobre todo porque los servicios son menos comercializables). Al contrario de lo que sucede en el caso de las manufacturas, resulta más probable que la inversión en el sector de los servicios ocurra en mercados más cercanos, pues son mayores los costos que acarrea una inversión en mercados lejanos y con grandes diferencias culturales.

La regresión 2 también demuestra que las estrategias que procuran conseguir recursos especializados parecen relevantes para las multinacionales que invierten en el sector de los servicios, ya que un nivel salarial más elevado suele estar asociado con una mano de obra calificada. Además, las variables de control adicionales que miden la estabilidad política y la infraestructura resultan significativas y tienen una asociación negativa con la salida de IED, lo que sugiere que las multinacionales de América Latina del sector de los servicios no consideran que una infraestructura precaria y la ausencia de estabilidad política representen obstáculos para invertir allí. Aun más específicamente, la falta de un buen sector de servicios para la infraestructura tal vez sea un indicio de que estos países constituyen mercados potenciales, por ejemplo, para las empresas de la industria de las telecomunicaciones. Por último, la variable que simula la clase de inversión también refleja una mayor propensión a encauzar las inversiones en este sector mediante la construcción de nuevas plantas en lugar de embarcarse en fusiones o adquisiciones. A diferencia de las empresas manufactureras, las multinacionales del sector de los servicios tienden a aventurarse en países desconocidos por conducto de nuevas inversiones.

La regresión 3 presenta los resultados correspondientes al sector de los recursos naturales. Como cabría esperar, el ejercicio corrobora la estrategia adoptada en aras de los recursos naturales, puesto que las multinacionales de este sector suelen invertir en países de gran riqueza mineral y metalífera. Los resultados también indican que la variable dicotómica del tamaño del país de origen es significativa y tiene una asociación positiva con la IED realizada en el sector de los recursos naturales, lo que refleja entre las multinacionales de las grandes economías de América Latina una propensión más elevada a efectuar mayores inversiones en este sector. La variable dicotómica de la clase de inversión también refleja una mayor propensión a encauzar las inversiones en este sector mediante la construcción de nuevas plantas en lugar de embarcarse en fusiones o adquisiciones.

En el cuadro IV.4 se presentan los resultados de la regresión de probit, que tiene como objeto detectar las diferencias en la salida de IED entre las grandes y pequeñas economías de América Latina. En el caso de las exportaciones, la distancia, la riqueza en recursos naturales y la estabilidad política, los resultados fueron positivos y estadísticamente significativos, lo que indica que para las multinacionales de los grandes países latinoamericanos representan variables pertinentes para tomar decisiones en materia de inversiones, mientras que los resultados correspondientes al PIB y los salarios fueron negativos y estadísticamente significativos, situación que muestra que constituyen variables importantes para los responsables de la toma de decisiones de las multinacionales de Centroamérica. Los países de

ambos grupos consideran que la búsqueda de mercados es una estrategia valiosa para invertir en el extranjero. Las multinacionales de las grandes economías de América Latina tienden a invertir en países con los que ya tienen sólidos lazos comerciales, que cuentan con abundantes recursos naturales y no son necesariamente naciones vecinas. Por el contrario, entre las multinacionales de Centroamérica se observa una mayor probabilidad a invertir en destinos con salarios más bajos en aras de una mayor eficiencia.

Cuadro IV.3
América Latina: Regresión *probit* de los determinantes de la salida de IED, por sector, 2003-2013 ^{a b}

	Variable dependiente Pr ($OFDI_{i,j} = 1$)		
	Manufacturas	Servicios	Recursos naturales
	(1)	(2)	(3)
PIB	-0,020 (0,61)	0,047 (1,41)	-0,032 (0,69)
Exportaciones	0,108 ^c (3,77)	-0,115 ^c (4,02)	-0,002 (0,05)
Distancia	0,093 ^e (1,65)	-0,153 ^c (2,69)	0,123 (1,58)
Combustibles	0,003 (0,98)	-0,006 ^e (1,95)	0,005 (1,43)
Minerales y metales	0,000 (0,05)	-0,005 (1,44)	0,008 ^e (1,91)
Salarios	-0,131 ^e (1,83)	0,208 ^c (2,87)	-0,125 (1,32)
Capital humano	-0,426 (1,48)	0,262 (0,91)	0,275 (0,70)
Estabilidad política	0,187 ^c (3,04)	-0,136 ^d (2,19)	-0,118 (1,53)
Inflación	0,003 (0,40)	-0,003 (0,50)	0,002 (0,23)
Infraestructura	0,010 ^d (2,16)	-0,014 ^c (3,23)	0,009 (1,48)
Variable dicotómica de tamaño del país emisor	0,122 (0,68)	-0,261 (1,47)	0,601 (1,83)
Variable dicotómica de tipo de inversión	0,524 ^c (8,99)	-0,424 ^c (7,23)	-0,217 ^c (2,79)
Constante	-0,731 (1,09)	0,486 (0,72)	-2,074 ^d (2,09)
Observaciones	2 042	2 042	2 042

Fuente: Elaboración propia.

^a Por razones de consistencia, se excluyó a Panamá de la muestra.

^b Los errores estándares aparecen entre paréntesis.

^c Estadísticamente significativo con un nivel de confianza del 1%.

^d Estadísticamente significativo con un nivel de confianza del 5%.

^e Estadísticamente significativo con un nivel de confianza del 10%.

Cuadro IV.4
Centroamérica: Regresión *probit* para los determinantes de la salida de IED, por tamaño del país, 2003-2013^{a b}

	Variable dependiente Pr ($SIZE_i = 1$)
	(4)
PIB	-1,290 ^c (7,44)
Exportaciones	1,389 ^c (9,17)
Distancia	3,006 ^c (9,78)
Combustibles	0,073 ^c (4,78)
Minerales y metales	0,000 (0,01)
Salarios	-0,717 ^c (3,25)
Capital humano	0,449 (0,53)
Estabilidad política	1,305 ^c (4,58)
Inflación	-0,014 (0,34)
Infraestructura	-0,005 (0,34)
Variable dicotómica de tipo de inversión	0,062 (0,28)
Constante	-2,401 (1,15)
Observaciones	2 042

Fuente: Elaboración propia.

^a Por razones de consistencia, se excluyó a Panamá de la muestra.

^b Los errores estándares aparecen entre paréntesis.

^c Estadísticamente significativo con un nivel de confianza del 1%.

^d Estadísticamente significativo con un nivel de confianza del 5%.

^e Estadísticamente significativo con un nivel de confianza del 10%.

En el cuadro IV.5 se resumen los resultados del análisis econométrico, con especial énfasis en las diferencias entre los sectores y los países grandes y pequeños de América Latina.

Cuadro IV.5
América Latina: Resumen de los resultados econométricos

Variable independiente	Manufacturas	Servicios	Recursos naturales
IED por sector	<p>Principales variables significativas: Exportaciones, distancia, salarios, estabilidad política, infraestructura y variable dicotómica para el tipo de inversión.</p> <p>Principal estrategia de inversión: Búsqueda de mercados y mayor eficiencia.</p>	<p>Principales variables significativas: Exportaciones, distancia, participación de los combustibles en el total de las exportaciones, salarios, estabilidad política, infraestructura y variable dicotómica para el tipo de inversión.</p> <p>Principal estrategia de inversión: Búsqueda de mercados y de recursos especializados.</p>	<p>Principales variables significativas: Participación de los minerales y metales en el total de exportaciones y variables simuladas para el tamaño del país y el tipo de inversión.</p> <p>Principal estrategia de inversión: Búsqueda de recursos naturales.</p>
IED por tamaño del país de origen	Grandes economías de América Latina	Centroamérica	
	<p>Principales variables significativas: Exportaciones, distancia, participación de los combustibles en el total de las exportaciones y estabilidad política.</p> <p>Principal estrategia de inversión: Búsqueda de mercados y de recursos naturales.</p>	<p>Principales variables significativas: PIB y salarios.</p> <p>Principal estrategia de inversión: Búsqueda de mercados y mayor eficiencia.</p>	

Fuente: Elaboración propia.

V. Efectos de la salida de IED en el país de origen: el caso de las multinacionales costarricenses

A. La salida de IED en Costa Rica: tendencias recientes

Tal como se explicó, Costa Rica es el mayor emisor de IED de Centroamérica. En esta sección, que constituye un estudio de caso, se presentan los resultados de una encuesta llevada a cabo entre multinacionales costarricenses en el primer trimestre de 2015. A modo de una breve introducción de Costa Rica, cabe tener en cuenta que cubre una superficie de 51.100 km² y que en 2014 tenía 4,7 millones de habitantes. Según el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), es un país con un índice alto de desarrollo humano (PNUD, 2014), con un PIB per cápita de 10.184 dólares corrientes, una de las cifras más altas de América Latina¹⁷. Entre 2000 y 2013, la economía creció a una tasa anual del 4,4%. En 2013, la manufactura representaba el 21,1% del PIB, mientras que los servicios constituían el 58,5%. En años recientes la exportación de servicios ha experimentado un gran dinamismo y su participación en el total de las exportaciones subió del 33,6% en 2000 al 50,8% en 2013¹⁸.

Una encuesta efectuada en 2013 por PROCOMER, el organismo encargado de la promoción del comercio internacional en Costa Rica, identificó 96 empresas nacionales que habían invertido por lo menos en un país extranjero y tenían la sede central en Costa Rica. Según este informe (Soto y Álvarez, 2013), hasta 2013 las empresas costarricenses habían invertido 1.520 millones de dólares en el exterior por medio de 256 proyectos de inversión diferentes. Tienen operaciones en 21 países que, además de los centroamericanos, incluyen a los Estados Unidos, España, el Ecuador y el Perú. Estas inversiones crean en el extranjero más de 14.800 puestos de trabajo directos en más de 10 sectores.

Los Estados Unidos fueron el destino de la mayor parte de la IED originada en Costa Rica, que en 2013 totalizó 434,2 millones de dólares, 388 millones de los cuales corresponden a una única operación del rubro de las fusiones y adquisiciones: la compra de North American Breweries (NAB) por parte de

¹⁷ Banco Mundial (2015).

¹⁸ Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2015.

Florida Ice and Farm Company S.A. (FIFCO). La IED dirigida a Panamá y Nicaragua alcanzó los 256,7 millones y los 210,4 millones de dólares, respectivamente. Los principales destinos en función del número de proyectos son Panamá, Nicaragua y Guatemala.

La mayor parte de la IED procedente de Costa Rica se concentra en el sector de los servicios. En Panamá —el principal destino por número de proyectos— la mayoría de estas inversiones se llevaron a cabo en el sector del comercio, seguido por la construcción, la infraestructura y los servicios de logística. En general, la salida de IED se dirige sobre todo a estas actividades, con una participación modesta de otros sectores, como la agricultura, la ganadería y la pesca; la tecnología de la información y otras actividades manufactureras.

B. Metodología

1. Selección de la muestra

El tamaño de la muestra se determinó por medio de un muestreo simple aleatorio (ecuación 5) que crea un subconjunto de una población estadística, y cada miembro del subconjunto tiene la misma probabilidad de ser seleccionado. La muestra tiene un nivel de confianza del 90%, con una tasa de error absoluto del 16% y un parámetro P equivalente a 0.5. Una muestra de 31 empresas proporciona un grado muy elevado de representatividad y fiabilidad de los resultados, pues representa un tercio de la población total.

$$(5) \quad n = \frac{Z_{\alpha/2}^2 P(1-P)}{\delta^2}$$

donde:

n = tamaño de la muestra

$Z_{\alpha/2}^2$ = cuadrado de la distribución normal estándar

P = varianza máxima (en el supuesto que el estimador sea un valor normal y que no se está estudiando un rasgo muy raro de la población).

δ^2 = error cuadrado máximo

Como punto de partida, se tomó el estudio llevado a cabo por PROCOMER, tal como se mencionó anteriormente, y de una lista de 96 empresas se seleccionaron 31 al azar. Además, se estableció un primer criterio para seleccionar la muestra a fin de tomar en cuenta la magnitud de la operación: se incluyeron todas las compañías que representan como mínimo el 2% de la IED total originada en Costa Rica. También se estableció un segundo criterio: la inclusión de empresas de todos los sectores (véase el cuadro V.1).

Cuadro V.1
Costa Rica: Selección de la muestra

(En número de empresas)

Sector	Empresas	Muestra por sector
Agroalimentario	8	6
Construcción e infraestructura	12	3
Manufactura	9	6
Comercio minorista y servicios	67	16
N	96	31

Fuente: Elaboración propia. Cálculos basados en la encuesta de empresas.

2. Cuestionario

Se elaboró un cuestionario que contenía 34 preguntas para reunir microdatos tanto acerca de las estrategias adoptadas por las multinacionales costarricenses como sobre las repercusiones en el país de origen que pueden traer aparejadas las inversiones en el extranjero. El cuestionario se dividió en cinco secciones: información general de la empresa, estrategia de internacionalización, efectos cuantitativos, efectos cualitativos, y factores horizontales y política pública (véase el anexo B).

La primera sección tenía por objeto reunir datos generales sobre la empresa, como sector industrial, ubicación, origen del capital, cantidad total de empleados en el país de origen y en el extranjero, participación del capital nacional, principales productos y países de destino, tomando en cuenta el peso de las ventas de las subsidiarias en las ventas totales de la compañía.

Las empresas también mencionaron los países donde tienen subsidiarias, el año de constitución, la participación de cada subsidiaria en función de la IED total, el tipo de operación (inversión nueva, fusión o adquisición, o ambas opciones) y las principales actividades en el país (por ejemplo, si la subsidiaria concentra sus actividades en la producción, la mercadotecnia o las ventas). En la segunda sección se apuntó a reunir datos acerca de la estrategia de internacionalización de la empresa, por lo que las preguntas versaban sobre los principales motivos para haber invertido en el extranjero, si la estrategia cambiaba con el tiempo, si variaba en función del destino y si la compañía tenía planes de invertir en otros mercados.

En la tercera sección se indagó acerca de los efectos cuantitativos como resultado de la internacionalización en cuanto al número de empleados en el país de origen, los cambios en la calidad del empleo (por ejemplo, transición de un bajo a un alto nivel de calificación), comercio internacional (tanto importaciones como exportaciones), acceso a fuentes externas de financiamiento, repatriación de utilidades, nuevas fuentes de ingresos tributarios, aumento de la escala de producción y si la internacionalización había fortalecido la competitividad de la empresa en términos de la participación de mercado, los costos de producción o las características de los productos.

En la cuarta sección se examinaron los efectos cualitativos producidos por la salida de IED en cuanto al acceso a nuevas fuentes de conocimientos tecnológicos, mejora de la capacidad en el país de origen, mejora de sus productos y servicios, y transferencia de conocimientos dentro de la economía de origen mediante vínculos con otras empresas (proveedores o clientes), universidades o centros de investigación.

En la quinta y última sección se intentó reunir información sobre los factores horizontales y la política pública relacionados con la estrategia de internacionalización. Tuvo como propósito averiguar si las subsidiarias han forjado vínculos en el ámbito de la economía y la transferencia de conocimientos con otras empresas u organizaciones (universidades y centros de investigación) en los países de destino, si las políticas públicas u otros factores imperantes en los países de destino han obstaculizado o propiciado la interacción con las empresas y organizaciones nacionales, si la empresa recibió apoyo del Estado para ampliar sus operaciones y llevarlas al exterior, y si los entrevistados creen que el gobierno debería apoyar la salida de IED.

El cuestionario tuvo como destinatarios a gerentes generales, directores de finanzas y propietarios de empresas costarricenses que han invertido en otros países. Las preguntas fueron enviadas por correo electrónico cuando se estableció el primer contacto con la empresa y posteriormente se realizó una entrevista presencial (en el 77% de los casos) o telefónica a fin de validar las respuestas y reunir datos adicionales. Las entrevistas se llevaron a cabo en el primer trimestre de 2015.

3. Descripción de la muestra

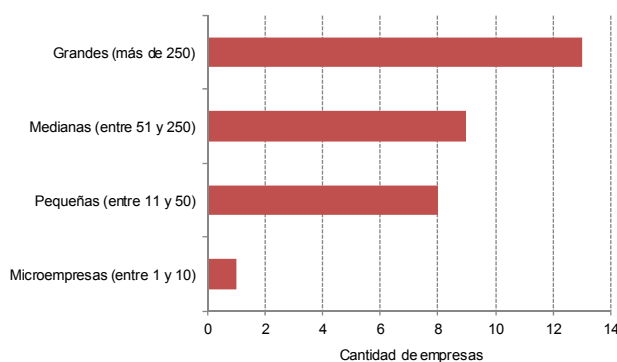
En esta sección se sintetizan las principales características de quienes respondieron la encuesta. Como se explicó, la selección de la muestra tuvo como propósito reflejar la participación de los cuatro principales sectores en la IED originada en Costa Rica. Tal como se observa en el cuadro V.1, el sector de comercio minorista y de los servicios es el que lidera las inversiones en el exterior, y sus principales rubros abarcan los servicios informáticos (por ejemplo, software, capacitación en línea y contenidos de

Internet), servicios de logística y comercio minorista. La industria agroalimentaria representa el segundo sector en importancia en función del número de operaciones llevadas a cabo en el extranjero, y las actividades abarcan desde la producción de frutas y verduras hasta bebidas y alimentos procesados, seguidas por otras manufacturas y la construcción.

En lo atinente al origen del capital, 9 de cada 10 entrevistados manifestaron que la empresa era 100% nacional, mientras que en pocos casos declararon contar con la participación de capitales extranjeros en sus inversiones. En estos casos, dicha participación extranjera es inferior al 50%, y los inversores provienen de El Salvador, los Estados Unidos y México.

En el gráfico V.1 se observa la distribución de la muestra según el tamaño de la empresa en función del número total de empleados en 2014 (en Costa Rica y en el exterior). Del total, 17 compañías (el 55% de la muestra) son pymes y tienen entre 11 y 250 empleados, seguidas por 13 grandes empresas con más de 251 empleados (42%) y una microempresa (3%).

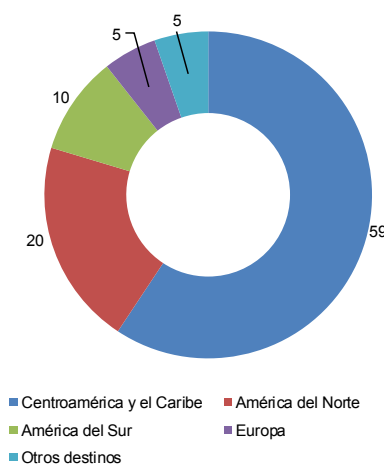
Gráfico V.1
Costa Rica: Tamaño de las empresas
(Por número de empleados)



Fuente: Elaboración propia. Cálculos basados en la encuesta de empresas.

En promedio, el 50,6% de las ventas de bienes y servicios de las empresas que participaron en las entrevistas estuvo destinado al mercado nacional en 2014, mientras que el 18,2% correspondió a exportaciones efectuadas por la casa matriz y el 31,2% representó ventas en el exterior por medio de subsidiarias. En cuanto a los mercados de destino, se observó una clara concentración regional: el 59,3% del total de las exportaciones de las empresas entrevistadas tuvo como destino Centroamérica y el Caribe, mientras que otros destinos de importancia fueron América del Norte (20,4%), América del Sur (9,7%), Europa (apenas un 5,3%) y otras regiones (5,3%) (véase el gráfico V.1). Dentro de Centroamérica, Panamá constituye el principal destinatario (15,0%), seguido por Nicaragua (11,5%), y en el caso de América del Norte destacan los Estados Unidos (10,6%) y México (6,2%).

Gráfico V.2
Costa Rica: Principales destinos de los bienes y servicios
 (En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia. Cálculos basados en la encuesta de empresas.

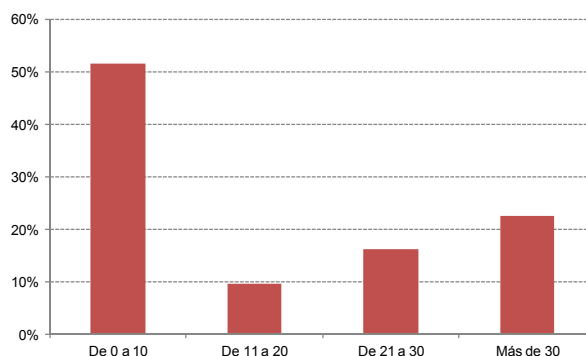
C. Estrategia de internacionalización

Las empresas incluidas en la muestra declararon haber realizado 95 operaciones en el exterior en 2014, lo que representa un promedio de 3 por compañía. Corresponden a inversiones en el extranjero efectuadas antes de 2015 pero aún activas a inicios de 2015. Sin embargo, se observan diferencias significativas entre las empresas: 17 (el 55% de la muestra) manifestaron haber realizado una única operación, mientras que solo 6 (19%) se habían embarcado en más de 5 operaciones cada una. Además, 19 (61,3%) habían invertido únicamente en otros países de Centroamérica; 10 (32,3%) tenían operaciones en otros países de América Latina fuera de Centroamérica, y 7 (22,6%) habían realizado inversiones fuera de América Latina¹⁹. En lo que concierne a las actividades llevadas a cabo en las subsidiarias, las empresas del sector de los servicios solían realizar las mismas actividades en su casa matriz y en el exterior. Por el contrario, las que se desempeñaban en el rubro manufacturero habitualmente realizaban actividades diferentes en sus subsidiarias, como ventas y atención al cliente.

Si bien la primera inversión en el extranjero, según las respuestas de los entrevistados, ocurrió en la década de 1950, la internacionalización representa un fenómeno relativamente reciente en Costa Rica: 5 llevaron a cabo su primera inversión en los años noventa, mientras que 16 lo hicieron en la década de 2000 y 9, en el último quinquenio. El proceso de internacionalización fue relativamente acelerado en la mayoría de los casos: 16 empresas (51,6%) invirtieron en el extranjero por primera vez dentro de los primeros 10 años posteriores a su constitución, mientras que 3 (9,7%) lo hicieron entre 11 y 20 años después; 5 (16,1%), entre 21 y 30 años más tarde; y 7 (22,6%), más de 30 años después (véase el gráfico V.3).

¹⁹ La suma total no arroja 100%, porque algunas empresas llevan adelante operaciones tanto en América Latina (fuera de Centroamérica) como en otras regiones.

Gráfico V.3
Costa Rica: Años transcurridos entre la constitución de la empresa y la primera IED
(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia. Cálculos basados en la encuesta de empresas.

Las empresas de Costa Rica se internacionalizaron sobre todo por medio de inversiones en nuevas plantas (21 empresas o el 67,7% de la muestra), mientras que solo 3 recurrieron a las fusiones y adquisiciones (9,7%) y 7 (22,6%) utilizaron ambos métodos. En relación con el destino, de las 21 empresas que se embarcaron en proyectos relacionados con nuevas plantas, 16 (76,2%) declararon que sus inversiones se encuentran en Centroamérica.

En lo que respecta al motivo para invertir en el extranjero, 29 empresas manifestaron haberlo hecho para acceder a nuevos mercados —estrategia de búsqueda de mercados—, pues Costa Rica es un país pequeño y el resto de Centroamérica representa un mercado natural para expandir las operaciones. Cabe mencionar que 16 empresas declararon haber tenido más de un motivo para realizar estas inversiones. Para algunas compañías, sobre todo las que se desempeñan en el sector de los servicios (logística y servicios informáticos), invertir en otros países es una verdadera necesidad para ser competitivas. Por ejemplo, las empresas que brindan servicios de logística a compañías internacionales deben tener una presencia en la región, dado que a los países centroamericanos se los suele ver como un único gran mercado. En consecuencia, las empresas internacionales con frecuencia buscan a un solo proveedor regional en vez de recurrir a varios proveedores más pequeños para cada país. De igual modo, las medianas y grandes empresas alcanzan con facilidad a una porción amplia del mercado nacional, por lo que invertir en otro país es la única estrategia que les queda para extender sus negocios. Además, los productos y servicios especializados requieren que la atención al cliente sea brindada in situ, lo que exige abrir una subsidiaria cerca de los principales clientes.

La estrategia destinada a lograr mayor eficiencia fue la opción elegida por siete empresas, encauzada sobre todo mediante inversiones en países vecinos. Las compañías del sector manufacturero, en especial las que producen bienes intensivos en mano de obra y de bajo valor agregado, suelen tratar de reducir los costos de logística y personal trasladando los centros de producción a países donde los salarios son más bajos, como Nicaragua y Honduras.

Tres empresas, todas del rubro de la tecnología de la información, declararon haber invertido en el exterior en busca de activos estratégicos. Al intentar ampliar sus negocios, estas compañías se topan con una escasez de mano de obra calificada en el país, por lo que deciden abrir subsidiarias, en particular fuera de Centroamérica, en destinos como el Perú y el Ecuador para lograr un mayor acceso a programadores con mayor capacitación y experiencia, y a expertos en informática.

Por último, las estrategias orientadas a conseguir recursos naturales fueron la opción escogida solo por dos empresas. En el sector agroalimentario las empresas invierten en el exterior a fin de obtener acceso a tierras de cultivo más extensas y baratas, lo que les permite aumentar y mejorar su escala de producción. Además, cuatro empresas adoptaron una estrategia diferente que no forma parte de las cuatro categorías originales de Dunning (2000). Se trata principalmente de empresas que aprovechan las oportunidades empresariales que les brinda el tener activos (como un edificio), socios comerciales o

algún otro vínculo en otro país, pero no se debe a una estrategia de internacionalización definida y a largo plazo.

Recuadro V.1

Las multinacionales de Centroamérica y sus razones para invertir en el extranjero

Aunque la mayor parte de la IED originada en América Latina ha procedido de grandes economías emergentes, ha habido un aumento considerable de la participación de las inversiones realizadas por los países de Centroamérica.

Casi todas las empresas centroamericanas que invierten en el extranjero siguen una estrategia orientada a buscar nuevos mercados en la región. Dado que los países de Centroamérica representan mercados relativamente pequeños si se los toma en cuenta en forma individual, numerosas compañías nacidas en esta subregión invierten fuera de sus países en pos de lograr una presencia regional y tener así acceso a un mercado potencialmente mucho más amplio. Florida Ice and Farm Company S.A. (FIFCO) constituye un ejemplo de una multinacional centroamericana que efectúa inversiones en el extranjero a fin de extender su mercado. Se trata de una empresa costarricense que opera en diversos rubros comerciales, por ejemplo, alimentos, bebidas e, incluso, bienes raíces. FIFCO está presente en todos los países vecinos de Centroamérica y tiene una participación del 12% del mercado de jugos, bebidas y refrescos, por lo que ocupa el tercer puesto, detrás de Cervecería Centroamericana y de Coca-Cola. Tras haber adoptado una estrategia destinada a buscar nuevos mercados, la compañía anunció en octubre de 2012 que su subsidiaria Cervecería Costa Rica (CCR) había adquirido North American Breweries (NAB) —la mayor cervecera independiente de los Estados Unidos— y sus subsidiarias. Desde entonces, la empresa duplicó el volumen de ventas.

Respecto de las estrategias orientadas a buscar recursos naturales, las empresas agroalimentarias de Centroamérica suelen verse motivadas a invertir en el extranjero para obtener acceso a tierras de cultivo más extensas y baratas, y para aumentar su escala de producción. TicoFrut es un ejemplo de una empresa centroamericana con casa matriz en Costa Rica que ha invertido en otro país en procura de recursos naturales. La sociedad —la mayor productora de naranjas de Centroamérica— compró tierras en el departamento de Río San Juan para cultivar estos cítricos.

Un tercer grupo de multinacionales centroamericanas tiene un estímulo más puntual: lograr mayor eficiencia. En particular las empresas manufactureras, sobre todo las que fabrican productos intensivos en mano de obra y de poco valor agregado, suelen tratar de disminuir los costos laborales y logísticos trasladando las unidades de producción a otros países. Yanber es un ejemplo de una empresa costarricense que decidió invertir en Nicaragua, para lo que instaló allí una planta con el objeto de reducir los costos de producción.

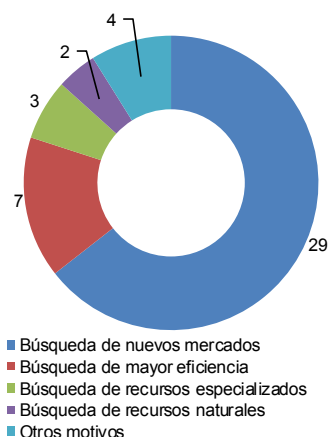
El cuarto y último grupo de multinacionales está conformado por aquellas que salen en busca de activos estratégicos, que en Centroamérica están representadas por las empresas del sector informático. Al querer ampliar sus negocios, estas compañías se topan con una escasez de mano de obra calificada en la región, por lo que abren subsidiarias en destinos como el Perú y el Ecuador para lograr un mayor acceso a programadores con mayor capacitación y experiencia, y a expertos en informática.

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de información de dominio público.

De todos los entrevistados, nueve empresas (29%) manifestaron que habían tenido que abandonar al menos un país donde tenían inversiones, decisión que puede deberse a un análisis insuficiente del potencial de la inversión y de la estrategia de internacionalización. Otra razón para abandonar algún mercado fue una enorme dependencia de un único gran cliente; por ende, cuando esta relación comercial llegó a su fin, no pudieron mantener sus operaciones en el país de destino.

Las estrategias orientadas a buscar mercados se concentran en los países vecinos (todos los países de Centroamérica, pero particularmente Nicaragua y Panamá), mientras que la búsqueda de eficiencia apunta más destinos con menores costos laborales (por ejemplo, Honduras y Nicaragua). La búsqueda de recursos especializados tiene lugar sobre todo fuera de la región (Colombia, Ecuador y Perú, por ejemplo), pues en general se reconoce que Costa Rica tiene un sistema educativo más desarrollado que sus vecinos; y la búsqueda de recursos naturales ocurre en países vecinos (Nicaragua).

Gráfico V.4
Costa Rica: Motivos para invertir en el exterior
(En número de empresas)

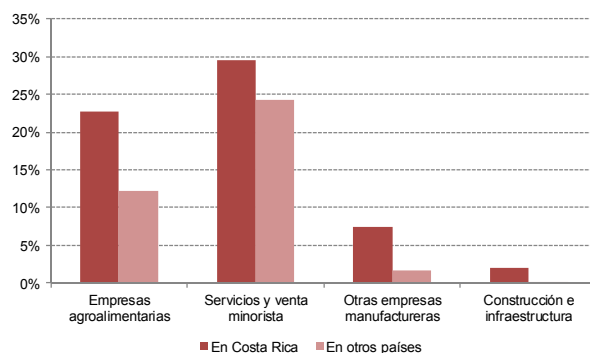


Fuente: Elaboración propia. Cálculos basados en la encuesta de empresas.

En 2014, las empresas entrevistadas empleaban a 8.599 trabajadores fuera de Costa Rica, lo que contrasta con los 13.832 del mercado nacional; y de los puestos creados en el exterior, el 73,7% correspondía a empleo en otros países de Centroamérica. En 2014, los activos ubicados en otros países representaban el 23,3% del total de activos. En el gráfico V.5 se presenta el porcentaje de empleo creado en Costa Rica y en el extranjero, por sector: el rubro con la mayor participación en el empleo tanto dentro como fuera de Costa Rica era el de las ventas minoristas y los servicios.

Por último, 24 (77,4%) declararon tener planes de invertir en otros mercados además de aquellos donde ya tienen operaciones. Las empresas transnacionales de Costa Rica miran a los países que no pertenecen a Centroamérica como posibles destinos futuros (Colombia, México y Perú, entre otros), pero los entrevistados argumentaron que constituyen mercados más difíciles a causa de su tamaño y una mayor competencia. Otros expresaron que actualmente estaban analizando la posibilidad de trasladar parte de sus operaciones a países con menores costos de producción.

Gráfico V.5
Costa Rica: Puestos de trabajo creados en el país y en el exterior como un porcentaje de la creación total de empleo, por sector
(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia. Cálculos basados en la encuesta de empresas.

D. Efectos cuantitativos de la salida de IED en Costa Rica

A raíz de la internacionalización, en 12 empresas (38,7%) aumentó el número de empleados contratados en Costa Rica gracias al alza del nivel general de producción, mientras que en 13 (41,9%) permaneció constante debido a que, según argumentaron los entrevistados, las operaciones en el mercado nacional y extranjero se llevaban a cabo en forma independiente. Solo en el caso de seis empresas (19,4%) se contrajo el empleo como consecuencia de la internacionalización, sobre todo a causa de una mayor eficiencia y el traslado de las actividades al exterior. Si bien los entrevistados no pudieron dar una estimación numérica de esta variación, se puede inferir que el tamaño de la empresa contribuyó a lograr un efecto positivo neto: en siete empresas grandes se incrementó el número de empleados contratados en Costa Rica, mientras que en cinco no sufrió cambios y solamente se redujo en una. En el caso de las pequeñas y medianas empresas, cinco experimentaron un crecimiento de su fuerza laboral, siete no fueron testigos de ninguna modificación y en cinco sufrió una merma.

Respecto de la calidad del empleo en Costa Rica, las inversiones efectuadas en el extranjero conllevaron una mejora en 12 empresas (38,7%), pero no hubo cambios en las 19 restantes (61,3%). Ninguno de los entrevistados planteó que las inversiones en otros países hayan afectado negativamente la calidad del empleo en el mercado nacional. Las razones mencionadas para justificar esta mejora en su propio país fueron, por ejemplo, la contratación y promoción de empleados más calificados para gestionar las operaciones internacionales en la sede central; el hecho de que los puestos de trabajo más intensivos en conocimientos tienden a permanecer dentro de Costa Rica; la contratación de nuevos empleados para encargarse de nuevas actividades complejas (logística, por ejemplo), y las calificaciones extras requeridas para abastecer a mercados exigentes, como los Estados Unidos y Europa.

Las inversiones destinadas a otros países tuvieron como resultado un aumento del comercio internacional de 21 empresas (67,7%), pues les permitió acceder a nuevos mercados y aumentar las exportaciones. Tal como se explicó, el 31,2% de las ventas de bienes y servicios se encauzaba por medio de subsidiarias. La presencia en mercados foráneos también trajo aparejadas consecuencias positivas para la reputación y la fiabilidad, lo que también facilitó el acceso a clientes extranjeros. Las 10 empresas restantes (32,3%) manifestaron que la internacionalización no incidió en absoluto en el comercio internacional. Los entrevistados no pudieron cuantificar el grado de variación del comercio internacional.

Sin embargo, PROCOMER cuenta con datos sobre las exportaciones a nivel de las empresas de 1998 a 2014, que están disponibles para 61 de las 96 multinacionales presentes en Costa Rica. El análisis se extendió a la totalidad de la población haciendo una comparación cruzada de estas exportaciones a nivel de las empresas antes y después de la primera inversión en el extranjero para corroborar el efecto de la estrategia de internacionalización en las exportaciones²⁰. Los resultados permiten concluir que 26 empresas comenzaron a exportar en paralelo con su primera inversión o muy poco tiempo después (durante el mismo año). A su vez, en 31 empresas aumentó el promedio de las exportaciones tras la inversión, mientras que solamente en 4 se contrajo (véase el cuadro V.2).

La internacionalización proporcionó mejores fuentes de financiamiento solo a 12 empresas (38,7%), ya sea mediante el acceso a préstamos con menores tasas de interés, mejores calificaciones crediticias como resultado de operaciones de mayor envergadura y más internacionales, e, incluso, acceso a mercados de valores extranjeros. La mayoría de las empresas de la muestra (19 o el 61,3%) manifestaron que la inversión no les facilitó el acceso a las fuentes de financiamiento, pues no estaban en busca de recursos financieros extranjeros o porque habían preferido invertir en el exterior usando sus propios fondos.

²⁰ Los datos sobre las exportaciones de las empresas de servicios y venta minorista no siempre se encuentran disponibles, porque las ventas son efectuadas directamente por las subsidiarias o porque los datos sobre el comercio de servicios no quedan registrados en estadísticas oficiales.

Cuadro V.2
Costa Rica: Efecto en las exportaciones antes y después de invertir en el extranjero
(En número de empresas y en dólares)

	Número de empresas	Exportaciones anuales antes de la inversión (promedio)	Exportaciones anuales después de la inversión (promedio)
Comenzaron a exportar tras su primera inversión	26	0	111 350
Aumento de las exportaciones	31	990 200	3 293 200
Disminución de las exportaciones	4	1 125 900	253 400
Total	61	577 060	1 737 680

Fuente: Elaboración propia. Cálculos realizados sobre la base de datos proporcionados por PROCOMER.

La repatriación de utilidades era una práctica habitual en 13 empresas (36,1%); 18 expresaron que reinvertían sus utilidades en el exterior (55,6%) y 3 aún no habían obtenido ganancias en otros países (8,3%)²¹. La reinversión de las utilidades en el exterior se debía principalmente al hecho de que las operaciones todavía se encontraban en sus etapas incipientes y requerían más inversiones o a que la casa matriz y las subsidiarias llevaban a cabo una gestión financiera independiente. La repatriación de utilidades a Costa Rica benefició a la sede central de las empresas mediante la adquisición de maquinaria, equipamientos y software, la construcción de infraestructura o simplemente el aumento de su capital de trabajo.

La mayoría de las empresas (21 o el 67,7%) plantearon haber alcanzado economías de escala gracias a la internacionalización, lo que tuvo un efecto positivo traducido en menores costos de producción, un mayor nivel de producción y ventas, y nuevas oportunidades comerciales (sobre todo en el exterior). En síntesis, 25 empresas (80,6%) concluyeron que las inversiones en el extranjero les habían permitido mejorar su competitividad gracias a los nuevos conocimientos relacionados con el mercado, la mejora de sus capacidades, un mayor número de clientes, menores costos, mejores productos y servicios, un mayor poder adquisitivo para negociar con los proveedores, una atención al cliente de mejor calidad, la diversificación del riesgo y una mejor reputación entre las partes interesadas. En el cuadro V.3 se resumen los efectos cuantitativos de las inversiones en el extranjero.

Cuadro V.3
Costa Rica: Resumen de los efectos cuantitativos
(En número y en porcentaje de empresas)

Efectos	Positivo	Neutro	Negativo
Número de empleados	12 (38,7)	13 (41,9)	6 (19,4)
Calidad del empleo	12 (38,7)	19 (61,3)	0 (0)
Comercio	21 (67,7)	10 (32,3)	0 (0)
Fuentes de financiamiento	12 (38,7)	19 (61,3)	0 (0)
Repatriación de utilidades ^a	13 (36,1)	18 (63,9)	...
Economías de escala	21 (67,7)	10 (32,3)	...
Competitividad	25 (80,6)	6 (19,4)	...

Fuente: Elaboración propia. Cálculos basados en la encuesta de empresas.

^a Un resultado positivo corresponde a la repatriación de utilidades, mientras que un efecto neutro representa que la empresa reinvertió en los países de destino o que no tuvo utilidades.

²¹ En esta pregunta se registraron 36 respuestas, dado que 5 empresas plantearon que utilizaban ambas estrategias: la reinversión de utilidades en el extranjero y la repatriación.

E. Efectos cualitativos de la salida de IED en Costa Rica

El primer efecto cualitativo potencial de las inversiones en el extranjero está relacionado con el acceso a nuevas fuentes de conocimientos. Trece empresas (41,9%) adquirieron nuevos conocimientos tecnológicos y de mercado como resultado de su internacionalización: prácticas comerciales locales y regionales, experiencia en logística, tecnologías aplicables a los productos y procesos, y necesidades de los clientes y mercadotecnia. Algunas empresas sostienen que no experimentaron ninguna transferencia de conocimientos, lo que principalmente se debe a que consideraban a Costa Rica un país tecnológicamente más avanzado que los países vecinos, por lo que los flujos de conocimientos seguían la dirección contraria, es decir, desde Costa Rica hacia los mercados de destino.

Del mismo modo, 16 empresas (51,6%) manifestaron haber observado efectos positivos en las destrezas de su personal a raíz de la internacionalización, asociados con nuevos conocimientos y calificaciones adquiridos por medio de las operaciones llevadas a cabo en nuevos países. En el caso de las inversiones en países vecinos, estos nuevos conocimientos se relacionaban sobre todo con la experiencia relativa a los consumidores y las técnicas de mercadotecnia, pues los entrevistados en general consideraban que Costa Rica era un país más avanzado en el campo tecnológico. En cuanto a las inversiones en países más desarrollados, la interacción con clientes y proveedores permitió a las empresas desarrollar calificaciones técnicas más avanzadas.

En el caso de la pregunta sobre la difusión de los nuevos conocimientos en todo el país por medio de vínculos con otras empresas (proveedores y clientes), universidades, centros de investigación y asociaciones industriales, solo nueve dieron una respuesta positiva (29%). Otras multinacionales costarricenses sí han forjado vínculos con tales organizaciones, pero habitualmente con fines comerciales.

La mayoría de las empresas (25 o el 80,6% de la muestra) sostuvieron que las inversiones en el extranjero tienen efectos positivos que se traducen en mejores productos y servicios. Las principales razones son las siguientes: la competencia en el exterior suele ser mayor, sobre todo en los países más grandes; los clientes extranjeros son más exigentes; los nuevos conocimientos adquiridos en el exterior se incorporan a los productos y servicios ya existentes; aumento de la producción (aprendizaje por la práctica); inversiones en nuevos equipos y maquinarias para abastecer nuevos mercados de mayor tamaño; necesidad de cumplir con las certificaciones y los nuevos requisitos aplicables a los productos y el embalaje para poder vender en mercados más rigurosos y sofisticados; e innovación y desarrollo de nuevos productos a causa de una interacción más estrecha con clientes extranjeros.

En el cuadro V.4 se presenta un resumen de los efectos cualitativos que traen aparejados las inversiones en el extranjero según las empresas costarricenses que participaron en la encuesta.

Cuadro V.4
Costa Rica: Resumen de los efectos cualitativos
(En número y en porcentaje de empresas)

Efectos	Sí	No
Nuevas fuentes de conocimientos	13 (41,9)	18 (58,1)
Nuevas calificaciones y conocimientos del personal contratado en el país de origen	16 (51,6)	15 (48,4)
Difusión de los conocimientos en el resto del país de origen	9 (29,0)	22 (71,0)
Mejores productos y servicios	25 (80,6)	6 (19,4)

Fuente: Elaboración propia. Cálculos basados en la encuesta de empresas.

En la última pregunta se les pidió a los entrevistados que mencionaran el principal beneficio reportado por la internacionalización de sus operaciones (véase un resumen de las principales respuestas en el cuadro V.5).

Cuadro V.5
Costa Rica: Principales beneficios de las inversiones en el extranjero
(En porcentajes de empresas)

Beneficios	Porcentajes
Acceso a mayores mercados	53,6
Diversificación de los mercados	14,3
Acceso a recursos financieros	3,6
Nuevas oportunidades comerciales	10,7
Economías de escala	10,7
Mayor competitividad	3,6
Aprendizaje	3,6

Fuente: Elaboración propia. Cálculos basados en la encuesta de empresas.

F. Factores horizontales

En la última sección del cuestionario se indagó acerca de los factores horizontales que podrían obstaculizar o atentar los efectos de la IED en Costa Rica. Doce empresas (38,7%) manifestaron interactuar con organizaciones locales más allá de sus relaciones comerciales con otras compañías (clientes y proveedores). Estas interacciones beneficiaron a las empresas costarricenses sobre todo en lo relativo a la capacitación del personal, el conocimiento del marco reglamentario local, el desarrollo de productos locales, la adaptación de los productos a las preferencias locales y el conocimiento de los mercados locales. Este resultado muestra que en general los vínculos que las empresas transnacionales de Costa Rica entablan con las organizaciones del país de destino son aún limitados, lo que restringe los efectos que se puedan sentir tanto en el país de origen como de destino.

La mayoría de los entrevistados (15 o el 48,4% de la muestra) expresaron que las políticas públicas de los países de destino no tuvieron ninguna incidencia en su decisión de constituir una subsidiaria. Las inversiones de 12 empresas (38,7%) resultaron favorecidas por dichas políticas gracias a los incentivos fiscales, un mejor acceso al financiamiento, la infraestructura disponible (por ejemplo, los parques industriales) y la simplificación de los procesos administrativos, entre otros beneficios, mientras que en 4 casos (12,9%) ocurrió exactamente lo opuesto. Además, estas inversiones recibieron el apoyo de las asociaciones industriales locales, y se vieron propiciadas por la proximidad geográfica y cultural, y por la celebración de acuerdos en materia de comercio e inversiones. Por el contrario, 4 empresas (12,9% de la muestra) se sintieron desalentadas al toparse con regímenes fiscales complejos, barreras no arancelarias, casos de corrupción, conflictos políticos, sistemas burocráticos y la inseguridad. Si bien queda fuera del alcance de este documento, cabe reconocer que otros países emergentes, como la República de Corea, Singapur y Malasia, ya comenzaron a instrumentar políticas para fomentar activamente la salida de IED (véase el recuadro V.2).

Por último, 26 empresas (83,9%) plantearon que el Gobierno de Costa Rica debería apoyar los proyectos de internacionalización, sobre todo por medio de asistencia en materia jurídica, información sobre los mercados y facilidades para acceder al crédito, mientras que los incentivos fiscales y los acuerdos comerciales aparecieron en segundo lugar.

Recuadro V.2
Políticas para realizar IED en el exterior: La experiencia de distintos países

El fomento de la IED destinada a otros países está emergiendo como una prioridad de política pública, pues se reconoce cada vez con mayor frecuencia que la salida de IED también puede favorecer el crecimiento y la productividad. Por ende, los gobiernos han comenzado a adoptar diferentes enfoques para promover estas inversiones a fin de sacar provecho de estos potenciales beneficios. La promoción activa de estas inversiones involucra a una serie de organismos e instrumentos de política que varían de país en país. Si bien estas actividades de fomento constituyen una nueva clase de política de inversión en los países en desarrollo, numerosas naciones desarrolladas la adoptan ampliamente pues las empresas nacionales ya alcanzaron determinado nivel de desarrollo y a menudo desean dar un paso más hacia la internacionalización (UNCTAD, 2006).

En este ámbito, los principales instrumentos de política incluyen, por ejemplo, las organizaciones de promoción comercial, los organismos de promoción de las inversiones, y los organismos de seguro y crédito a la exportación. Pocos países cuentan con organismos específicos que se dediquen exclusivamente a apoyar la salida de IED, pero dado que las exportaciones y la IED representan opciones alternativas para actuar en mercados extranjeros, muchos países han incorporado la promoción de estas inversiones a la lista de tareas que deben llevar adelante las organizaciones abocadas a fomentar el comercio (Kuyminska-Haberla, 2012).

Si bien la naturaleza del respaldo ofrecido en la materia presenta diferencias, la información sobre los mercados y los posibles contactos bilaterales son los servicios más comúnmente brindados por las organizaciones de promoción comercial. En algunos países, los organismos de promoción de las inversiones responsables de atraer IED ahora también tienen el mandato de alentar la salida de inversiones. Cabe mencionar como ejemplos la Economic Development Board (Singapur), el Foreign Investment Agency (Viet Nam), la Malaysian Industrial Development Authority (Malasia) y el Korean Trade-Investment Promotion Agency (KOTRA) (República de Corea), que creó el Overseas Investment Information System, sistema de información que proporciona un completo abanico de datos sobre inversiones en el extranjero. En todos los casos, existe una clara separación entre los departamentos encargados de llevar a cabo las tareas de fomento relativas a la entrada y la salida de inversiones (Kuyminska-Haberla, 2012).

Además de difundir información sobre las posibilidades de inversión, los instrumentos más populares utilizados por los gobiernos son las misiones comerciales y las bases de datos que contienen información sobre socios comerciales y la intención de invertir de los inversores locales, así como incentivos especiales, por ejemplo, exenciones impositivas, préstamos a tasas preferenciales y créditos para exportar, a los que se recurre para disminuir los costos que conlleva invertir en el extranjero.

Fuente: Elaboración propia.

En el cuadro V.6 se clasifican las empresas de la muestra en tres categorías en función de su estrategia de internacionalización. En primer lugar figuran 13 (41,9%), que se pueden considerar grandes empresas, con una estrategia bien definida a largo plazo que, en general, es decidida, traspasa las fronteras regionales y permite cosechar grandes beneficios cuantitativos y cualitativos. Las empresas grandes no solo suelen lograr una mayor internacionalización que las pequeñas, sino que también adoptan una estrategia clara y más rentable. En la segunda categoría se incluyen diez pymes (32,3%), que tienen una estrategia de internacionalización definida y cuyas inversiones son bastante recientes y no traspasaron los límites de la región (América Latina). Los beneficios son principalmente de índole cuantitativa (exportaciones, empleo y economías de escala), aunque también se pueden observar algunos beneficios cualitativos. La tercera categoría comprende ocho pymes y microempresas (25,8%) que no han adoptado una estrategia de internacionalización clara. En promedio tienen una subsidiaria, sobre todo dentro de la subregión (Centroamérica), y aprovechan las oportunidades de inversión que van surgiendo en su entorno. Los beneficios de invertir en el extranjero son acotados.

Cuadro V.6
Costa Rica: Clasificación de las empresas según su estrategia de internacionalización

Tamaño	Número y porcentaje de empresas	Número de empleados (en Costa Rica y el exterior)	Promedio de subsidiarias	Estrategia	Beneficios
Grandes empresas	13 (41,9%)	Más de 250	4	Estrategia bien definida a largo plazo. Inversión fuera de la región y estrategia de internacionalización más audaz.	Grandes beneficios cuantitativos y cualitativos.
Pymes con una estrategia bien definida	10 (32,3%)	Entre 11 y 250	3	Estrategia bien definida a largo plazo. Aún en la primera etapa del proceso de internacionalización. La mayoría de las inversiones se concentran en la región.	Beneficios moderados, en general cuantitativos.
Pymes y microempresas con una estrategia indefinida	8 (25,8%)	Entre 1 y 250	1	Invierten en otros países (Centroamérica) debido a alguna oportunidad específica (por ejemplo, un cliente importante o algún socio local).	Beneficios limitados. Suelen tener que abandonar los mercados extranjeros porque realizaron un cálculo erróneo de la inversión.

Fuente: Elaboración propia. Cálculos basados en la encuesta de empresas.

VI. Conclusiones y recomendaciones de política

En los últimos 15 años ha aumentado significativamente la IED originada en los países de América Latina, así como en otros países en desarrollo. Numerosas empresas de economías grandes y pequeñas han adoptado una sólida estrategia de internacionalización, encauzada mediante la compra de activos (fusiones y adquisiciones) y la inversión en nuevas plantas. Sin embargo, se han llevado a cabo pocas investigaciones para estudiar la salida de IED originada en los países en desarrollo y existe escasa evidencia sobre los determinantes de las inversiones en el extranjero y sus efectos en los países de origen. Este trabajo tiene dos objetivos. En primer lugar, se analizan las estrategias adoptadas por las multinacionales de América Latina a la hora de invertir en otros países y se marcan las diferencias observadas en función del país emisor y el sector involucrado y, en segundo lugar, se indagan los efectos que la salida de IED ejerce en el país de origen.

En cuanto a las estrategias, sobre la base del banco de datos fDi Markets, compilado por el Financial Times mediante un seguimiento de las inversiones transfronterizas en nuevas plantas de todos los sectores y países del mundo, y la información de Thomson Reuters Datastream sobre fusiones y adquisiciones internacionales, se elaboró una amplia base de datos sobre proyectos de IED que abarca el período 2003-2013. Esta base de datos comprende los seis países de Centroamérica y las siete mayores economías de América Latina (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Perú y Venezuela (República Bolivariana de)).

Respecto de las inversiones por sector, las multinacionales latinoamericanas de la manufactura y los servicios adoptan principalmente una estrategia de búsqueda de mercados, asociada con la búsqueda de nuevas oportunidades de crecimiento (pues se les agotó la posibilidad de crecer en su propio mercado nacional) y de una mayor competitividad internacional (los clientes demandan bienes y servicios de calidad y alcance regional o internacional). La IED realizada por las compañías latinoamericanas se concentra sobre todo en la región, es decir en otros países de América Latina, aunque las grandes empresas invierten cada vez más en otras regiones. Además de la búsqueda de mercados, las empresas manufactureras también invierten en el extranjero en aras de una mayor eficiencia o, en otras palabras, menores costos de producción. Por el contrario, las empresas del sector de los servicios procuran

conseguir recursos especializados, por ejemplo recursos humanos calificados. Y como cabría esperar, el sector de los recursos naturales sale en busca de destinos dotados de una gran riqueza en este ámbito.

En lo concerniente al tamaño del país emisor, tanto las multinacionales de los países grandes de América Latina como las de Centroamérica adoptan sobre todo una estrategia orientada a encontrar nuevos mercados. Además, mientras que la búsqueda de recursos naturales reviste mayor pertinencia para las multinacionales de los grandes países latinoamericanos, la búsqueda de eficiencia resulta más importante para las empresas centroamericanas.

En cuanto a los efectos de la IED en el país de origen, se llevó a cabo una encuesta representativa de las empresas de Costa Rica que invierten en el exterior. Como se mencionó, Costa Rica sobresale como uno de los países pequeños de América Latina con las mayores salidas de IED. Se seleccionó una muestra representativa de 31 empresas, tomando en cuenta su tamaño y el sector, y las principales conclusiones son las siguientes:

1) La internacionalización no es una estrategia beneficiosa solo para las empresas grandes y maduras: las pequeñas empresas pueden obtener significativos beneficios al invertir en el extranjero.

2) La mayoría de las empresas adoptaron una estrategia para encontrar nuevos mercados (29 de 31), aunque 16 instrumentaron también una estrategia adicional (por ejemplo en procura de mayor eficiencia o recursos naturales). Costa Rica es un país pequeño, por lo que el resto de Centroamérica representa un mercado natural para extender sus operaciones. Para algunas compañías, sobre todo las que se desempeñan en el sector de los servicios (logística y servicios informáticos), invertir en otros países es una verdadera necesidad para ser competitivas.

3) En función de la estrategia de internacionalización, las empresas se clasificaron en 3 categorías: 13 empresas grandes (41,9%) con una estrategia bien definida a largo plazo, 10 pymes (32,3%) para las que invertir en el extranjero es una actividad bastante reciente concentrada sobre todo dentro de la región (América Latina), y 8 pymes y microempresas (25,8%) con una estrategia de internacionalización indefinida. Los beneficios para la empresa y el país de origen (Costa Rica) son mucho mayores en el primer grupo.

4) Respecto de los efectos cuantitativos, existe una relación positiva entre el comercio internacional y la internacionalización. Las inversiones en otros países facilitaron el acceso a los mercados extranjeros (empresas que no exportaban antes de internacionalizarse) e incrementaron el comercio internacional de las que ya exportaban sus productos.

5) En lo relativo al empleo, el número de empleados en Costa Rica aumentó en 12 casos (38,7%), la mayoría empresas grandes, como resultado de su internacionalización, y disminuyó solo en 6 compañías (19,4%) que eran principalmente pymes. Dado que la búsqueda de mercados constituye su principal estrategia, invertir en el exterior en general no significa que las empresas costarricenses estén por cerrar o reducir sus operaciones en su propio país.

6) Los principales beneficios cualitativos se traducen en una mejor calidad de los productos y servicios, y en los nuevos conocimientos y calificaciones adquiridos por los empleados del país de origen.

Estas conclusiones ponen de relieve que la política pública puede desempeñar un papel importante, puesto que la internacionalización de las empresas trae aparejados beneficios para el país de origen. La salida de IED contribuye a lograr cambios estructurales en la economía nacional mediante mejores puestos de trabajo, una capacidad tecnológica más sólida y una creciente productividad. Las inversiones en el extranjero también facilitan el acceso a los mercados internacionales. Asimismo, cuanto más desarrollada esté la estrategia de internacionalización, mayores serán los beneficios para el país emisor. Por ende, las políticas públicas destinadas a apoyar la internacionalización deberían diferenciar las necesidades específicas de las grandes, medianas y pequeñas empresas. Las grandes y medianas empresas tienen estrategias claras y a largo plazo, y un mayor acceso a la información relativa a los mercados en comparación con las pequeñas empresas, tal como demuestran los resultados de la encuesta. Asimismo, el apoyo público debe tener en cuenta las diferencias entre los sectores y las regiones, ya que también varían las estrategias de inversión.

Los resultados de la encuesta permitieron identificar tres áreas fundamentales donde se requiere la intervención de las políticas públicas:

- a) Facilitación de información sobre los mercados, incluida información sobre nuevas oportunidades comerciales y los procedimientos administrativos y jurídicos del país de destino;
- b) Mayor acceso a fuentes formales de financiamiento en apoyo a las estrategias de internacionalización, y
- c) El fomento de la interacción entre las multinacionales y el resto de la economía local (empresas, universidades, centros de investigación y asociaciones industriales) a fin de aumentar la difusión de los nuevos conocimientos tecnológicos y las mejores prácticas.

Los organismos de promoción de las inversiones podrían desempeñar una función destacada en lo que concierne a la coordinación de estas actividades. Los resultados de esta investigación, mencionados anteriormente, muestran que, en lugar de depender de los organismos de promoción de las inversiones, las empresas que invierten en el exterior suelen recurrir a sus clientes y proveedores para acceder a la información sobre los mercados, con frecuencia porque desconocen el papel de estos organismos y cómo pueden ayudarlas. En este marco, los organismos de promoción de las inversiones podrían fortalecer sus funciones como promotores de las inversiones y completar la información sobre las economías de destino que les falta a muchos inversores potenciales. Por ejemplo, podrían elaborar un documento que sirva de guía para invertir en el extranjero, donde se proporcione información sobre los procedimientos y la normativa para hacer negocios, así como datos sobre los impuestos que gravan a las empresas y los incentivos disponibles en los países de destino, además de recomendaciones para sectores, regiones y países específicos. El respaldo brindado por estos organismos debería armonizarse con otras políticas industriales, como las relativas al fomento de las exportaciones y la captación de inversiones.

Este estudio abre la puerta a futuras investigaciones. En primer lugar, en estudios ulteriores se podría evaluar el papel que desempeñan los instrumentos de política utilizados por determinados países para atraer la IED de las pequeñas economías en desarrollo, por ejemplo, las zonas de libre comercio y otros regímenes impositivos preferenciales. En segundo lugar, el efecto que la IED de las empresas estatales ejerce en la economía local ha sido escasamente estudiado y podrían observarse rasgos diferentes en comparación con las empresas privadas, dado que tal vez algunas de estas inversiones no se vean motivadas necesariamente por un deseo de lucro. En tercer lugar, se debería analizar más a fondo cómo y por qué las políticas públicas deberían fomentar la internacionalización de las empresas.

Sobre la base de la bibliografía teórica, el análisis empírico presentando en este trabajo demuestra que la internacionalización de las empresas de los pequeños países en desarrollo no responde necesariamente a las teorías clásicas, como el ciclo de vida del producto (Raymond Vernon) o el sendero de desarrollo de las inversiones (John Dunning). Por una parte, las empresas de dichos países suelen estar muy alejadas de la frontera tecnológica: sus inversiones en el extranjero procuran sobre todo lograr acceso a nuevos mercados y no se trata de la consecuencia de una madurez tecnológica y de estrategias orientadas a mejorar la eficiencia. Por otro lado, a las empresas de los pequeños países de bajos ingresos, como Honduras y Nicaragua, les resulta rentable invertir en el extranjero; por lo tanto, invierten en otros destinos aunque su país no ha alcanzado aún cierto nivel de desarrollo.

Bibliografía

- Al Azzawi, S. (2012), “Innovation, productivity and foreign direct investment-induced R & D spillovers”, *Journal of International Trade and Economic Development*, 21 (5), 615-653.
- Altshuler, R. y H. Grubert (2003), “Repatriation taxes, repatriation strategies and multinational financial policy”, *Journal of Public Economics*, 87 (1), 73-107.
- América Economía (2014), “Las 500 mayores empresas de América Latina”, *Revista América Economía*, N° 437, julio de 2014.
- Amighini A., R. Rabellotti y M. Sanfilippo (2013), “China’s outward FDI: An industry-level analysis of host-country determinants”, *Frontiers of Economics in China*, 8 (3), 903-36.
- Aminullah, E., T. Fizzanty, K. Kusnandar y R. Wijayanti (2013), “Technology transfer through OFDI: The case of Indonesian natural resource-based MNEs”, *Asian Journal of Technology Innovation*, 21 (1), 104-118.
- Andreff, W. (2003), “The new multinational corporations: Outward foreign direct investment from post-communist economies in transition”, *Transnational Corporations*, 12 (2), 73-118.
- Athukorala, P. y S. Chand (2000), “Trade orientation and productivity gains from international production: A study of overseas operations of United States TNCs”, *Transnational Corporations*, 9 (2), 1-30.
- Bajo-Rubio, O. y M. Montero-Muñoz (2001), “Foreign direct Investment and Trade: A causality analysis”, *Open Economies Review*, 12 (3), 305-323.
- Banco Mundial (2015), *World Development Indicators*, Washington, D. C.
- Barba Navaretti, G. y A. J. Venables (2004), *Multinational Firms in the World Economy*, Princeton University Press.
- Barrios, S., H. Huizinga, L. Laeven y G. Nicodème (2012), “International taxation and multinational firm location decisions”, *Journal of Public Economics*, 96 (11), 946-958.
- Behrman, J. N. (1972), *The Role of International Companies in Latin America: Autos and Petrochemicals*, Lexington Books, Lexington.
- Bellak, C. y M. Leibrecht (2010), “Does Lowering Dividend Tax Rates Increase Dividends Repatriated? Evidence of Intrafirm Cross-Border Dividend Repatriation Policies by German Multinational Enterprises”, *Public Finance Analysis*, 66 (4), 350-383.
- Bernard, A. B., J. B. Jensen y P. K. Schott (2009), “Importers, Exporters and Multinationals: A Portrait of Firms in the US that Trade Goods”, en J. B. Jensen, T. Duane y M. Roberts (eds.), *Producer Dynamics: New Evidence from Micro Data*, University of Chicago Press, Chicago.

- Bevan, A., S. Estrin y K. E. Meyer (2004), "Foreign investment location and institutional development in transition economies", *International Business Review*, 13 (1), 43-64
- Birkinshaw, J. y A. Morrison (1995), "Configurations of strategy and structure in subsidiaries of multinational corporations", *Journal of International Business Studies*, 26 (4), 729-753.
- Blomström, M. y A. Kokko (1998), "Multinational corporations and spillovers", *Journal of Economic Surveys*, 12 (3), 247-277.
- Blomström, M., G. Fors y E. Lipsey (1997), "Foreign direct investment and employment: Home country experience in the United States and Sweden", *Economic Journal*, 107 (445), 1787-97.
- Blonigen, B. A. (2005), "A review of the empirical literature on FDI determinants", *NBER Working Paper*, N°11299, Cambridge, MA, National Bureau of Economic Research.
- Borga, M. y R. Lipsey (2009), "Factor prices, factor substitution and exporting in US manufacturing affiliates abroad", *World Economy*, 32 (1), 30-48.
- Buckley, P. J. (2009), "The internalisation theory of the multinational enterprise: A review of the progress of a research agenda after 30 years", *Journal of International Business Studies*, 40 (9), 1563-1580.
- Buckley, P. J., J. L. Clegg, A. R. Cross, X. Liu, H. Voss y P. Zheng (2007), "The determinants of Chinese outward foreign direct investment", *Journal of International Business Studies* 38 (4), 499-518.
- Cantwell, J. (2014), "Revisiting international business theory: A capabilities-based theory of the MNE", *Journal of International Business Studies*, 45 (1), 1-7.
- _____ (1992), "The internationalisation of technological activity and its implications on competitiveness", en Granstrand, O., L. Hakanson y S. Sjolander (eds.), *Technology Management and International Business*, Internationalisation of R&D and Technology, Wiley, Chichester.
- _____ (1989), *Technological Innovation and Multinational Corporations*, Basil Blackwell, Oxford.
- Cantwell, J. y L. Piscitello (2013), "Historical changes in the determinants of the composition of innovative activity in MNC subunits", *Industrial and Corporate Change*, 23 (3), 633-66.
- Cantwell J. y R. Mudambi (2005), "MNE competence-creating subsidiary mandates", *Strategic Management Journal*, 26 (12), 1109-1128.
- _____ (2001), "MNE competence-creating subsidiary mandates: An empirical investigation", University of Reading Discussion Paper in International Investment and Management, N° 285, Reading, Reino Unido.
- Cantwell, J. y R. Narula (2003), "International Business and the eclectic paradigm: Developing the OLI Framework", *Routledge Studies in International Business and the World Economy*.
- Cantwell, J. y J. Molero (eds.) (2003), *Multinational Enterprises, Innovative Strategies and Systems of Innovation*, Edward Elgar, Londres.
- Caves, R. (1974), "Multinational firms, competition and productivity in host-country markets", *Economica*, 41 (162), 176-193.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2015), *Estudio Económico de América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile.
- _____ (2014), *Foreign Direct Investment in Latin America and the Caribbean 2013*, Santiago de Chile.
- _____ (2012), *Foreign Direct Investment in Latin America and the Caribbean 2011*, Santiago de Chile.
- _____ (2006), *Foreign Direct Investment in Latin America and the Caribbean 2005*, Santiago de Chile.
- Chen, C. y C. Mai (2011), "The impact of third-country effects and economic integration on China's outward FDI", *Economic Modelling*, 28 (5), 2154-2163.
- Chen, V., J. Li y D. M. Shapiro (2012), "International reverse spillover effects on parent firms: Evidences from emerging-market MNEs in developed markets", *European Management Journal*, 30, 204-218.
- Chen, Y., W. C. Hsu y C. Wang (2012), "Effects of outward FDI on home-country export competitiveness - The role of location and industry heterogeneity", *Journal of Chinese Economic and Foreign Trade Studies*, 5 (1), 56-73.
- Cheng, L. K. y Z. Ma (2008), "China's outward foreign direct investment", documento presentado en el Indian Statistical Institute, 12 de diciembre de 2008, inédito.
- Cheung, Y. W. y X. W. Qian (2008), "The empirics of China's outward direct investment", presentado en la *Cesifo Conference on Macro, Money and International Finance*, 14 y 15 de marzo de 2008, Munich
- Chou, K. H., C. H.
- Chow, P. C. (2011), "The effect of outward foreign direct investment on home country's export: A case study on Taiwan, 1989-2006", *Journal of International Trade and Economic Development*, 21 (5), 725-754.
- Cohen, W. M., A. Goto, A. Nagata, R. Nelson y J. Walsh (2002), "R&D spillovers, patents and the incentives to innovate in Japan and the United States", *Research Policy*, 31, 1349-1367.
- De Propriis, L. y N. Driffield (2006), "FDI, clusters and knowledge sourcing", en C. Pitelis, A. Sugden y J. R. Wilson, *Clusters and Globalisation*, Northampton: M. A. Edward Elgar, 133-158.

- Debaere, P., H. Lee y J. Lee (2010), “It matters where you go: Outward foreign direct investment and multinational employment growth at home”, *Journal of Development Economics*, 91 (2), 301-309.
- Desai, M. A., C. F. Foley y J. R. Hines, Jr. (2001), “Repatriation taxes and dividend distortions”, *NBER Working Paper* N° W8507, National Bureau of Economic Research.
- Devereux, M. P. y G. Maffini (2007), “The impact of taxation on the location of capital, firms and profit: A survey of empirical evidence”, Oxford University Centre for Business Taxation Working Paper Series, 7 (2).
- Driffield, N. y J. H. Love (2003), “Foreign direct investment, technology sourcing and reverse spillovers”, *The Manchester School*, 71 (6), 659-672.
- Driffield, N., J. H. Love y Y. Yang Y. (2014), “Technology sourcing and reverse productivity spillovers in the multinational enterprise: Global or regional phenomenon?”, *British Journal of Management*, 25 (51), 24-41.
- Dunning, J. H. y S. M. Lundan (2008), “Institutions and the OLI paradigm of the multinational enterprise”, *Asia Pacific Journal Management*, 25 (4), 573-593.
- Dunning, J. H. (2009), “Location and the multinational enterprise: John Dunning’s thoughts on receiving the Journal of International Business Studies 2008 Decade Award”, *Journal of International Business Studies*, 40 (1), 20-34.
- _____ (2008), “The key literature on IB activities: 1960-2000”, en R. A. Brewer, *Handbook of International Business*, 36-68.
- _____ (2003), *Making globalization good*, Oxford University Press.
- _____ (2001), “The eclectic (OLI) paradigm of international production: Past, present and future”, *International Journal of the Economics of Business*, 8 (2), 173-190.
- _____ (2000), “The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity”, *International Business Review*, 9 (2), 163-190.
- _____ (1986), “The investment development cycle revisited”, *Weltwirtschaftliches Archiv*, 122 (4), 667-677.
- Dussel, E. (coord.) (2007), *La inversión extranjera directa en México: Desempeño y Potencial*, Siglo XXI Editores, México.
- Eden, L. y L. Dai (2010), “Rethinking the O in Dunning’s OLI/Eclectic Paradigm”, *Multinational Business Review*, 18 (2), 13-34.
- Elia, S., I. Mariotti y L. Piscitello (2009), “The impact of outward FDI on the home country's labour demand and skill composition”, *International Business Review*, 18(4), 357-372.
- Federico, S. y G. A. Minerva (2008), “Outward FDI and local employment growth in Italy”, *Review of World Economics*, 144 (2), 295-324.
- Ferraz, J. C., M. Mortimore y M. Tavares (2011), “Foreign Direct Investment in Latin America”, en J. A. Ocampo y J. Ros (eds.), *The Oxford Handbook of Latin American Economics*, Reino Unido.
- FMI (Fondo Monetario Internacional) (2009), “Balance of payments and international investment position manual”, 6th edition (BMP6), Washington, D. C.
- Gammeltoft P. y A. Kokko (2013), “Introduction: Outward foreign direct investment from emerging economies and national development strategies: three regimes”, *International Journal of Technological Learning, Innovation and Development*, Inderscience Enterprises Ltd., 6(1/2), 1-20.
- Goldberg, L. S. y M. Klein (1996), “Foreign direct investment, trade and real exchange rate linkages in developing countries”, Proceedings, Federal Reserve Bank of San Francisco, 73-100.
- Gómez-Mera, L., T. Kenyon, Y. Margalit, J. G. Reis y G. Varela (2015), “New voices in investment: A survey of investors from emerging countries”, *World Bank Studies*, Banco Mundial, Washington, D. C.
- Grossman, G. M. y E. Helpman (1991), *Innovation and Growth in the Global Economy*, MIT Press, Cambridge, MA.
- Hsu, W. C., X. Gao, J. Zhang y H. Lin (2011), “The effects of outward FDI on home-country productivity. Do location of investment and market orientation matter?”, *Journal of Chinese Economic and Foreign Trade studies*, 4 (2), 99-116.
- Iammarino, S. y P. McCann (2015), “MNE innovation networks and the role of cities”, en Archibugi, D. y A. Filippetti (eds.), *The Handbook of Global Science, Technology and Innovation*, Wiley-Blackwell, Estados Unidos.
- _____ (2013), *Multinationals and Economic Geography. Location, Technology and Innovation*, Edward Elgar, Reino Unido.

- Jeenanunta, C., N. Rittippant, P. Chongphaisal, A. Thumsamisorn y T. Visanvetchakij (2013), “Knowledge transfer of outward foreign direct investment by Thai multinational enterprises”, *Asian Journal of Technology Innovation*, 121 (51), 64-81.
- Kalotay, K. (2008), “Review: Russian transnational and international investment paradigms”, *Research on International Business and Finance*, 22 (1), 85-107.
- Kim, J. D. e I. S. Rang (1997), “Outward FDI and exports: The case of South Korea and Japan”, *Journal of Asian Economics*, 8 (1), 39-50.
- Kokko, A. y M. Blomström (2003), “The economics of foreign direct investment incentives”, *NBER Working Paper* N° W9484, National Bureau of Economic Research.
- Kolstad, I. y A. Wiig (2012), “What determines Chinese outward FDI?”, *Journal of World Business*, 47, 26-34.
- Kosacoff, B. y F. Porta (1997), *La inversión extranjera directa en la industria manufacturera argentina: Tendencias y estrategias recientes*, CEPAL y Centro de Estudios para la Producción, Buenos Aires.
- Kuemmerle, W. (1999), “The drivers of foreign direct investment into research and development: An empirical investigation”, *Journal of International Business Studies*, 30 (1), 1-24.
- Lall, S. (1997), “Attracting foreign investment: New trends, sources and policies”, *Economic Paper* N° 31, Commonwealth Secretariat.
- Lankes, H. P. Y A. J. Venables (1997), “Foreign direct investment in Eastern Europe and the former Soviet Union: Results from a survey of investors”, en Zecchini, S. (ed.), *Lessons from the Economic Transition: Central and Eastern Europe in the 1990s*, OECD y Kluwer Academic Publishers.
- Lee, B. (2002), “FDI from developing countries. A vector for trade and development”, OECD, París.
- Lee, I. H., S. Makino y E. Hong (2015), “Outward FDI does not necessarily cost domestic employment of MNEs at home: Evidence from Japanese MNEs”, *Columbia FDI Perspectives on Topical Foreign Direct Investment Issues*, N° 148, Columbia Center on Sustainable Investment, Nueva York.
- Licht, A. N. (2002), “Bonding and dominance in securities markets: Cross-listing and corporate governance”, *Social Science Research Network Paper* N° 367501.
- Lim, S. H. y H. C. Moon (2001), “Effects of outward foreign direct investment on home country exports: The case of Korean firms”, *Multinational Business Review*, 9 (1), 42.
- Liptsey R., E. Ramstetter y M. Blomström (2000), “Outward FDI and parent exports and employment: Japan, United States and Sweden”, *Global Economic Quarterly* 1 (4), 285-302.
- Lissoni, F. (2001), “Knowledge codification and the geography of innovation: The case of Brescia mechanical cluster”, *Research Policy*, 30 (9), 1479-1500.
- Liu, H. y J. Lu (2009), *The Home-Employment Effect of Foreign Direct Investment: In the Case of China*, Tianjin, China.
- Liu, X., T. Buck y C. Shu (2005), “Chinese economic development, the next stage: Outward FDI?”, *International Business Review*, 14 (1), 95-115.
- Luo, Y., Q. Xue y B. Han (2010), “How emerging market governments promote outward FDI: Experience from China”, *Journal of World Business*, 45 (1), 68-79.
- Madani, A. (1999), *A Review of the Role and Impact of Export Processing Zones*, PREM-EP, Banco Mundial, agosto.
- Mani, S. (2013), “Outward foreign direct investment from India and knowledge flows, the case of three automotive firms”, *Asian Journal of Technology Innovation*, 1 (51), 25-38.
- Martínez-Piva, J. M. y R. A. Hernández (2012), “La inversión extranjera directa en Costa Rica: Factores determinantes y efectos en el desarrollo nacional y regional”, *Serie Aportes para el Análisis del Desarrollo Sostenible*, N° 11, Estado de la Nación, Costa Rica.
- Mathews, J. (2006), “Dragon multinationals: New players in 21st Century Globalisation”, *Asia Pacific Journal of Management*, 23 (1), 5-27.
- Meyer, K. (1996), “Business operation of British and German companies with the economies in transition, CIS Middle Europe Center”, *London Business School Department Series* N° 19.
- Meyer-Krahmer, F. y G. Reger (1999), “New perspectives on the innovation strategies of multinational enterprises: Lessons for technology policy in Europe”, *Research Policy*, 28 (7), 751-76.
- Mold, A. (2003), “The impact of the single market programme on the locational determinants of US manufacturing affiliates: An econometric analysis”, *Journal of Common Market Studies*, 41, 37-62.
- Molero, J. y J. Heijs (2002), “Differences of innovative behaviour between national and foreign firms: Measuring the impact of foreign firms on national innovation systems”, *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*, 2 (2/3), 122-145.
- Morán, T. (2011), *Foreign Direct Investment and Development. Launching a Second Generation of Policy Research*, Peterson Institute for International Economics, Washington D. C.

- _____ (2000), *Inversión extranjera directa y desarrollo*, Oxford University Press, México.
- Mottaleb, K. A. y K. Kalirajan (2010), “Determinants of foreign direct investment in developing countries: A comparative analysis”, *ASARC Working Papers 2010-2013*, The Australian National University, Australia South Asia Research Centre.
- Nachum, L. (1998), “Economic geography and patterns of international business activity”, ESRC Centre for Business Research, University of Cambridge, *Working paper* N° 114.
- Narula, R. (2001), “Multinational firms, regional integration and globalising markets: Implications for developing countries”, *MERIT-Infonomics Research Memorandum Series*, MERIT, Países Bajos.
- OCDE (Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos) (2013), *Addressing Base Erosion and Profit Shifting*, OECD Publishing, París.
- _____ (2008), *OECD benchmark definition of foreign direct investment*, cuarta edición, OECD Publishing, París.
- Oladipo, O. S. (2010), “Foreign direct investment (FDI): Determinants and growth effects in a small open economy”, *The International Journal of Business and Finance Research*, 4 (4), 75-88.
- PACE (Presidential Advisory Committee on the Economy (1996), *Policy, Appropriability and Competitiveness of European Enterprises*, Comisión Europea, Bruselas.
- Padilla Pérez, R., M. Cordero, R. Hernández e I. Romero (2008), “Evolución reciente y retos de la industria manufacturera de exportación en Centroamérica, México y República Dominicana: Una perspectiva regional y sectorial”, *Serie estudios y perspectivas*, N° 95, CEPAL, México.
- Padilla Pérez, R. (2008), “A regional approach to study technology transfer through foreign direct investment: The electronics industry in two Mexican regions”, *Research Policy*, 37 (5), 849-860.
- Pavitt, K. (1984), “Sectoral patterns of technical change: Towards a taxonomy and a theory”, *Research Policy*, 13 (6), 343-373.
- Peng, M. W., D. Y. Wang e Y. Jiang (2008), “An institution-based view of international business strategy: A focus on emerging economies”, *Journal of International Business Studies*, 39, 920-936.
- Pfaffermayr, M. (1996), “Foreign outward direct investment and exports in Austrian manufacturing: Substitutes or complements?”, *Weltwirtschaftliches Archiv* 132, 501-522.
- Piteli, E. (2010), “Determinants of foreign direct investment in developed economies: A comparison between European and non-European countries”, *Contributions to Political Economy*, 29, 111-128.
- PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo) (2014), “Human Development Report 2014”, Naciones Unidas, Nueva York.
- Posner, M. V. (1961), “International trade and technical change”, *Oxford Economic Papers*, 8, 323-341.
- Pye, R. (1998), “Foreign direct investment in Central Europe: The experiences of major western investors”, *European Management Journal*, Special Issue, Russia and Eastern Europe.
- Ranjan, V. y G. Agrawal (2011), “FDI inflow determinants in BRIC countries: A panel data analysis”, *International Business Research*, 4 (4), 255-263.
- Rasiah, R., P. Gammeltoft e Y. Jiang (2010), *Home government policies for outward FDI from emerging economies: Lessons from Asia*, *International Journal of Emerging Markets*, 5 (3/4), 333-357.
- Reger, G. (2002), “Internationalisation of research and development in western European, Japanese and North American multinationals”, *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*, 2 (2/3), 164-185.
- _____ (2001), “Differences in the internationalisation of research and technology between Japanese, North American and Western European companies”, documento presentado en el Fourth Seminar of the MESIAS Network, Brandenburg.
- Robson, M., J. Townsend y K. Pavitt (1988), “Sectoral patterns of production and use of innovation in the U.K., 1943-1983”, *Research Policy*, 17 (1), 1-14.
- Rugman, A. M. (2010), “Reconciling internalisation theory and the eclectic paradigm”, *Multinational Business Review*, 18 (2), 1-12.
- _____ (2009), *Rugman reviews international business*, Nueva York: Palgrave Macmillan.
- Slaughter, M. J. (2000), “Production transfer within multinational enterprises and American wages”, *Journal of International Economics*, 50, abril, 449-472.
- Soto, F. G. y E. M. Álvarez (2013), *Análisis de la inversión directa costarricense en el extranjero*, PROCOMER, San José.
- Stoian, C. (2013), “Extending dunning's investment development path: The role of home country institutional determinants in explaining outward foreign direct investment”, *International Business Review*, 615-637.
- Tavares, M. (2005), “Outward FDI and the competitiveness of Latin American firms”, Santiago de Chile.

- Teece, D. J. (2014), “A dynamic capabilities-based entrepreneurial theory of the multinational enterprise”, *Journal of International Business Studies*, 45, 8-37.
- Tolentino, P. E. (2010), “Home country macroeconomic factors and outward FDI of China and India”, *Journal of International Management*, 16 (1), 102-120.
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) (2006), *World Investment Report 2006. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development*, Naciones Unidas, Nueva York y Ginebra.
- Vahter, P. y J. Masso, J. (2006), “Home versus host country effects of FDI: Searching for new evidence of productivity spillovers”, William Davidson Institute, documento de trabajo, 1-31.
- Vernon, R. (1966), “International investment and international trade in the product cycle”, *Quarterly Journal of Economics*, 80 (2), 190-207.
- Voget, J. (2011), “Relocation of headquarters and international taxation”, *Journal of Public Economics*, 95(9), 1067-1081.
- Wilhelms, S. (1998), “Foreign direct investment and its determinants in emerging economies”, *African Economic Policy Paper*, documento para discusión N° 9.
- Zander, I. (1999), “How do you mean 'global'? An empirical investigation of innovation networks in the multinational corporation”, *Research Policy*, 28 (2/3), 195-213.
- Zhang, X. y K. Daly (2011), “The determinants of China's outward foreign direct investment”, *Emerging Markets Review* 12 (4), 389-398.
- Zhao, J. y P. Ordóñez de Pablos (2010), “Chinese firms’ outward direct investment: Technological innovation mechanisms, organisational modes and improving strategies”, *Human factors and ergonomics in manufacturing*, 120 (2), 149-160.

Anexos

Anexo A

Definición de variables y fuentes de datos

Variable	Definición	Fuente
PIB	Logaritmo del PIB del país de destino (en dólares constantes).	World Development Indicators (Banco Mundial).
Exportaciones	Logaritmo del total de exportaciones entre el país de origen y de destino.	Base de datos sobre comercio internacional BACI (CEPII).
Distancia	Logaritmo de la distancia entre el país emisor y el de destino, sobre la base de la distancia bilateral entre las ciudades más populosas.	Base de datos Gravity Dataset (CEPII).
Combustibles	Participación de los combustibles en el total de exportaciones.	World Development Indicators (Banco Mundial).
Minerales y metales	Participación de los minerales y metales en el total de las exportaciones.	World Development Indicators (Banco Mundial).
Salarios	Logaritmo del salario mensual medio del país de destino (en dólares).	Base de datos LABORSTA (Organización Internacional del Trabajo (OIT)) y estadísticas de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE).
Capital humano	Logaritmo de los años de escolaridad de la población de 15 años de edad como mínimo.	Base de datos Barro-Lee Educational Attainment Dataset.
Estabilidad política	Percepción de la estabilidad política. Estimación del desempeño de los órganos de gobierno en un rango que oscila entre aproximadamente -2,5 (pésimo) y 2,5 (óptimo).	World Governance Indicators (Banco Mundial).
Inflación	Inflación del índice de precios al consumidor (en porcentajes).	World Development Indicators (Banco Mundial).
Infraestructura	Líneas telefónicas por cada 1 000 habitantes.	World Development Indicators (Banco Mundial).

Fuente: Elaboración propia.

Anexo B

Cuestionario para una muestra representativa de empresas multinacionales costarricenses

I. Empresa

1. Nombre	
2. Sector	
3. Localidad/ciudad	

4. Estructura de la propiedad. ¿La empresa matriz está localizada en Costa Rica?

<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No
¿Cuál es la participación del capital nacional?
<input type="checkbox"/> 100% capital nacional (costarricense)
<input type="checkbox"/> Inversión conjunta con capital extranjero
Origen del capital extranjero: _____
Porcentaje de capital nacional: ____

5. ¿Cuáles son los tres principales productos o servicios de su empresa?

	En 2014	Hace tres años (2011)
a.		
b.		
c.		

6. Destino de las ventas en el último año (2014)

a. Mercado nacional	_____%
b. Al extranjero	Exportación directa _____% A través de subsidiarias _____%
Los tres principales países de destino	

7. Por favor liste los países en los que su empresa ha establecido subsidiarias:

País	Año de la inversión inicial	Porcentaje del total de las inversiones en el extranjero realizada por su empresa	Principales actividades de la subsidiaria (ventas, mercadeo, producción, etc.)

8. Tipo de operación. ¿Su internacionalización ha sido a través de la compra de activos y fusiones, o de inversiones nuevas?

- | |
|--|
| <input type="checkbox"/> Nuevas (<i>greenfield</i>)
<input type="checkbox"/> Fusiones y adquisiciones
<input type="checkbox"/> Ambas |
|--|

9. Desde que inició su proceso de internacionalización, ¿se ha retirado de algún mercado/país en particular? En caso afirmativo, ¿por qué?

- | |
|---|
| <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No |
|---|

Países y motivos para retirarse del mercado/país:

10. Número total de empleados (empleados tiempo completo o equivalentes, en los tres últimos años)

	En Costa Rica	En el extranjero (total)	Por país				
			País 1	País 2	País 3	País 4	País 5
2012							
2013							
2014							

11. Por favor indique el porcentaje de activos concentrados en las subsidiarias y el porcentaje de ingresos que provienen de ellas.

	Activos	Ingresos
2012		
2013		
2014		

II. Estrategia de internacionalización

12. ¿Cuál es el principal motivo para internacionalizar sus actividades?

- | |
|---|
| <input type="checkbox"/> Búsqueda de mercados
<input type="checkbox"/> Búsqueda de eficiencia (costos)
<input type="checkbox"/> Búsqueda de recursos especializados (conocimientos, mano de obra calificada)
<input type="checkbox"/> Búsqueda de recursos naturales
<input type="checkbox"/> Otros. Por favor especificar. _____ |
|---|

13. ¿Esta estrategia ha cambiado en los últimos cinco años? En caso afirmativo, ¿por qué?

14. ¿La estrategia de invertir en el extranjero varía de acuerdo al destino de la inversión? Por favor explicar los motivos.

15. En términos de planes futuros, ¿la compañía está buscando expandirse hacia nuevos mercados/países? En caso afirmativo, ¿cuáles?

III. Beneficios cuantitativos

16. ¿El número de empleos que genera en Costa Rica se ha incrementado o disminuido a raíz de la internacionalización de sus actividades?

	Tasa de crecimiento total (3 años después a la internacionalización)
Incrementado	
Disminuido	
Sin cambios	

17. ¿La calidad del empleo se ha modificado como resultado de la internacionalización de sus actividades? Es decir, ¿se ha observado una transición hacia un empleo más calificado? Por favor explicar por qué.

18. ¿La actividad de comercio exterior de su empresa (importaciones y exportaciones) ha variado como resultado de la internacionalización de sus actividades? En caso afirmativo, ¿cuál ha sido o fue la tasa de crecimiento total en los tres años posteriores a la internacionalización?

19. ¿La internacionalización de sus operaciones le ha dado nuevas o mejores fuentes de acceso a financiamiento? Por favor explicar por qué.

20. Las ganancias que genera su empresa por las operaciones en el exterior (subsidiarias), ¿son repatriadas o invertidas en el exterior? En caso de que sean repatriadas, ¿éstas tienen un efecto positivo en Costa Rica, en términos de inversiones, salarios, utilidades, etc.? Por favor explicar.

21. ¿La internacionalización de operaciones ha tenido un impacto positivo en el pago de impuestos en Costa Rica? Por favor explicar.

22. ¿La internacionalización de operaciones ha generado incentivos para incrementar la escala de producción? En caso afirmativo, ¿cuál ha sido el impacto de dichas economías de escala en términos de productividad e ingresos?

23. ¿La internacionalización de operaciones ha fortalecido la competitividad de su empresa (mayor participación de mercado, mejores productos o servicios, menores costos de producción, etc.)?

IV. Beneficios cualitativos

24. ¿La internacionalización de operaciones ha permitido el acceso a nuevas fuentes de conocimientos tecnológicos? Por favor explicar por qué.

25. ¿La internacionalización de operaciones ha permitido fortalecer las capacidades del personal de la empresa que está basado en Costa Rica? Por favor explicar por qué.

26. El nuevo conocimiento adquirido como resultado de la internacionalización de las operaciones, ¿se ha difundido al resto de la economía costarricense a través de vínculos con otras empresas (clientes o proveedores), universidades y centros de investigación?

27. ¿Los principales productos o servicios de la empresa han sido mejorados como resultado de la internacionalización de sus operaciones? Por favor explicar por qué.

28. Por último, para cerrar las preguntas sobre los beneficios, ¿por qué recomendaría a otra empresa invertir en el exterior?

V. Factores horizontales y políticas públicas

29. ¿Las subsidiarias que la empresa ha establecido en otros países han creado vínculos económicos y de conocimientos tecnológicos con otras empresas y organizaciones (universidades, centros de investigación, colegios técnicos, etc.) de los países receptores de la inversión? En caso afirmativo, ¿cuáles han sido los beneficios de establecer dichos vínculos?

30. ¿Las políticas públicas de los países receptores de la inversión han incentivado o desincentivado la internacionalización de sus operaciones?

31. ¿Hay otros factores en las economías receptores que facilitan o dificultan la vinculación de sus subsidiarias con el resto de la economía local?

32. ¿Su empresa ha recibido apoyo público de la parte del gobierno de Costa Rica para la internacionalización de sus operaciones? En caso afirmativo, ¿de qué tipo?

33. Desde su punto de vista, ¿el gobierno debería apoyar la internacionalización de las empresas de capital costarricense? ¿Por qué?

34. ¿Qué tipo de apoyo público sería el más adecuado?

- Subsidios
- Acceso a créditos
- Incentivos fiscales

- Seguros y garantías
- Asistencia legal
- Acuerdos internacionales bilaterales o multilaterales
- Otros. Por favor especificar. _____

Datos del entrevistado

Nombre	
Puesto en la empresa	
Número telefónico	
Dirección de correo electrónico	



NACIONES UNIDAS

Serie**CEPAL****Estudios y Perspectivas – México****Números publicados**

Un listado completo así como los archivos pdf están disponibles en

www.cepal.org/publicaciones

- 167 La magnitud de la desigualdad en el ingreso y la riqueza en México: Una propuesta de cálculo, Miguel del Castillo Negrete, LC/L.4108, LC/MEX/L.1199, noviembre de 2015.
- 166 Determinantes de la salida de IED y efectos en el país emisor: Evidencia de América Latina, Ramón Padilla-Pérez y Caroline Gomes Nogueira, LC/L.4060/Rev.1, LC/MEX/L.1187/Rev.1, noviembre de 2015
- 166 Determinants and home-country effects of FDI outflows: Evidence from Latin American countries, Ramón Padilla Pérez and Caroline Gomes Nogueira, LC/L.4060/Rev.1, LC/MEX/L.1187/Rev.1, November 2015.
- 165 Elementos para un diagnóstico actualizado del fenómeno de la migración del estado de Oaxaca, México, Alejandro López Mercado, LC/L.4041, LC/MEX/L.1185, julio de 2015.
- 164 Estrategia de autoabastecimiento de energía eléctrica en empresas de la cadena de fibras sintéticas-ropa deportiva de El Salvador, Jennifer Alvarado, LC/L.4018, LC/MEX/L.1181, mayo de 2015.
- 163 Sobre la baja y estable carga fiscal en México, Carlos Tello Macías, LC/L.3995, LC/MEX/L.1178, abril de 2015.
- 162 El impacto del salario mínimo en los ingresos y el empleo en México, Raymundo M. Campos, Gerardo Esquivel, Alma S. Santillán, LC/L.3981, LC/MEX/L.1176, marzo de 2015.
- 161 Desigualdad horizontal y discriminación étnica en cuatro países latinoamericanos. Notas analíticas para una propuesta de políticas, Alicia Puyana, LC/L.3973, LC/MEX/L.1174, marzo de 2015.
- 160 Is price dispersion always an indication of price discrimination? José Alberro and Richard Higgins, LC/L.3945, LC/MEX/L.1173, January 2015.
- 159 The Use of Key Indicators to Assess Latin America's Long-term Economic Performance, Stefanie Garry and Francisco G. Villarreal, LC/L.3932, LC/MEX/L.1168, December 2014.
- 158 Prevention of Money Laundering and of the Financing of Terrorism to Ensure the Integrity of Financial Markets in Latin America and the Caribbean, Willy Zapata, Juan Carlos Moreno-Brid and Stefanie Garry, LC/L.3931, LC/MEX/L.1167, November 2014.
- 157 La participación del trabajo en el ingreso nacional. El regreso a un tema olvidado, Norma Samaniego Breach, LC/L.3920, LC/MEX/L.1165, noviembre de 2014.
- 156 Los desafíos estratégicos de la integración centroamericana, Pedro Caldentey, LC/L.3897, LC/MEX/L.1159, septiembre de 2014.
- 155 Monopolios de estado y políticas del cambio climático en México. ¿Bastiones de cambio o barreras estratégicas? Miriam Grunstein Dickter, LC/L.3886, LC/MEX/L.1156, septiembre de 2014.
- 154 Cuentas de energía como instrumento para evaluar eficiencias sectoriales en la región Centroamericana, Juan Pablo Castañeda, Renato Vargas, Juventino Gálvez y Héctor Tuy, LC/L.3887, LC/MEX/L.1155, septiembre de 2014.
- 153 Censos y población indígena en México: Algunas reflexiones, Juan Cristóbal Rubio Badán, LC/L.3863, LC/MEX/L.1150, julio de 2014.
- 152 Análisis de algunas medidas fiscales en México y sus implicaciones bajo un enfoque de equilibrio general computable, Rodolfo Minzer, Arturo Pérez y Valentín Solís, LC/L.3817, LC/MEX/L.1143, abril de 2014.
- 151 Análisis estructural de la economía mexicana. Algunas medidas de reforma fiscal y su impacto en la recaudación tributaria y la pobreza, Rodolfo Minzer y Valentín Solís, LC/L.3783, LC/MEX/L.1139, febrero de 2014.
- 150 El desarrollo económico y social en América Latina: El doble atraso, Federico Novelo, LC/L.3776, LC/MEX/L.1138, febrero de 2014.

ESTUDIOS Y PERSPECTIVAS



COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE
ECONOMIC COMMISSION FOR LATIN AMERICA AND THE CARIBBEAN
www.cepal.org