

# Los enfoques microeconómicos sobre la expansión de las empresas transnacionales

## Aportes y limitaciones

M<sup>a</sup> JOSÉ PAZ ANTOLÍN\*

*El presente artículo analiza los principales enfoques microeconómicos y sus planteamientos sobre el proceso de expansión de las empresas transnacionales (ET): qué variables influyen en las decisiones de inversión y qué efectos tienen estas inversiones en las economías receptoras. Se concluye indicando la importancia de variables relativas a la empresa y variables relativas al país de destino de la inversión. A partir de la interrelación de ambos tipos de variables es posible explicar la forma específica que adopta el proceso de expansión de las empresas transnacionales en cada caso relacionándolo con los efectos que tiene este proceso en las economías receptoras.*

*Palabras clave: internacionalización de la economía, empresas multinacionales, inversiones internacionales, análisis teórico.*

*Clasificación JEL: F23.*



COLABORACIONES

### 1. Introducción

Un análisis de la realidad económica a lo largo de las últimas décadas permite constatar la importancia del fenómeno de la internacionalización del capital y la expansión de las empresas transnacionales (ET). En el periodo más reciente, este hecho se ha venido caracterizando por su crecimiento constante que se ha manifestado en la expansión de las corrientes de inversión extranjera directa (IED), así como otras formas de internacionalización de la producción. En la década de los 90, las entradas de IED han crecido a un promedio del 20 por 100 anual (UNCTAD 2001), siendo este crecimiento mayor en los tres últimos años.

Dada la importancia de este fenómeno, surge el interés de dar una explicación teórica al mismo.

En el marco de un sistema capitalista, una primera respuesta que puede surgir es el principio de la maximización del beneficio. Aun asumiendo la validez de dicho supuesto, es evidente que esta respuesta resulta demasiado general, ya que no permite profundizar en la forma a través de la cual se desarrolla el proceso.

Por ello, se propone una revisión de ciertas teorías que en los últimos años han ocupado un lugar sobresaliente en la discusión teórica del fenómeno planteado. Se trata de una serie de teorías que podríamos denominar «microeconómicas» en cuanto que tratan de analizar el fenómeno desde una perspectiva empresarial, es decir, teniendo como unidad de análisis a la propia empresa (1). Esta revisión se plantea con el obje-

(1) Otras teorías han analizado dicho fenómeno desde una perspectiva diferente teniendo como unidad de análisis el proceso de internacionalización en su conjunto como una tendencia inherente a la propia dinámica del sistema capitalista (PALLOIX,

\* Departamento de Economía Aplicada I. Universidad Complutense de Madrid.

tivo de concretar un marco de análisis para el fenómeno de la expansión de las ET y sus efectos en las economías receptoras.

## 2. Enfoques microeconómicos

Bajo este enfoque se recogen un conjunto de teorías que basan la explicación del fenómeno que se está analizando en aspectos de tipo microeconómico, es decir, que toman como unidad de análisis a la empresa, entendida como agente de decisión. Estas teorías guardan una estrecha relación entre ellas y se han venido desarrollando, a través de mutuas influencias, especialmente durante las dos últimas décadas. En cierta medida, se puede considerar que representan el núcleo más visible del debate actual sobre el fenómeno de las ET y sus efectos.

### *Teoría del poder de mercado*

La tesis doctoral de Hymer fue uno de los primeros intentos de formular una teoría específica sobre la ET desde un análisis micro, es decir, tomando como punto de partida la teoría de la firma (Hymer, 1976: 27-28). Hymer parte de la existencia de mercados imperfectos para explicar las razones que inducen a una empresa a invertir en el exterior. Estos mercados imperfectos permiten dotar a las empresas de ventajas específicas (ventajas competitivas), capacidades o habilidades que la colocan en una posición favorable con respecto a sus competidores. Dichas ventajas son las que permiten a las ET superar con éxito las barreras de entrada con las que se encuentran a la hora de llevar a cabo sus «operaciones internacionales». Para Hymer, las principales fuentes de ventajas específicas son la tecnología y el conocimiento (2).

A partir de aquí, la internacionalización de la producción se explicaría porque las ET tratan de

explotar al máximo esa ventaja que poseen. Para ello, las empresas llevarán a cabo prácticas colusionistas, tratando de generar situaciones de monopolio o cuasi-monopolio.

En cuanto al análisis de los efectos este autor señala que dado que el objetivo de la expansión de las ET es la explotación de sus ventajas específicas, la reducción de la competencia será el principal efecto para las economías de los países receptores. Las actividades de las ET pueden resultar perjudiciales en la medida en la que deriven en prácticas colusionistas que aumentan su poder de mercado y disminuyen la eficiencia. Para Hymer la empresa no es un agente pasivo ante las imperfecciones del mercado, sino que es un agente activo, ella misma crea dichas imperfecciones existiendo una relación causal bidireccional entre la estructura del mercado y el comportamiento de una empresa. Todo esto se traduce en una serie de efectos concretos, derivados del objetivo de explotar la ventaja competitiva de la empresa a través de la reducción de la competencia: la estructura de los mercados (más concentrada), la obtención de rentas monopólicas, abusos de poder de mercado, creación de demanda no sujeta a las necesidades reales, desinversiones nacionales, etc.

### *Teoría de la internalización*

Esta teoría parte del trabajo de Coase y del posterior desarrollo del mismo sobre la existencia de costes de transacción (CT) como factor que explica el surgimiento de la organización/empresa. El mecanismo más adecuado para la asignación de recursos constituye el objeto de estudio siendo la transacción, la unidad básica de análisis.

El razonamiento que se plantea, básicamente, es el siguiente: en la realidad, muchos mercados no operan bajo los supuestos de competencia perfecta existiendo una serie de CT en los que incurre una empresa al utilizar el mercado externo para realizar sus transacciones. Ante esto, a la empresa se le plantea la opción de tratar de minimizar estos costes utilizando como alternativa al mercado externo, otro interno, es decir, realizar en el seno de la propia empresa las transacciones que antes se realizaban a través del mercado, es



COLABORACIONES

1973, 1975). Aunque en este artículo hemos decidido recoger sólo una selección de los llamados «enfoques microeconómicos», la lectura de otros enfoques ha sido fundamental para valorar los aportes y limitaciones de los que aquí se recogen.

(2) Sería necesario incorporar también otras cuestiones, por ejemplo, las relativas al tamaño de la empresa. Estos aspectos no suelen ser tenidos en cuenta y sin embargo, cobran una relevancia especial en los procesos de internacionalización más recientes.

decir, internalizarlo. Las decisiones empresariales vienen determinadas por la estructura de mercado, por sus imperfecciones, siendo la empresa un agente pasivo que responde a dichas imperfecciones. El problema a resolver es una cuestión de minimización de costes en un contexto en el que los costes de producción y la demanda se consideran variables exógenas.

La argumentación anterior se aplica al estudio de las ET derivándose de ello una corriente de análisis que se conoce como la teoría de la internalización. Partiendo de la teoría de la firma, el proceso de expansión de las ET se explica a través de un mecanismo de «economización» de los costes de transacción, que lleva a la empresa a internalizar todos aquellos mercados que le resulta más rentable explotar internamente (Rugman, 1982: 11). Algunos mercados resultan especialmente imperfectos y por tanto, susceptibles de ser internalizados. Se trata de los mercados relacionados con activos intangibles tales como la tecnología, el *know-how* o las marcas donde cuestiones relativas a la incertidumbre, la asimetría en la información o la especificidad de los activos elevan los costes de realizar las transacciones a través del mercado regular.

En esta teoría, la ventaja específica de Hymer (ventaja que existiría previamente al proceso y que sería el principal factor explicativo del mismo) no es una condición necesaria ya que la ventaja realmente surge del propio proceso de internalización (3).

Para responder a la pregunta de dónde invertir esta teoría hace referencia a los factores de localización. Tales factores son considerados como algo exógeno, entendiéndose que hacen referencia a las ventajas comparativas de los países de las que habla la teoría neoclásica del comercio internacional, pero aplicada al caso de la distribución geográfica de las inversiones.

En cuanto a los efectos para las economías

(3) Un ejemplo de este tipo de ventaja lo constituyen los precios de transferencia, precios establecidos por las propias ET para sus transacciones internas y que a veces se hallan alejados de los precios que se manejan en el mercado regular. Los precios de transferencia pueden ser utilizados como mecanismo para transferir beneficios de unas filiales a otras en función de la estrategia global de la ET y de las fiscalidades existentes entre los distintos países donde tiene ubicada sus actividades.

receptoras, estos serán positivos. Como a través de la internalización se minimizan los costes de transacción el resultado será una mejora en la eficiencia. Para los países receptores, la ganancia no se centra tanto en la transferencia de capital sino en la de tecnología, ya que en este caso el mercado es muy imperfecto y si no, muchos países no tendrían acceso a ella. Esta teoría no tiene en cuenta otros efectos derivados del proceso de internalización, especialmente aquellos relacionados con la concentración de la oferta y la posibilidad de prácticas monopólicas.

La principal discusión entre los dos enfoques micro revisados hasta ahora se centra en la consideración de la ventaja específica/competitiva de la empresa vs. la internalización como factor explicativo de la internacionalización de la producción. Esta discusión trata de ser resuelta por el planteamiento ecléctico de Dunning.

### *El paradigma ecléctico*

Dunning se ha constituido en uno de los principales autores que han trabajado el tema de las ET desde un punto de vista teórico y empírico. Una de sus principales aportaciones es la de reconocer que la mayoría de las teorías que explican el proceso de internacionalización de las empresas resultan incompletas, es decir, que tienen en cuenta sólo algunos de los aspectos relevantes. A partir de ahí construye lo que él denomina «paradigma ecléctico», que trata de integrar elementos de diferentes teorías para superar su carácter parcial.

Dunning plantea que cualquier forma de internacionalización de la producción podrá ser explicada a partir de tres condiciones que deben ser satisfechas (Dunning, 1979, p. 275):

- 1) La empresa debe poseer una ventaja de propiedad (*Ownership advantage*) frente a empresas de otras nacionalidades.
- 2) Debe resultar más beneficioso para la empresa que posee la ventaja de propiedad explotarla ella misma en lugar de venderla a terceros (*Internalization advantage*).
- 3) Una vez que son satisfechas las condiciones 1 y 2 la empresa decide expandir sus actividades en función de una serie de factores de locali-



COLABORACIONES

zación presentes en el país receptor de la inversión y relacionados con la ventaja de propiedad de la firma (*Localization advantage*).

Con respecto a los enfoques anteriores, no hay novedades en el punto de partida que sigue siendo la existencia de mercados imperfectos. A partir de ahí se explica la aparición de ventajas de propiedad en la firma y de costes de transacción que rentabilizan las operaciones de internalización. El enfoque propuesto por Dunning (denominado paradigma OLI por las iniciales en inglés de las tres ventajas), trata de integrar los planteamientos de los dos enfoques teóricos anteriores constituyéndose como paradigma de las explicaciones sobre la internacionalización de la producción y concretamente sobre la IED.

Recientemente, Dunning ha tratado de adaptar su modelo a los cambios habidos en el panorama internacional y a las críticas recibidas por los autores de la internalización. Para ello hace hincapié en los cambios que la globalización está produciendo en las estrategias adoptadas por las empresas y en los factores de localización. Además, admite la aparición de ventajas de propiedad como consecuencia del propio proceso de internalización (Dunning en Hood and Young, 2000: 31).

Dunning es uno de los autores que más ha profundizado en el análisis de los efectos de las ET. Para este autor, el impacto de las ET en una economía va a depender de la configuración de las ventajas de propiedad (ventajas competitivas de la firma) y los factores de localización (ventajas comparativas de los países) (Dunning, 1992: 265). A partir de aquí, el autor se distancia de los enfoques anteriores, reconociendo la necesidad de contemplar la especificidad de cada caso para poder analizar los efectos de la IED. Esto se plantea en el sentido de considerar que, en la medida en que las ventajas de propiedad sean compatibles con los factores de localización (ventajas competitivas) de los países receptores, el impacto será positivo.

El planteamiento anterior se justifica a partir de un argumento similar al utilizado por los autores de la internalización cuando plantean las mejoras de eficiencia: se considera que las ET son más eficientes y competitivas precisamente a raíz del propio proceso de internacionalización,

por eso, a través del mismo, transfieren esas ventajas de competitividad a los países en los que invierten, especialmente si los factores de localización de esos países lo favorecen.

### *Aportes y limitaciones de los enfoques micro*

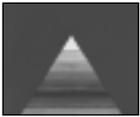
En el análisis de la expansión de ET y sus efectos en una economía específica no será posible extraer conclusiones relevantes desde un planteamiento que se quede únicamente en una visión global. Por el contrario, se hace necesario recurrir al análisis de *las unidades microeconómicas*. La incorporación de esta dimensión microeconómica y de ciertas variables relevantes constituye el principal aporte de las teorías revisadas. Sin embargo, supone a la vez una limitación. Esto se debe a que su análisis del fenómeno desde el punto de vista de la ET que lo lleva a cabo les implica olvidar la existencia de un proceso global y sectorial en el que se enmarcan las distintas actuaciones de las empresas.

Teniendo en cuenta esto, a continuación se analizan otras deficiencias consideradas en estos enfoques y relativas a las variables o categorías utilizadas.

1) *La teoría de la firma*. Una de las principales aportaciones de las teorías micro es plantear precisamente la necesidad de una teoría de la firma, sin embargo, la teoría propuesta presenta importantes deficiencias ya que al estar basada exclusivamente en los costes de transacción y en el proceso de intercambio resulta parcial. Autores que también parten del trabajo de Coase, han considerado insuficiente un análisis basado en los costes de transacción, apuntando la necesidad de incorporar también los costes de producción ya que la tecnología no se puede considerar como dada. Las empresas toman sus decisiones minimizando los costes totales, no sólo los de transacción, sino también los de producción. (North, 1994: 610) (4).

Además, desde un punto de vista epistemoló-

(4) No incluir los costes de producción supone no poder explicar el fenómeno de la deslocalización donde no hay proceso de internalización, sino simplemente de cambios en la ubicación geográfica motivados por unos menores costes de producción.



COLABORACIONES

gico, estas teorías parten de un individualismo metodológico que les impide incorporar elementos de la dinámica del sistema capitalista necesarios para la comprensión del proceso de internacionalización de la empresa.

2) *La teoría de la competencia utilizada por estos enfoques es de origen neoclásico.* El análisis de la competencia se centra básicamente en el número de empresas que participan en el mercado y en cuál es su porcentaje de participación. Se trata de una concepción estática de la competencia que lleva a reducir los efectos contradictorios del proceso a una falsa dicotomía como la que se plantea entre Hymer y los autores de la internalización (Jenkins, 1989). Por ello, se considera más adecuado partir de una concepción dinámica de la competencia.

3) *Concepto de ventaja competitiva.* Para estos autores el origen de la ventaja competitiva está en la estructura imperfecta de los mercados, por ello, este concepto de ventaja se asocia con una consideración estática de la competencia. Se ha sugerido la necesidad de introducir una perspectiva dinámica al concepto de competencia a partir del cual la ventaja competitiva surge, no por una estructura de mercados imperfectos, sino por la necesidad de hacer frente con éxito a la confrontación con otras empresas. El interés no sólo por explotar una ventaja competitiva existente, sino también la necesidad de generar otras nuevas que permitan posicionarse favorablemente ante los competidores, constituyen factores fundamentales en la dinámica de las ET.

Además, en el paradigma ecléctico se asocia el concepto de ventaja competitiva de la empresa con el de ventaja comparativa a nivel nacional, lo cual resulta discutible en la medida en la que para Dunning el primero hace referencia a una ventaja intrasectorial, que se considera ventaja absoluta y el segundo a una intersectorial, ventaja relativa. Es decir, que en la batalla entre empresas sí hay «ganadores» y «perdedores», pero en la batalla entre países la competencia y la especialización productiva que se deriva de la misma resulta ser igualmente beneficiosa para todos.

4) *Consideración de los factores de localización y del papel que juegan en el proceso de internacionalización.* La crítica que se plantea en

este sentido se basa fundamentalmente en dos aspectos:

a) Los factores de localización son incorporados y entendidos desde la óptica de la teoría neoclásica del comercio internacional, es decir son considerados como ventajas comparativas de los países de acuerdo a la conceptualización que de las mismas se hace en la citada teoría del comercio. Además de las numerosas críticas que este concepto ha recibido (Alonso, 1992), en este análisis cabe destacar la cuestión de si la especialización a partir del desarrollo de las ventajas comparativas resulta o no igualmente beneficiosa para todos.

b) Los factores de localización se consideran como algo dado, como algo exógeno a la decisión de internacionalizar la producción, afectando sólo a la ubicación geográfica de la misma. Frente a esto se considera que la existencia de ventajas de localización afecta no sólo a la ubicación geográfica de las inversiones, sino a la propia decisión de invertir, o mejor dicho de expandirse la ET y a la forma que esta expansión adopta.

#### **4. Conclusiones. El proceso de expansión de las ET: propuesta para un marco de análisis**

La discusión anterior se ha planteado en torno al carácter complementario o alternativo de los distintos enfoques y su validez para proporcionar un marco que permita la interpretación del fenómeno en cuestión. Plantear esto tiene sentido en la medida en la que se ha sugerido que los distintos enfoques proporcionan aportes válidos para la comprensión del fenómeno, pero a la vez ciertas limitaciones, derivadas generalmente de una consideración parcial de los elementos que intervienen en el mismo.

Partiendo de la necesidad de un enfoque sistémico en el análisis de los fenómenos económicos, resulta interesante tratar de integrar perspectivas macro y microeconómicas. Esto permite no perder de vista la dinámica del proceso a nivel global y sectorial para, a partir de ahí, entender las actuaciones de las distintas empresas en cada uno de los países objeto de estudio. Por todo ello, una propuesta para el análisis del fenómeno que



COLABORACIONES

se ha planteado debe incluir los siguientes elementos:

1) En primer lugar, no se puede entender el proceso de expansión de las ET al margen de la dinámica de desarrollo de la economía capitalista en su conjunto y de los principales elementos o tendencias que configuran dicho desarrollo. En este sentido, el proceso de internacionalización es entendido como uno de esos elementos que configuran la evolución de la economía mundial y que es afectado por la misma. Esta tendencia de internacionalización está relacionada con los diferenciales en las tasas de beneficio intra e intersectoriales y con la propia lógica de expansión y acumulación del sistema.

Esto significa que para comprender la expansión de las ET es necesario considerar el proceso de internacionalización enmarcado en la dinámica de evolución del propio sistema y del sector particular, aunque para analizar la materialización específica que adopta el proceso de expansión de empresas concretas sea necesario atender también a otros elementos que nos permitan comprender los distintos objetivos y estrategias.

Así, si quisiéramos analizar el caso de la internacionalización de empresas españolas, tendríamos que comenzar por distinguir los distintos sectores y plantear un análisis del proceso a nivel sectorial para, desde ahí, entender el que han llevado a cabo cada una de las empresas. Por ejemplo, en el sector servicios, uno de los más importantes para la IED española en el exterior (y salvando las distancias existentes entre energía, telecomunicaciones, banca, etc.), sería fundamental enmarcar las inversiones realizadas por cada empresa en los procesos de liberalización, apertura y privatización de dichos sectores a escala mundial y particularmente en Europa y América Latina. La coincidencia temporal de dichos procesos con la internacionalización de las empresas españolas (y de otros países) no es casual y tiene mucho que ver con la evolución de cada uno de los sectores en las últimas décadas.

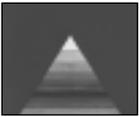
2) Para profundizar en la dinámica específica de las distintas empresas que protagonizan el proceso se considera que hay que responder básicamente a dos preguntas: ¿por qué la empresa tien-

de a crecer y expandirse hacia el exterior?, ¿cuáles son los elementos que condicionan el sentido geográfico de dicha expansión?

La respuesta a ambas preguntas se halla en el concepto de ventaja competitiva y en el de ventaja de localización respectivamente. Sin embargo, el contenido de ambos conceptos que aquí se adoptará difiere, en cierta medida, del planteado por los enfoques micro.

Para comprender la expansión llevada a cabo por las empresas más allá de las fronteras nacionales, hay que partir de la comprensión del proceso de desarrollo/crecimiento de la misma, ya que la internacionalización es una parte, cualitativamente diferente, de dicho proceso. Aunque no hay que olvidar la búsqueda constante de la mayor tasa de beneficio ya se ha señalado que centrar en esta variable la cuestión resulta un tanto limitado. Surge por ello la necesidad de una teoría de la empresa que de respuestas al problema de la internacionalización. Esta teoría se fundamenta en la idea de ventaja competitiva pero no en el sentido planteado por los autores micro, sino desde una perspectiva dinámica de la competencia y desde la incorporación del cambio técnico. Así, la internacionalización será uno de los mecanismos de crecimiento y expansión internacional de la empresa, pero no el único.

La ventaja competitiva de una empresa es algo que se origina por la lucha competitiva, y será además el elemento clave en la dirección del proceso de crecimiento de la empresa no tanto para responder al porqué, sino al cómo. Esta ventaja competitiva está sometida a un proceso de cambio y de adaptación al entorno competitivo, dinámico y cambiante a su vez. Esto sugiere que las capacidades competitivas de una empresa están referidas al ámbito en el que opera. De ahí, que una empresa que disponga de una ventaja competitiva en un determinado mercado, o frente a unos determinados competidores, no tenga por qué hacer gala de ella en otro contexto competitivo diferente. La especificación del ámbito competitivo es importante para poder valorar la extensión y el significado de la cuestión relativa a la transferencia de dichas ventajas competitivas a las economías receptoras, que generalmente suele ser el punto central de algunos de los plan-



COLABORACIONES

teamientos a la hora de valorar los efectos. Además, la ventaja competitiva no es sólo una condición necesaria sino que constituye en sí misma el objetivo perseguido en el proceso de internacionalización.

Siguiendo con el caso de las empresas españolas, tras el análisis sectorial habría que dar respuesta a dos preguntas: cuáles son las ventajas competitivas que tratan de explotar y cuáles son las que tratan de obtener como resultado de su internacionalización. Con respecto a lo primero, es evidente que las capacidades tecnológicas, organizativas y financieras han sido una condición necesaria para la internacionalización. Sin embargo, en el caso de muchas empresas lo importante no ha sido tanto la intención de explotar esas ventajas, sino la posibilidad e incluso la necesidad de obtener nuevas ventajas como resultado de la expansión internacional. Se trata de ventajas relacionadas con el tamaño y con otros factores que permitan además de mejorar los niveles de rentabilidad, consolidarse en el sector, especialmente a nivel europeo. En este sentido, los procesos de apertura y liberalización han permitido y a la vez han desencadenado la expansión internacional.

Por otra parte, teniendo en cuenta que la ventaja competitiva de cada empresa está referida al entorno en el que se opera, las empresas españolas transferirán esas capacidades que se han mencionado, en función de sus propias estrategias y su interrelación con las características del sector y país receptor de la inversión. En los casos de inversiones poco estratégicas, en las que se produzcan situaciones de monopolio o casi monopolio con regulaciones inadecuadas, la transferencia de ventajas será menor que en los casos en los que se de la situación contraria. Por otra parte, la utilización de modalidades basadas en la adquisición de activos existentes o la inversión en nuevos activos también desencadena efectos muy distintos en las economías receptoras (UNCTAD, 2000)

3) Tras los dos puntos analizados, queda plantearse qué papel juegan los países receptores en el proceso de expansión de las ET. Esto hace referencia a lo que algunos autores han venido denominando factores o ventajas de localización. Ya

fueron señaladas en su momento las críticas que suscita una consideración de estos factores a partir de su asimilación al concepto de ventaja relativa. Desde una concepción de las ventajas entendidas como absolutas, se entiende que existe una asimetría en tales ventajas en la medida en la que favorecen una dinámica desigual en la forma de inserción externa de las distintas economías. Todo esto sugiere que no todos los factores de localización juegan el mismo papel en la atracción de ET ni en las consecuencias que se deriven para la economía receptora.

Por otra parte, los factores de localización no afectan sólo a las decisiones de dónde invertir, sino que también condicionan la propia decisión de si invertir o no y de cómo hacerlo. Los factores de localización resultan un elemento endógeno al propio proceso de expansión de las ET en la medida en la que condicionan el desarrollo de sus ventajas competitivas. Además, las necesidades de las propias empresas configuran también el desarrollo de algunos factores de localización. Es decir, existe una reciprocidad entre ambos factores.

Como ya hemos mencionado, en el caso de la expansión de empresas españolas hacia América Latina, los procesos de liberalización y apertura, las privatizaciones, etc. han resultado ser un factor de localización determinante para las decisiones de inversión. Además han afectado a las estrategias y modalidades adoptadas por las empresas en cada caso. Otro factor de localización importante ha sido el tamaño de mercado, factor que condiciona el carácter más o menos estratégico de las inversiones.

En definitiva, no serán iguales los efectos de las inversiones acometidas por Repsol, Telefónica o Endesa en distintos países de América Latina ya que las estrategias adoptadas por cada empresa y los factores de localización propios de cada país y sector no serán los mismos. Con las variables apuntadas, se pueden conocer las características de cada tipo de inversión para así entender por qué se han dado unos efectos y no otros.

Resumiendo, a partir de los tres elementos mencionados, para cada realidad histórica específica, el proceso se concreta en un modo de expansión determinado que es el que nos va a



COLABORACIONES

permitir valorar con más precisión los vínculos entre el proceso de expansión de las ET y sus efectos para la economía receptora. Esta propuesta guarda ciertas semejanzas con la que plantea Dunning (1992, cap. 10) en la medida en la que considera que los efectos dependen de la interrelación entre las ventajas competitivas de las firmas y las ventajas de localización de los países. Sin embargo, la propuesta sugerida se distancia del planteamiento de Dunning en dos aspectos fundamentales:

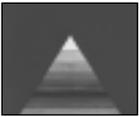
1) En primer lugar, las divergencias se deben a las distintas conceptualizaciones que se hacen sobre la ventaja competitiva y los factores de localización.

2) En segundo lugar, se rechaza la idea de Dunning de que los efectos serán positivos en la medida en la que exista correlación entre las ventajas competitivas y los factores de localización. Por el contrario, se considera que tal correlación siempre existirá, ya que la que las empresas van a ubicar sus inversiones allí donde los factores de localización les permitan un desarrollo de sus ventajas competitivas. Sin embargo, esto no garantiza que el impacto vaya a ser positivo ya que el modo de expansión que se derive no tiene porque resultar beneficioso para el país. La consideración a priori de un impacto positivo garantizado por la correlación entre ambas ventajas se deriva de dotar de una excesiva importancia a la competitividad en cuanto a su relación con el desarrollo y del propio concepto de competitividad que se plantea, que implica afirmar que la misma, mejora a partir de un mayor desarrollo de las ventajas relativas del país.

Este planteamiento permite comprender claramente que el «modo de expansión» es en sí mismo un concepto dinámico y cambiante a partir de la propia evolución de la economía mundial y que, por tanto, los efectos que se produzcan en las economías serán también variables. Desde esta perspectiva resultará posible hacer generalizaciones sobre los efectos en la medida en la que sea posible hacerlas sobre las variables «empresa» y sobre las variables «país», es decir, sobre el modo de expansión de las ET.

## Bibliografía

1. ALONSO, J. A. (1992): «Ventajas comerciales y competitividad: aspectos conceptuales y empíricos», *Información Comercial Española*, número 705, mayo 1992.
2. ALONSO, J. A. (1994): «El proceso de internacionalización de la empresa», *Información Comercial Española*, número 725, enero 1994, páginas 127-143.
3. BUCKLEY, P. J. (1990): «Problems and developments in the core theory of international business», *Journal of International Business*, fourth quarter, pp. 657-665.
4. BUCKLEY, P. J. y CASSON, M. (1985): *The economic theory of the multinational enterprise*, MacMillan Press.
5. DUNNING, John H. (1979): «Explaining changing patterns of international production: in defence of the eclectic theory», *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, volumen 41, noviembre 1979, páginas 269-293.
6. DUNNING, John H. (1992): *Multinational enterprises and the global economy*, Addison-Wesley, Gran Bretaña.
7. DUNNING, John H. (1994): «Re-evaluating the benefits of foreign direct investment», *Transnational Corporations*, volumen 3, número 1, febrero, 1994.
8. GUERRERO, D. (1995): *Competitividad: teoría y política*, Ariel Economía, Madrid.
9. HYMER, S. H. (1976): *The international operations of national firm*, The MIT Press.
10. HOOD, N. y YOUNG, S. (ed.) (2000): *The globalization of multinational enterprise activity and economic development*, Macmillan Press, Londres.
11. JENKINS, R. (1989): *Transnational corporations and uneven development: the internationalization of capital and the third world*, Meuthen, London and New York.
12. NORTH, D. y WALLIS, J.: «Integrating Institutional Change and Technical Change in Economic History. A transaction Cost Approach», *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, número 150 (4), páginas 609-624.
13. PALLOIX, Ch. (1975): *Las firmas multinacionales y el proceso de internacionalización*, S. XXI (1973).
14. PALLOIX, Ch. (1978): *La internacionalización del capital*, H. Blume Ediciones, Madrid (1975).
15. PITELIS, Ch. (1989): «The Transnational Corporation: A Synthesis», *Review of Radical Political Economics*, volumen 21 (4), páginas 1-11.
16. PITELIS, CH. y SUDGEN, R. (1991): *The nature of the transnational firm*, Routledge, London.
17. RIALP I CRIADO, A. (1999): «Los enfoques microorganizacionales de la internacionalización de la empresa: una revisión y síntesis de la literatura», *Información Comercial Española*, número 781, páginas 117-128.
18. RUGMAN, Alan M. (editor) (1982): *New Theories of the Multinational Enterprise*, CROOM HELM, Londres.
19. UNCTAD (varios años): *World Investment Report*, NN.UU, Nueva York.



COLABORACIONES