

Carmen Florido de la Nuez*
Ana Aldanondo Ochoa**

INVERSIÓN INTERNACIONAL Y MULTINACIONALES EN SECTORES HORTOFRUTÍCOLAS DE EXPORTACIÓN

En este trabajo se desarrolla un modelo teórico que pretende reflejar los incentivos de las empresas multinacionales en la inversión directa en la agricultura de los países en vías de desarrollo, en lo que se ha llamado «economías de plantación». Se trata de un modelo de inversión y comercio internacional que incluye bienes intermedios, factores específicos y economías externas. Los resultados ponen de manifiesto cómo la existencia de economías de escala externas ligadas a infraestructuras de transporte y comercialización pueden explicar la concesión de tierra de cultivo a empresas con grandes recursos de capital en países con escasa dotación del mismo.

Palabras clave: inversiones internacionales, empresas multinacionales, comercio internacional, agricultura, países en desarrollo.

Clasificación JEL: F1, F21, F23, O1, O4, Q1.

1. Introducción: marco teórico

La Nueva Teoría del Comercio Internacional considera que el movimiento internacional de capital se hace tanto dentro de una estructura jerarquizada de la empresa a través de la inversión directa vía multinacionales, como a través del mercado. Además, explica los incentivos y las ventajas competitivas que tienen aquellas empresas para invertir en un tercer país.

La investigación en comercio internacional ha señalado que las empresas tienen distintos motivos para preferir la internacionalización a través de la inversión en vez del comercio. Las causas varían según se trate de la inversión horizontal (la misma producción en distintos países) o de integración vertical (Markusen y Venables, 2000; Markusen, 2002), según la estructura de la propiedad elegida (Stopford y Wills, 1972; Hennart, 1988, 1991; Gomes-Casseres, 1989; Padmabanan y Cho, 1996; Erramilli y Rao, 1990, 1993; Caves y Mehra, 1986; Hennart y Park, 1993; Hennart y Reddy, 1997; López-Duarte y García Canal, 1998) o, según se realice entre países del mismo nivel de desarrollo o en huéspedes subdesarrollados (Zhang y Markusen, 1999; Markusen, 2002).

* Departamento de Análisis Económico Aplicado. Universidad de las Palmas de Gran Canaria.

** Departamento de Gestión de Empresas. Universidad Pública de Navarra.

Versión de 14 de marzo de 2003.

La teoría de la inversión directa en el extranjero ha evolucionado desde la teoría del comercio neoclásica hasta la teoría de la organización industrial¹, apoyada por la teoría de la internalización de la empresa en la expansión internacional. Esta visión explica la multinacionalización argumentando que la empresa elige su estructura óptima en cada etapa de producción después de evaluar el coste de la transacción económica². Los costes de localización, características distintivas de la empresa, factores de internalización, variables financieras y factores culturales así como la distancia física, la estructura de mercado, los costes de adaptación al entorno local y de llevar a cabo negocios en ámbito foráneo, se identifican en la literatura como factores que juegan un importante papel en determinar la decisión de entrada a un mercado extranjero³.

Por lo que se refiere a las ventajas competitivas que garantizan el éxito de la empresa multinacional, la teoría del comercio internacional no está unificada al respecto y ofrece una amplia casuística. Los desarrollos teóricos recientes en el ámbito de la organización industrial, como el enfoque de la empresa basado en los recursos, han sido incorporados de forma fragmentaria en los mo-

delos de comercio internacional (Peng, 2001)⁴. Uno de los casos específicos de la inversión directa internacional considerada en la literatura es el de las concesiones. Es aquel en el que la empresa posee una dotación de recursos que le permite gozar de una ventaja competitiva en la explotación de un recurso específico (normalmente un recurso natural) en el país huésped. En este caso, el gobierno del país huésped, da la concesión de una licencia industrial — casi exclusiva — a la empresa foránea. Los ejemplos más habituales son los de las industrias extractivas como el petróleo o la minería.

Sin embargo, existe otro tipo de inversión internacional relacionada con las concesiones que no responde a los incentivos comúnmente considerados por la literatura y que es determinante en el comercio del plátano y de otros productos agrícolas como son las frutas y hortalizas. Se trata de las inversiones directas realizadas por empresas multinacionales en países subdesarrollados y que dan lugar a lo que se ha denominado históricamente «Economías de plantación» (Beckford, 1972; Dinham y Hines, 1985) y que pervive en nuestros días con sus rasgos esenciales. Esta economía se basa en la concesión a la empresa multinacional en el país huésped de grandes extensiones de tierra de cultivo y del uso en exclusiva de las infraestructuras de transporte y comercialización.

La peculiaridad de esta concesión es que para la empresa multinacional la integración de la producción agrícola no cuenta como incentivo superar el poder monopolista de los proveedores, normalmente disgregados, ni otras motivaciones convencionales. En lo que se refiere a sus ventajas tampoco se puede justificar la inversión directa por su capacidad tecnológica diferencial. Antes bien, el desarrollo de una horticultura de exportación requiere la construcción de infraestructuras de transporte y comercialización, intensivas en capital, que tienen la naturaleza de economías externas.

¹ Claros exponentes de esta corriente son KINDELBERGER (1969), JOHNSON (1970) y CAVES (1971, 1974, 1982), entre otros, que consideran que las ventajas de propiedad de la empresa se fundamentan en la posesión de un derecho de monopolio sobre el acceso a la tecnología, conocimientos y marketing. CAVES además considera que esta ventaja tiene carácter de bien público. Por su parte, VERNON (1966, 1974, 1980) resalta el papel de la innovación tecnológica en el proceso de internacionalización de la empresa desarrollado en varias etapas, a través del modelo del «ciclo del producto».

² COASE (1937) desarrolla la teoría de la internalización basada en los fallos del mercado y que, entre otros, BUCKLEY y CASSON (1976) y posteriormente RUGMAN (1981, 1982) aplican a las multinacionales.

³ La teoría más relevante y conocida por su carácter ecléctico es la de DUNNING (1974, 1983, 1993, 1995), que pretende integrar las teorías precedentes sobre la expansión internacional y ofrecer un marco de análisis general capaz de explicar no sólo las causas sino también su distribución entre los diferentes países en los que la inversión tiene lugar. Así el paradigma OLI considera que la inversión directa en el extranjero tendrá lugar si se satisfacen las siguientes condiciones: 1) ventajas específicas de propiedad; 2) ventajas de internalización y, si se satisfacen las dos anteriores; 3) ventajas de localización.

⁴ Ver RIALP-CRIADO *et al.* (2002) para una revisión de este enfoque y el desarrollo de un modelo de los efectos de los recursos de la empresa sobre el comercio.

En este contexto, el objetivo de este trabajo es determinar cómo atraen estos países en vías de desarrollo la inversión extranjera (cómo se han generado las economías de plantación), cuáles son las causas del comercio (V.C) y por qué son las multinacionales y no las empresas domésticas las que hacen este comercio.

Con este fin, presentamos un modelo que pretende reflejar los incentivos específicos para la inversión directa en sectores hortofrutícolas de agricultura de exportación por parte de empresas multinacionales así como los motivos que llevan al país receptor de la inversión (país huésped) a dar a cambio la concesión de un factor específico, la Tierra.

Para caracterizar esta situación utilizamos una versión particular de un modelo de comercio con bienes intermedios, factores específicos y economías externas. Es un modelo discontinuo en el que se comparan distintas alternativas institucionales.

El trabajo se ha estructurado de la siguiente manera: en un primer apartado analizamos el caso del plátano como paradigma. El segundo apartado recoge la introducción y especificación del modelo de «Economías de plantación». Por último, el tercer apartado recoge las principales conclusiones y posibles proyecciones del modelo propuesto.

2. El caso del plátano como paradigma

El plátano es la segunda fruta en importancia en el consumo en los países de la OCDE, que se aprovisiona fundamentalmente a través de las importaciones. Los países exportadores son fundamentalmente países en vías de desarrollo, ubicados generalmente en Latinoamérica (exportan a EE UU y Europa) y en Filipinas (exporta a Japón). Para estos países el plátano tiene un gran peso en su balanza comercial, con una participación en las exportaciones que va desde el 10 por 100, en las grandes economías latinoamericanas, hasta el 50 por 100, en algunas economías insulares del Caribe.

El comercio mundial del plátano está dominado por las actividades de tres empresas multinacionales inte-

gradas verticalmente, para las que el plátano no es más que una parte de sus intereses dentro del gran conglomerado industrial. Estas tres multinacionales son: United Brands (United Fruit Company), Dole (Castle y Cooke) y Del Monte. Juntas cuentan con cerca del 60 por 100 de las exportaciones mundiales de plátano y más del 70 por 100 del mercado europeo. Estas empresas están vinculadas con las exportaciones de Latinoamérica, especialmente de Centro América, donde controlan directamente alrededor del 60 por 100 de la producción de su oferta de exportación. Además, están entrando con fuerza en Filipinas después de la apertura del mercado japonés en la década de los ochenta y, también actúan, aunque en menor grado, en ciertos países ACP. Concretamente, United Brand dirige la industria platanera de Belize, Surinam y Jamaica, que hasta mediados de los ochenta fue propiedad de Fyffes (multinacional europea que opera en Canarias).

Las multinacionales, desde principios de siglo, han estado muy comprometidas con el comercio de exportación de plátano (Read, 1983). La United Fruit Company (hoy, United Brands), se formó en 1899 y creció rápidamente a partir de la adquisición de pequeñas compañías plataneras. El origen de Standard Fruit se remonta al mismo período. Estas dos compañías multinacionales alcanzan su posición dominante en los años veinte en los que ya estaban integradas verticalmente, con facilidades de producción en países de Centro y Sur América, poseían sus propios barcos de vapor y tenían su propia red de comercialización y distribución en EE UU. Standard Fruit fue adquirida a mediados de los ochenta por Dole. Del Monte tiene una historia más reciente, incorporándose a la industria en los últimos años de la década de los sesenta.

Actualmente, las multinacionales mantienen la misma estructura y organización: producción verticalmente integrada, embalaje, transporte, maduración y empresas mayoristas. En todos los eslabones de la cadena se obtienen economías de escala y existe coordinación vertical. En cada país huésped, la multinacional ha sido el vehículo para el desarrollo del sistema de producción en las plantaciones.

En países con sistemas de plantación, históricamente, las empresas multinacionales han tenido el control directo de gran parte de la producción. En América Latina, el 60 por 100 del total es responsabilidad de las multinacionales. Este sistema ha generado un importante rechazo político recientemente. Por ello y por la misma evolución económica de los países, que ha implicado el desarrollo de infraestructuras propias, han abandonado en algunos países la producción directa y evolucionado hacia sistemas de producción menos integrados como la *agricultura contractual* (Minot, 1986; Glover, 1984, 1987; Beckford, 1972; Mackintosh, 1977, 1980). Un ejemplo en este sentido es Ecuador, donde desde 1960 la producción está controlada por los productores nacionales ya que, en la década de los cincuenta, el gobierno limitó la producción de las empresas multinacionales e incentivó a los productores privados, creando las condiciones de libre mercado en la compra del banano. Esto permitió que empresas nacionales compitieran con la United Fruit (principal multinacional que operaba en este mercado) aunque en clara desventaja por la alta tecnología desarrollada por ésta en el transporte refrigerado de banano.

La integración o coordinación vertical de la producción agrícola de plátano ha tenido importantes consecuencias en la estructura del mercado internacional. La participación de las multinacionales en el mercado mundial del plátano hace muy difícil la entrada de nuevas empresas ya que se enfrentan a una serie de barreras de entrada. Estas barreras están ligadas fundamentalmente con la escala y la posición ya adquirida de las multinacionales en: 1) el control sobre el acceso a la oferta agrícola a través de la propiedad directa de la tierra o a través de contratos exclusivos con los productores; 2) el control de las actividades portuarias, siendo propietarios de sus barcos o adquiriendo éstos por medio de contratos y alquileres; y 3) el control en la cadena de maduración y distribución así como los contratos exclusivos con los minoristas.

3. Introducción y especificación del modelo

Una teoría de la inversión multinacional debería explicar no sólo por qué una empresa decide localizar algunas de sus actividades en el exterior, sino también por qué la empresa es capaz de competir con las empresas ya establecidas en el exterior realizando las mismas actividades, a pesar de las evidentes desventajas que derivan del desconocimiento del patrón de demanda local, prácticas comerciales, etc.

Una explicación la encontramos en que, dado que la empresa tiene una ventaja en un sector productivo específico que le da ventaja comparativa en la producción de un bien diferenciado concreto (esta ventaja puede ser el conocimiento necesario para producir determinado bien, por ejemplo), el poseedor de esta ventaja tiene cierto poder de mercado que le ayuda a superar la desventaja competitiva frente a los productores locales en los mercados extranjeros. Por tanto, la explicación de las actividades multinacionales no son consistentes con la consideración de mercados perfectamente competitivos.

Markusen (1984) y Helpman (1984) fueron los primeros en construir un modelo de equilibrio general con empresas multinacionales, basados en este tipo de razonamientos. La idea de que las diferencias en el precio de los factores puede ser un incentivo para la inversión directa extranjera es de Helpman (1984, 1985), según el cual, cuanto mayor es la diferencia en la dotación relativa de factores entre países, mayor crecimiento de la inversión directa integrada verticalmente.

Spencer y Jones (1992) y Rodrik y Yoon (1989) modelizan el efecto de las políticas cuando una empresa doméstica obtiene *inputs* más baratos del exterior producidos por una empresa extranjera integrada verticalmente.

Ishikawa y Lee (1997) extiende el trabajo anterior al caso en el que tanto los bienes intermedios como los bienes finales pueden ser importados en mercados integrados verticalmente.

Siguiendo a Helpman (1985) y a Ishikawa y Lee (1997), Konan (2000) explora las relaciones entre las diferencias internacionales de precios de los factores, el

patrón de comercio internacional y la inversión extranjera directa, cuando los mercados son de competencia imperfecta y están relacionados verticalmente, obteniendo una relación discontinua entre beneficios, bienestar y aranceles debido a la entrada y salida de inversión directa extranjera. Así, la inversión directa extranjera es complementaria más que sustitutiva para el comercio internacional mientras que es más probable que emerja entre países con dotaciones factoriales muy distintas.

En definitiva, la existencia de las multinacionales se justifica con una amplia y variada casuística (Lipsey, 2000; Cozzi, 1999; Markusen, 2002). Sin embargo, parece una norma común el aceptar que estas empresas poseen una ventaja competitiva (tecnológica, organizativa, acceso privilegiado a capital en mercados imperfectos, ...) que le permite la inversión en el país huésped compitiendo con las empresas locales, en el caso de las empresas multinacionales «exportadoras», o integrando la producción de un bien intermedio en el caso de las «importadoras» (Donnenfeld y Weber, 2000).

En Comercio Internacional generalmente se considera que la empresa multinacional adquiere capital en los mercados internacionales y no se plantea la posibilidad de que el capital sea un factor específico de la empresa y cuando lo es, se considera que las ventajas competitivas que otorga son efímeras (Rialp-Criado, *et al.*, 2002). En efecto, los recursos intangibles y capacidades (I+D, marketing, capital humano...), suelen tener carácter ilimitado o público, se pueden aplicar a cualquier nivel de factor y se considera que conceden una ventaja competitiva más duradera.

En el caso de «las economías de plantación» en sectores hortofrutícolas de agricultura de exportación, no se puede considerar que la ventaja competitiva de las empresas multinacionales frente a la producción nacional haya sido tecnológica o de capital humano; ya que aunque ciertamente tienen alguna ventaja, ésta nunca es comparable a la que tienen en otros sectores como la minería o el petróleo (Beckford, 1972; Dinham y Hines, 1985).

En el caso del plátano, la gran ventaja de las empresas multinacionales es el conocimiento de los mercados de destino obtenido fundamentalmente mediante el control del marketing, dejando la producción en mano de empresas locales⁵.

Por tanto, para determinar por qué estas empresas prefieren la integración vertical de la producción antes que aprovisionarse a través del comercio, hay que referirse fundamentalmente a las deficiencias de capital en infraestructuras en los sectores hortofrutícolas de exportación y a las ventajas que las multinacionales tienen para acceder a los mercados de capital.

En contra del tratamiento convencional que recibe la inversión directa, vamos a considerar que la empresa multinacional tiene en sí misma una dotación de capital específico, o un acceso diferenciado a los mercados de capital internacionales, que le ayuda a invertir en los países productores. Asimismo, vamos a tratar la insuficiencia de infraestructuras en los sectores de economía de plantación en países en vías de desarrollo como una distorsión o un problema de generación de economías externas que, a través de la inversión internacional, se convierten en economías internas a la empresa, lo que explicaría la concentración del mercado.

En el modelo propuesto, vamos a tratar la relación entre un país A, país en vías de desarrollo, que produce un bien intermedio en un sector de competencia perfecta que presenta economías de escala externas, y una empresa oligopolista, que adquiere este bien intermedio y tras un proceso de comercialización, lo vende como producto final en un país B. En este proceso de compraventa, la empresa multinacional está tomando una decisión: integrar verticalmente o no la producción del bien intermedio.

⁵ Aun así, esta ventaja no parece ser tan importante como para favorecer la inversión en los países productores. Por otro lado, las empresas de estos países productores en el sector que nos ocupa, el plátano, no tenían, históricamente, poder oligopolista que justificase una integración vertical directa, eran precio-aceptantes (SOTO, 1985).

Especificación del modelo

Consideramos un país A, país en vías de desarrollo, bien dotado en recursos naturales y mano de obra y con escaso capital. Este país tiene dos sectores, un sector que produce un bien intermedio para la exportación, Y_1 , y un sector que produce un bien de consumo, Y_2 .

El sector 1 produce un bien intermedio agrícola con un factor específico, la tierra (T), y dos factores no específicos, trabajo (L) y capital (K). La producción en este sector es intensiva en mano de obra, y presenta economías de escala crecientes externas ligadas a la inversión de capital, para niveles de inversión sectoriales inferiores a K_0 , y constantes, para niveles de inversión sectoriales iguales o superiores a K_0 . Así, la función de producción, para una empresa i -ésima, representativa del sector, es:

$$Y_{1i} = F_{1i}(L_{1i}, K_{1i}, T_{1i}, K_1) \quad [1]$$

Siendo:

$$K_1 = \sum_{i \neq j} K_j$$

Para un nivel de K_1 constante, $F_{1i}(\cdot)$ es homogénea de grado uno y cóncava en L_{1i}, K_{1i}, T_{1i} .

$$\begin{aligned} \frac{\partial Y_{1i}}{\partial K_1} > 0 & \quad \text{para : } K_1 < K_0 \\ \frac{\partial Y_{1i}}{\partial K_1} = 0 & \quad \text{para : } K_1 \geq K_0 \end{aligned} \quad [2]$$

Por tanto, el sector presenta economías de escala externas a niveles de capital inferiores a K_0 .

El otro sector es un sector orientado hacia el mercado interior que produce un bien, Y_2 , sustitutivo de importaciones, cuya función de producción viene dada por:

$$Y_2 = F_2(L_2, K_2) \quad [3]$$

siendo $F_2(\cdot)$ homogénea de grado uno y concava en todos sus argumentos. El sector 2 es intensivo en capital y no se presenta reversibilidad de los factores de producción.

Además, existe plena utilización de recursos:

$$\begin{aligned} K_1 + K_2 &= K^A \\ L_1 + L_2 &= L^A \\ T_1 &= T^A \end{aligned} \quad [4]$$

Podríamos presentar distintas versiones del modelo⁶. Sin embargo, nos centraremos en el modelo más simple, en el que la externalidad es multiplicativa e Y_{1i} puede expresarse como:

$$Y_{1i} = F_{1i}[L_{1i}, K_{1i} h(K_1), T_{1i}] \quad [5]$$

En este caso, el país A se enfrenta a una distorsión doméstica o fallo de mercado, en el que sin intervención pública el nivel de inversión en capital en el sector 1 es subóptima.

Consideremos varios escenarios:

Escenario 1: Decisiones no estratégicas

Las empresas del sector 1 no tienen en cuenta el efecto de sus decisiones de inversión sobre $h(K_1)$. En este caso, si todas las empresas utilizan la misma tecnología, podemos agregar las funciones de producción de las distintas empresas ya que son funciones de producción homogéneas de grado uno para un nivel de capital K_1 (Helpman y Krugman, 1986; Wong, 1995). Así,

$$Y_1 = F_1(L_1, K_1 h(K_1), T_1) \quad [6]$$

En este caso, el efecto externo ocasionado por cada empresa es tan pequeño que el resto lo ignoran y toman

⁶ Por ejemplo, podríamos tener en cuenta los efectos cruzados con otros sectores. En este caso, $Y_{1i} = F_{1i}(L_{1i}, K_{1i}, T_{1i}, \alpha K_1 + \gamma K_2)$.

K_1 como un dato sobre el que no pueden influir con sus decisiones de inversión. Por lo tanto,

$$r_K = h(K_1)p_1 \frac{\partial F_1}{\partial K_1} = p_2 \frac{\partial F_2}{\partial K_2} \quad [7]$$

Escenario 2: Decisiones estratégicas

Las empresas tienen en cuenta los efectos de sus decisiones estratégicas de inversión y, por tanto, son conscientes de las economías externas que generan y de que un aumento de la inversión en su empresa puede tener como consecuencia una desinversión en otras rivales. En definitiva, consideran el efecto de las respuestas estratégicas de otras empresas sobre su propia producción exclusivamente. En este caso, las funciones de producción de las distintas empresas del sector 1 no se pueden agregar. Por tanto, para cada una de ellas, su condición de primer orden para la maximización del beneficio sería demandar capital de acuerdo con la siguiente ecuación:

$$r_K = p_1 \frac{\partial F_{1i}}{\partial K_{1i}} \left[h(K_1) + \frac{\partial h(K_1)}{\partial K_{1i}} K_{1i} \right] \quad [8]$$

donde $\frac{\partial h(K_1)}{\partial K_{1i}}$ puede ser negativo.

Por tanto, la empresa i -ésima tiene en cuenta el efecto de sus decisiones de inversión sobre el resto de empresas. Lógicamente, si la empresa i -ésima invierte más supondrá que las demás empresas invierten menos. El equilibrio de Nash para este caso implicaría también una inversión sectorial de capital subóptima (Bergstrom, Blume y Varian, 1986; Auld y Lorraine Eden, 1990; Cornes y Sandler, 1984, 1994).

Escenario 3: Óptimo paretiano e intervención

En los dos casos anteriores el rendimiento marginal privado del factor k no coincide con el rendimiento marginal social y la inversión en el sector 1 es subóptima. El

rendimiento marginal social es aquel en el que cada empresa considera el efecto positivo de su inversión, no sólo sobre su producción sino sobre el conjunto de todas las empresas del sector. Este rendimiento marginal social puede expresarse de dos formas equivalentes, agregada o no. Para el primer caso, en el que las empresas no tienen en cuenta los efectos de sus decisiones estratégicas de inversión de capital sobre el resto, el óptimo paretiano vendrá determinado por:

$$r_K = p_1 \frac{\partial F_1}{\partial K_1} \left[h(K_1) + \frac{\partial h(K_1)}{\partial K_1} K_1 \right] \quad [9]$$

En el segundo caso, en el que la empresa i -ésima considera el efecto positivo de su inversión de capital sobre el resto de empresas, se presenta la misma solución de forma desagregada.

$$r_K = p_1 \frac{\partial F_{1i}}{\partial K_{1i}} h(K_1) + \sum_j \frac{\partial h(K_1)}{\partial K_{1j}} \frac{\partial F_{1j}}{\partial h(K_1)} \quad [10]$$

Como todas las empresas usan la misma tecnología, este último resultado se puede agregar originando una expresión idéntica a la del anterior.

La posible intervención para alcanzar el óptimo en el caso⁷ de las decisiones no estratégicas será:

$$r_K = \frac{\partial F_1}{\partial K_1} [h(K_1)(1 + \varepsilon)] \quad [11]$$

siendo la elasticidad,

$$\varepsilon = \frac{K_1}{h(K_1)} \frac{\partial h(K_1)}{\partial K_1} \quad [12]$$

Por tanto, si se impusiera una subvención *ad valorem* igual a ε a la inversión de capital en el sector 1 el rendi-

⁷ En el otro caso se puede calcular de forma análoga un impuesto.

miento marginal privado del capital coincidiría con el social; siendo el precio del capital subvencionado, r'_K , igual a la siguiente expresión:

$$r'_K = r_K / (1 + \varepsilon) \quad [13]$$

Es decir, la política óptima (*first best*) sería un *tax cum subsidy* (Bagwathi, 1986).

Supongamos que esta política es imposible de llevar a cabo, ya que estamos considerando un país en vías de desarrollo que no cuenta con el aparato administrativo suficiente y que, por lo tanto, los costes de implementarla son prohibitivos (Wong, 1995).

Tenemos ahora una empresa oligopolista del país B, desarrollado, que produce un bien final Y'_1 , que vende en el país B, utilizando como bien intermedio el bien Y_1 del país A, además de capital y trabajo. Utiliza una tecnología con coeficientes fijos de producción. Suponemos que en la industria Y'_1 existen barreras de entrada y que, por lo tanto, es oligopolista. Consideramos además, que cada empresa individual es precio aceptante en el mercado de factores del país B. Estos dos supuestos simplifican el modelo pero no le restan generalidad, como ya se ha demostrado (Ishikawa y Spencer, 1999; Spencer y Jones, 1991).

La función de beneficios de una empresa típica del sector Y'_1 de bienes finales del país B será:

$$\Pi_i = (P_d - P_1 - r_K^B - w^B) \cdot Y_1 \quad [14]$$

donde, P_d es el precio de compra de los consumidores del bien Y'_1 , P_1 es el precio del bien intermedio Y_1 , r_K^B y w^B son los precios de los factores capital y trabajo, respectivamente, en el país B, e Y_1 es la cantidad empleada de bien intermedio, que es igual a la del bien final.

Sabemos que cuando existen economías de escala externas en un sector en el que las empresas ignoran los efectos estratégicos de su inversión los beneficios de las empresas son nulos, funcionamiento de competencia perfecta. Por lo tanto, el precio del bien interme-

dio Y_1 es igual a su coste medio de producción (Wong, 1995), que viene expresado del siguiente modo:

$$p_1 = C_u(w^A, r_T^A, r_K^A, K_1) \quad [15]$$

En el caso de que la externalidad sea multiplicativa sería:

$$p_1 = C_u(w^A, r_T^A, r_K^A / h(K_1)) \quad [16]$$

C_u son los costes unitarios de producir el bien intermedio en el país A, que dependen del precio de los factores en el país A y del nivel de capital invertido en el sector. C_u decrece con K_1 cuando este capital está por debajo del nivel K_0 , y éste constituye el principal incentivo para la integración vertical. La segunda ecuación utiliza el precio virtual del capital $r_K^A / h(K_1)$ en la función de costes unitarios. Esta función se comporta ahora como una de las economías de escala constantes y, aplicando el teorema de la envolvente, la derivada de esta función de costes con respecto al precio virtual nos daría la cantidad de capital virtual $a_k \cdot h(K_1)$, es decir, el coeficiente unitario del capital, a_k , multiplicado por $h(K_1)$.

Dirección de comercio

Sabemos que cuando se presentan economías externas en la producción, el equilibrio posible del mercado internacional es múltiple (Wong, 1995). Pero como nuestro interés es reflejar cuáles son los incentivos para la integración vertical en el sector 1, vamos a considerar una situación de partida de libre comercio y previa a la integración vertical, en la que se presenta especialización incompleta en el país A (se produce el bien intermedio y el bien 2) y en la que, también, el país A, bien dotado en recursos naturales y mano de obra y escaso en capital, importará el bien Y_2 (bien de consumo final e intensivo en capital) y exportará el bien Y_1 (bien intermedio, intensivo en mano de obra). En esta situación no se ha producido una completa igualación del precio de los

factores de producción y, además, aunque consideremos el capital móvil, suponemos que los mercados de capitales tienen un funcionamiento imperfecto y que la tasa de interés es muy superior en el país en vías de desarrollo. Por lo tanto, partimos de la base de que la empresa monopolista u oligopolista del país B está favorecida por el acceso al mercado de capital del país B.

Como hemos visto, se presentan economías de escala externas crecientes en el sector 1 del país A cuando $K_1 \leq K_0$ y constantes en el caso que $K_1 \geq K_0$. En este contexto, tendremos que analizar cuáles son los incentivos que tiene la empresa importadora del bien intermedio en el país B para integrar verticalmente la producción en el país A y cuáles son las ventajas que inducen al país huésped a realizar la concesión. Como las empresas del sector 1 en el país A son precio aceptantes, estos incentivos están fundamentalmente relacionados con las economías de escala externas, o la posibilidad de disminuir los costes medios en el sector 1 a través de la inversión en capital. Vamos a considerar simplemente que la empresa considera dos alternativas, integrar o no la producción agrícola del bien intermedio en el país A. Para esta empresa, en caso de que considere la integración, querrá hacerla teniendo una exclusiva del factor específico tierra, por lo menos a nivel regional, ya que en el caso de que su acceso a este factor fuera compartido se presentaría una situación similar a la del caso 2, en el que sus rivales se beneficiarían de su inversión de capital en infraestructuras.

Para el país huésped las opciones políticas son limitadas como hemos apuntado, y, si las diferencias entre la tasa de interés doméstica y la del país B son muy grandes, dependen en gran medida de si la empresa multinacional integra o no. Vamos a analizar qué efectos puede tener esta integración sobre el bienestar de dicho país.

Para comenzar, en el equilibrio previo a la integración se pueden presentar tres situaciones distintas:

1) $K_1 = K_0$. Existen economías de escala constantes y, por tanto, no hay incentivos para que la empresa integre la producción en el país B. Este caso es irrelevante a los efectos de nuestro análisis.

2) $K_1 < K_0 < K_A$. Existe una distorsión doméstica. La empresa importadora tiene incentivo a invertir en el sector 1 del país huésped. En este caso, como $r_K^A > r_K^B$ puede ocurrir que a una tasa de interés inferior en el país A la inversión en el sector 1 crezca de tal manera que $K_1 > K_0$. Éste es el caso en el que la empresa importadora del país B se puede plantear otra relación de coordinación vertical con sus abastecedores, distinta a la integración directa de la producción. Un ejemplo sería el de la «agricultura contractual», en la que se establece un contrato por el que la empresa facilita a los agricultores capital o insumos y recibe a cambio producto, todo ello en condiciones y precios distintos de los de mercado (Mackintosh, 1977, 1980; Minot, 1986; Glover, 1984, 1987; Rickson y Burch, 1996; y Miller, 1996). Si a la tasa de interés r_B la inversión en el sector 1 sigue siendo inferior a K_0 , entonces la opción relevante podría ser, como veremos más adelante, integrar verticalmente la producción.

3) Si $K_A < K_0$, éste sería un caso extremo en el que para el país A sigue existiendo la distorsión o fallo de mercado y no existe dotación de capital suficiente como para alcanzar el nivel de rendimientos de escala constantes.

Como hemos dicho, la empresa oligopolista es precio aceptante en los mercados de factores de su propio país B. Sin embargo, sus decisiones van a afectar al precio del bien final Y_1' y al precio de los factores en el país A.

En ese caso la empresa integrará si sus beneficios después de la integración Π_i^* son superiores a los beneficios antes de la integración Π_i . Es decir, si:

$$(p_d - p_1 - r_K^B - w^B) \cdot Y_1 < \{ (p_d^* - r_K^B - w^B) \cdot Y_1^* - C(r_T^{A*}, r_K^B, w^{A*}, K_1^*, Y_1^*) \} \quad [17]$$

siendo:

$$p_1 = C_u(w^A, r_T^A, r_K^A / h(K_1)) \quad [18]$$

Todas las variables que se marcan con un asterisco son las que pueden haber cambiado tras la integración

vertical. Antes de la integración, la empresa obtiene el bien intermedio a un precio igual a su coste medio, C_u . Después de la integración la internalización de las economías de escala ligadas al capital viene expresada como una función de costes totales, C , que depende además del precio de los factores de la cantidad de capital, K_1^* , e indirectamente de la del producto, Y_1^* .

Ahora la empresa maximiza beneficios igualando al margen ingresos y costes. Para que los beneficios de la empresa integrada sean superiores a la de la no integrada, la caída de los ingresos ha de ser inferior a la de los costes. La variación de los ingresos dependerá de la elasticidad de sustitución entre capital y trabajo en la producción del bien intermedio Y_1 , de la elasticidad de la demanda del bien final Y_1' en el mercado del país B y de las estrategias de las empresas rivales en ese mercado B. Si la elasticidad de sustitución entre capital y trabajo es pequeña en la producción del bien intermedio, los incrementos de inversión tendrán como consecuencia un mayor crecimiento de la producción del bien final, y con ello una mayor caída de su precio que en caso contrario. Por el lado de los costes, su variación depende tanto de la mejora de la eficiencia en la escala como de las variaciones de la demanda y del precio de los factores.

Lógicamente, la empresa transferirá capital del país B al A, ya que hemos supuesto que tiene acceso a los mercados de capital a menor interés r_B . En cuanto el precio del resto de los factores, si la empresa paga un canon por la tierra igual a la renta marginal, cabe esperar que como resultado de un aumento de la dotación de capital en el país B la renta de este factor específico aumente (Dixit y Norman, 1980). A este efecto hay que añadirle el efecto positivo de la mejora en la eficiencia en la escala y restarle el efecto negativo de la caída del precio del bien final. En conjunto, la variación de la renta ha de ser positiva ya que está relacionada directamente con los beneficios de la empresa.

La variación del salario no está completamente definida en este modelo y depende de la importancia del sector 1 con respecto al conjunto de la economía y de la variación de la demanda de trabajo en el mismo. Si, por el

efecto de la variación de la tasa de interés, de r_A a r_B , se produce una gran variación de la relación K/L en el mismo, el salario tenderá a aumentar, pero en realidad depende también de la evolución de P_1 y de la relación capital trabajo en el sector 2. En principio, cabe esperar que un aumento de la dotación de capital de la economía en su conjunto como la que daría lugar la inversión de capital por la multinacional tienda a aumentar el salario.

La situación en el país huésped después de realizar la concesión de la tierra a la multinacional es una variante del modelo de Ricardo-Viner. Ahora en el país huésped todo el capital se invierte en la industria, Y_2 , sustitutiva de importaciones, toda la tierra en el sector exportador de bienes intermedios, mientras que el trabajo es un factor móvil. Sin embargo, este caso tiene varias particularidades: la demanda del bien intermedio es monopsonica y en su producción interviene un tercer factor importado, K_1^* .

Si el país A es pequeño⁸ en el mercado del bien 2, su único bien de consumo, su bienestar va a depender del producto nacional neto al coste de los factores.

La utilidad del ciudadano representativo del país depende del consumo del bien 2. Por tanto, como P_2 es constante, y siendo R la renta nacional:

$$MaxU(C_2) = MaxR(p_1, p_2, K^A, L^A, T^A) \quad [19]$$

En definitiva, el aumento de bienestar del país depende de que tras la concesión aumente la renta de los factores de producción:

$$r_k^{A*} K^A + w^{A*} L^A + r_T^{A*} T^A \geq r_k^A K^A + w^A L^A + r_T^A T^A \quad [20]$$

Si esto ocurre, el país A se beneficia en su conjunto. Si ello no ocurriese, el modelo de Ricardo-Viner permite

⁸ Es frecuente que estos países sean grandes en el mercado de bienes primarios o intermedios y pequeños en el de bienes industriales.

reflejar que existen diferentes intereses entre los distintos colectivos (terratenientes, trabajadores, ...) y que la nueva situación puede beneficiar a unos y perjudicar a otros. De hecho, el comportamiento de la renta de los distintos factores puede ser distinto.

La renta del capital se determina exclusivamente en el sector 2 y depende de cómo varía la tasa de interés al variar la ocupación del trabajo y el capital en ese sector. Evidentemente, al aumentar el capital en el sector 1 (ΔK_1), $K_A = K_2$, es decir, todo el capital del país se concentra en el sector 2, intensivo en capital. Si P_2 permanece constante y la demanda de trabajo en el sector 1 no disminuye, el tipo de interés tenderá a bajar.

Por otro lado, este ΔK_1 afecta a los precios del resto de los factores (∇r_K y Δr_T) y al nivel de producción ΔQ_1 , produciéndose en el sector una sustitución de factores, capital por trabajo.

Por lo que se refiere a la renta de la tierra, su determinación depende exclusivamente del comportamiento del sector 1 y, como ya hemos dicho, un aumento de la inversión en ese sector impulsará su ascenso.

¿Qué ocurre con los salarios, w ? El efecto es ambiguo, ya que va a depender de los efectos cruzados, pudiendo ser positivo o negativo. Si atendemos a los resultados típicos que se alcanzan en modelos de comercio con factores específicos (Dixit y Norman, 1980), un aumento de los beneficios puros (Δr_T) responde a un aumento del precio (ΔP_1) y al incremento del capital (ΔK_1). En esta situación puede ocurrir que el salario aumente debido al aumento de los precios, aunque en una proporción menor al incremento producido en las rentas de la tierra (Δr_T).

Si el sector 2 no es precio aceptante, habrá un beneficio ulterior para el país, ya que aumenta la producción de un bien sustitutivo de importaciones.

En definitiva, al contrario que en el resto de los modelos que consideran como causa de la integración vertical la existencia de un oligopolio bilateral, en este caso la integración se produce siendo los productores del país en vías de desarrollo precio aceptantes y siendo el precio del bien 1 igual a su coste medio. El incentivo

para invertir es que este coste medio puede disminuir, ya que en el sector existe un fallo de mercado o distorsión que no ha permitido aprovechar al máximo esas economías de escala.

Por tanto, la integración se produce porque existen ineficiencias en el sector que pueden ser paliadas con la inversión directa. La empresa multinacional es consciente de que al invertir genera una externalidad positiva que puede ser aprovechada por otras empresas que decidan invertir en el sector. Por ello, para poder internalizar esas economías externas que genera puede exigirle al país huésped controlar toda la producción vía concesión del factor específico, la tierra.

Por el lado del país huésped, la concesión del factor específico (tierra) a la multinacional resuelve el problema de las economías externas y puede tener un efecto favorable sobre el bienestar o renta nacional de los factores en su conjunto. Lo que sí es cierto es que la distribución de la renta nacional entre los factores puede variar y, de hecho, aunque la renta nacional caiga, dependerá del poder de los distintos colectivos dentro del país el que se lleve a término la concesión.

En este contexto, suelen ser los propietarios de la tierra los más favorecidos. La mayor parte de los análisis de la agricultura de plantación resaltan este aspecto de economía política para concluir que la inversión directa favorece a la multinacional y a las «oligarquías» en perjuicio del conjunto de la nación.

En nuestro modelo caben distintas posibilidades y dependerá de la capacidad de los distintos colectivos para ejercer presión sobre el gobierno el que la concesión se realice en unas circunstancias o en otras.

3. Conclusiones

Sin pretensión de globalidad, puesto que este análisis se sitúa en un modelo de dos bienes, hemos probado que en un sector primario y de tecnología madura, como el sector del plátano, la existencia de economías externas ligadas a las infraestructuras de comercialización y transporte puede constituir un importante incentivo para

la inversión internacional bajo régimen de concesión (agricultura de plantación) para las multinacionales, en países con abundancia de recursos naturales y escasez de capital. Y que esta internalización de las economías externas, bajo la forma de una producción agrícola, puede constituir una formidable barrera de entrada que configura la estructura oligopolista del mercado internacional.

En efecto, el modelo nos permite concluir que, para comprender la inversión internacional en estos países, hay que referirse a las deficiencias de capital en infraestructuras en los sectores hortofrutícolas de exportación y a las ventajas que las multinacionales tienen para acceder a los mercados de capital. En el modelo, la insuficiencia de infraestructuras las hemos tratado como una distorsión o un problema de generación de economías externas que, a través de la inversión internacional, se convierten en economías internas a la empresa, lo que explicaría la concentración del mercado. Para poder internalizar las economías externas que genera la empresa oligopolista ésta puede exigirle al país huésped controlar toda la producción vía concesión del factor específico, la tierra.

Para el país huésped, el aumento del bienestar depende de que, tras la concesión, aumente la renta de los factores de producción. Si esto ocurre, el país huésped se beneficia en su conjunto. Si no, la nueva situación puede beneficiar a unos agentes y perjudicar a otros y, por tanto, dependerá del poder de los distintos colectivos dentro del país el que se lleve a término la concesión.

Las diferencias de este modelo con otros trabajos que tratan la agricultura de plantación estriban en que éstos exclusivamente destacan los aspectos de economía política (ganancias de la oligarquía terrateniente frente al conjunto del país) mientras que nosotros encontramos también mejoras de eficiencia.

Finalmente, el modelo se puede complicar incluyendo efectos externos cruzados entre los sectores. Con ello se podría explicar la formación de empresas domésticas exportadoras de plátano en América del Sur (Ecuador y

Colombia). Asimismo, puede extenderse el modelo a un contexto de crecimiento económico.

Referencias bibliográficas

- [1] AULD, D. A. L. y EDEN, L. (1990): «Public Characteristics of Non-Public Goods», *Public Finance*. número 3, XXXV, páginas 378-391.
- [2] BECKFORD, G. E. (1972): *Persistent Poverty: Underdevelopment in Plantation Economics of the Third World*, University Press, Oxford.
- [3] BEGSTROM, T.; BLUME, L. y VARIAN, H. (1986): «On the Private Provision of Public Goods», *Journal of Public Economics*, 29, páginas 25-49.
- [4] BHAGWATI, J. N (1986): «Rethinking Trade Strategy», J. P. LEWIS y V. KALLAB (eds.), *Development Strategic Reconsidered*, New Brunswick, NJ: Transaction Books.
- [5] CAVES, R. (1971): «International Corporation: The Industrial Economic of Foreign Investment», *Económica*, número 38, páginas 1-27.
- [6] CAVES, R. (1974): « Causes of Direct Investment: Foreign Firms Shares in Canadian and United Kingdom Manufacturing Industries», *Review of Economics and Statistics*, número 56, páginas 279-293.
- [7] CAVES, R. (1982): «Multinational Enterprises and Technology Transfer», en RUGMAN, A. (1982), *op. cit.*
- [8] CAVES, R. E. y MEHRA, S. K. (1986): «Entry of Foreign Multinationals into U.S. Manufacturing Industries, en PORTER, M. (ed.), *Competition in Global Industries*, Harvard Business School Press, Boston.
- [9] COASE, R. (1937): «The Theory of the Firm», *Económica*, volumen 4, páginas 386-405.
- [10] CORNES, R. y SANDLER, T. (1984): «Easy Riders, Joint Production and Public Goods», *The Economic Journal*, septiembre, páginas 580-598.
- [11] CORNES, R. y SANDLER, T. (1994): «The Comparative Static Properties of the Impure Public Good Model», *Journal of Public Economics*, 54, páginas 403-421.
- [12] COZZI, G. (1999): «Review of Global Economic Involvement: A Synthesis of Modern International Economics», *Copenhagen International School Press*, Distribuido por Books International, Herndon, Copenhagen.
- [13] DINHAM, B. y HINES, C. (1985): «Agribusiness in Africa», *Earth Resources Research*, Ltd., Londres.
- [14] DIXIT, A. y NORMAN, V. (1980): «Theory of International Trade. Actual General Equilibrium Approach», *Economic Handbooks*, University Press, Cambridge.
- [15] DONNENFELD, S. y WEBER, S (2000): «Exporting versus Foreign Direct Investment», *Journal of Economic Integration*, marzo, 2000, páginas 100-126.

- [16] DUNNING, J. K. (1974): «Economic Analysis and the Multinational Enterprise», *George Allen and Unwin*, Londres.
- [17] DUNNING, J. K. (1983): «Market Power of the Firm and International Transfer of Technology», *International Journal of Industrial Organization*, número 1, páginas 333-351.
- [18] DUNNING, J. K. (1993): «Multinational Enterprises and the Global Economy», *Addison-Wesley, Reading*.
- [19] DUNNING, J. K. (1995): «Revisión del Paradigma Ecléctico en una Época de Capitalismo de Alianzas», *Economía Industrial*, número 305, páginas 15-32.
- [20] ERRAMILLI, M. K y RAO, C. P (1990): «Choice of Foreigning Market Entry Modes by Service Firms: Role of Market Knowledge», *Management International Review*, 30, páginas 135-150.
- [21] ERRAMILLI, M. K y RAO, C. P (1993): «Service Firms' International Entry Mode Choice: A Modified Transaction Cost Analysis Approach», *Journal of Marketing*, 57, páginas 19-38.
- [22] FLOWERS, B. E. (1976): «Oligopolistic Reactions in European and Canadian Direct Investment in the United States», *Journal of International Business Studies*, volumen 7, número 2, páginas 43-55.
- [23] GLOVER, D. A (1984): «Contract Farming and Smallholder Outgrower Schemes in Less Developed Countries», *World Development*, 12 (11/12), páginas 1.143-1.157.
- [24] GLOVER, D. A (1987): «Increasing the Benefits to Smallholders from Contract Farming: Problems for Farmer Organisation and Policy Makers», *World Development*, 15 (4).
- [25] GOMES-CASSERES, B. (1989): «The Ownership Structure of Foreign Subsidiaries: Theory and Evidence», *Journal of Economic Behavior and Organizations*, 11, páginas 1-25.
- [26] GRANHAM, E. M. y KRUGMAN, P. (1989): *Foreign Direct Investment in the United States*, Institute for International Economics, Washington D.C.
- [27] HELPMAN, E. (1984): «Increasing Returns, Imperfect Markets and Trade-Theory», en R. W JONES y P. B. KENEN (eds.), *Handbook of International Economics*, North Holland, Amsterdam.
- [28] HELPMAN, E. (1985): «Multinational Corporations and Trade Structure», *Review of Economic Studies*, 85, páginas 443-457.
- [29] HELPMAN, E. y KRUGMAN, P (1986): «Market Structure and Foreign Trade. Increasing Returns, Imperfect Competition and the International Economy», *The MIT Press*, Cambridge, Massachusetts, Londres.
- [30] HENNART, J. F. (1988): «A Transaction Cost Theory of Equity Joint Ventures», *Strategic Management Journal*, 9, páginas 361-374.
- [31] HENNART, J. F. (1991): «The Transaction Cost Theory of Joint Ventures: an Empirical Study of Japanese Subsidiaries in the United States», *Management Sciences*, 37, páginas 483-497.
- [32] HENNART, J. F. y PARK, Y. R (1993): «Greenfield vs Acquisition: The Strategy of Japanese Investors in the United States», *Management Science*, 39, páginas 1.054-1.070.
- [33] HENNART, J. F. y REDDY, S. (1997): «The Choice between Mergers / Acquisitions and Joint Ventures: The Case of Japanese Investors in the United States», *Strategic Management Journal*, 18, páginas 1-12.
- [34] ISHIKAWA, J. y LEE, K-D. (1997): «Backfiring Tariffs in Vertically Related Markets», *Journal of International Economics*, 42, páginas 395-424.
- [35] ISHIKAWA, J. y SPENCER, B. J (1999): «Rent-Shifting Export Subsidies with an Imported Intermediate Product», *Journal of International Economics*, 48, páginas 199-232.
- [36] JOHNSON, H. G. (1970): «The Efficiency and Welfare Implications of the International Corporations», en KINDLERBERGER, C. P. (eds.), *The International Corporations*, MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
- [37] KINDLERBERGER, C. P. (1969): «American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment», *Yale University Press*, New Haven.
- [38] KONAN, D. E (2000): «The Vertical Multinational Enterprise and International Trade», *Review of International Economics*, febrero 1, páginas 113-125.
- [39] LIPSEY, R. E. (2000): «Interpreting Developed Countries' Foreign Direct Investment», *National Bureau of Economic Research*, julio, WP número W7810.
- [40] LIPSEY, R. E. (2000): «The Role of Foreign Direct Investment in International Capital Flows», *International Capital Flows*, editado por Martin Feldstein. The University of Chicago Press, páginas 307-331.
- [41] LÓPEZ-DUARTE, C. y GARCÍA-CANAL, E. (1998): «La Estructura de Propiedad de la Inversión Directa en el Exterior», *Investigaciones Económicas*, Volumen XXII (1), páginas 19-44.
- [42] MACKINTOSH, M. (1977): «Fruit and Vegetables as an International Commodity: the Relocation of Hortofruticultural Production and its Implications for the Producers», *Food Policy*, noviembre, páginas 277-292.
- [43] MACKINTOSH, M. (1980): «The Impact of New-Introduced State Farming on the Surrounding Rural Economy: A Case Study of Bud-Senegal 1971-76», P.H.D. Thesis. *Sussex University*, Inglaterra.
- [44] MARKUSEN, J. (1984): «Trade and The Gains from Trade with Imperfect Competition», *Journal of International Economics*, 11, páginas 331-351.
- [45] MARKUSEN, J. R, y VENABLES, A. J. (2000): «The Theory of Endowment, Intra-Industry Trade and Multinational Trade», *Journal of International Economics*, 52, páginas 209-234.
- [46] MARKUSEN, J. R. (2002): «Multinationals Firms and the Theory of International Trade», *The MIT Press*, Boston.

- [47] MILLER, L. (1996): «Contract Farming under Globally Oriented and Locally Emergent Agribusinesses in Tasmania», en *Globalization and Agri-Food Restructuring. Perspectives from the Australasia Region*, D. BURCH, ROY E. RICKSON, GEOFFREY LAWRENCE (eds.), Averbury.
- [48] MINOT, N. W. (1986): «Contract Farming and its Effects in Less Developed Countries», *Department of Agricultural Economics*, Michigan State University.
- [49] PADMABANAN, P. y CHO, H. R. (1996): «Ownership Strategy for a Foreign Affiliate: An Empirical Investigation of Japanese Firms», *Management International Review*, 36, páginas 45-65.
- [50] PENG, M. (2001): «The Resource Based View of International Business», *Journal of Management Review*, 27, páginas 803-829.
- [51] PORTER, M. E. (1980): «Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors», *Free Press*, Nueva York.
- [52] PORTER, M. E. (1986): «Changing Patterns of International Competition», *California Management Review*, volumen 28, número 2, páginas 27-57.
- [53] PORTER, M. E. (1987): «Ventaja competitiva: creación y sostenimiento de un desempeño superior», *CECSA*.
- [54] PORTER, M. E. (1990): «The Competitive Advantage of The Nations», *Free Press*, Nueva York.
- [55] READ, R. (1983): «The Growth and Structure of Multinationals in the Banana Export Trade», en M. CASSON, *The Growth International Business*, Allen & Unwin, Londres/Boston.
- [56] RIALP-CRIADO, A.; RIALP-CRIADO, J.; AXINN, C.N. y THACH, S. (2002): «Intangible Resources and Export Marketing as Determinants of Export Performance», en *Empirical Analysis from the Resource-Based View*, XII Congreso Nacional ACEDE, septiembre, Palma de Mallorca.
- [57] RICKSON, R. E. y BURCH, D. (1996): «Contract Farming in Organizational Agriculture: The Effects upon Farmers and the Environment», en *Globalization and Agri-Food Restructuring. Perspectives from the Australasia Region*, D. BURCH, ROY E. RICKSON, G. LAWRENCE (eds.), Averbury.
- [58] RODRIK, D. y YOON, C.-H. (1989): «Strategic Trade Policy when Domestic Firms Compete against Vertically Integrated Rivals», *NBER Working paper*, número 2.916.
- [59] SPENCER, B. y JONES, R. (1991): «Vertical Foreclosure and International Trade Policy», *Review of Economic Studies*, 58, número 1, páginas 153-170.
- [60] SPENCER, B. y JONES, R. (1992): «Trade and Protection in Vertically Related Markets», *Journal of International Economics*, 32 (1992), páginas 31-55. North-Holland.
- [61] STOPFORD, J. M y WELLS Jr, L. T. (1972): «Managing the Multinational Enterprise: Organization of the Firm and Ownership of the Subsidiaries», *Basic Books*, Nueva York.
- [62] VERNON, R. (1966): «International Investment and International Trade in the Product Cycle», *Quarterly Journal of Economic*, volumen 83, número 1, páginas 190-207.
- [63] VERNON, R. (1980): «The Product Cycle Hypothesis in a New International Environment», *International Investment*, páginas 230-242.
- [64] WONG, K. (1995): «International Trade in Goods and Factor Mobility», *The Mit Press*, Cambridge, Massachusetts. Londres.
- [65] ZANG, K. H. y MARKUSEN, J. R (1999): «Vertical Multinationals and the Host-Country Characteristics», *Journal of Development Economics*, 59, páginas 233-252.