

Economía Mundial

Tema 9b. Inversión extranjera Directa II



Daniel Diaz Fuentes
Marcos Fernández Gutiérrez
Julio Revuelta López

Departamento de Economía

Este tema se publica bajo Licencia:

[Creative Commons BY-NC-SA 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/)

Índice

1. Proceso de Internacionalización ¿Porqué la IED?
2. IED horizontal y vertical.
 - Costes de transporte. Imperfecciones del Mercado (Teoría de la Internalización). Venta del conocimiento (know-how). Rivalidad estratégica. Ciclo de Vida del Producto. Ventajas específicas localización.
3. Proceso de decisión de internacionalización.
4. Reforma regulatoria: IED y ETN de servicios.
5. Factores próximos y marco regulador: Doing Business (Banco Mundial).
6. Conclusiones.

1. Proceso de internacionalización de una empresa

Inversión Extranjera Directa (IED)

- ¿Por qué las empresas invierten directamente en factores y procesos productivos de otros países cuando puede exportar sus productos a ese país?:
 - Por qué Renault, VW o Ford decidieron invertir y producir en España (o Japón, Corea o Brasil) y no en Francia, Alemania o EE.UU. ¿Por qué IED en fases proteccionistas?
 - Por qué [Empresas Multinacionales \(ETN\) de los emergentes](#) como [Gerdau](#), [KIA](#), [TATA](#) o [TATA motors](#) en Europa.
- ¿Bajo qué circunstancias las empresas prefieren la IED a las operaciones de exportación?
- ¿Por qué una empresa prefiere una de la siguientes alternativas: un acuerdo de cooperación con otra empresa extranjera (*joint venture*), una alianza o estrategia conjunta o realizar acuerdos de licenciamiento?

1. Proceso de internacionalización de una empresa

Acuerdos de licenciamiento

- Se produce un acuerdo de licenciamiento cuando una empresa (licenciante) otorga una licencia (para producir un determinado producto, utilizar sus procesos y tecnologías de producción, o adoptar una marca) a una empresa extranjera (licenciataria).
- A cambio el licenciante recibe unas regalías por unidad de producto vendida.
- Ventaja del licenciamiento: reduce riesgos de operar directamente en el exterior.

2. IED horizontal y vertical

Formas de IED

- **IED Horizontal:**

- IED en el mismo sector.

- **IED Vertical:**

- Hacia atrás: inversión que provee input a la empresa productora en el país de origen (P.e.: industrias extractivas-petróleo, gas: REPSOL, Shell, E.on-Gazprom).
- Hacia delante: inversión en un sector que utiliza los output de la empresa productora en el país de origen.

Ventas y distribución:

[IPIC Abu Dhabi Sovereign Wealth Fund-CEPSA.](#)

2. IED horizontal y vertical

IED Horizontal. ¿Cuándo? y ¿Por qué?

- Costes de transporte son altos.
- Imperfecciones del Mercado (Teoría de la Internalización):
 - Impedimentos al libre flujo de productos entre naciones.
 - Impedimentos a la venta del saber hacer (*know-how*).
- Seguir al competidor – rivalidad estratégica.
- Ciclo de Vida del Producto.
- Ventajas específicas localización (recursos naturales).

2. IED horizontal y vertical

Costes de transporte

- Posible pérdida de ventaja comparativa de un país al introducir los costes de transporte:
 - Aquellos bienes que se pueden fabricar en cualquier lugar al no requerir factores específicos.
 - Aquellos bienes que tienen una baja proporción de valor con respecto al peso.
- Productos (ordenadores, software...) pueden producirse en cualquier sitio y por tanto el coste de transporte no es relevante. En el caso de los servicios intensivo en trabajo el coste de transporte es determinante.

2. IED horizontal y vertical

Teoría de la Internalización

- Esta teoría permite explicar por qué las empresas (empresas transnacionales: ETN) pueden preferir la IED al licenciamiento y a la exportación.
- Las imperfecciones en el mercado surgen dado que:
 - Hay impedimentos para el libre flujo de productos entre naciones.
 - Hay impedimentos para la venta del conocimiento (saber hacer o *know-how*).

2. IED horizontal y vertical

Impedimentos para el libre flujo de productos

- Este tipo de impedimentos disminuyen la rentabilidad de la exportación frente a la opción de licenciamiento e IED.
- La existencia de aranceles, cuotas o contingentes y otras restricciones al comercio exterior son algunos de los impedimentos para el libre flujo de bienes y servicio:
 - Ejemplo: a partir de las medidas proteccionistas de EE.UU., los productos japoneses de coches dejan de exportar y comienzan a realizar IED en el país americano (Restricciones Voluntarias a las Exportaciones).

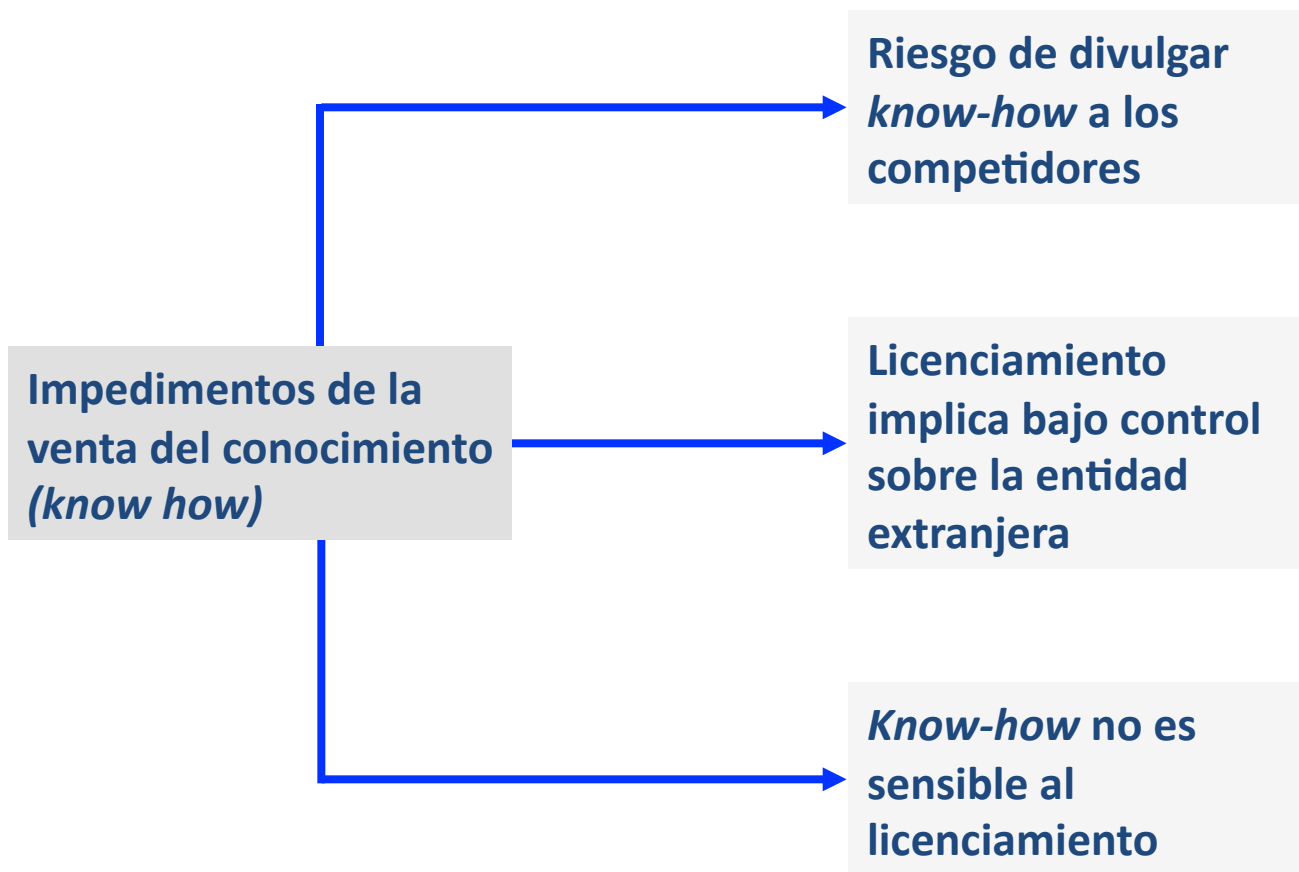
2. IED horizontal y vertical

Impedimentos de la venta del conocimiento *know-how*

- La ventaja competitiva de muchas empresas proviene de su conocimiento (*know how*) relativa en la tecnología, comercialización o administración:
 - Tecnológico permite producir un mejor producto o mejorar el proceso de producción.
 - *Marketing*.
 - Administración y gestión.
- Mayor uso de *know-how*, mayor ventaja competitiva de la empresa (economías de escala, alcance, red y aprendizaje *learning by doing*).

2. IED horizontal y vertical

Impedimentos de la venta del conocimiento *know-how*



2. IED horizontal y vertical

Rivalidad estratégica

- Según esta interpretación (Knickerbocker, 1973), los flujos de IED se producen por la existencia de rivalidad estratégica entre las empresas.
- Relación entre IED y estructuras de oligopolio: interdependencia estratégica:
 - Ejemplo: inversiones de fabricantes de coches japoneses en EE.UU. durante los años 80.
- Debilidad teórica: ¿Por qué la primera empresa realiza una IED?

2. IED horizontal y vertical

Ciclo de vida del producto

- Vernon (1966 y 1974) afirma que las empresas tienen diferentes estrategias IED en las etapas de vida de un producto:
 - Invierten en otros países cuando la demanda local es suficientemente grande.
 - Desplazan producción a países menos desarrollados cuando se produce la estandarización del producto.
- Debilidad teórica: no explica por qué la IED es más rentable que la exportación o licenciamiento.

2. IED horizontal y vertical

Ventaja de la localización

- Dunning (1980): la localización explica los flujos de IED.
- Las ventajas de la localización son aquellas ventajas que surgen a partir de la utilización de recursos productivos existentes en una localización extranjera particular.
- Dunning acepta-parte de la Teoría de la Internalización.
- La combinación de una serie de factores específicos de la localización y la serie de factores propios de la empresa hace que se requiera IED.

2. IED horizontal y vertical

IED Vertical: ¿Cuándo? y ¿Por qué?

- **Comportamiento estratégico:**
 - Evitar barreras de entrada

- **Imperfecciones del mercado:**
 - Impedimentos a la venta del *know-how*.
 - Inversión en activos estratégicos.

2. IED horizontal y vertical

IED Vertical: Comportamiento estratégico

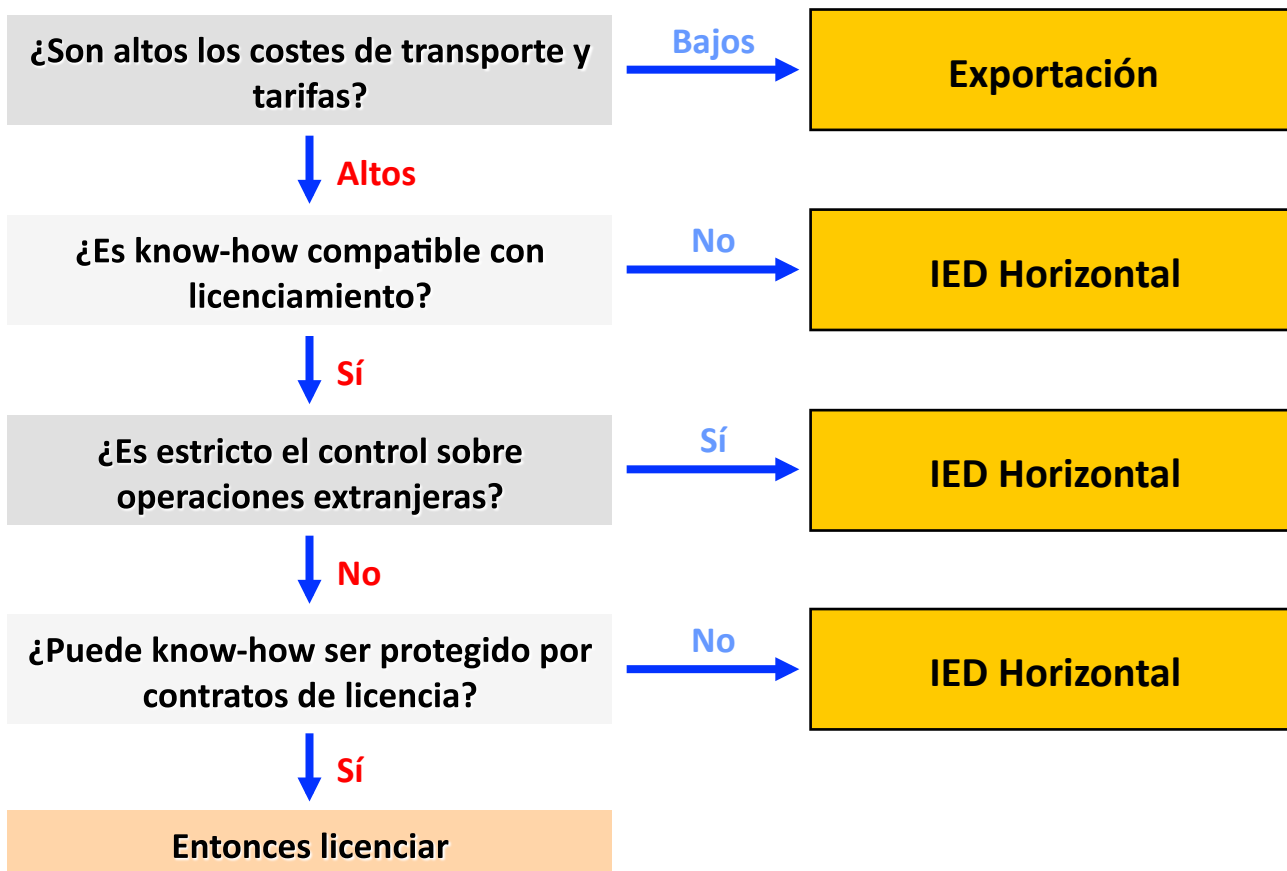
- Realizar IED vertical permite ganar control sobre factores de producción escasos localizados en el extranjero (bauxita, petróleo, gas).
- La ETN puede elevar las barreras de entrada a nuevos competidores en una determinada industria.
 - Ejemplo: fusión comercial de [Alcoa y Alcan.](#)
- Con la IED vertical, la empresa puede evadir barreras establecidas por empresas competidoras.
 - Ejemplo: Volkswagen en el mercado estadounidense.

2. IED horizontal y vertical

IED Vertical: Imperfecciones del mercado

- **La teoría de las imperfecciones del mercado (Teoría de la Internalización):** Coase 1937 y Williamson (1970 y 1973) ofrecen dos explicaciones para la realización de operaciones IED vertical:
 - Impedimentos para la venta de conocimiento a través del mercado.
 - **Ejemplo:** explotación de petróleo en países árabes:
 - La existencia de riesgos derivados de inversiones en activos específicos que se pueden reducir a través de la IED vertical.
 - **Ejemplo:** inversión específica en refinería de bauxita.

3. Proceso de decisión de internacionalización



4. Reformas regulatorias

IED en servicios

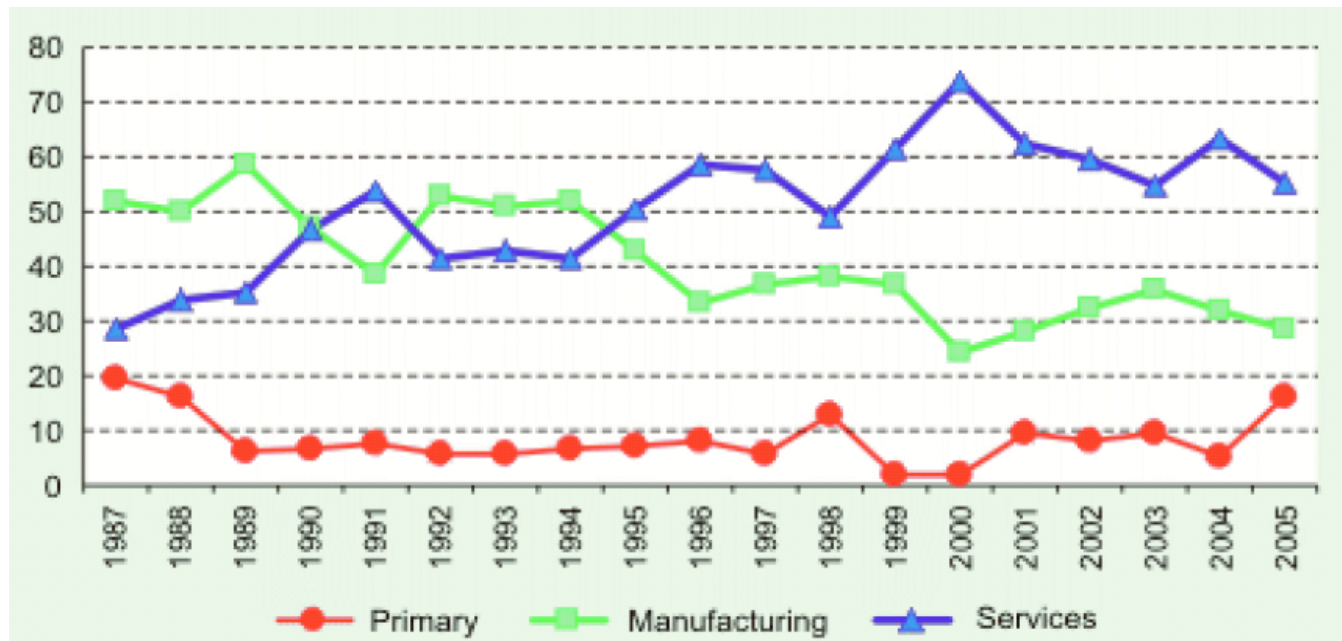
Foreign Direct Investment and Merger and Aquisitions by main regions and industries 1987-2005

	1985-90	1991-95	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
FDI (annual flow – m dollars)	195	252	398	483	694	1108	1244	764	540	561	813	916
M&A	120	111	227	305	532	766	1144	594	370	297	381	716
<i>Distribution by region</i>												
European Union	31,9	46,6	37,5	38,3	36,0	47,6	52,6	37,3	56,5	42,4	47,0	45,6
NAFTA	56,7	34,5	35,4	32,2	43,1	36,1	35,4	41,0	26,1	25,6	28,4	18,9
<i>Distribution by main activities</i>												
Industry	61,8	50,9	39,1	43,7	48,4	37,5	26,4	33,7	31,2	38,0	31,4	28,3
Services	37,0	46,2	57,4	57,3	48,5	61,1	73,6	62,0	59,4	53,7	62,7	55,4
Finance	12,1	14,6	16,2	16,7	15,7	16,5	16,1	20,5	11,3	18,4	21,5	13,1
Transports and communication	4,3	6,3	7,7	5,8	9,7	21,9	32,0	20,5	8,3	11,7	9,5	13,7
Electricity gas and watter	0,4	3,5	9,4	9,7	6,1	5,3	4,1	3,5	16,7	5,4	6,5	5,4
Social services	2,8	5,9	3,0	7,7	1,7	2,1	5,8	2,3	4,3	4,1	1,6	3,3

4. Reformas regulatorias

IED en servicios

Figure I.5. Sectoral breakdown of cross-border M&A sales, 1987-2005 (per cent).



4. Reformas regulatorias

ETN de servicios 1996-2005

TNC	Home country	Industry	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	TNI
<i>Vodafone Group Plc</i>	UK	Telecom											
<i>Electricité de France</i>	France	E.G.W.	95	86	87	18	1	1	2	2	2	2	87,1
<i>France Telecom</i>	France	Telecom							30	18	12	20	32,4
<i>RWE Group</i>	Germany	E.G.W.			66	66	61	22	13	15	14	13	50,1
<i>E.On</i>	Germany	E.G.W.					23	20	12	13	16	16	42,7
<i>Suez Lyonnaise des Eaux</i>	France	E.G.W.			13	19	15	11	23	11	15	16	75,2
<i>Deutsche Telekom</i>	Germany	Telecom						5	56	14	13	17	50,0
<i>Telecom Italia</i>	Italy	Telecom							67	24	35	31	72,7
<i>Deutsche Post World Net</i>	Germany	Transp.					64	41	43	42	44	35	34,3
<i>Endesa</i>	Spain	E.G.W..							45	53	52	51	43,3
<i>Telefónica</i>	Spain	Telecom			52	30	9	14	28	36	33	53	45,0
<i>Vivendi Universal-Générale des Eaux</i>	France	E.G.W.	77	80	53	47	4	4	14	20	22	54	55,4
<i>Veolia Environnement SA</i>	France	E.G.W.								37	46	56	55,9
<i>Liberty Global</i>	US	Telecom										61	96,5
<i>AES Co</i>	US	E.G.W.				71	63	38	42	60	62	71	73,7
<i>Singtel Ltd</i>	SIN	Telecom						68	70	66	73	82	67,1
<i>Duke Energy Co</i>	US	E.G.W.							86	77	93	95	18,3
<i>National Grid Transco</i>	UK	E.G.W.						50	68	68	66	99	40,7
<i>Scotish Power</i>	UK	E.G.W.						76	81	87	91		45,6
<i>Cable & Wireless</i>	UK	Telecom	49	34	35	50	78	64					60,3
<i>Verizon Communications</i>	US	Telecom					58	95	74	82	89		6,1
<i>BCE-Bell Canada</i>	CA	Telecom	57	49	76	74	60	97					19,6
<i>AT&T</i>	US	Telecom	63	81									20,2
<i>Nortel</i>	CA	Telecom	85										83,2
<i>GTE</i>	US	Telecom	97	84	94								15,6
<i>Texas Utility</i>	US	E.G.W.			44	44	41	54					45,1
<i>Mirant - Southern Company</i>	US	E.G.W.			81	77		99					24,8

5. Factores próximos y marco regulador

- **Determinantes de la IED:**
 - El tamaño del mercado.
 - Fuerza de trabajo: costes y productividad.
 - La ubicación geográfica.
 - La dotación de factores, productividad.
- **Hay otros factores o variables regulatoria:**
 - [Banco Mundial \(2003-2013\) Doing Business](#) proporciona una medición de las regulaciones para hacer negocios y su aplicación en 189 economías y en algunas ciudades seleccionadas en el ámbito subnacional.
<http://www.doingbusiness.org/>.

5. Factores próximos y marco regulador



Banco Mundial (2003-2013) *Doing Business*

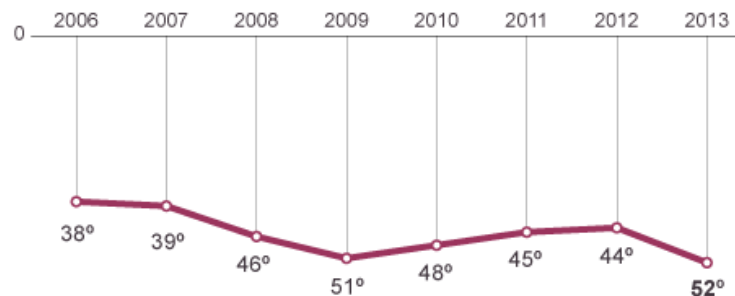
Tema 9b. Inversión extranjera Directa II

PAÍSES PARA HACER NEGOCIOS

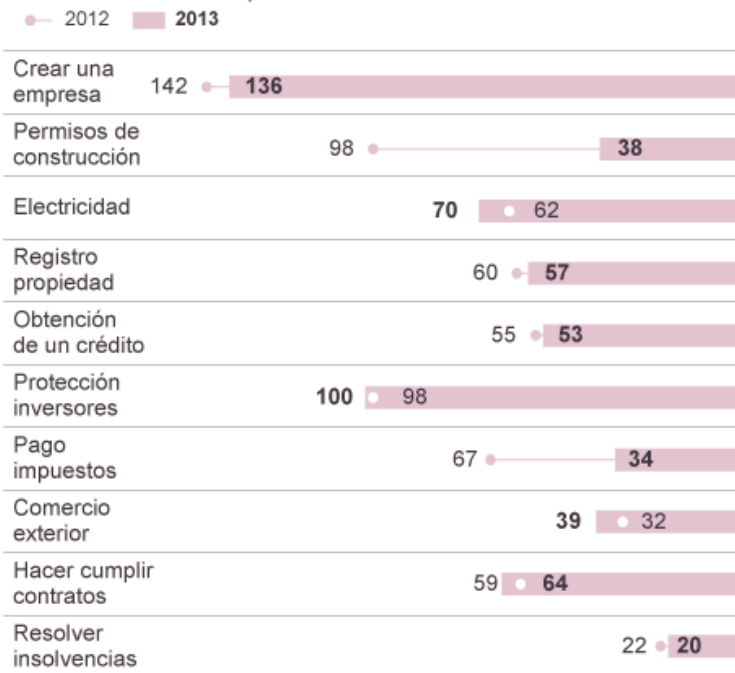
► CLASIFICACIÓN

Nº de puesto		País	Nº de puesto		País
Oct. 2013	Oct. 2012		Oct. 2013	Oct. 2012	
1	1	Singapur	31	30	Portugal
2	2	Hong Kong	32	52	Ruanda
3	3	Nueva Zelanda	33	35	Eslovenia
4	4	EE UU	34	37	Chile
5	5	Dinamarca	35	38	Israel
6	12	Malaisia	36	33	Bélgica
7	8	Corea del S.	37	32	Armenia
8	9	Georgia	38	34	Francia
9	6	Noruega	39	36	Chipre
10	7	R. Unido	40	41	Puerto Rico
11	10	Australia	41	39	Sudáfrica
12	11	Finlandia	42	43	Perú
13	14	Islandia	43	15	Colombia
14	13	Suecia	44	51	Montenegro
15	15	Irlanda	45	55	Polonia
16	16	Taiwan	46	42	Baráin
17	27	Lituania	47	47	Omán
18	18	Tailandia	48	40	Catar
19	17	Canadá	49	46	Eslovaquia
20	19	Islas Mauricio	50	43	Kazajstán
21	20	Alemania	51	50	Túnez
22	21	Estonia	52	44	España
23	26	EAU	53	48	México
24	25	Letonia	54	54	Hungría
25	23	Macedonia	55	61	Panamá
26	22	Arabia Saudí	56	53	Botsuana
27	24	Japón	57	62	Tonga
28	31	Holanda	58	77	Bulgaria
29	28	Suiza	59	79	Brunei
30	29	Austria	60	56	Luxemburgo

► EVOLUCIÓN DE ESPAÑA EN EL RÁNKING



► PUESTO DE ESPAÑA, SEGÚN INDICADORES



6. Referencias

- Caves, R.E. (1971). «International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment», *Económica* 38.
- Coase, R.H. (1937). «The Nature of the Firm», *Económica (New Series)* 4.
- [Graham, E.M. \(1992\): «Los determinantes de la inversión extranjera directa: teorías alternativas y evidencia internacional», *Moneda y Crédito*, 194.](#)
- Knickerbocker, F.T. (1973). *Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise*. Boston, Massachusetts: Harvard University Graduate School of Business Administration, Division of Research.
- Vernon, R. (1966). «International Investment and International Trade in the Product Cycle», *Quarterly Journal of Economics*, 83.
- Vernon, R. (1974). «The Location of Economic Activity», en J. Dunning, editor, *Economic Analysis and the Multinational Enterprise*. London: George Allen y Unwin.
- Williamson, O.E. (1970). *Corporate Control and Business Behavior*. Engelwood Cliffs: Prentice Hall.
- Williamson, O.E. (1973). «Markets and Hierarchies: Some Elementary Considerations», *American Economic Review*, 61.