

La “caja negra” del impacto de la inversión directa en el desarrollo: propuesta de un marco teórico

Iliana Olivié, Aitor Pérez y Carlos Macías

Área: Cooperación Internacional y Desarrollo
Documento de Trabajo /2010
20/07/2010

La “caja negra” del impacto de la inversión directa en el desarrollo: propuesta de un marco teórico

Iliana Olivie, Aitor Pérez y Carlos Macías

Esquema

(1) Introducción

(1.1) Trabajos previos sobre coherencia de políticas y responsabilidad social corporativa (RSC)

(1.2) Pertinencia

(1.3) Antecedentes y variables del marco teórico

(1.4) Estructura del documento

(2) La caja negra de la inversión directa extranjera

(2.1) Los *outputs* de la caja negra: los procesos pro-desarrollo

(2.2) Los *inputs* de la caja negra: los factores de desarrollo

(2.3) Entre factores y procesos: los mecanismos de desarrollo

(3) Las políticas de inversión directa extranjera pro-desarrollo

(3.1) RSC e inversión pro-desarrollo

(3.2) Política exterior, internacionalización de la empresa e inversión pro-desarrollo

(3.3) Inversión pro-desarrollo y reputación

(3.4) Una visión de conjunto

(4) Conclusiones

(5) Bibliografía

(6) Anexo: factores, mecanismos y procesos en el impacto de la inversión directa en el desarrollo

Resumen

En el marco de un proyecto sobre inversión extranjera directa y desarrollo, este documento de trabajo propone un marco teórico que pretende orientar acerca de las condiciones que han de darse para que una inversión directa extranjera tenga un impacto positivo en el desarrollo socioeconómico en el país de acogida de dicha inversión. Específicamente, se identifican una serie de factores de impacto en el desarrollo, que pueden derivar en mecanismos y procesos de desarrollo. Los factores son los rasgos o características de una inversión en su conjunto, incluyendo tanto a la empresa transnacional (ETN) como a la estructura socio-económica en la que se inserta. Los mecanismos son secuencias-tipo de acontecimientos presentes en muy diversos casos. Se desencadenan como consecuencia de la conjunción de determinados factores. Un mecanismo sería, por ejemplo, un aumento de los salarios relativos. Los procesos son las

vías por las que la inversión directa extranjera (IDE) incide positivamente en el desarrollo general del país receptor. Podemos explicarlas como resultado de un funcionamiento favorable de mecanismos o conjuntos de mecanismos. Consideraríamos, por ejemplo, que mayores salarios relativos implican una mejora en la estructura laboral del país y, por lo tanto, un avance hacia el desarrollo. Además, se exploran los vínculos entre el impacto en el desarrollo y la responsabilidad social corporativa para el desarrollo (RSCD), entre dicho impacto y la rentabilidad de la propia empresa inversora, así como las implicaciones de este proceso para la imagen de la empresa y la propia imagen-país.

(1) Introducción

“Más comercio y menos ayuda” ha sido una exigencia extendida entre líderes de países en desarrollo, ONG y otros activistas desde hace ya décadas. La idea de que el comercio internacional puede contribuir al desarrollo de los países pobres en mayor medida que la ayuda se extiende a otros ámbitos de las relaciones económicas internacionales, como la inversión directa y la deuda, pero también, más recientemente, a esferas no económicas como la preservación del medioambiente y la transferencia de tecnología. Así, las políticas articuladas desde el “Norte” pueden ser más o menos “coherentes” con el desarrollo de los países del “Sur”. El lema citado más arriba va más allá: las políticas comerciales, financieras, tecnológicas o medioambientales de los países del “Norte” pueden ser “coherentes” o no con las propias políticas de cooperación internacional al desarrollo de los mismos países desarrollados. Por ejemplo, cerrar los mercados a los productos agrícolas exportados desde los países en desarrollo y ofrecer ayudas agrícolas a estos mismos países puede resultar incoherente.

A principios de los años 90, la coherencia de políticas para el desarrollo empieza a formar parte de la doctrina de la cooperación internacional al desarrollo. Tanto la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y la UE como las Naciones Unidas hacen explícita la necesidad de que la comunidad internacional aborde el desarrollo de los países receptores de ayuda de forma más integral de lo que se había hecho en décadas anteriores y que, por tanto, el conjunto de las relaciones –financieras, comerciales, culturales, tecnológicas, de seguridad y defensa, etc.– entre países donantes y receptores tenga en consideración el objetivo de desarrollo y erradicación de la pobreza marcado para la agenda de la cooperación internacional (véase, por ejemplo, Naciones Unidas, 2002, y OCDE, 1996). Estos compromisos adquiridos a nivel internacional también se trasladan al terreno nacional. Además de que el principio de coherencia de políticas guía el Plan Director de la Cooperación Española en vigor, quizá más importante es el hecho de que el principio de coherencia de políticas aparece en la misma Ley de Cooperación Internacional al Desarrollo de 1998.

La necesidad de esta visión transversal se explica con la ineficacia de las políticas cuando diversos objetivos entran en contradicción, y con la pérdida de recursos financieros y de capital político y legitimidad que esto conlleva.

(1.1) Trabajos previos sobre coherencia de políticas y responsabilidad social corporativa (RSC)

En 2005, el Real Instituto Elcano inició una línea de trabajo sobre Coherencia de Políticas para el Desarrollo cuyo objetivo ha sido el de analizar el impacto de las políticas “no de desarrollo” en las condiciones socioeconómicas de los países receptores de ayuda. Así, desde un enfoque integral del conjunto de las políticas de los países donantes, se trata de valorar cómo otras patas de la acción exterior de los donantes influyen en los mismos objetivos de desarrollo marcados para la política de cooperación internacional.¹

Desde un inicio, este proyecto de investigación se ha centrado en las políticas de signo económico. Concretamente, se ha tratado de valorar la influencia en los países en desarrollo de las relaciones –pero, sobre todo, de las políticas que sostienen dichas relaciones, cuando las hay– que se dan a través del comercio internacional, de las remesas internacionales de migrantes, de los flujos de inversión directa extranjera (IDE), de la deuda externa entre países donantes y receptores de ayuda y del conjunto de normas y procedimientos que configuran la arquitectura financiera internacional.

En una primera fase, esta línea de trabajo abordó los efectos de estas políticas de forma integral, tanto para el conjunto de los donantes (Olivié y Sorroza, 2006a) como para el caso concreto de la Administración española con el conjunto de los países receptores de ayuda (Olivié y Sorroza, 2006b) y con una selección de países en desarrollo –Senegal, Ecuador, Argelia y Vietnam– (Olivié, 2009). En estos estudios se observó la necesidad de profundizar en determinados aspectos de estas relaciones económicas internacionales. Así, tras abundar en el impacto de las remesas en el desarrollo (Olivié *et al.*, 2009; Ponce *et al.*, 2008), se ha optado por llevar a cabo un análisis más profundo de los efectos de la IDE en el desarrollo pero, sobre todo, de cuáles serían las enseñanzas, en términos de políticas públicas, de dicho análisis.

Con algunos rasgos en común, la Fundación para las Relaciones Internacionales y el Diálogo Exterior (FRIDE) inició en 2008 una línea de investigación denominada Responsabilidad Social Corporativa para el Desarrollo (RSCD) con un trabajo sobre la empresa contratista internacional en contextos de crisis posbélica y sobre su papel en la estrategia de reconstrucción. En su documento final se explicaba cómo la empresa internacional juega un papel fundamental en la reconstrucción, no sólo por la ejecución de contratos para la reconstrucción física, sino también por su contribución a la reconstrucción de las infraestructuras sociales y del capital humano mediante sus políticas de recursos humanos, de subcontrataciones, de relaciones públicas, etc. (Fernández y Pérez, 2009). Sobre esta base, se aboga por la incorporación de la empresa a la cooperación internacional mediante distintas fórmulas de concertación que podrían aumentar la eficacia de las estrategias de desarrollo.

¹ Para un mayor debate y definición de los conceptos de coherencia y de desarrollo, véase Olivié y Sorroza (2006a).

(1.2) Pertinencia

El impacto de la IDE en el desarrollo ha sido extensamente tratado en la literatura económica, tanto desde el punto de vista teórico como desde el empírico.² A pesar de lo prolífico de este tipo de literatura académica, lo cierto es que sigue resultando prácticamente imposible saber exactamente qué determina un impacto positivo en el desarrollo de la inversión directa. En otras palabras, sería extremadamente difícil afirmar, *a priori*, que unas determinadas características de un flujo de inversión van a tener inequívocamente un impacto positivo en cualquier variable de desarrollo de cualquier país receptor, independientemente de su historia económica o de su marco institucional. Por ejemplo, aunque en principio las inversiones directas en forma de nueva planta parecerían preferibles a las fusiones y adquisiciones en términos de generación de empleo, podría argumentarse que las fusiones y adquisiciones son susceptibles de aumentar la competitividad en el sector y así mejorar la calidad del servicio a los clientes. En otras palabras, a pesar de que existen determinados elementos que pueden servir como señales acerca del impacto de una inversión, puede decirse que el impacto final de una inversión extranjera en el desarrollo sigue siendo el resultado de una “caja negra” que conviene analizar y diferenciar para distintos contextos económicos, políticos y sociales.

Además, si bien existen múltiples trabajos que indaguen en, por ejemplo, los vínculos entre IDE y crecimiento económico o entre recepción de IDE y generación de empleo, llama la atención la escasez de trabajos que hayan trasladado estos resultados de la investigación al terreno de las políticas públicas de los países emisores de IDE. Ejemplo de este vacío general en la literatura es el destacado trabajo de Naciones Unidas sobre las corporaciones transnacionales, publicado por la División de Desarrollo Económico y Social entre 1993 y 1994. De los 20 volúmenes, sólo el tercero se dedicó al desarrollo, y esto sin mencionar el papel que las administraciones públicas de los países emisores pueden desempeñar para potenciar los efectos positivos de las inversiones o mitigar los negativos. No obstante, existen iniciativas a este respecto. La más conocida por el gran público es probablemente el Pacto Mundial, impulsado por la ONU para conseguir el compromiso de las empresas transnacionales³ (ETN). La voluntariedad del pacto, sin embargo, es un primer límite en esta iniciativa que excluye la actuación sistemática. Las líneas directrices de la OCDE para empresas multinacionales (OCDE, 2001), por su parte, son asumidas por los gobiernos y no individualmente por las ETN. Se remontan a la Declaración sobre Inversión Internacional y Empresas Multinacionales de la OCDE de 1976.⁴ Las directrices son la referencia de partida comúnmente aceptada para ilustrar el tipo de medidas de apoyo a la internacionalización de la inversión que podrían articularse desde los países donantes e inversores para que dicha inversión tenga un impacto

² Para una síntesis del estado de la cuestión en este campo, véase García (2006).

³ Se puede consultar la lista de empresas españolas adheridas en <http://www.pactomundial.org/index.asp?MP=4&MS=0&MN=1>.

⁴ Las directrices se han reformulado en diferentes ocasiones: 1979, 1982, 1984, 1991, 2000 y es posible una nueva actualización en 2010.

positivo en las condiciones socioeconómicas del país en desarrollo receptor de inversión.⁵⁶ Sin embargo, existiendo instrumentos de divulgación de este tipo de medidas como los Puntos Nacionales de Contacto⁷ (PNC) –encargados de promocionar las prácticas aconsejadas por las directrices entre las multinacionales de cada país– poco se ha avanzado en el estudio sistemático del impacto que este tipo de medidas tienen en los lugares de recepción de la IDE y en la propia multinacional. Esta falencia ha sido percibida sin que todavía se pueda considerar superada. Así, en el informe anual de la UNCTAD sobre inversiones extranjeras de 2003, un capítulo fue dedicado a los países emisores, pero limitándose prácticamente a recordar la importancia de las directrices de la OCDE y a señalar el necesario desarrollo de esta problemática.⁸

Al vacío en la literatura académica se suma la creciente concreción de la agenda política sobre coherencia de políticas para el desarrollo. Si bien los primeros compromisos o recomendaciones sobre coherencia de políticas insistían en la visión global del impacto del conjunto de la acción exterior de los donantes en los receptores,⁹ la complejidad de las relaciones económicas internacionales ha llevado a los principales organismos internacionales implicados en la agenda de coherencia de políticas (fundamentalmente OCDE y UE) a concentrar los esfuerzos en determinadas áreas. En 2007, la Comisión Europea publicó un informe sobre coherencia de políticas para el desarrollo que identificaba 12 áreas en las que se consideraba relevante mejorar la coherencia de políticas –varias de estas áreas se vinculaban a la IDE– (Comisión Europea, 2007). Más recientemente, el número áreas prioritarias se reducía a cinco (Comisión Europea, 2010). Asimismo, en el seno de la OCDE se está debatiendo la posibilidad de reducir aún más el número de sectores.

En España, el tradicional (y polémico) instrumento de los créditos del Fondo de Ayuda al Desarrollo (FAD) está siendo remplazado por dos nuevos instrumentos que, previsiblemente, perseguirán objetivos prioritarios diferentes de promoción de las exportaciones españolas y de desarrollo en destino. Efectivamente, si en principio éste era el doble objetivo del FAD, con esta nueva estructura se corre el riesgo de que la herramienta de promoción de las exportaciones articulada desde el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (MITC) obvie el objetivo de desarrollo en destino (cuando las exportaciones se dirigen hacia países receptores de ayuda) al igual que la ayuda reembolsable gestionada desde la Agencia Española del Cooperación Internacional al

⁵ Además de los miembros de la OCDE, han firmado estas directrices Argentina, Chile, Brasil, Estonia, Letonia, Lituania, Eslovenia, Israel, Rumanía y Egipto.

⁶ Otra iniciativa similar, pero mucho más vaga y menos centrada en el impacto en el desarrollo, son los Principios No Obligatorios sobre Inversiones del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC, 2007).

⁷ En España, el PNC es la Secretaría General de Comercio Exterior del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (MITYC).

⁸ Aunque los siguientes informes de la UNCTAD han seguido tomando en cuenta el papel de las administraciones públicas de los países emisores en algunos epígrafes, la importancia otorgada ha sido muy marginal.

⁹ Para un resumen de esta agenda política, véase Olivivié y Sorroza (2006a y 2006b).

Desarrollo (AECID) podría relegar a un segundo plano las necesidades del tejido empresarial español. Siguiendo el principio de coherencia de políticas incluido en la legislación vigente, ambos instrumentos deberían ser capaces de reconciliar ambos objetivos.

También la propia empresa puede reconciliar sus fines lucrativos con los objetivos de desarrollo de las sociedades donde opera. Esto no sería más que una reformulación de la Responsabilidad Social Corporativa (RSC), la cual se define como la “integración voluntaria por parte de las empresas de las preocupaciones sociales y medioambientales en sus operaciones comerciales y en sus relaciones con sus interlocutores” (Comisión Europea, 2001) y a la cual se le asocian importantes beneficios para la propia empresa en forma de activos intangibles relacionados con la reputación corporativa. Cuando una empresa transnacional opera en países en desarrollo, estos activos serán igualmente importantes ya que el rechazo local a determinadas inversiones ha trascendido internacionalmente por medio de campañas de la sociedad civil y, en algunos casos, ha incidido en los gobiernos nacionales hasta modificar las condiciones de recepción de la IDE.

En definitiva, la necesidad de ahondar en los vínculos entre IDE y desarrollo y de despejar unos resultados en términos de políticas públicas que se adapten a las necesidades de internacionalización de los países donantes a la vez que se ajusten a las condiciones socioeconómicas de los países receptores, se explica tanto con el vacío en la literatura sobre economía política como con la agenda internacional y nacional en materia de coherencia de políticas para el desarrollo y de RSC.

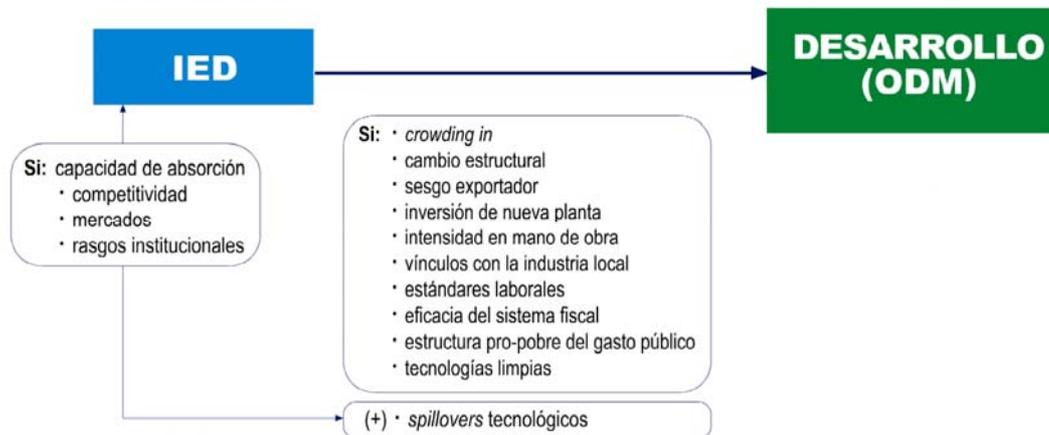
(1.3) Antecedentes y variables del marco teórico

En trabajos anteriores (Olivé y Sorroza, 2006b) se proponen elementos teóricos que permitan analizar el impacto de la inversión en el desarrollo. Incluso, sobre la base de García (2006), se despeja claramente una lista de factores “pro-desarrollo” de la inversión directa –y se enumeran algunos factores de la inversión que podrían resultar contraproducentes para el desarrollo–. Así, la inversión directa puede tener un impacto positivo en el desarrollo pero este impacto no es automático: tienen que darse en paralelo una serie de factores que lo faciliten –el mero flujo de IDE sería condición necesaria pero no suficiente– (véase el Gráfico 1).

Ésta es, pues, la base teórica sobre la que se formaliza el marco presentado en este trabajo. Como todo trabajo de formalización, el proceso desveló la importancia de ciertos elementos sobre otros o recalcó, incluso, la ausencia notable, la prescindibilidad o el cambio de naturaleza de algunos. A su vez, esta formalización habrá de ser revisada tras los estudios empíricos que la pongan a prueba, hasta llegar a un marco operativo lo suficientemente testado como para garantizar su pertinencia, es decir, como para asegurar que los elementos recogidos –y, por lo tanto, también los ignorados– son los oportunos.

No obstante, como ya se ha mencionado más arriba, y como se verá con detalle en los siguientes epígrafes, el marco teórico que se propone a continuación supera desde un primer momento la división dicotómica de factores “pro” y “anti” desarrollo, asumiendo que el impacto final en el desarrollo de una determinada inversión será el resultado de la combinación de muy diversos elementos de la misma inversión y del contexto económico, social y político en el que se realiza.

Gráfico 1. De la IDE al desarrollo



Fuente: Olivé y Sorroza (2006b).

La variable dependiente de este marco teórico es el desarrollo. Siguiendo la definición de variables planteada para el proyecto Elcano de Coherencia de Políticas para el Desarrollo, se entiende por desarrollo las condiciones económicas (de ingreso), sociales (educativas, sanitarias, de género) y medioambientales que están implícitas en los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM) (Olivé y Sorroza, 2006b). Al fin y al cabo es ésta, y no otra, la agenda internacional con la que debería ser coherente la acción exterior hacia los países en desarrollo del conjunto de los países donantes.

Se asume que la inversión analizada desde el punto de vista teórico adopta las características necesarias para ser computada como IDE en las balanzas de pagos nacionales, siguiendo los criterios de contabilidad estipulados por el Fondo Monetario Internacional (FMI). Muy resumidamente, ha de tratarse de proyectos de inversión con vocación de gestión del proyecto.

(1.4) Estructura del documento

En el marco de un proyecto más amplio sobre inversión directa y su impacto en el desarrollo del país receptor de la inversión, el presente documento ofrece un modelo de análisis de la IDE en términos de su contribución al desarrollo que tiene en consideración no sólo los elementos que caracterizan una inversión sino también el comportamiento de la empresa inversora y de la política exterior de su país de origen.¹⁰¹¹

¹⁰ Este trabajo ha sido realizado con el apoyo financiero de la Dirección General de Planificación y Evaluación

En la primera sección, se describen los factores, mecanismos y procesos, que explican el impacto en el desarrollo de la IDE, teniendo en cuenta no sólo los aspectos relacionados directamente con el proyecto de inversión, sino también relacionados con la economía y las instituciones del lugar de recepción de la inversión, o con otros procesos de desarrollo que se dan en el mismo lugar. El segundo epígrafe explica cómo la política del inversor, tanto de la empresa como del gobierno, puede condicionar el impacto final en el desarrollo.

(2) La caja negra¹² de la inversión directa extranjera

Valorar el impacto local de la IDE requiere de herramientas capaces de descifrar los dispositivos que las inversiones concretas ponen en marcha. Para comenzar a clarificar estos acontecimientos complejos podemos partir de la distinción de tres categorías de elementos:

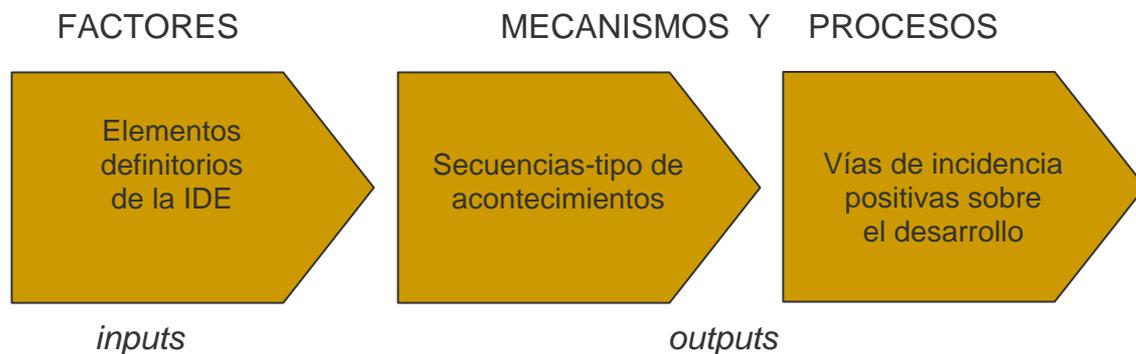
- Factores: se denominarán factores aquellos elementos definitorios de una inversión determinada. Los factores son, de esta manera, los rasgos o características de una inversión en su conjunto, incluyendo tanto a la ETN como a la estructura socio-económica en la que se inserta. Así, por ejemplo, son factores la intensidad de mano de obra que el tipo de producción requerirá o la disponibilidad en la economía receptora de capital humano suficientemente formado.
- Mecanismos: secuencias-tipo de acontecimientos presentes en muy diversos casos. Se desencadenan como consecuencia de la conjunción de determinados factores. Un mecanismo sería, por ejemplo, un aumento de los salarios relativos, que podría explicarse por la conjunción de factores como los del ejemplo anterior y otros como una política salarial incentivadora.
- Procesos: son las vías por las que la IDE incide positivamente en el desarrollo general del país receptor. Podemos explicarlas como resultado de un funcionamiento favorable de mecanismos o conjuntos de mecanismos. Consideraríamos, por ejemplo, que mayores salarios relativos implica una mejora en la estructura laboral del país y, por lo tanto, un avance hacia el desarrollo.

Gráfico 2. Concatenación lógica de las tres categorías de elementos presentes en la IDE

de Políticas de Desarrollo (DGPOLDE) del Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación (MAEC).

¹¹ Los autores agradecen los comentarios y sugerencias de Gabriel Ferrero, Véronique Andrieux y María Villanueva de DGPOLDE así como los de Clara García (Universidad Complutense de Madrid), Carlos Ruffin (Universidad de Suffolk), Lourdes Casanova (INSEAD) y Fernando Varela (EPTISA Internacional).

¹² Se denomina “caja negra” a aquel dispositivo que mantiene oculto su funcionamiento interno, permitiendo explicaciones causales que ligen las entradas con las salidas sin detallar sus mecanismos.



De esta manera podemos abrir la caja negra de la IDE: a partir de la caracterización de una inversión concreta y de las condiciones de recepción de la misma se explicarán los acontecimientos que se desencadenan (mecanismos) y, finalmente, su repercusión en el desarrollo (procesos).

Por ejemplo, el proceso de mejora de la productividad asociado a la llegada de la inversión extranjera podrá explicarse como consecuencia de un *spillover* tecnológico que se desencadena por la concurrencia de determinados factores tales como: la superioridad tecnológica de la empresa extranjera; un nivel mínimo de capital humano en el país receptor; y una política de formación de la empresa extranjera.

Aunque este punto se desarrollará en mayor medida más adelante, conviene recalcar que no necesariamente todos los factores de impacto en el desarrollo requieren desencadenar un mecanismo para derivar en un proceso de desarrollo.

(2.1) Los “outputs” de la caja negra: los procesos pro-desarrollo

Podría decirse que existen ciertas vías a través de las cuales la IDE estaría aportando positivamente al desarrollo del país receptor. Estas vías o procesos pro-desarrollo son el *output* de la caja negra de la IDE que necesitamos explicar:

- (1) Cambio estructural y aumento de la Productividad Total de los Factores: aquellos mecanismos que modifican el patrón productivo de la economía receptora, difunden nueva tecnología o favorecen mejores asignaciones de recursos pueden tener como resultado un aumento de la Productividad Total de los Factores (PTF).
- (2) Absorción de tecnologías limpias: es remarcable el hecho de que un cambio tecnológico sea específicamente limpio y sostenible a la hora de considerar el desarrollo.
- (3) Equilibrio de la Balanza de Pagos: derivado de la actividad de la ETN se puede mejorar el saldo de la balanza por cuenta corriente de la economía receptora –a través de, por ejemplo, un aumento de las exportaciones– lo que permite estabilizar la Balanza de Pagos, dotando de mayor estabilidad macroeconómica al país y reduciendo su vulnerabilidad externa.

- (4) Provisión de bienes públicos: un mayor y mejor aprovisionamiento de bienes públicos es el resultado de un refuerzo de las capacidades de la administración pública en su papel de suministrador de servicios y prestaciones sociales. Se considerará también una mejora de la provisión de bienes públicos la conservación del patrimonio cultural y medioambiental, así como la oferta con carácter universal de bienes y servicios básicos, independientemente de que sean provistos por actores públicos y privados.
- (5) Provisión de bienes privados: una mejora general de los bienes privados como consecuencia del refuerzo del mercado y del sector privado.
- (6) Mejora de la estructura laboral: tras la llegada de una ETN, la economía nacional puede beneficiarse de un aumento del empleo, unas condiciones laborales más favorables y ventajosas para sus trabajadores, y un acceso al empleo más equitativo.
- (7) Aumento de la Formación Bruta de Capital Fijo (FBCF): cuando las inversiones son de nueva planta o fomentan indirectamente otras inversiones, la FBCF aumenta, reforzando la capacidad productiva de la economía.

(2.2) *Los “inputs” de la caja negra: los factores de desarrollo*

Si los procesos pro-desarrollo son los *outputs* de la caja negra, de alguna manera deben estar relacionados con sus *inputs* y aunque desconozcamos la manera en que unos y otros se relacionan, podemos caracterizar la inversión en función de algunos factores que concurren a su llegada. Estos factores se refieren al lugar de recepción de la inversión, al proyecto de inversión en sí y a otros procesos de desarrollo que se dan en el mismo lugar de la inversión.¹³

Factores de recepción. Son aquellas características de la condición de recepción de la IDE. Siete factores dan cuenta de la estructura económica, mientras que cinco factores lo hacen del marco institucional.

En la estructura económica receptora los factores a tomar en cuenta son:

- (1) Competencia del mercado: para el sector en el que se produce la inversión existe un determinado grado de competencia en el mercado del país receptor.
- (2) Competitividad local: no sólo hay un nivel de competencia en el mercado sino también una capacidad de competencia con la ETN que realiza la inversión.
- (3) Aprovisionamiento local: dada una actividad o tipo de producción, el país puede tener mayor o menor capacidad para aprovisionar a la ETN.
- (4) Tamaño del mercado interno: amplitud del mercado interno para el tipo de producción en cuestión.

¹³ Si bien, desde un punto de vista operativo, sería más interesante clasificar los factores de desarrollo en función de los actores implicados: factores ligados a la empresa inversora; factores ligados al Estado receptor; factores ligados al Estado inversor; etc... a efectos del análisis, se ha preferido una clasificación más neutra para hacer un inventario inicial de las variables que influyen en la relación inversión y desarrollo e introducir a los actores implicados en una sección diferenciada (sobre políticas pro- desarrollo). En fases posteriores de la investigación, de cara a ofrecer recomendaciones a los propios actores, los factores pueden reorganizarse en función de las políticas y los actores.

- (5) Apertura comercial: el grado de apertura comercial de la economía que recibe la inversión.
- (6) Capital humano: el nivel de formación de la mano de obra en el mercado laboral del país receptor.
- (7) Demanda laboral: otros sectores de la economía receptora pueden necesitar en menor o mayor grado un capital humano con las mismas capacidades que el demandado por la ETN.

El marco institucional del país receptor aporta también algunos factores definitorios de la inversión:

- (8) Marco institucional de la inversión: la legislación local puede establecer ciertas exigencias en cuanto a la nacionalidad del capital, de los trabajadores o los proveedores, o en cuanto a los flujos financieros, de entrada o de salida.
 - En un sentido más amplio, el marco institucional puede no sólo obligar legalmente a determinadas políticas de empresa, sino también incentivarlas fiscal o políticamente.
 - Cabe destacar que el marco institucional de la inversión no sólo se define en la legislación nacional sino también en los acuerdos internacionales suscritos por el país receptor de la inversión, directamente o a través de su participación en organizaciones internacionales.
- (9) Protección laboral y medioambiental: leyes regulatorias y de protección de la mano de obra empleada y de control sobre el impacto medioambiental de las inversiones.
- (10) Presión fiscal y progresividad del gasto público: legislación nacional sobre impuestos, regalías etc. exigidas a las ETN y la capacidad del Estado para gestionarla e impulsar políticas activas de reinversión.
- (11) Organización de la sociedad civil: el grado de fortaleza y organización de la Sociedad Civil indica la capacidad de una comunidad determinada para no aceptar de forma acrítica las condiciones pactadas entre Administración Pública y ETN.
- (12) Gobernanza y transparencia: eficiencia y transparencia en general del Estado, seguridad jurídica del país y estabilidad política.

Factores del proyecto. Algunas de los factores básicos se definen directamente desde el lado de la ETN que emprende el proyecto de inversión.

Una parte fundamental es su posicionamiento respecto al empleo de mano de obra para llevar a cabo su actividad:

- (13) Política de formación: las ETN se diferencian entre sí por tener una política más o menos activa de formación de la mano de obra contratada.
- (14) Política salarial: de la misma manera, su política salarial.

El tipo de actividad en sí se manifiesta en otras decisiones estratégicas como:

- (15) Novedad de la inversión: una inversión puede ser nueva (inversión de nueva planta) o una compra de activos ya existentes (fusión/adquisición).
- (16) Mercados objetivo: estratégicamente la ETN decide desde el comienzo si sus mercados objetivo serán externos (exportación) o si pretende dirigirse al mercado interno nacional.
- (17) Producción básica/estratégica: la producción de la ETN cobra una importancia especial cuando se trata de un bien básico, como por ejemplo uno que garantice la seguridad alimentaria, porque afecta a aspectos esenciales del desarrollo o cuando es un *input* estratégico para otros sectores de producción, por ejemplo, las telecomunicaciones.
- (18) Dependencia de activos locales: el tipo de producción implica una mayor o menor dependencia de recursos y activos nacionales.

El nivel tecnológico de su actividad aporta otra serie de factores clave:

- (19) Intensidad en trabajo: la tecnología empleada para un tipo de actividad dada puede requerir una mayor intensidad en trabajo o en capital.
- (20) Intensidad en bienes intermedios: el grado de dependencia de bienes intermedios para llevar a cabo su actividad.
- (21) Superioridad tecnológica: diferencial tecnológico respecto a la empleada en el país en su mismo sector.
- (22) Limpieza de las tecnologías: el grado de limpieza alcanzado por la tecnología utilizada.

Factores de equilibrio. Por último, caracterizar una IDE requiere, necesariamente, tomar en cuenta posibles contradicciones con otros objetivos del desarrollo que tenemos que considerar como factores definitorios de la inversión:

- (23) Cobertura universal: la actividad de la ETN puede poner en riesgo la cobertura universal.
- (24) Impacto ambiental: será necesario garantizar que la actividad no tenga un impacto medioambiental globalmente negativo.
- (25) No competencia con poblaciones desfavorecidas por recursos: en su necesidad de acceder a recursos, la actividad de la ETN puede competir con poblaciones desfavorecidas que no tengan otro medio de supervivencia.

¿Se puede hablar de factores pro- y anti-desarrollo? Los elementos enumerados anteriormente se presentan como factores característicos de una inversión en términos de su impacto positivo en el desarrollo. Así, siguiendo la misma lógica, podría decirse, al menos en teoría, que el factor opuesto a un factor “pro-desarrollo” podría llevar a un efecto contraproducente de la inversión extranjera en el desarrollo. Estaríamos hablando, en este caso, de factores “anti-desarrollo”. Un ejemplo sería el de la limpieza de las

tecnologías empleadas por la empresa inversora en el país de acogida de la inversión. Es obvio que estamos ante un impacto indudablemente positivo de este factor en el desarrollo; se trata sin lugar a dudas de un factor “pro-desarrollo”. Por su parte, el factor opuesto, el empleo de tecnologías contaminantes en la actividad empresarial, puede ser fácilmente identificado como un factor “anti-desarrollo”. Lo mismo ocurre con el factor de “cobertura universal” por el cual la actividad de la ETN garantiza la cobertura universal de un determinado servicio básico (alcantarillado, alumbrado) o, al menos, no provoca una disminución en dicha cobertura.¹⁴

Sin embargo, esta lógica de funcionamiento no se da para todos y cada uno de los 25 factores identificados en este epígrafe. Pongamos por ejemplo el factor denominado “mercados objetivo” que marca la intraversión o extraversión de la actividad empresarial. En principio, se podría argumentar que es preferible la intraversión frente a la extraversión, sobre la base de que las inversiones con un fuerte sesgo exportador pueden producir menores efectos de arrastre en la economía local (a través de, por ejemplo, la provisión de una gama más amplia de bienes y servicios a la economía local). No obstante, también es cierto que la orientación exportadora puede suponer un ingreso importante de divisas para el país receptor que rebaje las limitaciones presupuestarias de su balanza de pagos y facilite la financiación externa de actividades productivas internas.¹⁵ Así pues, algunos factores no tendrán un impacto inequívocamente positivo o negativo en el desarrollo, independientemente del contexto en el que se produzcan.

A esto debemos sumar el hecho de que en esta caja negra se desencadenan también lo que describimos en este trabajo como procesos y mecanismos de desarrollo. La incertidumbre acerca del impacto, positivo o negativo, que puede tener un determinado factor en diversos contextos históricos, políticos, sociales e institucionales, sumada a la presencia de diversos mecanismos y procesos de desarrollo redunda en una gran dificultad para poder determinar, *a priori*, una lista de factores pro- y anti-desarrollo. En muchos casos, no podremos hablar de factores pro- o anti-desarrollo sino de “factores de influencia en el desarrollo”.

Por todo ello, será en una eventual fase de investigación empírica en la que se observará el signo del impacto de los distintos factores de desarrollo, en combinación con el desencadenamiento de determinados procesos y mecanismos, en diversos contextos históricos, políticos y socioeconómicos.

¹⁴ Esta lógica rige la clasificación de factores de impacto en el desarrollo en Olivé y Sorroza (2006b).

¹⁵ De hecho, buena parte de la estrategia de desarrollo de los países más dinámicos de Asia Oriental se basa en una fuerte actividad exportadora de la inversión (Bustelo *et al.*, 2004).

(2.3) *Entre factores y procesos: los mecanismos de desarrollo*

Al interior de la caja negra lo que encontramos son aquellos acontecimientos que tienen lugar cuando los factores definitorios de un proyecto de inversión entran en contacto con los factores que caracterizan al país receptor. Lo que se pone en movimiento son una serie de mecanismos que no podemos definir en sí como desarrollo. Cuando estos mecanismos expliquen como su resultado la aparición de procesos pro-desarrollo estaremos en condiciones de considerar una inversión extranjera como favorable. Doce son los mecanismos que pueden incorporarse para identificarlos en casos reales.

- (1) Cobertura de empleos cualificados con personal local/extranjero: las ETN pueden recurrir a mano de obra nacional o importada para ocupar los principales puestos laborales.
- (2) Rotación de personal cualificado: si la ETN eleva la formación de la mano de obra, ésta puede repercutir en otros sectores de la economía mediante su rotación.
- (3) Aumento/descenso de los salarios relativos: como resultado de la ETN los salarios reales pueden crecer, o descender.
- (4) Aumento de la competencia/monopolización por la ETN del mercado: la llegada de una ETN puede producir un aumento de la competencia o, al contrario, la monopolización del sector por la ETN.
- (5) Reorientación de la industria nacional a producciones más eficientes: aumente o descienda la competencia, otra consecuencia puede ser la reorientación de parte de las empresas del ramo hacia producciones en las que cuenten con mayores ventajas comparativas.
- (6) *Spillover* tecnológico: hay varias formas por las que las tecnologías utilizadas por la ETN pueden ayudar a mejorar las capacidades técnicas de la economía receptora.
 - (a) *Subcontratación*: el primero de los *spillovers* tecnológicos puede darse mediante la subcontratación de empresas nacionales, cuando la ETN necesita o decide recurrir a ellas y éstas absorben nuevas capacidades.
 - (b) *Formación*: las externalidades tecnológicas también pueden llegar mediante la formación, cuando la actividad de la ETN resulta en una mejor preparación de la mano de obra local.
 - (c) *Nuevos productos*: los nuevos productos pueden llevar a una cierta modernización en las pautas de producción y de consumo.
 - (d) *Joint-ventures*: por último, la actividad económica puede ser compartida con capitales nacionales.
- (7) *Crowding in/out*: la actividad de la empresa puede provocar un estímulo de otras inversiones o, por el contrario, un desincentivo.
- (8) *Apreciación/depreciación*: los intercambios comerciales de la ETN pueden influir también los cambios de valor de la moneda nacional.
- (9) *Aumento/descenso de las exportaciones netas*: la actividad de la ETN repercute en la balanza por cuenta corriente.
- (10) *Repatriación de capitales y dividendos/reinversión*: el flujo de capitales que sigue a la inversión es uno de las principales consecuencias. Este flujo puede implicar una

mayor contracción de deuda cuando la financiación es externa y puede repercutir de formas alternativas, ya sea como reinversión o como salida de capitales por su repatriación.

- (11) Diálogo social: la ciudadanía puede intervenir por medio de un diálogo social que negocie ya sea las condiciones de llegada de la ETN o la resolución de los potenciales conflictos que pudieran aparecer asociados a la actividad económica realizada.
- (12) Mejora de la recaudación fiscal: la actividad de la ETN puede ser aprovechada por las administraciones públicas nacionales para aumentar sus propios recursos vía la recaudación fiscal.

Al descifrar la concatenación de factores, mecanismos y procesos pro desarrollo es posible no sólo valorar sino explicar las causas del impacto de una inversión extranjera en el desarrollo local. A su vez, esto permite planificar un mayor impacto en el desarrollo por parte de los actores implicados, ya que pueden modificar si es preciso la dotación natural de factores, favoreciendo la puesta en marcha de nuevos mecanismos.

Como ya se ha mencionado, no todos los factores de impacto en el desarrollo se traducen necesariamente en mecanismos que generen procesos de desarrollo. Así, por ejemplo, la orientación al mercado interior (factor 16) puede generar directamente un aumento en la provisión de bienes privados (proceso 5) sin necesidad de pasar por ninguno de los 12 mecanismos. Lo mismo ocurre con el hecho de que una inversión sea de nueva planta (factor 15), lo que redundará en el aumento de la FBCF (proceso 7).¹⁶

(3) Políticas de inversión directa extranjera pro-desarrollo

(3.1) RSC e inversión pro-desarrollo

El paradigma de la RSC, además de ofrecer elementos de análisis para justificar la integración de los objetivos del desarrollo local en la estrategia inversora de una empresa extranjera, enseña cómo la empresa puede adoptar, alcanzar y rendir cuentas de compromisos sociales y medioambientales que acabarían formando parte de su estrategia empresarial. Entendiendo la integración del desarrollo local en la estrategia inversora de las empresas transnacionales como una parte de la RSC, cabe esperar que los factores y mecanismos pro-desarrollo de la inversión coincidan en alguna medida con lo que internacionalmente se consideran compromisos de RSC.

Efectivamente, el estándar de RSC GRI¹⁷ incluye indicadores de objetivos económicos, medioambientales y sociales (triple resultado) que permiten cubrir la totalidad de los

¹⁶ Confirmados los procesos y los mecanismos y factores, y a pesar de la multitud de relaciones causales entre unos y otros, el estudio de casos permitirá vincular determinadas interacciones a un tipo particular de inversión y representar en forma de diagrama las conexiones entre todos los elementos del modelo.

¹⁷ *Global Reporting Initiative* (GRI) es una institución independiente creada en 1997 como un proyecto conjunto entre el Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA) y la organización CERES (*Coalition for Environmentally Responsible Economies*) con el fin de aumentar la calidad de la elaboración de las memorias de sostenibilidad, hasta equipararlas con los informes financieros en cuanto a comparabilidad,

factores y mecanismos pro desarrollo de nuestro modelo y por tanto nuestros factores y mecanismos serían variables de la gestión empresarial.

Cuadro 1. Conexiones entre factores y mecanismos pro desarrollo y objetivos RSC: algunos ejemplos

Factor o mecanismo pro-desarrollo	Estándar GRI para objetivos RSC
Intensidad en trabajo	Valor económico directo generado y distribuido, incluyendo retribución a empleados
Política salarial	Rango de las relaciones entre el salario inicial estándar y el salario mínimo local en lugar donde se desarrollen operaciones significativas
Aprovisionamiento local	Valor económico directo generado y distribuido, incluyendo costes de explotación. Política, prácticas y proporción de gasto correspondiente a proveedores locales en lugares donde se desarrollen operaciones significativas
Competencia con poblaciones desfavorecidas	Número total de incidentes relacionados con violaciones de los derechos de los indígenas y medidas adoptadas

(3.2) Política exterior, internacionalización de la empresa e inversión pro-desarrollo

Si la empresa inversora puede promover una mejor dotación de factores pro-desarrollo en el entorno de la inversión, también el Estado inversor y/o donante puede promover factores pro-desarrollo como el capital humano, el aprovisionamiento local o la sociedad civil organizada en torno a una inversión.¹⁸ Este tipo de actuaciones dirigidas a la creación de un marco de condiciones que permitan que la propia economía local avance en su desarrollo, es el objetivo de una política de desarrollo como la que se planifica en el III Plan Director de la Cooperación Española (MAEC, 2009) y puede formar parte de una estrategia de cooperación, gracias a la aparición de instrumentos como las alianzas público-privadas para el desarrollo (APPD).¹⁹ Igualmente, siguiendo el principio de coherencia de políticas para el desarrollo establecido por buena parte de los países desarrollados, exportadores de inversión y también donantes de ayuda al desarrollo, puede ser objeto de los instrumentos de la política de apoyo a la internacionalización de la empresa, la cual debe ser coherente con el desarrollo del país receptor (de ayuda pero también de inversión).

(3.3) Inversión pro-desarrollo y reputación

A la RSC se le atribuyen beneficios para la propia empresa bajo la forma de activos intangibles relacionados con la reputación corporativa:

rigor, credibilidad, periodicidad y verificabilidad.

¹⁸ Si bien las políticas del gobierno del país receptor de la inversión pueden modificar las relaciones entre inversión directa y desarrollo, desde el enfoque de la coherencia para el desarrollo interesa en este estudio conocer el impacto de las políticas de los actores del Norte en el desarrollo del Sur.

¹⁹ El III Plan Director de la Cooperación Española ya se ha pronunciado en este sentido al proponer un plan de fomento de alianzas público-privadas para el desarrollo y reconocer a la empresa como un potencial aliado de su estrategia de apoyo al tejido productivo de los países en desarrollo y para el fomento del crecimiento económico para la reducción de la pobreza.

- Frente a los clientes, a la RSC se le atribuye un peso en el posicionamiento de marca y en el desarrollo de nuevos productos a partir de la comprensión de las exigencias sociales. Como resultado de lo anterior, la RSC favorecería la diferenciación de producto frente a la competencia y la fidelización de clientes, la cual según el *marketing* experimental, depende en buena medida de conexiones emocionales.
- Frente al personal, la integración de preocupaciones sociales y medioambientales puede redundar en la identificación y motivación del personal con su empresa, y en consecuencia permitiría retener y atraer talento.
- Frente a reguladores y administraciones, la RSC favorece también la imagen corporativa y las buenas relaciones públicas.²⁰

En consecuencia, tomar en cuenta la RSC en el análisis de la inversión y el desarrollo, supone no sólo medir el compromiso de la empresa en la provisión de factores pro-desarrollo sino también la incidencia que los mecanismos pro-desarrollo tienen en la reputación de la propia empresa.

Llegado a este punto y teniendo en cuenta que existen factores económicos que afectan a la imagen de España en América Latina y que tienen que ver principalmente con la valoración de las inversiones españolas (Noya, 2008), interesaría valorar el impacto de la inversión pro-desarrollo de una empresa en la imagen de su país de origen. A la hora de hacer esta valoración, se deberá prestar especial atención al peso de algunos factores y mecanismos de nuestro modelo que han sido destacados en encuestas como aspectos negativos de la inversión española en América Latina, por ejemplo, el abuso de posiciones dominantes de mercado y la falta de participación de profesionales y directivos locales (Alloza y Noya, 2004).

(3.4) *Una visión de conjunto*

En consecuencia con lo anterior, se puede integrar la RSC, incentivada por la acción exterior del Estado o no, en el modelo de análisis adaptando la medición de factores y mecanismos, por un lado, y la definición de procesos, por otro.

²⁰ Para una visión general del paradigma de la RSC que incluya una exposición de los beneficios que reporta a la propia empresa, véase Navarro (2009).

Gráfico 3. Influencia de la RSC y la política exterior en los resultados de la IDE



La medición de la incidencia de una inversión en el desarrollo deberá no sólo dar cuenta de los factores que concurren en la inversión y de los mecanismos que se desencadenan de forma natural, sino también de aquellos que tienen lugar gracias a la voluntad y la responsabilidad de la empresa y gracias al apoyo de la acción exterior del Estado.

Cuadro 2. Mecanismos pro-desarrollo, RSC y política de cooperación al desarrollo (algunos supuestos)

Mecanismos pro-desarrollo	Por concurrencia de FpD	Por acción de la RSC	Por acción de la cooperación al desarrollo
Cobertura de empleos cualificados con personal local	El nivel de capital humano del país permite la contratación de personal directivo local	La compañía dedica recursos extraordinarios a la contratación y formación de personal local por compromiso de RSC	La cooperación al desarrollo en el ámbito de la educación, como planes de estudio adaptados a las necesidades de los sectores objeto de inversión
<i>Spillover</i> tecnológico por la vía de la subcontratación	La concurrencia de proveedores locales, el diferencial tecnológico y la política de promoción de la industria nacional favorecen subcontratas locales que mejoran sus capacidades ante las exigencias del inversor extranjero	La compañía mantiene una cuota local en su aprovisionamientos como política de RSC para favorecer la distribución de valor añadido en los lugares donde desarrolla operaciones	La cooperación al desarrollo del tejido económico favorece el autoempleo y la creación de empresas en los sectores objeto de inversión
Acuerdo social	La sociedad civil organizada, el buen gobierno y la eficacia fiscal favorecen la redistribución de beneficios y permiten el establecimiento consensuado de una empresa en un territorio comunal indígena	El diálogo <i>multistakeholder</i> y la política de RSC permiten a la compañía entender e internalizar el impacto social de su proyecto	La cooperación al desarrollo contribuye al fortalecimiento de organizaciones sociales y entes locales para el diálogo y para la puesta en marcha de proyectos de desarrollo con cargo a los beneficios redistribuidos

Nota: FpD significa factores pro-desarrollo.

(4) Conclusiones: desde un marco teórico hacia un marco operativo

Al pretender abrir la caja negra de la IED queda de manifiesto que las tres categorías de elementos –factores, mecanismos y procesos– guardan relaciones complejas entre sí. Los mecanismos no son el resultado de una única combinación de factores. Por su lado, los procesos pro-desarrollo pueden ser alcanzados a partir de diversos mecanismos o, incluso, directamente de la presencia de determinados factores.

Estas relaciones son múltiples, pero susceptibles de ser esclarecidas. De esta manera, si a raíz de una llegada de IDE podemos observar un aumento de la productividad total de los factores (proceso pro-desarrollo), este marco teórico puede ofrecernos diversas hipótesis para explicar cómo se ha llegado a él. Podríamos, en un determinado caso, esperar que el aumento de la PTF haya sido alcanzado gracias al *spillover* tecnológico que se ha desencadenado con la inversión. A su vez, serán determinados factores los que expliquen la aparición de este *spillover*. Si nos encontrásemos frente a un *spillover* por subcontratación, podrían ser factores como la capacidad de la economía receptora para proporcionar suministros, la intensidad en bienes intermedios en la actividad de la ETN y su dependencia de activos locales, así como una superioridad tecnológica de la inversión, los factores que expliquen el *spillover*.

En otros casos, diferentes factores podrían haber explicado un aumento de la PTF a partir de otros mecanismos. Por ejemplo, si contamos con factores como un nivel alto de competencia en el mercado y una capacidad de competitividad también alta de la industria nacional en cuestión, la IDE podría haber desencadenado un aumento de la competencia que también tuviera como resultado una mejora de la productividad.

Deberá ser una segunda fase de investigación, empírica, la que nos ayude a reformular el marco hasta dotarlo de la sencillez y precisión necesarias para emitir recomendaciones operativas. Por el momento, el marco teórico expuesto en este trabajo cumple con su papel de dejar abiertas todas estas posibilidades, recalcando que lo importante son las interconexiones que se den entre los factores, y no la ausencia o presencia de algún factor concreto.

Parte de la complejidad del marco actual proviene de la dificultad de elaborar una lista de factores pro- y anti-desarrollo. Algunos factores pueden tener un impacto positivo o negativo en el desarrollo dependiendo del contexto en el que se produzca el proyecto de inversión. De este modo, este trabajo pretende contribuir a superar visiones más simples de la relación entre inversión directa y desarrollo en las que se asume que determinadas características de la inversión (o incluso determinados sectores productivos) harán que dicha inversión tenga, independientemente del contexto en el que se produzca, un impacto positivo (como por ejemplo la inversión productiva en manufacturas) o negativo (como por ejemplo las industrias extractivas) en el desarrollo.

No obstante, y a pesar de esta complejidad, sí se podría decir que algunos de los 25 factores expuestos en este trabajo son netamente positivos, independientemente del contexto de la inversión, al igual que otros son meramente definitorios; esto es, contextualizan la inversión sin implicar un impacto de uno u otro signo en el desarrollo. Podría decirse que son positivos –esto es, que son factores pro-desarrollo– los factores de competitividad local, aprovisionamiento local, política de formación, dependencia de activos locales, limpieza de las tecnologías, cobertura universal, impacto ambiental y no competencia con poblaciones desfavorecidas por recursos. Por su parte, serían factores definitorios de la inversión varios de los factores de recepción: el tamaño del mercado interno, la apertura comercial, el capital humano o la demanda laboral. Por tanto, los factores que pueden incidir tanto positiva como negativamente en el desarrollo se limitan a los restantes 13.

Respecto de los demás factores, quizá el trabajo de campo permita observar cuáles son las condiciones exactas para que cada uno de ellos sea invariablemente positivo. Pongamos por ejemplo el factor “mercados objetivo”. En principio, puede ser tanto positivo como contraproducente para el desarrollo: si la ETN abastece al mercado local puede influir positivamente en la provisión de bienes privados pero en cambio tener un impacto negativo en la balanza de pagos si esto requiriese una fuerte actividad importadora. Quizás el factor indudablemente positivo sería similar a “mercado objetivo en un sector

productivo que indudablemente no va a requerir, por sus características una fuerte actividad importadora”.

En definitiva, dado que el objetivo último de este proyecto es ofrecer recomendaciones a los actores de la IDE para incrementar el potencial impacto en el desarrollo de una determinada inversión, la investigación intentará desvelar el signo (positivo o negativo) de los factores pro-desarrollo; diferenciar los distintos factores en función del actor con capacidad de influir en los mismos y por último, establecer una tipología que permita visualizar conexiones entre factores, mecanismos y procesos en cada inversión tipo.

Iliana Olivie

Investigadora principal de Cooperación Internacional y Desarrollo, Real Instituto Elcano

Aitor Pérez

Investigador, FRIDE.

Carlos Macías

Investigador asociado al proyecto de inversión directa extranjera y desarrollo, Real Instituto Elcano

Aitor Pérez

(5) Bibliografía

- Alloza, Ángel, y Javier Noya (2004), *Capital disonante: La imagen de las inversiones españolas en América Latina*, Documento de Trabajo, nº 6/2004, Real Instituto Elcano, febrero.
- APEC (2007) (6ª edición), *Guide to the Investment Regimes of APEC Member Economies*, Grupo de Expertos del Foro Económico Asia-Pacífico, Singapur.
- Bustelo, Pablo, Clara García e Iliana Olivie (2004), *Estructura económica de Asia Oriental*, Akal, Madrid.
- Comisión Europea (2007), “EU Report on Policy Coherence for Development”, *Commission Staff Working Paper*, SEC(2007), 1202, Comisión Europea, Bruselas.
- Comisión Europea (2010), “Policy Coherence for Development Work Programme 2010-2013”, *Commission Staff Working Document*, SEC(2010), 421final, Comisión Europea, Bruselas.
- Fernández, Carlos, y Aitor Pérez (2009) *La empresa como actor de la reconstrucción post bélica*. Documento de Trabajo, nº 89, Fundación para las Relaciones Internacionales y el Diálogo Exterior, agosto.
- García, Clara (2006), “Cómo hacer para que la inversión directa contribuya a los Objetivos del Milenio” en Iliana Olivie y Alicia Sorroza, *Más allá de la ayuda. Coherencia de políticas económicas para el desarrollo*, Ariel y Real Instituto Elcano, Madrid, junio.
- MAEC (2009), *III Plan Director de la Cooperación Española 2009-2012*, Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación.
- Naciones Unidas (2002), “Report of the International Conference on Financing for

-
- Development”, Naciones Unidas, Monterrey, marzo.
- Navarro, Fernando (2009), *Responsabilidad Social Corporativa: teoría y práctica*, ESIC, Madrid.
- Noya, Javier (2008). *La nueva imagen de España en América Latina*, Real Instituto Elcano y Tecnos, Madrid.
- OCDE (1996), *Shaping the 21st Century: The Contribution of Development Co-operation*, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, París, mayo.
- OCDE (2001), *The OECD Guidelines for Multinational Enterprises: Text, Commentary and Clarifications*, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, París.
- Olivié, Iliana, y Alicia Sorroza (2006a), *Más allá de la ayuda. Coherencia de políticas económicas para el desarrollo*, Ariel y Real Instituto Elcano, Madrid, junio.
- Olivié, Iliana, y Alicia Sorroza (2006b), “Coherencia para el desarrollo: recomendaciones para España en materia económica”, *Informes Elcano*, nº 5, Real Instituto Elcano, Madrid, junio.
- Olivié, Iliana (2008), *¿Somos coherentes? España como agente de desarrollo internacional*, Marcial Pons y Real Instituto Elcano, Madrid, noviembre.
- Olivié, Iliana, Juan Ponce y Mercedes Onofa (2009), “Remesas, pobreza y desigualdad: el caso de Ecuador”, *Estudios Elcano*, nº 1, Real Instituto Elcano, julio.
- Ponce, Juan, Iliana Olivie y Mercedes Onofa (2008), “Remittances for Development? A Case Study of the Impact of Remittances on Human Development in Ecuador” *Documento de Trabajo*, nº 06/35, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales – Ecuador, agosto.
- UNCTAD (2003), *World Investment Report 2003- FDI Policies for Development: National and International Perspectives*, Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo, Nueva York y Ginebra, julio.

(6) Anexo: factores, mecanismos y procesos en el impacto de la inversión directa en el desarrollo

Cuadro A. Factores de impacto en el desarrollo

Factores de recepción de la inversión

Estructura económica

Competencia del mercado
Competitividad local
Aprovisionamiento local
Tamaño del mercado interno
Apertura comercial
Capital humano
Demanda laboral

Marco institucional

Requisitos de nacionalidad
Protección laboral y medioambiental
Presión fiscal y progresividad del gasto público
Organización de la sociedad civil
Gobernanza y transparencia

Factores del proyecto de inversión

Empleo

Política de formación
Política salarial

Estrategia de entrada

Novedad de la inversión
Mercados objetivo
Producción básica/estratégica
Dependencia de activos locales

Tecnologías

Intensidad en trabajo
Intensidad en bienes intermedios
Superioridad tecnológica
Limpieza de las tecnologías

Factores de equilibrio con otros objetivos de desarrollo

Cobertura universal
Control de impacto medioambiental
No competencia con poblaciones desfavorecidas por RR

Cuadro B. Mecanismos de desarrollo

1. Cobertura de empleos cualificados con personal local/extranjero
 2. Rotación de personal cualificado
 3. Aumento/descenso de los salarios relativos
 4. Aumento de la competencia/Monopolización por la ETN del mercado
 5. Reorientación de la industria nacional a producciones más eficientes
 6. *Spillover* por subcontratación
 7. *Spillover* por formación
 8. *Spillover* por nuevos productos
 9. *Spillover* por *joint-ventures*
 10. *Crowding in/out*
 11. Apreciación/Depreciación
 12. Aumento/descenso de las exportaciones netas
 13. Repatriación de capitales y dividendos/Reinversión
 14. Diálogo social
 15. Mejora de la recaudación fiscal
-

Cuadro C. Procesos

1. Cambio estructural y Aumento de la Productividad Total de los Factores (PTF)
 2. Absorción de tecnologías limpias
 3. Equilibrio de la Balanza de Pagos
 4. Provisión de bienes públicos
 5. Provisión de bienes privados
 6. Mejora de la estructura laboral
 7. Aumento de la Formación Bruta de Capital Fijo (FBCF)
-