

La inversión extranjera directa y su papel en el desarrollo económico: Teoría y evidencia empírica

Cuauhtémoc Calderón Villarreal*

Recibido: 15 de diciembre de 2025 / Aceptado: 28 de mayo de 2026

Resumen

El objetivo de este artículo es analizar el papel de la inversión extranjera directa (IED) en el desarrollo económico de los países capitalistas periféricos, combinando una revisión teórica con evidencia empírica reciente. En el plano conceptual se discuten las aportaciones de Hymer, Caves y Kojima, subrayando la naturaleza dual de la IED: por un lado, vector de transferencia de capital, tecnología y organización; por otro, mecanismo de control oligopólico que puede reforzar relaciones de dependencia. En el ámbito empírico se examina el carácter procíclico y la distribución desigual de los flujos de IED, concentrados en los países desarrollados y solo marginalmente dirigidos a la periferia. Asimismo, se comparan los efectos de una IED complementaria al comercio y a la industrialización exportadora en Asia (de tipo japonés) con la experiencia de América Latina, donde predomina una IED vertical (de tipo americano) que no siempre impulsa el crecimiento ni reduce la desigualdad. Se concluye que el impacto de la IED depende de la estrategia de desarrollo, de la calidad institucional y de la capacidad estatal para orientarla hacia la transformación estructural.

Palabras clave: inversión extranjera directa, empresas multinacionales, desarrollo económico, países periféricos

Clasificación JEL: F21, F23, O19, O40

* Departamento de Estudios Económicos, Colegio de la Frontera Norte, México.
<https://orcid.org/0000-0001-9663-7759>; calderon@colef.mx

Foreing direct investment and its role in economic development: Theory and empirical evidence

Abstract

This article analyzes the role of foreign direct investment (FDI) in the economic development of peripheral capitalist countries, combining a theoretical review with recent empirical evidence. At the conceptual level, it discusses the contributions of Hymer, Caves, and Kojima, highlighting the dual nature of FDI: on the one hand, a vector for the transfer of capital, technology, and organizational capabilities; on the other, a mechanism of oligopolistic control that may reinforce dependency relations. Empirically, the article examines the procyclical behavior and unequal global distribution of FDI flows, which remain concentrated in developed economies and only marginally directed toward the periphery. It also compares the effects of export-oriented, trade-complementary FDI in Asia (Japanese-type) with the experience of Latin America, where vertically integrated FDI (American-type) predominates and does not consistently promote growth or reduce inequality. The analysis concludes that the developmental impact of FDI depends on national development strategies, institutional quality, and the state's capacity to channel FDI toward structural transformation.

Keywords: Foreign direct investment, multinational enterprises, economic development, peripheral.

JEL Clasification: F21, F23, O19, O4

1. Introducción

La Inversión Extranjera Directa (IED) es una forma específica de movimiento de capital internacional que se origina a partir de cambios en la división internacional del trabajo, adoptando la figura de inversión productiva directa internacional. Estos flujos de capital, que pueden ser industriales, comerciales o de servicios, emanan principalmente de países capitalistas desarrollados y se canalizan a través de las Empresas Multinacionales (EMN), las cuales se estructuran de manera vertical y/o horizontal. Dichas empresas localizan o reubican sus subsidiarias, filiales y unidades productivas en países capitalistas en vías de desarrollo, que cuentan con una formación de capital limitada y un rezago tecnológico. Es alrededor de estas empresas que se estructura la base productiva del mercado capitalista mundial. No obstante, estos flujos de IED hacia países en desarrollo son marginales en comparación con los flujos de IED entre países industrializados, que tienen una mayor relevancia a escala mundial.

Cuando se habla del papel que la IED desempeña en el desarrollo económico, nos referimos al rol específico que este flujo de capital productivo, proveniente de países capitalistas centrales, debe cumplir en regiones capitalistas periféricas con problemas en la formación de capital. De acuerdo con la teoría neoclásica la IED, en el marco de la liberalización económica, debe impulsar eficientemente el desarrollo económico en estas regiones que se caracterizan por tener una formación de capital reducida y un capital escaso, insuficiente para absorber el notable crecimiento de la fuerza laboral (Prebisch, 1981). Además, en ellas existen altos niveles de pobreza y marginación junto con salarios bajos. Las estructuras económicas de estos países, con ingreso per cápita y productividad bajos, son duales y heterogéneas.

De acuerdo con la visión predominante de los gobiernos y los organismos internacionales “la IED [...es...] un importante catalizador para el desarrollo, ya que tiene el potencial de generar empleo, incrementar el ahorro y la captación de divisas, estimular la competencia, incentivar la transferencia de nuevas tecnologías e impulsar las exportaciones; todo ello incidiendo positivamente en el ambiente productivo y competitivo de un

país. " Por lo que la IED debería de contribuir a incrementar la inversión del capital privado y acelerar el proceso de acumulación del capital nacional, a fin de romper con el círculo vicioso del subdesarrollo.

Sin embargo, este deber ser que se le atribuye a la IED no se ha verificado tal cual en la práctica; al respecto, la literatura ha señalado una serie de problemas por los cuales la IED en ciertas regiones económicas no ha cumplido con el papel de "catalizador" del desarrollo económico y, por el contrario, ha favorecido el círculo vicioso del subdesarrollo capitalista. Se ha observado, entre otras prácticas, que las filiales de las EMN's transfieren la mayor parte de sus ganancias al país de origen y no las reinvierten en el país receptor, que la IED está únicamente orientada hacia las reexportaciones, que la IED se ha localizado principalmente en los sectores primario, manufacturero intensivo en mano de obra y/o terciario, de manera que generan un ciclo vicioso de pobreza y de subdesarrollo en el país receptor. La repatriación de las ganancias hacia su país de origen implica que una parte de la riqueza generada en el país receptor, como lo plantea Prebisch (1981), sea transferida al país de origen, lo que favorece al proceso de acumulación del capital privado en el país de origen, generando así un proceso de ciclo virtuoso en dicho país.

No obstante, hasta ahora no existe un consenso en torno a los efectos de la IED sobre el desarrollo económico de los países subdesarrollados. El debate y el interés en torno a esta relación sigue abierta y vigente en el período actual, sobre todo a raíz del proceso de mundialización que se dio a partir de la década de los ochenta.

Cabe recordar que, la subcontratación internacional que estuvo al origen de la multinacionalización de las grandes empresas multinacionales, integradas verticalmente, principalmente estadounidenses, se instaló en gran parte de países escasamente desarrollados del sudeste asiático, como Corea, y China, donde la IED fue un vector que favoreció su proceso de industrialización, crecimiento y desarrollo. Por lo que la IED y sus efectos en los países subdesarrollados, estaría también condicionado en buena medida por las estrategias de industrialización y política económica del país receptor.

La relación entre la Inversión Extranjera Directa (IED) y el desarrollo económico ha sido objeto de un extenso debate en la literatura económica. Mientras algunos argumentan que la IED impulsa el crecimiento económico y el desarrollo, otros expresan preocupaciones sobre los posibles impactos negativos.

En este artículo se abordarán algunos de los aspectos más relevantes de la teoría de la IED y la evidencia empírica existente respecto a las relaciones económicas entre la IED y el desarrollo económico. Está compuesto por tres secciones: En la primera, denominada "Teorías Económicas sobre la IED", se presentan las principales explicaciones teóricas acerca de su naturaleza y comportamiento. En la segunda, titulada "El Comportamiento de la Empresa Multinacional y los Flujos Entrantes de Inversión Extranjera Directa", se delinean los rasgos distintivos de los flujos entrantes de IED. En la tercera sección, "Evidencia Empírica del Impacto de la IED en el Desarrollo Económico", se muestran algunos resultados de investigaciones empíricas sobre la relación entre los flujos entrantes de IED y el desarrollo económico.

2. Teorías económicas sobre la IED

2.1. Empresas multinacionales e inversión extranjera directa

Las teorías sobre el movimiento internacional de los capitales han surgido en ciertos momentos históricos de mundialización del capitalismo; el primero de ellos se dio entre 1890 y 1914, antes de la primera guerra mundial, con el surgimiento de las teorías del imperialismo de Rosa Luxemburgo, V. I. Lenin, Hilferding, y Hobson. La teoría económica neoclásica por su parte carecía de concepción sobre este fenómeno por lo que tendió "inevitablemente a quedarse rezagada respecto del curso real de los acontecimientos [... del período...]".

Es hasta después de 1945 una vez terminada la segunda guerra mundial, que marcó el proceso histórico de descolonización y de eclosión de nuevas naciones en el mundo, que la teoría neoclásica dio origen no sólo a la teoría del desarrollo económico sino también a la teoría de los movi-

mientos del capital, cuyos antecedentes los encontramos en la década de los treinta con el trabajo de Bertil Ohlin (1933); quien “intentó incorporar sistemáticamente el movimiento del trabajo y el capital en la teoría de la economía internacional” aunque, para Nurkse (1960), su teoría fue desarrollada cuando la fase de inversiones extranjeras privadas a gran escala prácticamente estaba concluyendo.

Para Ohlin (1933, p. viii) la base del mecanismo del “comercio y los movimientos internacionales de capital en condiciones de tipos de cambio fijos” se encontraba en “los cambios en el poder adquisitivo total de cada país”, por lo que para él la construcción de la teoría del comercio internacional tendría que partir de la resolución del “problema fundamental del intercambio de divisas”. La explicación de Ohlin inaugura la explicación del movimiento internacional de los factores a partir de la teoría de las ventajas comparativas, explicación que está en la base de las teorías desarrolladas por los economistas que le sucedieron como Mundell (1957) y Kojima (1975) que discuten el grado de complementariedad o sustitución existente entre la IED y el comercio en los países receptores del flujo de inversión.

Desde el final de la Segunda Guerra Mundial, las empresas multinacionales experimentaron un notable crecimiento con ingresos que eclipsan los presupuestos de la mayoría de los Estados. La existencia de estas empresas, y de la IED, planteó cuestiones clave: 1) ¿cuáles son las causas de la inversión extranjera directa?, y 2) ¿cuál es el impacto de dicha inversión y de las multinacionales en la eficiencia económica y el bienestar global?;

Sin embargo, no es sino hasta la década de los sesenta que se desarrolla la teoría moderna de la internacionalización del capital a partir de Stephen Hymer quien, según Kindleberger (1990, pp. 32-33), sentó las bases con su tesis doctoral *The international operations of national firms: A study of Direct Foreign Investment*, ya que, antes de la teoría desarrollada por Stephen Hymer no existían teorías para explicar la inversión extranjera directa más allá de las posiciones teóricas que explicaban la razón de la existencia de las inversiones financieras. Hymer (1960) fue el primero que estableció la existencia de diferencias sustanciales entre ambas. Para este

autor, el capital atraviesa las fronteras nacionales como capital industrial no como capital financiero, por lo que la inversión extranjera debería deducirse de los principios de la economía industrial más que de la interpretación tradicional que lo explica por medio de las diferencias internacionales en la tasa de interés.

Hymer (1970) sostiene que las corporaciones multinacionales surgieron de la ley de acumulación de capital que determinó su estructura y tamaño. A medida que crecieron, su estructura organizativa se adaptó, llevando a una mayor especialización y creación de nuevos órganos de control. La administración se convirtió en un cerebro especializado para coordinar y planificar. Hymer (1970) identifica tres fases de desarrollo corporativo: la empresa marshalliana a nivel de fábrica; grandes corporaciones nacionales en EE. UU. surgidas a finales del siglo XIX por acumulación y fusiones; y la corporación multidivisional, que surgió en los años veinte y se consolidó tras la Segunda Guerra Mundial con divisiones especializadas en productos específicos, funcionando casi como entidades autónomas.

El proceso de acumulación de capital se ha refinado con el tiempo. Las corporaciones evolucionaron, creando sistemas internos de trabajo y aplicando el progreso técnico a gran escala. Esta evolución les permitió invertir más y en periodos más largos que las empresas anteriores. Las gigantescas corporaciones modernas superan ampliamente en visión y poder a las antiguas, y sus gerentes desde “los rascacielos” tienen una visión casi global.

El autor argumenta que las corporaciones multinacionales son grandes empresas que operan en mercados imperfectos. Su eficiencia está relacionada con la toma de decisiones en contextos oligopólicos, donde muchos principios de economía del bienestar, como la eficiencia en la asignación de recursos mediante competencia, no se sostienen. Con estas corporaciones emergieron problemas sociales y políticos tales como la alienación, la dominación y la relación tensa de dominación entre corporaciones y Estados nacionales, (relaciones de tipo imperialista), y nuevas necesidades que trascienden un análisis meramente económico.

La inversión extranjera directa tiene, por lo tanto, una naturaleza dual. Es un instrumento que permite a las empresas transferir capital, tecnología y habilidad organizativa de un país a otro. También es un instrumento para restringir la competencia entre empresas de diferentes naciones.

La teoría de Hymer, (1960) fue probablemente el punto de partida del enfoque moderno de la IED desarrollado por Kindleberger y, en la década de los ochenta, noventa y siglo XXI por Richard Caves, con un enfoque darwiniano.

Caves (2007) define a la empresa multinacional (EMN) como una empresa que controla y gestiona plantas de producción en al menos dos países, siendo una variante de las firmas multiplanta. Utiliza el termino "empresa" como sinónimo de un nivel superior de coordinación en la jerarquía de decisiones empresariales, la máxima coordinación de decisiones. Y considera que los modelos de empresa multiplanta relevantes para las EMN's se pueden categorizar en tres grupos:

- a. las empresas horizontalmente integradas producen la misma gama de productos en distintos mercados, siendo comunes en sectores con mercados fragmentados como las panaderías y cervecerías. La relación es horizontal cuando una EMN produce diferentes versiones o tipos del mismo producto o servicio, por ejemplo, varios tipos de refrescos, en múltiples plantas dispersas mundialmente. Su existencia se justifica principalmente por dos razones: la necesidad geográfica de distribuir la producción en diferentes mercados y las ventajas derivadas de unificar dichas operaciones bajo un único control administrativo.
- b. la relación es vertical cuando una EMN produce tanto los insumos como el producto final. Por ejemplo, una compañía que extrae petróleo (producción primaria), lo refina (producción secundaria) y luego vende gasolina al consumidor (producción terciaria). Las empresas que operan en procesos interrelacionados se caracterizan por tener plantas cuyos productos sirven como insu-

mos para otras, que están involucradas en etapas consecutivas del proceso productivo. Las multinacionales integradas verticalmente poseen unidades de producción en distintos países, determinadas por razones geográficas, como la disponibilidad de recursos o la búsqueda de eficiencia. Un ejemplo es la producción de bauxita, que se convierte en alúmina en el lugar de extracción y luego se procesa en lugares con energía eléctrica económica. A pesar de las diferencias en ubicación y proceso, estas plantas están bajo una sola administración, una estrategia para optimizar globalmente la producción.

- c. se conocen como empresas multinacionales diversificadas a las empresas cuyas producciones en diferentes plantas, a nivel internacional, no están relacionadas ni vertical ni horizontalmente. Esto significa que produce una amplia gama de productos o servicios que no encajan necesariamente en una cadena horizontal o vertical específica. Por ejemplo, una empresa que fabrica tanto electrodomésticos como productos farmacéuticos podría considerarse diversificada. La diversificación es una estrategia que las empresas adoptan para mitigar riesgos, acceder a nuevos mercados o aprovechar nuevas oportunidades.

Por otro lado, Flam y Helpman (1987) argumentan que el desarrollo económico se relaciona con la aparición y desaparición de productos, predominando los más nuevos. Estos autores critican las teorías actuales por no explicar estos nuevos fenómenos, incluyendo la hipótesis original del ciclo del producto de Raymond Vernon (1966) y su reformulación por Paul Krugman (1979) en un marco con productos diferenciados horizontalmente. Flam y Helpman (1987) proponen un modelo Norte-Sur que se centra en la diferenciación vertical de productos por calidad. Según estos, el Norte produce bienes de alta calidad, mientras el Sur se encarga de los de menor calidad, siendo influenciado este patrón por la demografía y la tecnología. Asimismo, consideran que las diferencias entre países en aspectos tecnológicos y económicos determinan las dinámicas del comercio global.

Caves (2007) destaca que en la última década, las principales contri-

buciones teóricas se han centrado en: 1) avances en la teoría del comercio internacional que se relacionan más con las EMN's; 2) la decisión empresarial sobre la modalidad de ingreso a nuevos mercados, ya sea mediante filiales propias, exportación, joint ventures, o acuerdos contractuales; y 3) el estudio de los efectos de los derrames de productividad de las EMN's en el mercado local, tanto en la generación como en la absorción de estos beneficios.

El siglo XXI ha sido testigo de una expansión sin precedentes de la IED en el sector servicios. En este contexto, los servicios representaron dos tercios de las entradas de IED en 2001-02. Paralelamente, ha surgido un auge en el comercio de insumos intermedios, especialmente en los Estados Unidos. Estas tendencias destacan la creciente especialización vertical internacional y la fragmentación de la producción, donde las corporaciones multinacionales desempeñan un papel central. Los avances tecnológicos, como el diseño y fabricación asistidos por computadora, han impulsado esta fragmentación y el aumento del outsourcing tanto a nivel nacional como internacional.

El inicio del siglo XXI marcó un incremento en el outsourcing, ya sea nearshoring u offshoring, impulsado por innovaciones tecnológicas. Datos recientes revelan tendencias desconocidas en el comercio e IED, destacando una relación directa entre las características empresariales y su intervención en comercio e inversiones. Hay notables diferencias entre empresas dentro de una misma industria en términos de tamaño y productividad. Esto ha complejizado las estrategias de abastecimiento e integración de multinacionales. Por ello, la clasificación convencional de IED ya no es tan pertinente. Las grandes multinacionales invierten en naciones con costos bajos para establecer plataformas exportadoras, y la mayoría de los flujos de IED no se ajustan a la tradicional definición de IED horizontal (Helpman, 2006).

En 2018, las empresas multinacionales de EE. UU. emplearon a 43 millones de personas globalmente y generaron \$5. 7 billones en valor. Solo el 25% de sus ventas al extranjero se produjeron en EE. UU. , y controlan el 90% del comercio exterior del país. Invirtieron \$381. 4 mil millones en I+D,

de los cuales \$58. 2 mil millones provinieron de filiales extranjeras. Superando en tamaño y productividad a las empresas no multinacionales. Las empresas multinacionales, especialmente las grandes, son predominantemente multiproducto y sirven a mercados internacionales a través de diversas estrategias. Yeaple (2003) indica que muchas de estas compañías estadounidenses venden tanto directamente desde EE. UU. como a través de filiales locales en mercados extranjeros. Generalmente no se limitan a exportar un solo producto. De hecho, las empresas que exportan múltiples productos representan casi la totalidad del valor de exportación. La mayoría de estos grandes exportadores multiproducto son multinacionales, y sus exportaciones solo cubren una parte de sus ventas globales (Helpman y Niswonger, 2022).

Las empresas multiproducto de gran envergadura enfrentan la competencia de las pequeñas firmas que ofrecen un único producto. Mientras que las pequeñas empresas suelen tener una duración breve, las grandes persisten en el tiempo. Según Cao et al. (2019), el 95% de las firmas en EE. UU. operan en establecimientos individuales y aportan el 45% del empleo. Entre 1972 y 2007, el 72% de las instalaciones manufactureras pertenecían a empresas con una sola planta, pero solo contribuyeron con el 22% del valor agregado (Kehrig y Vincent, 2019). Estos datos sugieren que las grandes multinacionales multiproducto enfrentan competencia marginal. Estudios de Shimomura y Thisse (2012) y Parenti (2018) exploran las dinámicas entre estas empresas y sus contrapartes más grandes en diferentes contextos económicos. Se destaca que el crecimiento empresarial suele surgir de la expansión a nuevos segmentos de mercado.

La literatura teórica sobre las EMN's y la IED tiene un enfoque predominantemente microeconómico, centrado en la maximización de beneficios y expansión territorial de las EMN's individuales. Sin embargo, se ha descuidado la teoría macroeconómica, especialmente en relación con las implicaciones para la soberanía nacional y las dinámicas internacionales. Kojima (1973) aborda este vacío proponiendo un enfoque macroeconómico, diferenciando dos tipos de IED: una de tipo japonés, donde la IED y el comercio son complementarios, y otra de tipo americano, donde actúan como sustitutos.

2.2. La IED y el desarrollo económico en los países capitalistas periféricos.

Las explicaciones neoclásicas actuales de la EMN carecen de un enfoque realista sobre el desarrollo económico. Desconocen los problemas que surgen entre los países periféricos anfitriones y las EMN's a causa de la implantación de la IED (horizontal o vertical). Según esta teoría, existe un mercado mundial competitivo en el que los actores tienen acceso equitativo al conocimiento y un poder de negociación disperso, condiciones que facilitarían una distribución justa de las innovaciones y la transferencia de tecnología desde los países capitalistas centrales hacia los países periféricos.

De manera qué, desde la perspectiva del análisis neoclásico, las Inversiones Extranjeras Directas deberían ser una fuente de capital para economías o países subdesarrollados con escaso capital. Se espera que los flujos externos de capital actúen como un factor complementario en el proceso interno de formación o acumulación de capital, que ya de por sí es insuficiente. La IED se percibe como un motor para la acumulación de capital y, por lo tanto, para el crecimiento. Esto se debe a que "este tipo de inversiones presenta ventajas particulares. Dado que están sujetas a objetivos de lucro privado y cálculos comerciales, es probable que se utilicen de manera productiva. Contribuyen a la difusión de la tecnología moderna y métodos administrativos eficientes. No tienen las estrictas obligaciones de pago, como amortizaciones e intereses, que caracterizan a los préstamos internacionales" (Nurkse, 1960, p. 92).

Nurkse en su obra clásica criticó la teoría neoclásica, según la cual la IED es un vector de transmisión del crecimiento y desarrollo, ya que, Nurkse presupone que en los países capitalistas subdesarrollados periféricos la acumulación del capital, el estímulo mismo a invertir está limitada por la magnitud del mercado; es decir, no genera economía de escala estáticas. Por ello, desde este enfoque "la inversión privada en el extranjero ha tendido (...) a apartarse de las industrias que trabajan para el mercado interno en las regiones poco desarrolladas y a concentrarse en la producción primaria para exportar a los centros industriales avanzados" (Nurkse 1960, pág. 33); lo que explicaría que, a finales del siglo XIX, la IED tendiera a

concentrarse en ramas o sectores de actividad primarios o de explotación minera exportadora con rendimientos decrecientes.

Sin embargo, la literatura reciente sobre el crecimiento endógeno enfatiza el papel de los flujos de IED como fuente de difusión, innovación y transferencia de tecnología y conocimiento, es decir, como catalizadores de economías de escala dinámicas, siempre y cuando el país receptor posea una masa umbral mínima de capital humano. Grossman y Helpman (1991) sostienen que, los países pueden acelerar su crecimiento mediante interacciones con otras naciones a través de la adquisición de nuevos conocimientos.

Por su parte, Borensztein et alii (1998) presentan un modelo en el cual la IED, al reducir los costos de localización de un nuevo tipo de capital, acelera la tasa de acumulación e impulsa el crecimiento económico a largo plazo. Estos estudios han explorado el impacto de la IED en el crecimiento económico de los países receptores periféricos, sugiriendo que puede tener efectos positivos en el crecimiento mediante canales como la transferencia de tecnología, la acumulación de capital y el aumento de la productividad. De acuerdo con este enfoque la contribución de la Inversión Extranjera Directa al crecimiento a largo plazo se deriva de dos efectos principales. Primero, la IED promueve la acumulación de capital al incentivar la inversión interna, en lugar de reemplazarla. Este estímulo surge de externalidades vinculadas a la competencia en los mercados nacionales, tanto de productos como financieros. Segundo, la IED facilita la transferencia de tecnología y brinda acceso a mercados internacionales. Esto mejora la eficiencia del país receptor y potencia su nivel de competencia interna.

La Inversión Extranjera Directa es la inversión que una EMN realiza en un país receptor con el objetivo de obtener un control duradero en un sector productivo del país destino. La decisión de invertir está influenciada por factores como la estabilidad política y económica, el tamaño y crecimiento del mercado, la disponibilidad de recursos y la calidad de la infraestructura y fuerza laboral. Los acuerdos comerciales y las políticas de promoción de inversión también son determinantes en esta elección (Blomström et alii, 1994).

Los países periféricos establecen políticas para atraer y regular la IED, ofreciendo incentivos fiscales, protección a la propiedad intelectual y entornos regulatorios adecuados. Es crucial para países subdesarrollados captar IED, especialmente por su impacto en la creación de empleo y la expectativa de transferencia de conocimiento. Para Blalock et alii. (2008) las EMN's no solo generan empleo, sino que también promueven la capacitación y transferencia tecnológica.

Por otro lado, el enfoque neoestructuralista critica los supuestos de la teoría neoclásica previamente señalados, argumentando que no reflejan la realidad del mercado mundial. Esta realidad se basa en la dinámica centrípeta del mercado que conduce a una distribución desigual de los beneficios del progreso técnico entre los países centrales y los periféricos. El conocimiento se concentra principalmente en los países capitalistas avanzados, y su transmisión hacia la periferia está limitada por la heterogeneidad e imperfección de los mercados. Además, las innovaciones surgidas en el mundo industrializado no siempre son relevantes para los países periféricos, los cuales cuentan con distintas dotaciones de recursos y niveles de ingreso. (Ffrench-Davis, 1979)

El conocimiento y el poder están distribuidos de manera desigual, de manera que, en un escenario caracterizado por una notable heterogeneidad en sus estructuras económicas, las políticas de apertura total a la IED pueden exacerbar las desigualdades económicas y sociales preexistentes, exigir a los países en vías de desarrollo que implementen políticas de libre comercio sin intervenciones estatales conduce a un intercambio que privilegia a los países centrales.

Además, el comercio de las naciones industrializadas se lleva a cabo en gran medida a través de grandes corporaciones que a menudo cuentan con el respaldo, ya sea evidente o velado, de sus respectivos gobiernos. Las EMNs se apropian de una porción significativa de la riqueza nacional, lo que perjudica la acumulación de capital doméstico y beneficia a su país de origen. Así, una política favorable al capital extranjero genera dependencia externa y reduce el potencial crecimiento, incrementando las transferencias de excedente hacia los centros a través de la IED, debido a la su-

perioridad técnica y económica y al poder hegemónico de los países centrales (Prebisch, 1981)

En este contexto es necesario que los países periféricos diseñen una estrategia de desarrollo económico cuyo objetivo principal sea incrementar el ahorro nacional, buscando un equilibrio entre las inversiones extranjeras y la salvaguarda de los intereses nacionales. Esta política deberá promover que el ahorro externo, en particular la IED, se dirija hacia sectores manufactureros para facilitar la expansión de la capacidad productiva y generar divisas a través de la expansión del sector de bienes comerciales. Es decir, que sea una IED de tipo japonés (Kojima, 1973): complementaria con el comercio, generadora de comercio y, además, en sinergia con el capital nacional. Además, ese incremento de la productividad, derivada de estas inversiones productivas, incrementará la productividad efectiva y esperada de la inversión, y fomentará una mayor reinversión de las utilidades impulsando la formación de capital privado (Ffrench-Davis, 1996).

Según Ffrench-Davis y Reisen (1997), los países en desarrollo pueden aprovechar el capital extranjero si se invierten eficientemente para apoyar el crecimiento a largo plazo, enfocándose en bienes exportables. Sin embargo, distorsiones y mercados incompletos a veces generan crisis financieras, sustitución del ahorro y sobreinversión en construcción, además de problemas cambiarios y déficits. Es esencial formular políticas adecuadas para lograr beneficios.

En ese sentido, los neoestructuralistas plantean que, ante la desigualdad existente, es crucial adoptar una política económica proactiva que incluya: i) una estrategia comercial selectiva, ii) control de inversiones extranjeras, enfocándolas hacia bienes exportables, y iii) un papel activo del Estado en negociaciones externas, fomento del desarrollo interno y redistribución del ingreso. (Ffrench-Davis, 1979)

3. El comportamiento de la EMN y los flujos entrantes de Inversión Extranjera Directa.

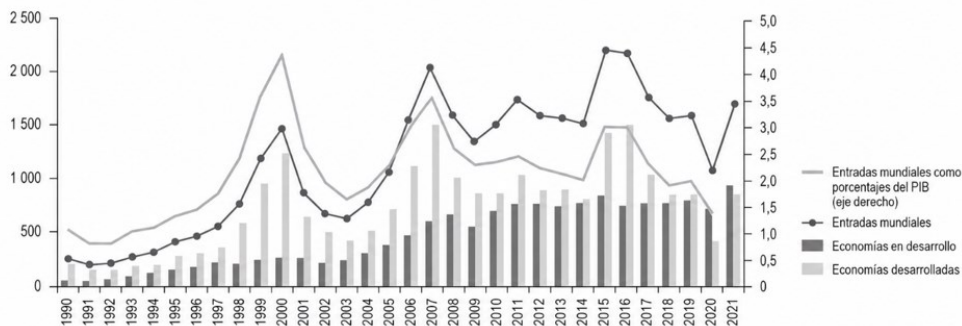
La IED ha sido esencial para la mundialización, facilitando que las multi-

nacionales expandan sus operaciones desde países centrales a periféricos, creando cadenas de suministro globales y optimizando costos. Estas empresas, dotadas de recursos, han penetrado mercados emergentes influenciando su desarrollo y promoviendo una integración a la dinámica global. Si bien, la mundialización ha incentivado la IED gracias a la eliminación de barreras y mejor comunicación, también ha traído desafíos, como preocupaciones sobre la explotación laboral y vulnerabilidad de las cadenas de suministro, evidente en crisis recientes y eventos como la pandemia de COVID-19.

3.1. Evolución de la Inversión Extranjera Directa (IED) entrante en el mundo.

Figura 1

Entradas mundiales de inversión extranjera directa, 1990-2021 (en miles de millones de dólares y porcentajes del PIB mundial)



Nota: Tomado de CEPAL, sobre la base de estadísticas de inversión extranjera directa y UNCTAD, World Investment Report 2022, Ginebra 2022.

En la figura 1 que retomamos de la CEPAL, se presenta la evolución entre 1990 y 2021 de los flujos entrantes de la IED en el mundo, en los países desarrollados y los países en vías de desarrollo. Las entradas de IED en el mundo se miden como porcentaje del PIB mundial, y los flujos entrantes de ambos grupos de países están dados en miles de millones de dólares.

Se observa que las entradas de IED en el mundo tienen un comporta-

miento procíclico, es decir, que las decisiones que toman las EMN's de invertir en las regiones del mundo están en función a la coyuntura y expectativas de las ganancias que puedan obtener; estas empresas tienden a invertir más durante los auges económicos y a restringir la inversión durante las recesiones. Las fases cíclicas de expansión y contracción afectan de manera significativa las decisiones, costos y tasas de ganancia de las EMN's.

En las fases de expansión, las EMN's experimentan un aumento en la demanda, lo que impulsa las ventas y las ganancias. Ante expectativas positivas, las empresas incrementan sus inversiones y sus proyectos de inversión, aunque a veces elevan los costos iniciales; el financiamiento favorable es más accesible debido al optimismo económico. En esa coyuntura enfrentan costos crecientes debido a presiones inflacionarias, por lo que la competencia se intensifica debido a la entrada de nuevos actores atraídos por las ganancias.

En las fases de contracción, la demanda de bienes y servicios cae, reduciendo ventas y ganancias de las EMN's. Las inversiones tienden a disminuir debido a la incertidumbre y el acceso al financiamiento se torna más caro y limitado. Las EMN's buscan reducir costos, lo que puede implicar medidas drásticas. Existe un mayor riesgo de insolvencia, especialmente para empresas endeudadas y las EMN's solventes pueden aprovechar para adquirir otras empresas a valores reducidos, se aceleran los procesos de fusiones y adquisiciones.

Después de la recesión de 1991, se da una fuerte expansión de las entradas de los flujos de la IED entre 1992 a 1999 que se corresponde con la expansión de la economía mundial, la cual culminó con la recesión mundial del 2001. De hecho, fue la oleada más importante de flujos entrantes de IED en la historia económicas de las últimas décadas que se corresponde al inicio de la llamada globalización. En ese momento las EMN's conocieron una demanda creciente de bienes y servicios, y expandieron sus inversiones fundamentalmente a los países desarrollados del centro, marginalmente a los países periféricos. De hecho, los flujos entrantes de IED llegaron a su nivel histórico más alto, con un 4.1% del PIB mundial en 1999.

Por otra parte, en términos absolutos, distinguimos tres oleadas mundiales de expansión de los flujos entrantes de IED hacia los países centrales, que se terminaron con las recesiones mundiales de 2008-2009 y 2019-2020 y fases de contracción. Estas oleadas que se corresponden a fases de sobreinversión crecientes que se dirigen fundamentalmente a los países del centro, que se suceden a oleadas de desinversión, quiebras y fusiones. A raíz de la crisis del COVID-19 y la recesión, se dio un proceso de reversión de los flujos, con quiebras y fusiones de las EMN's. Así como el redireccionamiento de algunos flujos hacia los países periféricos.

3.2. Distribución mundial de la IED por regiones.

El comportamiento de los flujos entrantes de IED en términos de su distribución entre regiones y países lo podemos apreciar en el cuadro 1, que retomamos de la CEPAL. En el 2021 el país que más flujos de IED recibió fue EE. UU. En términos de regiones del mundo, fue las economías desarrolladas, donde más crecieron las entradas de IED, seguida de África y América Latina, mientras que en la Unión Europea decrecieron. Además, se observa que, en términos de la distribución mundial de los flujos entrantes de IED, las economías en desarrollo aumentaron su participación, pasando de 45% entre 2010-2013 a un 57% en el 2021. Ver tabla 1

Tabla 1

Entradas mundiales de inversión extranjera directa, tasa de variación y distribución por regiones 2010-2021

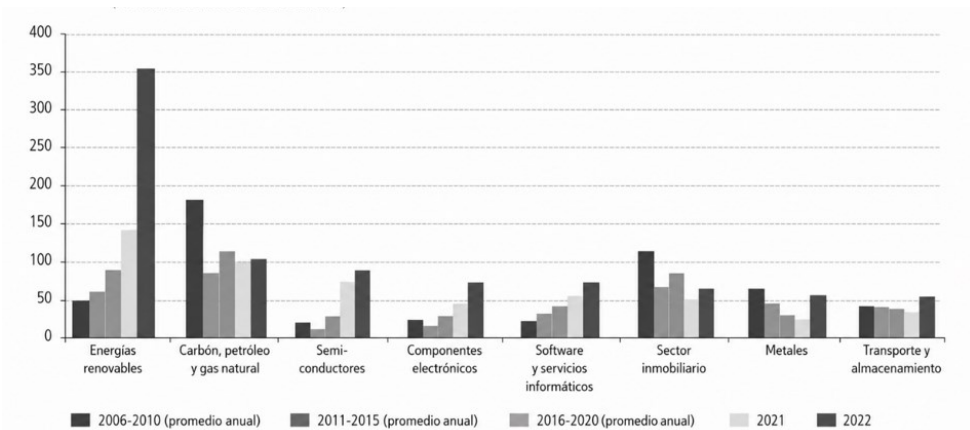
Agrupación por regiones	Flujos de inversión (miles de millones)					Tasa de variación					Flujos de inversión (Porcentajes)					
	2010-	2014-	2018	2019	2020	2021	2018	2019	2020	2021	2010-	2014-	2018	2019	2020	2021
Total mundial	1482	1786	1448	1481	963	1582	-11	2	-35	64	100	100	100	100	100	100
Economías desarrolladas	821	1090	753	764	319	746	-20	1	-58	134	55	61	52	52	33	47
Unión Europea	356	382	366	402	210	138	33	10	-48	-34	24	21	25	27	22	9
Estados unidos	207	359	203	225	151	367	-34	11	-33	144	14	20	14	15	16	23
Economías en desarrollo	661	696	695	716	644	837	0	3	-10	30	45	39	48	48	67	53
América Latina y el Caribe	200	174	176	158	101	143	9	-10	-36	41	14	10	12	11	11	9
África	50	50	45	46	39	83	13	1	-15	113	3	3	3	3	4	5
China y Honk Kong (región administrativa especial de China)	199	262	243	215	284	322	-2	-11	32	13	13	15	17	15	29	20
Las demás economías en desarrollo de Asia	226	233	254	297	325	297	0	17	-21	27	15	13	18	20	24	19

Nota: Tomado de CEPAL, sobre la base e estadísticas de inversión extranjera directa y UNCTAD, World Investment Report 2022, Ginebra 2022.

3.3. Anuncios mundiales de Inversión extranjera directa, por sectores.

Figura 2

Anuncios de proyectos de inversión extranjera directa en el mundo, principales sectores 2006-2022.



Nota: Tomado de CEPAL, del Financial times y fDi Markets (<https://www.fdimarkets.com>)

Los principales destinos sectoriales de los anuncios de los nuevos proyectos de IED se pueden analizar a través de la figura 2 que retomamos de la CEPAL y el Financial Times. En este se observa que los tres sectores prioritarios son: las energías renovables, los semiconductores y los softwares informáticos. Los sectores en que han decrecido son el inmobiliario, de los metales y el de transporte.

Hasta 2020, destacadas multinacionales invirtieron en energía renovable, semiconductores y software. En energía renovable sobresalen Vestas, Siemens Gamesa, GE Renewable Energy e Iberdrola. En semiconductores destacan Intel, Samsung Electronics, TSMC, Qualcomm y NVIDIA. En software, las líderes son Microsoft, Oracle y Adobe.

Un factor clave de estas decisiones de la EMN fue la crisis de semiconductores que comenzó alrededor de 2020 y tuvo un impacto significativo en las multinacionales de diferentes sectores. La escasez se debió a una combinación de factores, incluyendo interrupciones en la cadena de sumi-

nistro causadas por la pandemia de COVID-19, un aumento en la demanda de dispositivos electrónicos durante el confinamiento, y eventos específicos como incendios en plantas clave y tensiones comerciales. La crisis de semiconductores afectó a una amplia gama de industrias y puso de manifiesto la importancia crítica de los chips en la economía moderna. Las multinacionales, independientemente de su sector, tuvieron que adaptarse y reevaluar sus estrategias de cadena de suministro para enfrentar y mitigar los desafíos presentados por la escasez.

4. Evidencia empírica del impacto de la IED en el desarrollo económico.

La evidencia empírica sobre las relaciones económicas entre la IED y el desarrollo económico es mixta y compleja. Si bien existen estudios que plantean que la IED tiene impactos positivos en el crecimiento y en el desarrollo económico, ya que, es un vector generador de empleo y de transferencia de tecnología. Existen otros, que han identificado posibles efectos negativos sobre el desarrollo económico, en términos de desigualdad y dependencia. Por lo que el impacto de la IED en un país capitalista periférico depende de su contexto nacional y de las políticas económicas implementadas por sus respectivos Estados. Por lo tanto, es fundamental contar con un entorno institucional y políticas industriales adecuadas que permitan el aprovechamiento de los beneficios de la IED y minimicen los riesgos asociados a su implantación.

Los flujos de IED orientados a los países periféricos crecieron de manera acelerada en las últimas décadas, y han sido objeto de estudios empíricos que han analizado su impacto en la distribución del ingreso, el crecimiento y desarrollo económicos, buscando contrastar las hipótesis neoclásicas. En este apartado revisamos algunos de estos estudios realizados, entre 1994 y 2020.

Considerando que la base de la teoría del desarrollo económico es el crecimiento con distribución del ingreso abordaremos los análisis del impacto de la IED en estas dos dimensiones del desarrollo económico. En el apartado 3. 1. se presentan sus efectos en la distribución del ingreso y en el apartado 3. 2. sobre el crecimiento.

4.1. La inversión extranjera directa y la desigualdad de ingresos.

Por definición, en los países periféricos el capital es escaso en comparación con el resto del mundo, y por lo tanto el producto marginal del capital marginal es alto, la teoría neoclásica sugiere que las entradas de IED al incrementar el stock de capital en el país anfitrión deberían de mejorar la distribución funcional del ingreso entre salarios y ganancias, dado que el ingreso de los factores depende de su productividad marginal, que a su vez está influenciada por la cantidad relativa de cada factor en uso. En este caso, al aumentar la ratio del capital respecto al trabajo, la productividad marginal del capital tiende a disminuir, lo que implica que su rendimiento también disminuirá. Por otro lado, al haber más capital por trabajador, cada trabajador puede ser más productivo porque tiene más máquinas, herramientas u otros insumos de capital para trabajar. Por lo tanto, la productividad marginal del trabajo tiende a aumentar, lo que implica que los salarios aumentarán.

Además, si las inversiones extranjeras se concentran en sectores intensivos en mano de obra no calificada, la apertura al capital extranjero debería aumentar la demanda relativa de trabajo no calificado, reduciendo así los salarios relativos de los trabajadores calificados. Sin embargo, los resultados de los trabajos empíricos que presentamos a continuación desmienten esta hipótesis.

Autores como Feenstra y Hanson (1997), Te Velde (2003) y Te Velde y Morrissey (2002) han analizado la relación empírica entre los flujos de IED y la desigualdad salarial. Feenstra y Hanson (1997), en su caso, vinculan la creciente desigualdad salarial en México con los flujos de capital extranjero, asimismo muestran que las "maquiladoras" estadounidenses en el norte de México provocaron un aumento significativo en la demanda relativa de trabajadores calificados en la región fronteriza con EE. UU. , donde hay una alta concentración de IED. Por lo que, contrariamente a la hipótesis convencional, el crecimiento en la IED está positivamente correlacionada con la demanda relativa de trabajo calificado. La teoría convencional argumenta que los flujos de capital del Norte al Sur, ligados a un aumento en la subcontratación por parte de las empresas multinacionales del Norte

integradas verticalmente, son, desde su perspectiva, actividades que utilizan grandes cantidades de trabajo no calificado; pero, desde la perspectiva de estos autores, es lo contrario, los flujos de capital hacia los países en desarrollo aumentan la demanda relativa de trabajo calificado, lo que, a su vez, causa que el salario relativo de los trabajadores calificados aumente.

Igualmente, Te Velde y Morrissey (2002) no encuentran evidencia sólida de que los flujos de IED hayan aumentado la desigualdad salarial en cinco países del Este asiático durante el período 1985-1998. Controlando por medio de factores domésticos (establecimiento de salarios, oferta de habilidades), sus resultados econométricos indican que la IED ha aumentado la desigualdad salarial en Tailandia. Sugieren que el sistema educativo en Tailandia no estaba suficientemente preparado para absorber los impactos de la IED, y consideran que los países que quieran desarrollarse sobre la base de la IED deberían invertir recursos suficientes en una educación de buena calidad y adecuada, o de lo contrario enfrentan la posibilidad de que el crecimiento esté asociado con una creciente desigualdad salarial. Te Velde (2003) también muestra que la IED no tuvo un efecto reductor de la desigualdad en América Latina, aunque hay posibles excepciones (Colombia) donde la IED puede haber desempeñado un papel relativamente menor en la reducción de la desigualdad. Por el contrario, hay indicios de que, en países, como Bolivia y Chile, la IED puede haber aumentado la desigualdad salarial. Lo que se debe básicamente al hecho que la demanda relativa de trabajo de la IED beneficio a los trabajadores calificados.

Existen otros estudios empíricos que han examinado la influencia de los flujos de IED en la distribución total del ingreso en economías en desarrollo.

El análisis econométrico realizado por Tsai (1995), desarrollado para una muestra restringida a países en desarrollo, revela que los flujos de entrada de capital extranjero a los países menos desarrollados perjudican su distribución del ingreso. Sin embargo, este resultado estadísticamente significativo es extremadamente sensible a la introducción de variables dummy geográficas. Esto significa que este resultado es más probable que refleje la diferencia geográfica en la desigualdad más que el efecto perjudi-

cial de la inversión extranjera directa (IED) en la distribución del ingreso.

Por otro lado, al examinar el impacto de la globalización en la distribución del ingreso en Corea del Sur, Mah (2002) observa que la desigualdad en los ingresos tendió a agravarse con las medidas de liberalización, tanto comercial como en los flujos entrantes de IED.

Milanovic (2002) utilizando una muestra de países desarrollados y menos desarrollados, no encuentra ningún efecto estadísticamente significativo de los flujos entrantes de IED en la distribución del ingreso. Probablemente, su fracaso en encontrar un impacto significativo de la IED en la desigualdad de ingresos se deba a la combinación de países industrializados y en desarrollo en la muestra. Sin embargo, el impacto negativo de la IED en la distribución del ingreso sólo se mantiene para los países en desarrollo. Para los países avanzados, que son los países de origen de la IED, hay una tendencia hacia una asociación positiva entre IED y desigualdad de ingresos. En consecuencia, cuando se tiene una muestra con países desarrollados y menos desarrollados en ella, los dos efectos podrían anularse mutuamente y no se podría encontrar ningún efecto significativo [Tsai (1995)].

Por otra parte, algunos estudios han sugerido que el aumento de la desigualdad de ingresos en los países receptores se debe a que las empresas extranjeras tienden a concentrarse en sectores de alta productividad y pueden generar disparidades salariales entre los trabajadores locales. Además, la dependencia excesiva de la IED puede hacer que los países receptores sean vulnerables a cambios en el entorno económico global. (Aitken, B. J. , & Harrison, A. E. , 1999).

Calderón V. (2011a) analizó los efectos de los flujos entrantes de la IED y la liberalización económica en la desigualdad económica en México durante el periodo de 1998 a 2004. Para hacerlo, estimó una curva de Kuznets condicionada y descubrió que la forma funcional que adopta la curva en México no concuerda con la estimación clásica de la teoría de Kuznets. Por ende, demostró que, al inicio de la apertura, los flujos entrantes de IED mejoraron la distribución del ingreso en todos los estados del país. Sin em-

bargo, estos efectos favorables de la IED inicial no se sostuvieron con el tiempo, ya que, en el transcurso del proceso de liberalización, la distribución del ingreso tendió a deteriorarse.

De acuerdo con esta la literatura empírica, las entradas de los flujos de la Inversión Extranjera Directa (IED) tienen una influencia negativa sobre la distribución del ingreso en los países en desarrollo, por lo que estos resultados son contrarios a lo propuesto por la teoría neoclásica.

4.2. Impacto de la IED sobre el crecimiento y desarrollo económicos.

De acuerdo con algunos análisis empíricos la IED tuvo un efecto positivo en el crecimiento los países asiáticos, principalmente China y Corea, donde predominaba el tipo de inversión extranjera tipo “japonesa” (Kojima 1973), y por otro lado tuvo un efecto negativo en algunos de los países de América latina, como México, donde predominan las EMN’s integradas verticalmente, donde predomina la IED de tipo “americano” (Kojima 1973). Estas diferencias se explican fundamentalmente por el tipo de IED y el contexto macroeconómico en el que se insertan. Las economías asiáticas han seguido una estrategia de desarrollo económico fundada en la promoción de las exportaciones, asociada a una política de industrialización basada las ventajas dinámicas comparativas adquiridas. Mientras que los países subdesarrollados como México han seguido una estrategia neoliberal sustentada en la apertura indiscriminada a los flujos entrantes de IED, y de integración a la economía norteamericana.

En este sentido, la literatura sobre el crecimiento endógeno se enfoca a generalizar la experiencia de los países asiáticos, y hace hincapié en la relación de las tasas de crecimiento con el estado de la tecnología. Datos empíricos recientes sugieren que los flujos de inversión extranjera directa llevan consigo externalidades tecnológicas, siempre y cuando el país receptor cuente con una masa umbral mínima de capital humano. Bajo esta premisa, Bernstein, De Gregorio y Lee (1995) encontraron que por cada punto porcentual de incremento en la relación IED/PIB, la tasa de crecimiento de la economía receptora aumenta en 0.8 puntos porcentuales. La contribución de la IED al crecimiento de largo plazo se deriva de dos efectos. Pri-

mero, la IED contribuye a la acumulación de capital ya que estimula la inversión interna en lugar de desplazarla, lo que se debe a externalidades asociadas a la competencia en los mercados de productos o financieros nacionales. Segundo, la IED facilita la transferencia de tecnología y el acceso a mercados externos, lo que potencia la eficiencia del país receptor y eleva su nivel de competencia interna.

En un análisis sobre Corea, China y Japón, Aminian y Calderón (2010) encontraron que la IED tuvo un efecto positivo en el crecimiento de estos países. Retomaron el análisis de Kojima (1973) para estudiar los principales determinantes de los flujos bilaterales de IED entre China, Corea y Japón. Examinaron la cooperación económica trilateral a través del estudio de los vínculos comerciales y de inversión directa durante el periodo 1990-2004. Metodológicamente, aplicaron un modelo gravitacional, estimado mediante un modelo de panel estático con efectos aleatorios. El análisis concluye que los flujos bilaterales de IED forman la base de la cooperación comercial y de la integración económica de facto entre estas economías. Además, subrayan que la oferta de inversión extranjera directa que circulaba entre estas economías provenía principalmente de Japón. Esta inversión, de tipo japonés, estaba orientada a las exportaciones y fomentaba el comercio y el crecimiento, en contraposición a la IED de tipo americano, que según Kojima (1973) tiende a ser perjudicial para el comercio y el crecimiento.

Blomström, Lipsey y Zejan (1994), a su vez, realizaron un análisis para un panel de 69 países en desarrollo correspondiente a las décadas de los 70 y 80, utilizando la técnica de regresiones aparentemente no relacionadas (SUR, por sus siglas en inglés). Encontraron que la IED tiene el efecto de incrementar la inversión total (doméstica y extranjera) y que existen efectos de complementariedad de la IED con las empresas nacionales, siempre y cuando haya una formación de capital humano en los países receptores, ya que esto contribuye a la eficiencia de la inversión.

Alfaro et al. (2004), por su parte, exploran los diversos vínculos entre los flujos de inversión extranjera directa (IED), los mercados financieros y el crecimiento económico para 79 países. Estos autores, evalúan la hipóte-

sis según la cual los países con sistemas financieros más desarrollados son capaces de aprovechar la IED de manera más eficiente. Para ello, recurren a un panel de datos que incluye países tanto desarrollados como en desarrollo, para el período de 1975 a 1995. El análisis empírico revela que la IED, por sí misma, tiene un impacto ambiguo en el crecimiento económico. Por lo que sugiere que el grado de desarrollo de los mercados financieros locales es crucial para que los efectos positivos de la IED se manifiesten en el crecimiento económico. Adicionalmente, el estudio aporta evidencia que respalda la existencia de una relación causal entre la IED y el crecimiento económico, en la que la IED fomenta el crecimiento a través de los mercados financieros.

En otro análisis, para un período más amplio, Xiaoying Li et al. (2005) examinan los flujos de IED y el crecimiento para 84 países, tanto desarrollados como subdesarrollados. Para ello utilizaron las técnicas econométricas de los modelos tipo panel para examinar esta relación para el periodo 1970-1999. Los autores señalan que los resultados de su análisis sugieren que la complementariedad entre la IED y el crecimiento económico no existe para todo el periodo de la muestra y que solamente a mediados de los ochenta la IED y el crecimiento se vuelven significativamente complementarios entre sí, formando una relación más endógena. Demuestran que hay un fuerte efecto de interacción positiva entre la IED y el capital humano.

Con respecto a América Latina, Bengoa y Sánchez-Robles (2003) exploran la interacción entre la libertad económica, la IED y el crecimiento económico mediante un análisis de datos panel para una muestra de 18 países latinoamericanos para el periodo 1970-1999. Utilizaron un modelo de efectos fijos y encontraron que la calidad institucional y la apertura comercial moderan los efectos de la IED en el crecimiento económico de estos países.

En el caso de la economía mexicana existen una serie de análisis que examinan el efecto de la IED en dicho país en el contexto de la estrategia neoliberal del consenso de Washington, donde concluyen que la IED ha tenido un efecto negativo sobre el crecimiento y distribución del ingreso.

Desde una perspectiva estructuralista, Calderón V. y Hernández B. (2011b) encontraron que el flujo de capitales y el comercio entre México (país capitalista periférico) y los EE. UU. y Canadá (países capitalistas centrales) no impulsó el crecimiento, particularmente bajo el TLCAN. Estos autores consideran que este tratado se materializó como una "integración económica dual" que, en vez de cerrar, amplió la brecha económica y tecnológica entre México y sus socios comerciales. La estructura económica desigual simplemente se perpetuó dentro del acuerdo, y no se lograron los beneficios previstos por la teoría estándar de crecimiento. Esta "dualidad" promovió la especialización comercial y de la inversión extranjera directa, fortaleciendo principalmente la relación de IED vertical entre México y Estados Unidos. Como resultado, la Industria Maquiladora de Exportación en México creció, beneficiándose de los bajos salarios, e intensificó el comercio intraindustrial especialmente con Estados Unidos.

Además, Calderón V. y Hernández B. (2011c) demuestran que, en el marco del TLCAN, los flujos entrantes de IED hacia Norteamérica están altamente especializados. Los desplazamientos de alta tecnología se dirigen a Canadá, mientras que los flujos de IED de baja tecnología, provenientes de empresas multinacionales integradas verticalmente, se orientan a México. En este sentido, los flujos entrantes a México actúan como sustitutos de las empresas locales y no funcionan como vectores de crecimiento ni de transferencia de tecnología.

En un análisis a nivel de entidades federativas, Calderón y Tykhonenko (2007) examinaron la convergencia absoluta y condicional del ingreso per cápita para las 32 entidades de México utilizando técnicas econométricas de datos de panel. Para el análisis empírico de la convergencia condicional consideraron la Inversión Extranjera Directa (IED) como un factor clave. De acuerdo con la literatura el impacto positivo de la IED en el crecimiento debe ser positivo lo que es atribuido a la movilidad del capital y la transferencia de tecnologías. Asimismo, asume que, en países menos desarrollados la IED potencia la convergencia, ya que favorece el crecimiento incrementando la capacidad productiva y facilitando la transferencia tecnológica. Sin embargo, en cuanto a la relación entre la IED y el PIB, el análisis no arrojó resultados concluyentes sobre su influencia en la dinámica de con-

vergencia. No se identificó una correlación evidente entre la IED, expresada como porcentaje del PIB, y el crecimiento económico.

Juárez Rivera & Ángeles Castro (2011), por su parte, buscaron conocer los efectos del flujo de la IED en el crecimiento de la economía mexicana a nivel regional para el período 1994 y 2007. Estos autores, utilizaron regresiones en dos etapas: en la primera, examinaron el efecto de las determinantes sobre la atracción de la IED; y, en la segunda, determinaron las repercusiones de la IED en la desigualdad regional. Para ambos análisis, aplican modelos de regresión con datos en panel utilizando tres técnicas de estimación: el método clásico por Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO), Modelo por Efectos Fijos (MEF) y Modelo por Efectos Aleatorios (MEA). Mediante esta metodología, los autores identificaron un patrón de localización regional y midieron los impactos de la IED en la desigualdad regional. Esto les permitió concluir que la IED incrementa la desigualdad entre las regiones del país, lo cual es coherente con su patrón de localización, ya que suele situarse en regiones con mayores niveles de desarrollo económico.

5. Conclusiones

La literatura en el campo de las Empresas Multinacionales y la Inversión Extranjera Directa ha estado tradicionalmente enfocada en aspectos microeconómicos, como la maximización de beneficios y la expansión territorial. Esta perspectiva omite importantes cuestiones macroeconómicas, particularmente en cuanto a las implicaciones para la soberanía nacional y las dinámicas internacionales. Kojima (1973) aborda esta carencia al proponer un marco teórico macroeconómico en el que distingue dos tipos de IED, las de tipo japonés en donde la inversión y el comercio son complementarias, y el tipo americano en las que inversión y comercio son sustitutos. Esta distinción es importante para comprender el impresionante desarrollo económico que ha tenido lugar en Asia, principalmente en China y Corea, que han aplicado estrategias de promociones de las exportaciones y políticas de industrialización, donde la IED de este tipo ha jugado un papel central.

Según Ffrench-Davis y Reisen (1996), el capital extranjero puede ser beneficioso para los países en desarrollo si se invierte con un enfoque en el

crecimiento a largo plazo y bienes exportables. Sin embargo, el riesgo de crisis financieras y otros problemas económicos requieren políticas cuidadosamente formuladas. En este contexto, los neoestructuralistas, como Ffrench-Davis (1979), abogan por una política económica proactiva. Esta política incluiría una estrategia comercial selectiva, control de las inversiones extranjeras orientadas hacia bienes exportables y un papel más activo del Estado en el fomento del desarrollo y la redistribución. Este enfoque busca maximizar los beneficios del capital extranjero minimizando los riesgos asociados.

La evidencia empírica nos muestra que los flujos de inversión extranjera directa entrante son procíclicos y se concentran fundamentalmente en los países capitalistas centrales, solo flujos marginales se orientan a la periferia.

Los estudios econométricos realizados entre 1994 y 2020 muestran resultados variables sobre el impacto de la Inversión Extranjera Directa (IED) en países en desarrollo, utilizando métodos como modelos de regresión y análisis de panel dinámico. Aunque no hay una conclusión contundente sobre los efectos positivos de la IED sobre el crecimiento y el desarrollo económico. Estas investigaciones subrayan la importancia de considerar factores contextuales específicos de cada país, como la calidad institucional y la política económica, para interpretar correctamente los efectos de la IED.

6. Referencias

- Aitken, B. J., & Harrison, A. E. (1999). Do domestic firms benefit from direct foreign investment? Evidence from Venezuela. *American Economic Review*, 89(3), 605–618. <https://doi.org/10.1257/aer.89.3.605>
- Alfaro, L., Chanda, A., Kalemli-Ozcan, S., & Sayek, S. (2004). FDI and economic growth: The role of local financial markets. *Journal of International Economics*, 64(1), 89–112. [https://doi.org/10.1016/S0022-1996\(03\)00081-3](https://doi.org/10.1016/S0022-1996(03)00081-3)

- Aminian, N., & Calderón, C. (2010). Prospects for closer economic cooperation in Northeast Asia. *Review of Development Economics*, 14(3), 417–432. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9361.2010.00562.x>
- Bengoa, M., & Sánchez-Robles, B. (2003). Foreign direct investment, economic freedom and growth: New evidence from Latin America. *European Journal of Political Economy*, 19(3), 529–545. [https://doi.org/10.1016/S0176-2680\(03\)00011-9](https://doi.org/10.1016/S0176-2680(03)00011-9)
- Blalock, G., & Gertler, P. J. (2008). Welfare gains from foreign direct investment through technology transfer to local suppliers. *Journal of International Economics*, 74(2), 402–421. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2007.05.011>
- Blomström, M., Lipsey, R. E., & Zejan, M. (1994). What explains developing country growth? (NBER Working Paper No. 4132). National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w4132>
- Borensztein, E., De Gregorio, J., & Lee, J.-W. (1998). How does foreign direct investment affect economic growth? *Journal of International Economics*, 45(1), 115–135. [https://doi.org/10.1016/S0022-1996\(97\)00033-0](https://doi.org/10.1016/S0022-1996(97)00033-0)
- Calderón Villarreal, C. (2011a). Los flujos y la distribución del ingreso en la época del TLCAN. En C. Calderón Villarreal & V. M. Cuevas Ahumada (Coords.), *Integración de México en el TLCAN: Sus efectos sobre el crecimiento, la reestructuración productiva y el desarrollo económico* (pp. 275–289). Porrúa/UAM.
- Calderón Villarreal, C., & Hernández Bielma, L. (2011b). El TLCAN: Una forma de integración económica dualista: Comercio externo e inversión extranjera directa. *Estudios Sociales*, 19(1), 91–118.
- Calderón Villarreal, C., & Hernández Bielma, L. (2011c). Perfil de especialización de la inversión extranjera directa en el marco del Tratado de Libre Comercio. En C. Calderón Villarreal & V. M. Cuevas Ahumada

- (Coords.), Integración de México en el TLCAN: Sus efectos sobre el crecimiento, la reestructuración productiva y el desarrollo económico (pp. 129–146). Porrúa/UAM.
- Calderón-Villarreal, C., & Tykhonenko, A. (2007). Convergencia regional e inversión extranjera directa en México en el contexto del TLCAN, 1994–2002. *Investigación Económica*, 66(259), 15–42.
- Caves, R. E. (2007). *Multinational enterprise and economic analysis* (3rd ed.). Cambridge University Press.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2022). La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2022. Naciones Unidas.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. (2022). *World investment report 2022*. Naciones Unidas.
- Feenstra, R. C., & Hanson, G. H. (1997). Foreign direct investment and relative wages: Evidence from Mexico's maquiladoras. *Journal of International Economics*, 42(3–4), 371–393. [https://doi.org/10.1016/S0022-1996\(96\)01475-4](https://doi.org/10.1016/S0022-1996(96)01475-4)
- Financial Times. (2022). fDi Intelligence and fDi Markets. Financial Times Ltd. <https://www.fdiintelligence.com>
- Financial Times. (2022). fDi Markets database. Financial Times Ltd. <https://www.fdimarkets.com>
- Ffrench-Davis, R. (1979). *Economía internacional: Teorías y políticas para el desarrollo*. Fondo de Cultura Económica.
- Ffrench-Davis, R. (1996). Políticas macroeconómicas para el desarrollo. *Revista de la CEPAL*, 60, 183–198.
- Ffrench-Davis, R., & Reisen, H. (1997). Los flujos de capital y el desempeño

- de la inversión: Una síntesis. En R. Ffrench-Davis & H. Reisen (Eds.), *Flujos de capital e inversión productiva: Lecciones para América Latina* (pp. 9–24). McGraw-Hill/OECD.
- Flam, H., & Helpman, E. (1987). Vertical product differentiation and North-South trade. *American Economic Review*, 77(5), 810–822.
- Gereffi, G., Humphrey, J., & Sturgeon, T. (2005). The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*, 12(1), 78–104. <https://doi.org/10.1080/09692290500049805>
- Grossman, G. M., & Helpman, E. (1991). *Innovation and growth in the global economy*. MIT Press.
- Helpman, E. (2006). Trade, FDI, and the organization of firms (NBER Working Paper No. 12091). National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w12091>
- Helpman, E., & Niswonger, B. (2022). Dynamics of markups, concentration and product span. *American Economic Journal: Macroeconomics*, 14(3), 42–81. <https://doi.org/10.1257/mac.20200230>
- Hirschman, A. O. (1977). A generalized linkage approach to development, with special reference to staples. En A. O. Hirschman, *Essays on economic development and cultural change* (pp. 67–98). University of Chicago Press.
- Hymer, S. H. (1960). The international operations of national firms: A study of direct investment (tesis doctoral). Massachusetts Institute of Technology.
- Hymer, S. H. (1970). The efficiency (contradictions) of multinational corporations. *American Economic Review*, 60(2), 441–448.
- Juárez Rivera, C. G., & Ángeles Castro, G. (2011). Determinantes de la inversión extranjera directa y su impacto en la desigualdad regional en México, 1994–2007. En I. Perrotini Hernández (Coord.), *Crecimiento*

- y desarrollo económico en México (pp. 193–220). Benemérita Universidad Autónoma de Puebla.
- Kehrig, M., & Vincent, N. (2019). Good dispersion, bad dispersion (NBER Working Paper No. 25923). National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w25923>
- Kindleberger, C. P. (1990). *Les mouvements internationaux de capital*. Dunod.
- Kojima, K. (1973). A macroeconomic approach to foreign direct investment. *Hitotsubashi Journal of Economics*, 14(1), 1–21.
- Kojima, K. (1975). International trade and foreign investment: Substitutes or complements. *Hitotsubashi Journal of Economics*, 16(1), 1–12.
- Krugman, P. R. (1979). Increasing returns, monopolistic competition, and international trade. *Journal of International Economics*, 9(4), 469–479. [https://doi.org/10.1016/0022-1996\(79\)90017-5](https://doi.org/10.1016/0022-1996(79)90017-5)
- Mah, J. S. (2002). The impact of globalization on income distribution: The Korean experience. *Applied Economics Letters*, 9(15), 1007–1009. <https://doi.org/10.1080/13504850210158937>
- Milanovic, B. (2002). Can we discern the effect of globalization on income distribution? (World Bank Policy Research Working Paper No. 2876). World Bank. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-2876>
- Nurkse, R. (1960). *Problemas de formación de capital en los países insuficientemente desarrollados*. Fondo de Cultura Económica.
- Ohlin, B. (1933). *Interregional and international trade*. Harvard University Press.
- Parenti, M. (2018). Large and small firms in a global market: David vs. Goliath. *Journal of International Economics*, 110, 103–118. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2017.11.004>

- Prebisch, R. (1981). *Capitalismo periférico: Crisis y transformación*. Fondo de Cultura Económica.
- Shimomura, K.-I., & Thisse, J.-F. (2012). Competition among the big and the small. *RAND Journal of Economics*, 43(2), 329–347. <https://doi.org/10.1111/j.1756-2171.2012.00173.x>
- Smith, A. (1979). *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. Fondo de Cultura Económica.
- Te Velde, D. W. (2003). *Foreign direct investment and income inequality in Latin America: Experiences and policy implications*. Overseas Development Institute.
- Te Velde, D. W., & Morrissey, O. (2002, abril). *Foreign direct investment, skills and wage inequality in East Asia* [Ponencia]. DESG Conference, Nottingham, Reino Unido.
- Tsai, P. L. (1995). Foreign direct investment and income inequality: Further evidence. *World Development*, 23(3), 469–483. [https://doi.org/10.1016/0305-750X\(95\)00136-Z](https://doi.org/10.1016/0305-750X(95)00136-Z)
- United Nations Conference on Trade and Development. (2015). *World investment report 2015: Reforming international investment governance*. United Nations.
- United Nations Conference on Trade and Development. (2022). *UNCTADstat database*. <https://unctadstat.unctad.org>
- United Nations Conference on Trade and Development. (2022). *World investment report 2022: International tax reforms and sustainable investment*. United Nations. <https://unctad.org/publication/world-investment-report-2022>
- Vernon, R. (1966). International investment and international trade in the product cycle. *Quarterly Journal of Economics*, 80(2), 190–207. <https://doi.org/10.2307/1880689>

- Li, X., & Liu, X. (2005). Foreign direct investment and economic growth: An increasingly endogenous relationship. *World Development*, 33 (3), 393–407. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2004.11.001>
- Yeaple, S. R. (2003). The complex integration strategies of multinationals and cross-country dependencies in the structure of foreign direct investment. *Journal of International Economics*, 60(2), 293–314. [https://doi.org/10.1016/S0022-1996\(02\)00051-X](https://doi.org/10.1016/S0022-1996(02)00051-X)