

PAPELES DE TRABAJO

REVISIÓN DE LA LITERATURA SOBRE EL IMPACTO DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN EL EMPLEO Y SUS DETERMINANTES

Álvaro Ruiz González



CONSEJO ECONÓMICO Y SOCIAL
DEL PRINCIPADO DE ASTURIAS

CONSEJO ECONÓMICO Y SOCIAL DE ASTURIAS

PAPELES DE TRABAJO

Número 9

Este trabajo ha sido realizado para el Consejo Económico y Social del Principado de Asturias en el marco del Convenio de colaboración celebrado entre dicho organismo y la Univesidad de Oviedo, a través del programa de doctorado *Economía y Sociología de la Globalización*.

Todos los derechos reservados. Prohibida la reproducción total o parcial de esta obra por cualquier procedimiento (ya sea gráfico, electrónico, óptico, químico, mecánico, fotocopia, etc.) y el almacenamiento o transmisión de sus contenidos en soportes magnéticos, sonoros, visuales o de cualquier otro tipo sin permiso expreso del editor.

La responsabilidad de las opiniones expresadas en las publicaciones editadas por el CES incumbe exclusivamente a sus autores y su publicación no significa que el Consejo se identifique con las mismas.

Promueve y edita: Consejo Económico y Social del Principado de Asturias, 2011

Plaza de la Paz, 9 - 1º 33006 Oviedo (Asturias)

Teléfono: 98 527 07 15 Fax: 98 523 78 13

E-mail: correo@cesasturias.es

Web: <http://www.cesasturias.es>

ISBN: 978-84-695-1019-3

Diseño y maquetación: **Consejo Económico y Social del Principado de Asturias**

PAPELES DE TRABAJO

REVISIÓN DE LA LITERATURA SOBRE EL IMPACTO DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN EL EMPLEO Y SUS DETERMINANTES

Álvaro Ruiz Gonzalez



CONSEJO ECONÓMICO Y SOCIAL
DEL PRINCIPADO DE ASTURIAS

RESUMEN:

La Inversión Extranjera Directa (IED) supone la propiedad de activos en un país por una empresa extranjera. Esta forma de inversión goza tanto de defensores como de detractores. Los defensores de la IED sugieren que este mecanismo es el mayor potenciador de la convergencia económica mundial, mientras que los detractores acusan a la IED de perpetuar las brechas existentes entre las economías desarrolladas y en vías de desarrollo. En este trabajo se observa que los efectos de la IED están afectados por múltiples determinantes, y que una inversión en un lugar puede tener unos efectos diametralmente opuestos a la misma inversión en otro. Los efectos más estudiados de la IED observan el empleo, tanto en cantidad como en cualificación. En otros estudios se comparan los efectos de la IED según el sector en el que se realiza y el grado de desarrollo económico del país receptor. Los determinantes más relevantes para analizar el impacto de la IED en la economía de acogida son: la forma de entrada de la IED, el grado de desarrollo de la economía de acogida, el producto que se va a desarrollar, las cualificaciones previas de los trabajadores y los objetivos últimos de la inversión.

Palabras clave: Inversión Extranjera Directa, multinacionales, *greenfield*, fusión-adquisición, empleo, cualificación, desarrollo económico.

ÍNDICE

1.- INTRODUCCIÓN	6
2.- MARCO ANALÍTICO DE REVISIÓN DE LA LITERATURA SOBRE EL IMPACTO DE LA IED SOBRE EL EMPLEO Y SUS DETERMINANTES.....	9
3.- MODOS DE ENTRADA DE LA IED: <i>GREENFIELD</i> VS FUSIONES Y ADQUISICIONES.....	12
4.- EFECTOS SOBRE EL EMPLEO.....	16
4.1.- ¿MEJORA EL NIVEL DE EMPLEO?.....	16
4.1.1.- En el país anfitrión.....	16
4.1.2.- En el país de origen.....	18
4.2.- TRABAJO CUALIFICADO VS NO CUALIFICADO.....	18
4.3.- EMPLEO COMPLEMENTARIO VS SUSTITUTIVO.....	21
5.- IED EN PAÍSES DESARROLLADOS VS PAÍSES EN VÍAS DE DESARROLLO.....	22
6.- PROPUESTA DE INVESTIGACIÓN FUTURA.....	23
6.1.- INTRODUCCIÓN.....	23
6.2.- OBJETIVOS.....	25
6.3.- MARCO TEÓRICO.....	26
6.4.- HIPÓTESIS.....	26
6.5.- METODOLOGÍA Y BASES DE DATOS.....	26
7.- CONCLUSIONES.....	28
8.- BIBLIOGRAFÍA.....	30

1 Introducción

El presente trabajo se centra en la Inversión Extranjera Directa (IED) y sus efectos sobre el empleo. La finalidad es proporcionarnos una base teórica y analítica que nos permita afrontar un proyecto de investigación futuro. Las líneas preliminares de ese proyecto están descritas en el epígrafe 6. Con ese fin el trabajo ofrece una revisión de la literatura en la que se analizará cómo juzgar si la IED es ventajosa o no para la economía de acogida, y en su caso, cuáles son los determinantes que, según la literatura, hacen que una inversión extranjera sea positiva o negativa para el crecimiento económico de una región en términos de su impacto sobre el empleo local. En el presente trabajo se hacen también referencias a la IED desde la perspectiva de los países emisores de inversión. Así, se analiza, según la forma de entrada de la IED en un país si hay creación o destrucción de empleo. También se hace referencia a los efectos observados en las cualificaciones de los trabajadores, tanto en los países de origen de la IED como en los países de destino. Asimismo, se tienen en cuenta los distintos efectos que produce la IED en términos de cantidad y calidad del empleo, tanto en un país desarrollado como en uno en vías de desarrollo.

La IED es la inversión por parte de empresas en un país o región fuera de sus fronteras, es decir, la propiedad de activos en un país por una empresa extranjera (Bagchi-Sen, 2001). Dicho de otro modo, la IED representa los flujos internacionales de capital en los que una empresa de un país crea o amplía una filial en otro país (Krugman y Obstfeld, 2008).

Como muestra de la relevancia que tiene en una economía el volumen de IED y de su volatilidad, el Cuadro 1 refleja la IED en su flujo de entrada a España en el período 2000-2010 y su peso como proporción del Producto Interior Bruto (PIB) del país. En términos relativos, excepto en los años 2005, 2006 y 2009 la IED en cada año del período supone como mínimo más del 2% del PIB. Como se puede observar, no hay una asociación clara entre la tendencia del PIB y de la IED. Si bien el PIB fue aumentando de forma sostenida en el período, el flujo de entrada de IED sigue una pauta no lineal: descendió paulatinamente entre el año 2000 y el año 2002, drásticamente en 2003 y 2006, recuperándose el volumen de entrada del año 2000 en el año 2008. En 2009, año de profundización de la crisis internacional, los niveles absolutos de IED retroceden de nuevo drásticamente al nivel de 2005 para mostrar cierta recuperación en 2010.

Cuadro 1.- Relación entre PIB e IED en España, periodo 2000-2010 (millones de euros)

AÑO	PIB	IED	% sobre el PIB de la IED
2000	630.263	38.402	6,09 %
2001	680.678	35.184	5,17 %
2002	729.206	32.915	4,51 %
2003	782.929	18.673	2,39 %
2004	841.042	18.908	2,25 %
2005	908.792	17.690	1,95 %
2006	984.284	13.956	1,42 %
2007	1.053.537	37.250	3,54 %
2008	1.088.124	38.738	3,56 %
2009	1.053.914	16.576	1,57 %
2010	1.062.591	22.820	2,15 %

Fuente: INE y Ministerio de Industria, Turismo y Comercio

El conocimiento de las variables y circunstancias, y en definitiva de los determinantes, que permiten predecir si los efectos de la IED son deseables en un territorio es una herramienta de gran interés para los gobiernos. Su interés radica en la posibilidad de diseñar un componente de mucha importancia en sus políticas económicas y sociales como es el incentivo a la creación de nuevas industrias o los efectos de un cambio de propiedad hacia manos extranjeras de las ya existentes. Mediante este instrumento se puede racionalizar la decisión de fomentar la IED en un determinado país.

Existen opiniones contrapuestas acerca de si la IED es beneficiosa o no para el desarrollo y el empleo en las economías de acogida. Así, Petras y Veltmeyer, en su libro *Multinationals on Trial* (2007) asignan a las multinacionales (MNCs) y a la inversión extranjera un papel de "Nuevo Imperialismo" económico, dejando a las economías en vías de desarrollo en una situación cada vez más precaria y a las economías inversoras como colonizadores económicos. En cambio, la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (Agosin y Mayer, 2000) y el Banco Mundial (1993), otorgan a la IED un papel fundamental como factor de convergencia entre las economías más desarrolladas y las economías en desarrollo. Los defensores de la IED aseguran que a través de la misma, las empresas transfieren capital tangible a otro país y posiblemente intangible (know-how). De acuerdo con las teorías neoclásicas de crecimiento económico de, entre otros, Robert Solow (1994), la acumulación de estos dos tipos de capital favorece dicho crecimiento.

A lo largo del presente estudio veremos que la IED ni es tan perjudicial como sugieren Petras y Veltmeyer (2007), ni es necesariamente la panacea del desarrollo y la convergencia, como sugieren el Banco Mundial, Agosin y Mayer (2000), y en definitiva, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD en sus siglas en inglés).

El trabajo está organizado como sigue. En el epígrafe 2, a continuación, se plantea el marco analítico de la revisión de la literatura y los determinantes del impacto de la IED sobre el empleo. En el epígrafe 3 se analizarán los efectos observados sobre el desarrollo del país de destino de la IED según una de las variables más analizadas en la literatura: la forma de entrada. En el epígrafe 4 se describen los efectos sobre el empleo desde tres dimensiones: nivel de empleo, cualificación y efecto complementario-sustitutivo. En cuanto al nivel de empleo, se analiza a su vez desde dos puntos de vista, a saber, el país de destino de la IED y el país de origen de la misma. En el epígrafe 5 se describen los distintos efectos más observados comparando países desarrollados frente a países en vías de desarrollo. El epígrafe 6 contiene una propuesta de investigación futura. En él se encuentra la justificación de la futura investigación, sus objetivos, el marco teórico en el que se encuadra, las hipótesis de partida y la metodología a seguir junto con indicaciones sobre las bases de datos que pueden proporcionar información relevante. Finalmente, el epígrafe número 7 presenta las conclusiones.

2 Marco analítico de revisión de la literatura sobre el impacto de la IED sobre el empleo y sus determinantes

Guerra-Borges (2001) presenta un marco teórico explicativo de la decisión de IED basado en los estudios de Dunning. Este marco teórico es conocido como *Teoría Ecléctica*. Esta teoría engloba otros tres conjuntos de teorías, que determinan la realización de una IED (Guerra-Borges, 2001). El primer conjunto de teorías se refieren a la organización industrial: para que una inversión tenga sentido debe suponer la obtención de una ventaja tecnológica o de conocimiento (patentes y activos intangibles). El segundo conjunto de teorías se basa en las teorías de la internacionalización: proponen que antes de vender o deshacerse de activos intangibles, las empresas prefieren expandirse internacionalmente. El tercer conjunto de teorías reciben el nombre de *Teorías de la Localización de la IED* y Díaz (2003) describe sucintamente su contenido. Así, en su versión menos desarrollada, las MNCs basan la localización de la IED en la maximización de beneficios por la vía de la minimización del gasto. En el origen se centraban exclusivamente en la minimización de costes a través de los costes laborales. En la actualidad el marco teórico es más sofisticado, y tiene en cuenta, además de los costes laborales, la educación, el tamaño del mercado, las infraestructuras, las posibilidades de desarrollo tecnológico y los recursos naturales: "Estas características de tipo local determinan la recepción de los flujos de IED" (Díaz, 2003). Es en este tercer grupo de teorías en el que se encuadra la revisión de la literatura sobre el impacto de la IED y sus determinantes contenida en el presente trabajo.

Según Agosin y Mayer (2000) la intensidad de los efectos de la IED, tanto en sentido positivo como negativo, difiere de un país a otro dependiendo en primer lugar del tejido empresarial del país receptor tanto por su cantidad como por su fuerza o intensidad, en segundo lugar de la forma de entrada de capital extranjero y en tercer lugar de las políticas de atracción de IED y de protección de los productos domésticos (Agosin y Mayer, 2000). Si el tejido empresarial del país receptor está muy desarrollado, la IED puede desplazar o limitar el crecimiento de inversores locales.

También puede suceder que la IED se adelante a inversiones que iban a realizar las empresas locales, provocando así un efecto negativo sobre el desarrollo del país receptor. En definitiva, la IED tiene un efecto beneficioso si el sector en el que va a actuar no está en absoluto desarrollado en la economía de acogida. Respecto a las políticas de atracción de IED, por ejemplo, muchos países intentan atraer IED mediante programas de exención de impuestos, ayudas directas a la instalación e infraestructuras a medida (Blalock y Gertler, 2008) que pueden favorecer la IED en general o en sectores de interés, y ofrecer o no subvenciones orientadas específicamente a la formación y al estímulo del empleo (IDEPA, 2009). Además de la existencia y orientación de los incentivos económicos citados, el más amplio marco económico, social y político que ofrece el país de acogida o país anfitrión que recibe la IED puede no sólo inclinar la decisión de las empresas extranjeras por una localización u otra (Mallampally y Sauvart, 1999) sino también explicar el impacto de la misma en el empleo.

Retomando la definición de Krugman y Obstfeld (2008) con referencia a la creación o ampliación de filiales, se propone aquí que esta es una variable que requiere especial atención antes de evaluar los determinantes del impacto de la IED sobre el empleo, en concreto en cuanto a si la entrada se produce bien por absorción de una empresa local o por nueva instalación (Meyer y Estrin, 2001). Aquí debemos considerar las razones de una MNC para querer acceder a una economía. Mallampally y Sauvant (1999) clasifican la IED en tres grupos según las razones económicas que llevan a realizar la inversión en el extranjero: la IED en busca de mercados (ubicar instalaciones cerca de grandes mercados), la IED en busca de recursos y activos (busca recursos naturales o *clusters* tecnológicos) y la IED en busca de eficiencia (busca costes de producción más bajos). Una conclusión inmediata que se obtiene de esta clasificación es que según lo que se esté buscando en el país de destino, la IED afectará de una forma o de otra a la propia economía local, tanto a nivel regional como nacional.

Al analizar el impacto sobre el empleo de la IED debemos diferenciar tanto su impacto cuantitativo como su impacto cualitativo. Así, el impacto cuantitativo ha sido analizado por Fernández Leiceaga (1998), Borensztein et al. (1998), Mariotti et al. (2003), Ekholm y Hakkala (2005), Karlsson et al. (2009) y Crinò (2009). El impacto sobre las competencias y habilidades de los trabajadores ha sido estudiado por Frischtak y Newfarmer (1994), Fors y Kokko (2001), Inzelt (2008) y Ghosh (2008).

Hay que recordar que el impacto sobre el empleo, tanto cualitativa como cuantitativamente, se puede dar tanto en el país que acoge la IED, al que nos referiremos como país anfitrión, como en el país del que parte la inversión, al que nos referiremos como país de origen. Así, los efectos sobre el empleo del país anfitrión han sido estudiados, entre otros, por Borensztein et al. (1998), Meyer y Estrin (2001) y Mencinger (2003). En este punto hay que hacer notar que los efectos en el país de origen no han sido estudiados por los investigadores hasta épocas muy recientes. Aquí nos hemos centrado principalmente en los efectos sobre el país anfitrión, aunque hemos incorporado un epígrafe que hace referencia al país de origen. Hemos adoptado esta decisión en base a que la literatura revisada acerca de esta última materia concluye que los efectos sobre el empleo de la IED en las economías de origen es de escasa incidencia (Fors y Kokko, 2001; Mariotti et al., 2003; Ekholm y Hakkala, 2005; Elia et al., 2009).

Así y antes de proceder a la revisión de la literatura conviene resumir aquí los determinantes del impacto en el empleo de la IED que han sido observados en la misma y que conforman el marco analítico utilizado. Cabe mencionar que dada la heterogeneidad de los objetivos de las investigaciones, no parece existir una relación exhaustiva de los determinantes del impacto en el empleo de la IED como la aquí presentada. Estos son:

■ Forma de entrada de la IED: greenfield frente a fusión o adquisición¹ (Fernández-Leiceaga, 1998; UNCTAD, 2000; Meyer y Estrin, 2001; Demirbag et al., 2008).

■ Grado de desarrollo de la economía de acogida. En este punto, y en relación con el sector en el que se invierte, su grado de madurez y concentración son determinantes claves para el impacto de la IED sobre el empleo (Frischtak y Newfarmer, 1994; Lall, 1996; Mullen y Williams, 2005).

■ Tipo de producto que se va a desarrollar en la planta objeto de la inversión. Así, los efectos sobre el empleo varían si el producto es globalmente uniforme o si es diferenciado (Harzig, 2002).

■ Objetivos de la inversión. Aquí distinguiremos entre búsqueda de nuevos mercados, búsqueda de recursos o activos y búsqueda de eficiencia (Mallampally y Sauvart, 1999; Dunning y Lundan, 2008; Karlsson et al., 2009).

■ Cualificaciones de los trabajadores. Este determinante influye tanto en el país de origen de la IED, como en el de destino (Dunning y Lundan, 2008; Ghosh, 2008; Inzelt, 2008; Elia et al., 2009).

¹ En el curso de este estudio, se ha observado que los determinantes de entrada de la IED se solapan con los determinantes de los efectos que ésta produce. Este solapamiento complica el estudio y el análisis. Dicho de otro modo, un determinante para que se produzca IED se puede convertir en un determinante del efecto de la misma. Como ejemplo, la llegada de una MNC extranjera a un determinado territorio puede llevar a que se creen infraestructuras que mejoren el abastecimiento de la misma. De esta forma, se crea empleo, y se mejora la infraestructura (efecto de la IED), que a su vez será un determinante futuro de atracción de más IED por la misma u otra MNC extranjera.

Hemos expuesto que vamos a analizar también el impacto de la IED sobre la cualificación de los trabajadores, que puede tener varios determinantes. En el proyecto se analizan los siguientes:

■ La propia cualificación de los trabajadores en el país de origen (Ghosh, 2008; Elia et al., 2009).

■ La cualificación de los trabajadores del país de destino (Dunning y Lundan, 2008; Inzelt, 2008; Ghosh, 2008).

■ El objetivo último de la IED. Este determinante concuerda con el mencionado en los determinantes para estudiar los impactos sobre el empleo.

3 Modos de entrada de la IED: *greenfield* vs fusiones y adquisiciones

La literatura distingue dos modos principales de entrada de la IED en los países de destino: el *greenfield* y las fusiones o adquisiciones (Meyer y Estrin, 2001). Estas dos formas de IED son sensiblemente diferentes y merecen un análisis separado ya que sus efectos sobre la región de destino son aparentemente distintos.

Mediante el *greenfield* la empresa inversora inicia desde cero la inversión en un país, con el objetivo de entrar en un mercado nuevo o de producir para su propio mercado de origen. La empresa MNC compra el terreno, y la mano de obra se contrata y forma de acuerdo con los criterios de la MNC. La MNC despliega su forma de gestión, su tecnología, su know-how y su capital. En cambio, mediante una fusión o adquisición, la MNC compra una empresa ya existente, con su infraestructura productiva, sus redes comerciales y su cuota de mercado. La diferencia se da, por tanto, en la forma en que se utilizan los recursos. El *greenfield* utiliza exclusivamente los recursos de la MNC para instalarse en un mercado, mientras que en la fusión o adquisición se utilizan primero los recursos de la empresa local, que se gestionan más adelante por la MNC (Meyer y Estrin, 2001).

Las fusiones y adquisiciones de empresas ya existentes en los países de destino producen un acceso más rápido a los mercados y recursos de la región de destino por parte de la empresa extranjera adquiriente (Demirbag et al., 2008). Las fusiones y adquisiciones suelen además provocar reestructuraciones con destrucción de empleo e incluso pueden llevar a la desinversión y racionalización de alguna de las partes de la empresa local (Fernández Leiceaga, 1998; Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, 2010). Además, la fusión o adquisición ofrece una menor transferencia de tecnología entre países, por lo menos en los comienzos de la actividad en el nuevo país, ya que los departamentos clave de la empresa se mantienen en el país de origen, y la empresa adquirida puede incluso perder departamentos clave como el de I+D (Harzig, 2002). No obstante, la venta puede ser síntoma de debilidad de la compañía absorbida o fusionada y abrir una transición hacia una organización más eficiente que garantice estabilidad a medio plazo (Fernández Leiceaga, 1998). Además, es necesario apuntar que hay ocasiones en que las fusiones o adquisiciones pueden evitar el cierre de empresas locales manteniendo su nivel de empleo, o incluso generar nuevo empleo en el medio plazo (UNCTAD, 2000).

En caso de que una empresa local sea adquirida en su totalidad o en parte por una MNC, surge la cuestión de qué se va a hacer con los fondos obtenidos. Si son reinvertidos en nuevas unidades productivas o utilizados para reforzar actividades estratégicas de una compañía nacional, se puede considerar la adquisición como un greenfield "derivado" (Fernández Leiceaga, 1998).

Ya en la década de los 70 del siglo XX, las MNCs norteamericanas entraban en un 33% vía fusión o adquisición en países con economías en desarrollo, y por esta misma vía, en un 66% en países desarrollados (Vaupel y Curhan, 1973). La entrada vía fusión o adquisición correlaciona con el nivel de PIB. Esto se explica porque países con elevados PIB tienen una industria más desarrollada, y por tanto, empresas domésticas más atractivas para ser adquiridas por MNCs (Barkema y Vermeulen, 1998).

Por otro lado, las inversiones en nuevas instalaciones o greenfields provocan accesos al mercado más lentos debido a la demora en la puesta en marcha de dichas instalaciones. Al contrario que las adquisiciones, las nuevas instalaciones de MNCs en distintas regiones llevan de inmediato hacia la generación de empleo. También la transferencia de tecnología entre los distintos países es mayor, debido a la creación desde cero del proceso productivo en las nuevas instalaciones (UNCTAD, 2000).

La opción del greenfield en economías en desarrollo, y eventualmente en las economías salidas del socialismo y del comunismo (Inzelt, 2008), se da por varias razones. Entre otras: porque en la mayoría de los casos no existe ni siquiera un mínimo exponente del sector en el que se va a actuar ni infraestructura de ningún tipo (ni industrial ni de mano de obra cualificada), en

segundo lugar, porque permite a la empresa inversora la creación de una planta de producción a su medida, y en tercer lugar, porque la selección y formación de los trabajadores tendrá un diseño específico diseñado por la MNC, evitando los costes de tiempo y dinero que supone la adaptación de los trabajadores a nuevas formas de producción y a nuevas cualificaciones (Fernández Leiceaga, 1998).

Edwards et al. (2007) analizan la capacidad que tienen las MNCs de imponer sus políticas de recursos humanos, y por extensión sus prácticas de empleo y formación, dentro del marco institucional y del mercado de trabajo de las economías de acogida.

Los sistemas económicos y legislativos de los distintos países son cada vez más complejos con instituciones que operan, unas a nivel nacional y otras a nivel regional o local. En ocasiones, ocurre que los intereses que pueden tener las instituciones de índole nacional difieren de los de instituciones de niveles más periféricos. Los intentos de las MNCs de transferir sus políticas de gestión de recursos humanos pueden ser atractivos para instituciones de ámbito nacional pero no ser admitidas regional o localmente. Esta situación provoca efectos no deseados por las MNCs en términos de reclutamiento y selección de personal y formación (Edwards et al., 2007).

El riesgo al que se enfrentan las empresas que inician operaciones en *greenfield* es que si la economía de destino está muy poco desarrollada, los productos de las empresas suministradoras locales pueden no responder a los estándares de calidad de la MNC. Esto obligaría a realizar inversiones *aguas arriba* con el objeto de que las empresas locales mejoren sus productos. Esta decisión aportaría complejidad a la gestión y encarecería la inversión. La decisión de una MNC de realizar una inversión en el extranjero se basa en la obtención de una ventaja competitiva. Si la empresa inversora debe desviar su atención y sus recursos hacia las empresas locales para que éstas mejoren sus productos, esta ventaja competitiva disminuye (Sandrea y Boscán, 2004).

Barkema y Vermeulen (1998), distinguen varios factores que influyen en la decisión de las MNCs de entrar vía *greenfield* o vía fusión o adquisición. Así, consideran que las variables más influyentes son:

1. La distancia cultural entre la MNC y el país de destino de la inversión: si la distancia cultural es grande, las MNCs prefieren instaurarse vía fusión o adquisición (y eventualmente *joint-ventures*) porque así pueden aprovechar los conocimientos que las empresas locales tienen sobre las relaciones de negocios en la región, el funcionamiento de las instituciones locales y demás materias de índole regional (Kogut y Singh, 1988).

2. La experiencia multinacional de la propia empresa. Así, si la empresa MNC tiene mucha experiencia en el extranjero, ante la duda de optar por *greenfield* o por fusión, optará por el primero, ya que la experiencia acumulada le permite acometer proyectos nuevos sin necesidad de iniciar nuevos procesos de adaptación en el extranjero.

3. El tamaño de la compañía: normalmente, las compañías grandes tienen más recursos, y generalmente tienden a optar por la adquisición.

4. El PIB del país de destino de la inversión.

Atendiendo a las dos formas de entrada mencionadas más arriba, se ha comprobado que las MNCs que fabrican un producto globalmente uniforme prefieren entrar en otros países por la vía de la nueva instalación (con el objetivo de conseguir economías de escala y de alcance), mientras que las MNCs que operan en distintos mercados locales prefieren instalarse por la vía de la adquisición con el objeto de estar más cerca de los mercados (Harzig, 2002). Esta cercanía a los mercados permite a la empresa inversora conocer las demandas de los consumidores y las especificaciones que requiere el producto que se realiza en las plantas adquiridas.

El grado de desarrollo de las economías de destino determina la forma de entrada de las MNCs y de la IED. Así, los países menos desarrollados carecen de una buena infraestructura industrial, por lo que las empresas extranjeras están prácticamente obligadas a realizar las inversiones *ex novo*. Esta es la razón por la que las fusiones y adquisiciones (e incluso las *joint-ventures*) se dan con mucha mayor frecuencia en países desarrollados y los *greenfields* en países en vías de desarrollo (Fernández Leiceaga, 1998).

Remitiéndonos de nuevo a la clasificación de IED planteada por Mallampally y Sauvant (1999) explicada en la presentación de los determinantes del impacto de la IED sobre el empleo, si la inversión busca la cercanía a recursos naturales o clusters tecnológicos, está claro que si éstos están siendo aprovechados o explotados por una empresa local, la única vía de entrada es la fusión o adquisición. En cambio, si lo que se busca es únicamente eficiencia en la producción buscando costes de producción más bajos, el *greenfield* es la mejor opción. Como hemos visto, el *greenfield* se da en mayor medida en países en vías de desarrollo, que son a su vez los que tienen un tejido empresarial más inmaduro y unos costes salariales menores.

Por último, el impacto inicial de la inversión extranjera depende de la estructura industrial; del modo de entrada en el país de destino (Frischtak y Newfarmer, 1994 y Lall, 1996). Si la inversión pretende reducir la concentración sectorial, la entrada debe ser vía *greenfield*. En caso de que no exista dicha concentración, la entrada nueva no debería desplazar a productores ya instalados.

4 Efectos sobre el empleo

En este epígrafe se analiza si la IED es ventajosa o no para la economía de acogida en términos de empleo (y eventualmente para la economía de origen), tanto en cantidad como en calidad y sus determinantes. Así, analizaremos si se genera o no empleo y si el empleo que se genere en su caso es de mejor calidad (referido a cualificación) que el existente previamente.

También se observan dos efectos muy interesantes de la IED: el efecto complementario y el efecto sustitutivo sobre la mano de obra. El efecto complementario produce un incremento del nivel de empleo. Cuando la inversión extranjera produce este efecto es porque, aparte de la posibilidad de generación de empleo de la propia IED, ésta lleva aparejadas otras inversiones con incremento de empleo, como por ejemplo la ampliación de empresas locales y mejora de infraestructuras. El efecto sustitutivo, en cambio, es destructor de empleo, al realizarse inversiones sobre todo en capital, eliminando trabajo (UNCTAD, 2000; Agosin y Mayer, 2000).

4.1 ¿Mejora el nivel de empleo?

4.1.1 En el país anfitrión

Hemos visto que para que el impacto de la IED sea considerado positivo para la economía doméstica, un determinante clave aparte de la propia estructura económica local es la forma de entrada de la IED. Las inversiones en plantas nuevas (*greenfield*) conllevan incrementos de capital, de empleo y crecimiento neto positivo (Mullen y Williams, 2005). Resulta obvio que el *greenfield* genera empleo de inmediato. La decisión de una empresa extranjera de invertir en un lugar partiendo de cero hace que donde antes no existía inversión de ningún tipo, ésta se produzca. Esta inversión provoca desde su comienzo aumento tanto de capital como de trabajo.

Por el contrario, las fusiones y adquisiciones deben ser analizadas con detalle, ya que pueden provocar caídas en el crecimiento y pérdidas de stock de capital y de trabajo, pero también pueden dar lugar a ganancia del mismo.

Así, existen distintas visiones sobre si la IED en forma de fusión o adquisición genera empleo. El *World Investment Report* del año 2000 de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y el Desarrollo (UNCTAD 2000), asigna tres razones principales para la destrucción de empleo en el caso de fusiones y adquisiciones: evitar la duplicación de procesos, mejorar de la eficiencia y reducir el exceso de capacidad.

Por tanto, las fusiones y adquisiciones suelen provocar reestructuraciones con destrucción de empleo e incluso pueden llevar a la desinversión de alguna de las partes de la empresa

local (Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, 2010). La tendencia más observada en el caso de fusiones y adquisiciones en el momento de la entrada y en el corto plazo implica destrucción de empleo, pero eventualmente, en el largo plazo, y si la reestructuración e integración de la empresa adquirida es gestionada correctamente, se puede prever un aumento en el nivel de empleo en términos globales. Es necesario apuntar que hay ocasiones en que las fusiones o adquisiciones pueden evitar el cierre de empresas locales manteniendo su nivel de empleo (Fernández Leiceaga, 1998; UNCTAD, 2000), aunque quizás no en su totalidad, sí al menos en parte.

Otra razón que determina la mejora o no de la cantidad de empleo en el caso de fusiones o adquisiciones, es la razón subyacente para que se produzca la IED y las características de la economía de acogida. Si una fusión o adquisición se produce con el objetivo de entrar en nuevos mercados, la empresa adquiriente puede mantener el nivel de empleo si la empresa filial mejora sus cuotas de mercado. Si la inversión se produce en busca de recursos y activos que el inversor no posee, sean referidos a recursos humanos o tecnologías (*clusters*), el empleo se mantendrá, ya que estos activos son valiosos por sus capacidades y habilidades (y son el fin en sí mismas de la IED). Un problema, de escasa incidencia sobre el volumen total de empleo, es que se puede producir la expatriación hacia la sede matriz de los trabajadores más capacitados. Esta expatriación se puede producir asimismo hacia otras filiales con el objeto de diseminar el conocimiento.

Los efectos sobre el empleo dependen de muchas más variables en caso de inversiones en búsqueda de eficiencia productiva. Así, la situación organizativa de la empresa adquirida y el producto que va a elaborar (global o doméstico) hacen que si se duplican muchos procesos, si se tiene excesiva capacidad productiva y una tecnología obsoleta, se destruya gran cantidad de empleo en la empresa adquirida (Harzig, 2002).

También se producen efectos sobre el empleo dependiendo del sector al que se entre. Si el sector está maduro, se produce en el empleo un efecto sustitutivo de trabajo por capital, destructivo de empleo, mientras que si se abre un sector nuevo en el país de destino, el efecto es complementario, creador de empleo (Karlsson et al., 2009). Esta apreciación exige un matiz: el aumento de capital puede ser potencialmente capacitador para los trabajadores, aportando nuevas habilidades a los mismos. De este modo la economía de acogida de la IED se enfrenta a una situación que produce simultáneamente efectos positivos y negativos. Así, al aumentar el capital y mejorar la tecnología se pueden aumentar las capacitaciones de los trabajadores, pero se puede producir disminución en el volumen de empleo.

4.1.2 En el país de origen

Los efectos de la inversión en el extranjero en las economías de origen en términos de empleo son reducidos. En general, las empresas subsidiarias en el extranjero no absorben empleo en los países donde se afinsa la matriz (Mariotti et al., 2003, Fors y Kokko, 2001; UNCTAD, 2006), salvo expatriaciones, normalmente de carácter temporal.

La IED con el objetivo de la búsqueda de eficiencia (recordamos, costes de producción más bajos) puede tener un impacto negativo sobre el nivel de empleo en la economía de origen en casos de reubicación de actividades que se encuentran en el nivel más bajo de la cadena de valor. El *World Investment Report* del año 2006 (UNCTAD, 2006) plantea dos posibles escenarios: uno positivo y otro negativo. El escenario positivo prevé un aumento de la demanda de trabajadores de mayor cualificación y de servicios que lleve a la exportación de productos intermedios, provocando un cambio estructural en la economía doméstica, no necesariamente destructor de empleo. Por esta vía se produce la concentración de actividades de mayor valor añadido en el país de origen de la inversión. En el escenario negativo, la IED puede destruir el empleo completamente al expatriarse totalmente la producción de un bien.

Otra variable a tener en cuenta es si el país de origen es una economía desarrollada o en vías de desarrollo. Así, una MNC de una economía en vías de desarrollo cuya actividad principal sea intensiva en mano de obra (como por ejemplo una empresa manufacturera), encontrará sus principales recursos a menor coste en su propio país que en el extranjero, pero otras actividades como el desarrollo del producto o el departamento comercial puede encontrarlas más baratas en una economía desarrollada (Karlsson et al., 2009).

4.2 Trabajo cualificado vs no cualificado

Los efectos de la IED sobre la mejora de la cualificación de los trabajadores son difíciles de objetivar. En la medida en que las actividades de mayor valor añadido se concentran en el país de origen, los países exportadores de inversión suelen emplear en el mismo trabajadores de mayor cualificación, e invertir en el extranjero a través de IED para obtener trabajadores de menor cualificación (Mallampally y Sauvant, 1999). De todos modos, esto no siempre es así, depende, entre otras cosas, del sector en el que se esté invirtiendo y del país anfitrión.

Un ejemplo de que los países exportadores de inversión no siempre buscan trabajadores de menor cualificación se observa en una decisión de la compañía japonesa Nissan. Esta MNC anunció que el diseño y la fabricación de su nuevo modelo Qashqai se llevará a cabo íntegramente en el Reino Unido. El diseño se llevará a cabo en el Centro de Diseño de Nissan Europa en Paddington (Londres), la ingeniería estará a cargo del Centro Técnico de Cranfield

y la fabricación tendrá lugar en la planta de Sunderland. Desde la casa matriz de la compañía en Japón se ha reconocido que las sedes del Reino Unido han sido la piedra angular de su producción en Europa. Declaran que estas plantas igualan en calidad y eficiencia a las de Japón y que están capacitadas para desarrollar el modelo de automóvil en su integridad (BBC, 2011). Esta calidad y eficiencia se ha conseguido tras varios años de formación de ingenieros británicos por parte de la empresa desde Japón hasta conseguir los estándares de calidad exigidos por la matriz (NISSAN, 2006).

Hemos visto que se puede entender la IED como una búsqueda de recursos o activos (tanto materiales como humanos), como una búsqueda de eficiencia (buscando costes de producción menores) o como una búsqueda de mercados (la forma más rápida de entrar en un mercado). Karlsson et al. (2009) se refieren a los dos primeros objetivos de la inversión, y así sugieren que según lo que esté buscando la IED y la forma de entrada en el país de acogida, se potencia el empleo cualificado o sin cualificar. Si el objeto de la IED es la captación de recursos humanos valiosos, se fomenta el empleo cualificado. Por el contrario, si se buscan costes de producción menores, éstos se suelen obtener con mano de obra sin cualificar. Vimos más arriba que la inversión en busca de recursos humanos puede provocar incidencias de escaso impacto sobre el volumen total de empleo por causas de expatriación de trabajadores hacia otra sede de una MNC. El problema puede surgir en la medida en que la cualificación media de los trabajadores del país anfitrión puede descender debido a que sus trabajadores más cualificados son desplazados a otras sedes.

Elia et al. (2009) realizan un análisis de los efectos de la IED referida al país de origen y a una región específica: en el norte de Italia. En su estudio se concluye que, habitualmente, en el país de origen de la IED, la salida de inversión provoca un descenso en la demanda de trabajadores de baja cualificación en las empresas que invierten en el exterior, comparadas con las empresas de ámbito exclusivamente nacional. Este descenso de la demanda de trabajadores de baja cualificación se da en el país de origen cuando el destino de la IED son países de baja renta per cápita. Además, si la inversión tiene como destino países desarrollados, no hay impactos significativos en la demanda de trabajadores (tanto de baja como de alta cualificación), aunque disminuye la demanda de trabajadores cualificados, independientemente del sector y de la forma que adopta la inversión. La conclusión es que son los trabajadores de baja cualificación en los mercados de origen de la IED los que se pueden ver negativamente afectados por la inversión en el exterior por parte de las empresas locales. Para los trabajadores cualificados los efectos negativos de empleo son más suaves.

Si la IED tiene como objetivo la obtención de recursos a un coste más bajo, cuando se trata de mano de obra ésta suele ser de media o baja cualificación (Dunning y Lundan, 2008). El efecto inmediato es un descenso de la demanda de mano de obra sin cualificar, pero se pro-

duce asimismo una mejora en el nivel de cualificación de la economía de origen de la IED (Elia et al., 2009).

Los defensores de la apertura de fronteras a las inversiones apuntan a que la movilidad de factores estimula la convergencia económica a nivel internacional y que puede permitir aumentos de la cualificación de los trabajadores y del empleo simultáneamente (UNCTAD, 1999). Creemos que esto se trata de una generalización. Hay estudios que correlacionan la IED con la mejora de las cualificaciones de los trabajadores y que tienen en cuenta el país de origen de la IED, el sector de actividad en el que se realiza la inversión, las dimensiones de la compañía que realiza la inversión y el volumen de la inversión en sí (Winkelmann, 2002). En ciertos casos, y siempre dependiendo del sector en el que se actúe, se ha comprobado que existe relación entre la IED y el desarrollo tecnológico y de gestión en las economías menos desarrolladas gracias a la migración de trabajadores de alta cualificación de las MNCs extranjeras a nuevas sedes, tanto en la modalidad de entrada tipo *greenfield* como fusión o adquisición. Dicho de otro modo, las inversiones extranjeras proveen de trabajadores muy cualificados a las economías domésticas, aunque sea temporalmente, estimulando la mejora del conocimiento en distintos campos de gestión y tecnología (Inzelt, 2008). Por otro lado, la IED puede provocar asimismo estancamientos en el desarrollo de ciertas economías, al perpetuar trabajos de baja cualificación en la escala más baja de la cadena de valor del producto.

Existen también modelos teóricos que tratan de explicar si se produce polarización o igualación de cualificaciones con la IED y sus consecuentes efectos sobre los salarios. Según Ghosh (2008), la IED provoca polarización de cualificaciones y salarios en las economías que reciben inversión tanto si esta se produce en sectores de elevada cualificación como de baja. Lo más potente de este análisis teórico es que también se produce polarización de salarios en el país emisor de IED. Este punto choca con las teorías de igualación de los precios de los factores de Stolper y Samuelson².

En cuanto a la posible transferencia de tecnología, el modelo de Ghosh sugiere que si la tecnología trasladada con la IED es únicamente con el objetivo de ahorrar costes de mano de obra sin cualificar, ésta (la tecnología) reducirá la demanda de trabajo sin cualificar. Pero si se invierte en un sector intensivo en empleo de baja cualificación aumentando el volumen neto de empleo, aumentará la demanda de trabajo sin cualificar reduciendo las brechas salariales.

² Recuérdese que el libre comercio supone en un país el aumento del precio relativo del factor más abundante (en este caso capital) y a la disminución del precio relativo del factor escaso (el trabajo). En el extremo, se llega a la igualación de los precios de los factores (Appleyard y Field, 2003). En el estudio mencionado, no se produce este efecto porque influye el sector en el que se realiza la IED, igualando los salarios de los trabajadores del referido sector, pero polarizando los mismos respecto de otros sectores.

4.3 Empleo complementario vs sustitutivo

Hemos estado viendo que existen dos formas principales de IED: una son las fusiones y adquisiciones de empresas locales ya existentes, y la otra, la puesta en marcha de instalaciones completamente nuevas (*greenfield*).

Las fusiones y adquisiciones son meras transferencias de propiedad de infraestructuras ya existentes en una economía hacia manos extranjeras (Agosin y Mayer, 2000). En las fusiones y adquisiciones se da sobre el empleo local un efecto sustitutivo, de modo que la MNC adquiriente conoce el sector y el proceso productivo, tendiendo a hacer inversiones en capital, produciéndose un descenso en la inversión en trabajo. Ekholm y Hakkala (2005) sugieren que en el proceso de internacionalización de las empresas se da una *exportación* de empleos de media cualificación, que son más fáciles de reubicar que los trabajos de alta y baja cualificación.

En las nuevas instalaciones, el empleo local tiene un papel complementario, ya que la MNC necesita personal local para la puesta en marcha de las nuevas plantas.

Además se da un cierto efecto arrastre que provoca incrementos del nivel de empleo en las empresas abastecedoras de las recién llegadas empresas MNCs (Karlsson et al., 2009).

Los efectos desplazamiento o sustitución sobre el empleo se ven asimismo determinados por el sector en el que entra la IED. Así, si la IED entra en un sector inexistente o poco desarrollado de la economía local, sus efectos sobre la formación de capital humano serán positivos, dándose un efecto de complementariedad (debido a factores tecnológicos). En cambio, si entra en un sector maduro, el efecto de la IED será un desplazamiento de la mano de obra local. Lo mismo ocurre si la IED emplea tecnologías ya conocidas en la economía receptora (Agosin y Meyer, 2000).

Se podría argumentar en sentido contrario, es decir, que la IED en sectores nuevos puede ser perjudicial para el desarrollo local, impidiendo el desarrollo endógeno de determinadas áreas de la economía. Esta situación se da cuando la IED afecta a sectores de interés local como nuevas tecnologías de la información y la comunicación. En estos casos es responsabilidad del gobierno local proteger sectores emergentes en sus economías, desincentivando la IED.

5 IED en países desarrollados vs países en vías de desarrollo

Uno de los mayores defensores de la apertura de las naciones a la inversión extranjera es el Banco Mundial. Así, declara en 1993 que "la IED aporta beneficios considerables: transferencia de tecnología, gestión del know-how y acceso a las exportaciones. Los países en vías de desarrollo necesitan mejorar la efectividad de atracción de IED si quieren estrechar la brecha tecnológica con los países desarrollados, mejorar sus habilidades de gestión y desarrollar sus exportaciones" (World Bank, 1993).

La IED no es necesariamente un potenciador del desarrollo local. En los países desarrollados, la IED se da mayoritariamente en forma de préstamos de capital en los mercados financieros, ya que los costes de los préstamos son normalmente más baratos en los mercados financieros internacionales que en los mercados locales (Lall, 1996). De este modo, no existe transferencia de conocimiento ni de capital humano de un país a otro, por lo que no se producen efectos sobre el desarrollo.

A pesar de esto, Alfaro et al. (2004), sugieren que un mercado financiero evolucionado atrae IED aunque sea solo en forma de capital. La aportación de estos autores radica en que esta inversión financiera provoca un efecto arrastre sobre otras inversiones, no sólo financieras, sino de capital físico estimulando el crecimiento.

En los países en vías de desarrollo, el crecimiento o no de la economía local depende de varios factores. Si la IED desplaza a la inversión local y no desarrolla el capital humano de los países receptores, dista mucho de ser beneficiosa. Así, una inversión extranjera en bienes y servicios desconocidos para las empresas locales tendrá efectos favorables para la economía doméstica, mientras que si los bienes y servicios propuestos a través de la IED ya existían antes de la inversión, tendrá efectos negativos. En el primer caso, al no haber productores locales de los bienes y servicios importados, no habrá desplazamiento de empresas locales, efecto que se dará en el segundo caso. Además, la introducción de nuevos procesos productivos en una economía lleva aparejada la mejora del capital humano y, a menudo, introducción de nuevas tecnologías (Agosin y Mayer, 2000).

En el informe de Agosin y Mayer (2000), *"Foreign Investments in Developing Countries"*, se ha observado que la IED ha producido un efecto desplazamiento de la economía local en la región de Latinoamérica, mientras que ha resultado potenciadora de la inversión local en las regiones en vías de desarrollo de Asia, y en menor medida, de África.

También cabe mencionar los efectos de la IED sobre las empresas locales de los países en vías de desarrollo. La presencia de IED puede influir positivamente en las empresas locales proveedoras de bienes a una MNC que se implante en el territorio. La MNC suele hacer que sus proveedores mejoren la calidad de los productos debido a su mayor exigencia en este área (Blalock y Gertler, 2008; Karlsson et al., 2009). También, esta influencia positiva puede venir dada por aumentos de producción, mejoras en la eficiencia y trasvase de conocimientos en materia de gestión (entre otros). Así, la llegada de MNCs a un territorio provoca un aumento de salarios en las empresas locales (Tomohara y Takii, 2011) en caso de mejora de productividad de las mismas y por competitividad con los salarios que pagan las MNCs, ya que éstas suelen pagar mejores salarios. Eventualmente se produce aumento de salarios en la región por la creación, en su caso, de nuevas oportunidades de empleo.

Una crítica al modelo de Tomohara y Takii es que no diferencia entre trabajadores cualificados y no cualificados. Este matiz, por lo que hemos visto y dentro de ciertos límites es relevante ya que se puede producir polarización de salarios sobre todo en empleos de baja cualificación.

En los países desarrollados la inversión en el exterior no tiene efectos demasiado significativos en cuanto a la cantidad de empleo total, pero produce cambios en la composición de la fuerza de trabajo a favor de los empleados más cualificados. Además, eleva la volatilidad del empleo (Crinò, 2009).

6 Propuesta de investigación futura

6.1 *Introducción*

A lo largo de este proyecto se han revisado diversos estudios que analizan los efectos de la IED en un territorio, normalmente un país, sobre el volumen de empleo y la cualificación de los trabajadores. Estos análisis se realizaron tanto desde una perspectiva teórica (Meyer y Estrin, 2001; Edwards et al., 2007; Blalock y Gertler, 2008; Ghosh, 2008; Crinò, 2009) como empírica (Harzig, 2002; Winkelmann, 2002; Mencinger, 2003; Mullen y Williams, 2005; Ekholm y Hakkala, 2005; Inzelt, 2008; Barkema y Vermeulen, 2008; Demirbag et al., 2008; Karlsson et al., 2009; Elia et al., 2009; Wang y Sunny Wong, 2009; Tomohara y Takii, 2011).

Estudiar los determinantes que permiten predecir si los efectos de la IED son deseables en un territorio capacita a los organismos sociales, económicos y políticos para prever los efectos de atraer IED. Con esta base se puede diseñar una política de fomento de IED apropiada. Sin embargo, tomar la totalidad de un Estado como unidad de estudio no permite analizar los efectos en unidades administrativas de menor tamaño como pueden ser las regiones.

Dado que la organización territorial española está muy descentralizada hacia Comunidades Autónomas y gobiernos regionales, éstos tienen amplio margen de decisión en la captación de inversión extranjera. Es esta capacidad de decisión la que les otorga entidad suficiente como para realizar un estudio a nivel regional de los efectos de la IED. Por la evidente cercanía y sensibilidad hacia la situación asturiana, nuestra región puede ser un objeto de estudio muy interesante.

El análisis del caso regional puede realizarse entonces desde varias perspectivas simultáneamente: volumen de empleo, evolución del tipo de industria y composición de la mano de obra (¿avanzamos hacia una mayor cualificación de nuestros trabajadores?). La justificación de analizar estas variables es la siguiente. Una de las mayores preocupaciones actualmente de la sociedad española en general y de la asturiana en particular es la elevada tasa de paro que estamos soportando. *A priori* se observa que la entrada de inversión extranjera es un buen estímulo en términos de empleo, pero hemos visto que la forma de entrada de la IED, el sector, e incluso el producto que se va producir, influyen en la generación o no de puestos de trabajo. No sólo eso, sino que una evolución del sector industrial hacia el sector servicios, como parece que está siendo el caso asturiano, puede provocar cambios profundos en la estructura de cualificaciones de la masa trabajadora al variar drásticamente los perfiles demandados por las empresas. Además, a los gobernantes les gusta poner énfasis en sus programas electorales en la investigación y desarrollo (I+D) locales, pero las inversiones que se realizan en España en esta materia distan mucho de ser las óptimas. Así, en 2009, el gasto en I+D en España alcanzó el 1,39% del PIB tras más de diez años de crecimiento continuado frente al 2,01% de la media de la Unión Europea (INE, 2010). Parece que se prefiere abrir las fronteras a patentes y procesos que han sido desarrollados en el exterior pero que no suponen un estímulo para la innovación nacional y mucho menos regional.

El Cuadro 2 ilustra la necesidad de estudiar una unidad territorial menor que la nacional, mostrando que ambos territorios no tienen por qué seguir una trayectoria similar en cuanto a recepción de IED. Así, en dicho cuadro se observa la evolución en millones de euros de la IED en sentido entrada hacia España y Asturias y cómo la evolución de la IED en Asturias es independiente de la de España. En el periodo 2000-2003 en que la IED en España llevaba una tendencia decreciente, la IED en Asturias crecía de forma exponencial. Ocurre lo mismo en el periodo 2005-2006. En cambio, en el periodo 2007-2008 en que la IED en España casi se triplicó respecto a 2006, en Asturias prácticamente desaparece. Se observa, asimismo, que durante el bienio 2009-2010 en España se produjo un descenso considerable de la IED mientras que en Asturias apenas se produjeron variaciones. Esta situación nos hace pensar que una futura línea de investigación que pretenda medir los efectos de la IED en un territorio debe realizarse a una escala menor que la nacional. La justificación de esta idea es que a una escala nacional, los efectos de la IED pueden quedar diluidos por la gran cantidad de posibilidades de inversión que ofrece un

país de tamaño medio o grande. El estudio a escala regional puede permitir apreciar los efectos de la IED con mayor precisión.

Dentro de la información que contiene el Cuadro 2, debe hacerse notar que en el año 2002, Santa Bárbara Sistemas fue adquirida por General Dynamics. Esta adquisición justifica el elevado volumen de IED de ese año. En Asturias se han dado grandes inversiones de capital extranjero en los últimos años, así, en 1990 la MNC química DuPont realizó una inversión tipo *greenfield*. En 1997, la empresa siderúrgica ENSIDESA fue absorbida por Aristrain-Arbed, que actualmente es Arcelor-Mittal.

Cuadro 2.- Evolución de la IED en sentido entrada en Asturias y en España
(millones de euros)

AÑO	ESPAÑA	ASTURIAS
2000	38.402,18	4,73
2001	35.183,73	157,41
2002	32.914,86	1.494,08
2003	18.673,23	49,65
2004	18.908,23	700,98
2005	17.689,88	8,29
2006	13.955,74	86,60
2007	37.249,65	8,15
2008	38.738,24	6,97
2009	16.575,57	6,34
2010	22.820,31	10,55

Fuente: Ministerio de Industria, Comercio y Turismo

6.2 Objetivos

1. Cuantificar el impacto de la IED en la región en términos de volumen de empleo, variación de las cualificaciones y transferencia de tecnología.
2. Analizar si la IED ha sido causa o efecto de un posible cambio estructural en la economía regional.
3. Valorar si la IED afecta a la Investigación y Desarrollo endógenos y cómo.
4. Diseñar un modelo predictivo de los posibles efectos de la IED en una región, con el objeto de racionalizar la decisión de captación de IED.

6.3 Marco teórico

El marco teórico en el que se encuadra la investigación sigue las *Teorías de la Localización de la IED*. Como hemos puntualizado más arriba, estas teorías en su conceptualización más moderna se basan en la minimización de costes, en las oportunidades que puede ofrecer la mano de obra local, las infraestructuras, los recursos naturales y las posibilidades de desarrollo tecnológico.

Dentro de este marco se pueden observar las variables que potencian la IED. También se pueden observar los determinantes de los efectos sobre el empleo, tanto cuantitativa como cualitativamente, que ésta genera y que hemos descrito anteriormente.

Sin embargo, la heterogeneidad y la interconexión entre los determinantes de la IED y los determinantes de su impacto sobre las regiones complican el análisis. Así, a pesar de que exista cierto consenso en que las condiciones iniciales de las economías anfitrionas determinan los efectos de la IED, el impacto de ésta puede variar significativamente de una localización a otra (Mullen y Williams, 2005).

6.4 Hipótesis

Una de las hipótesis de las que partimos es que las empresas MNCs superan en productividad y eficiencia a las empresas locales. Al invertir en un territorio, la MNC influye positivamente en su crecimiento incrementando su capacidad productiva y por tanto su PIB.

Hipotetizamos también que se da un efecto "contagio". Este efecto provoca que la economía anfitriona de la IED recibe no sólo aumentos de producción por la mayor capacidad de las empresas MNCs, sino que la IED incluye mejoras tecnológicas y de capital humano que se extienden a toda la economía.

6.5 Metodología y bases de datos

La metodología para llevar a cabo un estudio que pueda concluir si se produce una evolución deseable en cualificación y empleo a través de la IED debe estimar el impacto de la misma. Para ello se relaciona el volumen de IED en la región o regiones objeto de estudio con los incrementos o disminuciones de la renta *per cápita* de la población de las mismas. Existen estudios que han establecido una regresión doctrinalmente aceptada que estima el impacto de la IED en un periodo de tiempo. Esta regresión incluye el volumen de la inversión, la interacción entre IED y capital humano (se hipotetiza que la inversión extranjera potencia la productividad) y la propia composición del capital humano existente en la región (Barro y Sala-i-Martin, 1995, Borenzstein

et al., 1998, Mencinger, 2003; Wang y Sunny Wong, 2009). Las variables que se pueden analizar con esta regresión son dos. Por un lado, el crecimiento económico de la región objeto de estudio y por otro la variación en el volumen de empleo. Los datos para llevar a cabo esta regresión se pueden obtener de distintas fuentes. Así, del Instituto Nacional de Estadística (INE) se puede obtener la renta per cápita de una región en distintos momentos y la composición del capital humano en la región de referencia. El Ministerio de Industria, Turismo y Comercio ofrece datos sobre flujos de entrada y salida de IED por Comunidades Autónomas. También la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo ofrece datos de IED en varios países del mundo.

A lo largo de este estudio se ha visto la importancia que tiene el modo de entrada de la IED en el país anfitrión. Así, es interesante poder contrastar los efectos sobre el crecimiento de la IED desglosando ésta en *greenfield* y fusión o adquisición. Estos datos son de más difícil acceso puesto que no todas las bases de datos regionales ni nacionales discriminan según este criterio. Además hay que tener en cuenta que la IED se puede dar en forma de capital físico o financiero. Es interesante también ser capaces de observar las posibles diferencias en los efectos que estas dos formas de inversión pueden tener en una economía. Este tipo de inversiones sí está diferenciado en las fuentes estadísticas del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

Tras el análisis cuantitativo se puede diseñar una aproximación cualitativa para estudiar otras variables. Así, los cambios en la cualificación de los trabajadores se pueden estudiar a través de entrevistas con representantes de los trabajadores y responsables del área de Recursos Humanos de algunas empresas que han sido absorbidas por o fusionadas con MNCs. Estos estudios de caso permitirían explorar los procesos internos de gestión conectados a la IED (Almond y Ferner, 2006) que afectan a las cualificaciones de los trabajadores. Asimismo pueden clarificar hacia dónde discurre el posible cambio en las cualificaciones y las causas que llevan a dicho cambio. Este análisis se puede extender a algunas de las principales empresas suministradoras de las MNCs, que como se mencionó en el estudio, se ven sometidas a mayores exigencias en cuanto a la calidad de sus productos para mantener el abastecimiento de dichas MNCs.

Por último, otro efecto mencionado antes es la transferencia de tecnología. Se puede observar si la IED potencia la investigación, el desarrollo y la innovación en la región donde invierte. Un análisis de la ubicación de los centros de investigación y desarrollo de las empresas que invierten en las regiones objeto de estudio y del estímulo o no a la investigación en las plantas afincadas en dichas regiones da muestra de si se potencia o no la investigación. Se puede observar también, en caso de fusiones o adquisiciones, si tras la subsiguiente reestructuración que se suele dar, ha sido afectado de forma significativa el departamento encargado de investigación y desarrollo.

7 Conclusiones

La IED goza en la misma medida de simpatizantes y de detractores. Los que están a favor de la caída de las fronteras en términos de comercio e inversión defienden que la IED estimula la convergencia entre las distintas economías, reduce las desigualdades en la riqueza de los países, favorece la transmisión de conocimiento y la expansión de la tecnología, incrementa el bienestar mundial al abaratar los costes de los productos, y este abaratamiento de costes de producción estimula la investigación, el desarrollo y la innovación. Por otro lado, los detractores de la internacionalización de las empresas argumentan que la inversión extranjera destruye empleo en el país emisor, perpetúa los empleos de baja cualificación en el país receptor, reduce los salarios, potencia las desigualdades y eleva la volatilidad laboral. A lo largo de este trabajo se ha visto que la IED no es ni tan positiva ni tan negativa para las distintas economías. Existen una gran cantidad de puntos intermedios entre los dos extremos.

Hemos expuesto los determinantes de la decisión de realizar una inversión extranjera en un territorio y los determinantes de los efectos que ésta produce en el empleo, tanto en cantidad como en calidad. De este modo, y dado que los estudios consultados se centran en los determinantes de forma individual, el marco aquí planteado resulta novedoso por cuanto integra varios simultáneamente.

La mayoría de los gobiernos, tanto nacionales como regionales, promocionan su territorio en el exterior buscando inversiones. Los efectos que éstas puedan tener en la región de destino dependen de muchos determinantes. Hemos visto que la IED se da de dos formas principalmente: el *greenfield* y la fusión o adquisición. Para que la inversión (en cualquiera de las dos modalidades) resulte positiva influye, entre otras cosas, el sector destino de la inversión, la cualificación de los trabajadores de la región, el grado de madurez de la economía de acogida, el carácter global o doméstico del producto o servicio que se pretende desarrollar con la nueva inversión y la experiencia multinacional de la propia empresa así como su propia filosofía.

En la mayor parte de los estudios consultados en este proyecto se ha visto que las variables que más preocupan relacionadas con la IED son los determinantes y su impacto en diferentes variables: la cantidad bruta de empleo, la demanda de trabajo cualificado y sin cualificar, tanto en la economía de origen como en la de destino, la transferencia de tecnología y los efectos sobre la convergencia real de las economías en vías de desarrollo con las desarrolladas.

La mayoría de los trabajos consultados hacen referencia a los efectos de la IED y sus determinantes sobre la demanda de trabajo local. Asimismo, los efectos de la IED sobre las economías de acogida son muy estudiados, con las variaciones que producen en el sector de actuación

y en las empresas locales. Existen menos referencias a los efectos sobre la economía de origen de la IED. Se puede concluir que si la IED se da en sectores muy maduros, sus efectos sobre la economía de acogida son negativos. Asimismo, se entreven efectos positivos para las empresas locales cuando no están en competencia directa con la MNC inversora.

Resulta más difícil sacar una conclusión acerca de la mejora en las cualificaciones de los trabajadores de las economías anfitrionas de IED. El objetivo último de la inversión es el que determina si se producen efectos deseados. Cuando la inversión se produce en búsqueda de recursos humanos se fomenta el empleo cualificado. Si el objetivo último de la IED es localizar costes de producción menores, se fomenta la escasa cualificación de la mano de obra.

A lo largo de este trabajo se ha visto que los resultados son muy heterogéneos, pero se puede concluir que el colectivo más afectado en sentido negativo por la IED en términos de empleo es el de los empleados de baja cualificación. Resulta el más afectado tanto si la inversión se produce en países desarrollados como en países en vías de desarrollo y tanto si la inversión en el extranjero sale de su país como si es el suyo el país receptor de dicha inversión.

Por último, proponemos una línea de investigación futura que servirá de herramienta de análisis de los efectos de la IED en una región. Así, en nuestra propuesta se analizan simultáneamente los determinantes más relevantes que permiten predecir los efectos de la IED. El estudio cuantifica el impacto de la IED en términos de volumen de empleo, variación de las cualificaciones y transferencia de tecnología. Se obtendrá así una herramienta predictiva de los efectos de la IED que ayudará a racionalizar la decisión de captar o no IED.

8 Bibliografía

Agosin, M.R. y Mayer, R. (2000): "Foreign investments in developing countries. Does it Crowd in Domestic Investment?", United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), Discussion Paper nº 146, Ginebra, Suiza.

Alfaro, L., Chanda, A., Kalemli-Ozcan, S. y Sayek, S. (2004): "FDI and economic growth: the role of local financial markets", *Journal of International Economics*, vol. 64, nº 1, pp. 89-112.

Almond, P. y Ferner, A. (2006): *American Multinationals in Europe*, Oxford University Press, Oxford.

Appleyard, D.R. y Field, A.J. (2003): *Economía Internacional. 4ª Edición*, McGraw-Hill, Bogotá.

Bagchi-Sen, S. (2001): "Foreign Investment: Direct", *International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences*, 5731-5733.

Barkema, H.G. y Vermeulen, F. (1998): "International Expansion Through Start-Up or Acquisition: A Learning Perspective", *Academy of Management Journal*, vol. 41, nº 1, pp. 7-26.

Barro, R. y Sala-i-Martin, X. (1995): *Economic Growth*, McGraw-Hill, Nueva York.

Blalock, G. y Gertler, P.J. (2008): "Welfare gains from FDI through technology transfer to local suppliers", *Journal of International Economics*, vol. 74, nº 2, pp. 402-421.

Borensztein, E., Gregorio, J.D. y Lee J.W. (1998): "How Does Foreign Investment Affect Growth?", *Journal of International Economics*, vol. 45, nº 1, pp. 115-135.

British Broadcasting Corporation, BBC (2011): *BBC News UK-England* (en línea), disponible en www.bbc.co.uk/news/uk-england-tyne-13696222 (7 de julio de 2011).

Crinò, R. (2009): "Offshoring, Multinationals and Labour Market: a review of the empirical literature", *Journal of Economic Surveys*, vol. 23, nº 2, pp. 197-249.

Demirbag, M., Tatoglu, E. y Glaister, K.W. (2008): "Factors Affecting Perceptions of the Choice between Acquisition and Greenfield Entry: The Case of Western FDI in an Emerging Market", *Management International Review*, vol. 48, nº 1, 5-38.

Díaz, R. (2003): "Las teorías de la Localización de la Inversión Extranjera Directa: una aproximación", *Revista Galega de Economía*, vol. 12, nº 1, pp. 1-12.

Dunning, J.H. y Lundan, S. (2008): *Multinational enterprises and the global economy*, 2nd ed., Edward Elgar, Cheltenham (2008).

Edwards, T., Colling, T. y Ferner, A. (2007): "Conceptual Approaches to the Transfer of Employment Practices in Multinational Companies: An Integrated Approach", *Human Resource Management Journal*, vol. 17, nº 3, pp. 201-217.

Ekholm, K., y Hakkala, K. (2005): "The Effect of Offshoring on Labor Demand: Evidence from Sweden", Centre for Economic Policy Research, CEPR Discussion Paper nº 5648, Londres.

Elia, S., Mariotti, I. y Piscitello, L. (2009): "The impact of outward FDI on the home country's labor demand and skill composition", *International Business Review*, vol. 18, nº4, pp. 357-372.

Fernández Leiceaga, X. (1998): "Transnacionalización y empleo en el corto plazo: la creación de demanda efectiva", en Fernández Leiceaga, X., *El Impacto de las Multinacionales en las Economías de Acogida*, Universidad de Santiago de Compostela, Santiago, pp. 92-120.

Fors, G. y Kokko, A. (2001): "Home-Country Effects of FDI: Foreign Production and Structural Change in Home-Country Operations", en Blomstrom, M. y Goldberg, L.S. (eds.), *Topics in Empirical International Economics: A Festschrift in Honor of Robert E. Lipsey*, University of Chicago Press, Chicago, pp. 137-160.

Frischtak, C.R. y Newfarmer, R.S. (1994): *Transnational Corporations: Market Structure and Industrial Performance*, UNLTNC, vol. 11, Routledge, Londres.

Ghosh, S. (2008): "FDI and the Skill Premium in a North-South Global Economy", *Journal of International Trade and Economic Development*, vol. 17 nº 2, pp. 181-195.

Guerra-Borges, A. (2001): "Factores determinantes de la inversión extranjera: introducción a una teoría inexistente", en Guerra-Borges, A., *Comercio Exterior*, Bancomext, México, pp. 825-832.

Harzig, A.W. (2002): "Acquisition versus greenfield investments: international strategy and management of entry modes", *Strategic Management Journal*, vol. 23, nº 3, pp. 211-227.

Instituto de Desarrollo Económico del Principado de Asturias, IDEPA (2009): "¡Sí! Nuestro punto de encuentro, Asturias", Gobierno del Principado de Asturias, Oviedo.

Instituto Nacional de Estadística, INE (2011): *INEbase-Ciencia y Tecnología. Investigación y Desarrollo Tecnológico* (en línea), disponible en www.ine.es/inebmenu/mnu_imasd.htm (6 de julio de 2011).

Inzelt, A. (2008): "The inflow of highly skilled workers into Hungary: a by-product of FDI", *Journal of Technology Transfer*, vol. 33, nº4, pp. 422-438.

Karlsson, S., Lundin, N., Sjöholm, F. y He, P. (2009): "Foreign Firms and Chinese Employment", *World Economy*, vol. 32, nº 1, pp. 178-201.

Kogut, B. y Singh, H. (1988): "The Effect of National Culture on the Choice of Entry Mode", *Journal of International Business Studies*, vol. 19, nº 3, pp. 411-432.

Krugman, P.K. y Obstfeld, M (2008): *Economía Internacional: Teoría y política. Séptima edición*, Pearson Educación, S.A., Madrid.

Lall, S. (1996): "Transnational Corporations and Economic Development", en Dunning, J.H. y Sauvant, K.P. (coords.), *Transnational Corporations and World Development (UNCTAD Division on Transnational Corporations and Investment)*, International Thomson Business Press, Londres, pp. 44-74.

Mallampally, P. y Sauvant, K.P. (1999): "Foreign Direct Investment in Developing Countries", *Finance and Development*, vol. 36, nº 1, march, p. 36.

Mariotti, S, Mutinelli, M y Piscitello, L (2003): "Home Country Employment and Foreign Direct Investment: Evidence from the Italian Case", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 27, nº 3, pp. 419-431.

Mencinger, J. (2003): "Does Foreign Direct Investment Always Enhance Economic Growth?", *Kyklos*, vol. 56, nº 4, pp. 491-508.

Meyer, K.E. y Estrin, S. (2001): "Brownfield Entry in Emerging Markets", *Journal of International Business Studies*, vol. 32, nº 3, pp. 575-584.

Ministerio de Industria, Turismo y Comercio: "Informes de Flujos de Inversión Directa, 2010". Registro de Inversiones Exteriores. Dirección General de Política Comercial e Inversiones Exteriores.

Mullen, J.K. y Williams, M. (2005): "Foreign Direct Investment and Regional Economic Performance", *Kyklos*, vol. 58, nº 2, pp. 265-282.

Nissan Motor Company (2006): *Nissan-global, News* (en línea), disponible en www.nissan-global.com/EN/NEWS/2006/_STORY/060906-01-e.html (6 de julio de 2011).

Petras, J.F. y Veltmeyer, H. (2007): *Multinationals on Trial: foreign investment matters*, Ashgate Publishing Group, Aldershot.

Sandrea, M. y Boscán, M (2004): "The Value Chain in The Clothing Sector", *Revista Venezolana de Gerencia*, vol. 9, nº 26, pp. 336-353.

Solow, R.M. (1994): "Perspectives on Growth Theory", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 8, nº 1, winter.

Tomohara A. y Takii, S. (2011): "Does Globalisation Benefit Developing Countries? Effects of FDI on Local Wages", *Journal of Policy Modeling*, vol. 33, nº 3, pp. 511-521.

UNCTAD (United Nations Conference on Trade And Development) (1999): "World Investment Report, 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development". United Nations, Nueva York y Ginebra.

UNCTAD (United Nations Conference on Trade And Development) (2000): "World Investment Report, 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development". United Nations, Nueva York y Ginebra.

UNCTAD (United Nations Conference on Trade And Development) (2006): "World Investment Report, 2006: FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development". United Nations, Nueva York y Ginebra.

Vaupel, J.W. y Curhan, J.P. (1973): *The World's Multinational Enterprises*, Harvard University, Cambridge, Massachussetts.

Wang, M. y Sunny Wong, M.C. (2009): "What Drives Economic Growth? The Case of Cross-Border M&A and Greenfield FDI Activities", *Kyklos*, vol. 62, nº 2, pp. 316-330.

Winkelmann, R. (2002): "Why do firms recruit internationally" en *International Mobility of the Highly Skilled*, OECD eds. Proceedings, Paris.

World Bank (1993): "Foreign direct investment-benefits beyond finance", Development Brief 14, Development Economics Vice-Presidency, Washington DC.