

LAS TEORÍAS DE LA LOCALIZACIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA: UNA APROXIMACIÓN¹

RAQUEL DÍAZ VÁZQUEZ
Departamento de Fundamentos del Análisis Económico
e Historia e Instituciones Económicas
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Universidad de Vigo

Recibido: 22 de febrero de 2002

Aceptado: 25 de noviembre de 2002

1. INTRODUCCIÓN

La necesidad de explicar el continuo y creciente movimiento internacional de capital bajo la forma de inversión extranjera directa² (IED), así como el patrón de concentración constatado tanto a escala internacional³ como regional⁴, ha derivado en las últimas décadas en la aparición de multitud de enfoques que buscan justificación a las causas y a los destinos de estos flujos financieros. Pese a ello, o tal vez por ello, no existe una explicación consensuada sobre los desencadenantes de este patrón de *localización* del capital extranjero con fines productivos. Por una parte, uno de los cuerpos teóricos básicos comúnmente recurridos para la explicación del destino de los flujos de capital –las teorías tradicionales de comercio internacional–, como enfoque aislado, podría no constituir el marco más

¹ El presente artículo es un resumen del capítulo 2 de la tesis doctoral *Inversión extranjera directa en España: patrón de localización regional*, realizada por la autora bajo la dirección del profesor X.L. Outes Ruso y defendida en marzo de 2001 en el Departamento de Fundamentos del Análisis Económico e Historia e Instituciones Económicas de la Universidad de Vigo. La autora agradece a su director de tesis sus comentarios constructivos, sus sugerencias y el apoyo ofrecido.

² La definición de IED se recoge en la Ley de inversiones extranjeras en España (Real decreto 671/1992, de 2 de julio). La característica distintiva de la IED frente a otros tipos de inversión reside en la capacidad de adquisición del control de una actividad empresarial o activo real por parte de un inversor o entidad de origen nacional diferente a la del activo adquirido. Las reformas legislativas llevadas a cabo en la década de los años noventa únicamente suponen la sustitución del concepto de no residencia en el Estado español por el de no posesión de la nacionalidad española, y el cambio en el porcentaje mínimo de capital poseído por el inversor extranjero para catalogar esa inversión como extranjera, por lo que la idea subyacente siempre se ha mantenido. Para un análisis detallado de los cambios conceptuales y legislativos concernientes a la IED en España véanse Muñoz Guarasa (2000, pp. 94-117) y Díaz Vázquez (2001, pp. 1.1-1.5).

³ La UNTAD, en su *World Investment Report 2001*, ya pone de manifiesto que el 95% de las entradas mundiales totales de IED son absorbidas por que tan sólo 30 países, los mismos que generan alrededor del 99% de las salidas mundiales.

⁴ Véanse Díaz Vázquez (2002), que realiza una descripción exhaustiva sobre la concentración territorial de la IED en la economía española; Coughlin *et al.* (1991), que analizan la desigual distribución estatal de la IED en los EE.UU.; Guimaraes *et al.* (2000), donde se estudia la concentración territorial de la IED en el territorio portugués; o Figlo y Blonigen (2000), que realizan una breve descripción de este mismo hecho en el Estado estadounidense de South Carolina.

idóneo para el estudio de la localización de la IED al no contemplar aspectos como las diferencias en productividad, el efecto del capital humano o las infraestructuras, y considerar exclusivamente las diferencias salariales relativas fruto de la dotación factorial. Por otra parte, el denominado paradigma OLI⁵ no ofrece un marco analítico que identifique la incidencia de cada uno de estos factores potenciales sobre la elección de la localización final. Finalmente, el carácter exclusivamente empírico (Martín y Velázquez, 1996; Egea Román y López Pueyo, 1991; y Castillo *et al.*, 1998, entre otros), o la persistencia en el tratamiento de la IED como desplazamiento de capital físico y no de capital financiero con fines productivos (Lucas, 1990; Krugman, 1990; o Bajo y Sosvilla, 1992 y 1994) caracterizan las aportaciones más recientes.

Ante esta realidad, el presente estudio intenta poner de manifiesto los problemas que presentan las aportaciones teóricas que buscan respuestas a la elección de una determinada localización para la instalación de actividades productivas de origen extranjero –y no justificaciones a la existencia de IED–. En este sentido, se intentarán exponer los motivos que desencadenan que las diversas teorías relativas a la IED no proporcionen una respuesta unánime sobre la localización del capital extranjero con fines productivos.

2. LA LOCALIZACIÓN DE LA IED: LAS DIFERENTES TEORÍAS

Hasta la fecha todos los estudios sobre el tema se han agrupado siguiendo diferentes clasificaciones alternativas (Dunning, 1993; Graham, 1992; o Grosse, 1980, entre otros). En el presente trabajo, se han catalogado las diferentes aportaciones dependiendo de si por sí mismas constituyen una teoría específica sobre los determinantes de la localización del capital extranjero productivo o si, en cambio, pertenecen a un marco teórico general más amplio que admite derivaciones para el tratamiento particular del fenómeno localizador de la IED, dando como resultado el cuadro 1⁶.

⁵ Desarrollado por Dunning (1977) bajo la definición de *enfoque ecléctico*.

⁶ En cualquiera de los dos casos se está asumiendo que el objetivo consiste en la determinación del patrón de la localización y no en una búsqueda de respuestas al fenómeno de existencia de actividades de IED. De ello se deriva que no se incluyan otras teorías explicativas de la IED consideradas por otros autores, tales como las teorías de los costes de transacción, los modelos de rivalidad entre empresas o las teorías basadas en las imperfecciones de los mercados de capitales. En este sentido, la existencia de costes de transacción de las ventajas de propiedad de una empresa (Coase, 1937; Rugman, 1981; Buckley, 1988) o las estrategias competitivas de las empresas basadas en las teorías de los juegos no cooperativos (Knickerbocker, 1973; Graham, 1978; Sanna-Randaccio, 1990) pueden ser justificativas de la existencia de actividades de IED en un contexto internacional, pero no proporcionan una justificación del patrón de distribución y localización de tales actividades. En términos análogos, el énfasis en las imperfecciones en los mercados de capitales (Aliber, 1970) o la volatilidad de los tipos de cambio (Froot y Stein, 1991) son justificaciones para la existencia de IED, pero no para la determinación de la elección de las localizaciones receptoras de ellas. Debe estar siempre presente, no obstante, que una teoría general de la IED debe especificar tanto las causas que determinan la existencia de empresas multinacionales como los factores que generan la elección y la preferencia por determinadas zonas geográficas, elementos que no siempre son separables completamente. Sin embargo, el presente trabajo se centrará exclusivamente en los enfoques que ofrecen justificaciones a este segundo punto, dejando para otros estudios el análisis de las teorías justificativas de la existencia de IED.

2.1. LAS TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL COMO MARCO EXPLICATIVO PARA LA LOCALIZACIÓN DE LA IED

Las teorías “tradicionales” del comercio internacional han sido consideradas en la literatura como uno de los marcos posibles para el estudio de la localización de la IED y sus determinantes, al justificar los desplazamientos de los factores productivos (capital y trabajo) a través del comercio de bienes y bajo la consideración de que en el marco del modelo Hecksher-Ohlin el libre comercio y la movilidad de factores son sustitutos. Sin embargo, estos modelos “tradicionales” suponen una absoluta inmovilidad internacional de dichos factores productivos, por lo que lo que en realidad no pueden dar respuesta a los flujos directos de capital en forma de IED⁷.

Cuadro 1.- Principales enfoques explicativos de la localización de la IED

MARCOS TEÓRICOS EXPLICATIVOS	Teorías del comercio internacional Teorías de la localización Teoría japonesa de Kojima Teoría de las ventajas competitivas de Porter
TEORÍAS PROPIAS DE LA LOCALIZACIÓN DE LA IED	Teoría del ciclo de vida del producto de Vernon Teoría dinámica de Ozawa Paradigma OLI de Dunning

FUENTE: Elaboración propia.

El modelo Hecksher-Ohlin (H-O) predice un patrón de comercio basado en las *dotaciones relativas de factores* de las distintas naciones y ofrece la primera justificación al desplazamiento internacional del capital de los países capital-abundantes (con elevada ratio salarios-renta del capital) a los países trabajo-abundantes (con elevada ratio renta del capital-salarios). Pero se trata de desplazamientos *indirectos* a través de los flujos de bienes. Los desplazamientos factoriales *directos* sólo tendrían sentido bajo los supuestos del modelo H-O, en el caso de existir diferencias a nivel internacional en su remuneración. Pero movilidad perfecta de bienes y no igualación del precio de los factores son elementos incompatibles.

La necesidad de incorporar en los modelos teóricos existentes variables que impliquen la existencia de ciertas imperfecciones en los mercados derivó en la aparición de las denominadas “nuevas teorías del comercio internacional” y con ello en la aparición de nuevas justificaciones a la localización de la IED. Ahora bien, la existencia de competencia imperfecta en los modelos básicos de Helpman y Krugman (1985) por sí sola no puede justificar el origen y el destino de los distintos tipos de bienes intercambiados internacionalmente. El capital puede fluir (incorporado a los bienes intercambiados) en las dos direcciones. Pero para obtener respuestas sobre el destino preferente del capital desplazado se hace imprescindible la incorporación del supuesto de desigual dotación factorial relativa entre países, al igual que en el enfoque H-O. Para extraer conclusiones sobre el origen y el destino del capital sin tener que recurrir a la desigual dotación factorial, a la par que

⁷ La teoría clásica de comercio internacional asume adicionalmente el supuesto simplificador de la *teoría del valor-trabajo*, lo que incluso impide obtener respuestas para la explicación de los desplazamientos de bienes intensivos en factor capital.

eliminar el supuesto de inmovilidad de capital entre países, es necesario admitir otro supuesto adicional: el cambio tecnológico. La capacidad de desarrollo de nuevas tecnologías determinaría el destino del capital. Al repercutir sobre la rentabilidad marginal del capital en el país más desarrollado se generaría una atracción de capital desde los países menos desarrollados hacia los más desarrollados. Se originaría un flujo directo de capital en sentido contrario al predicho por las teorías tradicionales de comercio internacional. Sin embargo, debe tenerse presente que el capital que se desplaza, y para el cual se ofrecen justificaciones, es capital *físico*. La IED, en cambio, bajo su propia definición, representa desplazamiento de capital *financiero* que no tiene por qué derivar en flujos de capital físico. La condición para la consideración de un determinado tipo de inversión como “extranjera” se basa en el criterio relativo a la nación de residencia de la persona jurídica o empresa que realiza la inversión mediante aportación de capital financiero, y no toma el criterio de residencia de origen del capital físico incorporado en el proceso productivo.

Únicamente, la consideración específica de la existencia de empresas multinacionales, por parte de Helpman (1984) o de Helpman y Krugman (1985), permite el tratamiento de la IED como desplazamiento de capital financiero. Pero de nuevo son los países capital-abundante quienes se convierten en centros de producción de inputs altamente capital-intensivo, y localizan la producción de bienes relativamente menos capital-intensivo en los país trabajo-abundante por medio de actividades de IED⁸. La variable que determinaría la atracción de IED sería, en definitiva, la abundancia relativa del factor trabajo en el país receptor, una conclusión que no difiere de la aportada, de manera indirecta, por el enfoque H-O. Por ello, aunque la reformulación del modelo avanza en el sentido de enfocar el problema del desplazamiento del capital como un flujo directo, siguen sin considerarse de forma expresa factores como el capital humano, las infraestructuras o la demanda, aspectos que sí son contemplados dentro de otros marcos como las teorías de localización o el paradigma OLI.

2.2. LAS TEORÍAS DE LOCALIZACIÓN COMO MARCO EXPLICATIVO PARA LA LOCALIZACIÓN DE LA IED

Las teorías de localización también han sido tomadas como marco teórico y cuadro de referencia para el análisis de las estrategias de localización industrial en el ámbito internacional (Grosse, 1980, p. 16).

Las aportaciones iniciales de los alemanes Laundhart (1885) y von Thünen (1826) no suponen ninguna novedad sustancial sobre lo ya apuntado en el marco de las teorías del comercio internacional. Con el objetivo de “maximizar los beneficios” por la vía de la “minimización del gasto” derivado de “moverse a través del

⁸ Aunque no aluden a ello explícitamente, Helpman y Krugman están diseñando un modelo con un proceso productivo dividido en dos fases consecutivas: la primera, en el país capital-abundante, está orientada a la creación de “nuevas tecnologías” y la segunda fase, dedicada a la producción efectiva del bien que incorpora esa tecnología, estaría localizada indirectamente en el país relativamente trabajo-abundante.

espacio”, o bien para obtener los inputs o bien para vender los outputs se determina el emplazamiento de la actividad productiva, cerca del mercado en el segundo caso y próxima a los centros de oferta de los inputs en el primero. Pero Weber (1909), siguiendo la línea argumental diseñada por von Thünen, ya propone un factor adicional: las *economías de aglomeración o desaglomeración*, y Marshall (1920), bajo el amparo de las denominadas *economías externas*, identifica tres causas diferentes que determinarían la concentración de las actividades productivas: la disponibilidad de mano de obra cualificada, la disponibilidad de factores y servicios específicos a la industria, y la existencia de “flujos de conocimiento” entre empresas de una misma localización.

Las limitaciones del marco competitivo supuesto han ido relajándose y bajo la influencia de las teorías de la organización industrial han surgido nuevas investigaciones en las que la elección de la ubicación de la actividad productiva se justifica sobre la base de la posesión del control de la parte del mercado de mayor dimensión. Ampliando este campo, Greenhut (1955) ya propondría una serie de factores relacionados tanto con los costes como con la demanda –costes laborales, educación, tamaño del mercado, entre otros– de manera que el peso conjunto de todos ellos determinaría la localización⁹.

La aplicación de este enfoque general de localizaciones de actividades productivas al contexto internacional, como marco explicativo del patrón de IED, generó multitud de estudios y análisis exclusivamente empíricos sobre la importancia de esos factores en la distribución territorial de la IED. En este sentido, Buigues y Jacquemin (1992) destacan la importancia tanto de los factores de tipo local –los cuales repercuten directamente en la eficiencia de la empresa inversora– como de los derivados del comportamiento estratégico de las empresas con el objeto de mantener su cuota de mercado. La existencia de recursos naturales (Owen, 1982), las infraestructuras, tanto en su vertiente cuantitativa como cualitativa (Agodo, 1978 y Root y Ahmend, 1978 y 1979), las dotaciones en tecnología y la calidad de la investigación del país receptor (Cantwell, 1988, Brooke y Buckley, 1988, Papanastassiou y Pearce, 1994) así como el tamaño de su mercado (Papanastassiou y Pearce, 1990; Nigh, 1985; Schneider y Frey, 1985; Scaperlanda y Balough, 1983) son características de tipo local defendidas por las teorías de localización y justificadas empíricamente como determinantes de la recepción de flujos de IED. Sin embargo, la inexistencia de un modelo analítico justificativo del efecto de tales ventajas sobre el patrón de localización de la IED constituye una característica común a la mayoría de los estudios realizados en este campo.

2.3. LA “TEORÍA JAPONESA”

La teoría macroeconómica de Kojima (1976) es una extensión de la teoría H-O del comercio internacional relativa a proporciones factoriales como determinantes

⁹ Además de una serie de factores de tipo “personal” que afectarían parcialmente a la demanda de un determinado bien y/o a su coste de producción en *muy pocas* localizaciones y sólo en *algunas pocas* empresas (Greenhut, 1955, p. 64; recopilado en Greenhut, 1995).

de los flujos comerciales en productos intermedios. Los flujos de capital tendrían lugar cuando el capital desplazado pueda ser combinado con los factores de producción existentes en el país receptor de los flujos tal que se consigan unos menores costes de producción. En particular, la IED sería llevada a cabo por empresas que producen productos intermedios para cuya elaboración se requieren recursos en los cuales el país donante del capital tiene una ventaja comparativa, pero que genera actividades añadidas que requieren recursos en los cuales ese país posee una desventaja comparativa. Como elemento novedoso, hace referencia explícita a la IED como forma de internacionalización de la producción por medio de un desplazamiento de capital financiero. Pero, nuevamente, se recurre a la dotación factorial relativa para determinar el sentido de los flujos de IED a la vez que se excluyen del análisis determinados factores que no incluían en las teorías tradicionales tales como la necesidad de aprovechamiento de economías de escala, la diferenciación de productos o los costes de transacción, lo que ha sometido a la aportación de Kojima a las mismas críticas que las ya recibidas por dichas teorías.

2.4. LA CONTRIBUCIÓN DE PORTER

En un intento de analizar y explicar los factores que provocan el liderazgo de determinados países en actividades concretas, Porter (1990) al desarrollar su “*diamond theory*”, también aporta respuestas sobre los determinantes de la actividad comercial internacional y la realización de IED. Las ventajas del país inversor se convierten en los factores fundamentales. Dichas ventajas vendrían determinadas por la combinación de aspectos relacionados con los factores de producción –tales como la existencia de mano de obra cualificada o infraestructuras necesarias para competir en determinadas industrias–, las condiciones de demanda en el propio país, la presencia o la ausencia de una industria secundaria y/o relacionada que sea competitiva y las condiciones sobre el modo de creación, organización y dirección de las empresas que determinan sus estrategias sobre rivalidad nacional. Como factores exógenos incluye el papel del gobierno y la suerte. Sin embargo, la no inclusión de las características de los países de destino de los flujos de IED como determinantes para la recepción de tales flujos ha fomentado la aparición de posturas críticas, tales como las de Rugman y Waverman (1991), para quienes, el “diamante” de los países receptores de IED es fundamental en la decisión de una empresa multinacional sobre el destino de sus inversiones directas.

2.5. LA HIPÓTESIS DEL CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO

Formulada por Vernon (1966), intenta romper con lo propugnado por las teorías “tradicionales” del comercio internacional al considerar que los costes comparativos toman un segundo plano. La IED podría realizarse por empresas instaladas en

países desarrollados que buscarían las ventajas resultantes de los menores costes laborales que le ofrecen los países menos desarrollados¹⁰ para la elaboración de un producto estandarizado. Pero también podría entrar en el marco de una estrategia encaminada al mantenimiento de una cuota de mercado adquirida por medio de la exportación del producto cuando aún no disfruta de las ventajas de la producción en masa. La incipiente estandarización puede romper con el poder de monopolio ejercido por la empresa y mantener la cuota de mercado se convierte en el principal objetivo. Ante la más que probable aparición de empresas rivales en los mercados exteriores, la empresa reacciona generando una IED. La hipótesis del ciclo de vida del producto ofrece como resultado una nueva explicación para la localización de la IED. Sin embargo, se trata de un enfoque de naturaleza especulativa. No presenta un modelo analítico que justifique formalmente el peso y la influencia de cada uno de los factores mencionados en la decisión final.

2.6. LA CONTRIBUCIÓN DE OZAWA

Ozawa (1992), al analizar el impacto de las actividades de IED en los procesos de desarrollo económico, profundiza en los factores que pueden determinar la localización de los flujos de IED. Inicialmente, la IED sería atraída por características oferta-específicas de las economías menos desarrolladas (menores salarios o abundancia de recursos naturales inexplorados, entre otros). La entrada de IED en una localización podría contribuir a un proceso de cambio estructural incrementando la renta y transformando la composición de la demanda nacional. Se iniciaría un nuevo tipo de IED, denominado “*market-seeking*”, en donde se intentarían evitar los costes de transporte y las posibles barreras comerciales. A medida que se incrementa la renta en la localización receptora, ésta podría convertirse en una nueva localización para la implantación de las sedes centrales de empresas multinacionales, generando un incipiente flujo de IED hacia países con menores rentas. La localización inicialmente receptora y ahora también generadora de IED podría seguir atrayendo capitales por la existencia de un alto nivel de capital humano, mejoras tecnológicas e, incluso, un buen clima político. Así descrito, el modelo permitiría justificar la existencia de multitud de flujos internacionales de capital en forma de IED de los que tanto los países o regiones más desarrolladas como las menos desarrolladas pueden ser foco de atracción. Sin embargo, la teoría apuntada por Ozawa, tampoco proporciona un modelo analítico que justifique por qué en determinadas fases del proceso inversor es preferible una localización frente a otra. A pesar de ello, profundiza en el conjunto de causas que pueden estar detrás de los factores que generan los patrones de localización de la IED.

¹⁰ En la misma línea que el enfoque H-O.

2.7. LA IED BAJO EL “PARADIGMA OLI”

En un intento de recoger todos aquellos factores y condicionantes que estarían determinando la localización de actividades productivas de carácter internacional dentro de un contexto propio de teorías de empresas multinacionales, y sin tener que recurrir a marcos conceptuales más generales, Dunning (1977)¹¹ formula y desarrolla el denominado *enfoque ecléctico* o “paradigma OLI”¹². Las siglas OLI hacen referencia a las ventajas específicas en propiedad de la empresa (*ownership specific advantages*), de internalización del proceso productivo llevado a cabo por la empresa (*internalization advantages*) y de localización de los países destino de la IED (*location specific endowments*). La posesión de ventajas de propiedad¹³ y de internalización justifican la existencia de actividades de IED sobre la base de una serie de “activos intangibles” (nombre de marca, niveles más desarrollados de tecnología, mejor conocimiento de las técnicas de gestión empresarial) pertenecientes a la empresa multinacional y que desea explotar en el mercado exterior. Pero la empresa, además, debe tener en cuenta la existencia de ciertas características, ventajas o *inputs* en otra nación que, agrupadas con las propias ventajas de la empresa, le permiten obtener un beneficio superior al que se alcanzaría si la empresa optase por instalarse en su propia nación. Tales ventajas, denominadas *ventajas de localización*, estarían directamente asociadas a los costes y a la disponibilidad de los factores de producción, tanto en el ámbito cuantitativo como cualitativo (tal y como se apuntaba en el marco conceptual de las teorías de localización), al mismo tiempo que recogerían las particularidades del sistema institucional vigente en el país receptor de la inversión, el grado de intervención del gobierno en la economía y la mayor o menor presencia de economías de escala. En este sentido, la existencia de infraestructuras –equipamiento de carreteras, ferrocarriles, dotaciones de actividades aeroportuarias– como su calidad podría ser un factor decisivo de manera que una escasa dotación en este tipo de condicionantes factoriales, podría limitar en gran medida la realización de actividades de IED en una determinada localización. En los mismos términos, la dotación tecnológica de una localización derivada de la existencia en esa localización de empresas innovadoras también podría constituir una fuente muy poderosa y atractiva para la instalación de nuevas actividades por la vía de la IED. Pese al gran avance que esta aportación supone con respecto a los enfoques previos, la inexistencia de un marco

¹¹ Pese a que la aportación inicial data de 1977, el propio autor efectúa diferentes ampliaciones, reconsideraciones y reformulaciones a la teoría inicialmente expuesta desde la citada fecha hasta la actualidad, hecho que queda recogido en Díaz Vázquez (2001). Es de destacar la versión de 1995, en donde el término “competitividad” entre los agentes económicos es sustituido por el de “cooperación”, situándonos en un contexto de *capitalismo de alianzas* frente al *capitalismo jerárquico* tradicional. En este nuevo marco cooperativo se buscarían alianzas interempresariales con el objeto de paliar y “repartir” los costes fijos derivados de la innovación tecnológica y aumentar la eficiencia empresarial.

¹² Se debe hacer constar, no obstante, que los antecedentes primarios al paradigma OLI como marco teórico explicativo del fenómeno de IED se localizan en el denominado “sistema decisional” de S. Hirsch (1976).

¹³ El primer análisis sobre la naturaleza de las ventajas de propiedad de la empresa y sus implicaciones sobre el fenómeno de la IED se debe a Hymer (1958).

analítico que permita identificar el peso que cada uno de estos factores podría estar tomando en la decisión final provoca que el paradigma OLI también se muestre incapaz de aportar una solución definitiva sobre los determinantes en la localización de la IED.

3. CONCLUSIONES

Como resultado de la revisión literaria realizada se constata que los enfoques presentados abordan el problema de la localización de la IED desde una perspectiva parcial.

Las teorías tradicionales del comercio internacional proporcionan un marco analítico que justifica el desplazamiento del factor capital. Sin embargo, el supuesto de inmovilidad factorial impide el tratamiento de la IED acorde con la definición dada por la Ley de inversiones extranjeras en España. La consideración de IED como desplazamiento de capital físico y no capital financiero pone en cuestión el análisis de la IED dentro del marco conceptual de las teorías del comercio. Únicamente en la medida en que se admita que el desplazamiento del capital financiero lleva implícito desplazamiento de capital físico, y considerando que intercambio comercial y movilidad factorial son sustitutos, la aplicación del enfoque H-O indicaría que el factor determinante en la atracción del capital sería la desigual dotación factorial relativa. Un factor que se mantiene incluso en el caso de operar en un marco de competencia monopolista y que únicamente se elimina si se considera que los países difieren en su capacidad de generar nuevos productos. En este caso, bajo el marco de las nuevas teorías del comercio internacional se justificaría un flujo directo de capital financiero que se emplazaría en las localizaciones tecnológicamente más desarrolladas y presumiblemente con mayores dotaciones iniciales de capital en contra de lo predicho por el enfoque H-O.

Los restantes enfoques, a excepción de la teoría japonesa de Kojima, carecen de un marco analítico que justifique el efecto de los factores que pueden intervenir en la elección de la localización sobre la decisión final. Ahora bien, incluyen una serie de variables adicionales a la diferencia en costes laborales como determinantes en la elección de la localización, tales como infraestructuras, capital humano o capacidad de demanda.

La enumeración de todos los aspectos que podrían afectar potencialmente a la localización de la IED ha permitido la conversión de los diferentes enfoques propuestos en modelos empíricos bajo el formato de ecuaciones “*ad hoc*”. Ello ha favorecido su contraste en un contexto internacional y/o regional a la vez que ha generado la aparición de una completa literatura empírica que busca identificar el peso específico de los diferentes factores expuestos sobre el patrón de localización de la IED del que participan todas las economías, pero que ha derivado en la inexistencia de una justificación consensuada sobre los determinantes de la localización de la IED.

BIBLIOGRAFÍA

- AGODO, O. (1978): "The Determinants of US Private Manufacturing Investment in Africa", *Journal of International Business Studies*, núm. 9 (3), (Winter), pp. 95-107.
- ALIBER, R.Z. (1970): "A Theory of Foreign Direct Investment", en C.P. Kindeleberger [ed.]: *The International Corporation*. Cambridge, MA: MIT Press.
- BAJO, O.; SOSVILLA, S. (1992): "Un análisis empírico de los determinantes macroeconómicos de la inversión extranjera directa en España, 1961-1989", *Moneda y Crédito*, núm. 194, pp. 107-148.
- BAJO, O.; SOSVILLA, S. (1994): "An Econometric Analysis of Foreign Direct Investment in Spain, 1964-1989", *Southern Economic Journal*, núm. 61, pp. 104-120.
- BROOKE, M.; BUCKLEY, P.J. (1988): "Foreign Investment", en *Handbook of International Trade*, pp. 203-254. Basingstoke: Macmillan Publisher.
- BUCKLEY, P.J. (1988): "The Limits of Explanation: Testing the Internalisation Theory of the Multinational Enterprise", *Journal of International Business Studies*, vol. XIX, pp. 181-193.
- BUIGUES, P.; JACQUEMIN, A. (1992): "Inversión extranjera directa y exportaciones en el Mercado Común: aspectos teóricos, empíricos y de política económica", *Moneda y Crédito*, núm. 194, pp. 59-106.
- CANTWELL, J. (1988): "Los factores determinantes de la internacionalización de las empresas", *Información Comercial Española*, núm. 662, (octubre), pp. 17-31
- CASTILLO, J.; DOMINGO, T.; ROCA, A. (1998): "Factores determinantes de la localización de la IDE en las regiones españolas: un análisis de panel", *I Encuentro de Economía Aplicada* (organizado por la *Revista de Economía Aplicada*). Barcelona.
- COASE, R. (1937): "The Nature of the Firm", *Económica*, núm. 4, pp. 386-405.
- COUGHLIN, C.; TERZA, V.; ARROMDEE, V. (1991): "State Characteristics and the Location of Foreign Direct Investment within the United States", *The Review of Economics and Statistics*, núm. 73, pp. 675-683.
- DÍAZ VÁZQUEZ, R. (2001): *Inversión extranjera directa en España: patrón de localización regional*. (Tesis doctoral defendida en el Departamento de Fundamentos del Análisis Económico e Historia e Instituciones Económicas de la Universidad de Vigo).
- DÍAZ VÁZQUEZ, R. (2002): "Un estudio descriptivo de la inversión extranjera directa en España y su distribución territorial", *Cuadernos de Economía*, en prensa, pp. 295-419.
- DUNNING, J.H. (1977): "Trade, Location of Economic Activity and the Multinational Enterprise: A Search for an Eclectic Approach", en B. Ohlin, P.O. Hesselborn y P.M. Wijkman [ed.]: *The International Allocation of Economic Activity*, pp. 395-418, London: Macmillan.
- DUNNING, J.H. (1993): *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Addison-Wesley Publishers.
- DUNNING, J.H. (1995): "Reappraising the Eclectic Paradigm in an Age of Alliance Capitalism", *Journal of International Business Studies*, núm. 26, pp. 461-492.
- EGEA ROMÁN, M.P.; LÓPEZ PUEYO, C. (1991): "Un estudio sobre la distribución geográfica de la inversión extranjera directa en España", *Información Comercial Española*, núm. 696-697, (agosto-septiembre), pp. 105-118.
- FIGLIO, D.N.; BLONIGEN, B.A. (2000): "The Effects of Foreign Direct Investment on Local Communities", *Journal of Urban Economics*, núm. 48, pp. 338-363.
- FROOT, K.; STEIN, J. (1991): "Exchange Rates and Foreign Direct Investment: An Imperfect Capital Markets Approach", *Quarterly Journal of Economics*, núm. 194, pp. 1191-1217.

- GRAHAM, E.M. (1978): "Transatlantic Investment by Multinational Firms: A Rivalistic Phenomenon?", *Journal of Post Keynesian Economics*, 1, pp. 82-99.
- GREENHUT, M.L. (1955): "A General Theory of Plant Location", *Metroeconomica*, vol. 7, fasc. II, (August), pp. 59-72.
- GREENHUT, M.L. (1995): *Location Economics. Theoretical Underpinnings and Applications*. Aldershot: Edward Elgar.
- GROSSE, R.E. (1980): *Foreign Investment Codes and the Location of Direct Investment*. New York: Praeger Publishers.
- GUIMARAES, P.; FIGUEIEDO, O.; WOODWARD, D. (2000): "Agglomeration and the Location of Foreign Direct Investment in Portugal", *Journal of Urban Economics*, núm. 47, pp. 115-135.
- HELPMAN, E. (1984): "A Simple Theory of Trade with Multinational Corporations", *Journal of Political Economy*, núm. 92, pp. 451-472.
- HELPMAN, E.; KRUGMAN, P.R. (1985): *Market Structure and Foreign Trade. Increasing Returns, Imperfect Competition, and the International Economy*. Cambridge: The MIT Press.
- HIRSCH, S. (1976): "An International Trade and Investment Theory of the Firm", *Oxford Economic Papers*, núm. 28, (July), pp. 258-270.
- HYMER, S.H. (1958): *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Investment*. (PhD Thesis. Publicado en 1976 por The MIT Press bajo el mismo título). Cambridge: MIT Department of Economics Doctoral Dissertation.
- KNICKERBOCKER, F.T. (1973): *Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise*. Boston, MA: Harvard University Graduate School of Business Administration, Division of Research.
- KOJIMA, K. (1976): *Direct Foreign Investment: A Japanese Model of Multinational Business Operations*. London: Crom Helm.
- KRUGMAN, P.R. (1980): "Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade", *American Economic Review*, núm. 70, pp. 959-973.
- KRUGMAN, P.R. (1990): *Rethinking International Trade*. Cambridge: The MIT Press.
- LAUNHARDT, W. (1885): *Mathematische Begründung der Volkswirtschaftslehre*. Leipzig, Germany: B.G. Teubner.
- LUCAS JR., R.E. (1990): "Why Doesn't Capital Flow from Rich to Poor Countries", *AEA Papers and Proceedings*, vol. 80, núm. 2, (May), pp. 92-96.
- MARSHALL, A. (1920): *Principles of Economics*. 8ª ed. London: Macmillan.
- MARTÍN, C.; VELÁZQUEZ, F.J. (1996): "Factores determinantes de la inversión directa en los países de la OCDE", *Papeles de Economía Española*, núm. 66, pp. 209-219.
- MUÑOZ GUARASA, M. (2000): "Las nuevas fuentes estadísticas sobre inversión extranjera en España. Un análisis comparativo", *Boletín Económico del ICE*, núm. 2646, pp. 25-30.
- NIGH, D. (1985): "The Effect of Political Events on US Direct Foreign Investment: A Pooled Time-Series Cross-Sectional Analysis", *Journal of International Business Studies*, núm. 16, (Spring), pp. 1-17.
- OWEN, R.F. (1982): "Inter-Industry Determinants of Foreign Direct Investment", en A. Rugman [ed.]: *New Theories of Multinational Enterprise*. London: Croom Helm.
- OZAWA, T. (1992): "Foreign Direct Investment and Economic Development", *Transnational Corporations*, vol. I, núm. 1, (February), pp. 27-54.
- PAPANATASSIOU, M.; PEARCE, R.D. (1990): "Host Country Characteristics and the Sourcing Behaviour of UK Manufacturing Industry", *Discussion Paper in International Investment and Business Studies*, Serie B, vol. 2, núm. 140. (Mimeo). University of Reading.

- PAPANASTASSIOU, M.; PEARCE, R.D. (1994): "Las estrategias de innovación global de las empresas multinacionales y la integración europea: el papel de los medios de I+D regionales", *Información Comercial Española*, núm. 726, (febrero), pp. 43-62.
- PORTER, M.E. (1990): *The Competitive Advantage of Nations*. New York: The Free Press. (Traducido al castellano bajo el título *La ventaja competitiva de las naciones*. Barcelona: Plaza & Janes, 1991).
- ROOT, F.R.; AHMED, A.A. (1979): "Empirical Determinants of Manufacturing Direct Foreign Investment in Developing Countries", *Economic Development and Cultural Change*, núm. 27 (4), pp. 751-767.
- RUGMAN, A. (1981): *Inside the Multinationals: The Economics of International Markets*. New York: Columbia University Press.
- RUGMAN, A.M.; WAVERMAN, L. (1991): "Foreign Ownership and Corporate Strategy", en L. Waverman [ed]: *Corporate Globalization Through Mergers and Acquisitions*, pp. 59-87. Calgary: University of Calgary Press, Investment Canada and Canada Communication Group.
- SANNA-RANDACCIO, F. (1990): *European Direct Investment in US Manufacturing*. Roma: Kappa.
- SCARPELANDA, A.; BALOUGH, R.S. (1983): "Determinants of US Direct Investment in the EEC: Revisited", *European Economic Review*, vol. 21, pp. 381-390. North Holland Publishing Company.
- SCHNEIDER, F.; FREY, B.S. (1985): "Economic and Political Determinants of Foreign Direct Investment", *World Development*, núm. 13, (February), pp. 161-175.
- THÜNEN, J.H. VON (1826): *Der Isolierte Staat, in Beziehung auf Landtschatf und Nationalökonomie*. Hamburg. (Traducido al inglés en 1842 en P. Hall [ed.]: *Von Thünen's Isolated State*. London: Pergamon. Reimpreso por C.M.Wartenberg (1966): *Von Thünen's Isolated State*. Oxford: Pergamon Press).
- VERNON, R. (1966): "International Investment and International Trade in the Product Cycle", *Quarterly Journal of Economics*, núm. 80, pp. 190-207.
- WEBER, A. (1909): *Urber don Standort der Industrien*. Tübingen: J.C.B. Mohr. (Traducido al inglés por J. Freidrich (1928): *Alfred Weber's Theory of Location*. Chicago: University of Chicago Press).