

AS TEORÍAS DA LOCALIZACIÓN DO INVESTIMENTO ESTRANXEIRO DIRECTO: UNHA APROXIMACIÓN ¹

RAQUEL DÍAZ VÁZQUEZ

Departamento de Fundamentos da Análise Económica
e Historia e Institucións Económicas
Facultade de Ciencias Económicas e Empresariais
Universidade de Vigo

Recibido: 22 de febreiro de 2002

Aceptado: 25 de novembro de 2002

1. INTRODUCCIÓN

A necesidade de explica-lo continuo e crecente movemento internacional de capital baixo a forma de investimento estranxeiro directo² (IED), así como o patrón de concentración constatado tanto a escala internacional³ coma rexional⁴, derivou nas últimas décadas na aparición de multitude de enfoques que buscan xustificación ás causas e ós destinos destes fluxos financeiros. Malia iso, ou tal vez por iso, non existe unha explicación consensuada sobre os desencadeamentos deste patrón de *localización* do capital estranxeiro con fins productivos. Por unha parte, un dos corpos teóricos básicos comunmente recorridos para a explicación do destino dos fluxos de capital –as teorías tradicionais de comercio internacional–, como enfoque illado, podería non constituí-lo marco máis idóneo para o estudo da localización da IED ó non considerar aspectos como as diferencias en produtividade, o efecto do capital humano ou as infraestructuras, e considerar exclusivamente as diferencias salariais relativas froito da dotación factorial. Por

¹ O presente traballo é un resumo do capítulo 2 da tese de doutoramento *Inversión extranjera directa en España: patrón de localización regional*, realizada pola autora baixo a dirección do profesor X.L. Outes Ruso e defendida en marzo de 2001 no Departamento de Fundamentos da Análise Económica e Historia e Institucións Económicas da Universidade de Vigo. A autora agradécelle ó seu director de tese os seus comentarios constructivos, as súas suxestións e o apoio ofrecido.

² A definición de IED recóllese na Lei de investimentos estranxeiros en España (Real decreto 671/1992, de 2 de xullo). A característica distintiva da IED fronte a outros tipos de investimento reside na capacidade de adquisición do control dunha actividade empresarial ou activo real por parte dun investidor ou entidade de orixe nacional diferente á do activo adquirido. As reformas lexislativas levadas a cabo na década dos anos noventa unicamente supoñen a substitución do concepto de non residencia no Estado español polo de non posesión da nacionalidade española, e o cambio na porcentaxe mínima de capital posuído polo investidor estranxeiro para catalogar ese investimento como estranxeiro, polo que a idea subxacente sempre se mantivo. Para unha análise detallada dos cambios conceptuais e lexislativos concernentes á IED en España véxanse Muñoz Guarasa (2000, pp. 94-117) e Díaz Vázquez (2001, pp. 1.1-1.5).

³ A UNTAD, no seu *World Investment Report 2001*, xa pon de manifesto que o 95% das entradas mundiais totais de IED son absorbidas por tan só 30 países, os mesmos que xeran arredor do 99% das saídas mundiais.

⁴ Véxanse Díaz Vázquez (2002), que realiza unha descrición exhaustiva sobre a concentración territorial da IED na economía española; Coughlin *et al.* (1991), que analizan a desigual distribución estatal da IED nos EE.UU.; Guimaraes *et al.* (2000), onde se estudia a concentración territorial da IED no territorio portugués; ou Figlo e Bloningen (2000), quen realizan unha breve descrición deste mesmo feito no Estado estadounidense de South Carolina.

outra parte, o denominado paradigma OLI⁵ non ofrece un marco analítico que identifique a incidencia de cada un destes factores potenciais sobre a elección da localización final. Finalmente, o carácter exclusivamente empírico (Martín e Velázquez, 1996; Egea Román e López Pueyo, 1991; e Castillo *et al.*, 1998, entre outros) ou a persistencia no tratamento da IED como desprazamento de capital físico e non de capital financeiro con fins productivos (Lucas, 1990; Krugman, 1990; ou Bajo e Sosvilla, 1992 e 1994) caracterizan as contribucións máis recentes.

Ante esta realidade, o presente estudio intenta poñer de manifesto os problemas que presentan as contribucións teóricas que buscan respostas á elección dunha determinada localización para a instalación de actividades productivas de orixe estranxeira –e non xustificacións á existencia de IED–. Neste sentido, intentarase expoñer os motivos que desencadean que as diversas teorías relativas á IED non proporcionen unha resposta unánime sobre a localización do capital estranxeiro con fins productivos.

2. A LOCALIZACIÓN DA IED: AS DIFERENTES TEORÍAS

Ata a data tódolos estudos sobre o tema se agruparon seguindo diferentes clasificacións alternativas (Dunning, 1993; Graham, 1992; ou Grosse, 1980, entre outros). No presente traballo catalogáronse as diferentes contribucións dependendo de se por si mesmas constitúen unha teoría específica sobre os determinantes da localización do capital estranxeiro productivo ou se, pola contra, pertencen a un marco teórico xeral máis amplo que admite derivacións para o tratamento particular do fenómeno localizador da IED, dando como resultado o cadro 1⁶.

2.1. AS TEORÍAS DO COMERCIO INTERNACIONAL COMO MARCO EXPLICATIVO PARA A LOCALIZACIÓN DA IED

As teorías “tradicionalis” do comercio internacional foron consideradas na literatura como un dos marcos posibles para o estudo da localización da IED e os

⁵ Desenvolvido por Dunning (1977) baixo a definición de *enfoque ecléctico*.

⁶ En calquera dos dous casos estase asumindo que o obxectivo consiste na determinación do patrón da localización e non nunha busca de respostas ó fenómeno de existencia de actividades de IED. Diso derivase que non se inclúan outras teorías explicativas da IED consideradas por outros autores, tales como as teorías dos custos de transacción, os modelos de rivalidade entre empresas ou as teorías baseadas nas imperfeccións dos mercados de capitais. Neste sentido, a existencia de custos de transacción das vantaxes de propiedade dunha empresa (Coase, 1937; Rugman, 1981; Buckley, 1988) ou as estratexias competitivas das empresas baseadas nas teorías dos xogos non cooperativos (Knickerbocker, 1973; Graham, 1978; Sanna-Randaccio, 1990) poden ser xustificativas da existencia de actividades de IED nun contexto internacional, pero non proporcionan unha xustificación do patrón de distribución e localización desas actividades. En termos análogos, a énfase nas imperfeccións nos mercados de capitais (Aliber, 1970) ou a volatilidade dos tipos de cambio (Froot e Stein, 1991) son xustificacións para a existencia de IED, pero non para a determinación da elección das localizacións receptoras delas. Debe estar sempre presente, non obstante, que unha teoría xeral da IED debe especificar tanto as causas que determinan a existencia de empresas multinacionais como os factores que xeran a elección e a preferencia por determinadas zonas xeográficas, elementos que non sempre son separables completamente. Sen embargo, o presente traballo centrase exclusivamente nos enfoques que ofrecen xustificacións a este segundo punto, deixando para outros estudos a análise das teorías xustificativas da existencia de IED.

seus determinantes, ó xustifica-los desprazamentos dos factores productivos (capital e traballo) a través do comercio de bens e baixo a consideración de que no marco do modelo Hecksher-Ohlin o libre comercio e a mobilidade de factores son substitutos. Sen embargo, estes modelos “tradicionalistas” supoñen unha absoluta inmovilidade internacional dos ditos factores productivos, polo que o que en realidade non poden é darlles resposta ós fluxos directos de capital en forma de IED⁷.

Cadro 1.- Principais enfoques explicativos da localización da IED

MARCOS TEÓRICOS EXPLICATIVOS	Teorías do comercio internacional Teorías de localización Teoría xaponesa de Kojima Teoría das vantaxes competitivas de Porter
TEORÍAS PROPIAS DA LOCALIZACIÓN DA IED	Teoría do ciclo de vida do produto de Vernon Teoría dinámica de Ozawa Paradigma OLI de Dunning

FONTE: Elaboración propia.

O modelo Hecksher-Ohlin (H-O) predí un patrón de comercio baseado nas *dotacións relativas de factores* das distintas nacións e ofrece a primeira xustificación ó desprazamento internacional do capital dos países capital-abundante (con elevada ratio salarios-renda do capital) ós países traballo-abundante (con elevada ratio renda do capital-salarios). Pero trátase de desprazamentos *indirectos* a través dos fluxos de bens. Os desprazamentos factoriais *directos* só terían sentido baixo os supostos do modelo H-O, no caso de existir diferencias no eido internacional na súa remuneración. Pero mobilidade perfecta de bens e non igualación do prezo dos factores son elementos incompatibles.

A necesidade de incorporar nos modelos teóricos existentes variables que impliquen a existencia de certas imperfeccións nos mercados derivou na aparición das denominadas “novas teorías do comercio internacional” e con iso na aparición de novas xustificacións á localización da IED. Agora ben, a existencia de competencia imperfecta nos modelos básicos de Helpman e Krugman (1985) por si soa non pode xustifica-la orixe e o destino dos distintos tipos de bens intercambiados internacionalmente. O capital pode fluír (incorporado ós bens intercambiados) nas dúas direccións. Pero para obter respostas sobre o destino preferente do capital desprazado faise imprescindible a incorporación do suposto de desigual dotación factorial relativa entre países, ó igual ca no enfoque H-O. Para extraer conclusións sobre a orixe e o destino do capital sen ter que recorrer á desigual dotación factorial, á par que elimina-lo suposto de inmovilidade de capital entre países, cómpre admitir outro suposto adicional: o cambio tecnolóxico. A capacidade de desenvolvemento de novas tecnoloxías determinaríaa o destino do capital. Ó repercutir sobre a rendibilidade marxinal do capital no país máis desenvolvido

⁷ A teoría clásica de comercio internacional asume adicionalmente o suposto simplificador da *teoría do valor-traballo*, o que incluso impide obter respostas para a explicación dos desprazamentos de bens intensivos en factor capital.

xeraría-se unha atracción de capital desde os países menos desenvolvidos cara ós máis desenvolvidos. Orixinaríase un fluxo directo de capital en sentido contrario ó predito polas teorías tradicionais de comercio internacional. Sen embargo, debe terse presente que o capital que se despraza, e para o cal se ofrecen xustificacións, é capital *físico*. A IED, en cambio, baixo a súa propia definición, representa desprazamento de capital *financeiro* que non ten por qué derivar en fluxos de capital físico. A condición para a consideración dun determinado tipo de investimento como “estranxeiro” baséase no criterio relativo á nación de residencia da persoa xurídica ou empresa que realiza o investimento mediante achega de capital financeiro, e non toma o criterio de residencia de orixe do capital físico incorporado no proceso productivo.

Unicamente a consideración específica da existencia de empresas multinacionais, por parte de Helpman (1984) ou de Helpman e Krugman (1985), permite o tratamento da IED como desprazamento de capital financeiro. Pero de novo son os países capital-abundante quen se converten en centros de produción de inputs altamente capital-intensivo, e localizan a produción de bens relativamente menos capital-intensivo nos países traballo-abundante por medio de actividades de IED⁸. A variable que determinaría a atracción de IED sería, en definitiva, a abundancia relativa do factor traballo no país receptor, unha conclusión que non difire da achegada de maneira indirecta polo enfoque H-O. Por iso, aínda que a reformulación do modelo avanza no sentido de enfoca-lo problema do desprazamento do capital como un fluxo directo, seguen sen considerarse de forma expresa factores como o capital humano, as infraestructuras ou a demanda, aspectos que si son considerados dentro doutros marcos como as teorías de localización ou o paradigma OLI.

2.2. AS TEORÍAS DE LOCALIZACIÓN COMO MARCO EXPLICATIVO PARA A LOCALIZACIÓN DA IED

As teorías de localización tamén foron tomadas como marco teórico e cadro de referencia para a análise das estratexias de localización industrial no ámbito internacional (Grosse, 1980, p. 16).

As contribucións iniciais dos alemáns Laundhart (1885) e von Thünen (1826) non supoñen ningunha novidade substancial sobre o xa apuntado no marco das teorías do comercio internacional. Co obxectivo de “maximiza-los beneficios” pola vía da “minimización do gasto” derivado de “moverse a través do espazo”, ou ben para obte-los inputs ou ben para vende-los outputs determínase o emprazamento da actividade productiva, preto do mercado no segundo caso e próxima ós centros de oferta dos inputs no primeiro. Pero Weber (1909), seguindo a liña argumental

⁸ Aínda que non aluden a iso explicitamente, Helpman e Krugman están deseñando un modelo cun proceso productivo dividido en dúas fases consecutivas: a primeira, no país capital-abundante, está orientada á creación de “novas tecnoloxías” e a segunda fase, dedicada á produción efectiva do ben que incorpora esa tecnoloxía, estaría localizada indirectamente no país relativamente traballo-abundante.

deseñada por von Thünen, xa propón un factor adicional: as *economías de aglomeración ou desaglomeración*, e Marshall (1920), baixo o amparo das denominadas *economías externas*, identifica tres causas diferentes que determinarían a concentración das actividades productivas: a dispoñibilidade de man de obra cualificada, a dispoñibilidade de factores e servizos específicos á industria, e a existencia de “fluxos de coñecemento” entre empresas dunha mesma localización.

As limitacións do marco competitivo suposto foron relaxándose e baixo a influencia das teorías da organización industrial xurdiron novas investigacións nas que a elección do emprazamento da actividade productiva se xustifica sobre a base da posesión do control da parte do mercado de maior dimensión. Ampliando este campo, Greenhut (1955) xa propoñería unha serie de factores relacionados tanto cos custos como coa demanda –custos laborais, educación, tamaño do mercado, entre outros– de maneira que o peso conxunto de todos eles determinarían a localización⁹.

A aplicación deste enfoque xeral de localizacións de actividades productivas ó contexto internacional, como marco explicativo do patrón de IED, xerou multitude de estudos e de análises exclusivamente empíricas sobre a importancia deses factores na distribución territorial da IED. Neste sentido, Buigues e Jacquemin (1992) destacan a importancia tanto dos factores de tipo local –os cales repercuten directamente na eficiencia da empresa investidora– como dos derivados do comportamento estratéxico das empresas co obxecto de mante-la súa cota de mercado. A existencia de recursos naturais (Owen, 1982), as infraestruturas, tanto na súa vertente cuantitativa como cualitativa (Agodo, 1978 e Root e Ahmend, 1978 e 1979), as dotacións en tecnoloxía e a calidade da investigación do país receptor (Cantwell, 1988; Brooke e Buckley, 1988; Papanastassiou e Pearce, 1994) así como o tamaño do seu mercado (Papanastassiou e Pearce, 1990; Nigh, 1985; Schneider e Frey, 1985; Scaperlanda e Balough, 1983) son características de tipo local defendidas polas teorías de localización e xustificadas empiricamente como determinantes da recepción de fluxos de IED. Sen embargo, a inexistencia dun modelo analítico xustificativo do efecto desas vantaxes sobre o patrón de localización da IED constitúe unha característica común á maioría dos estudos realizados neste campo.

2.3. A “TEORÍA XAPONESA”

A teoría macroeconómica de Kojima (1976) é unha extensión da teoría H-O do comercio internacional relativa a proporcións factoriais como determinantes dos fluxos comerciais en produtos intermedios. Os fluxos de capital terían lugar cando o capital desprazado poida ser combinado cos factores de produción existentes no país receptor dos fluxos tal que se consigan uns menores custos de produción. En

⁹ Ademais dunha serie de factores de tipo “*persoal*” que afectarían parcialmente á demanda dun determinado ben e/ou ó seu custo de produción en *moi poucas* localizacións e só *nalgunhas poucas* empresas (Greenhut, 1955, p. 64; recompilado en Greenhut, 1995).

particular, a IED sería levada a cabo por empresas que producen productos intermedios que requiren para a súa elaboración recursos nos cales o país doador do capital ten unha vantaxe comparativa, pero que xera actividades engadidas que requiren recursos nos que ese país posúe unha desvantaxe comparativa. Como elemento novidoso, fai referencia explícita á IED como forma de internacionalización da produción por medio dun desprazamento de capital financeiro. Pero, novamente, recórrese á dotación factorial relativa para determina-lo sentido dos fluxos de IED á vez que se exclúen da análise determinados factores que tampouco se incluían nas teorías tradicionais tales como a necesidade de aproveitamento de economías de escala, a diferenciación de produtos ou os custos de transacción, o que someteu a achega de Kojima ás mesmas críticas que as xa recibidas polas ditas teorías.

2.4. A CONTRIBUCIÓN DE PORTER

Nun intento de analizar e explica-los factores que provocan o liderado de determinados países en actividades concretas, Porter (1990), ó desenvolve-lo seu “*diamond theory*”, tamén ofrece respostas sobre os determinantes da actividade comercial internacional e a realización de IED. As vantaxes do país investidor convértense nos factores fundamentais. Esas vantaxes virían determinadas pola combinación de aspectos relacionados cos factores de produción –tales como a existencia de man de obra cualificada ou as infraestructuras necesarias para competir en determinadas industrias–, as condicións de demanda no propio país, a presenza ou a ausencia dunha industria secundaria e/ou relacionada que sexa competitiva e as condicións sobre o modo de creación, organización e dirección das empresas que determinan as súas estratexias sobre rivalidade nacional. Como factores esóxenos inclúe o papel do goberno e a sorte. Sen embargo, a non inclusión das características dos países de destino dos fluxos de IED como determinantes para a recepción de tales fluxos fomentou a aparición de posturas críticas, tales como as de Rugman e Waverman (1991), para os que o “diamante” dos países receptores de IED é fundamental na decisión dunha empresa multinacional sobre o destino dos seus investimentos directos.

2.5. A HIPÓTESE DO CICLO DE VIDA DO PRODUCTO

Formulada por Vernon (1966), intenta romper co propugnado polas teorías “tradicionais” do comercio internacional ó considerar que os custos comparativos toman un segundo plano. A IED podería realizarse por empresas instaladas en países desenvolvidos que buscarían as vantaxes resultantes dos menores custos laborais que lles ofrecen os países menos desenvolvidos¹⁰ para a elaboración dun

¹⁰ Na mesma liña que o enfoque H-O.

producto estandarizado. Pero tamén podería entrar no marco dunha estratexia encamiñada ó mantemento dunha cota de mercado adquirida por medio da exportación do produto cando aínda non goza das vantaxes da produción en masa. A incipiente estandarización pode romper co poder de monopolio exercido pola empresa e mante-la cota de mercado convértese no principal obxectivo. Ante a máis que probable aparición de empresas rivais nos mercados exteriores, a empresa reacciona xerando unha IED. A hipótese do ciclo de vida do produto ofrece como resultado unha nova explicación para a localización da IED. Sen embargo, trátase dun enfoque de natureza especulativa. Non presenta un modelo analítico que xustifique formalmente o peso e a influencia de cada un dos factores mencionados na decisión final.

2.6. A CONTRIBUCIÓN DE OZAWA

Ozawa (1992), ó analiza-lo impacto das actividades de IED nos procesos de deenvolvemento económico, afonda nos factores que poden determina-la localización dos fluxos de IED. Inicialmente, a IED sería atraída por características oferta-específicas das economías menos desenvolvidas (menores salarios ou abundancia de recursos naturais sen explotar, entre outros). A entrada de IED nunha localización podería contribuír a un proceso de cambio estrutural incrementando a renda e transformando a composición da demanda nacional. Iniciaríase un novo tipo de IED, denominado “*market-seeking*”, onde se intentarían evita-los custos de transporte e as posibles barreiras comerciais. A medida que se incrementa a renda na localización receptora, esta podería converterse nunha nova localización para a implantación das sedes centrais de empresas multinacionais, xerando un incipiente fluxo de IED cara ós países con menores rendas. A localización inicialmente receptora e agora tamén xeradora de IED podería seguir atraendo capitais pola existencia dun alto nivel de capital humano, melloras tecnolóxicas e, incluso, un bo clima político. Así descrito, o modelo permitiría xustifica-la existencia de multitude de fluxos internacionais de capital en forma de IED dos que tanto os países ou rexións máis desenvolvidas como as menos desenvolvidas poden ser foco de atracción. Sen embargo, a teoría apuntada por Ozawa tampouco proporciona un modelo analítico que xustifique por qué en determinadas fases do proceso investidor é preferible unha localización fronte a outra. A pesar diso, afonda no conxunto de causas que poden estar detrás dos factores que xeran os patróns de localización da IED.

2.7. A IED BAIXO O “PARADIGMA OLI”

Nun intento de recoller todos aqueles factores e condicionantes que estarían determinando a localización de actividades productivas de carácter internacional dentro dun contexto propio de teorías de empresas multinacionais, e sen ter que

recorrer a marcos conceptuais máis xerais, Dunning (1977)¹¹ formula e desenvolve o denominado *enfoque ecléctico* ou “paradigma OLI”¹². As siglas OLI fan referencia ás vantaxes específicas en propiedade da empresa (*ownership specific advantages*), de internalización do proceso productivo levado a cabo pola empresa (*internalization advantages*) e de localización dos países destino da IED (*location specific endowments*). A posesión de vantaxes de propiedade¹³ e de internalización xustifican a existencia de actividades de IED sobre a base dunha serie de “activos intanxibles” (nome de marca, niveis máis desenvolvidos de tecnoloxía, mellor coñecemento das técnicas de xestión empresarial) pertencentes á empresa multinacional e que desexa explotar no mercado exterior. Pero a empresa, ademais, debe ter en conta a existencia de certas características, vantaxes ou *inputs* noutra nación que, agrupadas coas propias vantaxes da empresa, lle permiten obter un beneficio superior ó que se alcanzaría se a empresa optase por instalarse na súa propia nación. Tales vantaxes, denominadas *vantaxes de localización*, estarían directamente asociadas ós custos e á dispoñibilidade dos factores de produción, tanto no ámbito cuantitativo como cualitativo (tal e como se apuntaba no marco conceptual das teorías de localización), ó mesmo tempo que recollerían as particularidades do sistema institucional vixente no país receptor do investimento, o grao de intervención do goberno na economía e a maior ou menor presenza de economías de escala. Neste sentido, a existencia de infraestruturas –equipamento de estradas, ferrocarrís, dotacións de actividades aeroportuarias– como a súa calidade podería ser un factor decisivo de maneira que unha escasa dotación neste tipo de condicionantes factoriais podería limitar en gran medida a realización de actividades de IED nunha determinada localización. Nos mesmos termos, a dotación tecnolóxica dunha localización derivada da existencia nesa localización de empresas innovadoras tamén podería constituír unha fonte moi poderosa e atractiva para a instalación de novas actividades pola vía da IED. Malia o grande avance que esta achega supón con respecto ós enfoques previos, a inexistencia dun marco analítico que permita identifica-lo peso que cada un destes factores podería estar tomando na decisión final provoca que o paradigma OLI tamén se mostre incapaz de achegar unha solución definitiva sobre os determinantes na localización da IED.

¹¹ Pese a que a achega inicial data de 1977, o propio autor efectúa diferentes ampliacións, reconsideracións e reformulacións á teoría inicialmente exposta desde a citada data ata a actualidade, feito que queda recollido en Díaz Vázquez (2001). Cómpre destaca-la versión de 1995, onde o termo “competitividade” entre os axentes económicos é substituído polo de “cooperación”, situándonos nun contexto de *capitalismo de alianzas* fronte ó *capitalismo xerárquico* tradicional. Neste novo marco cooperativo buscaríanse alianzas interempresariais co obxecto de paliar e “repartir” os custos fixos derivados da innovación tecnolóxica e aumenta-la eficiencia empresarial.

¹² Débese facer constar, non obstante, que os antecedentes primarios ó paradigma OLI como marco teórico explicativo do fenómeno de IED localízanse no denominado “sistema decisional” de S. Hirsch (1976).

¹³ A primeira análise sobre a natureza das vantaxes de propiedade da empresa e as súas implicacións sobre o fenómeno da IED débese a Hymer (1958).

3. CONCLUSIONES

Como resultado da revisión literaria realizada constátase que os enfoques presentados abordan o problema da localización da IED desde unha perspectiva parcial.

As teorías tradicionais do comercio internacional proporcionan un marco analítico que xustifica o desprazamento do factor capital. Sen embargo, o suposto de inmovilidade factorial impide o tratamento da IED acorde coa definición dada pola Lei de investimentos estranxeiros en España. A consideración de IED como desprazamento de capital físico e non capital financeiro pon en cuestión a análise da IED dentro do marco conceptual das teorías do comercio. Unicamente na medida en que se admita que o desprazamento do capital financeiro leva implícito desprazamento de capital físico, e considerando que intercambio comercial e mobilidade factorial son substitutos, a aplicación do enfoque H-O indicaría que o factor determinante na atracción do capital sería a desigual dotación factorial relativa. Un factor que se mantén incluso no caso de operar nun marco de competencia monopolista e que unicamente se elimina se se considera que os países difiren na súa capacidade de xerar novos produtos. Neste caso, baixo o marco das novas teorías do comercio internacional xustificárase un fluxo directo de capital financeiro que se emprazaría nas localizacións tecnoloxicamente máis desenvolvidas e presumiblemente con maiores dotacións iniciais de capital en contra do predito polo enfoque H-O.

Os restantes enfoques, a excepción da teoría xaponesa de Kojima, carecen dun marco analítico que xustifique o efecto dos factores que poden intervir na elección da localización sobre a decisión final. Agora ben, inclúen unha serie de variables adicionais á diferenza en custos laborais como determinantes na elección da localización, tales como infraestructuras, capital humano ou capacidade de demanda.

A enumeración de tódolos aspectos que poderían afectar potencialmente á localización da IED permitiu a conversión dos diferentes enfoques propostos en modelos empíricos baixo o formato de ecuacións “*ad hoc*”. Iso favoreceu o seu contraste nun contexto internacional e/ou rexional á vez que xerou a aparición dunha completa literatura empírica que busca identifica-lo peso específico dos diferentes factores expostos sobre o patrón de localización da IED do que participan tódalas economías, pero que derivou na inexistencia dunha xustificación consensuada sobre os determinantes da localización da 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. Kindleberger [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, (outubro), 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 pola *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*. (Tese de doutoramento defendida no Departamento de Fundamentos da Análise Económica e Historia e Institucións Económicas da Universidade 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 e 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-setembro), 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 baixo o mesmo 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, (febreiro), pp. 43-62.

- PORTER, M.E. (1990): *The Competitive Advantage of Nations*. New York: The Free Press. (Traducido ó castelán baixo o 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 Landtschaf und Nationalökonomie*. Hamburg. (Traducido ó 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 ó inglés por J. Freidrich (1928): *Alfred Weber's Theory of Location*. Chicago: University of Chicago Press).