

Opciones de ubicación de empresas multinacionales: Ucrania y/o Marruecos

Daria Zvirgzde, Jöran Wrana, Javier Revilla Diez, Daniel Schiller

La búsqueda de mercados, de recursos, eficiencia y activos estratégicos son factores determinantes para realizar inversiones extranjeras directas

El entorno empresarial favorable atrae a los inversores y demuestra la importancia de la existencia de unas instituciones adecuadas

Los factores específicos de las regiones influyen en la decisión sobre el emplazamiento en los Estados en transición, donde los procesos de cambio son bastantes desiguales

En los últimos tiempos, se ha prestado una especial atención al flujo de inversión extranjera directa (IED) hacia las economías en transición.

Este artículo se centra en Ucrania y Marruecos como países en transición de la política europea de vecindad (PEV) que atraen empresas multinacionales (EMN) a sus diferentes sistemas económicos regionales.

Se analizarán los factores económicos tradicionales, así como la calidad del entorno institucional, como elementos principales de los flujos entrantes de inversiones extranjeras directas.

Se tratan temas concretos y relevantes relacionados con la política, que constituyen importantes mecanismos que influyen en la toma de decisiones sobre la localización de empresas multinacionales en Ucrania y Marruecos.

Las conclusiones se basan en las evidencias empíricas de un estudio empresarial realizado en tres regiones de Ucrania dentro del proyecto SEARCH, proyecto creado por la Unión Europea (UE) dentro del Séptimo Programa Marco para la Investigación.

En el caso de Marruecos, aunque el estudio empresarial no pudo realizarse en el país, se usan datos de los

mercados de las inversiones extranjeras directas.

Internacionalización de EMN hacia Ucrania

Los geógrafos económicos han admitido durante mucho tiempo que las empresas de un mismo sector se ven atraídas por los mismos lugares para beneficiarse de la proximidad geográfica, lo que da lugar a unos efectos de aglomeración positivos. Por tanto, teniendo en cuenta el foco de industrialización de la economía planificada soviética en la región oriental de Kharkov, suponemos que “la proximidad a los países de la CEI así como a otras empresas de un mismo sector son los factores que determinan que las EMN inviertan en la región oriental de Kharkov; mientras que la proximidad a la UE atrae IED hacia la región occidental de Lviv”.

En 2008, las instituciones empezaron a ser un elemento importante dentro de todo el modelo OLI de Dunning. Es posible que sigan prevaleciendo diferencias regionales en cuanto al nivel de la calidad institucional en los Estados en transición ya que los procesos no empezaron al mismo tiempo. Por

tanto, analizamos si “La mejor calidad institucional de la región de Kiev, así como la de la región occidental de Lviv, tiene un efecto positivo sobre la propensión de las empresas extranjeras a invertir en estas regiones en comparación con la región de Kharkov”.

Dunning identifica cuatro razones para realizar IED: la búsqueda de mercados, de recursos, de eficiencia y de activos estratégicos. Basándonos en la evolución del sistema económico de la Unión Soviética, podemos suponer que “las inversiones de las EMN en la región capitalina de Ucrania vienen motivadas por la búsqueda de mercados y su objetivo es abastecer al mercado local, mientras que la decisión de invertir en las regiones orientales y occidentales viene determinada por la búsqueda de recursos dirigida a la reimportación de productos manufacturados hacia sus países de origen”.

Estudio empresarial en Ucrania: resultados y discusión

El estudio empresarial en Ucrania se llevó a cabo entre abril y julio de 2012 y se realizó en su conjunto entre 153 filia-

Daria Zvirgzde, Institute of Economic and Cultural Geography, Leibniz University Hanover; Jöran Wrana, Institute of Economic and Cultural Geography, Leibniz University Hanover; Javier Revilla Diez, Institute of Geography, University of Cologne; Daniel Schiller, Lower Saxony Institute for Economic Research (NIW).

Modelo de regresión logística binaria sobre la elección de emplazamiento de IED en Marruecos

	Gran Casablanca ¹		Tánger-Tetuán ¹		Rabat-Salé-Zemur-Zaer ¹	
	Coe.-Regr.	Exp (B)	Coe.-Regr.	Exp (B)	Coe.-Regr.	Exp (B)
Variable indicativa del origen del inversor (El "resto del mundo" es una categoría de referencia)						
Francia	0,377	1,46	0,599	1,82	-0,612	0,54
España	-0,812 ²	2,25	1,848 ⁴	6,35	-1,406 ²	4,08
Resto de Europa	0,212	1,24	0,235	1,26	0,477	0,64
Variable indicativa de la función ("servicios" es una categoría de referencia)						
Construcción	-2,477 ⁴	1,19	1,531 ³	3,27	-0,461	0,63
Producción	-1,068 ⁴	2,91	1,185 ⁴	4,62	-0,498	0,61
Ajuste de modelo						
Sig		0,000		0,000		,290
Pseudo R-Cuadrado Cox y Snell		0,199		0,154		,042
Pseudo R-Cuadrado Nagelkerke		0,266		0,242		,077
Función de verosimilitud -2 Log-Likelihood		413,822		302,025		262,8343
N						357

Fuente: elaboración de los autores

Nota: ¹El resto de Marruecos es una categoría de referencia) *Significativo en el nivel 0.05; ³Significativo en el nivel 0.01; ⁴Significativo en el nivel 0.00

les de EMN del sector alimentario y del sector del equipamiento y la maquinaria en tres regiones de Ucrania: en la región capitalina de Kiev, en la región occidental de Lviv y en la región oriental de Kharkov. Los datos empíricos se obtuvieron a partir de cuestionarios estándar con preguntas cerradas de una escala de Likert. El modelo de regresión logística multinomial se realizó con la variable indicativa regional como variable dependiente para calcular la probabilidad de que una empresa extranjera entre en cualquiera de las regiones de destino.

La región de Lviv atrae a más empresas extranjeras por su proximidad a la frontera con la UE. Además, la región de Lviv resultó menos afectada por la estrategia de industrialización socialista durante el régimen comunista, lo que hace que esté más abierta a las nuevas tendencias de los mercados y a las transferencias de conocimientos transfronterizos. Las empresas extranjeras en Kharkov resultaron estar mucho más orientadas al mercado local en comparación con las de la región de Kiev y las de Lviv. En el caso de la región oriental de Kharkov, cercana a la frontera con la CEI y donde una parte importante de la IED

procede de los Estados post-soviéticos y del sector del equipamiento y de la maquinaria, sigue existiendo un legado de la economía planificada cuyo objetivo es crear infraestructuras industriales. Por tanto, la proximidad a los países de donde proviene la IED y la especialización local son factores importantes.

Los resultados de la regresión logística también muestran que la región capitalina de Kiev, junto con la región occidental de Lviv, atraen empresas que consideran que la calidad del entorno institucional local es bueno. Es más, para las empresas que sitúan sus inversiones en Kiev, el trato preferencial del gobierno resulta ser una condición previa fundamental. Por tanto, el entorno empresarial favorable en la región de la capital atrae a los inversores y demuestra la importancia de la existencia de unas instituciones adecuadas.

Los resultados del análisis regresivo indican que la capital atrae nuevas empresas extranjeras con un mejor acceso a los recursos, a la información empresarial y a los estrechos contactos gubernamentales necesarios que desempeñan el papel de activos estratégicos del capital habida cuenta del desigual desarrollo regional de los Estados

en transición. Por otra parte, en lo que se refiere al objetivo de las inversiones, solo las empresas extranjeras en Kharkov tienden a abastecer al mercado local, mientras que las de la capital y las de la parte occidental exportan los productos manufacturados. Lviv atrae más empresas extranjeras por su capital humano, lo que podría deberse a que las empresas de la UE que vienen a Lviv tienden a crear sus propios grupos de empresas, sus propios centros de conocimientos específicos para los grupos y sus propias redes, lo que ayuda a reducir los costes de transacción. Por lo tanto, los resultados empíricos no demuestran nuestra suposición.

Elección del emplazamiento de empresas extranjeras en Marruecos

Por desgracia, como se mencionaba anteriormente, no pudimos realizar un estudio parecido en Marruecos debido al insuficiente apoyo local. En vez de ello, nos centramos en los datos secundarios sobre Marruecos extraí-

dos de los mercados de la IED, que incluyen las inversiones mundiales en instalaciones de nueva planta, con 357 proyectos registrados en Marruecos desde 2003 hasta 2011. El análisis descriptivo de los datos indica que las provincias de Tánger-Tetuán, Gran Casablanca y la región capitalina de Rabat-Salé-Zemur-Zaer representan más del 80% de todos los proyectos de inversión en instalaciones de nueva planta. El 55% de todos los proyectos corresponde a empresas francesas y españolas. Basándose en estas dos características, se han desarrollado dos preguntas de investigación: ¿En qué se diferencian entre sí estas regiones en relación con el tipo y la magnitud de las inversiones en instalaciones de nueva planta? ¿En qué medida la distancia física entre el país de origen y la región de destino influye en la decisión sobre el emplazamiento de los inversores extranjeros en Marruecos?

En relación con las preguntas de investigación anteriores se usaron el análisis de correspondencia para identificar perfiles concretos de regiones de destino y las regresiones logísticas binarias para determinar los factores económicos y no económicos que influyen en las decisiones sobre el emplazamiento.

Análisis de los flujos de IED en Marruecos: resultados y discusión

Los resultados del análisis de correspondencia muestran que las inversiones en instalaciones de nueva planta varían significativamente en las tres regiones, tanto en su función local como en el país de origen. Mientras los proyectos de instalaciones de nueva planta en Tánger-Tetuán tienen principalmente unas funciones relacionadas con la producción, los proyectos en Gran Casablanca y Rabat-Salé-Zemmour-Zaer están más orientados a los servicios. Con res-

pecto al país de origen, los inversores españoles eligen generalmente por encima de la media a Tánger-Tetuán como emplazamiento para sus filiales recientemente establecidas. Por el contrario, los inversores franceses prefieren básicamente Gran Casablanca, aunque la región capitalina atrae a inversores de todo el mundo.

Para demostrar los supuestos de distintos inversores cuyo objetivo son unas regiones concretas, como en el caso de Ucrania, se usan regresiones logísticas binarias para comparar la función local con el país de origen de las inversiones en instalaciones de nueva planta. La primera se puede considerar una variable indicativa por puras necesidades empresariales mientras que el segundo funciona como una representación de la distancia física. Por tanto, en el caso de Tánger-Tetuán, la escasa distancia física con España es muy significativa y es el principal elemento que determina la elección del emplazamiento de los inversores. Esto coincide con el caso de la región occidental de Lviv en Ucrania, que atrae IED de la vecina UE. Los inversores eligen principalmente Gran Casablanca porque al ser uno de los núcleos económicos del país puede satisfacer suficientemente las necesidades concretas de emplazamiento para proyectos orientados a los servicios.

Conclusión

Nuestros resultados demuestran claramente que los factores específicos de las regiones influyen en la decisión sobre el emplazamiento en los Estados en transición, donde los procesos de cambio se producen de una forma bastante desigual. Tanto Ucrania como Marruecos carecen de un cierto nivel de calidad institucional para diversificar el origen de los flujos entrantes de IED, especialmente en el caso de Marruecos donde la mayoría de los inversores extranjeros pro-

cede de Francia y España, y para fomentar una distribución más equitativa de los flujos entrantes de capital extranjero en relación con las regiones fronterizas en el caso de Ucrania. Asimismo, es necesario centrarse en el desarrollo de activos estratégicos de las regiones de destino que atraigan inversiones para garantizar que se aprovechan los efectos de sinergia creados sobre la base de los elementos determinantes regionales diversificados de las IED que se reciban.

Como se mencionó antes, no pudimos realizar el estudio en Marruecos. Por esta razón, las siguientes consecuencias políticas solo son válidas para Ucrania. Los legisladores deberían prestar una especial atención al aumento de la calidad institucional. Es necesario diversificar el origen de los inversores, especialmente los procedentes de la CEI en el caso de la región de Kharkov. Para crear factores regionales que atraigan a los inversores extranjeros, es necesario que los gobiernos regionales desarrollen activos estratégicos y específicos de cada región como las ventajas del emplazamiento de las regiones de destino. Uno de los activos estratégicos más importantes es el capital humano, ya que existe una elevada demanda de mano de obra cualificada y de centros de conocimientos concentrados. Esto podría lograrse mediante la creación de incubadoras de empresas específicas para cada región en la que participasen tanto empresas nacionales como extranjeras, lo que podría fomentar la cooperación entre empresas y consolidar la base de la educación y de la investigación y el desarrollo local. Por otra parte, se necesita más información basada en datos microeconómicos para extraer conclusiones políticas concretas para Marruecos. ■