
La Responsabilidad Social Corporativa como factor determinante en la Inversión Extranjera Directa en Panamá.

Fernando T. Tomas de Cavia^{1*}

¹UDIMA- Universidad de Madrid, Doctorando en Derecho Económico y Societario, Departamento de Administración y Dirección de Empresas.

*Autor para correspondencia. Email: de.cavia@hotmail.com

Recibido: 04 de julio de 2018
Aceptado: 10 de agosto de 2018

Resumen

En esta investigación se analizará la Responsabilidad Social Corporativa (RSC) como factor determinante en la Inversión Extranjera Directa (IED) en Panamá y el rol de las empresas multinacionales en la misma. El pequeño país Centroamericano atrae el 45% de la IED regional, la cual supone un 9,6% del PIB panameño. Eso, sin duda, contribuye a la excelente ratio de crecimiento económico de la economía panameña, que se proyecta será del 5,6% para el año 2018, así como al incremento de la competitividad y productividad de sus empresas. Se intuye que los modelos empresariales que consideran la RSC como parte de su estrategia competitiva, están en mejores condiciones para conseguir una mejor posición en las licitaciones públicas y privadas, lo cual repercute en una mayor facilidad para invertir a largo plazo en el país. La RSC supone un hecho diferencial esencial entre los modelos de negocio europeos y los asiáticos, contribuyendo los primeros al desarrollo global de las economías en las que invierten, mientras que los segundos no lo hacen al no contar con la RSC entre sus políticas.

Palabras clave: Inversión Extranjera Directa - Responsabilidad Social Corporativa – Panamá - RSC como estrategia competitiva.

Abstract

In this investigation, Corporate Social Responsibility (CSR) will be analyzed as a determining factor in Foreign Direct Investment (FDI) in Panama and the Spanish business model rol. The small Central American country attracts 45% of the regional FDI, which represents 9.6% of Panamanian GDP. This fact, undoubtedly contributes to the excellent economic growth rate of the Panamanian economy, which is projected to be 5.6% by 2018, as well as the increase in the competitiveness and productivity of its companies. We consider that business models that consider CSR as part of their competitive strategy are in better conditions to achieve a good position in public and private tenders, which results as a greater ease in the long term investing policies in the country. CSR is an essential differential fact between European and Asian business models, due to the fact that European companies contribute

to the global development of the economies, while the Asian ones do not do so because they do not have CSR among their policies.

Key words: Foreign Direct Investment - Corporate Social Responsibility – Panamá – Corporate Social Responsibility as a competitive strategy.

1 Estado actual del tema

a. IED. Concepto, bondades e inconvenientes.

Podemos definir la Inversión Extranjera Directa (en adelante, IED) como la colocación de capitales a largo plazo en algún país extranjero. La quinta edición del Manual de la Balanza de Pagos del Fondo Monetario Internacional, FMI (2014) ofrece la siguiente definición: “Inversión Directa es la categoría de inversión internacional que refleja el objetivo de la obtención de un interés duradero por parte de una entidad residente en una economía, en una empresa residente en otra economía. El interés duradero implica la existencia de una relación a largo plazo entre el inversionista directo, la empresa y el grado significativo de influencia del inversionista sobre el manejo de la empresa”. Esta inversión de capital se puede realizar por parte de una persona física o de una persona jurídica. En el país de destino de los fondos, la entrada de estos tiene diferentes modelos, pudiéndose gestionar la creación de una nueva planta productiva, la creación de una filial, el establecimiento de una matriz (a eso se le denomina “greenfield”), u optar por la participación en empresas locales ya constituidas o emprendimientos ya existentes (conocido como “brownfield”).

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, OCDE (2011), la califica como uno de los principales motores de la globalización. Asevera que es una herramienta que permite el crecimiento de las economías, el incremento de la competitividad, complementa el ahorro y la inversión nacional, aporta nuevas tecnologías, tiene un impacto positivo en la investigación científica, fomenta el desarrollo de infraestructuras de comunicaciones y transporte, mejora el nivel de bienes y servicios, facilita y fomenta la capacitación de los trabajadores locales y, en definitiva, supone un estímulo para todo aquello que ayude a producir más y mejor en el país receptor de la misma. Dicha organización establece que la IED tiene por objeto ejercer el control a largo plazo de la empresa adquirida o participada y para ello, el porcentaje de participación sobre la misma ha de ser como mínimo del 10%. En todo caso, la intención de obtener un “interés a largo plazo” parece ser el componente crucial a la IED y eso se consigue mediante el control político y de gestión de la empresa objeto de la inversión.

La IED es uno de los motores del desarrollo en las economías capitalistas, especialmente para las economías receptoras de la inversión. Su implementación comenzó a ser relevante a partir de la década de los años 80, cuando organismos como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial promovieron que la IED se convirtiera en una de las principales fuentes de financiación de los países empobrecidos. Los agentes que mejor favorecieron el desarrollo de la IED fueron las empresas transnacionales y, lo hicieron, principalmente, a través de fusiones y adquisiciones transfronterizas, lo que constituyó un 88% del total de la IED, ya que la inversión directa en constitución de nuevo tejido productivo supuso, tan solo, el 12% restante. Eso repercute, ineludiblemente, en un fenómeno frecuente en el actual contexto de globalización, que es la cada vez mayor concentración de capitales. Según la United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD (2003), la IED tiene el

potencial de generar empleo, aumentar la productividad, transferir conocimientos especializados y tecnología, siendo todo ello preponderante para el desarrollo económico y social de los países que presentan menor capacidad de desarrollo, al mismo tiempo que es una fuente de incremento de la riqueza para la empresa inversora. A todas luces, parece una estrategia de ganar & ganar, de la que se benefician emisores y receptores de dicha inversión. Galeza (2015)

Sin duda, la IED presenta una serie de ventajas, pero también puede suponer inconvenientes, para los países que la perciben. Entre las ventajas se encuentran las ya mencionadas, OCDE (2011), aunque podemos añadir algunas otras. El incremento de la recaudación fiscal (aunque la misma puede quedar condicionada por las políticas fiscales de atracción de IED), el beneficio en la balanza de pagos, el hecho de que las aportaciones directas son “menos volátiles” que la inversión en cartera (en la que los inversores pueden retirar sus fondos de forma repentina) el incremento de la competitividad general del país (ya que los empresarios locales se ven obligados a mejorar su productividad para seguir siendo competitivos), o el incremento de los volúmenes de negociación y la variabilidad de productos y servicios, suponen sin duda un efecto positivo para la economía del país receptor. En contraposición, existe también corrientes de opinión contrarias al efecto positivo de la IED en los países receptores, Garay (2015), ya que se considera que su repercusión directa en muchos países repercute en graves impactos en el desarrollo humano. Entre estas repercusiones negativas se encuentra la mercantilización de bienes y servicios fundamentales para la vida digna de la población local, la exclusión del acceso a dichos recursos por parte de las mayorías sociales y la transformación de los derechos universales en mercancías. Ejemplos de ello son la explotación comercial de bienes como el agua o el suministro eléctrico, la privatización de servicios médicos, las coberturas sociales y planes de pensiones, los daños medioambientales que producen determinadas actividades extractivas, el trasvase neto de riqueza hacia las economías más avanzadas y, en definitiva, el fomento y crecimiento de la desigualdad entre los países de origen y destino de la IED.

Varios factores influyen en la decisión de una compañía a la hora de acometer una inversión directa, pero sin duda la maximización de su beneficio es un potente motor que la fomenta. Dicha maximización de beneficio no solo proviene del incremento de la actividad comercial y de venta, también en la búsqueda de oportunidades en la rebaja de costos. Si sus costos locales son superiores a los costes de establecerse en el extranjero, considerando aranceles, barreras comerciales a la entrada, transportes, impuestos, lo que en el mundo de la empresa denominamos como “costes de nacionalización”, entonces acomete la decisión de invertir en el extranjero. En relación a lo anterior, podemos establecer dos modelos de IED:

IED vertical: La empresa invierte en un país extranjero con la idea de producir elementos que posteriormente formarán parte de un producto más complejo. Esta práctica se basa en un claro ahorro en costes, principalmente mano de obra o materias primas (por ejemplo, la externalización hacia el modelo productivo chino), en modelo de especialización de determinadas actividades (como ejemplo las maquilas textiles en El Salvador) o en una mayor permisividad medioambiental local para algunos tipos de actividades productivas. La IED vertical representa la mayor parte de la IED de las economías avanzadas en las economías en desarrollo. Un ejemplo claro, sería la fabricación, por parte de un productor automovilístico europeo, de componentes en un país asiático, para su posterior proceso de montaje en sus instalaciones europeas. El Grupo Volkswagen fabrica las baterías eléctricas de sus vehículos en China y las introduce en la cadena de montaje de SEAT en Martorell (Barcelona)

IED horizontal: Consiste en invertir en un país extranjero duplicando en el mismo los procesos de producción o servicios realizados en su país de origen. Eso se produce con la finalidad de evitar los

aranceles de entrada, o también buscando obra de mano cualificada o recursos tecnológicos específicos en el país en el que se invierte. La IED horizontal presenta menos relevancia que la vertical. Un buen ejemplo sería el de la multinacional sueca IKEA, que establece plantas de producción de sus productos en cada país en el que tiene presencia, puesto que el coste de transporte de sus materiales es excesivamente caro para concentrar su distribución en Suecia y transportar los productos por vía marítima.

b. Modelos teóricos de IED

El estudio de la IED es un tema complejo debido a los diversos factores que intentan explicar los motivos por los cuales una determinada empresa decide acceder a un mercado exterior mediante el establecimiento de filiales, sucursales, o por la participación en empresas locales ya constituidas o emprendimientos ya existentes (Hernandez ed al.,2007). Las teorías sobre la IED surgen como respuesta a los interrogantes a los efectos que la misma genera en la economía mundial. Es de destacar que no existe una teoría única, puesto que no existe un enfoque universalmente válido que se adapte a cada caso, sector económico o área geográfica, presentado todos ellos motivaciones diferentes. Las principales corrientes teóricas que pretenden aportar una explicación científica a dicha materia son las siguientes:

El modelo neoclásico: Prevalente hasta los años setenta, Alonso (2003), se basa en los siguientes supuestos teóricos:

- La maximización de los beneficios económicos, gestionando aquel nivel de producción que permita una mayor diferencia entre ingreso y costo total.
- El entorno competitivo perfecto, que implica (i) que la empresa vende un producto estandarizado, sustituto del que venden sus competidores, (ii) que la oferta de producto no afectará al precio de mercado, (iii) que los factores de producción son móviles a largo plazo, pudiendo aprovechar las oportunidades rentables que surjan en otras ubicaciones geográficas, y (iv) existe un modelo de información perfecta entre empresas y consumidores.
- La igualdad, a largo plazo, de los precios, costos, factores de producción, capital y trabajo entre las diferentes industrias.
- La existencia de funciones de producción homogéneas y rendimientos constantes a escala.
- Productividades marginales decrecientes, que establece que, tras pasado un determinado punto, el marginal disminuye conforme aumenta el factor variable. Eso motiva que el retorno de los factores de producción sea menor a medida en que crece la actividad productiva.

Evidentemente, este modelo presenta grandes incongruencias en cuanto a su efectividad y no toma en consideración todas las motivaciones de las empresas para invertir en otros países diferentes al suyo. Esta aproximación utópica ha quedado descartada por diferentes estudios empíricos y, por lo tanto, no será considerada como modelo teórico que me permita confirmar las hipótesis que planteo.

La teoría de la imperfección de los mercados, los oligopolios y la ventaja empresarial: Esta teoría, Hymer (1958), plantea que la explicación a la IED debía buscarse en las imperfecciones de los mercados. Determinó que la IED predominaba en compañías del tipo oligopólicas, de forma que las empresas nacionales, al perder su posición de oligopolio en su país de origen, buscan la fabricación del mismo producto en países extranjeros para mantener su control en los mercados. Se busca

proteger posiciones de mercado, conformando estructuras productivas multi-planta que atiendan a mercados en diferentes países. Para ello, son predominantes la disponibilidad de tecnología propia y economías de escala que permitan mantener la eficiencia y la posición competitiva. De esa forma, para invertir en el extranjero de forma directa, la empresa debe disponer de fortalezas propias y específicas (ventajas competitivas), que le permitan superar las desventajas y costos inherentes de operar en el extranjero. Entre estas ventajas, destaca disponer de economías de escala que aporten mayor eficacia y rentabilidad que las empresas de menor escala. Ese modelo ha supuesto, en algunos casos, la integración horizontal de la empresa o la implementación de modelos de *join-venture* o “cartel” con empresarios locales. En definitiva, este modelo se basa en la disponibilidad de ventajas competitivas de una empresa sobre sus competidores en el país en el que realiza la inversión directa.

El modelo de Organización Industrial: Este modelo se basa en (i) la presencia de barreras de entrada de nuevos competidores en las industrias oligopólicas y, (ii) la interdependencia entre las empresas que operan en situaciones de escasa competencia. Vázquez (2003). Las barreras de entrada se basan en estrategias de diferenciación de productos, la superioridad de las empresas ya establecidas y las economías de escala en los procesos de producción y distribución. La interdependencia entre las empresas se basa en las reacciones de las empresas como consecuencia de las decisiones de sus empresas competidoras. El modelo mide el grado de imperfección o sustituibilidad de los productos de la industria, por parte de los compradores. Por ejemplo, los consumidores pueden preferir consumir productos de empresas locales en lugar de hacerlo en productos de empresas extranjeras. El modelo propone que una vez que el crecimiento de una determinada industria comienza a disminuir o estancarse en su país de origen, es más probable que la empresa decida invertir en el extranjero comercializando el mismo producto, en lugar de invertir en su propio país de origen diversificando su cartera de inversiones en una actividad económica distinta.

La teoría de la conducta imitativa de los oligopolios: Establecida por Knickerbocker, (1973), promulgó que las empresas en régimen de oligopolio buscan mantener su posición competitiva en los mercados nacionales e internacionales. De esa forma, las empresas competidoras imitarán la conducta de invertir en el extranjero con la finalidad de mantener el equilibrio y las mismas condiciones de riesgo entre todos los participantes del oligopolio sin distinción de localización del mercado. Esto puede incluso inducir a mantener tasas de retorno pobres o negativas durante un cierto período de tiempo, pero el objetivo principal es no perder el grado de participación en el mercado.

La teoría del ciclo de vida del producto: Basado en los supuestos de la investigación realizados en la tesis doctoral de , Vernon (1966), en la Universidad de Harvard, la idea fundamental es que las características económicas de un producto cambian con el tiempo puesto que cada vez es más fácil apropiarse de los conocimientos necesarios para su producción. Identifica tres fases en la vida del producto (i) introducción del producto en el mercado, (ii) estandarización y, (iii) maduración del producto. En el lanzamiento del producto, los altos costos de producción no justifican la inversión directa. En la estandarización se optará por exportar al producto al extranjero. No será hasta llegada esta tercera fase, que las empresas decidirán invertir directamente en el extranjero para recomenzar en otro país un nuevo ciclo de vida del producto, en vista de la competencia desarrollada por los competidores en el mercado doméstico. En definitiva, la maduración del producto motiva la necesidad de que la empresa instale filiales en el extranjero, así como la diseminación del conocimiento.

El modelo de la innovación tecnológica: Con la finalidad de explicar el fenómeno de la IED, Krugman (1997) estableció que el comercio internacional es el resultado de un proceso continuo de innovación tecnológica, ya que fluye desde los países desarrollados hacia los países en vías de

desarrollo. Por lo tanto, la transferencia de tecnología sería parte integral del proceso de desarrollo del comercio internacional y de los procesos de transferencia de capitales, ya que la tecnología es un proceso dinámico, en constante cambio que fomenta las inversiones de capital.

La teoría de la interiorización de mercados y la apropiabilidad: Buckley (1998), determina que las razones por las que las empresas efectúan inversiones es transformar relaciones de mercado en relaciones de propiedad de las empresas colaboradoras, es decir, se busca adquirir la empresa suministradora con la finalidad de asegurar el suministro de materias primas y así asegurar la cadena de producción o cadena de valor de la organización. La IED ocurre cuando se “internalizan” actividades interdependientes que se realizan en diferentes países, ya que eso es más eficiente que realizarlo a través de relaciones comerciales contractuales. En coherencia con ese concepto, Magee (1977) planteó el tema de la “apropiabilidad” de la información generada por las grandes empresas multinacionales, entendida como la capacidad de los propietarios de la información, o la tecnología, para apropiarse de los beneficios económicos derivados de dicho conocimiento. Para ello, el mejor mecanismo de protección es la IED, por lo que una empresa matriz crea filiales en el extranjero que, además, contribuyen al rendimiento económico global de la empresa.

El Modelo Heckscher-Ohlin: Este modelo fue formulado por el economista sueco Bertil Ohlin, modificando el teorema inicial de su maestro Eli Heckscher, Fernández (1971), Y predice un patrón de comercio internacional basado en los diferentes factores de que disponen las distintas naciones y ofrece la primera justificación al desplazamiento internacional de capitales entre países “capital-abundantes” a los países “trabajo-abundantes”, argumentando que los países excedentes en capital irán a buscar recursos humanos con menor coste a los países con exceso de oferta de mano de obra barata. Asimismo, afirma que los países se especializan en la exportación de los bienes de los que disponen con más abundancia y aportan mayor competitividad, importando bienes de los que se encuentran más escasos o son menos competitivos.

La teoría Ecléctica: Ninguna de las anteriores teorías ha tenido éxito en explicar la IED en su totalidad. La Teoría Ecléctica establecida por Dunning (1977) se nutre de los distintos esquemas, intentando conciliar las diferentes teorías. Sostiene que la IED es realizada por razones funcionales y organizacionales, además de por razones de tipo financiero como son el retorno y la rentabilidad. Entre estas razones, destacamos las siguientes:

- La empresa inversora prefiere ser propietaria del activo productivo que otorgar una licencia para la producción en el extranjero.
- Al realizar una inversión en el extranjero, la empresa conserva el control sobre el mercado de su producto.
- Existen razones de ahorro de costos que justifican, en muchas ocasiones, la ubicación de empresas y procesos productivos fuera del mercado doméstico.

Dunning (1977) afirma que una empresa nacional tiene varias opciones para crecer, con diversificación horizontal o vertical, adquiriendo otras empresas, o explotando mercados extranjeros. Cuando elige esta última opción se convierte en una multinacional que atiende a mercados foráneos, lo que no implica que produzca en los mismos o no ser que cuente con ventajas adicionales de propiedad exclusiva o compartida que la permita competir con firmas locales, a pesar de los costos añadidos. El autor, combina elementos de ventaja comparativa internacional con otros elementos propios del comportamiento individual de las empresas, consiguiendo, de esta forma, reunir en una sola teoría, las explicaciones basadas en el comercio internacional y las basadas en la organización

industrial, consideradas hasta ese momento de forma separada. Introdujo el modelo OLI (Ownership-localization-internalization / propiedad-localización-internalización) a la hora de determinar por qué una compañía opta por la implantación de una planta productiva en el extranjero en lugar de exportar a partir de una base doméstica. Basado en ello, las multinacionales invierten en el exterior para explotar las tres acepciones anteriores:

- Propiedad: Por ejemplo, los derechos y patentes, procesos y otros elementos no disponibles para los competidores.
- Localización: Entendida como las ventajas derivadas de la situación local, como pueden ser los recursos naturales, la mano de obra barata u otros recursos locales.
- Internalización: Entendiendo que es mejor que algunos activos sean propiedad de la empresa que tener que comprarlos en el mercado. Esto puede incluir el equipo de management.

La Senda del Desarrollo de la Inversión Extranjera Directa: El propio Dunning (1977) conjuntamente con otros autores (Dunning y Narula, 1996) (Durán y Úbeda, 205:31) proponen que (i) los países cambian estructuralmente gracias al crecimiento, (ii) dicha estructura y nivel de desarrollo se vincula a la IED que emite y recibe y, (iii) existe una relación directa entre las dos variables anteriores, es decir, entre el nivel de desarrollo y la IED. Distinguen cinco fases en función del nivel de desarrollo de los países:

- Fase 1: Los países subdesarrollados y con alto riesgo país no presentan ventajas para atraer la IED. Se utiliza de ellos los recursos naturales e importan los productos que consumen, ya que no existe un tejido industrial interno.
- Fase 2: Países con algún mercado concreto más desarrollado, cuya prioridad son los recursos en infraestructuras sociales, principalmente salud y educación.
- Fase 3: Países receptores de IED a nivel débil. Su sector servicios comienza a desarrollarse, comienza a producirse con calidad y cierta I+D. Se inicia la diferenciación, la producción masiva de bienes y existe una mejor cualificación y educación superior. La ventaja competitiva de las empresas se basa en la generación de activos diferenciados.
- Fase 4: País fuertemente integrado en la IED mundial, tanto en términos cualitativos como cuantitativos. La ventaja productiva se base en factores creados, no en recursos naturales o mano de obra económica. Se compete en los mercados internacionales, en ambas direcciones, con países que presentan un nivel de desarrollo similar.
- Fase 5: Es una transición de la fase anterior como consecuencia de alcanzar un mayor nivel de desarrollo económico. Sus ventajas competitivas y estructuras industriales motivan que las empresas multinacionales busquen la deslocalización de sus procesos hacia países que se encuentren en fases más incipientes. Las alianzas estratégicas, fusiones y adquisiciones buscan la eficacia.

Teoría derivada de los organismos financieros internacionales (FMI y Banco Mundial): Como promotores del pensamiento neoliberal, la IED responde vigorosamente cuando se han reestructurado las economías de acuerdo con el patrón impuesto por dichos organismos. Según este supuesto, la inversión extranjera es muy vulnerable a la fiel observancia de las políticas ortodoxas.

Además de las anteriores teorías existen **otras consideraciones teóricas y empíricas** que sugieren otras variables relevantes para determinar la IDE entre los países: PIB, tipo de cambio, política fiscal, mercado de trabajo (costes salariales, productividad, grado de cualificación profesional), disponibilidad de materias primas, infraestructuras de comunicaciones y logística, tamaño del mercado, estabilidad

económica y política, expectativas, etc. son aspectos que sin duda tienen su grado de relevancia a la hora de que una empresa decida invertir capitales a largo plazo en un país extranjero.

c. Modelos teóricos de la RSC en relación a la IED

El proceso de globalización ha presentado importantes desafíos en los países en vías de desarrollo. La IED se ha configurado como un importante elemento de desarrollo, lo que ha empoderado a las empresas multinacionales. Eso ha motivado que los gobiernos hayan legislado de forma que se atraiga la IED, olvidando en muchos casos fomentar las mejoras sociales, medioambientales o de buen gobierno, evitando la corrupción y facilitando la transparencia en las operaciones de inversión. La aplicación de políticas de RSC parece inevitable para asegurar que las ventajas y beneficios que aporta la IED, minorando al mismo tiempo sus repercusiones adversas. Analicemos a continuación las diferentes corrientes que se han aproximado a esta relación entre RSC e IED:

Hipótesis de RSC eficiente: Expuesta por HASAN, R. (2013), Es una proposición fácilmente demostrable que las multinacionales velan más por los intereses sociales y de la “sociedad civil” en países desarrollados que en los que están en vías de desarrollo y esto se debe a las acciones de las ONG en particular, que han luchado contra los efectos negativos que han causado este tipo de empresas en los países no desarrollados, con sociedades civiles débiles. Los gobiernos y multinacionales no han tenido más remedio que considerar los requerimientos de las ONG en cuanto a trabajo infantil, bajos salarios, condiciones laborales precarias, excesivas jornadas laborales o acoso sexual. Una repercusión inmediata de ello ha sido la adopción de medidas de RSC por parte de las multinacionales, que han tenido que respetar sus obligaciones sociales.

Bajo una hipótesis de salarios eficientes, el autor postula la “hipótesis de RSC eficiente”, ya que se incrementa la productividad de los trabajadores y la lealtad de estos, lo que repercute en la rentabilidad a largo plazo. El punto óptimo se encuentra en el punto donde el salario marginal no eclipsa el incremento de productividad. De forma similar, las compañías pueden adoptar estándares de RSC hasta el punto en el que su incremento no fomenta el incremento de la fidelidad de sus clientes. Este enfoque presenta el problema de entender la RSC como una necesidad económica más que ética, de forma que no contradiga el imperativo de maximización del beneficio. Podemos postular que las compañías han optado por alcanzar un nivel de RSC que maximice sus operaciones y beneficios, considerando todos los factores sociales, medioambientales y de buen gobierno. Las ONG insisten en que el estándar que las multinacionales aplican en los países desarrollados, debe ser el mismo que aplican en los que están en vías de desarrollo, pero la realidad es que no son requeridos a ello por parte de los países que reciben la IED. Una RSC eficiente, debería ser la misma en ambos tipos de países.

Modelo de “inversión Sostenible” (IS) a través de los procesos de “Inversión Extranjera Directa” (IED) con el objetivo de alcanzar un “Desarrollo Sostenible” (DS): Propuesto por NARULA, K. (2012), el autor profundiza en el concepto de desarrollo sostenible y su marco de actuación.

- Desarrollo Sostenible: Se define como aquel desarrollo que aúna las necesidades del presente sin comprometer las necesidades de futuras generaciones de cubrir sus propias necesidades, de forma que las mismas dispongan de, al menos, los mismos recursos de los que disponemos nosotros hoy. Este concepto se desglosa en varios aspectos:

- Marco de actuación: Se centra en mecanismos institucionales necesarios para que el crecimiento económico se dirija hacia la trayectoria deseada. Lo anterior implica internalización de los principios de DS, lo que significa “compromiso intra generacional” como principal idea. Para ello es necesario disponer de herramientas de medición e impacto del DS en la economía.
 - Dimensiones: El DS puede ser categorizado en tres dimensiones que deben estar interconectadas y relacionadas (i) económica, (ii) social y (iii) medioambiental.
 - Principios: Entendidos como una aproximación multidimensional a la idea del “compromiso intra generacional”, de forma que se asegure que las externalizaciones sean minimizadas y los costes son internalizados con la finalidad de alcanzar el equilibrio entre crecimiento y gestión sostenible de los recursos.
 - Vías y rutas: El principal paso de cada proyecto es que la disponibilidad de capital, vía inversión, préstamo u otro tipo de endeudamiento, se alineen con proyectos que contemplen los estándares de DS mencionados. Si no existe desviación en esta política se puede alcanzar el objetivo de DS deseado.
 - Políticas: Se deben definir una vez dispongamos de los objetivos y rutas para alcanzar el DS. Deben atraer la IED, por mediación de leyes y políticas de implementación.
 - Medidas e indicadores: Existen varios criterios, como los “índices de sostenibilidad medioambiental”, “índices de desarrollo sostenible”, “índice Wellbeing”
- Inversión sostenible y sus aproximaciones:
- Inversión sostenible (IS): Es una fórmula de inversión que enfoca la economía global teniendo en cuenta los riesgos y oportunidades económicos, medioambientales y sociales, a largo plazo.
 - Factores medioambientales, sociales y de buen gobierno (MSG): MSG es un término genérico usado en mercados de capitales y por inversores para determinar el desarrollo financiero futuro de una compañía. Son un elenco de indicadores no financieros que incluyen sostenibilidad, ética y buen gobierno.
 - Inversión sostenible y responsable (ISR): Incluye cinco tipos de estilos de inversión: Ética, responsable, social, sostenible y utilizando tecnología y energía limpia.
- Concepto y ventajas de inversión sostenible:
- IS es inversión a largo plazo, intra generacional, eficiente y honesta. Produce un mejor desarrollo inversor, actual y futuro. Pone el foco en la creación de valor actual que no comprometa la creación de valor futura. Una forma de integrar los factores de IS y la responsabilidad de los accionistas e inversores, es que estos actúen efectiva y honestamente controlando los efectos externos y negativos de sus inversiones, responsabilizándose de minimizar el cambio climático y la explotación de recursos naturales. Este modelo de inversión es financieramente más eficiente que el modelo tradicional y, además, más positivo para la sociedad. Comparativamente, este modelo, ofrece mayores niveles de retorno, reduce los riesgos del portafolio de inversiones y genera más rentabilidad.
- Principios de inversión sostenible (IS) y sus tendencias mundiales emergentes:
- Principios de inversión responsable (PIR): Los PIR consisten en un marco de actuación voluntaria que pretenden aplicar los conceptos de respeto social, medioambiental y de buen gobierno en los proyectos de inversión. Se considera que las contingencias derivadas de su falta de cumplimiento pueden afectar el desarrollo

de los proyectos y que su aplicación fomenta el alineamiento entre los inversores y las necesidades de la sociedad.

- Principios Ecuador: Se trata de un sistema comparativo que se utiliza en las industrias para determinar y gestionar los riesgos sociales y medioambientales de proyectos cuyo importe supera los \$ 10 MM. Estos principios son adoptados por entidades financieras y fondos de inversión para contribuir al crecimiento de la IS.
- Gestionando el DS a través de la IS por las compañías: Las compañías han adoptado el concepto de “sostenibilidad corporativa” (SC) incluyendo iniciativas de RSC en sus políticas. Esto conduce a integrar eficiencia social y medioambiental con eficiencia económica. El “Global Compact” de las Naciones Unidas (UN) es un mecanismo voluntario que alinea las operaciones empresariales con los principios universales sobre derechos humanos, medioambiente y modelos anti-corrupción. Otras iniciativas como el “Global Reporting Initiative” (GRI) fomentan el uso de indicadores de desarrollo en forma de “guías de reporting sostenible”, que las organizaciones pueden utilizar para medir su desarrollo social, medioambiental y económico. Mediante estas prácticas, la globalización conduce a facilitar el avance en mercados, comercio, tecnología y finanzas, de forma que se beneficien las economías y las sociedades alrededor del mundo.

Líneas directrices “actualizadas” de la OCDE para empresas multinacionales: La OCDE lleva varios años estableciendo unos principios generales que orientan a las empresas multinacionales sobre las normas de conducta que deben aplicar en el desarrollo de sus negocios. Las empresas deberán tener plenamente en cuenta las políticas fijadas por los países en que ejercen su actividad y tener en consideración las opiniones de los demás terceros interesados. A este respecto, las empresas deberán:

1. Contribuir al progreso económico, social y medioambiental con vistas a lograr un desarrollo sostenible.
2. Respetar los derechos humanos de las personas afectadas por sus actividades de conformidad con las obligaciones y compromisos internacionales del gobierno de acogida.
3. Estimular la generación de capacidades locales mediante una cooperación estrecha con la comunidad local, incluidos los sectores empresariales locales, desarrollando al mismo tiempo las actividades de la empresa en los mercados interiores y exteriores de una manera compatible con la necesidad de prácticas comerciales saludables.
4. Fomentar la formación del capital humano, particularmente mediante la creación de oportunidades de empleo y el ofrecimiento de formación a los empleados.
5. Abstenerse de buscar o de aceptar exenciones no contempladas en el marco legal o reglamentario relacionadas con el medioambiente, la salud, la seguridad e higiene, el trabajo, la fiscalidad, los incentivos financieros u otras cuestiones varias.
6. Apoyar y defender unos correctos principios de gobierno empresarial y desarrollar y aplicar unas buenas prácticas de gobierno empresarial.
7. Desarrollar y aplicar prácticas autodisciplinarias y sistemas de gestión eficaces que promuevan una relación de confianza recíproca entre las empresas y las sociedades en las que ejercen su actividad.

8. Promover el conocimiento por los empleados de las políticas empresariales y su conformidad con ellas, mediante una difusión adecuada de las mismas, incluso a través de programas de formación.

9. Abstenerse de tomar medidas discriminatorias o disciplinarias contra los trabajadores que elaboren, de buena fe, informes para la dirección o, en su caso, para las autoridades públicas competentes acerca de prácticas contrarias a la ley, a las Directrices o a las políticas de la empresa.

10. Alentar, cuando sea factible, a los socios empresariales, incluidos proveedores y subcontratistas, para que apliquen principios de conducta empresarial compatibles con las Directrices.

11. Abstenerse de cualquier injerencia indebida en actividades políticas locales.

2 La IED en la región Centroamericana y Panamá

Analicemos a continuación el modelo de IED en la Región Centroamericana y posteriormente identifiquemos la misma en Panamá. Según establece la CEPAL (2017) en su último informe titulado “La IED en América Latina y Caribe 2017”, la región se encuentra en una difícil coyuntura, en la que la IED regional disminuye un 7,8% en 2016, lo que representa una caída acumulada del 16,9% con respecto al nivel máximo de 2011. Lo anteriormente expresado queda justificado por la caída de precios en las materias primas (que afectan a las inversiones que buscan los recursos naturales de la región) el lento crecimiento económico de algunas economías y el hecho de que la sofisticación tecnológica de la economía digital tiende a concentrar las inversiones transnacionales en economías más desarrolladas. En definitiva, las economías desarrolladas están mostrando una mayor predisposición hacia la localización nacional de sus procesos productivos, en mercados con un mayor componente tecnológico, campo en el que la región de América Latina y Caribe no es pionera.

El modelo de IED panameño es completamente contrapuesto al modelo regional. La propia CEPAL (2017) afirma que Panamá percibe más del 45% del total de IED de la región. El informe publicado por PROINVEX, Alemán (2017), denominado “El Sistema Integrado de Información (One-Stop-Shop) Proinvex” en el que identifica la relación entre IED y PIB para el año 2016, de los principales países de la Región Iberoamericana, nos puede dar una idea de cómo afecta la IED en la globalidad de las economías del área. Destaca Panamá con una ratio del 10,89%, seguido por Brasil con un 8,44%, Bolivia con un 7,33%, Perú con un 6,67% y Chile Con un 4,64% se configuran como los principales receptores de IED en la región.

Panamá es, sin duda, la economía de la Región Centroamericana que más se ha beneficiado de la IED, manteniendo los niveles de competitividad y globalización más altos de su zona de influencia geográfica. Con 74.177 km² y 5.058.372 habitantes censados, INEC (2016), es un destino atractivo y seguro para el capital nacional y extranjero. Cuenta con elementos que favorecen la atracción de la IED, entre los que se cuentan (i) la conectividad principalmente marítima, aérea y terrestre, (ii) un sistema financiero robusto y dolarizado desde 1904, (iii) un ambicioso programa de inversiones públicas y privadas para la próxima década, (iv) un excelente paquete de incentivos para la inversión extranjera y para el establecimiento de sedes de empresas multinacionales, (v) un alto grado de seguridad jurídica y el menor porcentaje de inseguridad personal de la región, (vi) la segunda zona libre más grande del mundo y (vii) una ubicación geográfica que, en forma de istmo divide el Continente Americano y facilita tanto el tránsito de buques que su Canal, como la distribución de mercancías hacia ambos hemisferios del Continente Americano. En definitiva, CEPAL (2017), podemos encontrar dos

factores detonantes para atraer a la IED, (a) el apoyo del gobierno local para crear un escenario económico, político y fiscal que brinde certeza a los inversores y, (b) una posición geográfica que facilite el tránsito de mercancías y personas hacia otras partes del continente.

Factores como un 5,4% de crecimiento del PIB en 2017, por encima del resto de la región Centroamericana y Caribe, 7 años seguidos de incremento de la IED – magnitud que ascendió a \$5.766 MM en 2017-, una tasa impositiva del 25%, el IVA más reducido de la región al 7%, un IPC del 0,9% en 2016, una tasa de desempleo del 4,8% en el mismo año y una IED que supone el 9,98% del PIB en el año 2016, INEC (2016), son indicativos de la importancia de dicha variable en la economía panameña.

Desde mediados del siglo XIX la IED ha tenido una importante participación en sectores específicos de la economía panameña. INEC (2017). Los primeros capitales provenientes de Estados Unidos o de Europa se orientaban a sectores agrícolas, la construcción del sistema ferroviario o la construcción del Canal. Hacia 1924, la presidencia de Belisario Porras acomete una serie de incentivos para la atracción del capital extranjero, consciente de la importancia de este en el crecimiento económico. Pero no es hasta pasada la Segunda Guerra Mundial cuando la IED se incrementa de forma sostenida al mismo tiempo que se diversifica hacia sectores vinculados a los servicios y la industria.

Así, podemos diferenciar entre tres períodos bien caracterizados en cuanto a la afluencia de IED en Panamá:

Hasta 1990, donde la IED, si es cierto que tiene un rol fundamental en la economía panameña, se basa en el estímulo de la modesta actividad industrial.

A partir de 1990, donde los programas de privatizaciones y concesiones de sectores como el de casinos, ferrocarril y energía, junto con los procesos de fusiones y compra de entidades financieras (Banistmo, HSBC), empresas alimentarias (Cervecería Nacional, Lácteos La Estrella), comunicaciones (la empresa compradora fue Telefónica de España, S.A.) y, sobre todo, un fuerte boom inmobiliario, motivan el rápido crecimiento de la IED en Panamá.

A partir del año 2006, la explosión de sectores como el inmobiliario (turismo residencial y segunda vivienda), las fuertes reinversiones de beneficios para la reorganización y modernización de las empresas de la Zona Libre de Colón, el incremento de servicios de intermediación financiera, transporte, logística, almacenamiento, comunicaciones y suministros, fueron los sectores que percibieron el flujo de inversiones de capital provenientes del extranjero, configurando un modelo de IED creciente y sostenible. INEC (2017).

El hecho de que, en la época reciente, siglos XIX y primera mitad del XX, Estados Unidos y Colombia hayan colonizado Panamá, ha sido preponderante a la hora de determinar de dónde provienen los principales recursos de la IED. Según los últimos datos publicados, en el año 2016, INEC (2016), Rica (2017), América del Norte (Estados Unidos) aportó el 40% de los recursos de IED, América del Sur (Colombia) aportó el 28% y la Unión Europea el 11%. El resto de América Central y Caribe aportó el 9% y Asia se configuró en quinto lugar con una aportación del 8%.

Los tres principales sectores de actividad en los que se invierten capitales extranjeros en Panamá fueron en 2016, por orden de importancia:

“Comercio al por mayor y al por menor” (28,31% del total),

“Logística y transporte” (19,24%)

“Actividades financieras y de seguros” (18,62%).

Estas tres actividades, configuran el 66,17% de la inversión en IED para 2016 en Panamá. Si a esto añadimos “Información y Telecomunicaciones” (9,01%), “Hoteles y Restaurantes” (5,16%), “Explotación de Minas y Carreteras” (4,76%) y “Suministros de Electricidad, Agua y Gas” (4,31%), observamos que, con 7 actividades económicas, obtenemos el destino de casi el 90% de la IED obtenida por Panamá en el año 2016. INEC (2016)

3 Los modelos de RSC implementados en la Region Centroamérica y Panamá.

Una vez analizada la importancia de la IED para Panamá y para la región, debemos discernir la importancia que para dicha magnitud tiene la Responsabilidad Social Corporativa (RSC), especialmente aquella derivada de la actuación de las empresas multinacionales que operan en la región Latinoamericana, para lo cual debemos identificar algunas teorías y tendencias.

En las últimas décadas, se cifra en más de 100.000 “millones de dólares” la IED en Latinoamérica, especialmente en los sectores energético, telecomunicaciones, agua, bancarios, seguros, distribución y construcción, al mismo tiempo que se internacionalizaban medianas empresas transformadoras y de servicios. (Carballo, 2006). En todo caso, aunque el fenómeno de la IED es idéntico desde el punto de vista estadístico o monetario, no lo es desde el punto de vista de los objetivos empresariales y en cuanto a la RSC y su aplicación desde un alcance voluntario u obligatorio. Podemos discernir cuatro tipos de IED en Latinoamérica, según los siguientes criterios:

Modelo concesional: Ligado a la prestación de “servicios públicos” en las áreas de telecomunicaciones, electricidad, petróleo y gas, autopistas y transportes públicos. Su finalidad es la prestación de servicios esenciales para los ciudadanos en sustitución de los estados, los cuales controlan esta actividad y la tercerizan. A este modelo corresponde cerca del 50% de la IED en Latinoamérica, teniendo como protagonistas a grandes corporaciones, empresas líderes en su sector, muchas veces provenientes de privatizaciones del sector público europeo o norteamericano. Su capacidad inversora muchas veces se caracteriza por mercados en régimen de monopolio u oligopolio, la regulación tanto de sus actividades como de sus precios de venta por parte de los estados y el hecho de que los ciudadanos son los beneficiarios últimos que actúan como consumidores en un contexto que pretende mejorar la calidad de vida y el desarrollo de los países receptores de la inversión.

Modelo financiero y/o seguros: Ligado a entidades financieras y aseguradoras, que ha supuesto cerca del 35% de la IED en la región. Esta actividad está regulada por los bancos centrales de los países en los que invierten y, por lo tanto, está controlada. Los servicios prestados son de interés general y posibilitan una mayor calidad de vida a los ciudadanos mediante la provisión de seguridad económica.

Modelo de acompañamiento: En el que la inversión es independiente de las características del país receptor y está ligada a la necesidad de acompañar a las grandes multinacionales que han trasladado sus plantas productivas a la región Latinoamericana. Se trata de compañías en los sectores del automóvil, electrodomésticos, bienes de equipo y similares. Este modelo ha supuesto aproximadamente el 7% de la IED en la región y su relación con los estados beneficiarios es escasa ya que sus productos están integrados en la cadena productiva de grandes empresas multinacionales, por

lo que sus obligaciones y responsabilidades están condicionadas por estas y no por relaciones con los consumidores o sociedad local.

Modelo de IED puntual: Enmarcado en la internacionalización empresarial en base a la creación de filiales o participación en empresas mixtas para satisfacer la demanda de un país o de un área geográfica dentro de la región. Es frecuente en empresas medianas de la industria productiva o de servicios, necesitadas de consolidar mercados o aumentar su ventaja competitiva. No suponen más del 8% de la IED en Latinoamérica.

Realizada esta distinción, es fácil comprender que las empresas vinculadas al modelo “concesional”, que suponen la mayoría de la IED en la región, normalmente están cotizadas en mercados secundarios de valores con la consiguiente obligación de transparencia y, por tanto, vinculadas a las políticas de RSC propias de su país de origen. Estas empresas, que disponen de guías de responsabilidad social, códigos de ética y conducta, así como códigos de buen gobierno, garantizan la transparencia, respeto al medioambiente, buenas prácticas y conductas laborales y/o sociales y, en definitiva, no son ajenas a las situaciones coyunturales, económicas, sociales y de desarrollo de los países en los que operan. Mucho menos teniendo en cuenta que su acción empresarial es sustitutiva de la acción de las administraciones públicas para las cuales prestan sus servicios o productos.

En menor medida se encuentra el obligado cumplimiento de las pautas y políticas de RSC por parte de las empresas vinculadas al modelo financiero o de seguros, ya que su actividad tiene un carácter regulado y sujeto a las normas de los bancos centrales respectivos. En principio, el carácter abierto de sus servicios implica la no obligación en el cumplimiento de las políticas de RSC, siempre desde un esquema responsable y de compromiso con la mejora de las condiciones económicas, sociales y ambientales de sus actividades y prácticas económicas.

En lo que respecta a los grandes grupos industriales vinculados al modelo de acompañamiento, el carácter voluntario y responsable es la única posibilidad de cumplimiento con los preceptos que emanan de las políticas de RSC, salvo que su IED hubiera recibido subvenciones públicas por parte del país beneficiario de la inversión, en cuyo caso la presión para cumplir con los mencionados preceptos sería mayor.

Por último, aquella IED vinculada a las inversiones de mercado o puntuales por parte de Pymes, su diversificación y su escaso impacto local hace muy difícil la implementación de las prácticas de RSC a no ser que sea de forma totalmente voluntaria y de alcance limitado. Lo mismo que en el caso anterior acontecería en caso de haber percibido subvenciones públicas, en cuyo caso la presión para el cumplimiento con la RSC local sería más acentuada.

4 Conclusiones

Existen multitud de estudios sobre lo que significa la aplicación de las políticas de RSC en las actividades empresariales, pero podemos afirmar que entre las principales se encuentran el respeto al medioambiente, el respeto a las condiciones laborales y sociales de los trabajadores, las políticas de buen gobierno y transparencia, así como que estos preceptos sean cumplidos tanto por las empresas multinacionales que invierten en países en vías de desarrollo, como por los proveedores a los que subcontratan sus servicios

Sin duda, la aplicación de políticas de RSC se ha convertido en un estándar de comportamiento para las compañías multinacionales. La presión ejercida tanto por la sociedad civil a través de ONG, como por organismos internacionales como la OCDE, como por los gobiernos que perciben la IED, las obliga a ello. Asimismo, les imprime la obligación moral de aplicar dichos preceptos, no solo en sus países de origen, sino, sobre todo, en los países en vías de desarrollo en los que realizan sus inversiones a largo plazo. La instrumentalización de estas políticas de RSC constituye un coste adicional para dichas organizaciones empresariales, pero el coste reputacional de no aplicarlas es todavía mayor.

Podríamos afirmar que la RSC vinculada a la IED por parte de empresas multinacionales en Latinoamérica, en su vertiente obligatoria o voluntaria, es positiva para apoyar la estabilidad económica, social y el desarrollo de la región, ayudando a aunar las ventajas del beneficio económico, beneficio social y riesgo empresarial. Esta afirmación, sin duda, dispone que las empresas transnacionales que gestionan la IED en la región Latinoamericana, aplicando la RSC como principio moral y económico de funcionamiento, revierten una mejora para la sociedad que la percibe y por lo tanto, esa acción, se configura como una ventaja competitiva con respecto a las empresas que no lo hacen.

5 Bibliografía

- ADAMES, A., GARCIA, N., PINILLA, O., CARRASCO, M., & CASTILLO, J. (2016). Responsabilidad social empresarial en Panamá. Monografías. Ciudad de Panama, República de Panamá.
- BORGES, A. G. (2001). Factores determinantes de la inversión extranjera: introducción a una teoría inexistente. *Comercio Exterior*, 25(September), 825–832.
- BUCKLEY, P.J. (1988): “The Limits of Explanation: Testing the Internalization Theory of the Multinational Enterprise”, *Journal of International Business Studies*, vol. XIX, pp.181-193
- BULL, B. (2004). Responsabilidad social de las empresas: ¿Una solución para el desarrollo en América Latina? (Universidad de Zulia, Ed.) *Revista Venezolana de Gerencia*. Maracaibo, Venezuela.
- CABRERA, M. (2014). Estudio de los impactos de las reformas tributarias y de gasto público sobre el crecimiento y la inversión en Guatemala, Nicaragua y Panamá. Cepal - Serie Macroeconomía Del Desarrollo<
- CARBALLO, F. (2006). Los modelos de la inversión extranjera directa en Latinoamérica y la responsabilidad social corporativa. In *I Encuentro Internacional sobre RSC* (p. 158). Madrid: Entinema. Retrieved from <http://books.google.com/books?id=ZlqLAtDBflwC&pgis=1>
- CORREA, M. E., FLYNN, S., & AMIT, A. (2010). *La Responsabilidad Social Corporativa en América Latina: Una visión empresarial*. (División de Desarrollo Sostenible y Asentamientos Humanos, Ed.), Serie Me

-
- COUTINHO DE ARRUDA, M. C. (2009). Ethics and corporate social responsibility in Latin American small and medium sized enterprises: Challenging development. *African Journal of Business Ethics*, 4</i
- DENISA, V. (1998). Foreign Direct Investment Theories: An Overview of the Main FDI Theories. *European Journal of Interdisciplinary Studies*, 2(2), 53–59. [https://doi.org/10.1016/0306-9192\(77\)900](https://doi.org/10.1016/0306-9192(77)900)
- DUNNING, J.H. (1977): “Trade, Location of Economic Activity and the Multinational Enterprise: A Search for an Eclectic Approach”, B. Ohlin, P.O. Hesselborn and P.M. Wijkman [ed.]
- DURAN HERRRERA, J. J. (2004). Empresa multinacional e inversión directa española en el exterior. *Universia Business Review*, Num. 3, Tercer Trimestre 2004, 114–123.
- DURAN HERRRERA, J. J. (2002). Estrategias de localización y ventajas competitivas de la empresa multinacional española. *Información Comercial Española - Revista de Economía (Ministerio de Economía)*, (
- FERNANDEZ DIAZ, A. (1971). Las implicaciones del teorema Heckscher-Ohlin-Samuelson en la teoría de la planificación. (Universidad de Madrid, Ed.), *Revista de Economía Política*, (58). Madrid, España.
- GALLEGHER, K. P., PORZECNSKI, R., & LOPEZ, A. (2009). Inversión Extranjera Directa y Desarrollo Sustentable. Grupo de Trabajo Sobre Desarrollo Y Medio Ambiente En Las Américas, 79.
- GRAHAM, E. M. (1989). Los determinantes de la inversión extranjera directa: teorías alternativas y evidencia internacional. *Institute for International Economics*, 33.
- GRAU-RUIZ, M. A. (2013). Responsabilidad Social Empresarial y fiscalidad internacional en relación con la inversión directa extranjera en países en desarrollo. *Journal Globalization, Competitiveness and Governability*, 7(3), 34–48. <https://doi.org/10.3232/GCG.2013.V7.N3.02>
- GUERRA BORGES, A. (2001). Factores determinantes de la inversión extranjera: introducción a una teoría inexistente. *Hitotsubashi Journal of Economics*, 16 (septiembre), 825–832.
- HASAN, R. (2013). Reflections on Foreign Direct Investment and Development with Reference to Non-Governmental Organizations and Corporate Social Responsibility. *Critical Sociology*, 39(1), 37–43. <https://doi.org/10.1177/0896920511414067>
- HASLAM, P. (2004). The corporate social responsibility system in Latin America and the Caribbean. Policy Paper, 1–16. Retrieved from http://commdev.org/files/1469_file_csr_04.pdf
- HENNART, J.-F. (2000). Transaction Costs and the Theory of the Multinational Enterprise. *The Nature of Transnational Firm*, 72–118.

-
- HERRERA, J. J. D. (2002). Estrategias de localización y ventajas competitivas de la empresa multinacional española. *Información Comercial Española - Revista de Economía* (Ministerio de Economía), (799)
- HOPKINS, M. (2004). *Corporate Social Responsibility: an-Issues paper. CSR*. Geneva. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.908181>
- 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
- JIMENEZ, D. G. (2009). *El papel de la inversión extranjera directa en la construcción de la soberanía regional de América Latina y el Caribe. Un análisis constructivista con base en la conceptualización d*
- KATZ, J., VERGARA, S., & MORTIMORE, M. (2001). *La competitividad internacional y el desarrollo nacional: implicancias para la política de Inversión Extranjera Directa (IED) en América Latina*.
- KNICKERBOCKER, F.T. (1973): *Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise*. Boston. MA: Harvard University Graduate School of Business Administration, Division of Research
- KOLSTAD, I, & TONDEL, L. (2002). *Social Development and Foreign Direct Investment in Developing Countries*. CMI Reports. Bergen, Norway. Retrieved from www.cmi.no/public/pub2002%0AIndexin
- KRUGMAN, PAUL R. (1997) *Internacionalismo “moderno”: La economía internacional y las mentiras de la competitividad*. Barcelona. 1ª edition. Ed. Crítica.
- MAGEE, S. P. (1977). *The appropriability theory of multinational corporation behavior*. (University of Reading. Department of Economics., Ed.). Unknown Binding, 1981.
- MARTIN, J. F. P. (2009). *La responsabilidad social corporativa de las grandes empresas españolas con presencia en América Latina: modelos de actuación*. UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID.
- MARTINEZ PIVA, J. M. (2015). *Incentivos públicos de nueva generación para la atracción de inversión extranjera directa (IED) en Centroamérica*. CEPAL - Serie Estudios Y Perspectivas, 134(marzo),
- MARTINEZ, M. S. (2015). *Tres Ensayos sobre Inversión Extranjera Directa y Desarrollo Económico en América Latina*. UNIVERSIDAD AUTONOMA DE BARCELONA.

-
- MESA, F., & PARRA-PENA, R. (2006). Política Tributaria como Instrumento Competitivo para Captar la Inversión Extranjera Directa: El caso de América Latina. Dirección de Estudios Económicos - Departamento Nacional de Planificación de Colombia. Bogotá, Colombia.
- MOGROVEJO, J. (2005). Factores determinantes de la inversión extranjera directa en algunos países de Latinoamérica. *Revista Latinoamericana de Desarrollo Económico*, (5), 32–82.
- NARULA, K. (2012). “Sustainable Investing” via the FDI Route for Sustainable Development. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 37, 15–30. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2012.03.271>
- NICOLO GLIGO, S. (2007). Políticas efectivas para atraer inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe. CEPAL - Serie Estudios Y Perspectivas. Santiago de Chile, CHILE.
- OBARRIO, E. A. DE. (2002). Pacto de Ética Empresarial de Panamá y Principios Básicos de Ética Empresarial. Obarriolaw.com. Ciudad de Panamá, República de Panamá.
- OPPENHEIMER, A. (2001). El Informe Oppenheimer / Nuevo tema regional: responsabilidad corporativa. Editorial El Sol, S.A. de C.V. México DF, México.
- ORTIZ, A. M. (1991). Hipótesis sobre los determinantes de la inversión extranjera. *Cuadernos de Economía*, 11, 101–137.
- OTEO, O. V., & SANZ, L. M. P. (2006). La responsabilidad social corporativa de la empresa española en Latinoamérica. El caso del sector financiero. In Entinema (Ed.), I Encuentro Internacional sobre RSC (p. 158). Fuencarral.
- PENIT, S. F. (2016). El impacto de la empresa transnacional en la evolución de la economía panameña. Universidad Complutense de Madrid.
- PEREZ, M. A. G., RIEGLER, S., & RIEGLER, F. S. (2011). Foreign Direct Investment (FDI) and Social Responsibility Networks (SRN) in Colombia. Georgetown University: *Revista de Globalización, Competitividad Y Gobernabilidad*, 5 (1 enero-abril), 42–59. <https://doi.org/10.3232/GCG.2011.V5.N1.03>
- SUANES, M., & ROCA, O. (2015). Inversión extranjera directa, crecimiento económico y desigualdad en América Latina. *El Trimestre Económico*, 82 (3) (julio-septiembre), 675–706. Retrieved from http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2448-718X2015000300675
- VALLEJO, H., & AGUILAR, C. (2004). Integración regional y atracción de inversión extranjera directa: el caso de América Latina. *Desarrollo Y Sociedad*.
- VAZQUEZ, R. D. (2003). Las teorías de la localización de la Inversión Extranjera Directa: Una aproximación. (pp.-12 *Revista Gallega de Economía*, vol. 12, núm.1 (2003), Ed.). Vigo, España.

- VERA, E. V. (2013). Teorías o modelos que explican las razones de la Inversión Extranjera Directa. Monografías.com. Madrid, España.
- VERNON, R. (1966). International Investment and International Trade in the Product Cycle. The Quarterly Journal of Economics, 80(2), 190. <https://doi.org/10.2307/1880689>
- VILLARREAL, C. (2004). Las teorías de la localización de la inversión extranjera directa (IED): una aproximación (Localization theories of the foreign direct investment: an approach). Innovaciones de Negocios.
- VIVES, A., & PEINADO, E. (2011). La responsabilidad social de la empresa en América Latina. Banco Interamericano de Desarrollo, 486.