



HIPÓTESIS SOBRE LOS DETERMINANTES DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA

Astrid Martínez Ortiz

Este artículo forma parte de una tesis sobre
Determinantes de la inversión extranjera directa
y limitaciones de las políticas de apertura en
América Latina presentada por la autora
para la Universidad de Campinas, Brasil.

Resumen

Martínez, Astrid, "Hipótesis sobre los determinantes de la inversión extranjera", Cuadernos de Economía, Vol. XI, Número 16, Bogotá, 1991, pp. 101-137.

La inversión en países de menor desarrollo es una posibilidad entre las diferentes alternativas contempladas dentro de la estrategia global de las empresas multinacionales. Variables de tipo histórico, jurídico, político, económico y social determinan las características y el tipo de inversión externa, así como su orientación hacia determinados países.

En este artículo se hace una revisión analítica de los diferentes enfoques sobre los determinantes de la inversión extranjera con el fin de elaborar un cuadro de referencia que dé elementos para determinar, de acuerdo con la evidencia empírica e histórica, los límites impuestos a las políticas de aquellos países interesados en la atracción de capitales externos.

Del análisis se concluye que, en lo referente a la inversión extranjera, no existe una teoría general válida para cualquier momento y lugar. Se requiere de un análisis complejo y específico capaz de dar herramientas para el conocimiento de las economías receptoras, de las especificidades y el tamaño de sus mercados, de las prioridades de desarrollo y de las condiciones de la competencia entre las transnacionales, en los sectores y países hacia los cuales se desea atraer inversiones foráneas.

Abstract

Investment in less-developed countries is one possibility among the different alternatives considered in the global strategy of multinational corporations.

Historical, legal, political, economic and social variables determine the characteristics and type of foreign investment, and its tendency toward specific countries.

This paper presents an analytical review of different approaches on the determinants of foreign investment, with the aim of providing a frame of reference to give elements for determining, according to empirical and historical evidence, the limits imposed upon the policies of those countries interested in attracting foreign capital.

It can be concluded from the analysis that, in reference to foreign investment, a general theory valid for all places and times does not exist. What is required is a complex and specific analysis, capable of providing tools for gaining knowledge of the receptive economies, of the particularities and the size of their markets, of their priorities for development, and of the competitive conditions among transnational corporations in the sectors and countries interested in attracting foreign investment.

La mayoría de los países latinoamericanos han revisado la normatividad que rige sus relaciones con el capital extranjero para hacerla más permisiva y atractiva. Sin embargo, no siempre se tiene en cuenta que la legislación liberal puede no ser el determinante más importante de las decisiones de invertir. Existen numerosos factores, fuera del control de los países, que actúan en el ámbito internacional, cuyo peso puede ser definitivamente mayor.

La inversión en países de menor desarrollo es una posibilidad entre las alternativas de la estrategia global de las empresas transnacionales, cuyas motivaciones son diferentes a las que las llevan a invertir en países industrializados. A su vez, las razones de la inversión extranjera en países en desarrollo han sido diferentes a través del tiempo y son distintas en el momento actual para distintos subgrupos de países del mundo en desarrollo.

Aunque al interior de América Latina existen considerables diferencias en los grados de desarrollo, un estudio centrado sobre los determinantes de la inversión extranjera en la manufactura puede mostrar que hay un grupo de países con inversión externa cuyas características son comparables entre sí y diferentes a las de otros países subdesarrollados.

Las variables que diferencian los casos son de origen histórico, jurídico, político, económico y social. La comprensión de los hechos recientes, que muestran una tendencia general hacia la desregulación de la inversión extranjera, para ofrecer mayores estímulos tributarios y eliminar restricciones, sólo puede hacerse si se analizan los aspectos estructurales de la actual inserción latinoamericana en el mercado, los imperativos de la coyuntura y el conjunto de factores no económicos que inciden en la posición de los países inversionistas y de los receptores en torno a este tema.

En este artículo no se aborda esta multiplicidad de aspectos. Aquí apenas se hace una revisión de algunas teorías sobre los determinantes de

la inversión extranjera, tratando de mostrar la evolución del pensamiento sobre el tema, agrupándolo por enfoques de acuerdo con la evolución de los hechos observados. El propósito es tener un cuadro de referencia teórico que dé elementos para entender los límites de las políticas de los países que desean atraer capital extranjero a sus economías y que se enfrentan a una realidad que no responde a sus expectativas.

LOS DETERMINANTES DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

Las causas del movimiento internacional de capitales comenzaron a ser estudiadas en sí mismas cuando se generalizó el fenómeno de la inversión directa en el exterior como forma primordial de relación económica entre los países de Occidente.

Dos enfoques iniciales

1. La corriente marxista, inicialmente, con V. I. Lenin a la cabeza, interpretó los movimientos internacionales de capital de finales del siglo XIX y principios del XX como una fase del capitalismo en donde el monopolio sustituía a la competencia y la exportación de capitales reemplazaba en importancia a la exportación de mercancías. Se superaba así una etapa marcada por la herencia de la relación entre los imperios y sus colonias para dar paso a una nueva era que universalizaba las relaciones capitalistas de producción. Ya no se trataba del comercio entre países con diferentes formas de organización social, sino de la reproducción de las relaciones capitalistas en los países receptores. A partir de ahí el comercio adquiriría un carácter subordinado en el conjunto de los intercambios.

Las antiguas colonias entraban a formar parte de un espacio que ampliaba las probabilidades de reproducción de capital, primero como factor que impedía la tendencia a la caída de la tasa media de ganancias y la desaceleración de la expansión del capital y, subsidiariamente, como fuente de recursos naturales, de materias primas, de fuerza de trabajo y como mercado para una producción creciente.

En estos dos sentidos, la escuela marxista formalizó un pensamiento sobre la exportación del capital y sobre el desarrollo desigual entre las naciones antes que otras vertientes del pensamiento económico.

La propuesta teórica sobre el imperialismo sobrevivió a la crisis de los años treinta y a los dos conflictos mundiales pero no a la posguerra. Los planteamientos leninistas tuvieron relevancia para explicar inclusive el origen de esas guerras y su estudio es pertinente como referencia metodológica para el análisis de los principios que han regido la expansión mundial del capital. Sin embargo, la pretensión de los leninistas de mantener la vigencia del concepto para el período que siguió a la Segunda Guerra impidió un desarrollo teórico marxista acorde con la nueva realidad, al ritmo que podía haber tenido, dado el rico bagaje de sugerencias instrumentales y analíticas que el marco general de la teoría leninista, y de sus fundamentos en Hobson y Hilferding, podría proveer¹. Esto es más cierto aún si se trabaja con la teoría en su versión depurada, si se hace la crítica de su lectura. El mismo Lenin dio pie a interpretaciones determinísticas que le dieron carácter de enunciados de validez general y ahistórica a sus referencias al imperialismo como última fase del capitalismo y como equivalente a capital financiero.

Para Lenin, el imperialismo era la expresión de las leyes de la acumulación capitalista a nivel mundial, bajo el dominio de los monopolios bancarios e industriales, asociados como capital financiero. En ese imperialismo confluían las famosas cinco características:

1) La concentración de la producción y del capital se ha desarrollado en un grado tal que ha originado la aparición de los monopolios, los cuales cumplen el papel decisivo en la vida económica; 2) la fusión del capital bancario y del industrial y la creación sobre la base de este 'capital financiero' de una oligarquía del mismo tipo; 3) la exportación de capital, a diferencia de la exportación de mercancías, adquiere una importancia excepcional; 4) la formación de asociaciones internacionales monopolistas de capital que se reparten el mundo entre ellas; 5) la completa división territorial del mundo entre los mayores poderes capitalistas. El imperialismo es el capitalismo en

1 En su interesante trabajo *La geometría del imperialismo*, Arrighi sugiere caminos para reconstruir la teoría del imperialismo relejendo a los autores que inspiraron a Lenin: Hobson (1902, 1938) y Hilferding (1910). Esta es una veta inexplorada que indica direcciones para entender los hechos recientes de la economía mundial, tal como se mostrará más adelante.

aquella fase de su desarrollo en la cual se establece el dominio de los monopolios y del capital financiero; en la que la exportación de capital ha adquirido una destacada importancia; en la que la división del mundo entre los *trusts* internacionales ha comenzado y en la que la división de todos los territorios del globo terráqueo entre los mayores poderes capitalistas se ha completado².

Los monopolios internacionales, agentes de la exportación de capital y de la tensión por la repartición del mundo, concentraban el poder nacional y reunían capitales de origen financiero y bancario. La expansión era, además, el fruto del poder político y militar de unas naciones ricas y poderosas en confrontación por el dominio territorial del planeta. El desarrollo desigual tenía expresión en el interior de los países exportadores de capital y entre éstos y los países atrasados.

A pesar del avance de la concentración y centralización de los capitales en esta fase, la competencia entre las grandes empresas y capitales de diferente origen nacional no desaparecía. Los "monopolios", al reunir recursos en una magnitud nunca vista antes, hacían posible el desarrollo de las fuerzas productivas a escala cada vez más ampliada y ese progreso tecnológico era un instrumento fundamental en la disputa por los mercados.

Con respecto al tipo de relaciones establecidas con los países sometidos, el imperialismo permitía la extracción de plusvalor en la esfera de la circulación (apropiación de un excedente comercial), o a través del proceso de producción (expropiación de plusvalía propiamente dicha). Esta doble perspectiva estaba presente en la concepción leninista³.

El estudio del imperialismo fue motivado por la necesidad política e ideológica que tenía Lenin de demostrar que en la fase monopolista no terminaba la rivalidad entre los imperios, como suponía la tesis

2 V. I. Lenin, "El imperialismo, fase superior del capitalismo", en *Obras escogidas en tres tomos*, Moscú, Editorial Progreso, 1966.

3 (Introducción a la obra de Hymer: el legado, Robert Cohen y otros, en Hymer, 1982). Esa dualidad originó dos grandes corrientes entre los marxistas: unos que destacaron el análisis de las condiciones en las que operaba la extracción de excedente de los países pobres, sin que la expansión imperialista alterara necesariamente las relaciones de producción, y otros que entendieron como más apropiado hacer énfasis en la esfera de la producción y de la acumulación de capital a nivel mundial. Esto será visto más adelante.

kautskiana del ultraimperialismo. Bajo el capitalismo no podía concebirse un tipo de relaciones distinta a las relaciones de fuerza –económicas, políticas y militares– en la lucha por el reparto del mundo colonial, cuyo resultado era regido por el principio del desarrollo desigual, un nuevo orden jerárquico de países, empresas, conglomerados. Por esa razón y a partir de ese principio –y ésta fue una de las tesis centrales del legado leninista– la guerra era la característica tendencial de las relaciones entre los Estados imperialistas de principios del siglo XX. Las alianzas entre imperios sólo podían ser percibidas como “treguas” entre guerras⁴. Esa tesis predijo lo que ocurriría en las siguientes tres décadas, pero dejó de tener aplicación en tiempos de paz, aun en la fase monopolista del capitalismo.

El predominio del capital financiero tuvo una vigencia más corta y una utilidad más limitada para orientar el estudio de las transformaciones posteriores. Con todo, la obra de Lenin y otros marxistas contemporáneos suyos abrió una línea de trabajo que complementó la obra de Marx, propuso una interpretación de la incipiente internacionalización del capital industrial, y planteó una serie de enunciados sobre las relaciones políticas, económicas y militares entre los Estados imperialistas y los territorios sobre los cuales avanzaban.

2. De otro lado, para los tratadistas ortodoxos, epígonos del modelo capitalista, este sistema configuraba la forma más eficiente de asignar los recursos y el movimiento de capitales, era una condición necesaria para alcanzar tal eficiencia, cuando por alguna razón (léase imperfección de los mercados) la remuneración a los factores difería entre países, o cuando había obstáculos a la libre movilidad de bienes transfronteros.

Hasta la segunda posguerra, los estudios ortodoxos sobre inversión extranjera fueron de dos tipos: el primero, que analizó el efecto de los movimientos de capital sobre la balanza de pagos, y el segundo, que fijó su atención en la racionalidad microeconómica de los movimientos de capital, explicados por las diferencias en las tasas de beneficio. De este último enfoque se derivaron tres corrientes: una que estudió empíricamente el peso real de los diferenciales de las tasas de beneficio en la inversión extranjera directa, otra que usó el análisis de costo-be-

4 Lenin, “El imperialismo...”, *op. cit.*, p. 788.

neficio y los modelos de equilibrio general, que incluyeron tanto el comercio de bienes como el movimiento de factores (Fritsch y Franco, enero de 1988).

Los defensores de la idea de que el movimiento de capitales podía ser explicado como una respuesta a la existencia de diferentes tasas de beneficio persistieron en ella, a pesar de la evidencia en su contra⁵. Como justificación adujeron que la tesis⁶ era correcta, pero no las estadísticas que ocultaban prácticas como la transferencia de precios y, por ende, las verdaderas tasas de beneficio. De igual forma, era preciso tener en cuenta, no los valores corrientes de esas tasas, sino las estimaciones de su magnitud en el largo plazo, el referencial correcto de las decisiones de inversión. La limitación del enfoque para explicar la existencia de inversión "cruzada", entre países y sectores con similar tasa de beneficio, fue evidente.

Posteriormente, para explicar la inversión cruzada, sin descartar la hipótesis del diferencial de las tasas de beneficio, se propusieron otros modelos que incluían variables adicionales como el riesgo⁷. Las diferencias en el rendimiento de las acciones entre países impulsarían la inversión en otros y la compra de acciones de las empresas transnacionales, *ET*, estimularía doblemente la transnacionalización (A. M. Rugman, 1973; G. Ragazzi, 1973; Aliber, 1970). Otra posibilidad fue la propuesta por Kindleberger (1973) para quien la inversión extranjera directa, *IED*, surgía de la búsqueda de mercados y de la necesidad de dar

5 citados por Fritsch y Franco, *op. cit.*; J. T. White, 1968; E. Spitäler, 1971; G. C. Hufbauer, 1975 y Agarwal, 1980.

6 Tesis desarrollada inicialmente por Ohlin (1933) para explicar los movimientos internacionales de capital como resultado de las diferencias entre los tipos de interés de los países contemplados. Esas diferencias, a su vez, expresaban la disimilitud de las dotaciones de factores que la movilidad ayudaría a corregir hasta llegar al equilibrio. Aun en mercados internacionales de capital perfectos, habría diferencias a la remuneración al capital debidas a diferentes primas de riesgo. Algunos elementos institucionales también podrían impedir que el equilibrio fuera total.

7 En su versión original, la teoría de Aliber (1970) - Forsyth (1972) explicó la existencia de primas de riesgo como la necesidad de cubrir la incertidumbre de inversiones en acciones emitidas por países con divisas débiles y concluyó que habría una preferencia por las acciones (en divisas "fuertes") del país de origen de la inversión exterior.

uso a los recursos financieros propios, más baratos que los provenientes de crédito.

Los análisis de costo-beneficio se inspiraron en un estudio de MacDougall (1960) sobre Australia como país anfitrión, e indicaron una dirección para la evaluación, en esos términos, de los efectos de la inversión externa sobre la economía huésped.

El tercer grupo de estudios neoclásicos, más abstracto, analizó en forma simultánea los flujos de bienes y factores en modelos de dos sectores, dos factores, dos países (2x2x2), sugeridos en el trabajo pionero de Mundell (1957). Una derivación interesante, dentro de los parámetros de este enfoque, es que, dadas unas restricciones al comercio entre países, los movimientos internacionales de mercancías son sustituidos por movimientos de factores, en particular por los del capital⁸.

3. Limitaciones de los dos enfoques teóricos iniciales. Para comprender el flujo de capitales entre países en la actualidad es necesario contar con una teoría del funcionamiento de la economía mundial correspondiente a su carácter no competitivo, dinámico y escenario de profundas transformaciones en los paradigmas económicos, tecnológicos y político-sociales.

Las limitaciones de los enfoques iniciales son de origen histórico y lógico. Las formas del movimiento de capital entre países cambiaron en la segunda posguerra con relación a las de la primera mitad del siglo XX.

En la segunda posguerra, paralelamente a la creación de las instituciones (FMI, BIRF, GATT, ONU, entre otras) que regirían el nuevo orden económico capitalista mundial, las grandes empresas de Estados Unidos instalaron unidades de producción en los países que se encontraban en reconstrucción (principalmente Alemania y Japón), y crearon las bases de un "subsistema mundial de filiales" y de un "estilo transnacional de desarrollo". A partir de ese momento comienza la transnacionalización del capital propiamente dicha.

En la segunda fase de la transnacionalización de la posguerra, desde mediados de los años cincuenta hasta mediados de la siguiente década, la reacción europea y japonesa ante el "desafío americano" fue la de crear

8 Morley y Smith (1974) propusieron una explicación de este tipo para la inversión extranjera en Brasil (Fritsch y Franco, enero de 1988).

sus propias empresas transnacionales y disputar los mercados de países en desarrollo y de los Estados Unidos mismos. A medida que ese fenómeno fue ganando mayor competencia, las tesis de uno y otro origen teórico, que ponían el énfasis en la búsqueda de mayores ganancias como explicación de los movimientos, fueron perdiendo poder explicativo. En esta fase se universaliza la transnacionalización del capital.

Las fuerzas internas de acumulación, gestadas endógenamente en los procesos de reproducción social de los países periféricos, sumadas a la inyección externa de capital, desde mediados de los años cincuenta, y en los países petroleros de los años setenta, desarrollaron contradicciones frente al papel del capital extranjero y al poder de las transnacionales. De esta forma, comenzó a ser evidente el carácter parcial e ideológico de las afirmaciones sobre la bondad del concurso externo en los procesos de industrialización de los satélites de los grandes centros y se abrió la posibilidad teórica de existencia de un nuevo orden internacional.

La crisis de la deuda externa del Tercer Mundo y de algunas economías centralmente planificadas, así como la apertura del mundo socialista a la órbita capitalista durante los años ochenta, planteó (y plantea) nuevos interrogantes sobre las características del sistema económico mundial y el lugar de los países en desarrollo dentro de las nuevas jerarquías de las naciones. A través del tiempo, las nuevas realidades fueron exigiendo entonces desarrollos teóricos adecuados.

Las teorías iniciales también presentaban deficiencias desde el punto de vista lógico. La teoría del imperialismo estaba en proceso de elaboración. Aún mostraba imprecisiones conceptuales que llevaban a veces a la identificación de las nociones de imperialismo, capital financiero y última fase del modo de producción capitalista. La intencionalidad política del discurso leninista no siempre permitía privilegiar el rigor de las definiciones (Arrighi, 1978). El énfasis en el análisis del sistema capitalista, a nivel de sus leyes generales, desconocía la existencia de los "capitalismos", o versiones nacionales, a un nivel menos abstracto de la reflexión, de la **lógica** de la expansión mundial del capitalismo y, por ende, eliminaba la posibilidad de entender, en todos sus aspectos determinantes, las diversas modalidades históricas de la transnacionalización del capital.

Las carencias de los trabajos neoclásicos, que han sido ampliamente discutidas en la literatura, persistieron, aunque sucesivos desarrollos

intentaron agregarles mayores niveles de realismo⁹. Las restricciones de unos supuestos "fuertes", asociados a la lógica de la maximización de beneficios como principio de racionalidad del sistema; la misma noción de búsqueda de un óptimo que remite a la existencia de un individuo responsable de una dinámica que es más bien producto de un comportamiento agregado y sistémico; y una metodología de análisis que se mueve en torno a nociones como el equilibrio y la estática comparativa, no le permiten a la teoría ortodoxa de la especialización y del movimiento de bienes y factores transfronteros aumentar su poder explicativo.

En síntesis, las limitaciones de diverso orden de una y otra escuela para explicar los distintos aspectos de la economía mundial, a partir de los años sesenta, dieron lugar a desarrollos teóricos de diversa naturaleza. Surgieron múltiples estudios sobre el carácter de las empresas transnacionales desde el punto de vista microeconómico, tratados sobre los aspectos geopolíticos de su presencia en el mundo y las formas de regular su acción en los distintos planos de análisis.

El estudio macrosistémico de la transnacionalización de la economía mundial y de los efectos de la inversión extranjera en el desarrollo fue abordado por teóricos del desarrollo (ortodoxos y heterodoxos), en el marco de distintas teorías de la especialización y de la acumulación mundial de capital, a diferentes niveles de análisis y con diversos marcos conceptuales y metodológicos.

La escuela marxista reelaboró su explicación del imperialismo a raíz del fenómeno de universalización de la creación de empresas transnacionales en los años sesenta, y ante las luchas de liberación nacional desatadas en varios países. Las teorías del desarrollo que surgieron en la segunda posguerra incorporaron como variables fundamentales de sus explicaciones sobre el atraso, el subdesarrollo y la dependencia, el tipo

9 En ese marco neoclásico se desarrollaron trabajos en torno al interrogante de los efectos de la inversión extranjera directa, IED, sobre el bienestar. Estos estudios formularon la hipótesis de que había entradas de capital que "empobrecían" a la economía huésped (R. A. Brecher y C. Díaz Alejandro, 1977). De otro lado, unos modelos de equilibrio más complejos incluyeron variables como la diferenciación del producto y las economías de escala para explicar los movimientos de capital (J. P. Markusen, 1984; P. Krugman y E. Helpman, 1985; y W. Ethier, 1986).

de relaciones externas de las economías bajo análisis. Los aportes marxistas a la comprensión de los determinantes de la inversión extranjera consisten en una visión histórica del fenómeno de la transnacionalización del capital y en una metodología de análisis que permite diferenciar niveles de aproximación al estudio de esa expansión internacional del capital y de las empresas que la hacen posible. Las leyes de desarrollo desigual que caracterizan esa transnacionalización fueron analizadas por algunos autores marxistas y por teóricos del subdesarrollo, entre los que se destacaron las escuelas latinoamericanas de la Cepal y de la dependencia. Estas contribuciones no ortodoxas serán vistas en los últimos acápites de este capítulo.

Las elaboraciones centradas en el análisis de la firma se nutrieron de fuentes ortodoxas y no ortodoxas. El trabajo pionero de Stephen Herbert Hymer (1960), economista inicialmente liberal y después radical *antitrust*, con ascendiente marxista, discípulo y crítico de Charles P. Kindleberger, influyó notablemente en la literatura de los siguientes treinta años. Esta corriente se analiza en la siguiente sección.

El análisis de la empresa transnacional

Desde los años sesenta, los analistas fueron dándole mayor importancia a la firma internacional como unidad de estudio. Como se verá más adelante, esto fue un avance al permitir explicar con mayor detalle la especificidad de los casos, a través del tiempo y en cada país. Al mismo tiempo, esta virtud habría de ser su mayor defecto porque se perdió la visión de conjunto sobre la existencia de unas tendencias -la exageración anterior había sido querer cristalizarlas como leyes de ocurrencia obligatoria- en la dirección, el tipo y la calidad de las inversiones extranjeras. Los antecedentes de esta aproximación se encuentran en parte en el enfoque ortodoxo y en parte en la heterodoxia no marxista.

La teoría neoclásica, como ya se vio, formuló explicaciones más sistemáticas sobre las inversiones extranjeras que otras teorías. A partir de los supuestos de la teoría básica, o sea de una racionalidad de los productores que busca la maximización de las ganancias, de la competencia perfecta, de tecnología igual y asequible para todos y de la igualación de los precios de todos los bienes y factores gracias a la movili-

dad de los recursos, se propuso un marco inicial de explicación de los movimientos internacionales de capital (McDougall, 1960).

La empresa transnacional sería un desarrollo deseable de la empresa nacional, porque sus operaciones tenderían a igualar el ingreso entre países industrializados en la medida en que la movilidad de capital se sumara a la de bienes y de otros factores de la producción para llevar a la mayor eficiencia. Más aún, esas compañías al emplear recursos de países subdesarrollados llevarían a la igualación del ingreso entre países ricos y pobres. Sin embargo, cabía admitir que al ser su lógica la maximización de sus ingresos a nivel mundial, las empresas transnacionales podían contrariar los intereses de la economía de origen (Kindleberger, 1969).

Esta forma de ver las empresas transnacionales preservaba el marco conceptual básico de la competencia perfecta y del análisis de los movimientos de capital, con base en los diferenciales de las tasas de beneficio y de las dotaciones de los factores.

Pero los hechos documentaron contundentemente la pobreza de estas explicaciones¹⁰. La evidencia era que los movimientos de capital se daban en doble dirección entre países con diferente dotación de capital y que inclusive las corrientes más líquidas, como las de inversión en valores, tuvieron un signo opuesto al predicho por la teoría. Tampoco podía explicar la teoría por qué, si la dirección de los movimientos era definida por la dotación de factores, se daba la transnacionalización en unas ramas de la producción local más que en las otras (Naim, 1986).



10 Así como la simple introducción de mayor realismo en los modelos neoclásicos iniciales para explicar los movimientos internacionales del capital tampoco había logrado representar el fenómeno de la transnacionalización global del capital, observado desde los años sesenta.

La teoría de la competencia imperfecta y la Inversión Extranjera Directa

Las ventajas especiales y el ciclo del producto

Según la misma teoría neoclásica, la inversión extranjera requería de algún grado de imperfección de los mercados, porque en el modelo de los mercados perfectos, la movilidad de las mercancías sería condición suficiente para la maximización de las ganancias. Este hecho fue incorporado en la teoría en forma brillante y adelantada por S. Hymer (1960). Se admitió que la empresa que invierte en el exterior está en desventaja ante los conocimientos que la empresa local tiene de su medio y además incurre en costos debido a la distancia. Si a pesar de esto sucede la inversión es porque las empresas inversionistas tienen ventajas especiales que les permiten contrarrestar los costos de las desventajas y porque esas ventajas no pueden ser adquiridas por las compañías locales (los mercados en que se comercializan esas ventajas son imperfectos). Estas diferencias se refieren a inversiones anteriores, efectuadas por las mismas empresas, relacionadas con la organización empresarial, la financiación y el mercadeo (Kindleberger, 1973; Hymer, 1960: 1976).

El enfoque de la competencia imperfecta aplicado al estudio de la inversión extranjera siguió su desarrollo tratando de responder preguntas sobre el tipo de ventajas que tendrían las empresas que se transnacionalizaban, las razones de que sólo unas las desarrollaran y por qué preferían invertir en el extranjero en vez de exportar o licenciar la tecnología.

La extensión de la teoría del ciclo de vida del producto intentó dar respuesta a los interrogantes de por qué fueron las empresas de los Estados Unidos las que primero se transnacionalizaron y por qué lo hacían unas industrias más que otras. Según esta teoría, la naturaleza de los productos cambia a medida que se difunden los conocimientos de la producción y la comercialización y en razón a los cambios en la estructura de la demanda. A través de las tres etapas del ciclo de vida del producto, la de gestación e introducción, la de estandarización y la de maduración, varían el grupo de productores que compiten, la magnitud de las barreras a la entrada y la estabilidad de la demanda de los bienes (Vernon, 1966).

La extensión del enfoque a la inversión extranjera diferencia el momento de la introducción del producto, en el cual las empresas producen en su

país y exportan los nuevos productos, de los momentos de transición de las exportaciones hacia la inversión directa y de consolidación de formas de redespigue industrial con el traslado de ramas enteras de la producción a otros países avanzados o a países de menor desarrollo.

En esta línea se produjeron trabajos para explicar por qué surgían primero las innovaciones en Estados Unidos y las causas de la preferencia por la inversión, en vez de la exportación, como estrategia para dominar los mercados. Inicialmente los productos nuevos serían más atractivos para las franjas de altos ingresos, razón por la cual las inversiones podrían ser más exitosas en países como Estados Unidos. Las innovaciones surgirían en este país, más que en otros, debido a que el ingreso per cápita mayor y el alto costo de la mano de obra inducirían a los empresarios a gastar más en el desarrollo de nuevos productos, siempre y cuando contaran con un cierto premio al pionero en condiciones de cuasimonopolio (Vernon, 1966). Estos productos serían aquéllos destinados a satisfacer la demanda de altos ingresos y los ahorradores de mano de obra. Además la facilidad de acceso al capital y la reducción de la incertidumbre debida a factores institucionales serían más amplias en Estados Unidos. En otros países existiría demanda de esos productos casi inmediatamente. Para satisfacerla, las empresas transnacionales de los Estados Unidos en un comienzo exportarían los bienes y más tarde, debido a la conjunción de una serie de consideraciones, tomarían la decisión de invertir en el extranjero. La situación se explicaría por elementos tales como las economías de escala, las barreras arancelarias, los costos de transporte, las elasticidades-precio de la demanda, el ingreso per cápita de los países receptores, el tamaño potencial del mercado y la amenaza de perderlo por la presencia de terceros competidores (Wells, 1972).

El trabajo seminal de Vernon también aportó ideas sobre por qué cabía esperar que los países en desarrollo exportaran, a través de las transnacionales, productos manufacturados¹¹. Esos países serían receptores adecuados de inversión en ramas ya estandarizadas cuando se tratara

11 Contra lo que se esperaría según el teorema de Heckscher - Ohlin, según el cual dado que el recurso más abundante, en términos relativos, en los PED era el trabajo, las exportaciones debían ser bienes intensivos, también en términos relativos, en el uso de ese factor.

de bienes con altos requisitos de mano de obra o productos de alto valor unitario, capaces de neutralizar los costos de transporte o productos que no requirieran de importantes economías de escala.

Pero esta teoría aún no era suficiente para anticipar los cambios en las fases de los productos y predecir la dirección de los movimientos¹². Apenas lograba describir, *a posteriori*, la expansión exterior de las empresas de Estados Unidos en los sesenta.

La inversión extranjera y la organización industrial

De la misma vertiente de la competencia imperfecta, también en gran medida a partir de las sugerencias de S. Hymer (1960 y 1982), se desprendió el análisis más empírico de la organización industrial ampliado para tomar en cuenta las decisiones de inversión en el extranjero. Ese enfoque plantea posibilidades más interesantes que las de competencia perfecta o monopolio, porque admite que los inversionistas son obligados a elegir entre diversas posibilidades.

En situaciones de oligopolio, la consecución del mejor resultado implica el tomar en cuenta lo que hacen y harán otros competidores; además de maximizar ganancias, los inversionistas buscan permanecer en el mercado. De esta forma se explican decisiones que de otra manera aparecerían como "irracionales".

Para el análisis de la organización industrial, la inversión extranjera es un subproducto del crecimiento de la firma, una prolongación del proceso de creación de subsidiarias en el país de origen. Las empresas exitosas disponen de recursos que les facilitan aprovechar las oportunidades de expansión. Las decisiones de invertir en el extranjero se basan en la existencia de ventajas específicas (ventajas de propiedad), las transacciones se efectúan en mercados no competitivos que les permiten compensar el riesgo de actuar en un medio desconocido o fuera de su control y con estrategias defensivas que buscan anticiparse

12 Su mayor limitación sería evidente durante la fase siguiente a la expansión de las grandes empresas de Estados Unidos cuando, en respuesta al "desafío americano", se dio la transnacionalización de las empresas japonesas y europeas y la "globalización" del "subsistema de filiales" en la economía mundial. Vernon reconoció esa limitación en un trabajo posterior (1979).

a la competencia (Hymer, 1960). Una explicación menor hace énfasis en la diversificación de los riesgos al ampliar el número de mercados en los cuales actúa la firma. También puede verse la inversión extranjera como una salida a las limitaciones de los mercados de origen (Kindleberger, 1973).

Los oligopolios transnacionales modifican con su presencia la estructura, conducta y desempeño de los mercados en los cuales actúan, porque la introducción de una gran empresa altera el grado de concentración y la magnitud de las barreras a la entrada.

Pero la existencia de ventajas de propiedad por sí misma no explica la inversión extranjera. Las empresas podrían explotar esa condición mediante la simple exportación o a través de la licencia de tecnología. Los factores de localización y la decisión de internalizar las ventajas fueron las razones argüidas para complementar la respuesta. De otro lado, fenómenos como el de la inversión extranjera horizontal requerían de una explicación diferente a la de las iniciativas de integración vertical, que admitían interpretaciones basadas en la necesidad de materias primas y productos básicos localizados en otras regiones. La diferenciación de productos como estrategia para competir se basa en la especificación de características de productos tales que reduzcan la elasticidad de su demanda. Esto es más posible para algunas industrias que para otras, y cuando las empresas tienen éxito en esta propuesta retienen conocimientos de la producción y comercialización de productos. El capital estaría atado a unas industrias adquiriendo una cierta especificidad. Esto significó un avance respecto a los enunciados del planteamiento neoclásico original. Ahora se podría pensar en una movilidad del capital entre países, al interior de un mismo sector, como más viable que el tránsito del capital de un sector a otro dentro del mismo país (Caves, 1971).

Con el desarrollo de estas ideas de competencia imperfecta también fue más fácil aceptar que la noción de una relación directa entre grado de monopolio y reducción de la competencia era falsa y que este aserto podía demostrarse en el caso de la inversión extranjera. En un oligopolio las empresas son obligadas a adelantarse a la posibilidad de que otras amenacen su posición de control de una porción del mercado si llegaren a obtener una ventaja comparativa en el proceso de producción o de mercadeo. Este comportamiento, al ser común a todas las empresas, es el que garantiza la estabilidad del oligopolio. De ahí que pueda verse el origen de la motivación de la inversión extranjera en la

necesidad de mantener esa estabilidad. Si una firma invierte en el exterior será imitada por sus competidoras, en una estructura de mercado oligopólica, para impedir que las aventaje por realizaciones obtenidas afuera capaces de perturbar el equilibrio de fuerzas ya alcanzado (Knickebocker, 1973).

Esta contribución permitió entender por qué se tomaban decisiones aparentemente irracionales, como aquéllas que llevaban a la instalación de varias plantas de diferentes transnacionales en países con un tamaño de mercado que no correspondía a las exigencias de escala de esas inversiones. Pero dejó sin explicación lo que inducía a la primera empresa que había desencadenado el proceso imitativo a invertir en el exterior.

La teoría de la internalización

Otra corriente, a mediados de los años setenta, se detuvo en nuevas motivaciones de la inversión extranjera. Las empresas podían tomar esa decisión porque perturbaciones en el suministro de materias primas o servicios requeridos para la producción aconsejaban descartar la compra y emprender el autoabastecimiento. Esta explicación ofreció una salida analítica a las innumerables contribuciones empíricas de la teoría de la organización industrial. En cierta forma, retomó el marco neoclásico al darle al mercado el rol central en los determinantes de la inversión externa directa.

Según uno de los gestores de la teoría de la internalización, la inversión extranjera sí se explica por los mecanismos de mercado, así sea como respuesta a sus imperfecciones:

...la esencia de la teoría de la internalización es el reconocimiento de que son las imperfecciones del mercado las que permiten la operación eficiente del comercio y de la inversión internacionales. Ella muestra que las multinacionales se desarrollan en respuesta a los controles y restricciones impuestos por los gobiernos, los cuales se oponen a las justificaciones teóricas del comercio y la inversión directa, privados, libres... El proceso de internalización permite a las multinacionales superar las externalidades que resulten de esas restricciones¹³.

13 Rugman, 1981, p. 27, citado por Fristch y Franco, *op. cit.*, enero de 1988, p. 25.

El origen de esta teoría está en un artículo de Coase (1937) (que a su vez desarrolla las ideas de Knight, 1921), en su afirmación de que cuando el mercado no asigna los recursos lo hacen las firmas y que ésta es una situación de mercados imperfectos. La decisión de "internalizar" ocurre cuando existe incertidumbre en cuanto a la evolución probable del escenario escogido como referencia para tomar la decisión, cuando no se pueden organizar mercados futuros y cuando existe monopolio bilateral, en un contexto de abastecimiento dependiente de empresas localizadas en el exterior (Buckley y Casson, 1976).

Otro caso de "falla de mercado" se presenta cuando los bienes o actividades pueden ser tratados como "bienes públicos". Un ejemplo muy descriptivo es el de la tecnología: el consumo individual no altera la oferta y no existe el principio de exclusión: se puede usar ese bien sin asumir los costos de su concepción. Además, la tecnología no puede ser revelada al comprador potencial pues perdería su valor. Su utilidad será revelada en el momento del consumo (Akerlof, 1977). De otro lado, la actividad de Investigación y Desarrollo (*I&D*), que produce las innovaciones, toma tiempo, tiene riesgo y es incierta; su producción, dada su especificidad, suele ser intercambiada en un marco de monopolio bilateral.

Un grado tal de imperfección del mercado lleva entonces a la decisión de internalizar y "transnacionalizar": al instalar una filial en el mercado, que antes se abastecía mediante exportaciones, se cubren los costos de desarrollo¹⁴, o se "internalizan" externalidades (tarifas, prohibiciones).

A esta interpretación le falta, sin embargo, una justificación de la noción que la lleva a suponer que los costos de la internalización serán significativamente menores a los del suministro a través del mercado. Esta objeción es válida en términos de su propio marco de referencia teórica, lo que no impide considerar, como aquí se hace, su contribución a la comprensión de por qué invierten las firmas en el extranjero, desde una perspectiva microeconómica.

14 Es una alternativa a la venta o al licenciamiento de la tecnología, se internaliza la externalidad de la inexistencia de un mercado "completo" de tecnologías: Hirsch, 1976; Rugman, 1980; Agmon & Hirsch, 1979 y Telecio, 1979, citados por Frisch y Franco, *op. cit.*

El enfoque ecléctico

El enfoque ecléctico surgió como epílogo de los trabajos neoclásicos sobre el comercio internacional y el movimiento internacional de factores, desarrollados separadamente durante los sesenta y setenta, y que convergieron en la propuesta de John Dunning (1977 y siguientes).

Los antecedentes inmediatos del enfoque fueron dos vertientes del análisis neoclásico. Por un lado, algunos estudios trataron de darle mayor realismo a la teoría ortodoxa del comercio internacional, a la teoría de las ventajas comparativas (modelo Heckscher-Ohlin), mediante la consideración de otros elementos de la producción (neofactores) y de funciones de producción diferentes, imperfecciones de mercado y de dotaciones de empresas (en vez de dotaciones de países).

Por otro lado, se acudió tanto a la teoría ortodoxa de la localización (de la producción) como a la doctrina neoclásica de la inversión para intentar entender la composición y el crecimiento de la inversión extranjera mundial, desde los años sesenta.

No fue mucho lo que se avanzó por estos caminos (Hufbauer, 1970). Más se obtuvo con el desarrollo paralelo, a partir de los estudios de organización industrial, que hizo énfasis en la dotación propia de las firmas y cuyo mayor exponente fue Stephen Hymer (1960)¹⁵.

La convergencia de las teorías del comercio y de la inversión extranjera ya se anticipaba debido a la identidad de algunas de las variables que explicaban el comercio y la inversión en uno y otro marco: el conocimiento y la tecnología fueron incorporados a los modelos de las dos aproximaciones, al igual que la existencia de imperfecciones en los mercados, entre otras variables asimiladas.

15 Esta tendencia ya fue vista como culminación de la vertiente de competencia imperfecta. Caves (1971 y 1974) desarrolló la idea de Hymer para explicar la inversión extranjera directa en términos de dotación de las empresas, en especial debido a la mayor capacidad de algunas firmas para diferenciar sus productos en el mercado; Johnson (1970) explicó las ventajas de las empresas que invertían afuera con base en la superioridad de su conocimiento del proceso productivo. Vernon y sus seguidores, en especial Knickerbocker, adoptaron un enfoque de mayor énfasis en el comportamiento (conducta) de las empresas.

Dunning (1977) integró en su enfoque ecléctico los dos aportes. Los antecedentes inmediatos para esta fusión fueron la teoría del ciclo del producto de Vernon (1966), la contribución de Horst (1972), sobre la importancia del **tamaño de la firma** como variable clave para entender la inversión directa y el comercio, y otro trabajo del mismo Dunning (1973), a propósito de la entrada del Reino Unido a la Comunidad Económica Europea, que estableció la necesidad de ver el comercio y la inversión en el extranjero como alternativas de "envolvimiento" (*involvement*) extranjero, a partir de dotaciones de **propiedad y localización** diferentes.

A partir de esa idea, el autor propone una explicación **sistemática** de la inversión extranjera como una de las opciones que se presentan a la empresa que tiene operaciones en el extranjero. La posesión de algunas ventajas lleva a la "internalización" de sus beneficios, a la decisión de invertir (en vez de comercializar la producción)¹⁶ en el extranjero.

Para que la empresa concluya que es mejor producir en el extranjero deben conjugarse tres elementos: que la empresa tenga o pueda adquirir activos que otras empresas no estén en condiciones de adquirir; que le convenga más internalizar esos activos que venderlos o adquirirlos, y que prefiera asociarse con los recursos locales del país receptor en vez de hacerlo con los del país de origen.

Las empresas transforman insumos para obtener un plusproducto. Si estos insumos están disponibles para todas las empresas y si son específicos de una localidad y sólo pueden ser usados en ella, se está ante **ventajas de localización** (recursos naturales, proximidad de los mercados y legislación sobre cómo usar los insumos). Si los insumos son específicos de la empresa que los utiliza, en la medida en que puede producirlos por sí misma o comprarlos a otros, reteniendo su propie-

16 La diferencia con la teoría de la internalización es que ésta hace más énfasis en las imperfecciones del mercado que en el ámbito de las opciones de la empresa, aunque en realidad los dos desarrollos son similares. Una y otra corriente disputan cuál tiene mayor grado de originalidad y cuál puede ser considerada como un caso particular de la otra. Se puede convenir que el estudio comentado (Dunning, 1977) es el más completo y sistemático entre los que tomaron como eje del análisis de la inversión extranjera el estudio de las motivaciones para "internalizar" la producción.

dad exclusiva o casi exclusivamente, entonces se obtienen **ventajas de propiedad**. Las ventajas de localización definirán si los mercados externos son abastecidos mediante exportaciones o con producción doméstica y las ventajas de propiedad permitirán identificar a las empresas que abastecerán esos mercados.

Las ventajas de internalización dirán por qué la compañía preferirá emprender ella misma la producción en el extranjero en vez de vender o licenciar los conocimientos que posee y que le otorgan una posición preferencial en el mercado. Esto ocurrirá cuando existan distorsiones importantes en la asignación de los recursos ya sea por las imperfecciones de los mercados o por la injerencia gubernamental.

Las ventajas de propiedad no sólo inducirán la inversión extranjera sino que aumentarán la competitividad de la economía. La tesis es que esa competitividad internacional es atribuible no sólo a la posesión de más recursos o de activos especiales sino "al deseo y la habilidad" de las empresas para internalizar las ventajas resultantes de su posesión.

La internacionalización de la producción es la expresión de la decisión de los oligopolios del país de origen de "internalizar" los beneficios derivados de la posesión de unas ventajas especiales o de minimizar los riesgos de un abastecimiento incierto; es el resultado, en todo caso, de la existencia de imperfecciones de mercado que estimularán las prácticas no competitivas en el país huésped; tenderá así a aumentar la concentración de la propiedad mediante la absorción de empresas locales y otras modalidades de conducta de las empresas transnacionales, *ET*, en los países anfitriones (Dunning, 1977).

Un estudio más detallado de esta teoría orienta ulteriores indagaciones sobre la Inversión Extranjera Directa, *IED*, y sobre los países en desarrollo, *PED*. Así, por ejemplo, los sectores en donde será más frecuente y mayor la participación de las *ET*, si se compara con los mismos indicadores en el país de origen, según lo previsible para esta teoría, serán: aquellos intensivos en capital, las manufacturas intensivas en *I&D*, las industrias que abastecen consumidores de marcas o las que requieren grandes escalas para que su producción sea rentable, los servicios intensivos en capital o en habilidad tales como seguros, bancos o construcción a gran escala y actividades en que la integración espacial de insumos, productos o mercados es esencial para la eficiencia, tales como hoteles y empresas aéreas.

En todas esas actividades, coherente con el argumento, se requieren dotaciones ventajosas y sólo poseídas por las *ET* y, más aún, en todas ellas se observa, según Dunning, una alta propensión a ser internalizadas a través de las fronteras nacionales.

La teoría también responde interrogantes sobre los casos en que las *ET* invertirán **en un país determinado**. Los incentivos a evitar las desventajas o a "capitalizar" las ventajas de las imperfecciones en los mecanismos externos de la asignación de recursos, o, lo que es lo mismo, la propensión a internalizar la producción, se encuentran o en el sistema de precios o en la intervención del Estado en la economía.

La existencia de rentas asociadas a barreras a la entrada de nuevos competidores, de altos costos de las transacciones, de actividades interdependientes cuyas economías no se pueden medir exactamente y de incertidumbre promueven la internalización de las labores productivas. Del mismo modo, la producción de bienes o servicios asimilables a los servicios públicos, como la tecnología, cuya venta alienaría características no pagadas por el precio de venta, en especial en el caso del conocimiento no patentable, lleva al propietario innovador a invertir en vez de licenciar la tecnología en el extranjero.

La intervención estatal promueve la internalización, directamente, en algunos casos, como cuando da apoyo a las labores de *I&D* de sólo algunas empresas por considerarlo más eficiente (en el país de origen fundamentalmente), e, indirectamente, en otros, como cuando las empresas deciden elaborar una estrategia global y especializar producciones y procesos en el extranjero debido a la existencia de diferentes políticas (que distorsionan la asignación de los recursos) en distintos países¹⁷.

Otras razones para internalizar a través de las fronteras son: reducir riesgos y costos de las tasas fluctuantes de cambio (Aliber, 1971); suavizar los efectos adversos de la legislación o de las políticas gubernamentales, por ejemplo, con respecto a remisión de dividendos; sacar ventaja de los diferenciales entre tasas de interés y de los avances y

17 Por ejemplo, se manipulan los precios intrafirma cuando existen diferentes tasas impositivas, con el fin de declarar mayores beneficios en los países donde el tributo sobre utilidades es menor: Dunning, 1977.

rezagos de los pagos intragrupo; y, finalmente, ajustar la distribución de sus activos entre diferentes áreas monetarias.

En los países anfitriones, recientemente, han surgido tendencias a cambiar los términos de la relación con las transnacionales mediante el aumento de la vigilancia de las prácticas de transferencia, vía precios, y mediante la sustitución de la antigua *IED* por nuevas formas de inversión, *NFI*: contratos de licenciamiento o de "desempaquetamiento" de tecnología, entre otros (Oman, 1986). Estas tendencias llevan a las *ET* a modificar sus decisiones de internalización a través de las fronteras nacionales.

La teoría también ayuda a explicar, en parte, los cambios sectoriales de la *IED*, a través del tiempo. Toda decisión tiene costos y beneficios. A medida que los mercados sean más perfectos disminuirán más las ganancias de la internalización; así se puede explicar la tendencia a externalizar las fuentes de materias primas y productos básicos: Reddaway (1968) encontró que de las filiales británicas creadas inicialmente para internalizar ese suministro sólo quedaban 4% cumpliendo ese papel.

La presentación inicial de esta versión de la teoría explica la inversión extranjera como resultado de la posesión de ventajas de propiedad y de la decisión de internalizarlas. La propuesta "eclectica" de Dunning, como ya se dijo, fue integrar esa teoría a la de la localización y a otras como la del tamaño de la firma y la de la organización industrial para producir una interpretación total de la **internacionalización** de la producción.

De esa manera, se precisan algunos puntos sobre la internalización, con importantes derivaciones para cuestiones específicas como la transferencia de tecnología y el comportamiento oligopolista de las *ET*. Se concluye que:

1. Existen ventajas en la internalización y mantenimiento de las actividades de *I&D* en el país de origen. A medida que la tecnología se estandariza, la difusión a otras localizaciones es más rápida;
2. las *ET* que producen en diferentes medios ambientes coordinarán sus actividades según esas diferencias. Por ejemplo, en Italia no se reconocen las patentes farmacéuticas y las *ET* se ven obligadas a no comercializarlas; en los *PED* tampoco las comercializan pero por razones diferentes: las *ET* rehúsan licenciar tecnología en casos en que el mantenimiento de la calidad es fundamental para su permanencia en el mercado y no existen garantías de control en esos países;

3. la internalización, y ésta es quizá la conclusión con implicaciones más importantes, ofrece ventajas, comparada con el comercio internacional. Una *ET* con ingresos diversificados puede explotar mejor las ventajas de las imperfecciones en diversos mercados a través de la manipulación de los precios, el uso de avances y rezagos de pagos en las transacciones intragrupo, la adquisición y control de información, y la extensión de los beneficios disfrutados por las firmas nacionales multiplantas a nivel internacional;

4. la extensión de la teoría del oligopolio a nivel internacional (Knickerbocker, 1973) dice que en la medida en que la compañía perciba sus mercados extranjeros como parte de una estrategia global, la decisión de internalizar ventajas puede ser crucial para las decisiones de localización de los líderes y de los seguidores.

En síntesis, la versión total, **sistémica** de la teoría ecléctica de los vínculos de una economía con el resto del mundo, dice que la competitividad internacional de un país dependerá de las dotaciones de factores de localización y de propiedad de sus firmas *vis à vis* de las de otros países, y de los costos de transferencia de los bienes y servicios de un país a otro. Las ventajas de localización definirán **dónde** tendrá lugar la producción, esto es, el tipo de "envolvimiento" internacional de la economía estudiada.

Para la vertiente ortodoxa, este es **el estado del arte** en cuanto se refiere a la inversión extranjera (Fristch y Franco, enero de 1988). Los desarrollos de la teoría de la firma, de la organización industrial, de la competencia imperfecta, del oligopolio y de la localización, aplicados al contexto internacional de una forma "ecléctica", permiten explicar la inversión en el extranjero como una decisión entre otras alternativas de actividades fuera del país, estimulada por la confluencia de unas características de la firma y de los mercados donde opera (incluyendo sus imperfecciones y la intervención estatal). La utilidad de este enfoque para el estudio propuesto radica en que permite diferenciar comportamientos de las *ET* según varias características, tales como origen del inversionista, sector donde opera y tamaño de la firma, entre otras, lo cual posibilita anticipar bajo qué condiciones es razonable esperar que la inversión extranjera afluirá a un país y cuáles diferencias entre inversionistas pueden ser explotadas por el país receptor para mejorar su posición negociadora.

La teoría ecléctica no se pregunta por el escenario donde ocurren las acciones de las ET. Para conocerlo, es preciso acudir a las teorías no ortodoxas, cuyo análisis se centra en la evolución de la economía mundial, en las relaciones de desigualdad entre los distintos países que explican por qué las "ventajas de propiedad y de localización" tienden a concentrarse en un grupo de estos, por qué la transnacionalización se da en un momento y no en otro, y que le señalan límites a la discusión teórica sobre las posibilidades que tienen los países anfitriones de alterar los términos de sus negociaciones con las transnacionales.

Una lectura marxista

La teoría marxista sobre los aspectos internacionales de la acumulación del capital giró por largo tiempo alrededor de la ortodoxia establecida por dos de sus pensadores clásicos: V. I. Lenin y Rosa Luxemburgo¹⁸. Una vez superada la discusión de Lenin con Luxemburgo sobre el papel de los mercados exteriores en la acumulación capitalista y de Lenin con Kautsky sobre la tendencia a la consolidación de un ultraimperialismo, la noción leninista de **imperialismo**, última fase del capitalismo, sobrevivió por cuatro largas décadas para caracterizar la economía mundial hasta los años sesenta.

Los desarrollos posteriores a la teoría leninista del imperialismo, última fase del capitalismo, partieron del reconocimiento de los cambios en la organización mundial de la economía y de la necesidad de interpretar los fenómenos nuevos originados, primero, en la expansión de las empresas estadounidenses en el resto del mundo, segundo, en el surgimiento de movimientos de liberación nacional en los países en desarrollo, tercero, en la respuesta de las empresas europeas y japonesas al llamado "desafío" americano, y, cuarto, en la realidad de los procesos

18 Véanse de Lenin, V. I., "El imperialismo, fase superior del capitalismo", en *Obras escogidas en tres volúmenes*, Moscú, Editorial Progreso, 1966; *El desarrollo del capitalismo en Rusia (1899)* (según edición de 1908), Medellín, Oveja Negra, 1974; y Apéndice al Tomo II de *El capital*, de Carlos Marx, México, Fondo de Cultura Económica. Y de Rosa Luxemburgo, *La acumulación del capital* (de la edición en alemán de 1912), apéndice, México, Editorial Grijalbo, 1967.

de industrialización en países anteriormente especializados en la producción de bienes primarios.

No existen teorías marxistas de la inversión extranjera propiamente tales. El punto de partida metodológico es histórico y sistémico. El movimiento de capitales entre países se explica subsidiariamente como parte de la interpretación sobre las fases de la economía capitalista a nivel mundial, como expresión de las contradicciones entre las clases y entre los espacios nacionales y las instancias supranacionales, y como manifestación de unas leyes de comportamiento inherentes al sistema capitalista de producción.

De otro lado, los marxistas, con su vocación de **interpretar para transformar** la realidad, han tenido siempre una intención política e ideológica en sus análisis, lo cual hace sus aportes más ricos por la variedad de fuentes y de disciplinas a que recurren, pero, al mismo tiempo, más difíciles de ordenar con el criterio de definir su contribución a la construcción de un pensamiento analítico riguroso y científico¹⁹.

Un intento de continuar el trabajo analítico de Lenin se encuentra en la obra de Arrighi sobre *La geometría del imperialismo*. A partir de la recuperación de las fuentes del análisis clásico, en particular del aporte de Hobson, el autor propone una explicación del imperialismo en la fase de expansión del capitalismo estadounidense.

Estudiando casos nacionales diferentes a los analizados por Lenin, Arrighi ve que en Estados Unidos el dominio del capital financiero sobre el industrial²⁰ fue un fenómeno transitorio ya que las corporaciones aprendieron a hacer uso de sus fuentes internas y a depender menos de los bancos.

La política exterior de Estados Unidos, en consecuencia, fue influenciada por los intereses de la corporación industrial y no por los de los

19 Según Arrighi (1978, pp. 21 y ss.), los roles que debe cumplir la teoría en la praxis revolucionaria a menudo no cumplen las reglas del trabajo científico: dar confianza en el éxito de la acción; reproducir y ampliar el consenso y servir de referencia ideológica. En cuanto a la primera función, eso lleva a olvidar la relatividad histórica de las definiciones; la segunda hace que cuanto menos precisa y más ambigua sea la teoría, mejor; y la tercera acarrea las definiciones.

20 característico según Lenin del imperialismo, última fase del capitalismo.

grupos financieros. Inclusive, hasta la Gran Depresión, los banqueros rara vez participaron directamente en los programas de desarrollo industrial en el exterior. A partir de 1935 tal colaboración fue necesaria. El Estado del New Deal, de Roosevelt, fue estructurado dentro de una propuesta keynesiana para combatir el subconsumo y los excesos de liquidez, pero no llegó a perfilarse como un capitalismo de estado, a la alemana.

En Estados Unidos, el capitalismo tuvo una proyección supranacional, simultánea con el establecimiento de su hegemonía en el mundo. Fue un resultado de la expansión de las firmas nacionales en el plano internacional²¹.

La inversión extranjera directa de las empresas estadounidenses, a principios del siglo XX, habría sido el resultado del tamaño de las corporaciones nacionales y de su condición oligopólica, siendo un arma más, entre las de su arsenal competitivo. Este tipo de inversión es completamente diferente a la de las fases previas del expansionismo capitalista: el comercial y el financiero. El proteccionismo de los países receptores limita la exportación de mercancías y la Primera Guerra Mundial restringe la exportación de dinero.

La guerra favoreció la concentración de ventajas tecnológicas, de transporte y financieras en los Estados Unidos, reforzando aún más la tendencia a la expansión internacional vía inversión externa directa.

Las distintas fases de la emigración de la industria estadounidense, a principios del siglo XX, hacia Europa y América Latina, muestran las contradicciones y límites de ese movimiento de capital. En un comienzo, sólo se trató de cautivar un mercado protegido, mediante el establecimiento de una filial, dado un tamaño mínimo de ese mercado. A medida que cambiaron las técnicas y la organización de la producción, esos mercados dejaron de tener el tamaño adecuado, y la etapa de expansión "fácil" se agotó.

En un segundo momento, se impuso la exportación de mercancías y de utilidades desde la filial hacia otras economías nacionales. El mode-

21 En este punto Arrighi, como Baran y Sweezy (1966), se apoya en Hymer (1970).

lo de protección limitaba la repatriación libre e impedía la multinacionalización de la base productiva de la empresa transnacional.

En la tercera fase, la expansión deja de ser "extensiva"²² y pasa a ser "intensiva"²³. En los años treinta, sólo algunas grandes corporaciones se encontraban en la tercera fase, y fue exactamente en ese momento cuando la disgregación de la economía mundial y el quiebre del patrón oro interrumpieron la convertibilidad internacional de las monedas, condición de la universalización de los movimientos de capital.

Adicionalmente, en varios países europeos, el Estado opuso resistencia nacionalista a la entrada de empresas de los Estados Unidos. La Segunda Guerra fortaleció las tendencias a la autarquía y al capitalismo de Estado, según Arrighi, al tiempo que creó las bases para la nueva ola migratoria, que habría de venir veinte años después, esa vez sí de capital transnacional propiamente tal.

De esa manera se explica, desde un punto de vista histórico, por qué se da la inversión externa directa en un momento y no en otro, y por qué cambian la intensidad y las características de la proyección internacional de las corporaciones de los Estados Unidos. Estos mismos hechos fueron la base del surgimiento y evolución de las ya reseñadas teorías ortodoxas y no ortodoxas sobre la inversión extranjera, a las que faltaba una interpretación del contexto en el cual ocurrieron los cambios.

Otro aporte de Arrighi es el de la perspectiva multidisciplinaria de su análisis. El imperialismo es un fenómeno político, militar y económico y las formas de su expresión son variadas y específicas de cada momento histórico.

El proyecto rooseveltiano para la segunda posguerra creó las bases de la efectiva "internacionalización" del capital estadounidense: formalizó la supremacía militar y económica de Estados Unidos dentro de un orden jerárquico entre Estados, como garante de la paz universal para, de esta manera, propiciar la expansión "fácil" y "relativamente indolora" de las corporaciones. Ese orden restauró la convertibilidad internacional de las monedas y permitió, mediante el debilitamiento del capitalismo de estado

22 sobre la base de reproducción de filiales con estructura similar.

23 donde las filiales hacen parte de la cadena productiva de una misma firma.

en Europa, la formación de mercados europeos amplios, abiertos a la inversión de las grandes compañías estadounidenses.

El impulso a la transnacionalización del capital en los años sesenta tuvo como rasgo peculiar el que las corporaciones dejaron de ser empresas domésticas que realizaban operaciones internacionales y pasaron a ser conglomerados orientados hacia el mundo. La empresa transnacional propiamente tal, es decir, aquélla que se gerencia teniendo en cuenta un abanico de alternativas de valorización situadas en diferentes países, surge efectivamente en la década de los sesenta (Baran y Sweezy, 1966) y adquiere tal fortaleza que sobrepasa el ámbito de cualquier Estado-nación, inclusive el de su origen.

A principios de los setenta, los intereses de las transnacionales, que especulan contra el dólar en lugar de repatriar sus utilidades, debilitan el poder financiero de los Estados Unidos, una de las bases en las cuales se apoyaba la expansión estadounidense. La crisis del sistema monetario financiero fue producto, para Arrighi, de las maniobras de las corporaciones, ya no sólo estadounidenses sino europeas y japonesas, cuyo surgimiento competitivo en los sesenta, en respuesta al "desaffo americano", había reproducido, entre otros, su comportamiento especulativo.

El desarrollo del capitalismo internacional recibió, según el mismo autor, el doble impulso de la tendencia a la anarquía en las relaciones entre los Estados y la guerra, característicos de la primera mitad del siglo, y el de la paz jerárquica que se estableció en la posguerra.

La una expresaba los intereses del capital financiero y la otra los del nuevo capitalismo transnacional, opuestos entre sí. Las grandes empresas mercantiles del pasado y las altas finanzas operan anárquicamente en el **mercado**; la coordinación de la división internacional del trabajo que efectúan es informal. Las transnacionales, por el contrario, organizan las labores en el espacio mundial, con una perspectiva de **empresa**, jerárquica y formal.

Para unas y otras, la existencia de Estados-naciones tiene un sentido opuesto: para las empresas mercantiles, esa existencia es condición de la suya propia; para las transnacionales, la expansión efectuada en la base de la proyección intensiva organiza una división del trabajo transfronteras, al interior de la firma, que se opone a la división territorial del mundo en Estados y naciones.

La raíz principal del capitalismo transnacional es, según Arrighi, la "indocilidad" de la fuerza de trabajo, que recorta los márgenes de ganancia y obliga a las empresas a restablecer el orden jerárquico a escala transnacional, para impedir la reducción de los beneficios en el lugar de origen. Con esto el autor no niega que la otra gran tendencia, la del subconsumo, analizada por los marxistas y Hobson, que explica el potencial permanente de crisis que tiene el capitalismo, también actúe y explique los desplazamientos del capital "hacia afuera". Sólo quiere decir que considera más importante, en la fase de expansión transnacional de las grandes empresas, la tendencia a la caída de la tasa de ganancia, producto de la presión de los trabajadores sobre ese margen.

En este aspecto Arrighi polemiza con los marxistas y con Hobson y afirma que el subconsumo es característico de finales del siglo XIX pero que las tendencias cambiaron con la preeminencia de los Estados Unidos como centro de la acumulación capitalista y con la introducción de la organización científica del trabajo o taylorismo, el cual dio margen a reajustes salariales vinculados con aumentos de la productividad²⁴.

El punto de vista de Arrighi muestra un desarrollo marxista original y ceñido a los principios teóricos del marxismo. Se trabaja con un método que destaca el análisis de las contradicciones entre el capital y el trabajo, los límites a la valorización del capital en cada fase histórica de su trayectoria y las formas que ha encontrado para superarlos. Y es en ese marco, y sólo en ese, donde se proponen hipótesis para explicar el movimiento internacional del capital. No hay aquí, sin embargo, un análisis de los determinantes de la inversión extranjera que se pueda contrastar con los argumentos de otras teorías. Los autores marxistas que se han ocupado de la firma transnacional (Baran, Sweezy, Palloix) lo han hecho de una forma similar a la utilizada por los de la organización industrial. Queda aún mucho trabajo por hacer para intentar la elaboración de una teoría comprehensiva que articule los niveles macrosistémico y microorganizacional de la internacionalización del capital.

24 Una observación *non sancta* para los marxistas de viejo cuño, pero que resulta familiar para los seguidores de la teoría de la regulación (Aglietta, Boyer y Lipietz, entre otros), quienes reconocen en la realidad los hechos del crecimiento del poder adquisitivo de los salarios y de la diferenciación dentro de la clase trabajadora en los países desarrollados y, en alguna medida, en los países en proceso de industrialización.

A MANERA DE CONCLUSIÓN

Esta revisión parcial, como todas, de la literatura sobre los determinantes de la inversión extranjera, es una herramienta útil para entender que las razones por las cuales hay o no inversión foránea en un país en un momento determinado:

- no se pueden entender acudiendo a una teoría general, válida para cualquier momento y lugar;
- no se agotan, y en muchos casos nada explican, en las medidas que tomen los gobiernos receptores para atraer esa inversión a su territorio;
- requieren de un análisis complejo y específico que caracterice la economía receptora, las especificidades y tamaño de su mercado, las prioridades del desarrollo y las condiciones de la competencia entre las transnacionales en los sectores hacia los cuales se las desea atraer.

BIBLIOGRAFÍA

- Akerlof, G. (1977), "The Market for Lemons", en *Quarterly Journal of Economics*, No. 92, 1977.
- Aliber, R. (1970), "A Theory of Direct Investment", en Kindleberger, C. P., (editores), *The International Corporation*, Cambridge, MIT Press, 1970.
- Arrighi, Giovanni (1978), *Geometría del imperialismo*, México, Siglo XXI Editores, 1978.
- Baran, Paul y Paul Sweezy (1966), *El capital monopolista, ensayo sobre el orden económico y social de Estados Unidos*, 5a. edición, México, 1972.
- Bitar, Sergio (1986), "La política de inversión extranjera de Estados Unidos", en *Comercio exterior*, Vol. 36 (10), México, octubre 1986.
- Buckley, P. J. y M. C. Casson (1976), *The Future of the Multinational Enterprise*, Londres, The MacMillan Press, 1976.
- Casar, José (1988), *An Evaluation of Foreign Direct Investment Policy in Mexico*, ILET, mecanografiado, 1988.
- Caves, Richard (1974), "Causes of Direct Investment: Foreign Firms' Shares in Canadian and United Kingdom Manufacturing Industries", en *Review of Economics and Statistics*, 56, agosto 1974.
- ,(1971), "International Corporations: the Industrial Economics of Foreign Investment", en *Economica*, Vol. 38, No. 149, Londres, 1971.
- ,(1982), *Multinational Enterprises and Economic Analysis*, Cambridge U. P., 1982.
- Coase, R. H. (1937), "The Nature of the Firm", en *Economica*, 4, noviembre 1937.
- Dunning, John (1973), "The Determinants of International Production", en *Oxford Economic Papers*, 25, noviembre 1973.
- ,(1977), "Trade, Location of Economic Activity and the Multinational Enterprise: Search for an Eclectic Approach", en Ohlin, B. et al. (editores), *The International*

Allocation of Economic Activity. Proceedings of a Nobel Symposium held at Sockholm, MacMillan Press, 1977.

Fritsch, Winston y Gustavo Franco, "Investimento direto: teoria e evidencia empírica", en Departamento de Economia, Pontificia Universidad Católica de Rio de Janeiro, enero de 1988.

Graham, E. M. (1974), *Oligopolistic Imitation and European Investment in the United States*, Tesis Doctoral inédita, Harvard Business School, 1974.

,(1978), "Transatlantic Investment by MN Firms: a Rivalistic Phenomenon?", en *Journal of Post-Keynesian Economics*, No. 1, 1978.

Grupo de los Treinta (1984), *Foreign Direct Investment, 1973-1987, A Survey of International Co.*, Nueva York, 1984.

Hamado, H. (1965), "Economic Growth and Long Term International Capital Movements", en *Yale Economic Essays*, Yale, 1965.

Hirsch, S. (1976), "An International Trade and Investment Theory of the Firm", en *Oxford Economic Papers*, No. 28, julio 1976.

,(1974), "Capital and Technology Confronting the Neofactor Proportions and Neo-technology Accounts of International Trade", en *Welt Wirtschaftliches Archive*, 110, No 4, 1974.

Horst, T. (1974), *American Exports and Foreign Direct Investment*, Harvard University of Economic Research Discussion Papers, 362, mayo 1974.

, (1972), "Firm and Industry Determinants of the Decision to Invest Abroad: An Empirical Study", en *Review of Economics and Statistics*, No. 54, agosto 1972.

Hufbauer, G. C. (1970), "The Impact of National Characteristics and Technology on the Commodity Composition of Trade in Manufactured Goods", en Vernon, R. (editor), *The Technology Factor in International Trade*, Nueva York, Columbia U. P., 1970.

Hobson, J. A. (1902), *Imperialism. A Study*, Londres, Allen & Unwin, 1902.

- Hymer, Stephen H. (1982), *La compañía multinacional, un enfoque radical*, Madrid, H. Blume Ediciones, 1982.
- , (1960), *The International Operations of National Firms: A Study in Direct Foreign Investment*, Tesis Doctoral, MIT, Cambridge, 1960.
- Johnson, Harry (1970), "The Efficiency and Welfare Implications of the International Corporation" en Kindleberger, C. P. (editor), *The International Corporation*, Cambridge, Mass., MIT Press, 1970.
- Kindleberger, C. P. (1969), *American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment*. New Haven, Yale, University Press, 1969.
- Knickerbocker, P. T. (1973), *Oligopolistic Reaction and the Multinational Enterprise*, Cambridge Mass, Harvard University Press, 1973.
- Kojima, K. (1973), "A Macro-economic Approach to Foreign Direct Investment", *Hitotsubashi Journal of Economics*, No. 14, 1973.
- Kuhn, Thomas (1962), *La estructura de las revoluciones científicas*, México, Fondo de Cultura Económica, 1971.
- Lahera, Eugenio (1984), *Las empresas transnacionales y América Latina: situación actual y perspectivas frente a la crisis*, Santiago de Chile, Documento Cepal, agosto, 1984.
- Lall, S. (1973), "Transfer Pricing by Multinational Manufacturing Firms", en *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* 35, agosto 1973.
- Lenin, V. I. (1966) "El imperialismo: fase superior del capitalismo", en *Obras escogidas en tres tomos*, Moscú, Editorial Progreso, 1966.
- MacDougall, G. A. D. (1960) "Costos y beneficios de la inversión privada extranjera", en Bhagwati, Jagdish (editores), *Comercio exterior*, Madrid, Editorial Tecnos, 1960.
- Magee, S. P. (1976), "Technology and the Appropriability Theory of the Multinational Corporation", en Bhagwati, J. (editores), *The New International Economic Order*, Cambridge, 1976.
- Martínez, Astrid y Esperanza Martínez (1988), *La inversión extranjera en América Latina. Evolución reciente y legislación comparada*, Bogotá, Fescol, 1988.
- Mundell, R. A. (1957), "International Trade and Factor Mobility", en *American Economic Review* 47, junio, 1957.

- Naim, Moisés (1986), "¿Por qué una empresa invierte en otro país?", en *Trimestre Económico*, No. 210, México, 1986.
- Ohlin, Bertil (1933), *Comercio Interregional e internacional*, Oikos - Tau, Barcelona, 1971
- Oman, Charles (1986), "New Forms of Investment in Developing Countries", en Moran, Theodore, et al., *Investing in Development: New Roles for Private capital?*, Overseas Development Council, New Brunswick and Oxford: Transaction Books, 1986.
- Paus, Eva (1989), "Direct Foreign Investment and Economic Development in Latin America: Perspectives for the Future", en *Journal of Latin American Studies*, Cambridge U. P., Vol. 21, parte 2, mayo 1989.
- Polanyi, Karl (1944), *La gran transformación*, Juan Pablos Editor, 1975.
- Reddaway, W. B., Potter, S. T., y Taylor, C. T. (1968), *The Effects of U k Direct Investment Overseas*, Cambridge UK, Cambridge U. P, 1968.
- Rugman, Alan, *Inside the Multinationals*, Londres, Croom & Helm, 1981.
- Schumpeter, Joseph (1919), *Imperialismo y clases sociales*, Madrid, Tecnos, 1965.
- Strachey, John (1959), *El fin del imperio*, México, Fondo de Cultura Económica, 1962.
- Sutcliffe, B. (1972), "Conclusion" en Owen y B. Sutcliffe (compiladores), *Estudios sobre la teoría del imperialismo*, México, Editorial Era, 1978.
- Unidad Conjunta Cepal/CET, *Las empresas transnacionales y la inversión extranjera directa en la primera mitad de los años ochenta*, contribución al 4o. estudio sobre las empresas transnacionales en el desarrollo mundial, 6 de abril de 1987.
- Vernon, R. (1966), "La inversión internacional y el comercio internacional en el ciclo de productos", en Rosenberg, Nathan, (compilador), *Economía del cambio tecnológico*, Lecturas Fondo de Cultura Económica, 1979, pp. 408-427.
- .,(1979), "The Product Cycle Hypothesis in a New International Environment", en *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, No. 41, 1979.

Weber, Max (1922), *Sobre la teoría de las ciencias sociales*, Barcelona, Península, 1974.

Wells, L. T. (1969), "Test of a Product Cycle Model of International Trade", en *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 83, Harvard, 1969.