



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA  
DE MEXICO

03069

1  
28

UNIDAD ACADÉMICA DE LOS CICLOS PROFESIONAL  
Y DE POSGRADO  
COLEGIO DE CIENCIAS Y HUMANIDADES

MAESTRIA EN DOCENCIA ECONOMICA

"CONSIDERACIONES SOBRE LOS ENFOQUES DE LA  
EMPRESA MULTINACIONAL"

T E S I S  
QUE PARA OBTENER EL GRADO DE:  
M A E S T R I A  
P R E S E N T A:

LIC. NORA CLAUDIA AMPUDIA MARQUEZ

MEXICO, D. F.

1995

FALLA DE ORIGEN



## **UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso**

### **DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

## I N D I C E

<b>INTRODUCCION.</b>	<b>1</b>
<b>EL CONTEXTO TEORICO DE LA EMPRESA MULTINACIONAL.</b>	<b>6</b>
<b>A. LOS ENFOQUES QUE PARTEN DE LOS DETERMINANTES EXTERNOS.</b>	<b>6</b>
A.1 La explicación de la Empresa Multinacional en función de los movimientos internacionales de capital.	6
A.1.1 El punto de vista de la Empresa Multinacional a partir del comercio internacional.	6
"La Empresa Multinacional como ente comercializador en primera instancia."	
A.1.1.1 El enfoque de los flujos de capital.	10
"La expansión de la Empresa Multinacional fundamentalmente como un problema de áreas monetarias y diversificación de riesgos."	
A.11. La Estructura de mercado oligopolica como punto de partida de la Empresa Multinacional.	16
A.11.1. El enfoque de la organización industrial.	17
"La Empresa Multinacional como elemento característico de una estructura industrial oligopólica diferenciada".	
A.11.1.1. La Empresa Multinacional en sustitución de un mercado imperfecto.	24
"Sintetización de la teoría del comercio internacional desde el punto de vista de la teoría del fracazo del mercado y la teoría de los mercados eficientes."	
<b>B. LOS ENFOQUES QUE PARTEN DE LOS DETERMINANTES INTERNOS.</b>	<b>28</b>

B. 1. La Empresa Multinacional como producto de innovaciones organizacionales para economizar costos de transacción.	
B.1.1. El enfoque de la Empresa Multinacional basado en la organización de la firma y/o la administración de negocios.	29
"La Empresa Multinacional como unidad Administrativa"	
B.1.1. El modelo del ciclo de vida del producto.	36
"La Inversión Extranjera Directa como etapa insoslayable dentro de la evolución de un producto."	
C. LA EMPRESA MULTINACIONAL VISTA EN RELACION DE LOS RENDIMIENTOS ESPERADOS DE FACTORES TECNOLOGICOS, ADMINISTRATIVOS Y DE MERCADOTECNIA.	
C.1. Un enfoque general.	42
D. LA EMPRESA MULTINACIONAL COMO RESULTADO DE LAS LEYES DE ACUMULACION CAPITALISTA.	
D.1 El nuevo imperialismo y los elementos de la organización industrial.	50
D.1.1. La Empresa Multinacional como organismo oligopólico.	51
D.1.1.1. La Empresa Multinacional en función de las tasas marginales individuales de ganancia.	54
D.1.1.1.1. La Empresa Multinacional y la tendencia creciente del excedente.	55

D.11. La Empresa Multinacional dentro del problema del intercambio desigual.	58
D.11.1 La competencia, efecto y causa de la Empresa Multinacional.	58
D.11.11 La Empresa Multinacional como elemento fundamental de la internacionalización del capital.	60
D.111. La Empresa Multinacional, monopolios que modifican estructuralmente el modo de producción capitalista.	63
<b>SINTESIS Y COMENTARIOS.</b>	<b>68</b>
<b>BIBLIOGRAFIA.</b>	<b>72</b>

## 1 INTRODUCCIÓN

La importancia de las Empresas Multinacionales (EM) es tal que la dinámica económica tanto a nivel nacional como internacional, se ve fuertemente determinada por el comportamiento y los efectos de la actuación de tales empresas. Sus políticas de crecimiento, de control de mercados, de producción y distribución así como financieras; trascienden el control nacional y limitan la efectividad de las medidas de regulación y las medidas de política económica de una nación. Su influencia sobre las economías nacionales se torna determinante y no meramente circunstancial; sus efectos sobre la balanza de pagos, en particular sobre la cuenta de capital, y sus efectos en la balanza comercial, no son en ninguna forma despreciables, así como tampoco lo son los efectos reales sobre la estructura productiva, el empleo, la estructura comercial, y la estructura financiera de los países donde se instalan y de los países cuyo capital es originario.

Las empresas multinacionales se caracterizan por una creciente complejidad en su estructura y una expansión de sus actividades y mercados que parece no tener límites. Abarcan diversas actividades que van desde la obtención de los insumos y materias primas, hasta la comercialización y prestación de todos los servicios complementarios de manutención e instalación de los productos. De igual forma se caracterizan por la variedad de actividades y productos realizados, ubicándose en todos los sectores de la economía: desde el agropecuario hasta el de servicios; desde la producción de bienes tangibles hasta la producción de bienes intangibles como la teleinformática, el turismo, la administración, consultorías, asistencia técnica etc. Por último sus actividades rebasan el ámbito de lo productivo y a menudo se ubican en la esfera financiera y las actividades meramente especulativas.

Es esta importancia y complejidad la que motiva la elección del presente tema, sobre todo cuando el Gobierno de un país se encuentra en la necesidad de tomar medidas en materia de inversión extranjera directa (IED) y de portafolio, ya sea para reforzar su regulación y/o evitar posibles efectos disuasivos sobre la economía.

En el caso específico de nuestro país el gobierno mexicano ha buscado promover la inversión extranjera, pues considera que por este medio, se puede encontrar una salida a las fuertes presiones de divisas que pesan sobre la economía, una solución a los graves problemas de endeudamiento de las empresas nacionales, una posible recuperación de los niveles de empleo, y un positivo efecto de arrastre sobre las ramas económicas donde estas empresas se instalen.

Los instrumentos utilizados para el logro de estas políticas se relacionan con la capitalización de los pasivos de empresas nacionales endeudadas en moneda extranjera, las posibilidades de constitución de empresas con un 100% de participación del capital invertido en poder de extranjeros; la invitación directa a los inversionistas del exterior a invertir en el país otorgándoseles facilidades por medio de la banca mexicana, el establecimiento de una zona libre para maquiladoras en parte de la península de Baja California, y Sonora, sobre todo en la zona localizada entre Tijuana y San Diego, lo que se ha dado en llamar el nuevo Hong Kong mexicano.

La mayoría de los estudios sobre empresas multinacionales en México, se centran en los efectos de las mismas sobre las variables macroeconómicas más importantes, buscando determinar la influencia y los efectos (positivos o negativos) de la actuación de estas empresas, con la mira de establecer o por lo menos delinear los elementos necesarios para el desarrollo de las políticas adecuadas hacia dichas empresas que coadyuven al desarrollo del país. El problema con estos estudios es que parten de una comprensión insuficiente de las EM, de sus motivaciones y de sus actividades. En esta forma las conclusiones que se desprenden en materia de política económica no siempre inciden en la forma deseada. Es por esto que el presente trabajo se contempla como necesario en la medida en que proporcione una visión global, comparativa, sobre las diversas explicaciones existentes de la EM, de sus objetivos, su dinámica y su comportamiento. Lo que pretende permitir una visión de conjunto sobre lo que dichas explicaciones consideran los determinantes de la empresa, sobre las deficiencias de cada explicación y sobre los instrumentos de política que pueden desprenderse de éstos.

Además el presente trabajo puede constituirse en un material de auxilio en la enseñanza del Comercio Internacional, y la teoría de la empresa, al proporcionar al alumno un panorama sintético de los principales argumentos sobre las EMs.

En función de lo anterior se analiza el desarrollo secuencial de las explicaciones sobre la EM que se consideran más importantes, distinguiendo las variables centrales dentro de cada enfoque y los puntos principales alrededor de los cuales se desarrolla el debate teórico. Sobre todo porque el comportamiento histórico de la EM, determina el desarrollo de cada enfoque. Conforme la EM va evolucionando y diversificando sus actividades, los enfoques teóricos se tornan restrictivos e inadecuados, por lo tanto deben modificarse supuestos y agregarse algunos otros. Algunos enfoques son obsoletos en su totalidad, mientras que otros se acercan en forma parcial a la realidad.

Sin embargo y ante los rápidos cambios de las EMS, ningún enfoque puede ser lo suficientemente general y válido para explicarla, aún cuando se han hecho intentos acertados de generalización. Los esfuerzos de predicción sobre los futuros cambios de las EMS son muy escasos, lo que limita el desarrollo mismo de los enfoques; además de que el acelerado cambio del comportamiento de las EMS impide el establecimiento de un cuerpo teórico lo suficientemente general y conciso como para convertirse en una explicación acertada y válida aplicable a las EMS en general. Por lo que es imposible derivar y delinear políticas generales que busquen afectar por igual a las EMS. Se requieren estudios específicos sobre empresas y ramas específicas.

Es por esto que antes de comenzar una descripción general de los diversos enfoques existentes, se debe partir de establecer que existen varios aspectos de interés. En primer lugar hay tres preguntas que deben plantearse: ¿en qué medida, al intentar construir una teoría a partir de un solo aspecto de la EM ésta queda como una explicación parcial que no puede generalizarse o que no permite comprender la evolución, en el tiempo, de su comportamiento?; y ¿en qué medida aquellos enfoques que buscan enmarcar a la EM en el proceso histórico de acumulación de capital ignoran una serie de factores económicos y administrativos que condicionan el comportamiento no solo de las EM, sino de la dinámica misma del proceso de acumulación?; y ¿en qué medida es válido intentar un enfoque global sobre la EM o en qué medida es más acertado un estudio específico pero flexible sobre determinadas empresas?.

En segundo lugar, independientemente de las divergencias respecto a lo que los enfoques consideraran las causas y móviles de las EMS,

es importante ubicar distintas concepciones acerca del funcionamiento del sistema económico, lo que condiciona y limita el alcance mismo de las explicaciones sobre la EM.

En tercer lugar, es necesario tener como marco de referencia el contexto histórico de la evolución de la EM para comprender las limitaciones y aciertos de los enfoques.

Sin embargo el presente trabajo no puede tocar este tercer aspecto sin rebasar su objetivo, por lo que deja de lado este punto que puede ser realizado en otro trabajo de dimensiones similares.

Así el trabajo se estructura partiendo de la conceptualización de la Inversión Extranjera Directa (IED) e indirecta (IEI), y la empresa multinacional; a continuación el estudio divide las explicaciones sobre las EMs en función de los aspectos que constituyen el hilo conductor de sus análisis, sus móviles y sus efectos.

Con fines analíticos se clasifican los enfoques en tres grandes grupos:

a) Los enfoques que parten de los determinantes externos, como los elementos más significativos en el comportamiento de las EMs. En este grupo encontramos explicaciones que enfatizan obstáculos a la movilidad de factores, la existencia de estructuras de mercado oligopólicas, la existencia de áreas monetarias y diferentes tasas de interés, y la existencia de zonas económicas delimitadas por fronteras políticas.

b) Los enfoques que parten de los determinantes internos. Estas explicaciones enfatizan la organización administrativa interna de la firma, sus estrategias de crecimiento, su disponibilidad y acumulación de recursos internos, y el papel de sus altos mandos directivos en la actividad multinacional de la empresa. Esto no significa que ignoren los determinantes externos, sino que los consideran subordinados a los determinantes internos, que son los que en última instancia hacen a la EM.

c) Enfoques que parten de la lógica de un sistema de producción inmerso en el contexto histórico que envuelve a las EMs, en donde su dinámica se supedita al modo de producción en última instancia, aunque a la vez influye sobre el mismo. es decir que la EM es resultado de dicha lógica. La diferencia con el primer

grupo radica en el enfoque histórico y en la total determinación de la estrategia de la empresa por el proceso de acumulación.

Algunas interpretaciones explican a la EM como el elemento de desfogue de las presiones sobre el sistema de acumulación de excedente y la caída de la tasa de ganancia mediante la exportación de capitales. Otras interpretaciones incluyen elementos desarrollados por otros esquemas teóricos como los referentes a la organización industrial y el carácter oligopólico del mercado; mientras que otros autores ven a la EM como un organismo que agrava aún más el problema del excedente económico.

El papel y el peso de los determinantes varía en cada enfoque, lo que conduce a una diversidad de interpretaciones que pondera en forma diferencial cada determinante.

Cabe mencionar que existen otros trabajos que han clasificado el desarrollo sobre las teorías de las EMS en otro nivel de agregación, tal es el caso de Kurt Unger (1990) quien encuentra dos niveles de desarrollo:

a) Macronivel, donde el análisis se centra en las condiciones impuestas por el ambiente de relaciones entre las EMS y las economías receptoras.

b) Micronivel, donde el análisis se centra al nivel de la firma y las iniciativas de negociación que se dan entre las EMS y los gobiernos receptores.

## EL CONTEXTO TEÓRICO DE LA EMPRESA MULTINACIONAL

### A. LOS ENFOQUES QUE PARTEN DE LOS DETERMINANTES EXTERNOS.

#### A.1. La Explicación de la Empresa Multinacional en Función de los Movimientos Internacionales de Capital.

Durante el siglo pasado, la empresa monopólica no era característica general en el sistema capitalista aún cuando su presencia era importante. Los análisis teóricos se centraban sobre la explicación del fenómeno general del sistema, cuya característica era la competencia entre empresas pequeñas y medianas, sin prestar demasiada atención al fenómeno del monopolio, y mucho menos al problema del oligopolio. Así las explicaciones sobre las empresas se centraban en el problema de la maximización de las ganancias en un sistema de competencia perfecta.

Por ende la explicación a la IED se buscaba en los movimientos internacionales de capital.

#### A.1.1 El Punto de Vista de la Empresa Multinacional a Partir del Comercio Internacional.

"La Empresa Multinacional como ente comercializador en Primera Instancia".

La teoría sobre el comercio internacional desarrollada por David Ricardo y los supuestos de la inmovilidad de los factores, en específico de la inmovilidad del capital, inhibieron el surgimiento de las explicaciones necesarias sobre el fenómeno de la EM.

Durante mucho tiempo la actividad internacional fue predominantemente de importaciones y exportaciones entre firmas independientes que solo tenían operaciones en un país, de forma tal que el comercio internacional y los negocios internacionales eran considerados como sinónimos. Es por eso que las primeras explicaciones sobre la EM se encuentran ligadas a la teoría del Comercio Internacional.

En función de los supuestos de la competencia perfecta y descansando sobre la ley de las ventajas comparativas, la teoría pura del comercio internacional no podía explicar la existencia de las EMs puesto que suponía inmóviles los factores de la producción entre países, y a las firmas comerciales, en diferentes países, enteramente distintas unas de las otras.

Aunado a lo anterior, no podrían formar parte como ventajas comparativas el know how, la destreza administrativa y la mercadotecnia pues estos no se reconocían como factores significativos de producción, a la vez que se suponía que la información se encontraba disponible para todo el mundo, y se adquiriría en forma simultánea.

Ante este panorama fue necesario levantar algunos supuestos restrictivos para poder explicar la existencia misma de las EMs.

El primer supuesto a remover fue el de la inmovilidad del capital bajo el argumento de que la EM constituía un vehículo para dicha movilidad aunque desde luego en función de la comercialización de sus productos. Así se establece que las inversiones entre países ocurrieron a causa de diferencias temporales en la tasa de rendimiento del capital, la EM estaría basada principalmente en los países mejor dotados con capital y cuya productividad marginal es baja, moviendo capital hacia países menos dotados de capital y cuya productividad marginal es más elevada. Los efectos en el largo plazo presuponían el equilibrio del tipo óptimo de Pareto, y los países involucrados como receptores se verían beneficiados por la actividad de la EM, quién les traía no sólo capital, factor escaso, sino progreso y desarrollo.<sup>1</sup>

Así la EM rompía las barreras a la inmovilidad del capital y se constituía en un elemento equilibrador del sistema económico a nivel internacional.

---

<sup>1</sup> Para Richard Caves ("Multinational Enterprise and Economic Analysis". Cambridge Surveys of Economic Literature. Cambridge University Press. N.Y. 1982), un teórico contemporáneo de la EM, este tipo de análisis puede ser útil en la comprensión de la EM si se acepta a ésta como una arbitradora de capital que busca maximizar beneficios por medio de mover acciones de capital de países donde el rendimiento es bajo, hacia países donde el rendimiento es alto. Si estas diferencias en las tasas de rendimiento corresponden a diferencias en la productividad marginal del capital, entonces puede concluirse que la actividad de la EM incrementa el ingreso real mundial.

De este tipo de análisis se desprendería la concepción de la EM como vehículo del desarrollo para el país receptor, y elemento, distribuidor del ingreso a nivel internacional. La escasez de capital en un país permitiría la afluencia de las empresas al mismo debido a su alta productividad marginal. Solo restaba facilitarle su instalación y abrirle el mercado interno mediante adecuadas políticas de distribución del ingreso y facilidades de tipo fiscal así como seguridad política.

Bertil Ohlin (1933)<sup>2</sup> uno de los principales exponentes de este enfoque, sostenía que los movimientos internacionales de capital se debían a las diferencias entre los tipos de interés que variaban de acuerdo con las diferentes dotaciones de factores (trabajo y capital). El movimiento del capital sería de los países con bajos tipos de interés a los países con altos tipos de interés, alcanzando el equilibrio. Sin embargo la existencia de mercados internacionales imperfectos de capital, y el riesgo de insolvencias y posibles confiscaciones ocasionarían que este interés fuera variable. Otro tipo de elementos que obstaculizarían el equilibrio según Ohlin, serían las barreras de tipo técnico e institucional.

De esta forma, se fue introduciendo dentro del esquema neoclásico, el supuesto de la imperfección del mercado, imperfección que imposibilitaría la igualación de tasas de ganancia, y por otra parte, presupondría la existencia de la EM, para resolver tales imperfecciones. De acuerdo con esta interpretación, los movimientos internacionales de capital se harían fundamentalmente a través de la EM, y ésta más que una entidad productiva, constituiría una empresa comercializadora y arbitradora del capital.

De acuerdo con este esquema la IED productiva surgiría como respuesta a la imposición de tarifas sobre las importaciones, y por ende a las modificaciones en las remuneraciones de los factores. Es decir, que existiría una cierta sustitución entre comercio e inversión externa. Las firmas individuales escogerían entre exportar o invertir en el exterior.

El modelo siguió modificándose variando algunos supuestos, por ejemplo suponiendo que las firmas productoras trasplantan su

<sup>2</sup> "Interregional and International Trade" Cambridge Mass. Harvard University Press. 1933

capital a la misma industria en un país receptor, pero no a una industria diferente, ya que si bien el capital no es específico para un sector, si lo es la destreza administrativa y los activos intangibles. El factor trabajo se considera inmovible entre países pero no entre industrias, por lo que sus productividades marginales pueden igualarse entre industrias, pero no entre países.

La IED se dirigiría hacia las mismas industrias que las del país de origen, igualando sus productividades marginales, pero en el país receptor gozaría de ventajas en relación a otras industrias diferentes.

Las limitaciones de esta interpretación son muchas y variadas, ya que la EM no solo se preocupa por comerciar a nivel internacional y/o en su defecto producir en el exterior cuando se presenta alguna barrera a las importaciones, sino que también se preocupa por el control de ciertos mercados específicos cuyas características pueden resultar atractivas al competidor, por lo que se instala en el mismo, aún cuando solo obtenga pérdidas.

Por otra parte, la IED a través de EMs no entraña necesariamente movimientos de capital puesto que una empresa puede emprender una inversión en el extranjero con fondos obtenidos a préstamo en moneda local, o bien adquirir empresas locales endeudadas mediante la capitalización de pasivos, como es el caso reciente de empresas mexicanas.

Entre los autores que más severamente critican este enfoque esta Hirsch Seew (1976)<sup>3</sup>, para quién el supuesto de que la información se encuentra disponible para todo el mundo y en forma instantánea, aunado al supuesto de idénticas funciones de producción en cualquier parte, niegan por sí mismos la IED productiva, ya que las firmas no poseen ninguna ventaja sobre sus competidores pues no son propietarios exclusivos. Lo mismo sucedería aún relajando el supuesto de la inmovilidad de los otros factores.

Según Hirsch, si el capital es transferible internacionalmente dentro de este modelo, no hay razón para suponer que sea transferido como IED por parte de las EM, ya que las firmas en cualquier otra parte del mundo podrían endeudarse con capital

<sup>3</sup> "An International Trade and Investment Theory of the Firm". Oxford Economic Papers. Vol. 28 # 1. March 1976.

barato en aquellos países donde abunda, e inyectarlo dentro de sus propias firmas en su país de origen; así los empresarios de un supuesto país emisor no tendrían ventaja sobre los empresarios del supuesto país receptor para efectuar esa transferencia.

En consecuencia, la IED solo puede tomar lugar en un mundo que admita, por un lado, ingresos a factores productivos que son específicos de la firma, y por otro, la existencia de costos de información, de comunicaciones y transacciones que se incrementan conforme se incremente la distancia económica.

Es claro, por otra parte, que las firmas tienen diversas formas de asegurar mercados externos, ya sea mediante licenciamiento o mediante acuerdos contractuales, empresas mixtas, o simplemente la producción externa; así mismo las mercancías vendidas no son necesariamente estándar, básicas y transferibles, sino que las firmas constantemente ajustan las dimensiones de sus productos, contra sus activos en relación a lo que el consumidor quiere y en función del mercado; y conforme cambian los modelos de actividad de las EMS, pueden cambiar los mercados y viceversa. De igual manera las modificaciones políticas y de status quo dentro del sistema internacional pueden hacer variar las políticas de las EMS, e incluso retroalimentar el proceso.

Como punto final, el mundo real se encuentra muy alejado de representar una competencia perfecta, y la EM no puede funcionar como tal en un mundo así.

#### A.1.11. El Enfoque de los Flujos de Capital.

"La Expansión de la Empresa Multinacional, Fundamentalmente como un Problema de Áreas Monetarias y Diversificación de Riesgos"

Este enfoque representa una interpretación parcial sobre las EMS enfatizando el aspecto financiero y monetario de las mismas, y entendiendo a esta última como un flujo de capital materializado en la compraventa de acciones en diferentes países por diferentes empresas. Así la IEI es un fenómeno corriente acerca de las preferencias del mercado para tener activos denominados en diversas monedas seleccionadas; por ende cubre activos nacionales en manos de tenedores extranjeros y se constituyen en un fenómeno mucho más amplio que el relacionado con la EM, porque incluso

puede referirse a una empresa holding de carácter internacional o a la compra de acciones por organismos bancarios internacionales.

El principal representante de este enfoque es Robert Aliber <sup>4</sup>, quién trata de explicar como las áreas aduanales y fundamentalmente las áreas monetarias son determinantes sustanciales de la IEI y la EM.

Para este autor la EM, cubre actividades de mercado, producción y finanzas; coordinadas necesariamente a través de fronteras entre Estados Nación. La condición para que surjan las EM es que las fronteras entre los Estados estén asociadas con la segmentación del producto, o del mercado de factores; y esta segmentación puede ser debida a las distintas economías y a las imperfecciones del mercado; o bien pueden ser debidas a diversas medidas de política como son el establecimiento de cuotas de importación y tarifas arancelarias, que en general son congruentes con las fronteras nacionales, e incluso medidas de política económica referentes a los salarios mínimos a regir, a los impuestos sobre ingreso, y a diversas tasas de interés entre países.

Los trabajo de Robert Aliber, son en realidad recientes, y por ende incluyen aspectos tratados por otros enfoques, específicamente el de la organización industrial, que establece que las EM poseen ciertas ventajas específicas propias sobre sus competidores, solo que a diferencia del enfoque de la organización industrial, para Aliber estas ventajas específicas se enmarcan fundamentalmente en relación a los activos financieros, o a la posición de la empresa en el mercado de valores; ya que una empresa extranjera puede capitalizar sus activos a una tasa mayor que las ganancias de una empresa nacional. Es decir que si bien Aliber explica a la EM en función de los movimientos internacionales de capital, éstos se explican por las diferencias existentes entre las áreas monetarias y aduanales, descartando de los enfoques anteriores el elemento de la competencia perfecta, y retomando los factores de la ventaja específica que se da en un medio oligopólico.

---

<sup>4</sup> "A Theory of Foreign Direct Investment", in Charles P. Kindleberger ed. "The International Corporation". Cambridge Mass. MIT Press. 1970. "Money, Multinationals, and Sovereigns" in Charles P. Kindleberger and David B. Audritsch (eds.) "The Multinational Corporation in the 1980's". 1983

Los elementos que Aliber proporciona en el estudio de la EM, son muy importantes, y otros enfoques pecan de ignorarlos, sobre todo porque las EM también son agentes financieros y especulativos en búsqueda de una mayor acumulación de capital. Por ende mueven capital de país a país en función de los cambios esperados en las tasas de interés, y en los tipos de cambio, así como también tratando de buscar pagar los mínimos impuestos por sus ingresos.

Actualmente, este tipo de actividad especulativa es de gran peso en la explicación del comportamiento de las EM.

Para este autor, el problema se centra en cómo entender a la EM en función de diversas tasas de capitalización, y de ventajas propias de la firma. Así la distinción que separa a las empresas extranjeras de las nacionales, se debe a la diferencia existente entre tasas de capitalización aplicadas por el mercado a sus acciones. La diferencia sistemática de dichas tasas de capitalización aplicables a ambos tipos de empresas se explica por el precio que el inversionista asigna al riesgo de la tasa de cambio.

La existencia de áreas aduanales y monetarias, se encuentra estrechamente relacionada a la existencia de fronteras nacionales y éstas son las que afectan las decisiones de la empresa sobre el uso de su ventaja específica, es decir su uso interno, su venta o su licenciamiento.

La existencia de áreas aduanales puede inducir a las firmas a concentrar su producción y obtener economías de escala mayores a las tarifas, o a operar pequeñas plantas en cada una de dichas áreas. Por otra parte, la existencia de áreas monetarias puede afectar el costo de capital en forma diferencial sobre firmas domiciliadas en diferentes países, y aplicar un diferente premio monetario en función del riesgo del tipo de cambio y las preferencias de mercado para los tenedores de acciones denominadas en monedas seleccionadas. Así la diversificación de la inversión se asocia con la reducción del riesgo, dependiendo de las correlaciones existentes entre los títulos de valores en diversos países. Si los rendimientos no están correlacionados, la diversificación puede eliminar el riesgo; si los rendimientos están perfectamente correlacionados, ninguna cantidad de diversificación puede afectar el riesgo.<sup>5</sup>

<sup>5</sup> Haim Levey and Marshall Sarnat, "International Diversification of Investment Portfolios". American Economic Review. Dec. 1970.

Así la expansión de la EM se guía por la búsqueda de un portafolio diversificado a nivel internacional, que le permita a la empresa reducir riesgos asociados con su inversión a nivel global. Para este enfoque en ausencia de áreas monetarias y aduanales la distinción entre inversión interna y externa sería innecesaria.

En forma muy resumida, se puede establecer que la existencia de diferentes áreas monetarias significa entonces que las tasas de interés sobre títulos del mismo riesgo emitidos por deudores en diferentes áreas pueden diferir, debido a que existe un riesgo en relación a la posibilidad del cambio de paridades. por ende existen primas de riesgo en los mercados internacionales de activos por acciones, destinadas a cubrir la incertidumbre derivada de la compra de acciones emitidas por un país con una divisa débil.

Estas primas de riesgo, a su vez no resultan aplicables a las subsidiarias controladas en el exterior, por un país con divisa fuerte pero que operan en el país donde existe la prima de riesgo. Por ende esta prima de riesgo se aplica a las empresas nacionales cuyos activos se mercadean en la bolsa internacional de valores. La prima de riesgo es así aplicable a la IED, y ésta es simplemente la participación extranjera en las acciones de una empresa en el país receptor.

Para Aliber, el problema no es entonces el por qué las firmas crecen y se expanden más allá de la firma competitiva, problema fundamental para el enfoque de la organización interna de la firma, o el por qué la producción de ciertos bienes ocurre en determinados países más que en otros. Sino que el problema es más bien el por qué las facilidades productivas localizadas en un país particular son apropiadas por las firmas matrices de otros países. Es decir que el problema no es tanto el por qué las firmas invierten en el exterior, sino el por qué la distribución de las acciones de propiedad en un país particular pertenece a firmas domésticas o a firmas extranjeras.

Las diferencias en las tasas de capitalización dicen que país será el receptor y cuál el emisor de IED, tal que las firmas del país emisor (inversionista) se encontrarán donde las tasas de capitalización son altas, mientras que las firmas del país receptor se ubicarán donde las tasas de capitalización son bajas.

Así dentro de un marco neoclásico, estamos frente a una teoría de aversión al riesgo, que plantea que las empresas y los inversionistas se sienten renuentes a invertir más allá de sus fronteras monetarias, debido a la incertidumbre existente sobre los posibles cambios en las paridades de las monedas; es decir que existe incertidumbre en el mercado de activos, debido al conocimiento imperfecto de los inversionistas. Por tanto el mercado necesita otorgar un premio para sobrellevar dicha incertidumbre y este premio es denominado premio monetario.

Si el mercado aplicase un impuesto para el país receptor sobre el flujo de ingreso (regalías, ganancias) cobrado por medio de una firma extranjera no habría incentivo para la IED. Por tanto las acciones sujetas al premio monetario son las del país receptor, y no las del país emisor. Así la explicación en la distribución geográfica de la inversión extranjera y la inversión cruzada (inversiones de diferentes países dentro de la misma rama en forma cruzada, es decir IED norteamericana en la industria A en Suiza y IED suiza en la industria A en Norteamérica ) se encuentra en la existencia de un mundo dividido en diferentes áreas monetarias, en donde existe una distorsión en el mercado estimado de los riesgos del tipo de cambio.

Las empresas con acciones denominadas en una moneda favorecida por los inversionistas mundiales tienen una ventaja frente a las empresas con acciones denominadas en otras monedas. La EM puede centrarse sobre la búsqueda del portafolio eficiente que minimice riesgos en función de los rendimientos medios y su desviación estándar. La combinación para la inversión de portafolio, incluye así países en desarrollo y países desarrollados, y no exclusivamente países desarrollados, ya que sus rendimientos están estrechamente correlacionados. Sin embargo un portafolio óptimo debe incluir países desarrollados para mejorar su posición riesgo rendimiento.

En relación a la EM este análisis sugiere simplemente que la aversión al riesgo de la corporación puede encontrar que plantas operadas en diferentes países ofrecen buenos prospectos para la diversificación.

Según Herbert Grubel <sup>6</sup>, para este enfoque los movimientos internacionales de capital son función solamente de los diferenciales en las tasas de interés, sino también de las tasas de crecimiento en la tenencia de activos totales en dos países. Es decir que el capital puede fluir entre países aún cuando los diferenciales en las tasas de interés sean cero o negativos, e incluso puede no fluir cuando existan diferenciales positivos. Este es un elemento distintivo en relación a los dos enfoques anteriores.

El problema con este enfoque es que sólo cuenta con elementos financieros y monetarios, y no explica el por qué se prefiere IBI como tenencia de activos en lugar del licenciamiento y las exportaciones. Tampoco explica por qué las empresas se integran vertical y horizontalmente, ni por qué poseen un proceso productivo dividido a nivel internacional.

De igual manera el enfoque descuida los aspectos organizativos de la empresa multinacional, y los móviles relacionados con los costos, la provisión de insumos, su estrategia de crecimiento en el largo plazo, y su reacción como medida defensiva ante los posibles competidores.

En cuanto al supuesto de que los agentes económicos tienen aversión al riesgo, este supuesto si bien puede ser aplicado a la mayoría individual, no necesariamente a la firma negociadora como totalidad; ya que una EM podría abarcar inversiones externas solamente si le ofrecen un alto beneficio e incluso podría permanecer alejada de ellas solamente por su valor diversificado.

Por otra parte la diversificación no se realiza solo mediante un portafolio de inversiones, sino también en función de diversas líneas de productos tanto en el mercado interno como en el exterior, y ninguna de estas formas de diversificación afirma que ésta tiene un premio en valor por evadir el riesgo.

No obstante uno de sus mayores aciertos, es el considerar los elementos reflejados en la existencia de áreas monetarias, aspecto muy descuidado por el enfoque de la organización industrial y el ciclo de vida del producto.

<sup>6</sup> "Internationally Diversified Portfolios, Welfare Gains and Capital Flows" in John Dunning "International Investment Selected Readings". Penguin Books Ltd. Harmondworth Great Britain. 1972.

#### A.11. La Estructura de Mercado Oligopólica como Punto de Partida de la Empresa Multinacional.

Este grupo de enfoques, que mantiene en esencia los supuestos neoclásicos ve en la EM a un ente oligopolista, que goza de ciertas ventajas específicas particulares, que no se encuentran al alcance de la mayoría de las empresas, de ahí el mantenimiento de su situación dominante como oligopolio en un mercado imperfecto, donde la competencia, y el riesgo de pérdida del status quo, son elementos fundamentales en el delineamiento de la estrategia de crecimiento de la EM.

El origen de este punto de vista puede ubicarse a partir de los años de 1960, sus bases se sientan sobre los desarrollos de la teoría de la organización industrial, y por ende los estudios realizados sobre las barreras a la entrada, la diferenciación de productos, y la existencia de los oligopolios como un fenómeno corriente del presente.

Por otra parte, el desarrollo mismo de la EM, su capacidad de crecimiento, la flexibilidad de sus fronteras económicas y administrativas, aunado al desarrollo de los sistemas de comunicaciones y transportes, y de un sistema financiero internacional; obligó a los teóricos a contemplar a la creciente empresa multinacional como un elemento que no sólo no encajaba en el modelo de la competencia perfecta, en un contexto donde las libres fuerzas del mercado no cumplían con el papel asignado, sino que no podía ser explicado únicamente en función de los flujos de capital.

Durante estos años, la EM característica se ubicaba fundamentalmente en el área de la producción manufacturera, dejando de lado las actividades primarias relacionadas con la extracción de materias primas (petróleo o energía eléctrica) y los ferrocarriles. Lo anterior motivado en parte por las políticas nacionalista de desarrollo impuestas por gobiernos de los países receptores, que en el caso de América Latina pueden enmarcarse dentro de la estrategia substitutiva de importaciones.

Por ende, los enfoques relacionados con el estudio y explicación de la EM, se reorientan fundamentalmente hacia estas empresas como manufactureras, descuidando como contraparte los aspectos financieros y especulativos de la misma, y sobre enfatizando los aspectos relacionados con la estructura industrial, y las ventajas derivadas de sus actividades productivas. En función de este tipo de análisis se determinaron los modos como una empresa multinacional puede penetrar en un mercado externo, sin cubrir los aspectos indirectos de penetración que se refieren a la dependencia de tipo económico, tecnológico, financiero y cultural.

El debate se centra entonces sobre la búsqueda de una explicación global que comprenda los fenómenos de inversiones cruzadas, los modelos geográficos de expansión y aquellos fenómenos relacionados directamente con la estructura industrial y el problema de la competencia.

#### A.11.1. El Enfoque de la Organización Industrial.

##### "La Empresa Multinacional como Elemento Característico de una Estructura Industrial Oligopólica Diferenciada."

La aproximación al enfoque de la organización industrial comienza con el trabajo de Stephen Hymer (1960)<sup>7</sup>, clásico en su género, que en esencia establece que las EMs se caracterizan por poseer activos específicos de su propiedad (únicos para la firma), que pueden ser transferidos al interior de la misma de forma menos costosa, pero que no pueden ser fácilmente adquiridos por otras firmas porque los mercados para tales activos son imperfectos o no existen; lo que significa que la firma monopólica ejerce un poder monopólico en casa y lo explota como ventaja en el exterior. El activo en cuestión usualmente se cita como experiencia tecnológica en el desarrollo de un producto o un proceso, diferenciación de productos o destreza administrativa.

La preocupación de Hymer estriba en la crítica a los enfoques de la EM y la IED en función de los flujos de capital, y muestra que si las firmas internacionales se endeudaran de acuerdo a las

<sup>7</sup> Hymer Stephen "The International Operations of National Firms: a Study of Direct Foreign Investment". Massachusetts Institute of Technology". Jun. 1960.

tasas de interés podrían mover capital de lugares donde la tasa de interés es baja hacia lugares donde es alta, sin embargo, Hymer <sup>8</sup> encuentra que los modelos de financiamiento de inversiones de las firmas internacionales son relativamente insensibles a las tasas de interés por dos razones:

- 1.- La existencia de un límite superior de endeudamiento de una firma en un país extranjero, no importando que tan baja este la tasa de interés, y el mantenimiento de un control efectivo sobre el mismo, y
- 2.- La existencia del grado de imperfección del mercado internacional de capitales, debido al riesgo de las tasas de cambio, los costos de endeudamiento y otros costos asociados con las finanzas internacionales.

Para Hymer las variaciones en esos costos, más que las variaciones en la tasa prima de interés, son más importantes para la firma, de modo que en lugar de ser la tasa de interés el elemento primario del movimiento de capitales entre países, los elementos claves son, según Hymer, la estructura del mercado y la composición industrial. La tasa de interés es más bien secundaria.

De esta forma Hymer se traslada del problema del flujo de capitales perse al problema de la estructura del mercado, rompiendo con la tradición de sus predecesores.

El motivo principal de la IED, es entonces controlar las operaciones en el exterior y presentar una estrategia para eliminar la competencia. El control se establece como un mecanismo para obtener el mayor rendimiento derivado de determinadas aptitudes y conocimientos que la empresa inversora posee.

Hymer rescata así la concepción de EM como un microcosmos relacionado con el orden económico internacional, que constituiría el macrocosmos. En su esfera micro, se caracteriza por un proceso dual que encarna decisiones descentralizadas para adaptarse a las situaciones propias de cada país, y decisiones fuertemente centralizadas, para coordinar sus actividades en

<sup>8</sup> "Direct Foreign Investment and International Oligopoly". Mimeo. Yale University Draft. June 30 1965.

diversas partes del mundo, lo que constituye lo específico de su estructura organizativa.

Los factores que permiten el desarrollo de la EM y su inversión extranjera directa, se relacionan más con la estructura del mercado, que con el problema entre tasas de interés, tipos de cambio o zonas monetarias, y son:

- 1.- El incremento en el tamaño de las plantas nacionales y la creciente organización multidivisional.
- 2.- El desarrollo tecnológico en las comunicaciones que creó conciencia del desafío mundial, mediante la amenaza de abrir nuevas fuentes a la competencia.
- 3.- El rápido crecimiento de Europa y Japón que alteró el reparto de los mercados mundiales.

Aún cuando Hymer fue el iniciador de este enfoque, su principal representante es Richar Caves, quien profundizó sobre los elementos de la estructura industrial. Hymer por su parte desarrolló su enfoque hacia el marxismo.

Para Caves los elementos básicos de la estructura de mercado a considerar son la concentración de vendedores, la diferenciación de los productos y las condiciones de entrada<sup>9</sup>.

La empresa es un ente racional que actúa ante un mapa de isocuantas de producción; los rendimientos marginales decrecientes, y el costo marginal creciente, determinan su política de crecimiento y la fijación de precios. Los consumidores son racionales y actúan ante un mapa de curvas de indiferencia.

A diferencia de una empresa nacional, la EM maximiza beneficios de sus actividades como una totalidad, de forma tal que no es correcto pensar que cada subsidiaria maximiza beneficios de sus actividades en forma independiente e ignorando la interdependencia de los beneficios existentes entre las mismas. He aquí otra diferencia básica en relación a los enfoques anteriores que consideraban que tanto las EM y las empresas

<sup>9</sup> Otros autores consideran como estructura del mercado otro tipo de aspectos que pueden referirse por ejemplo, a las condiciones básicas de la oferta y la demanda, la integración vertical, la estructura de los costos de producción, el grado de concentración de los compradores y el grado de conglomeración de las empresas.

nacionales actuaban bajo los mismos estímulos y siguiendo el mismo tipo de estrategia.

Se presenta un mercado oligopólico que depende no sólo de las preferencias de varias firmas rivales, sino también del modo de coordinación y reconciliación adoptadas entre ellas. La característica principal es la diferenciación de productos y la rivalidad del producto puede presentarse aún cuando los productos en venta sean homogéneos e indistinguibles unos de los otros. La competencia es más bien ajena a los precios caracterizada por la eliminación de los rivales, incrementando el nivel de diferenciación de productos.

Por otra parte las condiciones de entrada y la diferenciación de productos son factores que pueden representar un incentivo para la entrada de firmas externas, y una barrera a la entrada de firmas domésticas, lo mismo sucede con las economías de escala y los requerimientos de capital. Estudios recientes demuestran que las barreras a la entrada también pueden servir como barreras a la salida, y esta simetría se debe a la característica de los activos involucrados como la durabilidad del equipo y la planta, los gastos de publicidad, el capital humano específico y los gastos sobre el desarrollo de un producto o proceso que pueden convertirse en barreras a la salida porque representan costos no recuperables para las firmas existentes.

La EM goza de ciertas ventajas debido al carácter internacional de la misma, posee así destreza administrativa, conocimiento del producto, del mercado, y de los consumidores, y transfiere dichos conocimientos a sus subsidiarias, dotándolas así de una ventaja sobre sus competidores nacionales.

La diferenciación de productos constituye una de las más importantes barreras a la entrada para la EM, según Caves, tal como sucede en la teoría de la organización industrial de Bain, sin embargo la misma diferenciación es un factor determinante para hacer que una firma sea multinacional puesto que permite beneficios excedentes particularmente inmunes a la presión competitiva. Además de que los productos que ofrece una subsidiaria frecuentemente difieren de los productos de las firmas nacionales competitivas en el país receptor, existiendo una baja sustituibilidad entre los productos de las subsidiarias y los productos de las firmas nacionales; e incluso entre los productos de subsidiarias cuyas matrices son de nacionalidad diferente.

Por otra parte el establecimiento de subsidiarias, puede ser resultado de un movimiento de rivalidad, y de una estrategia competitiva, aún cuando sólo se establezcan para sustituir lo que antes constituían aportaciones desde la matriz.

La EM incrementa la rentabilidad mediante el establecimiento de acuerdos entre la matriz y las subsidiarias, y éstos pueden referirse a esferas de influencia y pactos mutuos de no agresión que pueden traducirse en divisiones geográficas de influencia y acuerdos de cartel. El reconocimiento de la interdependencia entre las firmas con estructuras paralelas de subsidiarias, probablemente cree estrategias colusivas y una discriminación rentable conjunta.

Como en los enfoques anteriores, la IED tiende a igualar la tasa de rendimiento sobre el capital a través de una industria en diversos países donde la producción toma lugar, sin embargo, y a diferencia de lo estipulado por los enfoques anteriores, esta tasa común de beneficios puede exceder a la normal competitiva, puesto que el oligopolio persiste estableciéndose nuevas barreras a la entrada. Es decir que la IED no necesariamente tiende a igualar las tasas de rendimiento en cualquier país, como entre industrias.

De esta forma Caves (1971) critica a los enfoques que establecen que la IED tiende a igualar las tasas de rendimiento sobre las acciones ordinarias de capital en una industria dada en todos los países donde ocurre la producción, ya que esto no depende de la ausencia de tarifas y otros impedimentos al comercio puesto que en condiciones de oligopolio lo más probable es que la tasa de rendimientos se ubique por encima de una tasa competitiva.

Retomando elementos de los enfoques anteriores, Caves sostiene que la corporación internacional puede ser estudiada y analizada dentro de un modelo de equilibrio general, basado en el modelo Heckscher-Ohlin, modificando algunos supuestos y concluye que en ausencia de externalidades e imperfecciones del mercado, el caso de la libre movilidad de IED como un medio de maximizar el bienestar mundial, es simplemente el caso para permitir que cualquier factor o producto fluya hacia las localizaciones donde existe un exceso del valor marginal sobre el costo marginal.

El presente enfoque es mucho más realista que el referido a los flujos de capital, sin embargo le otorga un sobre crédito a la

importancia que tienen las barreras a la entrada, y como menciona Celeste Gaspari (1983)<sup>10</sup>, ignora el rol que la IED juega en relación a sus efectos sobre el mercado doméstico, es decir el mercado del país donde dicha inversión se originó; además de que no establece la interacción de la IED sobre el poder oligopolístico mismo.

Para este autor muchas de las ventajas relacionadas con la investigación y el desarrollo en tecnología, así como con los costos de publicidad y la ventaja de carácter fiscal, son también ventajas que disfrutaban las empresas locales a excepción de la ventaja de integración vertical, los elementos de la estructura del mercado interno proveen una base para las operaciones de mercado externo de la firma y las firmas locales involucradas en operaciones de mercado externo (exportaciones o IED) están doblemente beneficiadas ya que reciben beneficios de las operaciones externas y éstas indirectamente incrementan los beneficios domésticos y mejoran el desempeño del mercado doméstico.

En cuanto a Hymer, pone poca atención a la localización de la actividad de la EM, la cual es un punto importante en la teoría general de la producción internacional de Dunning. Por esta omisión, Hymer niega la importancia de la dimensión geográfica y espacial de la EM, y la manera en que los factores específicos de localización están determinados independientemente con otros factores específicos de propiedad en el proceso de la IED.

En general este enfoque de la organización industrial, igual que los modelos vistos con anterioridad, no contempla los aspectos sociales y políticos que influyen sobre la expansión de las EM. Es decir no contempla lo relacionado con la sociedad de consumo, sus interacciones con el Estado, la competencia como un proceso dinámico dentro del cual se enmarcan las estrategias de crecimiento de las EM, y no considera el panorama mundial económico y político, bajo ciertas hegemonías que permiten la expansión de las EM mediante políticas de apoyo gubernamentales, tanto de los países hegemónicos como de países receptores.

El enfoque tampoco explica por qué se prefiere IED a exportaciones o licenciamiento, ni por qué existe determinado patrón de IED, en el sentido de que algunos países son emisores y

<sup>10</sup> "Foreign Market Operations and Domestic Market Power", in Charles Kindleberger and David B. Audretsch. Op. Cit.

otros receptores, y no explica por qué la tasa de beneficios de la IED no es mayor que la interna, aún cuando explica por qué la mayor parte de los inversionistas son grandes empresas y por qué la inversión difiere entre industrias.

#### A.11.11 La Empresa Multinacional en Sustitución de un Mercado Imperfecto.

"Síntesis de la Teoría del Comercio Internacional desde el Punto de Vista del Fracaso del Mercado y la Teoría de los Mercados Eficientes."

La explicación de la empresa multinacional en función de la teoría del oligopolio ya no es una teoría de flujos de capital exclusivamente, puesto que se traslada del problema de la colocación de capitales al problema del mercado interno de la firma, de sus ventajas específicas y de la existencia de una competencia imperfecta, campo abierto por el desarrollo del enfoque de la organización industrial, y que se refiere a la Teoría de la Internalización.

Mark Casson es el principal representante del enfoque sobre la EM como producto de un mercado imperfecto que mejora la eficiencia y la localización de la producción, aún cuando actúa como las firmas puramente nacionales. Los flujos de IED no se relacionan necesariamente con la dotación de capitales entre países, y en cambio se encuentran en relación con las economías resultantes de la integración vertical y horizontal en industrias específicas.

Para este autor el mercado de know how es imperfecto, por lo anterior la empresa recurre a la internalización de las funciones del mercado entre sus distintas subsidiarias. Es decir que las EMs realizan en su interior aquellas operaciones que de otra manera se realizarían por intermediación del mercado. Estas operaciones pueden incluir la transferencia de recursos tecnológicos, administrativos, humanos y ciertos factores productivos que son insumos claves en la producción. La ley de la oferta y la demanda aparece inoperante dentro de un contexto que presumiblemente pretende enmarcarse dentro del paradigma neoclásico.

El mercado interno de la firma le sirve entonces, para retener el control sobre el uso de su ventaja monopólica. La empresa puede elegir sobre la organización más eficiente de un posible mercado interno, en función de los diferentes costos de operación; así cuando la internalización ocurre es porque ésta constituye la elección más eficiente, y el mercado interno es en sí mismo perfectamente eficiente.

Nuevamente esta implícito en este enfoque, que la EM contribuye a una asignación mas eficiente de los recursos y facilita la consecución del equilibrio dentro del sistema económico internacional.

Esta internacionalización puede ser asociada con la integración vertical, que se caracteriza por la agregación de una fase en el proceso de producción anterior o subsecuente a la actividad procesadora principal de la firma. O puede ser asociada con la integración conglomerada en donde se producen diferentes bienes de aquellos para el mercado doméstico.

La IED esta en función de la dotación de factores del país receptor, en cuanto a su influencia sobre los costos de producción e igualmente en función del tamaño del mercado del país receptor.

La distribución del consumo de los productos entre países esta gobernada por la distribución internacional del ingreso, la cual se determina a su vez por los precios de los factores y su distribución a nivel internacional.

Así el análisis usual del modelo de Heckscher-Ohlin debe ser modificado para tomar en cuenta la redistribución del ingreso asociado con la transferencia de tecnología. Como una consecuencia de los supuestos del modelo Heckscher-Ohlin, todos los países tienen acceso a la misma tecnología, sin embargo a través de la discriminación de precios el propietario de la información es capaz de apropiarse de todas las cuasi rentas atribuibles a dicha información; por ende hay una transferencia neta de ingreso para el propietario igual al exceso de valor de la información sobre sus costos de desarrollo.

Así cuando el comercio internacional se ve obstaculizado por las fronteras nacionales que incluyen tarifas arancelarias y barreras a la entrada, una EM es creada. Desde luego que la dotación de factores entre países determina el modelo del comercio internacional, sin embargo la EM puede romper las barreras presentadas por dicha dotación de factores e iniciar la producción internacional mediante la creación de un mercado eficiente entre la casa matriz y las subsidiarias.

En base a este tipo de argumentos, Casson demuestra como la creación de un mercado interno por las EM puede influenciar el modelo del comercio e igualmente llega a mostrar como una teoría

integrada del comercio, de la transferencia de tecnología y de los movimientos de capital pueden sintetizarse desde el punto de vista de la teoría del fracaso del mercado y la teoría de los mercados eficientes.

Como en el enfoque de las organización industrial las limitaciones de este modelo se refieren a las decisiones del corto plazo en la empresa negando los aspectos organizativos de la misma. Si bien se consideran las imperfecciones del mercado, la EM como tal responde a los mismos incentivos y lineamientos que la empresa nacional y su tamaño óptimo esta en función de los costos marginales, sin considerar otro tipo de determinantes como son la gestión interna de la empresa entendida esta no solo como una unidad programática, sino como una unidad administrativa.

Por otra parte, en este enfoque, la imposibilidad del equilibrio no se debe a los elementos internos mismos de la empresa y a su carácter de gran corporación de un mundo oligopolista, sino que se refiere a factores de tipo institucional y gubernamental (tarifas, aranceles, tipos de cambio, paridades, reglamentos sobre salario mínimo etc.).

Esta Teoría de la Internalización se ha ido refinando y actualmente extiende el análisis de los costos de transacción y del fracaso del mercado al ambiente internacional donde la EM opera. Así mismo se ha desarrollado un enfoque de análisis a nivel microeconómico que incluye en forma específica los objetivos de los gobiernos receptores y no únicamente los criterios de la firma. Esta nueva versión de la internalización del mercado se conoce ahora como "Teoría de la Negociación"

Este nuevo enfoque extiende su análisis a los gastos en investigación y desarrollo y a la transferencia de tecnología, tanto para bienes como para los servicios, e incluye explícitamente los objetivos de los gobiernos receptores y sus políticas en relación e las EMs, así como las consecuentes negociaciones entre ambos, lo que determina la actuación de las EMs. De esta forma entra dentro de las consideraciones de la negociación:

a) el hecho de que los recursos son controlados por una parte y demandados por la otra,

b) las restricciones impuestas a las EMs por parte del gobierno receptor para evitar un poder económico excesivo. y,

c) La habilidad de cada parte para limitar el comportamiento de la otra directamente.

De esta forma, la teoría realiza un análisis mucho más detallado sobre los elementos determinantes en el comportamiento de la EM, y profundiza en el papel del cambio tecnológico y las economías de enfoque. Puesto que el motivo principal en las negociaciones se ha trasladado hacia la administración del cambio tecnológico y las externalidades que este genera, debido a que la madurez tecnológica de los productos determina el poder de negociación entre las empresas y los gobiernos receptores. "A mayor madurez, mayor poder de negociación del gobierno receptor" (K Unger 1990) Así se vincula en el enfoque del ciclo de vida del producto, con este nuevo enfoque, en una especie de Síntesis.

El problema con esta nueva versión, es la compleja variedad de modelos que se observan en el proceso de innovación-difusión-madurez del cambio tecnológico, haciendo difícil una aplicación general del mismo enfoque, para la explicación de la EM.

Hasta este enfoque, tenemos pues un primer bloque de interpretaciones sobre la empresa multinacional, que se ubican en un mundo con tendencia al equilibrio; en donde la EM representa la alternativa a la optimización de recursos, y el instrumento que beneficia a todos los países involucrados en su marco de acción.

La EM se entiende entonces como un ente maximizador de ganancias que transfiere capital desde su lugar de origen, donde este recurso es abundante, y por ende posee una menor productividad marginal, hacia países receptores, donde el recurso es escaso y posee una mayor productividad marginal.

Ninguno de los enfoques anteriores al de la organización industrial hace mención alguna al factor competitivo como causante en la movilidad del capital, sino que el factor determinante viene a ser los diferenciales en las tasas de interés entre países, y los diferenciales en la dotación de recursos. Es a partir de este enfoque que se hace referencia a las ventajas específicas competitivas de una firma con relación a otros, lo que permite la superioridad de la EM con respecto a firmas competitivas nacionales, mostrando claras diferencias cuantitativas y cualitativas con respecto a sus objetivos y estrategias de crecimiento.

Hasta aquí, los principales enfoques descritos subordinan los elementos internos de la firma, es decir a la empresa como tal, al no considerar los elementos organizativos y de gestión que lleva dentro de un proceso administrativo. La empresa se convierte en una especie de caja negra cuyo contenido y operación es completamente desconocido, o mejor dicho desdeñado por estos enfoques, pues al parecer lo que consideran que en última instancia caracteriza a la empresa multinacional son los elementos del medio ambiente que la rodea, y que la obligan a actuar.

A continuación se describirán los principales enfoques sobre la empresa multinacional, que sin dejar de considerar los aspectos externos que rodean a la firma, se centran sobre los elementos internos de la misma.

## **B. LOS ENFOQUES QUE PARTEN DE LOS DETERMINANTES INTERNOS.**

### **B.1. La Empresa Multinacional como Producto de Innovaciones Organizacionales para Economizar Costos de Transacción.**

La característica fundamental de los enfoques que se presentan a continuación es la importancia que otorgan a la estructura administrativa de la firma. Si bien no desdeñan su entorno macroeconómico, centran la atención en el aspecto microeconómico de la misma.

La EM no se entiende sólo como unidad productiva, sino como unidad administrativa cuyo giro económico puede abarcar desde la extracción y transformación de insumos, hasta la prestación de servicios diversos.

### B.1.1. El Enfoque de la Empresa Multinacional Basado en la Organización de la Firma y/o la Administración de Negocios.

#### "La Empresa Multinacional como Unidad Administrativa."

Este enfoque hace énfasis en la empresa en sí, en donde esta no se considera solamente como unidad productiva fijadora de precios. La empresa como tal aprecia en forma distinta los estímulos externos según su propia experiencia, su historia pasada y sus recursos internos.

El enfoque no ignora a la empresa en sí, ni tampoco su especificidad, como tampoco ignora la impresión de la misma sobre los determinantes externos.

Sin límites fijos precisos, la empresa se considera como un ente en constante crecimiento, percibiendo las oportunidades de inversión de acuerdo a su propio pasado.

De igual forma su crecimiento, y la continuidad del mismo depende totalmente de su dirección emprendedora que se convierte en una condición necesaria, aunque no suficiente, de su crecimiento. La empresa desea expandir su producción, o incrementar la variedad de productos, y esto depende en gran medida de la relación existente entre sus recursos y su punto de vista sobre su propia posición competitiva. Dentro de este contexto, una dirección con experiencia en la empresa es fundamental.

El medio ambiente es tratado en primer lugar, como una imagen que se forma en la mente del empresario sobre las posibilidades y obstáculos a enfrentar.

El horizonte de las firmas no es necesariamente estático e inmutable, y puede ser modificado por fuerzas dentro de la organización y por fuerzas exógenas provenientes del medio ambiente, que se identifican con los factores considerados por los enfoques anteriores.

Para Williamson Oliver E. (1981) <sup>11</sup>, uno de los principales representantes de este enfoque, la corporación moderna es principalmente el producto de una serie de innovaciones

<sup>11</sup> "The Modern Corporations: Origins, Evolution, Attributes". Journal of Economic Literature, Vol. XIX, December 1981, pp. 1537-1568

organizacionales que tienen el propósito y el efecto de economizar costos de transacción.

Para Edith Penrose <sup>12</sup>, la representante más característica, la EM no puede ser entendida por el concepto tradicional de empresa, basado en el paradigma ortodoxo neoclásico, ya que la empresa no solo toma decisiones sobre el precio y la producción, sino que posee muchos más atributos por lo que no puede ser representada correctamente por medio de curvas de costos e ingresos. De igual forma, la empresa puede alterar su estructura administrativa y sobrepasar los límites imaginados a su crecimiento, que dentro del esquema ortodoxo neoclásico se consideran en función de un factor fijo, que es paradójicamente el factor administrativo. Factor que posee la empresa y que juega un papel fundamental en el crecimiento de la misma. La empresa no sólo minimiza y maximiza costos y beneficios, sino que es una unidad autónoma de planificación administrativa cuyas actividades están relacionadas y coordinadas por planes estructurales a la luz de su efecto sobre la empresa como un todo.

Para esta autora, las EM sólo fueron una opción posible hasta que se desarrollaron técnicas de descentralización administrativa que le otorgaron flexibilidad a sus fronteras, en donde la dirección central no interviene más que en pocas zonas cruciales para dar tono a la organización como totalidad.

Dentro de este marco de referencia el problema básico se centra en mantener la suficiente coordinación administrativa para que el organismo pueda encajar dentro de la definición de empresa. Lo anterior no niega que el objetivo es el beneficio total a largo plazo y que las decisiones de inversión siguen siendo guiadas por las oportunidades de lucro, bajo un aspecto de racionalidad del agente productivo. Sin embargo la empresa se expandirá hasta el momento en que considera que esas oportunidades de expansión son lucrativas, y esta es una decisión que corresponde al empresario y que depende del aspecto organizacional y directivo de la firma.

Bajo este contexto la producción deja de ser el problema principal de la empresa, siendo éste el del desarrollo y la distribución del producto o servicio. Aspectos descuidados por los enfoques anteriores, que le dan mayor realidad y globalidad al concepto de EM.

<sup>12</sup> "Foreign Investment and the Growth of the Firm" in John Dunning. "International Investment. Selected Readings". Op. Cit.

Siguiendo a Penrose, existe una estrecha relación entre crecer y hacer crecer los beneficios, es decir que éstos dependen tanto del crecimiento de la firma como éste depende de aquellos, de tal forma que una vez que una firma se ha establecido en el exterior su crecimiento continuo es a la vez premisa del incremento de la inversión externa. Este incremento debe ser analizado a partir de la teoría del crecimiento de la firma y no a partir de una teoría de la inversión externa o de la EM en específico, y esta es una de las aportaciones principales del enfoque. La explicación de la EM depende entonces de la teoría del crecimiento de la firma, más que de una teoría específica sobre la EM en particular. La peculiaridad de dicho crecimiento es lo que hace a la EM.

De los enfoques anteriores Penrose retoma los elementos de la ventaja específica de la firma, y establece que la firma posee otro tipo de ventajas en relación a su operación interna que incluye no solamente al personal administrativo y técnico, sino también la eficiencia en su organización interna e igualmente, como en la mayoría de los autores antes analizados, Penrose habla de la EM manufacturera principalmente.

El establecimiento de subsidiarias obedece a los mismos móviles que el establecimiento de subsidiarias dentro del mismo país de la firma matriz. Pero una vez establecida la subsidiaria esta tiene vida propia y es responsable del desarrollo de sus recursos internos y las oportunidades presentadas en su nuevo medio ambiente; de tal manera que la expansión puede continuar por un período considerable si la firma ha introducido un nuevo producto o fue establecida en una industria con un rápido crecimiento en prospecto. Al parecer el crecimiento de la firma es un elemento retroalimentativo del mismo.

La experiencia de las subsidiarias en el nuevo mercado, su conocimiento sobre el mismo y las condiciones de producción, así como las condiciones de la política económica, y de los consumidores, crean nuevas oportunidades de inversión posterior, oportunidades que no existían al tiempo en que la firma fue establecida; por tanto crea nuevas oportunidades para el crecimiento de la IED. El factor competitivo obliga, por su parte a la realización de nuevas inversiones para que una subsidiaria mantenga su posición en el mercado externo.

Las grandes firmas no se limitan a sus líneas de productos originales sino que continuamente agregan nuevas líneas de

productos, la extensión por la cual este proceso de diversificación puede continuar depende de la flexibilidad de sus recursos administrativos, tecnológicos y de capital.

Así existe una razón para esperar que el flujo de inversión extranjera se incrementará a una tasa más rápida y continua, cuando esta depende de la expansión de las firmas existentes, que si dependiese de importaciones frescas de capital para nuevas firmas.

Como podemos observar, este enfoque es mucho más complejo que los anteriores, pues no solo retoma las ventajas específicas establecidas por el enfoque de la organización industrial, sino que además agrega los determinantes organizacionales internos de la firma como elementos fundamentales de su expansión. Sin embargo el enfoque no analiza los elementos financieros y especulativos que muchas veces conducen a las EM a realizar ciertos tipos de inversión, y tampoco toma en cuenta los elementos políticos y económicos internacionales que han favorecido la expansión de ciertas EM en relación a otros, y que de igual manera han determinado una inserción desigual de las economías dentro de la dinámica económica mundial.

A diferencia de Penrose, Yair Aharoni (1966)<sup>13</sup>, otro importante representante de este enfoque, se centra sobre la decisión de invertir en el extranjero, por parte de una empresa, como un proceso en el que interviene no solo los individuos constitutivos de la firma, sino los elementos de incertidumbre y escaso conocimiento de un nuevo mercado que involucra la realización de la IED. Aharoni ve el proceso de toma de decisiones como un proceso dinámico que se realiza al interior de la empresa, y a lo largo de una cierta estructura jerárquica que puede modificar las decisiones sobre la misma.

Al igual que Penrose, para Aharoni los hombres de negocios de hoy en día no son empresarios individuales como a fines del siglo pasado y a principios de este siglo, motivados solamente por los beneficios, sino que se integran en una gran organización compuesta por muchos individuos cada cual con sus propias metas y objetivos, y buscando influenciar a los demás y convencerlos sobre la toma de decisiones. Por otra parte, la información de que disponen esta lejos de ser perfecta y requieren del uso de

<sup>13</sup> "The Foreign Investment Decision Process". Division of Research. Graduate School of Business Administration. Harvard University, Boston.

ciertos recursos para su adquisición; por ende la administración debe ser desarrollada para digerir esta información, en tal forma que las decisiones tomadas por los encargados operan en un mundo de incertidumbre.

Así, a diferencia de los enfoques anteriores, Aharoni, involucra dentro de su teoría el concepto de la empresa por acciones, constitución que le otorga a la empresa como tal, vida propia, y que la convierte en un organismo independiente de los socios capitalistas, en el sentido de que alarga su período de vida, y facilita el convertirla en un organismo planificador de largo plazo, en función del cual puede sacrificar beneficios de corto plazo, y desplazar sus preocupaciones hacia otro tipo de factores no considerados por otros enfoques, como son la comercialización, la estrategia competitiva de largo plazo y a nivel global, la expansión estratégica en ciertas áreas no necesariamente rentables etc. Por ende la IED no es una decisión inmediata, ni simultánea que dependa sólo de oportunidades de lucro, o factores exógenos a la empresa.

Dentro de este marco de referencia las preguntas a formular se refieren a cómo estos individuos, miembros del consejo administrativo y directivo de la empresa, formulan sus expectativas; qué factores toman en cuenta, cómo valoran estos factores, y por qué algunas firmas invierten en el exterior, y otras no. Es decir que solamente a través de entender el proceso de decisión sobre la IED puede juzgarse sobre que incentivos son eficientes para inducirlos.

Los individuos que enfrentan las decisiones sobre la inversión y que se encuentran en un marco de incertidumbre, operando sobre las bases de una información incompleta, simplemente no pueden comportarse en forma racional, como el paradigma neoclásico define el término. Por ende un análisis de la forma en que las decisiones son tomadas por los hombres de negocios es esencial.

La decisión no responde a estándares axiomáticos, o a aprender el impacto de una variable cuando todas las demás permanecen constantes, sino que se trata de un proceso en sí mismo cambiante, modificable en el tiempo e influenciado por la estructura organizativa de la empresa, el medio ambiente, los individuos involucrados en la toma de decisiones y la estrategia de la empresa. Las decisiones de inversión implican una lista multidimensional de metas y consecuencias, que involucran conflictos de valores entre los miembros que las toman,

personalidades, roles y metas diferentes. E incluso involucra al sistema en si mismo, el medio ambiente y el rol en la organización; partiéndose del supuesto de que la capacidad mental del hombre es limitada, su información restringida y tiene necesidad por tanto, de investigar sobre las posibles alternativas.

Según Aharoni excepto para compañías que ya han hecho inversiones extranjeras directa, las inversiones en el extranjero son raramente incluidas en esas alternativas. Por tanto debe haber alguna fuerza dura, alguna experiencia drástica que obligue a la organización a mirar hacia la posibilidad de una inversión en el exterior, que cree una situación que lleve a los individuos involucrados en la toma de decisiones a sentir que una inversión en el exterior puede ayudarlos a resolver algún problema urgente, o a realizar alguna actividad, o simplemente que tal inversión puede satisfacer algunas necesidades importantes. Así las fuerzas que inducen a una empresa a considerar la IED pueden venir:

a) Desde dentro de la organización: interés por alguno o algunos de los ejecutivos de alto nivel.

b) Desde fuera de la organización: fuentes que no pueden ser fácilmente ignoradas como políticas de gobiernos externos en materia de promoción de IED, los distribuidores de los productos de las compañías, sus clientes, el miedo a perder un mercado, o simplemente porque se piensa que al igual que los competidores se debe invertir en el exterior.

Existen para Aharoni, otras fuentes auxiliares que pueden obligar a la empresa a considerar la IED, y que se presentan como influencias indirectas, cuando algunos recursos existentes son subutilizados en la compañía o cuando los costos fijos pueden ser abiertos sobre áreas adicionales.

Las fuerzas auxiliares son:

- Creación de un mercado para componentes y otros productos.
- Utilización de vieja maquinaria.
- Capitalización del know-how, o de los elementos investigados en el proceso de investigación y desarrollo.
- Rendimientos indirectos para un mercado perdido a través de inversiones en un país que tiene acuerdos comerciales con aquellos territorios perdidos.

La experiencia en IED, provocará nuevos roles dentro de la organización y la creación de una nueva división internacional, que destine su tiempo y energía hacia las operaciones internacionales, creando fuerzas que pueden conducir a la empresa hacia un desarrollo y expansión en la organización de la misma, que al mismo tiempo modifica su desempeño y actuación en el ámbito internacional.

La IED no es un elemento ajeno a la estrategia organizativa de la firma sino que su realización se encuentra en función de los límites y elementos organizativos de la EM.

El enfoque pretende otorgarle un contexto más real a la empresa, sin negar las nociones de utilidad marginal, rendimientos decrecientes o costos crecientes. En última instancia no es esto lo que se cuestiona, sino una concepción parcial de la empresa, y por ende un análisis parcial de sus motivaciones.

La limitación principal de este enfoque es que si bien hace referencia a la necesidad de analizar el sistema que rodea a la empresa, sólo considera el sistema inmediato, el enmarcado por la frontera nacional de la empresa originaria, y los elementos de la estructura industrial y de mercado que lo rodean; no considera nunca la necesidad de analizar el sistema, como un sistema más global, de carácter internacional, de lucha competitiva, de hegemonías políticas y económicas, de desequilibrios a nivel internacional tanto entre países como entre empresas. No logra describir un sistema global, que enmarque a la empresa dentro de un proceso de acumulación global, que a la vez determina sus decisiones de inversión, así como estas determinan dicho proceso.

### B.11. El Modelo del Ciclo de Vida del Producto.

"La IED como Etapa Insoslayable dentro de la Evolución de un Producto".

Fundamentándose en la búsqueda de una explicación al por qué algunas empresas invierten en el exterior o exportan, es que se desarrolla este modelo, que más que centrarse sobre la EM como tal, se centra sobre la IED, como un paso necesario y secuencial dentro de la evolución de un producto, enfatizando la posición de innovaciones y oligopolio como base para las exportaciones de una firma y más tarde para la IED.

En realidad este modelo retoma algunos aspectos de las contribuciones de Hymer y Caves, del enfoque del comercio internacional, y los referentes a la internacionalización del mercado, expuesto por Casson. Es decir que el presente enfoque habla tanto de los determinantes externos, cómo de los internos. Sin embargo su explicación se centra sobre la evolución en la vida de un producto de "X" firma, y es por esto que consideramos que debe ser ubicado dentro del apartado sobre los determinantes internos, lo que no significa que se deje de reconocer su importancia en la identificación de determinantes externos.

El Ciclo de Vida del Producto fue desarrollado por Raymond Vernon (1966) <sup>14</sup> y es un modelo de comportamiento que parte de la existencia de ciertas regularidades en la producción de productos, que pueden ser identificadas y analizadas en forma independiente.

Para Vernon la EM puede ser identificada conforme a cuatro grandes grupos:

- La EM como intermediario financiero.
- La EM como diversificador geográfico.
- La EM como oligopolista.
- La EM como mercado interno (Vernon 1971) <sup>15</sup>

Los elementos determinantes para este modelo son: la tasa de innovación en nuevos productos y procesos; los efectos de economías, la dinámica y el estado de ignorancia, la

<sup>14</sup> "International Investment and International Trade in the Product Cycle", The Quaterly Journal of Economics" Vol. LXXX. Feb. 1986.

<sup>15</sup> "Soberanía en Peligro" F.C.E, México, 1973.

incertidumbre para influir sobre los patrones de comercio, las condiciones de la competencia oligopólica, y la búsqueda del mantenimiento de la ventaja comparativa en nuevos mercados externos. La IED viene a ser una etapa nueva e insoslayable para la empresa en razón de proteger el mercado captado por sus exportaciones, y por tanto proteger su posición competitiva una vez que el producto en que se especializa ha adquirido cierto grado de madurez y se ha estandarizado.

El comercio y la inversión extranjera (como establece Dunning) son parte de un mismo proceso de explotación del mercado interno, y sus relaciones se encuentran en un contexto dinámico. De esta forma, Vernon no sólo responde al por qué y dónde se invierte, sino que agrega el cuándo.

En forma sintética el modelo puede expresarse de la siguiente manera: el desarrollo de nuevos productos requiere de un conocimiento de los avances científicos, así como de un cuerpo de ingenieros e investigadores, tanto como de hombres de negocios. Igualmente es necesario un incentivo para el desarrollo de tales productos. Los incentivos para esta decisión pueden relacionarse con la necesidad de reducir costos, suplir factores escasos por factores abundantes, etc. Además, el desarrollo de nuevos productos requiere de un mercado cuyo ingreso per capita sea elevado y de la existencia de una comunicación más efectiva e intensa entre el mercado potencial y el producto potencial. Dados estos factores, las etapas en el modelos son las siguientes:

**Primera etapa:** en esta etapa del desarrollo de un producto, el administrador no se preocupa por cuestiones de costos de producción puesto que su atención se centra sobre:

- \* Un mantenimiento efectivo de comunicación entre ingenieros, hombres de producción, controladores, vendedores y los primeros consumidores del producto.
- \* En esta primera etapa existe una gran dificultad en determinar los puntos menores de costos de producción y distribución, ya que el producto se encuentra aún en proceso de desarrollo, pudiendo variar todavía en forma, tamaño, etc.
- \* El número de competidores es muy pequeño y el comprador no es muy sensitivo a las pequeñas variaciones en el precio.

La elasticidad precio de la demanda del producto es relativamente baja, otorgando un alto poder monopólico a la firma innovadora, permitiéndole altos costos de producción que puede recargar sobre el precio.

En función de estos factores se hace necesario que la localización de la producción facilite una rápida comunicación entre el mercado y el productor, donde los insumos se adquieran fácilmente y en forma segura, tal que la producción sea fluida.

**Segunda etapa:** el producto esta en maduración y su demanda se expande ocurriendo una cierta estandarización del mismo. La estandarización abre posibilidades de lograr economías técnicas de escala y por tanto reducir los costos unitarios, además de que vuelve menos incierta la oferta de componentes e insumos del producto.

\* Los competidores pueden desarrollar sustitutos, declinando el poder monopólico del innovador; como consecuencia la elasticidad precio de la demanda se reduce y las consideraciones de costos vienen a ser más importantes.

\* Estas consideraciones de costos probablemente cuestionan la localización de la producción dentro del mismo país, e incluso reconsideren las fuentes de oferta de los insumos.

\* Por otra parte el producto se exporta y es conocido en el mercado externo. Una vez que la exportación ha alcanzado un cierto tamaño las firmas consideran necesario establecer la producción en aquel mercado.

En este punto Vernon retoma varios aspectos importantes que se encuentran considerados en las teorías tradicionales sobre inversión extranjera, fundamentalmente de la organización industrial, y entre los que podemos destacar como fundamentales los siguientes: Los países extranjeros pueden imponer tarifas para proteger a los productores locales; por otra parte la empresa puede sentir amenazada su posición ya sea por los productores locales, u otras empresas de distintas nacionalidades, por tanto la amenaza a su status quo es una fuerza impulsora de la inversión internacional.

Una vez que una firma a invertido en el extranjero, las firmas competidoras sienten a su vez amenazada su posición, su parte de mercado y por ende la de la disminución de sus ganancias en el futuro. Al mismo tiempo pierden la capacidad de estimar la estructura de costos de sus competidores, estableciéndose probablemente una nueva fuente de competencia en precios; por

tanto reducen esta incertidumbre imitando al inversionista precursor e invirtiendo en la misma área. Puede ser que su patrón de inversión no sea el óptimo o sea costoso, pero es lo que menos perturba su posición.

Dentro de este marco de referencia la IED se convierte en un estado inevitable en la explotación del nuevo producto.

De acuerdo con Koutsoyanis (1983) <sup>16</sup> implícitamente Vernon establece que la firma está más preocupada con un mejor servicio a un mercado externo, y su posición oligopólica, que con la estricta maximización del beneficio. La IED es pues, una medida necesaria defensiva para mantener la parte del mercado externo en un medio ambiente incrementadamente competitivo.

**Tercera etapa:** el producto se encuentra muy estandarizado y con un acceso fácil al mercado internacional. Las decisiones sobre costos son muy importantes tanto para la producción como para la localización de la misma. En este aspecto Vernon postula que si el producto es intensivo en mano de obra es más seguro que la IED se realice en un país en desarrollo, buscando un costo de producción menor también es importante que la producción no dependa en gran medida de economías externas.

En esta etapa las subsidiarias no solo ofrecen para el mercado interno, sino que pueden exportar a otros países y posiblemente mandar parte de su producción al país de origen. Una vez que la firma multinacional produce en varios países, la asignación de la producción entre las diferentes plantas será decidida sobre las bases de los costos. En su artículo "Future of the Multinational Enterprise", Vernon establece, como dentro de su teoría del ciclo del producto integra diversos elementos sobre la decisión de los empresarios para establecer instalaciones manufactureras en el exterior, decisiones que no obedecen únicamente a cuestiones de costos y maximización como lo presume la teoría ortodoxa. Entre los factores importantes destacan:

- \* Los relacionados con la necesidad de penetrar y proteger el mercado mismo externo.
- \* La posibilidad de obtener economías de escala gracias a mercados externos de materias primas etc.

<sup>16</sup> "Non Price Decision of the Firm". St. Martin Press. 1983

\* Las consideraciones relacionadas con los costos promedios de producción en el mercado de ultramar, en relación con los costos marginales de una producción local.

\* La existencia de la ventaja competitiva que lleva a la empresa a ubicar su producción en el exterior, aún cuando involucre un mayor riesgo.

Así las decisiones de inversión son resultado de una compleja amalgama de factores. Muchas de estas decisiones han sido estimuladas más que por la percepción de una ventaja en destreza organizativa o información tecnológica, por una consideración meramente defensiva. Es decir, como un comportamiento defensivo en industrias oligopólicamente estructuradas.

Como aspecto final de su análisis, Vernon establece que con la estandarización del producto la EM pierde las ventajas asociadas al producto original y esto permite la entrada de nuevos productores y la ventaja puede, incluso revertirse.

El campo de acción de la EM depende entonces de que tan rápidamente es asimilada por ellas. Si la EM posee alguna ventaja sobre otras en desarrollar y explotar oportunidades en sus primeras etapas de producción, entonces la proporción del negocio mundial en manos de tales instituciones podría crecer en períodos de rápido cambio tecnológico.

Vernon estima que la EM mantendrá su predominancia en el producto mundial de bienes y servicios, sobre todo en los sectores tecnológicamente avanzados y en las industrias que son dependientes de materias primas que están sujetas a un control oligopólico. Las EM serán menos evidentes respecto a productos maduros y estandarizados.

El modelo del ciclo del producto se caracteriza por su dinamismo pero esto no significa que sea aplicable a cualquier país, y en cualquier época histórica. Aún cuando Vernon desarrolla un extenso análisis histórico sobre las tendencias de las EM en su libro "Soberanía en Peligro" reconoce también que este modelo no puede ser aplicado indiscriminadamente en el tiempo y en el espacio.

En un reciente artículo (1979)<sup>17</sup> Vernon establece que la dinámica ha sufrido serias modificaciones que ponen en entredicho el modelo y el poder de sus hipótesis; ya que actualmente aparecen constantemente nuevos productos que maduran y eventualmente mueren mientras que a nivel internacional no se dan cambios críticos.

Las firmas introducen un nuevo producto después de otro, y el lapso de tiempo entre la introducción de los sucesivos productos ha disminuido. Actualmente se presentan cambios básicos en la estructura institucional de las EM y cambios en el medio ambiente internacional (resurgimiento y notable desarrollo del Japón, Alemania y la Comunidad Económica Europea) caracterizados por la estandarización en los niveles de ingreso, en patrones de consumo, y en los mercados de cada país; lo que cuestiona algunos de los supuestos de la hipótesis del ciclo del producto, pues ya no puede asumirse fácilmente que las firmas innovadoras son incultas acerca de sus condiciones en los mercados externos, y tampoco puede asumirse que las firmas estadounidenses están expuestas a un medio ambiente en casa completamente diferente al que están expuestas las firmas europeas y japonesas, aún cuando puede decirse que siguen existiendo diferencias sólo que estas se han reducido a dimensiones triviales.

Las principales limitaciones de este enfoque radican en el estrecho margen que se le otorga a la IED y a la EM dentro del ciclo del producto; pues considera a la EM como una entidad fundamentalmente manufacturadora, y comercializadora, que invierte en el extranjero en función de la continuidad de dichas actividades. Se olvida por completo que realiza funciones especulativas y financieras que no van necesariamente con el ciclo del producto, y que pueden incluso interrumpirlo, o que bien se dedican al apoyo logístico o tecnológico, y a otro tipo de servicios que no han sido identificados en las balanzas comerciales.

La visión del ciclo de vida del producto no explica el por qué de los nuevos tipos de inversión como los joint ventures, y las inversiones realizadas mediante subcontratación de otras empresas. No puede explicar las acciones de compañías

---

<sup>17</sup> El lector interesado en este punto, puede consultar el artículo de Vernon: The Product Cycle Hypothesis in a New International Environment. Oxford Bulletin Economic Statistics 1979. Nov. Vol. 41.

gubernamentales en acuerdos contractuales con compañías multinacionales para la extracción de ciertas materias primas como es el petróleo y su refinamiento.

De igual forma no puede explicar la internacionalización del proceso productivo, en donde diversas subsidiarias en diversos países participan elaborando componentes para un producto final que se ensambla en otros países. Lo que puede entenderse como diversos ciclos de productos, para un sólo ciclo, y en donde cada subsidiaria puede poseer no la tecnología más atrasada que le destina la matriz, sino la tecnología más adelantada.

Ya no se trata solo de la protección del mercado en un país en el exterior, sino de la protección de una estrategia global de crecimiento, y el diseño de una competencia global que cubre aspectos políticos, como luchas de poder, de hegemonías, en relación a otras grandes empresas multinacionales globales y que cubren no solo la producción sino los flujos de información y los servicios comercializables.

La IED juega un papel mucho más importante que el de la mera protección del mercado. No la posibilidad de obtener economías de escala o proteger una ventaja competitiva. No sólo esta en función del ciclo de vida del producto, sino que incluso lo modifica, es algo mucho más dinámico de lo que Vernon supone.

### **C. LA EMPRESA MULTINACIONAL EN RELACIÓN A LOS RENDIMIENTOS ESPERADOS DE FACTORES TECNOLÓGICOS, ADMINISTRATIVOS Y DE MERCADOTECNIA.**

#### **C.1 Un Enfoque General.**

Este enfoque fue principalmente desarrollado por John Dunning (1979)<sup>18</sup> y surge como respuesta a los fracasos de la teoría del comercio internacional en relación a la explicación de la IED, ya que ésta involucra otro tipo de recursos muchas veces más

<sup>18</sup> "Explaining Changing Patterns of International Production. In Defense of the Eclectic Theory". Oxford Bulletin of Economics and Statistics. Vol. XLI. #4 Nov. 1979.

importantes que la mera transferencia de capital y que pueden ser tecnológicos, administrativos, organizacionales y de mercadotecnia. Según Dunning es el rendimiento esperado sobre este tipo de factores más que sobre capital, lo que induce a las empresas a que se transformen en EM. Desde este punto de vista el capital no es más que un conducto para la transferencia de los factores mencionados, y esa transferencia se da al interior de la empresa misma.

El enfoque general, trata de integrar dentro de un mismo cuerpo teórico al enfoque de la organización industrial, los aspectos sobre los derechos de propiedad e integración vertical contemplados por la noción de internalización, y el enfoque sobre la localización y el comercio. Busca explicar los cambios en el origen geográfico y la composición industrial de la producción internacional, la hipótesis principal se refiere a que la firma realizará IED si se cumplen tres condiciones:

- 1) Que la EM posea una ventaja de propiedad neta, bis a bis firmas de otras nacionalidades para servir ciertos mercados. Estas ventajas de propiedad, generalmente implican activos intangibles que al menos por un período de tiempo son exclusivos o específicos de la firma propietaria.
- 2) Una vez satisfecha la condición anterior, la posesión de tales ventajas es más beneficiosa para la empresa que su venta o arrendamiento.
- 3) Una vez satisfechas las dos condiciones anteriores, la utilización de tales ventajas debe ser rentable para la empresa, utilizándolas en conjunción con al menos algún factor de insumo (incluyendo recursos naturales en un país extranjero); si no fuera así los mercados externos podrían ser servidos a través de exportaciones, y los mercados domésticos por medio de producción doméstica.

Por tanto la IED tiene como variables esenciales la magnitud de las ventajas que posee la empresa y los atractivos localizacionales de sus dotaciones comparados con los ofrecidos por otros países. El enfoque general comprende entonces el siguiente cuadro de ventajas, en relación a la producción internacional:

a) Las relacionadas con la teoría de la organización industrial, dentro de la tradición de Bain, y que son principalmente ventajas específicas de propiedad.

b) Las relacionadas con la teoría de los derechos de propiedad e integración vertical, que son fundamentalmente ventajas de internalización.

c) Los factores determinantes en la localización de la producción.

De forma muy general, dada la industria en la que opera la EM, las ventajas comparativas de industrias de diferentes nacionalidades en el mercado internacional es función del tamaño del mercado, del ingreso per cápita, de la disponibilidad del trabajo, la capacidad tecnológica, la concentración industrial, la disponibilidad de recursos y la política gubernamental.

De esta forma la IED no es cuestión simplemente de elección de la ubicación de una producción en un mercado particular, sino la extensión para la cual una país receptor particular tiene la clase de dotación que es complementaria a la clase de industrias para las cuales el país materno tiene una ventaja comparativa y esta dotación complementaria depende de:

- Las características de sus países de origen y las del país en el que pretende invertir.
- El rango y tipo de productos que intentan producir.
- Sus directrices y sus estrategias organizativas.

Así las ventajas de propiedad, localización e internalización pueden variar de acuerdo a las consideraciones específicas del país, la industria y la firma.

En resumen la EM es un instrumento de crecimiento y eficiencia que requiere de un medio económico receptivo a las consecuencias del cambio, su comportamiento es mucho menos consistente que el de una empresa nacional, ya que la EM enfrenta aspectos de competencia y estructuras de mercado diferentes, sus políticas de crecimiento y de técnicas de distribución, relaciones industriales y evaluación de inversiones, son también diferentes que las que enfrenta una empresa nacional. Por otro lado enfrenta problemas relacionados con aspectos legales, políticos, culturales, de incertidumbre sobre tasas de cambio, riesgos en sus operaciones en el extranjero, que las firmas nacionales no

enfrentan. Una EM puede manipular sus precios a fin de reducir su carga impositiva mundial y su función de utilidad será distinta de la de una empresa nacional. De igual forma su comercio no responde a los lineamientos establecidos por la teoría del comercio internacional, e incluso el comercio internacional mismo se ve afectado por las acciones de la EM.

En un artículo reciente Dunning (1981)<sup>19</sup> utiliza su enfoque para explicar las modificaciones de un país en su posición dentro del contexto de la IED a nivel internacional. Tratando de dar un carácter dinámico a su enfoque. La teoría general maneja las principales líneas de explicación surgidas hace 20 años o más. Y se constituye en un cuerpo teórico bastante completo que explica los principales tipos de inversión extranjera e involucra los tres vehículos principales de la misma (IED, exportaciones, y fuentes contractuales de transferencia: licenciamientos, acuerdos de asistencia técnica, contrato directivo etc.) al tiempo que sugiere cual ruta de explotación será probablemente preferida, ya que la internalización sugiere que tales ventajas serán explotadas por medio de exportaciones o por medio de IED, más que por fuentes contractuales e intercambio; mientras que la ruta de inversión más que las exportaciones será elegida donde las ventajas localizacionales favorezcan una producción en el extranjero más que una producción de base doméstica.

La siguiente matriz resume las condiciones que guían estas elecciones:

RUTA PARA SERVIR EL MERCADO	VENTAJAS		
	DE PROPIEDAD	INTERNALIZACIÓN	LOCALIZACIÓN
-IED	si	si	si
-Exportaciones	si	si	no
-Fuentes contractuales de transferencia.	si	no	no

<sup>19</sup> "Explaining the International Direct Investment Position of Countries; Towards a Dynamic or Development Approach" Weltwirtschaftliches Archiv, Band 117 1981. heft 1 pp 30-44.

Esta versión dinámica de la teoría general de Dunning puede interpretarse como un ciclo de inversión-desarrollo, según el propio autor, que consta de cuatro etapas.

En la primera etapa, se parte del supuesto que la posición de la IED de un país se encuentra relacionada con el valor de su PNB.

No hay inversión hacia afuera porque las empresas propiedad del país no generan ventajas específicas de propiedad, ya que éstas son mejor explotadas por otras rutas (como inversión minoritaria externa, flujos de recursos contractuales y/o exportaciones). Tampoco hay una IED hacia adentro, simplemente por que las ventajas específicas de localización ofrecidas por el país receptor son insuficientes para garantizar el establecimiento de filiales de firmas extranjeras; ya sea porque el mercado doméstico no es lo bastante grande, o porque existe una estructura legal y comercial inapropiada o no desarrollada, al igual que inadecuadas facilidades de transporte y comunicación, así como de fuerza de trabajo capacitada. Puede existir una cantidad limitada de capital y tecnología pero muy probablemente tome la forma de préstamos externos para infraestructura, proveniente de otros gobiernos o agencias internacionales. Los bienes consumidos tenderán a ser importados desde firmas extranjeras más que a ser producidos localmente por ellas.

Segunda etapa: la IED hacia adentro es comercialmente viable, el mercado interno se incrementa y los costos variables de servirlo se reducen. Puede haber inversión en manufacturas para sustituir importaciones, o reemplazar o complementar bienes importados de consumo y capital; existen barreras a las importaciones, lo que atraerá inversiones. Puede existir otro tipo de IED necesaria para la explotación de recursos naturales.

La mayoría de los recursos transferidos serán probablemente internalizados por las firmas que transfieren, excepto donde el gobierno receptor exija lo contrario. Los mercados de capital, mercancías e información, incluyendo mercado a futuros, son extremadamente imperfectos, los costos de transacción y negociación asociados con las relaciones contractuales son probablemente muy altos.

Como en la etapa uno, la IED hacia afuera es pequeña, simplemente porque las empresas locales todavía no generan suficientes ventajas de propiedad para superar las barreras iniciales a la producción externa. Pero en esta etapa, hay alguna IED en

territorios cercanos y algunos exportarán los bienes que eventualmente dejaron para inversión substitutiva de importaciones.

Tercera etapa: la IED hacia adentro comienza a caer, debido a que se mueven, con el ciclo tecnológico las ventajas originales de propiedad de los inversionistas externos que son erosionadas porque las firmas nativas estimuladas por grandes mercados, o por la presencia de afiliadas externas y/o la asistencia de gobiernos receptores, les permite perfeccionar su capacidad competitiva, o quizás porque la inversión hacia afuera se incrementa y la firma nativa desarrolla sus propias ventajas comparativas de propiedad que encuentra mejores para explotar a través de IED. En este estado se puede marcar el comienzo de la especialización de un país en IED, buscando atraerla hacia adentro en aquellos sectores donde las ventajas comparativas de propiedad son débiles; mientras le urge a sus propias empresas invertir en el exterior en aquellos sectores donde sus ventajas de propiedad comparativas son fuertes y sus ventajas comparativas de localización son débiles. De nuevo mucho dependerá de las políticas del país receptor y las características de la IED.

Es en esta etapa donde los gobiernos receptores son animados a una integración completa de afiliadas dentro de sus economías.

Cuarta etapa: un país es un inversor neto hacia el exterior; sus flujos de inversión hacia el exterior exceden la IED hacia el interior. Esto refleja fuertes ventajas de propiedad de sus firmas y/o una propensión incrementada a explotar esas ventajas internamente desde una localización doméstica. La tendencia hacia una mayor internalización esta relacionada con el crecimiento en el tamaño y diversificación geográfica del país de origen de las EM, y para tomar ventaja de un producto regional o global y un proceso de especialización. Las compañías son incrementadamente inducidas a explotar sus ventajas de propiedad desde localizaciones externas, particularmente debido al incremento de los costos de trabajo doméstico y al bajo rendimiento de las tasas de productividad (frecuentemente asociado con altos niveles de desarrollo económico), particularmente por la presión para obtener recursos adicionales que ayuden a sostener su posición competitiva en los mercados mundiales y particularmente para sobrepasar las incrementadas barreras al comercio en la clase de bienes exportados por estos países. De nuevo dependiendo de la cantidad de especialización, la inversión bruta hacia afuera

puede ser asociada con una pequeña o substancial IED hacia adentro.

Definitivamente el presente enfoque, es uno de los enfoques más completos sobre la EM, puesto que rescata todas las aportaciones de los enfoques anteriores, uniéndolas dentro de un marco conceptual más dinámico que complementa al enfoque de la organización industrial, con el enfoque de la organización interna de la firma, y de la internalización del mercado; desecha completamente a la EM sólo como vehículo para la movilidad del capital y por ende desecha la explicación de la misma en función de los flujos de capital.

Sin embargo, a diferencia del enfoque de Edith Penrose sobre la organización interna de la firma; Dunning crea un enfoque sobre EM en específico, al establecer claramente que los móviles y problemas que enfrenta son cuantitativa y cualitativamente diferentes de los enfrentados por las empresas nacionales.

La complejidad y extensión del enfoque permite un análisis más rico sobre la EM que cubre no sólo sus motivaciones internas, sino también las exteriores, aún cuando de las primeras el énfasis es aún insuficiente y poco integrado dentro del enfoque, que sin embargo permite un panorama bastante completo sobre los móviles de la EM, del cual puede desprenderse todo un conjunto de políticas económicas que cubran incentivos en términos de ventajas específicas de propiedad, de internalización y localización.

#### **D. LA EMPRESA MULTINACIONAL COMO RESULTADO DE LAS LEYES DE LA ACUMULACIÓN CAPITALISTA.**

Existen otros tipos de enfoques que explican a la EM como resultado de las leyes del movimiento de capital; la expansión del capitalismo y de su constante necesidad de crecimiento y acumulación.

Dentro de este contexto la EM es solo un elemento explicativo de un fenómeno más general, la expansión del modo de producción capitalista que implica el proceso inherente de concentración y centralización del capital, la tendencia decreciente de la tasa de ganancia, el problema inherente del subconsumo, la expansión

de las relaciones de producción capitalista, la competencia, la explotación y la obtención de plusvalía.

Dentro de estos enfoques la empresa no se entiende en su lógica interna, puesto que esta lógica no es otra más que la del capital es por eso que no se pone especial atención sobre la empresa y sus elementos administrativos, operativos y direccionales. Como en casos anteriores la empresa solo se contempla como una caja negra cuyo mecanismo es similar a la lógica de acumulación capitalista en general.

Y he aquí una de las principales deficiencias de estos enfoques, que buscando un marco general, dejan de lado el análisis particular de la empresa como tal y por ende el análisis de la EM, descuidando las alternativas que se presentan a empresas formadas por accionistas.

La EM es sobre todo una empresa productiva principalmente ubicada en el sector manufacturero.

Como expansión del capitalismo a nivel internacional, la EM es sólo un elemento que entra dentro de un contexto más general denominado imperialismo. Término que en general se emplea para describir una etapa especial del desarrollo capitalista.

La necesidad de una mayor acumulación, y de un mercado para la creciente producción de mercancías cuya función no es la de la satisfacción de necesidades, sino la referida al valor de cambio son los elementos que sientan las bases para el estudio del imperialismo, en donde el móvil principal es la búsqueda de mercados, de abastecimiento de materias primas, la maximización de la ganancia y la mayor extracción de plusvalía.

El marco de análisis de la empresa multinacional se encuentra basado en los esquemas del imperialismo; noción desarrollada por Hobson en el siglo pasado, y por los marxistas clásicos como Hilferding, Rosa Luxemburgo y Lenin.

Para todos estos autores el imperialismo se constituía en una característica particular del desarrollo capitalista, donde los fenómenos de concentración y centralización del capital adquirían magnitudes sorprendentes que obligaban a la exportación de capitales en búsqueda de mayores tasas de ganancia y de la mejor colocación de los grandes capitales excedentes.

La fusión entre el capital bancario y el industrial o capital financiero son para estos autores los ejemplos clásicos de las grandes empresas que salen a otros países en búsqueda de una mayor acumulación y de contrarrestar la tendencia decreciente de la tasa de ganancia.

Como puede observarse, estos enfoques más que estudiar a las empresas multinacionales en si mismas, estudian la movilidad del capital a nivel internacional y su expansión y aunque en este sentido se adelantaron a los pensadores neoclásicos de su época, sus teorías resultaban demasiado generales como para poder explicar las diferencias entre países y entre formas de expansión del capital. Es por eso que surgen nuevos enfoques denominados neomarxistas y que tratan de ser una respuesta parcial a los cambios presentados en la economía mundial a partir de la Segunda Guerra Mundial. Es sobre estos enfoques que trata la siguiente parte el trabajo.

#### D.1. El Nuevo Imperialismo y los Elementos de la Organización Industrial.

Estos enfoques además de establecer los elementos marxistas ya descritos, retoman los elementos que el enfoque de la organización industrial destaca, constituyendo de ésta forma un novedoso enfoque que retoma el problema de las barreras a la entrada, la diversificación de productos, la estructura del mercado y las ventajas específicas de la firma en forma tal que integran un marco un poco más específico en relación a las motivaciones de las EM dentro de un nuevo imperialismo, caracterizado por la dependencia tecnológica, económica, y cultural.

Los principales representantes dentro de estos enfoques, son teóricos americanos, destacándose entre ellos Harry Magdoff (1972, 1979), Paul Baran y Paul M. Sweezy (1969a, 1969b, 1968) y Stephen Hymer.

#### D.1.1. La Empresa Multinacional como organismo oligopólico.

Si bien Hymer, principal representante de este enfoque, comenzó sus estudios bajo el marco liberal, su pensamiento se modificó con el tiempo hasta ser un economista con un análisis marxista. En un primer momento Hymer centraba su interés en la teoría del comercio internacional, la organización industrial, y el estudio de la IED, pero con el tiempo su temática se modificó hacia la organización de la producción, las relaciones de producción y las consecuencias sociales del sistema capitalista.

Cuando Hymer comenzó a utilizar el análisis marxista en su estudio de las EM las consideraba como "un desarrollo global específico de las relaciones capitalistas de clase, en lugar de como un estadio más avanzado del crecimiento de las empresas, o el resultado de la extensión de las relaciones de mercado".<sup>20</sup> En los últimos trabajos de Hymer, la fuerza de trabajo jugó un papel importante para la comprensión, evolución y estructura de la economía internacional, donde los conflictos y contradicciones planteados por las EM eran consecuencia de la necesidad de controlar el poder de la fuerza de trabajo.

Así Hymer desplazó su interés desde las EM hacia la fuerza de trabajo y su papel en la economía mundial. La expansión del capitalismo era el resultado de la acumulación de plusvalía obtenida de un nuevo proletariado incorporado al proceso de producción, por tanto el problema se centraba en la expansión de la producción y no de los mercados, como planteaba Luxemburgo.

Para Hymer el desarrollo de la empresa se consideraba como un proceso de centralización y perfeccionamiento de la acumulación capitalista, en donde la empresa funcionaba como un sustituto del mercado. Considera a las EM como una forma de desarrollo institucional de la clase capitalista internacional, que proporciona un cierto grado de cohesión, pero que no determina el fin de las fuerzas antagónicas existentes en el plano nacional y regional. No es que la EM sea una extensión de las clases e instituciones capitalistas, sino más bien la adaptación a un nuevo orden económico mundial dominado, pero no controlado por las propias EM.

---

<sup>20</sup> Hymer, 1982. "La Compañía Multinacional, un Enfoque Radical". Blume Ediciones. Madrid, España. (c) 1979. p. 37

Hyermer consideraba a las EM como un indicador de cambios cualitativos en la economía mundial en el que se destacan transformaciones estructurales del mercado mundial con respecto al modelo competitivo clásico.

Con este marco de referencia, las EM eran superestructuras empresariales elaboradas para integrar el trabajo en la producción, dividiendo su poder, es decir para mantener el control de la fuerza de trabajo.

Para Hymer, la estructura administrativa misma de la EM se tiende a reflejar en el ámbito mundial donde las empresas conforman el entorno donde operan a imagen y semejanza de su pirámide jerárquica administrativa. Así los centros financieros internacionales más importantes constituyen el lugar de residencia de la cúpula directiva, pertenecientes al nivel administrativo en el cual se determinan los objetivos y estrategias de la empresa, que es el centro de la red de comunicaciones de tipo imperial desde la cual se irradia la información al resto del sistema sobre nuevos productos, tecnologías, asignación de recursos y modificaciones de estrategia.

El segundo nivel, representa la responsabilidad de la coordinación de los que llevan la gestión del tercer nivel, y aquí se determinan los objetivos y la planificación de ese tercer nivel. Son como los servicios diplomáticos de la compañía donde los ejecutivos se mueven de un país a otro transmitiendo información y coordinando el trabajo del nivel tres.

El tercer nivel, concierne a la gestión diaria de la empresa y sus directivos se localizan a lo ancho del mundo, y aunque juegan un papel influyente en la vida política, social y cultural de los países receptores, no llegan a ocupar más que una posición intermedia en la estructura de la empresa.

Para el logro del tercer nivel, el sistema jerárquico requiere de un crecimiento continuo del sector moderno, y de los países del tercer mundo, que asegure la alianza de clase necesaria para una mínima estabilidad política, para lo cual es necesario solucionar cuatro problemas fundamentales:

- La escasez de divisas.
- La educación y capacitación de la fuerza de trabajo.
- La alimentación urbana.

- El control tanto político como cuantitativo de la población.

Sin embargo Hymer duda de que el centro tenga la suficiente estabilidad política como para organizar un programa semejante, y concluye por tanto que la era de las EM puede estar más en su fin que en su comienzo.

Finalmente para Hymer las grandes compañías adoptan más rápidamente que otras instituciones una perspectiva internacional, encontrándose a la vanguardia de la planificación de la nueva economía internacional.

La producción, (puesto que para el autor las EM son principalmente manufactureras), a nivel mundial comienza a caracterizarse por su planificación centralizada, que aunado al incremento en el tamaño de las empresas multinacionales, la eliminación de las empresas más pequeñas o no competitivas, opera decrementando el grado de competencia. Es decir, que por medio de la IED las EM estabilizan las fuerzas de la competencia internacional.

Aquí cabe observar que contrariamente a lo que Hymer pensaba las EM y su expansión no eliminan ni estabilizan la competencia, sino que la agudizan e incluso la modifican, volviéndose más compleja y encarnizada.

La competencia, como elemento integrante el proceso de acumulación es al igual que éste, dinámica, flexible, desarrollándose en diversos campos como el de los precios, costos, insumos, mercados, publicidad, mercadotecnia, organización administrativa y operativa, y como estrategia global de largo plazo.

#### D.1.11. La Empresa Multinacional en Función de las Tasas Marginales Individuales de Ganancia.

Harry Magdoff<sup>21</sup> es el principal representante de este enfoque, para quien la IED y su explicación no puede estar basada en el descenso de la tasa de ganancia, ya que en una época de monopolios lo que se compara son tasas marginales individuales de ganancia.

En realidad la continuación de la exportación de capital radica en la estructura monopolista de la industria.

De igual forma la explicación de la exportación de capital no puede basarse en el argumento de la exportación de capital excedente. Para Magdoff la exportación de capital así como el comercio exterior son funciones normales de la empresa capitalista, ligadas estrechamente a la expansión geográfica y a la utilización del capital allí donde existían oportunidades buenas; y donde las exportaciones de capital constituyen un apoyo para la exportación de bienes.

Por otro lado, la exportación de capital se encuentra ligada al análisis de las condiciones cambiantes históricas de la dinámica del capitalismo mundial, del surgimiento de nuevos estados nación industriales capaces de disputarle el poder a Inglaterra, de la nueva posición hegemónica de los Estados Unidos y su plan Marshall, y de las características de la empresa y su entorno estructural. Así de los nuevos estados industriales, el incremento en las barreras proteccionistas, las necesidades de grandes suministros de materias primas, la maduración de las compañías por acciones, el desarrollo de la bolsa de valores y otras instituciones financieras, y finalmente el desarrollo de las corporaciones gigantes apresuró el crecimiento del monopolio y del nuevo tipo de imperialismo, que no necesariamente es igual al existente en la época colonialista.

Así Magdoff retoma no solo los elementos generales del marxismo, y las condiciones histórico sociales y económicas que posibilitaron el surgimiento de los grandes monopolios, sino que además agrega los elementos referentes a la empresa misma,

<sup>21</sup> "Imperialismo sin Colonias" en Owen Robert y Bob Sutcliffe, "Estudios sobre la Teoría del Imperialismo". Ensayos sobre el Imperialismo. Historia y Teoría. Ed. Nuestro Tiempo. México 1979.

hablando de la motivación de la inversión en función de la diferencia de la rentabilidad marginal y no del descenso de la rentabilidad promedio de las inversiones domésticas. E incluyendo aspectos relacionados con las condiciones que impone una estructura monopolística que implica el grado de concentración del poder, que no significa la eliminación de la competencia.

Los elementos relacionados con el empresa misma, y que influyen en el margen de ganancia serían los salarios bajos en otros países, los costos reducidos de las materias primas, los gastos de transporte, los gastos generales, la necesidad de imitar a los competidores en función de invertir en el extranjero para mantener su status quo, y la necesidad de asegurar fuentes de abastecimiento entre otros. En concreto, para Magdoff las EM no pueden tomar forma hasta que la concentración del capital alcance la etapa conveniente del capitalismo monopolista. Puesto que en un capitalismo competitivo la IED solo juega un papel relativamente subordinado que consistía en apoyar y ayudar la promoción de mercados para la rápida expansión de las industrias domésticas y procurar materias primas para la industria y la alimentación para la creciente población urbana.

En esta fase monopolista el Estado asume un papel creciente importante, influenciado y resolviendo conflictos entre empresas gigantes, imponiendo tarifas proteccionistas y otro tipo de barreras al comercio.

#### D.1.111. La Empresa Multinacional y la Tendencia Creciente del Excedente.

Los principales representantes de este enfoque son Paul Baran y Paul M. Sweezy, (1966, 1968)<sup>22</sup> que la igual que Magdoff toman como modelo el capitalismo americano, solo que a diferencia del mismo establecen que la Ley del crecimiento del excedente es esencial al capital monopolista, cuyo problema principal es la absorción del excedente.

Así la característica actual es la empresa en gran escala que produce una parte importante del producto de una industria o de

<sup>22</sup> "Notes on the Theory of Imperialism". Monthly Review, Vol. 17 No. 10, March. "El Capital Monopolista". Siglo XVI Edit. México 1982.

varias industrias y es capaz de controlar el precio, el volumen de producción y los tipos y cantidades de inversiones.

La EM cumple los siguientes requisitos.

- \* Se encuentra controlada bajo una dirección que la constituye un grupo que se auto perpetúa.
- \* Cada corporación aspira a lograr su independencia financiera mediante la creación interna de fondos de los que pueda disponer libremente la dirección.
- \* Puede obtener préstamos directa o indirectamente de instituciones financieras, aunque normalmente no está obligada a hacerlo, por lo tanto está en condiciones de evitar la dependencia del control financiero.
- \* Actúan como empresarios individuales, en forma tal que maximiza la obtención de utilidades y ésta no ha dejado de ser el principio motriz.
- \* Si bien la empresa se encuentra en un contexto histórico dado y cambiante, nunca puede poseer un conocimiento completo de las condiciones cambiantes, por lo tanto lo que puede hacer es mejorar su posición en relación a las utilidades, es decir el incremento de las mismas; su horizonte es a largo plazo y calcula más racionalmente que un capitalista individual en función de esto es que presenta ciertas actitudes características y formas de conducta de las cuales las más importantes son:
  - \* Una evasión sistemática de riesgos.
  - \* Una actitud de dejar vivir a los miembros del mundo corporativo, y vivir.

La existencia en el sistema de una tendencia ascendente del excedente, va acompañada de una tendencia en la reducción de los costos; así conforme se desarrolla el sistema, se incrementa en forma absoluta y relativa el excedente. Por tanto el problema del capitalismo moderno es la elaboración de los mecanismos necesarios para la absorción del excedente y no el problema de su generación.

Dentro de este marco de referencia la IED es un posible mecanismo de canalizar el excedente hacia el exterior, sin embargo, en forma contraria, ésta se convierte en un poderoso instrumento para bombear el excedente creado en el extranjero hacia el país inversionista. Como resultado la economía capitalista monopolista tiene como resultado normal el estancamiento.

Las fuerzas que pueden ayudar a evitar el colapso son el estímulo a la demanda a través de campañas de venta, publicidad, y sistemas de mercadotecnia. Es decir la ampliación de los mercados. Por ende son útiles la diferenciación de productos y los planes de crédito. En general las corporaciones multinacionales son exportadoras e importadoras de capitales, predominando el segundo aspecto, y se dedican a una serie de actividades muy diversas que incluyen la extracción de materias primas, producción, comercialización y servicios. E igualmente mantienen amplios programas de investigación y desarrollo con el propósito no solo de disminuir costos e incrementar beneficios, sino también para inventar nuevos productos y abrir nuevas líneas de negocios. Sus intereses son variables y complejos, y muchas veces contradictorios, más que complementarios, pues de igual forma pueden exportar desde un tercer país por medio de una subsidiaria, o enfrentar problemas de determinar los precios de insumos producidos por sus propias subsidiarias para el proceso productivo de otras subsidiarias. La búsqueda de beneficios es a largo plazo, y en función de la empresa como una totalidad, por lo que algunas subsidiarias tendrán que sacrificarse.

Como puede observarse estos autores destacan problemas contemplados por los enfoques no marxistas tratando de integrar una visión global, pero a la vez específica en relación a la empresa.

Lo importante no es tanto la EM en si misma, como las modificaciones estructurales del sistema de producción capitalista en su fase monopólica.

La respuesta como en el caso de Magdoff, se encuentra en las necesidades de acumulación a escala mundial, y la EM es resultado de tales necesidades y es una etapa lógica del MPC.

### D.11. La Empresa Multinacional dentro del Problema del Intercambio Desigual.

El principal representante de este enfoque es Samir Amin (1970-1975)<sup>23</sup> quien se centra sobre la problemática de la existencia de un intercambio desigual entre los países desarrollados y los países subdesarrollados, todo dentro de un fenómeno mucho más general que comprende la expansión del capitalismo a través de la expansión de los mercados y el movimiento internacional de capitales. Expansión que responde a la contradicción existente entre la capacidad de producir y la capacidad de consumir.

#### D.11.1. La Competencia, Efecto y Causa de la Empresa Multinacional.

Para Amin, la búsqueda de ganancias por parte de la empresa genera la competencia, y ésta impulsa a cada firma a acumular y a vender sus productos y buscar materias primas baratas, sin importar en mucho las ventajas comparativas, que son condiciones necesarias pero no suficientes.

Así el mismo mecanismo que ha ampliado el mercado local y ha creado el mercado nacional, impulsa a la firma a vender en el extranjero sin existir un tamaño óptimo, puesto que una firma más grande es siempre más fuerte y competitiva. Amin retoma las aportaciones con el enfoque basado en la organización interna de la firma; para él la empresa significa ante todo administración y una empresa gigante puede dividir su administración en tantas células independientes como hagan falta para una gestión óptima.

La competencia entre las firmas divide el mercado y induce a buscar salidas hacia el extranjero, y la conquista de tales salidas las refuerza y les permite crecer y competir más fácilmente en el país. Todo lo anterior sin la necesidad de ventajas comparativas. En realidad Amin considera que la utilidad de las ventajas comparativas funciona cuando dos países que comercian no están al mismo nivel de desarrollo. Amin critica así

<sup>23</sup> "La Acumulación a Escala Mundial, Crítica de la Teoría del Subdesarrollo". Siglo XXI Edit. México 1979. "La Crisis del Imperialismo" Libreros de Confrontación Económica. 3. Barcelona 1975.

el enfoque tradicional de las ventajas comparativas, fundamentado en la teoría del comercio internacional, y demuestra como puede realizarse comercio e inversión entre dos países que gozan del mismo nivel de desarrollo, sin poseer necesariamente dichas ventajas.

Para Amín la contradicción entre la capacidad de producir y la de consumir se manifiesta en un creciente excedente de capitales que se concentra y centraliza casi simultáneamente, tal que la exportación de capital en gran escala a partir de un momento dado de este desarrollo, es algo natural. Así la ampliación del mercado, y su constitución a nivel internacional no es un fenómeno nuevo que caracterice una única fase del capitalismo (imperialista, en el sentido leninista), sino que es una tendencia que aparece desde los comienzos del capitalismo. Por ende la ampliación del mercado es inherente al capitalismo, que transforma cualitativamente sus formas de expresión pasando hacia un estadio de monopolio. Es decir, que las formas de expresión de la exportación de capitales en éste estadio, son diferentes que las del estadio de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia.

Por otra parte, para Amín, la dinámica del flujo de inversiones de capital extranjero, reflujo de las ganancias exportadas, es muy diferente cuando se trata de relaciones entre centro y periferia. Ya que en estas relaciones la periferia pasa de un estadio de joven prestatario (el flujo del capital importado supera al del ingreso exportado) al de viejo prestatario (el reflujo de ganancias aumenta más que el de las entradas de capitales nuevos) y se estabiliza en este estadio. En las relaciones entre el viejo centro y el nuevo centro se convierte a su vez en exportador de capitales (primero será prestamista joven y luego viejo prestamista).

Así el capitalismo en su fase de monopolio, presenta a los monopolios como capaces de tomar sus decisiones unilaterales dando forma al mercado, por otra parte la individualización de los productos por las marcas y la publicidad reducen la competencia de precios. En esta fase la periferia proporciona materias primas y productos agrícolas, y absorbe capitales para emplazar la infraestructura y para la compra de productos manufacturados una vez que ha sido destruido su artesanado, y su agricultura se ha sometido al capital. Creándose el intercambio desigual, es decir la desigual remuneración de la fuerza de trabajo cristalizada en mercancías mundiales. La EM representa

una nueva modalidad en la competencia de monopolios que prolonga el agotamiento del sistema.

Las principales limitaciones de este enfoque, según Eduardo Fioravanti (1975)<sup>24</sup> son que Amín ignora las relaciones de producción y lo que pasa en el centro capitalista. Olvidando que al estar controladas las industrias de la periferia por las matrices de los monopolios internacionales, el intercambio desigual no interviene en el proceso de comercialización entre el centro y la periferia. El comercio internacional se orienta cada vez más en función de las empresas y no de los estados nación.

#### D.11.11. La Empresa Multinacional como Elemento Funcional de la Internacionalización del Capital.

El principal representante de este enfoque es Christian Palloix, (1973, 1975, 1979)<sup>25</sup> <sup>26</sup> que estudia el proceso de internacionalización del capital como un movimiento inherente al capital mismo, y considera que la economía capitalista mundial, a través de este, engloba en su seno a todas las formaciones sociales del planeta.

Los monopolios internacionales tienen un carácter independiente del país de origen o donde operan, y el proceso de reproducción del capital, se da por necesidad a nivel internacional, en donde cada formación socioeconómica se ve insertada en el conjunto de relaciones productivas internacionales, y depende de las demás para la reproducción del capital, siendo este proceso de reproducción a escala mundial.

Dentro de este marco las formaciones con menor desarrollo se caracterizan por un desarrollo desigual de sus ramas productivas

<sup>24</sup> "El Capital Monopolista Internacional". Ediciones Península. Serie Universitaria. Historia/Ciencia/Sociedad #125. Barcelona 1976.

<sup>25</sup> "Las Firmas Multinacionales y el Proceso de Internacionalización". Siglo XXI editores. España.

<sup>26</sup> "La Internacionalización del Capital". H. Blume Ed. Madrid 1978.

que obstaculiza la reproducción interna del capital, el escaso desarrollo de sus sectores medios de producción de bienes intermedios, lo que los conduce a su importación, abriéndose el camino a la penetración de capitales extranjeros cuyo empleo desarrolla más unas ramas que otras, e integra a estas formaciones dentro de una economía mundial capitalista, en forma desigual y desventajosa.

La internacionalización del capital de estas formaciones obedece a las necesidades de reproducción real de los capitales, de las formaciones hegemónicas capitalistas que van en busca de una mayor tasa de extracción de plusvalía, y por ende tasa de ganancia.

Por tanto el flujo de capital hacia estas formaciones esta dirigido hacia aquellas ramas que permiten facilitar o agilizar la relación entre las secciones de las economías hegemónicas, lo que acrecienta el proceso de reproducción internacional; es decir hacia ciertas ramas que permiten la continuidad de la valorización y reproducción del capital de la formación socioeconómica del capital hegemónico.

Sin embargo la IED provoca un desarrollo desigual entre las ramas donde se ubica.

Se conforma así una economía mundial como una unidad orgánica donde las economías nacionales son elementos que se integran en función de las necesidades de extracción de plusvalía, y acumulación de capitales. Por otra parte la internacionalización del capital se caracteriza por una tendencia a la estandarización de la producción tanto en el tipo de producto como en la organización y dirección misma del proceso productivo. La internacionalización lleva consigo un proceso doble de igualación y diferenciación; igualación de las condiciones de producción de las tasas de ganancia, y del valor de la fuerza de trabajo, y a la vez diferenciación de las mismas, ya que el capital no puede reproducirse más que sobre la base de la Ley del Desarrollo Desigual, en donde en función de la competencia por la apropiación de la ganancia se gesta la tendencia hacia la diferenciación.

La internacionalización del capital abarca todos sus ciclos como capital dinero, como capital productivo, y como capital mercantil. Así para Palloix, la EM permite el desplazamiento hacia el espacio mundial del ciclo del capital productivo. Su

estrategia obedece a la valorización del capital dentro del ámbito internacional y en base al fraccionamiento de este.

Las ramas que se trasladan al exterior, son aquellas cuyas tasas de ganancia media se han igualado o al menos son muy semejantes a las de otras empresas instaladas en el sector.

La EM es el vehículo de la internacionalización del ciclo del capital productivo y por tanto de la expansión de la relación salarial.

Su producción se expande a nivel internacional, fragmentándose en procesos diferentes pero no excluyentes que conducen a la complementación de un producto o proceso productivo; configurando de esta manera la nueva división internacional del trabajo.

La IED es por tanto una forma externa del capital y una forma funcional de su internacionalización. Se orienta hacia las actividades ligadas a los intereses de la empresa, actividades que permitan una mayor acumulación y una mayor captación de plusvalía.

Surge como respuesta a las necesidades de colocación de los productos de las EM, así como del control de los recursos y la necesidad de saltar las barreras arancelarias impuestas al comercio por las naciones.

Como puede observarse la EM es principalmente manufacturera. Las principales limitaciones de este enfoque se ubican en su grado de generalidad, planteando la actuación de todas las EM en función de una acumulación a escala mundial. Como si todas las EM, y los estados nación se supeditaran a la lógica del capital, olvidándose a la vez que la actualización independiente de estas empresas imprimen su sello a dicha lógica.

Al igual que los enfoques vistos hasta ahora, salvo los enfoques que retoman elementos de la organización industrial, la EM juega un papel secundario dentro de un proceso global de acumulación y de intercambio en búsqueda de la realización del capital, olvidando que la unidad de acumulación es la empresa misma, y el desarrollo de ciertas estrategias particulares por parte de las empresas modifica las estrategias de acumulación continua, que va modificando los patrones mismos de acumulación a escala mundial.

#### D.111. La Empresa Multinacional, Monopolios que Modifican Estructuralmente el Modelo de Producción Capitalista.

Eduardo Fioravanti es el principal representante de este enfoque que de alguna forma engloba a los enfoques anteriores, solo que a diferencia de aquellos, enfatiza la aparición de los monopolios como algo que atrae como consecuencia la existencia de modificaciones estructurales del MPC, alterándose el funcionamiento de la libre competencia y afirmándose un proceso de internacionalización de la producción y las relaciones de producción, que se inicia a partir de la Segunda Guerra Mundial. Es decir que el MPC entra en una nueva fase donde las leyes de la teoría económica marxista se transforman y en donde la ley del valor no puede regir, pues los monopolios gozan de la propiedad de incorporar a su precio comercial una ganancia adicional tal que dicho precio es superior al de la producción individual.

Durante la fase del capital monopolista, tanto la producción como el mercado se encuentran dominados por un número reducido de carteles que dictan leyes propias a los demás productores. Los cuales, o bien se ven engullidos por dichas unidades de producción monopolista, o se limitan a aceptar la reducción de sus ganancias y finalmente pueden desaparecer en períodos de crisis. Las mercancías ya no están en competencia directa, ahora la competencia es sobre productos que por el distinto lugar que ocupan los productores se realizan como valores de cambio, en función de las características propias de las unidades de producción donde se crearon. La competencia ahora es desleal, y la realización de las mercancías en un mercado monopolístico dependerá del margen competitivo permitido por los monopolistas, en cuyo precio de monopolio persiste una ganancia extraordinaria, producto de la misma naturaleza del monopolio.

El goce de esta ganancia extraordinaria permite al monopolista extender su dominio a nuevas ramas y zonas geográficas, convirtiendo la renta del monopolio en capital productivo.

Las EM son unidades de planificación minuciosa que tienen en cuenta no sólo la demanda de productos, sino inclusive la existencia de otros pequeños productores no monopolistas cuyas ganancias y condiciones de realización de sus mercancías dependen del control ejercido sobre el mercado por las empresas monopolistas y sus políticas de precios.

Por otra parte el monopolio puede apropiarse de otro tipo de ganancia extraordinaria por el dominio que ejerce sobre el mercado, por el control de las cadenas de comercialización, los transportes, las finanzas y los créditos.

Así la generación de precios de monopolio, supone la eliminación de las leyes de equilibrio entre la oferta y la demanda como determinante del precio de mercado, así los precios de monopolio son un precio de producción modificado por la intromisión de una ganancia extraordinaria o renta de monopolio.

Las formas que el monopolio internacional puede adoptar son variadas según su orientación principal en la actividad económica, entre los principales están los de carácter financiero, industrial y comercial. En muchos casos un mismo monopolio internacional puede concentrar esas tres funciones, con lo que esa empresa realiza por si misma el ciclo completo del capital, de la producción y de la circulación de mercancías que han sido generadas en sus unidades de producción.

Los monopolios internacionales más agresivos y dinámicos son los de carácter industrial, que poseen una división ejemplar del trabajo a nivel internacional que es función del carácter nacional de la mano de obra, y del acceso a las materias primas. Los monopolios internacionales planifican no solo su producción en función de las características productivas propias de cada país donde mantienen una unidad de producción, sino que tienen en cuenta además las legislaciones comerciales, laborales y fiscales de cada Estado con objeto de atenerse a ellas para buscar la forma más óptima, en cada caso, de obtener una ganancia máxima de largo plazo.

Al igual que Hymer, Fioravanti establece que la EM se ha vuelto un instrumento para la creación y consolidación de una clase internacional dirigente, la única esperanza de reconciliar los antagonismos entre intereses nacionales e internacionales. Y el Estado se ha asociado con el capital financiero de los monopolios internacionales, como vía para la dominación del mercado mundial por el capitalismo internacional.

Las inversiones en el sector industrial tienen por objeto el control de los mercados nacionales y la exportación hacia otros mercados, por medio de aprovechar condiciones propias de las economías locales como mano de obra barata, existencia de bajos

impuestos, baja tecnología local que exige la cesión de patentes y royalties, con todos los fenómenos de dependencia que implica mercados accesibles a partir de las organizaciones internacionales.

El imperialismo dentro de este contexto, pasa de ser un imperialismo cuyo centro era la nación, a un imperialismo que abarca a todas las zonas geográficas y las ramas de producción controladas por el capital internacional.

El imperialismo moderno es un imperialismo empresarial, para Fioravanti, y esto es lo que lo hace adentrarse sobre la especificidad de la EM, aspectos que salvo los autores ligados al enfoque de la organización industrial, habían descuidado notablemente.

En este imperialismo empresarial, no importan las fronteras nacionales, pese a persistir y crear ciertas contradicciones que frenan el desarrollo de la internacionalización del capital, tienen una función más bien política que económica, en cuanto a que su objetivo primordial es evitar la internacionalización de la lucha de clases manteniendo a la clase obrera en el interior de espacios nacionales prácticamente incomunicados, en una especie de compartimentos estancos.

Estos últimos elementos, son muy semejantes a los planteamientos de Hymer en sus últimos trabajos, y al parecer son retomados por Fioravanti buscando una explicación más real y global sobre lo que él denomina el capitalismo monopolista internacional.

Así Fioravanti establece que el nuevo imperialismo crea nuevas relaciones de dependencia a través de cinco vectores fundamentales:

\* La dependencia financiera: que consiste en la sujeción al sistema monetario internacional y de los organismos financieros por los grandes monopolistas.

\* La dependencia tecnológica: que supone un freno al desarrollo de las fuerzas productivas de los países subdesarrollados mediante el monopolio de las patentes y royalties por el capital internacional.

\* La dependencia comercial por el proceso de internacionalización del consumo (sociedad de consumo), lo que conduce a la formación de un mercado internacional único

controlado por los monopolios internacionales y sometido a la regla del ciclo de vida del producto. Los mercados de carácter nacional son reducidos a los productos no fundamentales y la regla general es la que obliga a consumir la producción generada por los monopolios internacionales.

\* La dependencia productiva, como resultado de la existencia de relaciones de producción internacionales que impiden la formación de economías capitalistas o capitalistas de Estados independientes y autónomos.

\* La dependencia cultural, encaminada a la internacionalización de la alienación capitalista, para facilitar la penetración de la sociedad de consumo entre todas las clases sociales y en todas las formaciones sociales.

El problema con el presente enfoque se relaciona con la existencia de cierta mistificación de las leyes generales de acumulación capitalista, que desvían la atención sobre aspectos fundamentales y específicos de la empresa. Si bien se puede delinear una teoría de la empresa dentro del contenido marxista, la tendencia a generalizar y a tratar con grandes agregados obstaculiza el estudio objetivo de la empresa y la determinación de su especificidad, su desarrollo, su evolución y sus reacciones ante las contradicciones de la acumulación del capital.

De igual forma se descuida su estructura organizativa, sus orígenes y su evolución, aunque en realidad no es la EM, el objetivo de estudio de éstos últimos autores, el problema fundamental que trata, obliga a ubicar a la EM misma dentro del contexto imperialista.

En realidad esto representa un reto a todos aquellos estudiosos que comprendan la necesidad de estudiar a la empresa a partir de sí misma y no solamente de las generalidades referentes a las relaciones de producción y el desarrollo de las fuerzas productivas, variables muchas veces demasiado generales como para comprender cabalmente los móviles y estrategias de las grandes empresas, o mejor dicho de la empresa en general.

Un marco tan general, pero a la vez estrecho, como los enfoques presentes, que solo enfatizan algún aspecto de la empresa en sí no puede explicar las nuevas inversiones extranjeras directas, que se presentan como acuerdos contractuales entre gobiernos y empresas, o entre empresas nacionales y empresas extranjeras. Tampoco pueden explicar las sociedades de participación

controlado por los monopolios internacionales y sometido a la regla del ciclo de vida del producto. Los mercados de carácter nacional son reducidos a los productos no fundamentales y la regla general es la que obliga a consumir la producción generada por los monopolios internacionales.

\* La dependencia productiva, como resultado de la existencia de relaciones de producción internacionales que impiden la formación de economías capitalistas o capitalistas de Estados independientes y autónomos.

\* La dependencia cultural, encaminada a la internacionalización de la alienación capitalista, para facilitar la penetración de la sociedad de consumo entre todas las clases sociales y en todas las formaciones sociales. El problema con el presente enfoque se relaciona con la existencia de cierta mistificación de las leyes generales de acumulación capitalista, que desvían la atención sobre aspectos fundamentales y específicos de la empresa. Si bien se puede delinear una teoría de la empresa dentro del contenido marxista, la tendencia a generalizar y a tratar con grandes agregados obstaculiza el estudio objetivo de la empresa y la determinación de su especificidad, su desarrollo, su evolución y sus reacciones ante las contradicciones de la acumulación del capital.

De igual forma se descuida su estructura organizativa, sus orígenes y su evolución, aunque en realidad no es la EM, el objetivo de estudio de éstos últimos autores, el problema fundamental que tratan los obliga a ubicar a la EM misma dentro del contexto imperialista.

En realidad esto representa un reto a todos aquellos estudiosos que comprendan la necesidad de estudiar a la empresa a partir de sí misma y no solamente de las generalidades referentes a las relaciones de producción y el desarrollo de las fuerzas productivas; variables muchas veces demasiado generales como para comprender cabalmente los móviles y estrategias de las grandes empresas, o mejor dicho de la empresa en general.

Un marco tan general, pero a la vez estrecho, como los enfoques presentes, que solo enfatizan algún aspecto de la empresa en sí no puede explicar las nuevas inversiones extranjeras directas, que se presentan como acuerdos contractuales entre gobiernos y empresas, o entre empresas nacionales y empresas extranjeras. Tampoco pueden explicar las sociedades de participación

mayoritaria o los denominados joint international business ventures; o la existencia de empresas subcontratantes, o del licenciamiento mismo. No hay manera de especificar tales acuerdos y poder entender su desempeño, sus causas y consecuencias.

Por otra parte, los enfoques no marxistas no vislumbran los cambios en el modo de producción capitalista, la flexibilidad que van adquiriendo sus fronteras y que le permite ir soslayando las contradicciones que parecen llevarlo a su fin, y que sin embargo demuestran el desarrollo de nuevos mecanismos que le permiten su continuidad.

Las preguntas a contestar son: Cuáles son estos mecanismos?, Cómo funcionan?, En qué forma se ligan a la empresa?

La empresa como elemento de la acumulación capitalista ha mostrado una capacidad de desarrollo y flexibilidad que la economía marxista ha descuidado por creer que lo general determina su comportamiento en última instancia, olvidando muchas veces que la acción conjunta de las empresas y la competencia entre ellas, las conduce hacia nuevos derroteros que les permiten su continuidad.

La necesidad de la comprensión de la empresa como unidad administrativa que interactúa con el medio ambiente es un paso importante en el estudio de la acumulación de capital, determinar los vínculos de la microeconomía es un aspecto que no debe ser descuidado por las teorías de la empresa, y sin embargo los enfoques analizados siempre se cargan hacia uno de los dos extremos.

Otro tipo de aspectos que deben ser profundizados y analizados en detalle, y que representan material de trabajo para posteriores investigaciones son los relacionados con el fenómeno de la centralización y la concentración del capital en grandes empresas transnacionales, que no parece eliminar a las pequeñas empresas y las medianas, sino que parece establecer una cierta relación de simbiosis, en donde las segundas permiten y ayudan a la subsistencia de las grandes empresas.

## SÍNTESIS Y COMENTARIOS.

Los enfoques teóricos sobre las empresas multinacionales las explican en función de lo que consideran son los móviles de su expansión y movimiento característico, que de alguna manera las diferencia de las empresas nacionales.

La evolución de la empresa multinacional a través del tiempo y la gran flexibilidad tecnológica, administrativa y económica que muestran, hacen de estos enfoques aproximaciones parciales e incompletas sobre las empresas multinacionales, obligando a los estudiosos del tema a modificar sus supuestos y argumentos sobre el comportamiento y futuro desarrollo de las mismas. Sin embargo es posible encontrar patrones similares de comportamiento a partir de los cuales se pueden hacer generalizaciones válidas sobre los determinantes de dicho comportamiento.

La predominancia que otorguen a ciertos determinantes deviene la peculiaridad de cada enfoque. Dichos enfoques pueden ser agrupados en torno a cuatro grandes agregados:

- 1) Los enfoques que enfatizan los determinantes externos a la firma como elementos inductores a su expansión geográfica internacional, y que se refieren a la estructura del mercado, a su grado de concentración, a la dotación de factores y a la existencia de imperfecciones que obstaculizan la libre movilidad de los factores de la producción y las mercancías.
- 2) Los enfoques que se centran en los determinantes internos a la firma y que le otorgan la particularidad del crecimiento más allá de las fronteras nacionales en función del desarrollo de sistemas administrativos y organizativos, que flexibilizan los límites para la operación eficiente de una empresa.
- 3) Los enfoques que pretenden agrupar los elementos anteriores dentro de un mismo esquema y que por lo tanto logran una cierta generalidad acercándose a la realidad de la empresa, y
- 4) Los enfoques que, desviándose de la empresa en sí como el centro de atención, se enfocan en la explicación de la dinámica de la acumulación del capital como elemento determinante que

obliga al crecimiento y expansión de la empresa, tanto a nivel nacional, como internacional.

En general, en todos los enfoques la empresa multinacional se diferencia de la empresa nacional debido a que la primera posee ciertas ventajas específicas que le permiten actuar en respuesta a elementos externos que obstaculizan la comercialización de sus productos y la realización de sus beneficios a nivel internacional.

Como resultado de lo anterior, y ante la rápida expansión y evaluación de la empresa multinacional, el estado actual de la teoría sobre las motivaciones y móviles de sus acciones, si bien ha avanzado notablemente, aún se contempla como insuficiente.

Si bien es cierto que la dinámica misma de tales empresas impide generalizaciones globales, también es cierto que existen patrones de comportamiento que las diferencian de las empresas nacionales en sí.

El problema estriba en delimitar claramente el objeto de estudio, y el alcance del mismo, para poder definir las políticas económicas que buscan incidir en su comportamiento. Desde este punto de vista no es válida la aplicación indiscriminada de algún enfoque en particular sobre el comportamiento de la EM.

Lo que significa que cada uno de los enfoques analizados ha cumplido con los objetivos específicos que se proponía, en el momento en que así lo requería. Sin embargo lo anterior no nos permite tomar tales enfoques de forma atemporal y generalizarlos para deducir de los mismos las políticas económicas a aplicar en otro contexto y momento del tiempo.

El enfoque general de Dunning pretende solventar tales problemas, sin embargo deja de considerar aspectos tan importantes como las estrategias globales de las empresas en materia de hegemonía económica y política. De igual forma ignora el status quo a nivel internacional entre las naciones hegemónicas, y los cambios en la lucha por el poder ante naciones poderosas y emergentes. Estos aspectos son muy importantes, porque aún cuando la empresa multinacional ha sobrepasado al Estado-nación y ha demostrado cierta independencia ante éste, evadiendo regulaciones fiscales e interfiriendo con políticas monetarias y de balanza de pagos en específico, requiere del Estado-nación como tal para defender sus

**ESTA TESIS NO DEBE  
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

intereses en otros países y para justificarse como tal, es decir como empresa multinacional. Puesto que una vez borradas las fronteras nacionales entre países, la empresa multinacional como tal deja de existir.

El primer grupo de enfoques, en particular, requiere como premisa en forma explícita o implícita, la existencia de dichas ventajas específicas en relación a sus competidoras, que aluden al desarrollo de ciertas actividades tecnológicas, administrativas o de mercadotecnia que dependen de la firma como tal. Es decir, que tales enfoques requieren de la existencia de determinantes internos, pero los suponen dados y se centran en la explicación de cómo la empresa, una vez que cuenta con tales determinantes se expande a nivel internacional.

El segundo grupo de enfoques peca de lo contrario, si bien no eliminan la existencia de determinantes externos, los supone dados y se enfoca sobre los elementos internos que facilitan la expansión de la empresa a nivel internacional.

Como resultado de lo anterior, estos dos primeros enfoques, son insuficientes al dejar por sentado o como dados elementos que se complementan e interactúan, y que en conjunto constituyen la esencia misma de la EM, es decir que por separado en cuerpos teóricos distintos no pueden explicar a la EM como tal, sino como empresa en general (a nivel nacional).

Si comparamos los determinantes internos con los aspectos de la microeconomía, y los determinantes externos con los aspectos de la macroeconomía, tendremos como resultado lo que comúnmente se presenta en el campo de la economía, dos campos teóricos que lejos de complementarse frecuentemente se excluyen parcializando la realidad y dejando sin nexos dos áreas que no pueden operar separadas una de la otra.

El tercer grupo de enfoques, el general, es el que más se acerca a la realidad pues pretende contemplar en forma equilibrada los espacios muertos de cada uno de los dos enfoques anteriores, llegando a constituir un marco mucho más completo sobre la EM, que sin embargo olvida el marco de acumulación global a nivel internacional, los conflictos entre hegemonías económicas y economías.

Aspectos que son retomados por el cuarto grupo de enfoques, pero que sin embargo se pierden en la generalidad al contemplarse a la

empresa como una caja negra cuyo mecanismo no explícito depende de la acumulación capitalista.

Lo que es claro, es que no pueden derivarse políticas económicas generales para empresas multinacionales en general, como tampoco es posible aplicar dichas políticas indiscriminadamente en el tiempo.

El estudio de la empresa multinacional no ha terminado, aún faltan esfuerzos por hacer en materia de predicción y proyección futura. Los enfoques deben ser lo suficientemente flexibles y dinámicos como para ajustarse al cambio mismo de tales empresas.

De esta forma se puede responder a las preguntas inicialmente planteadas: ¿En qué medida es válido intentar un enfoque global sobre el comportamiento de la Em y sus móviles y establecer una política económica determinada? A lo que se puede responder que debido a la complejidad de los móviles, y a la dinámica misma de la empresa y del sistema económico global, no es factible el desarrollo de una teoría aplicable por igual a países y sectores en forma indiscriminada, se requiere de un análisis profundo por país, por sector y por tipo de empresa. Se debe evitar el caer en generalizaciones que lleven al desarrollo de instrumentos y políticas completamente ineficaces o contraproducentes.

## BIBLIOGRAFÍA.

- Aharoni, Yair. (1966) "THE FOREIGN INVESTMENT DECISION PROCESS" Division of Research. Graduate School of Business Administration. Harvard University Boston.
- Aliber, Robert. (1970) "A Theory of Foreign Direct Investment" in Charles P. Kindleberger (ed). "THE INTERNATIONAL CORPORATION". Cambridge Mass.; MIT. press.
- \* (1970e) "La Empresa Multinacional en un mundo de monedas múltiples". En John Dunning. "LA EMPRESA MULTINACIONAL". F.C.E., México D.F. (1983) "
- Amin, Samir (1970) "LA ACUMULACION A ESCALA MUNDIAL. CRITICA DE LA TEORIA DEL SUBDESARROLLO". Siglo XXI Editores. 4a. edición España. 1979.
- \* (1975) "LA CRISIS DEL IMPERIALISMO". Libros de Confrontación Económica. no. 3 Barcelona. 1975.
- Arghiri, Emmanuel (1969) "EL INTERCAMBIO DESIGUAL" Siglo XXI Editores. 5a. edición. México 1979.
- Baran, Paul A. y Sweezy Paul M. (1966a) "Notes on the Theory of Imperialism". Monthly Review. Vol. 17. No. 10 March.
- \* (1966c) "EL CAPITAL MONOPOLISTA". Siglo XXI Editores. 17a. impresión. 1982.
- \* (1968) "Excedente Económico e Irracionalidad Capitalista". Cuadernos Pasado y Presente No. 3. 6a. edición. México.
- Barrat, Brown Michael (1972). "Una Crítica de las Teorías Marxistas del Imperialismo", en Roger Owen y Bob Sutcliffe "ESTUDIOS SOBRE LA TEORIA DEL IMPERIALISMO". Ediciones Era. 1978. México.
- Batra, R. N. y Ramchandran R. (1980) "Multinational Firms and the Theory of International Trade and

- Investment". American Economic Review. 70 jun. p. 278-90.
- Bujarin, Niolas (1915) "La Economía Mundial y el Imperialismo".
- Burgess, D.F. (1978) "On the Distributional Effects of Direct Investment". Int. Economic Review. 19. october, pp. 647-664.
- Casson, Marck (1979) "ALTERNATIVES TO THE MULTINATIONAL ENTERPRICE". Holmes & Meier Publishers. INC. New York.
- Caves, Richard E. (1971) "International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment". Vol. XXXVIII. no. 149. 51st. year: New Series. February. 1971.
- \* (1974i) "International Trade, International Investment and Imperfect Markets". Special Papers in International Economics. No. 10 november. International Finance Section Depto. of Economics. Princenton University 1974.
- \* (1974m) "Multinational Firms, Competition and Productivity in Host Country Markets". Economica Vol. XLI # 162. May.
- \* (1975) "Industrial Organisation" in John Dunning "ECONOMIC ANALYSIS". Praeger Special Studies in International.
- \* (1982) "MULTINATIONAL ENTERPRICE AND ECONOMIC ANALYSIS". Cambridge Surveys of Economic Literature. Cambridge University Press. NY.
- Connor, John M y Muelle Willard F. (1977) "El Poder de Mercado y la Rentabilidad de las Corporaciones Multinacionales en Brasil y México. en Fernando Fajnzylber "INDUSTRIALIZACION E INTERNACIONALIZACION EN AMERIA LATINA". Lecturas del Fondo. El trimestre Económico. No. 34. México 1981.
- Dunning, John (1979) "Explaining Changin Patterns of international Production, In Defence of the Eclectic Theory". Oxford Bulletin of Economics and Statistics. Vol. XLI # 4. Nov. 1979.

- \* (1981) "Explaining the International Direct Investment Position of Countries: Towards a Dinamic or Developmental Approach". Weltwirtschaftliches archiv. Band 117. 1981. helft 1 pp. 30-44
- Dunning, John and Rugman Alan (1985) "The Influence of Hymer's Dissertation on the Theory of Foreing Direct Investment" American Economic Review. May. 1985.
- Fioravanti, Eduardo (1975) "EL CAPITAL MONOPOLISTA INTERNACIONAL" Ediciones Peninsula. Serie Universitaria. Historia/Ciencia/Sociedad #125. Barcelona 1976.
- Gaspari, Celeste (1983) "Foreing Market Operations and Domestic Market Power". in Charles P Kindleberguer and David B. Audretch "MULTINATIONAL CORPORATION IN THE 1980's. The MIT Press. Cambridge Massachusetts London England. 1983.
- Grubel, Herbert G. (1968) "Internationally Diversified portfolios Welfare Gains and Capital Flows, in John Dunning "INTERNATIONAL INVESTMENT SELECTED READINGS" Penguin Books ltd. Harmondsworth Great Britain. 1972.
- Hilferding, Rudolf (s.f.) "EL CAPITAL FINANCIERO". Ed. Revolucionaria. Instituto Cubano del Libro. La Habana 1971.
- Hirsch, Seww (1976) "An International Trade and Investment Theory of the Firm". Oxford Economic Papers. Vol.28 #1 march. 1976.
- Hymer, Stephen (1960) "THE INTERNATIONAL OPERATION OF NATIONAL FIRMS: A STUDY OF DIRECT FOREING INVESTMENT". Cambridge Mass. MIT Press 1976. tesis doctorado Massachussets Institute of Tecnology. Junio 1960.
- \* (1965) "Direct Foreing Investment and International Oligopoly". Mimeo. Yale University Draft June 30 1965.
- \* (1970) "The Efficiency (contradictions) of Multinational Corporations". American Economic Review. Mayo 1970.
- \* (1982) "LA COMPAÑIA MULTINACIONAL, UN ENFOQUE RADICAL". Traduc. Luis Rodríguez Romero. H. Blume Ediciones. (c) 1979. "This

- Collection General and part Introductions on Becoming a Radical Economist: Brief Biography of Stephen Herbert Hymer (1934-1970). "The Efficiency (contradictions) of Multinational Corporations.
- Kemp, Tom (1972) "La Teoría Marxista del Imperialismo". en: Owen Robert y Bob Sutcliffe. "ESTUDIOS SOBRE LA TEORIA DEL IMPERIALISMO" Op. Cit.
- Koutsoyanis, "NON PRICE DECISION OF THE FIRM". St. Martin Press 1983.
- Lenin, V. I. (1916) "IMPERIALISMO FASE SUPERIOR DEL CAPITALISMO". Obras Completas. Ed. Cartago. Buenos Aires. 1970. Tomo XXIII.
- Levey, Hain y Marshalls (1970) "International Diversification of Investment Portfolios". American Economic Review. Sep. 1970.
- Luxemburgo, Rosa (1951) "LA ACUMULACION DEL CAPITAL". Ed. Grijalbo. México 1967.
- Magdoff, Harry (1972); "Imperialismo sin Colonias". en Owen Robert y Bob Sutcliffe. "ESTUDIOS SOBRE LA TEORIA DEL IMPERIALISMO". Op Cit.
- \* (1979) "ENSAYOS SOBRE EL IMPERIALISMO. HISTORIA Y TEORIA". edit. Nuestro Tiempo. México, Segunda Ed. 1979.
- Ohlin, Bertil (1933) "Interregional and International Trade" Cambridge Mass. Harvard University Press.
- Oman, Charles (1984) "New Forms of International Investment in Developing Countries". Development Centre Studies Organisation for Economic Cooperation and Development. OECD. Paris 1984.
- Owen, Robert y Bob Sutcliffe (1972). "ESTUDIOS SOBRE LA TEORIA DEL IMPERIALISMO". Colección, El hombre y su tiempo. Ediciones Era. 1978. México.
- Palloix, Christian (1973) "LAS FIRMAS MULTINACIONALES Y EL PROCESO DE INTERNACIONALIZACION". Siglo XXI editores. 3a. edición. España. 1980.
- \* (1975) "LA INTERNACIONALIZACION DEL CAPITAL" H. Blume Ed. Madrid 1978.
- \* (1979) "PROCESO DE PRODUCCION Y CRISIS DEL CAPITALISMO." H. Blume Ed. Madrid 1980.

- Pelmuter, Howard. "Social Architectural Problems of the Multinational Firm." Quarterly Journal of AISEC International. no. 3 1966
- Penrose, Edith. (1956) "Foreign Investment and the Growth of the Firm" in John Dunning. "INTERNATIONAL INVESTMENT. SELECTED READINGS". Op. Cit.
- (1962) "TEORIA DEL CRECIMIENTO DE LA EMPRESA" Aguilar. España.
- (s.f.) "El Estado y las Empresas Multinacionales en los Países menos Desarrollados" en John F. Dunning. "LA EMPRESA MULTINACIONAL." Op. Cit.
- Rowthorn, Bob (1980) "Imperialism in the Seventies, Unity or Rivality" in "CAPITALISM CONFLICT AND INFLATION" Lawrence and Wishart. Great Britain.
- Rugman, Alan (1982) "NEW THEORIES OF THE MULTINATIONAL ENTERPRICE" St. Martin's, New York. 1982
- Shapiro, Daniel (1983), "Entry, Exit and the Theory of Multinational Corporation". in Kindleberger (1983) op. cit.
- Teece, David "Multinational Enterprise, Internal Governance and Industrial Organization" American Economic Review. May 1985. pp. 233-238.
- Thorelli, Hans (1966) "International Investment and International Trade in the Product Cycle". The Quarterly Journal of Economics Vol. LXXX feb. 1966.
- Unger, Kurt and Saldaña Luz C. (1990) "Multinational Corporations, Global Strategies and Technical Change: Implications for Industrializing Countries" En Subcontratación y Empresas Transnacionales. Compilador. González Aréchiga Bernardo. Colegio de la Frontera Norte. México. 1990.
- Vernon, Raymond (1966). "International Investment and International Trade in the Product Cycle". The Quarterly Journal of Economics. Vol. LXXX Feb. 1966.
- (1970) "Future of The Multinational Enterprise" in Charles Kindleberger. "THE INTERNATIONAL CORPORATION". Cambridge Mass. The MIT Press.

- \* (1971) "SOBERANIA EN PELIGRO" F.C.E. México 1973.
  - \* (1973) "A Program of Research on Foreign Direct Investment". in Fred Bergsten. "THE FUTURE OF INTERNATIONAL ECONOMIC ORDER: AN AGENDA FOR RESEARCH". USA. 2nd reimpresion 1974.
  - \* (1979) "The Product Cycle Hypothesis in a New International Environment". Oxford Bulletin of Economics and Statistics. Vol. 41. no. 4 nov. 1979
- Williamson, Oliver. (1982) "The Modern Corporation: Origins, Evolution, Atributes." Journal of Economic Literature. Vol. XIX. December 1981. pp 1537-1568.