

Internalization and non-equity forms of international involvement

Enviado por Josue Garcia Veigaen Vie, 10/16/2015 - 01:54

Cita:

Rugman, Alan [2014], "Internalization and non-equity forms of international involvement", Alan Rugman (coordinador), *New theories of the multinational enterprise*, New York, Routledge, 303 pp.

Fuente:

Libro

Fecha de publicación:

2014

Revista descriptores:

[Empresas transnacionales y gobernanza mundial](#) ^[1]

[Estatuto de la competencia en el capitalismo. Visión histórica y situación actual](#)

[Estudios de caso: actividades - empresas](#) ^[3]

[Formas de la competencia entre grandes empresas](#) ^[4]

[Relaciones de propiedad y control: empresas sin nacionalidad versus internacionalización del capital](#) ^[5]

Tema:

Desarrollos de la Teoría de la internalización de la empresa multinacional

Idea principal:

Alan M. Rugman es director del Centre for International Business Studies y profesor de Administración de Negocios en Dalhousie University, Halifax, Canada.

Introducción

La teoría de la internalización es la teoría moderna que pretende explicar a la empresa multinacional. Esta se ha desarrollado con diversos avances y enfoques partiendo principalmente del aprovechamiento del mercado interno de las empresas multinacionales.

Cuestiones teóricas

Hoy en día la teoría de la internalización hace énfasis en la organización del mercado interno de la empresa multinacional, junto con la reciente incorporación de "formas de participación internacional no accionaria". Estas últimas hacen referencia a toda aquella participación que rompe con la tradicional forma de colaboración mediante acciones financieras, abarcando otro tipo de "acuerdos contractuales" como lo son: la concesión de licencias, la unión de empresas, la participación intermedia, entre las más importantes (p.10).

No obstante, el mercado interno de la empresa multinacional es un dispositivo superior a las

formas de participación no accionaria por acuerdos contractuales. Siendo que los costos de internalización (menores que los costos de contratación) dependen de la organización de una red de comunicaciones efectiva dentro de la empresa multinacional, también de los costos adicionales de distancia y del riesgo político en el ambiente externo. En contraste, los costos de las formas de participación internacional no accionaria –costos contractuales– incluyen el riesgo de la disipación de la ventaja específica de la firma (por la asignación de un precio inadecuado o la pérdida del control monopólico de dicha ventaja específica) y de los costos de mantener licencias junto con los costos de seguros.

Lo importante es observar la reciente tendencia creciente de participación internacional a través de formas no accionarias, debido principalmente: 1) al crecimiento de productos estandarizados, 2) el incremento de segmentación de mercados (tanto de factores como bienes), dificultando la reventa a terceros y por 3) el incremento de la regulación gubernamental para la inversión extranjera directa y la empresa multinacional. Todo esto incrementa los incentivos para crear acuerdos contractuales con participación local (p. 10-11).

Cabe anotar que la razón por la cual la segmentación de mercados fomenta las nuevas formas contractuales de inversión se puede desglosar en tres puntos, a partir del análisis de M. Rugman:

1. El análisis desarrollado por el autor argumenta que para que las formas de participación contractuales ocurran, éstas deben ser más atractivas que las tradicionales. En este sentido, los costos y la optimización adquieren un papel importante para que las formas de participación contractuales tengan una mayor demanda.

2. Asimismo, la tendencia creciente en las formas particulares de participación contractual, en ocasiones, se debe a que éstas resultan menos costosas que los costos que se asumen con la internalización. Las razones principales pueden ser que a) estos realmente tengan un costo más bajo; o bien, b) que los costos de internalización se encarezcan debido a la misma organización, a la comunicación interna de la red de la empresa multinacional, entre externalidades de carácter geográfico o político.

3. Otro de los motivos es que la regulación gubernamental con respecto a la Inversión Extranjera Directa se endurezca y esto provoque que los costos de internalización aumenten, optando por las nuevas formas contractuales de inversión.

Teoría de la Internalización

La teoría de la internalización demuestra que la empresa multinacional es una organización, que utiliza su mercado interno para producir y distribuir sus productos de una manera más eficiente que las situaciones, o transacciones, donde operan fallas de mercado regulares. Particularmente nos referimos a las fallas de mercado asociadas con la asignación de precio a las ventajas específicas intangibles de las firmas, como lo son: el conocimiento, la tecnología, habilidades gerenciales, estructuras corporativas organizativas u otros aspectos del mercado interno de la firma. El mercado interno es justamente un dispositivo que permite la organización para asignar derechos de propiedad a esas ventajas intangibles, funciona como un control institucional para la empresa ya que en el mercado tradicional no se puede regular dichas ventajas intangibles por concebirlas como bienes “públicos”. Entonces la empresa multinacional crea un mercado interno

monopolista donde su ventaja específica intangible privatizada puede ser explorada y desarrollada de una manera más óptima a nivel mundial (p. 11).

Los costos de funcionamiento del mercado interno deberán ser contrapesados con las ventajas que conlleva la misma internalización, en función de encontrar el punto en el cual el crecimiento y la rentabilidad de la firma están limitados.

Todos estos argumentos van en caminados hacia una dimensión internacional en la que los mercados mundiales proporcionan a la empresa multinacional la oportunidad de mejores ventas e ingresos que los que podría obtener en su mercado local. Es importante que la empresa multinacional retenga la ventaja específica que ha generado en su mercado local; así las subsidiarias foráneas tienden a ser plantas filiales de la firma matriz. El control sobre sus subsidiarias foráneas y su integración dentro de su propio mercado interior mundial (“worldwide internal market”) permite a la empresa multinacional evitar cualquier disipación de su ventaja específica (p. 12).

La literatura en la Teoría de la internalización

El desarrollo y consolidación de la Teoría de la internalización es resultado de un largo trabajo en el que interactúan principalmente dos grandes escuelas teóricas, la Economía Industrial y la Economía Internacional. De la primera se retoman los aportes de la existencia de costos de transacción y las fallas de mercado. Dichas son analizadas desde un plano internacional para observar imperfecciones en mercados de factores y otros bienes, por la existencia de monopolios internacionales y por distintas regulaciones entre naciones (p. 12). La empresa multinacional queda entonces entendida como la institución principal de los negocios internacionales que surge debido a las imperfecciones del mercado.

Posteriormente se desarrolla una visión más ecléctica de la misma Teoría de la internalización. Esta prioriza la explicación de patrones de comercio entre naciones (en lugar de intra-firma) y otras variables de la economía internacional que son determinantes en la Inversión Extranjera Directa. La diferencia potencial entre ambas vertientes de la Teoría de la internalización radica en la habilidad de la empresa multinacional para poder generar, o no, su propia ventaja específica. Es decir, si su ventaja específica es asumida como endógena (ecléctica) o exógena –externa– a las capacidades de la propia empresa multinacional (p. 13).

Finalmente en ambas vertientes, el acto de internacionalización responde como un incentivo hacia el descubrimiento y uso de nuevas tecnologías por la empresa multinacional, que le permitan ejercer control monopólico en la internalización de su mercado en otras naciones. Esta necesidad de desarrollar constantemente nuevas ventajas tecnológicas (factibles de su privatización) es un requerimiento dinámico de la empresa multinacional (p.14).

Formas no accionarias de Inversión Extranjera

Los acuerdos contractuales solo surgen en momentos en los que el riesgo de disipación de la ventaja específica es muy bajo, por ejemplo, cuando se trata de un producto estandarizado o de un mercado altamente segmentado que impida la reventa a terceros. Es entonces cuando las licencias o uniones de empresas se presentan como alternativas a la producción por sucursales de la firma multinacional. Sin embargo en condiciones “normales” la internalización es la primera

opción, ya que una inapropiada forma participativa no accionaria podría destruir la ventaja específica de la empresa multinacional, sin la cual deja de ser un monopolista (p. 14-15).

Aplicaciones recientes de la Teoría de la internalización

1) La adaptación del modelo ecléctico para examinar las razones de la desinversión. Boddewyn (1981) sugiere que las tres condiciones de la IED dadas por Dunning (1979) –i) existencia de una ventaja específica ii) ésta es internalizada dentro de la empresa transnacional y iii) que así ocurra la producción transfronteriza– pueden ser revertidas para explicar la desinversión. Boddewyn concluye que la desinversión ocurre cuando una firma pierde su ventaja específica, o por razones débiles de internalización –altos costos por controlar una organización interna dentro de la empresa multinacional, altos costos de distancia o alto riesgo político u otros– o por modos alternativos foráneos que sustituyan la IED –estos pueden ser las formas contractuales: licencias, etc. (p. 15).

2) Contractor (1981) elabora modelos para estudiar las concesiones de licencias. La concesión de licencias ocurre en un simultáneo escenario con la IED, y no necesariamente en un tiempo posterior cuando el riesgo de la disipación de la ventaja específica de la firma haya sido minimizado por la estandarización del producto. Contractor enlista una docena de circunstancias bajo las cuales las licencias son una estrategia superior a la internalización. Además evidencia que las licencias junto con otros arreglos contractuales representan un número muy importante en los ingresos de las firmas de Estados Unidos (p.15-16).

3) Modelos de negocios internacionales haciendo énfasis sobre la dimensión geográfica (espacial) de la firma. Robock (1980) hace una importante aportación para la inclusión de factores específicos de locación. Su debilidad es la extensión del modelo y que variables no-económicas adquieran necesariamente un carácter económico. (p. 16).

4) Moxon (1980) extiende el modelo de Hirsch (1976) para explicar las condiciones requeridas para una plataforma exportadora en lugar de la subcontratación foránea o la producción doméstica. Moxon encuentra que las plataformas de exportación son elegidas por las empresas multinacionales cuando la ventaja específica de la firma, en mercadotecnia y tecnología, es más económica que los costos de control sobre sus subsidiarias –internalización– (p.16).

Contenido del libro

Capítulo 2. Casson sugiere que las empresas multinacionales surgen donde existe información asimétrica entre comprador y vendedor. Un costo de transacción es la incertidumbre del comprador en la adquisición de productos, debido a una ausencia de información acerca de su calidad. La empresa multinacional emplea su mercado interno explotando su monopolio sobre su ventaja específica para generar suficiente know-how, garantizando calidad en su marca. Esto tiende a llevar al desarrollo de distintas marcas que compiten entre ellas, buscando garantizar la mayor calidad posible para reducir la incertidumbre del consumidor. La multinacional frecuentemente emplea encadenamientos para asegurar el control de calidad en sus bienes y servicios, posteriormente se venden en el extremo superior del mercado (p.17).

Capítulo 3. Calvet menciona que hay cierta ventaja sinérgica en una fusión, la cual toma lugar bajo ciertas condiciones de información imperfecta y expectativas diferenciales. Cierta parte de la

IED es a menudo en forma de fusiones. Esto sugiere integrar la teoría de la organización industrial con la teoría general de la IED –internalización– en función de explicar fusiones y otros tipos de adquisiciones foráneas. Calvet muestra que el aspecto común es que la toma de decisiones busque internalizar transacciones de mercado existentes o potenciales con una firma (jerarquía). El motivo para tal internalización son las fallas de mercado en el precio de la información y conocimiento (p. 17-19).

Capítulo 4. Giddy y Young argumentan que la Teoría de la internalización explica también las empresas multinacionales de pequeña escala. Y que de hecho éstas son la norma –muy comunes– y no la excepción (p. 19).

Capítulo 5. Dunning y McQueen aplican la teoría ecléctica de la empresa multinacional a la industria hotelera internacional, incorporando variables importantes de localización. Examinan las condiciones bajo las cuales la teoría es relevante en el sector servicios, extendiendo la teoría de su enfoque inicial, la industria manufacturera (p. 19).

Capítulo 6. Robert Groose examina la localización de oficinas regionales de las firmas multinacionales. En su análisis empírico descubre que las oficinas regionales de la MNE se especializan en funciones de mercadotecnia y actúan como intermediarios de la información (p. 20).

Capítulo 7. Peter Cory intenta extender las premisas de la teoría de la internalización para explicar varios tipos de inversión extranjera no accionaria. Se enfoca en las naciones Europea del Este. Existen muchas formas de participación foránea intermedia en las economías socialistas planificadas. Bajo estos acuerdos contractuales los costos de transacción y la incertidumbre del comprador son reducidas por un proceso de mutuas relaciones comerciales (p. 20-21).

Capítulo 8. Peter Gray utiliza la teoría macroeconómica de la inversión extranjera directa centrada en los factores específicos de cada nación. El enfoque macro está más relacionado al comercio y el campo de la economía internacional. Gray hace énfasis en las ventajas comparativas como un determinante del tipo apropiado de la IED (p. 22-23).

Capítulo 9. Adrian Tschoegl aplica los conceptos de la internalización para cuestionar las razones de los bancos foráneos a entrar a Japón y California. Los bancos tienden a entrar a mercados foráneos en una relativa fase baja de organización y posteriormente avanzan a mayores formas de organización. Estos explotan su ventaja de conocimiento, reflejada en su experiencia en operaciones multinacionales (p. 21).

Capítulo 10. Rutenberg explora la aplicabilidad de la teoría de la internalización a la industria procesadora de comida, usando la industria pesquera como eje central en su análisis. La empresa multinacional en esta industria se encuentra como comprador, pero con una mejor posición que el comprador individual por el aprovechamiento de economías de escala en la producción y la distribución del pescado. Por lo tanto está en condiciones de absorber con mayor eficiencia las variaciones de calidad. Ganará mercado proveyendo al consumidor final una marca con un producto bien diferenciado por su calidad (p. 21-22).

Capítulo 12. Richard Caves usa la teoría de la internalización como concepto clave para explicar la eficiencia de los flujos de la tecnología dentro de la empresa multinacional. Examina la

centralización del sector de la investigación y desarrollo, de igual forma analiza el riesgo de disipación de la ventaja específica por una inapropiada licencia de tecnología (p. 22).

Cápítulos relevantes para el proyecto:

Capítulo 2. Costos de transacción y la Teoría de la Empresa Multinacional. (Mark C. Casson) Esencial

Capítulo 3. Fusiones y la Teoría de la Inversión Extranjera Directa (A. Louis Calvet)

Capítulo 4. Teoría Convencional y Multinacionales No-Convencionales: ¿Las nuevas formas de empresas multinacionales requieren nuevas teorías? (Ian H. Giddy y Stephen Young). Revisar

Capítulo 6. Oficinas Regionales en las Firms Multinacionales (Robert E. Grosse).

Capítulo 8. Teorías Macroeconómicas de la Inversión Extranjera Directa: Una Evaluación (H. Peter Gray).

Capítulo 12. Empresas multinacionales y Transferencia Tecnológica (Richard E. Caves). Esencial

Trabajo de Fuentes:

Boddewyn, Jean [1981], "The Theory of Foreign Direct Divestment: A First Pass", New York University. Es una adaptación del modelo ecléctico de Dunning (1979) para examinar las razones de la desinversión.

Bucley, Peter and Casson, Mark [1976], *The Future of the Multinational Enterprise*, Basingstoke and London, Macmillan. Desarrollan la notición de la internalización, convirtiéndose en una teoría central para explicar el comportamiento de las empresas multinacionales.

Caves, Richard [1971], "International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment", *Economica* 38, pp. 1-27. El trabajo es una extensión del trabajo de Hymer [1976].

Chandler, Jr. Alfred [1962], *Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise*, MIT Press. Discusión sobre la complejidad de la administración del mercado interno de una grande organización.

Coase, Ronald [1937], "The nature of the Firm" *Economica*, pp. 386-405. Importante influencia teórica de la Economía Industrial en la Teoría de la Internalización. Reconocimiento de la existencia de costos de transacción y las fallas de mercado.

Contractor, Farok [1981], "In Defense of Licensing: It Increased Role in International Operations". Estudio de las Empresa Multinacionales en su modalidad de otorgar licencias.

Dunning, John [1977], "Trade, Location of Economic Activity and the MNE: A Search for an Eclectic Approach", en *The International Allocation of Economic Activity, Proceedings of a Nobel symposium held in Stockholm*, London, Macmillan. Explicación de la Empresa Multinacional en términos de una teoría ecléctica de la producción internacional.

Dunning, John [1979], "Explaining Changing Patterns of International production: In Defense of the Eclectic Theory", en *Oxford Bulletin of Economics and Statistics 41*. Explicación de la Empresa Multinacional en términos de una teoría ecléctica de la producción internacional.

Dunning, John and Norman, George [1979], *Factors Influencing the Location of Offices of Multinational Enterprises*, London, Location of Offices Bureau and Economist Advisory Group Ltd. Aplicación del modelo ecléctico en la determinación de la localidad de las oficinas multinacionales.

Dunning, John and Norman, George [1981], "The Theory of Multinational Enterprise: An Application to Multinational Office Location". Aplicación del modelo ecléctico en la determinación de la localidad de las oficinas multinacionales.

Grubel, Herbert [1977], "A Theory of Multinational Banking", en *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*. Trabajo teórico de sector bancario multinacional.

Hymer, Stephen [1976], *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*, Cambridge, MIT Press. Presenta la primera aplicación del enfoque de las 'fallas del mercado' al estudio del panorama internacional.

Moxon, Richard [1980], "Export Platform Foreign Investments in The Theory of International Production". Extensión del modelo de Hirsch (1976) para explicar las condiciones de la plataforma de producción exportadora.

Penrose, Edith [1959], *The Theory of Growth of the Firm*, Oxford, Blackwell. Estudio de la dificultad de la expansión del equipo gerencial de la empresa. Clave fundamental para el crecimiento de la firma.

Robock, Stefan [1980], "A Geobusiness Model and International Business Theory", Paper to the Academy of International Business. Es un modelo geográfico de los negocios internacionales.

Rugman, Alan [1981], *Inside the Multinationals: The Economics of Internal Markets*, London, Croom Helm and New York, Columbia University Press. Texto referente para explicar de los contenidos generales de la Teoría de la Internalización.

Teece, David [1981], "Internal Organization and Economic Performance: An Empirical Analysis of the Profitability of Principal Firms", *Journal of Industrial Economics*. Estudio de la extensión de las grandes firmas de Estados Unidos como firmas multi-divisionales.

Williamson, Oliver [1975], *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications: A Study in the Economics of Internal Organizations*, New York, Free Press. Análisis de los costos de coordinación y control de una firma bajo un contexto doméstico.

Wrigley, Leonard [1970], *Divisional Autonomy and Diversification*, Doctoral Dissertation, Harvard Business School. Discusión sobre la complejidad de la administración del mercado interno de una grande organización.

Nexo con el tema que estudiamos:

Siendo las empresas multinacionales los sujetos principales en la organización de la economía mundial contemporánea, la ortodoxa *Teoría de la Internalización* plantea que su poder deviene del control monopólico de su ventaja tecnológica específica.

La *Teoría de la Internalización* buscaría explicar la dinámica de competencia entre las empresas multinacionales, sobre su necesidad incansable de desarrollar conocimientos y tecnologías para obtener siempre nuevas ventajas que puedan ser objeto de apropiaciones monopólicas. La dificultad particular para privatizar "adecuadamente" estos conocimientos o desarrollos científicos (know-how) –lo que denominan una *falla de mercado* en la asignación del precio de dicho bien (que se comportaría como bien público)– sería la justificación, desde el paradigma de la teoría económica convencional, de la existencia de las empresas multinacionales, que emergerían como necesidad del mismo ejercicio del libre comercio en su manifestación de expansión mundial. Reduciendo al máximo, mediante la internalización (ampliación de derechos de propiedad privada), sus costos de transacción.

El autor reconoce que en el actual panorama, surge una nueva tendencia de competencia entre las multinacionales que se ven orilladas a acudir, con mayor frecuencia, a estrategias de acuerdos contractuales, como lo son la concesión de licencias y uniones empresariales, entre otras.

En los años 1980 se constataba la reconfiguración en las estrategias de competencia entre multinacionales, que reorganizan a su vez las relaciones económicas y de poder en el mercado mundial.

Source URL (modified on 27 Mayo 2016 - 11:48am): <http://let.iiec.unam.mx/node/335>

Links

[1] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/14>

[2] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/15>

[3] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/16>

[4] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/17>

[5] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/19>