

American business abroad. Six lectures on direct investment

Enviado por sanerag en Vie, 06/17/2016 - 09:00

Cita:

Kindleberger, Charles P. [1969], *American business abroad. Six lectures on direct investment*, New Haven, Yale University Press, 225 pp.

Fuente:

Libro

Fecha de publicación:

1969

Revista descriptores:

Competencia mundial. Disputa hegemónica^[1]

Estatuto de la competencia en el capitalismo. Visión histórica y situación actual

Relaciones de propiedad y control: empresas sin nacionalidad versus internacionalización del capital^[3]

Relaciones entre empresas estados y sociedad^[4]

Tema:

Primeros planteamientos explicativos de las inversiones internacionales

Idea principal:

Charles Kindleberger fue profesor emérito del MIT. Ayudó a diseñar el Plan Marshall para la reconstrucción de Europa tras la II Guerra Mundial.

Lectura 1. La teoría de la inversión extranjera directa

Inversiones directas como movimiento de capital

Una visión tradicional de la economía ve a la inversión directa como movimiento internacional de capital, que se distingue de otros tipos de capital por los grados de control, la tecnología y la gerencia que implica.

Sin embargo, existen dos aspectos que complejizan esta perspectiva. En primer lugar, porque no se verifica el traslado de fondos a través del mercado de valores entre dos países. Por ejemplo, los inversionistas suelen adquirir los fondos para comprar una compañía el país en el que ésta se instalará; se hace en especie, a través del intercambio de títulos de propiedad (sobre patentes, tecnología, maquinaria) a cambio de participaciones accionarias; o la inversión directa se hace como reinversión de ganancias. En los tres casos, la inversión directa se trata de formación de capital, no de movimiento de capital.

En segundo lugar, la inversión directa normalmente se hace en dos direcciones de manera

simultánea. En la búsqueda por diversificar sus portafolios de inversión o evadir impuestos, los inversionistas compran valores y bonos en ambos países. El caso estadounidense es particular, pues era común que los inversionistas de otros países adquirieran bonos del Tesoro estadounidense, pero lo contrario no ocurría.

Así pues, “la inversión directa puede ser movimiento de capital, pero es más que eso” (p. 1-3).

Control

La inversión directa es definida como movimiento de capital con un control continuo del inversionista. La clave no es el porcentaje de la propiedad, sino dónde se ubica el poder de toma de decisiones.

El aspecto del control en la inversión directa se estudia por dos razones: 1) por la forma en que afecta el comportamiento de las empresas, y 2) por su significado político.

En el primer caso, si dos empresas tienen un desempeño económicamente similar en un mercado, aparentemente no importaría la nacionalidad de sus propietarios. Sin embargo, la empresa doméstica tiene un horizonte espacial y temporal más reducido y maximiza su ingreso en el contexto nacional y en el corto plazo, en cambio, la empresa internacional planea sus decisiones en un contexto mundial a largo plazo. El comportamiento difiere según dónde se ubique el control de la empresa.

La creciente importancia política que ha adquirido el control de la inversión directa se debe a que, por un lado, crecientemente los países buscan que las matrices controlen totalmente las operaciones de sus subsidiarias foráneas en función de sus propios intereses, lo que entra en conflicto con la soberanía de otros países. Por otro lado, por el nacionalismo que lleva a resistir la entrada de inversión directa foránea (p. 3-6).

Crecimiento de la empresa

La esencia de la empresa es el crecimiento, por lo tanto, éste es el objetivo primario del manejo y la ubicación de recursos, las innovaciones o los cambios legales que se tomen. Si crece, puede ir a mercados externos, si va fuera, crece afuera.

La reinversión de ganancias, en una formulación que se acerca a la teoría de la inversión extranjera, se hace cuando hay ganancias y perspectivas de futuras ganancias. Una vez iniciada la inversión, no hay ninguna base para suponer que se limite sólo a las ganancias de inversiones pasadas, sino que considera también los fondos de la compañía matriz, así como los préstamos en el mercado doméstico y en el exterior.

Dentro de la visión que considera a la inversión directa como una función del crecimiento de la empresa se enfatizan dos aspectos: el mercado y la fuente interna de financiamiento. El primero, popularizado por los hombres de negocios, señala que la inversión directa está determinada por los mercados y no por las ganancias. En este caso, “mercados” indican una cuota de mercado, volumen de ventas y la relación entre ganancias y ventas. La relación entre los mercados y la inversión directa es, en todo caso, orgánica: si los mercados crecen, la empresa debería crecer. Si la empresa deja de crecer, fracasa.

La segunda perspectiva vincula la inversión directa con el costo del capital. La retención de ganancias puede verse como una fuente de financiamiento más barato que los préstamos o la venta de acciones, por lo que en el caso de ingresos extraordinarios la empresa puede crecer, incluso hacia afuera, en lugar de aumentar los dividendos de los accionistas (p. 6-10).

Competencia monopolística

S. Hymer (1960) planteó una tesis más general sobre la inversión directa que la coloca en el ámbito de la organización industrial: no es suficiente que las empresas que invierten en el exterior tengan tasas de retorno mayores que en su país. Si esto fuera cierto, “el capital se movería a través de mercados organizados de capital y no por empresas especializadas en la producción de bienes” (p. 11-12). Además de tener ganancias superiores las obtenidas en su mercado, las empresas inversoras deben tener un mayor retorno que las empresas del país donde han invertido. Es decir, además de cubrir los costos de operar a distancia (por viajes, comunicación, pérdida de tiempo en la comunicación de información y decisiones, y el riesgo de información mal procesada), la empresa que invierte en el exterior debe tener ventajas sobre las empresas del país, de lo contrario las empresas nacionales tendrán ventajas al no tener que incurrir en los costos generados por la distancia.

“En otras palabras, en un mundo de competencia perfecta para bienes y factores, la inversión directa no existe”. Sólo con una estructura de competencia imperfecta -en bienes o factores de la producción, tecnología, o intervención gubernamental- puede prosperar una empresa que invierte en el exterior.

Las ventajas monopólicas que producen inversión directa pueden ser de cuatro tipos:

- 1) desviaciones de la competencia perfecta en los mercados de bienes, incluyendo diferenciación del producto, habilidades especiales de mercadotecnia, mantenimiento de precios al menudeo, administración de precios, etcétera;
- 2) desviaciones de la competencia perfecta en los mercados de factores, incluyendo la existencia de tecnología patentada o no disponible, el acceso discriminado al capital, la diferenciación de las habilidades gerenciales;
- 3) economías de escala internas y externas; y
- 4) limitaciones gubernamentales a la producción o la entrada (p. 11-14).

Mercados de bienes

Una evidencia empírica de que la diferenciación de productos genera inversión directa es la presencia de marcas en sectores como farmacéutica, cosméticos, bebidas ligeras, alimentos especializados, automóviles, llantas, químicos, electrodomésticos, componentes electrónicos, maquinaria agrícola y equipo de oficina. En general, no hay inversión directa en industrias competitivas como textiles, ropa o harinas. En las industrias oligopólicas, las empresas tienen la presión de posicionarse en cada mercado importante o potencialmente importante, independientemente de que la tasa de retorno que obtengan, para evitar que sus competidores desarrollen una ventaja eventualmente inalcanzable (p. 14-15).

Mercados de factores

Las ventajas de la inversión extranjera en este mercado se localizan en las habilidades superiores de gerencia, esto es, en “una centralización de la toma de decisiones y en descentralización, un análisis científico del costo-beneficio, un preocupación por el marketing, altos estándares técnicos, de entrega, etcétera” (p. 16). Por otro lado, las ventajas en el trabajo sólo son visibles en la gerencia y el equipo técnico.

La mayor ventaja de las corporaciones internacionales en el mercado de factores es la propiedad de patentes y secretos industriales, que restringen la entrada de nuevos competidores. Si la compañía propietaria de patentes o de tecnología innovadora decide vender la licencia a otras empresas en el extranjero o usarla a través de la inversión directa depende de que la licencia capture toda la renta generada por la superioridad tecnológica, de no ser así, la empresa operará en un nuevo mercado (p. 16-18).

Economías de escala

Las economías internas de escala -la reducción del costo medio de una empresa con el aumento de la producción- permiten la integración horizontal –la fusión o adquisición de otras empresas de la misma industria- y, con ello, el monopolio. Cuando hay integración horizontal, la empresa puede influir en el precio y obtener ganancias no por la disminución de los costos, sino por la elevación del precio. Si esto ocurre, la inversión directa representa una pérdida para el mundo: la producción se reduce y los precios aumentan.

En el mismo sentido, las economías de escala externas –disminución de los costos medios con el aumento de la producción de la industria- llevan a la integración vertical –internalización de las diferentes etapas de producción de una misma industria-, debido a que la empresa puede ser más eficiente en organizar la producción que un mercado competitivo. En las industrias en que se generan economías de escala al coordinar las decisiones de varias etapas de la producción, la inversión directa es la regla (por ejemplo, en petróleo). Además, el capital necesario para poner en marcha este tipo de operaciones constituye otra barrera a estas industrias, por lo que es probable que exista una estructura oligopólica que aumente los precios. Así, “la integración vertical convierte las economías externas en ganancias internas” (p. 20).

La integración vertical también es útil para reducir los riesgos del cambio tecnológico o de nuevos canales de comercio, ya que requieren nuevas inversiones coordinadas en varias etapas del

movimiento de una mercancía para llevarla de la producción al consumo.

La integración vertical también puede ser resultado de la entropía, y menos de las ventajas de coordinar la producción en varias etapas. Las empresas pueden sentir mayor seguridad al controlar la fuente de insumos o los almacenes de los productos. Entonces, la industria pasará de tener múltiples empresas pequeñas a una o pocas muy grandes, verticalmente integrada.

Una forma especial que adquieren los mercados imperfectos de factores se da en el acceso al capital. Una ventaja que tienen las empresas extranjeras sobre las domésticas es la facilidad para obtener crédito internacional, debido a su flujo de efectivo y su alta liquidez, además de menores tasas de interés en los préstamos y acceso preferencial a recursos limitados (p. 19-24).

Gobierno

El papel del gobierno se vuelve relevante cuando impone medidas no arancelarias para proteger y estimular la producción interna. Las tarifas o el establecimiento de áreas comerciales pueden fortalecer la inversión directa más que desincentivarla ya que las tarifas estimulan las inversiones dentro de las fronteras, independientemente del origen de la inversión.

Además, una medida para reducir las importaciones y sustituirlas con producción interna lleva a las empresas a una *inversión defensiva* es decir, una inversión que produce un retorno menor al promedio pero cuya diferencia entre la ganancia bruta y la pérdida que hubiera resultado de la exclusión generada por la medida gubernamental, es un retorno marginal. La amenaza de la pérdida de una inversión puede hacer rentable en el corto plazo mantener una inversión menor al promedio retener el mercado (p. 25-26).

Corolarios a la Teoría monopolística de la inversión directa

Dos temas cierran la propuesta teórica presentada: 1) el reparto de las ganancias y las pérdidas cuando hay inversión directa, y 2) el impacto de la inversión directa en la competencia.

1) Tomando en consideración que la inversión directa sólo es posible si las empresas que invierten tienen mayores ventajas que las domésticas, los inversores no tienen grandes incentivos para compartir las ganancias a través de una asociación *o joint ventures*. Una primera dificultad se presenta en el precio que deben pagar los socios por la participación en la empresa. También puede ser que los intereses entre los socios difieran: un socio puede querer acumular capital y el otro ganar dividendos; una compañía internacional puede tener varias subsidiarias en diferentes países y, por tanto, muchos intereses y su socio sólo tener un interés en una gran matriz, o puede haber un conflicto cuando una empresa verticalmente integrada invierte en una pequeña empresa que realiza una de las etapas de la producción.

Las corporaciones internacionales prefieren tener la propiedad del 100% de la compañía a las asociaciones o a tener una participación minoritaria. En el caso de mayores requerimientos de financiamiento recurren a la deuda en el exterior ya que limitan el riesgo al tener activos y responsabilidades en la misma moneda, así protegen el patrimonio de la empresa.

2) A pesar de que la inversión directa explota sus ventajas monopolísticas y que, eventualmente

eliminará a algunos pequeños competidores, su presencia amplía la competencia. Antes de la entrada de las compañías internacionales, los mercados domésticos suelen estar protegidos y dominados por pequeñas e ineficientes empresas que mantienen altos precios y poca producción, lo que típicamente funciona como un monopolio, al igual, o más que la gran empresa. “Las ventajas en los costos de los intrusos son tan grandes que, aun cuando la competencia no sea agresiva, los precios se reducen, aumenta el volumen, y el fenómeno monopolístico amplía el área de competencia”. En el caso de la industria infante se puede desechar este argumento, pues la protección que recibe la empresa local no la lleva a mantener el monopolio, sino a generar condiciones de producción que la hagan competitiva frente a las grandes empresas internacionales (p. 27-33).

La corporación internacional y la eficiencia

Paradójicamente, el crecimiento de la corporación internacional, así como de la nacional a finales del siglo XIX, es una posibilidad para mejorar la eficiencia del mercado. En Estados Unidos, el dinamismo de las corporaciones antes de 1900 llevó a la creación de instituciones junto a los mercados imperfectos de factores, que ayudaron igualar los precios de los factores (salarios, capital). No obstante, este resultado se ha alcanzado manteniendo fuertes legislaciones anti monopolio y exigiendo mayor libertad a la movilidad de los factores.

“El desarrollo de las corporaciones que buscan oportunidades de inversión alrededor del mundo ofrecen la posibilidad, junto con el esparcimiento del monopolio, de igualar los precios de los factores, aun frente a las barreras internacionales a los movimientos del capital y del trabajo, en estricta analogía con la experiencia de las corporaciones nacionales en Estados Unidos después de 1880” (p. 33-35).

Las circunstancias alteran los casos

Dadas las posibilidades que ofrece la inversión directa, su pertinencia de que la inversión directa pueda aumentar o reducir la competencia sólo puede ser evaluada caso por caso (p. 36).

Lectura 6. La corporación internacional

¿Nacional, multinacional o internacional?

La gran corporación con operaciones en el exterior se ha clasificado en tres formas, basadas en la organización de los negocios, con claras diferencias entre sí: la empresa nacional con operaciones foráneas, la corporación multinacional y la corporación internacional. La primera es “un ciudadano de un país en particular” (p. 180), cuenta con una división que se ocupa de todas las operaciones en el exterior, y no especula en contra de la moneda en la que se tienen los activos de la matriz. La empresa multinacional, por su parte, “quiere ser un buen ciudadano de cada país donde tiene operaciones”: contrata personal, incluso directivos, del país donde opera, acepta capital nacional, etcétera. Por último, la corporación internacional no tiene lealtad hacia ningún país y, en cualquier lugar, busca maximizar su ganancia y disminuir los riesgos, por lo que no duda en especular con la moneda del país donde se ubica la matriz pues suele poseer efectivo en todos lados.

Más allá de la organización de los negocios de las compañías con operaciones foráneas, hay

dos criterios que las diferencian: la actitud de las compañías hacia los riesgos en moneda extranjera y hacia la igualación de ganancias. Por ejemplo, la empresa nacional normalmente mantiene tenencias de divisas y en caso de un ataque especulativo en contra de la moneda, está lista para deshacerse de ellas. Una multinacional vería mal reducir sus tenencias de la moneda extranjera y una corporación internacional “es consciente de los riesgos que conlleva el tipo de cambio de cualquier moneda”, por lo que debe vigilar el curso de todas las monedas en que posee activos, de no hacerlo no estaría maximizando el valor de la compañía en todo el mundo (p. 183).

Por otra parte, en cuanto a las ganancias, una empresa nacional con operaciones en el exterior esperaría que el retorno de la inversión fuera mayor en el extranjero, igual que los riesgos. La multinacional seguiría el camino de la empresa nacional, pero eventualmente se convertiría en su propia fuente de financiamiento, no a través de la matriz, por lo que a pesar de que las ganancias esperadas estén por debajo de otras filiales, la inversión se mantendría. La corporación internacional igualaría en el margen las ganancias en todo el mundo, tomando en cuenta el riesgo de invertir en cualquier lugar, incluido el país sede.

Los objetivos políticos de cada país también pueden ser criterios para diferenciar a las corporaciones: las empresas nacionales están subordinadas completamente a los propósitos políticos nacionales del país sede, la multinacional debe ser más ambigua para evitar conflictos, y la corporación internacional, en teoría, no está comprometida con los intereses de ningún país en particular, sino con las leyes de todos. No obstante, en la práctica, un país grande o rico, o donde la mayor parte de los activos se ubiquen, puede ejercer fuerte presión sobre cualquier empresa.

Surgen dos hipótesis: 1) las empresas nacionales con operaciones foráneas se están convirtiendo en multinacionales y, algunas, en corporaciones internacionales; 2) la corporación internacional puede desarrollarse como un poder monopólico, servir para concretar intereses nacionales o para mejorar la tecnología, la competencia y relocalizar el capital. Cualquiera que sea su “destino” depende no sólo de la voluntad de la empresa, sino de las políticas que adopten los países con respecto a la inversión extranjera el que ésta sea “una bendición, una maldición o que sea nula” (p. 179-184).

La corporación como monopolio en un mundo de 'laissez-faire'

Es difícil encontrar monopolios “puros”, es decir, que pocas corporaciones tengan la capacidad de disminuir precios a un nivel tal que, ya por la existencia real de economías de escala o por la confianza en sus ganancias de monopolio, hagan salir a sus competidoras o eviten que otras nuevas entren. En ausencia de economías de escala, la existencia de monopolios representa una pérdida para el mundo ya que la entrada a una industria es limitada, existen precios altos y una menor producción que la que existiría bajo condiciones competitivas.

En contraste, la competencia monopolística sigue siendo importante. Las compras y adquisiciones posibilitan la integración horizontal y vertical, aumentando las barreras a la entrada a otras empresas. Como se ve, el monopolio es una de las bases de la inversión directa y del crecimiento internacional de la corporación nacional (p. 185-187).

La corporación como un perfeccionista de los mercados en un mundo de 'laissez-faire'

A pesar de que el monopolio constituye la base de la corporación internacional, ésta puede incentivar la competencia, al obligar a los monopolios locales, protegidos por políticas o altos costos, a ser más eficientes. Por ejemplo, las corporaciones integradas verticalmente pueden reducir los costos y aumentar la eficiencia de la asignación de recursos en el mundo o al incentivar economías de escala externas.

Además de reducir los costos, las operaciones de las corporaciones internacionales pueden ayudar a igualar los precios del trabajo y el capital en un país. En otras palabras, la corporación internacional busca las condiciones más rentables, lo que atraerá a otras empresas lo que atraerá mejores condiciones de financiamiento y de mano de obra. En contraste, ni la empresa nacional, ni la multinacional podrían llevar a una igualación en el precio de los factores ya que su actitud hacia los riesgos económicos, del tipo de cambio o de la intervención gubernamental restringe su libertad de acción. En un mundo de *laissez-faire* la corporación internacional incrementaría la eficiencia de los mercados de bienes y de factores, incluso ofrece la posibilidad de mayor "igualación" entre los países pobres y los ricos (p. 187-192).

La corporación internacional en un mundo de gobiernos con propósitos positivos

En un mundo donde existen gobiernos con una función de bienestar social, y no políticas puras de *laissez-faire*, las corporaciones enfrentan tres escenarios:

- 1) El gobierno utiliza a la corporación nacional con operaciones en el exterior para alcanzar sus propósitos nacionales.
- 2) La corporación maximiza sus ganancias en el corto plazo, aprovechando las diferencias en las políticas nacionales, particularmente en lo que respecta a los impuestos.
- 3) La corporación intenta comportarse como un buen ciudadano en cada país en el que tiene operaciones, aunque eso signifique menores ganancias en el corto plazo.

Desde el análisis marxista, el primer escenario es inevitable porque los negocios y el gobierno están ligados. "La corporación internacional es un instrumento de la política exterior, o los representantes diplomáticos en un país foráneo son herramientas del imperialismo" (p. 192).

Otros análisis, como el de Hymer, señalan que la relación entre los gobiernos y la corporación internacional es asimétrica. Es decir, aunque el gobierno del país donde se ubique la casa matriz de una corporación internacional persiga determinados intereses –de todos tipos: impuestos, balanza de pagos, medidas antimonopolio, política exterior-, éstos se pueden contraponer con los del país donde opera la filial. De acuerdo con este punto de vista, la corporación es presionada por ambos países para: 1) evitar que ésta actúe contrariamente a los intereses nacionales, o 2) intervenir para evitar que la corporación se comporte de la manera más eficiente, según la visión convencional. Por ejemplo, el gobierno puede establecer impuestos, privilegiar las exportaciones con altos costos debido a su política de tipo de cambio, permitir tarifas, etcétera.

Esto no quiere decir que toda intervención gubernamental tiene el objetivo de distorsionar los mercados, pues los gobiernos persiguen sus legítimos intereses; en todo caso, "la existencia de las corporaciones internacionales limita la efectividad [del gobierno] para realizarlos" (p. 195). El

gobierno puede establecer instrumentos para influir en la operación de las corporaciones, pero enfrenta limitantes externas, la mayor, la existencia de otras jurisdicciones. Así, los gobiernos, al igual que las corporaciones, deben competir para atraer inversiones en un mundo en que la movilidad del capital rebasa los confines de un solo país.

La corporación internacional también puede sacar ventaja de la existencia de políticas impositivas diferenciadas entre diferentes regiones, países o estados. Los países enfrentan, entonces, una competencia por la corporación internacional que puede detenerse con acuerdos de descuentos sobre impuestos, con impuestos sobre las ganancias o repatriación de dividendos. Siempre que haya diferencias en las políticas nacionales, la corporación tendrá espacio para maniobrar ya sea que cambie de jurisdicción o que, a través de sus subsidiarias, evada las leyes de los gobiernos. Por su parte, la empresa multinacional es leal al país donde está operando, por lo que no sacará provecho de las diferentes jurisdicciones ni será el vehículo de los intereses del gobierno de la matriz. Esta empresa busca tener ganancias, pero también ser un buen ciudadano. Para evitar problemas de ciudadanía puede contratar a todo su personal directivo en el mercado laboral nacional, siempre que las ganancias no sean muy afectadas, prefiere no publicar sus ganancias para no ganar notoriedad y trata respetuosamente las tradiciones locales.

Estas empresas crecerán al ritmo de la economía, a pesar de que tengan posibilidades de mayores ganancias en otros países. Su justificación es que la inversión ganará lo suficiente en periodos de poco crecimiento, pero será compensada en los de crecimiento.

La multinacional debe lidiar con las intenciones de dos gobiernos: el del país anfitrión y el del país origen de la inversión. El mejor escenario es que las políticas de los dos países no entren en conflicto, pero en caso de que no sea así, las multinacionales pueden tratar de escurrirse entre las dos jurisdicciones o quedar sujetas a ambas, como en el caso de la doble imposición (p. 192-201).

Armonizar políticas con respecto a la corporación internacional

Para evitar que las corporaciones saquen ventaja de las diferentes políticas nacionales, que se distorsione la localización de las inversiones según los regímenes impositivos y que las empresas se encuentren sometidas a diferentes intereses estatales, es necesario armonizar las políticas nacionales con respecto a la corporación internacional.

La armonización de políticas económicas comenzó con las uniones aduaneras, particularmente con la Comunidad Económica Europea y puede ir desde la eliminación de tarifas impositivas hasta la coordinación de la política fiscal y monetaria. Con esta armonización, las empresas no elegirán a un estado sobre otro por las ventajas que les proporcionaba la diferenciación de políticas.

Los acuerdos para armonizar políticas implican ceder, en cierto grado, la soberanía de los países: un país puede perder cierta libertad de acción a cambio del mismo tratamiento por parte de los otros signatarios del acuerdo. Los acuerdos de la posguerra implicaron eliminar las tarifas en el comercio, cambiar las medidas de operación del tipo de cambio, explicar al mundo las políticas monetaria y fiscal.

Las corporaciones sugieren que los acuerdos internacionales aseguren los derechos de las

corporaciones y los deberes de los gobiernos y con ellas poner énfasis en la inmunidad de confiscación o la compensación de disputas.

La armonización de las reglas para la corporación internacional también es deseable en el caso de los países menos desarrollados. A pesar de que algunos intentan imponer condiciones para las corporaciones internacionales, estos compromisos pueden resultar inútiles pues hay otros países para invertir y, más importante, algunas empresas son iguales o más grandes económicamente que los países con quienes negocian (p. 201-205). “No, las corporaciones son muy grandes y poderosas para soltarlas en un *laissez-faire* parcial con los países menos desarrollados y que explotan su apetito y capacidad. La armonización de las reglas para las corporaciones internacionales es necesaria si la institución [la corporación] es efectiva en promover el bienestar mundial” (p. 205).

La corporación internacional y el Estado-nación

El Estado-nación no puede ignorar la importancia creciente de los asuntos económicos: las políticas proteccionistas son virtualmente inútiles, la política monetaria está en proceso de internacionalizarse, los medios de transporte y comunicaciones han incrementado exponencialmente las transacciones comerciales.

La corporación nacional con operaciones foráneas está evolucionando hacia la corporación internacional. Las mejoras en el transporte y las comunicaciones han hecho posible que los directivos y ejecutivos no sólo tengan movilidad en un país, sino en las filiales de una corporación alrededor del mundo. “En el largo plazo, es probable que la corporación internacional desarrolle un cuadro de ejecutivos internacionales paralelo al de los organismos internacionales como el de la ONU, la CEE, la OCDE y la OTAN” (p. 209-210). Este nuevo equipo de ejecutivos se comprometerá con el agrandamiento de la corporación y el de sus propios ingresos y opciones para volverse accionarios, lo que probablemente eliminará la tendencia de las multinacionales a actuar como ciudadanas leales a su país.

Las corporaciones están evolucionando más rápido que la respuesta de los gobiernos para hacer políticas que se adecuen al nuevo contexto (p. 207-210).

Cápítulos relevantes para el proyecto:

Lecture 1. The theory of direct investment

Lecture 6. The international corporation

Trabajo de Fuentes:

Hymer, Stephen [1960], *The international operations of national firms: a study of direct investment*, Doctoral dissertation, Cambridge, MIT.

Nexo con el tema que estudiamos:

El texto publicado en 1969, es relevante por un lado, porque es una lectura de un fenómeno reciente en la época, la expansión de la inversión extranjera directa, y por otro, porque aporta el elemento monopolista como conductor de la inversión extranjera, alejándose parcialmente de la

teoría dominante.

Las ventajas inherentes de la inversión extranjera en otros mercados permite pensar a este fenómeno no sólo como movimiento de capital, sino las implicaciones económicas y políticas que puede tener en otros países. Las corporaciones internacionales adquieren entonces una dimensión como actores que conducen y expanden la hegemonía estadounidense y no sólo como potenciadores del crecimiento económico como dice la teoría convencional.

Source URL (modified on 12 Agosto 2016 - 1:07pm): <http://let.iiec.unam.mx/node/737>

Links

[1] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/12>

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

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

[4] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/20>