

## DEL ANÁLISIS DEL MOVIMIENTO INTERNACIONAL DE CAPITALES A UNA TEORÍA DE LA EMPRESA MULTINACIONAL FROM THE ANALYSIS OF THE INTERNATIONAL MOVEMENT OF CAPITAL TO A THEORY OF THE MULTINATIONAL ENTERPRISE

---

Juan Velez-Ocampo<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Profesor de Negocios Internacionales en la Institución Universitaria Salazar y Herrera. Estudiante de Doctorado en Administración Universidad EAFIT. Líder del Grupo de Investigación en Respuestas Estratégicas de la Institución Universitaria Salazar y Herrera y miembro del Grupo de Investigación de Administración y Organizaciones de la Universidad EAFIT. Magíster en negocios internacionales de la Universidad EAFIT y Negociador Internacional de la Institución Universitaria ESUMER. Medellín, Colombia. Juan.velez@salazaryherrera.edu.co.

Recibido: 11/07/2017

Aceptado: 10/08/17

### RESUMEN

Tradicionalmente el estudio de los negocios internacionales se ha ocupado de analizar el conjunto de actividades y transacciones internacionales en las que se involucran las empresas. La clasificación como empresas internacionales o empresas multinacionales (EMN) se realiza dependiendo del control y el compromiso ejercido sobre sus operaciones en el exterior. El estudio de la existencia, el desarrollo y los límites de la EMN como fenómeno económico inició a mediados del siglo XX con los aportes de Stephen Hymer, considerado el padre de los negocios internacionales, y de autores como Ronald Coase, Oliver Williamson, Raymon Vernon, Frederick Knickerbocker, Marc Casson, Peter Buckley y John Dunning, entre otros. Este artículo busca hacer un recuento de algunos de los enfoques teóricos del análisis del movimiento internacional de capitales y el surgimiento y evolución de la EMN; para esto, inicialmente se hizo una revisión de los aportes de autores como Rosa Luxemburg, Bertil Ohlin y Ragnar Nurkse, posteriormente se discutió la trascendental contribución de Stephen Hymer, el modelo institucionalista de costos de transacción desarrollado por Ronald Coase y Oliver Williamson, la teoría de la internalización de la EMN de Peter Buckley y Marc Casson, y finalmente el llamado paradigma ecléctico de John Dunning.

**Palabras clave:** Costos de transacción, empresa multinacional, internalización, inversión extranjera directa.

### ABSTRACT

International business studies have traditionally been concerned of the set of international activities and transactions in which companies engage. The classification as international or multinational enterprise (MNE) is based on the control and commitment abroad. The study of the existence, development and limits of the MNE as an economic phenomenon began in the mid-twentieth century with the contributions of Stephen Hymer, considered the father of international business, and authors such as Ronald Coase, Oliver Williamson, Raymond Vernon, Frederick Knickerbocker, Marc Casson, Peter Buckley and John Dunning, among

others. This paper is intended to summarize some of the theoretical approaches to the analysis of international capital flows and the emergence and evolution of the MNEs. To do this, a review of the contributions of authors such as Rosa Luxemburg, Bertil Ohlin and Ragnar Nurkse was initially made, then the transcendental contribution of Stephen Hymer and the institutionalism-transaction cost theory developed by Ronald Coase and Oliver Williamson were discussed and finally the theory of the internalization of the MNE by Peter Buckley and Marc Casson and Dunning's eclectic paradigm were introduced.

**Key words:** Foreign direct investment, internalization, multinational enterprise, transaction costs.

## INTRODUCCIÓN

Aunque los orígenes de las EMN se remontan a organizaciones como el Banco Medici en el siglo XV, la Compañía de las Indias Orientales y la Compañía del Valle de Hudson, ambas creadas en el siglo XVII; el estudio de las EMN se desarrolló más ampliamente después de la Segunda Guerra Mundial, especialmente al analizarse los límites de la empresa, los determinantes de la inversión extranjera directa (IED), las imperfecciones del mercado y el compromiso y el control de las inversiones internacionales.

Letto-Guillies (2012) define las Empresas Multinacionales (EMN) como entidades incorporadas o no incorporadas compuestas por empresas matrices y sus afiliadas en el exterior. La empresa matriz es una entidad que controla los activos de las afiliadas en diferentes países al tener la propiedad total o parcial de la inversión, mientras que las afiliadas pueden ser subsidiarias, asociadas o sucursales. Tanto para Letto-Guillies (2012) como Gammmelegaard et al. (2009) y Luo y Zhang (2016), las subsidiarias son empresas no incorporadas en las que la empresa matriz tiene una propiedad mayor a la mitad de su valor; las asociadas son empresas no incorporadas de las que la casa matriz posee más del 10% y menos del 50% de su valor; mientras que las sucursales pueden ser inversiones propias o conjuntas que toman la forma de representantes de ventas, terrenos, estructuras, plantas y otros activos en el exterior de los que se tiene control por un período mínimo de un año.

Stephen Hymer, considerado el padre de los negocios internacionales, realizó un aporte al estudio de las EMN y la IED que significó un punto de quiebre con el enfoque neoclásico de su época. Antes de Hymer, hubo estudios acerca del movimiento internacional de capital, sin embargo, fue él quien estableció la demarcación entre IED e inversión de portafolio basado en el control de la inversión extranjera (Hymer, 1960). Antes de Hymer, no existía una teoría específica sobre la IED que considerara las imperfecciones del mercado, las ventajas específicas de la empresa, la eliminación de la rivalidad entre competidores y el control como determinantes de este tipo de inversión.

## **1. IMPERIALISMO Y MOVIMIENTO INTERNACIONAL DE CAPITALES**

Anteriores a Hymer, autores como Hobson (1902), Hilferding (1912) y Bukharin (1917) habían estudiado el comportamiento del imperialismo y su relación con las exportaciones, el empleo, el crecimiento de la población y el consumo. Hobson (1902) analizó el crecimiento del imperialismo inglés en la segunda mitad del siglo XIX, y lo comparó con mediciones de crecimiento, lo que lo llevó a concluir que tanto la necesidad de exportar para mantener niveles de empleo doméstico como la necesidad de expandir el territorio de Inglaterra debido al aumento de población son cuestionables argumentos a favor del imperialismo, especialmente por tres motivos: i, una eventual disminución en las exportaciones hacia las colonias se puede balancear con un aumento en el consumo doméstico si se tomaran las medidas necesarias para distribuir la riqueza; ii, el comercio entre colonias se disminuyó en la segunda mitad del siglo XIX; y iii, el incremento del comercio internacional no se debe hacer con base en la fuerza y la subyugación, por el contrario, se debe promover el beneficio mutuo y la cooperación.

Por lo anterior Hobson concluye que Inglaterra no se beneficiaba del imperialismo, pero este seguía existiendo porque una parte de la población se beneficiaba enormemente de él: los inversionistas. Según él, los inversionistas y financieros lograron imponer sus intereses y manipular el poder político para crear un sistema en el que se acostumbra la sobreproducción, la acumulación y el subconsumo; elementos que finalmente contribuyen con las inequidades en la distribución de la riqueza. Posteriormente Lenin (1917), fundamentó su crítica al imperialismo considerando los aportes de Hobson (1902) y Hilferding (1912). Para Lenin el imperialismo era sencillamente inevitable; además, este modelo económico refuerza la tendencia a la producción monopolística al mismo tiempo que crea una dependencia de la producción y la industria hacia las finanzas. Los monopolios, al ver que sus ganancias se disminuyen en el país de origen, se valen de la colonización, que a su vez crea extensiones de los monopolios en el exterior. El nacimiento de monopolios internacionales y su repartición del mundo con sus poderes capitalistas fueron el centro de la crítica de Lenin al modelo económico que presencié.

## **2. ROSA LUXEMBURGO Y EL SURGIMIENTO DE UN NUEVO CAPITALISMO**

Bukharin (1917) y Luxemburg (1913) también estudiaron el nacimiento del capitalismo y el movimiento internacional de capital. Luxemburg (1913), criticó a Marx al afirmar que él no le dio la suficiente importancia a la falta de demanda efectiva, y por consiguiente a la falta de plusvalía, que se derivaba de mercados en los que los capitalistas y los trabajadores eran los únicos consumidores. Al mismo tiempo, resaltó que Marx no vio la importancia de las fuerzas pre-capitalistas de la organización de la producción como precursoras del capitalismo. Para Luxemburg (1913), las sociedades capitalistas requerían organizaciones pre-capitalistas para asegurar la demanda que sería imposible de garantizar si solo se consideran los capitalistas y los trabajadores; para asegurar el abastecimiento de materias primas y para tener una reserva de fuerza laboral.

Luxemburg (1913) afirmó que una de las grandes contradicciones de los sistemas capitalistas es que requieren de formas pre-capitalistas de organización para existir, sin embargo, al acercarse a ellas, las destruyen. Una de las formas que tienen los sistemas capitalistas para acercarse a países pre-capitalistas es a través de préstamos internacionales, por ejemplo para la construcción de infraestructura y ferrocarriles, lo que finalmente incrementa la acumulación de capital al convertir el dinero y los recursos de los no-capitalistas en dinero de los capitalistas. Para ella, el capital acumulado en países viejos encuentra sus formas de generar plusvalía en otros países, de tal forma que la acumulación se perpetúe.

Hobson, Lenin y Luxemburg partieron de los aportes de Marx y ofrecieron explicaciones al imperialismo, establecieron relaciones entre la industria y los mercados financieros, explicaron la concentración del capital y la distribución del ingreso desde enfoques económicos políticos y sociales, sin embargo, según Letto-Gillies (2012), no desarrollaron teorías de EMN o de IED, como lo hizo eventualmente Hymer.

### **3. ENFOQUES NEOCLÁSICOS AL MOVIMIENTO INTERNACIONAL DE CAPITALES**

Posteriormente, en la primera mitad del siglo XX, algunos autores se interesaron en ampliar los aportes de la teoría clásica del comercio internacional propuesta por Adam Smith (1776), en la que el beneficio del comercio internacional se explica cuando un país tiene una ventaja absoluta en costos sobre otro país y por lo tanto, el comercio internacional se hace posible y rentable. El punto de partida para el enfoque neoclásico de la inversión extranjera es entender las diferencias de costos de producción entre dos países.

Tanto Ohlin (1933), como Nurkse (1933) e Iversen (1935) abordaron la pregunta del origen de las variaciones en los costos de producción en diferentes países desde una perspectiva principalmente macroeconómica. Para Ohlin (1933) las diferencias en estos costos se explican a partir de los factores de producción que posee cada país. Así, un país abundante en mano de obra pero escaso en capital, tenderá a especializarse en la elaboración de productos intensivos en mano de obra; mientras que un país con abundancia de capital, se especializará en productos intensivos en este factor de producción, logrando que ambos países se beneficien del comercio internacional.

Para explicar las diferencias en costos de producción y el origen de los beneficios del comercio internacional, Ohlin, al igual que otros economistas neoclásicos como Iversen (1935) y Nurkse (1933), se basa en varios supuestos. Por ejemplo, que existe la movilidad de los factores de producción, existe la competencia perfecta, los productos son homogéneos, los precios de las materias primas son invariables, al igual que las preferencias de los consumidores, entre otros. El movimiento internacional de capital es explicado por Ohlin como un proceso de reparaciones y donaciones entre países, mientras que Nurkse (1933) incluye la búsqueda de ganancias como un factor motivador del movimiento de capital internacional.

El problema de estos enfoques es que los supuestos en los que están basados resultan alejados de la realidad. Por ejemplo, los costos y riesgos asociados con el acceso a la información, los cambios en las tasas de cambios, y el trato diferencial de los gobiernos anfitriones hacia inversionistas extranjeros, contribuyen a que existan imperfecciones en el mercado que no fueron tenidas en cuenta por los mencionados economistas neoclásicos. Lo anterior sumado a la falta de demarcación entre inversión directa e inversión de portafolio, llevan a incrementar la relevancia del posterior aporte de Hymer.

#### **4. HYMER: IMPERFECCIONES DEL MERCADO, IED Y LA EMN**

Los aportes de Hymer (1960, 1968, 1972) establecieron un claro rompimiento con el enfoque neoclásico de la inversión extranjera, especialmente porque para él, este enfoque no explica la IED ni sus motivaciones. Hymer señaló que el movimiento internacional de capital no siempre se presentaba de un país de origen hacia un país de destino (como asumían los economistas neoclásicos), sino que, en ocasiones, las empresas hacían préstamos en el exterior que utilizaban en los países de destino, o reinvertían las utilidades obtenidas en el exterior. Además, frecuentemente el flujo de capital es recíproco entre países, lo que desdibuja el perfil neoclásico de país de origen y de destino de la inversión extranjera; finalmente, Hymer señaló que la IED no es exclusiva de un país o grupos de países, sino que tiende a concentrarse en unas cuantas industrias de diferentes países.

Hymer invalidó el argumento de que la EMN se involucra en operaciones de IED para reducir costos; por el contrario, afirmó que la producción internacional demanda nuevos costos y mayores riesgos relacionados, por ejemplo, con la transferencia del conocimiento, la comunicación, el control, la discriminación hacia empresas extranjeras, las diferencias culturales y las fluctuaciones en las tasas de cambio. Para Hymer, las empresas deciden afrontar esos costos adicionales relacionados con la IED por las expectativas de aumentar no solo sus utilidades sino su poder en mercados extranjeros, que se hace posible por las que él llamó *imperfecciones del mercado*, que crean tanto conflictos como ventajas. Estas fallas del mercado se deben especialmente a las imperfecciones en el mercado de bienes, en las economías de escala, y en la intervención gubernamental en el comercio. Los conflictos se reducen en la medida en que la empresa sepa utilizar y explotar sus propias ventajas tanto en el país de origen como en el exterior.

Según Yamin (2000), Hymer estableció dos determinantes principales para la inversión en exterior: i, las ventajas específicas a la empresa que pueden ser explotadas en el exterior de tal forma que produzcan ganancias, este tipo de ventajas se relacionan directamente con las imperfecciones del mercado, y a medida que empresa aumente su poder, las imperfecciones se harán más grandes y habrá mayor motivación para aumentar la IED; y ii, la reducción de conflictos en mercados internacionales, el conflicto aparece cuando dos o más empresas compiten para aumentar su poder en un mercado, incrementar la IED o compartir el mercado con la competencia son formas de disminuir el conflicto, sin embargo, el aumento de la IED lleva a la empresa a aumentar su poder en el exterior y por

lo tanto se aumentan las imperfecciones en el mercado. Según Hymer (1960), para que la IED prospere, se requiere principalmente de imperfecciones en el mercado que tienen la capacidad de crear tanto ventajas como conflictos, pero sin las cuales el comercio internacional sería innecesario. Las EMN solucionan los conflictos explotando sus ventajas, reduciendo la competencia y aumentando su IED.

Aunque los aportes de Hymer fueron anteriores a los de Williamson (1975, 1981, 1984) y al enfoque de la internalización como explicación de la EMN, se podría decir que Hymer también fue un precursor de la teoría de la internalización al continuar con el enfoque de Coase (1937) y entender a las imperfecciones del mercado y los costos de transacción como motivadores del crecimiento interno de las empresas. Hymer también aportó a la definición y demarcación de las ventajas específicas de propiedad, y, en menor medida, las ventajas de locación, que utilizó Dunning (1980) para construir su modelo ecléctico, también conocido como paradigma OLI, que corresponde a las ventajas de propiedad, de locación e internalización por sus siglas en inglés.

## **5. COSTOS DE TRANSACCIÓN, MERCADO O JERARQUÍA**

Ronald Coase es considerado el padre del nuevo enfoque institucionalista de la economía, con su artículo seminal *The nature of the firm* de 1937, Coase criticó la relación entre dos supuestos: que en una economía de mercado los recursos se asignan a través del mecanismo de precios y que al interior de la empresa, esta asignación es realizada a través de la planeación y la dirección, y no a través de plena competencia. Coase, entonces, identificó un vacío en la teoría económica y afirmó que este vacío se solucionaría al analizar el fenómeno desde el punto de vista de la empresa. Para Coase: “una empresa tenderá a expandirse hasta que los costos de realizar una transacción extra dentro de la empresa sean iguales a los costos de realizar la misma transacción a través del intercambio en un mercado abierto” (1937, p. 341). Es decir que para él, el tamaño y el crecimiento de la empresa responden a la ponderación de los costos y beneficios de las transacciones internas (jerarquías en la empresa) versus los costos y beneficios de las transacciones externas (recursos en el mercado).

Coase (1937, 1960, 1991) se especializó en explicar la aparición y el crecimiento de la empresa a través de jerarquías y de mercados. Para él, las imperfecciones del mercado son de dos tipos: estructurales y transaccionales. Las imperfecciones estructurales se refieren a las diferencias en industrias y mercados en los que la empresa tiene presencia, es decir que se relacionan con el análisis de participación y poder en el mercado de Hymer. Por su lado, las imperfecciones transaccionales se refieren a las asimetrías de información y conocimiento entre compradores y vendedores que dan origen al revolucionario concepto de los costos de transacción, posteriormente abordado por un gran número de autores, entre ellos Penrose (1956, 1959), Williamson (1975, 1981) y Rugman (1979, 1981, 1982).

Oliver Williamson es uno de los principales autores del llamado enfoque institucionalista de la economía iniciado por Coase; utilizó el modelo de costos de

transacción para analizar no solo la existencia de la empresa sino la organización de la producción, su crecimiento, el manejo del control y la evolución de una empresa nacional en una corporación internacional. Para Williamson la internalización, es decir, el aumento de las jerarquías internas de la empresa en vez de las transacciones con el mercado, tiene ventajas que se entienden a través de tres conceptos clave: la racionalidad limitada, el comportamiento oportunista y la especificidad de activos.

La racionalidad limitada aplica no únicamente para la empresa sino también para las personas, este concepto indica que aunque las empresas y las personas intentan tomar decisiones racionales, su limitado conocimiento, información y entendimiento hace que las decisiones sean problemáticas, especialmente cuando las decisiones son tomadas en el mercado, es decir, fuera de la empresa. El comportamiento oportunista corresponde a acciones de empleados, clientes y competidores que buscan un interés propio y que son posibles por las asimetrías de información. Cuando las decisiones son tomadas a través de jerarquías internas se puede implantar un mayor control de este comportamiento debido al mayor nivel de información. Finalmente, la especificidad de activos se refiere al desarrollo y complementariedad que se logra entre las habilidades y los activos que adquiere una empresa, y que cuando se usan en conjunto elevan el nivel de productividad que motiva el crecimiento de las jerarquías internas en vez de las transacciones con el mercado. Se ha discutido acerca de la utilidad de la teoría de costos de transacción, tanto en el aspecto micro-analítico de Coase y Williamson como en el enfoque macro-analítico de Douglas North, en los estudios de creación de empresas. Ramírez Gómez (2010) sostiene aunque la aplicación de esta teoría al comportamiento de la pequeña y mediana empresa tiene limitaciones, es útil para la mejor comprensión de decisiones estratégicas de la empresa.

Tanto para Coase como para Williamson, el crecimiento de las empresas tiene un efecto positivo en la sociedad, especialmente cuando se cuenta con las adecuadas instituciones formales que garanticen el desarrollo y el crecimiento de los beneficios sociales. Sin embargo, ninguno de ellos se encargó de analizar, específicamente, los límites a la internalización o las diferencias entre las motivaciones de la internalización horizontal y vertical, asuntos que interesaron a Buckley & Casson (1976) y Caves (1982) entre otros autores.

Buckley & Casson (1976) empezaron su análisis de la internalización partiendo de tres supuestos básicos: i, las imperfecciones del mercado le permiten a las empresas maximizar sus utilidades; ii, si los mercados de productos intermedios son imperfectos, se crean las condiciones para superar este tipo de imperfecciones, especialmente a través del aumento del compromiso y el control de operaciones en el mercado; y iii, la internalización de mercados en el exterior crea la EMN. Para ellos, las imperfecciones del mercado son relacionadas con los costos de transacción de operar en un mercado, y las condiciones relevantes para la internalización se relacionan con factores específicos de la industria, la región, la nación y la empresa.

De los supuestos anteriormente explicados se deriva que las áreas más importantes para la internalización sean el mercado de los productos intermedios, especialmente antes de la Segunda Guerra Mundial y el mercado del conocimiento, después de la Segunda Guerra Mundial. Para Buckley & Casson (1976) el conocimiento hace las veces de bien público dentro de la empresa, por lo que sus costos de transferencia son bajos y su internalización es relativamente fácil, especialmente para empresas que operen en áreas relacionadas con la investigación, el desarrollo y el conocimiento. Algunas de las características especiales que comparte este mercado son: la actitud monopolística sobre los resultados de los desarrollos tecnológicos, las dificultades de los compradores para evaluar el verdadero valor de las tecnologías y desarrollos que quieren adquirir, la posibilidad de desarrollo de monopsonios y la manipulación de precios sobre los desarrollos tecnológicos. Estas características hacen que cuando las empresas que operan en mercados de conocimientos explotan sus ventajas y fortalezas en mercados internacionales, lo hagan a través de la internalización de sus operaciones.

La teoría de la internalización de la EMN no solo se ha preguntado por qué se da la internalización, sino que ha intentado establecer sus límites, es decir, demarcar los beneficios y costos de la internalización para determinar en qué circunstancias resulta más benéfico la internacionalización a través de la internalización de operaciones (Buckley & Casson, 1976; Caves 1982; Hennart, 1982; McManus, 1972; Teece, 1977, 1983). El balance entre los beneficios y los costos de la internalización determina sus límites. De acuerdo con Buckley & Casson (1976), existen una serie de situaciones que conllevan a aumentar los beneficios de la internalización, por ejemplo: cuando existen imperfecciones del mercado que conlleven a inestabilidades del mercado externo; cuando hay una situación inequitativa para el comprador relacionada con las asimetrías de información sobre el verdadero valor, naturaleza y calidad de la tecnología; cuando en un mercado hay incertidumbre frente a los tiempos de producción y entrega; cuando hay imperfecciones relacionadas con la intervención gubernamental en el comercio por ejemplo a través de la imposición de aranceles o cuotas; y cuando la explotación de mercados de productos intermedios requiere del establecimiento de precios discriminatorios que la empresa no puede controlar en mercados internacionales. En suma, la teoría de la internalización de la EMN parte del modelo de costos de transacción para concluir que cuando una empresa opera internacionalmente se enfrente a altos costos transaccionales que aumentan los incentivos para que se prefieran los modos de operación más intensivos en control y compromiso, por ejemplo, la IED, en vez de las transacciones con el mercado, representadas, por ejemplo, en exportaciones, licencias y franquicias.

## **6. PARADIGMA ECLÉCTICO DE VENTAJAS DE PROPIEDAD, LOCACIÓN E INTERNALIZACIÓN.**

El enfoque de la internalización de la EMN analiza no solamente la empresa sino las razones por las que se convierte en multinacional, sin embargo, poca atención le presta a los determinantes del comercio y la producción internacional en niveles micro y macro analíticos. John Dunning, consciente de esta necesidad y en su



interés de analizar la internacionalización empresarial con una aproximación más holística, que incluyera el porqué, cómo, cuándo y dónde la empresa se internacionaliza, desarrolló un modelo ecléctico también conocido como el modelo OLI, por las iniciales de las ventajas de propiedad, locación e internalización en inglés (*Ownership, Locational and Internalization advantages*).

Inicialmente Dunning (1977) se preocupó por explicar los modelos y procesos de internacionalización de las empresas desde una teoría sistémica, para lo que definió dos tipos de compromiso: uno relacionado con las actividades económicas dirigidas a mercados internacionales pero que se producen dentro de las fronteras de un país y utilizan los recursos locales y otro relacionado con las actividades económicas que utilizan recursos de varios países para producir bienes dirigidos a mercados internacionales. Para Dunning, el primer tipo de compromiso, relacionado usualmente con la teoría del comercio internacional de Smith (1776) y Ricardo (1817), era parte del mismo proceso del segundo tipo de compromiso, que había sido relacionado con la teoría de la producción internacional y la IED de Hymer (1960); por lo que era necesario una estructura que los integrara y analizara como parte de un mismo fenómeno.

Para Dunning (1979) la dicotomía entre mercados y jerarquía en la que se basa la teoría de costos de transacción y la internalización requería de la adición de otros factores para aumentar su capacidad de explicar las decisiones de internacionalización de las EMN, por lo que reunió en su modelo OLI las ventajas de propiedad, de locación e internalización. Las ventajas de propiedad son las específicas a la empresa, por ejemplo, las habilidades en producción, su posición y reconocimiento en el mercado, las destrezas técnicas, el acceso a insumos estratégicos, entre otras. Estas ventajas de propiedad forman las ventajas competitivas de la empresa y motivan la IED. Las ventajas de locación son aquellas que posee un mercado y que resultan atractivas para los inversionistas extranjeros, entre ellas están la disponibilidad de materias primas y mano de obra, la calidad de la infraestructura, los beneficios tributarios y la cercanía con los compradores. Para Dunning (1980), un mercado que ofrezca ventajas de locación para una empresa internacional motivará la IED y la explotación de ventajas de propiedad de empresas extranjeras. Sin embargo, que una empresa tenga ventajas de propiedad y un mercado ofrezca ventajas de locación no garantiza la IED, es necesario el deseo y la habilidad de las empresas para aprovechar las ventajas de propiedad en el exterior y aumentar su compromiso internacional, y es ahí donde Dunning aplica las ventajas de internalización, es decir, los beneficios de producir internamente en la empresa en vez de recurrir al mercado.

Según Dunning (1980) existen tres condiciones para que se presente la IED: i, la empresa debe poseer ventajas de propiedad netas frente a la competencia de empresas extranjeras; ii, deben existir beneficios explícitos para la empresa que se deriven del aumento del compromiso internacional a través de la IED en vez de recurrir a estrategias externas del mercado como las *joint ventures*, las licencias y las franquicias; y iii, el país o mercado donde la empresa va a ingresar debe ofrecer ventajas de locación que permitan desarrollar ventajas de propiedad al internalizar operaciones.

## CONCLUSIONES

Tanto Hobson (1902) como Luxemburgo (1913) ofrecieron explicaciones al imperialismo y al colonialismo entre países capitalistas y economías precapitalistas, especialmente en términos del subconsumo, es decir la tendencia de países avanzados a generar una oferta mayor a la demanda, y por lo tanto, buscar expandirse en economías pre-capitalistas equivalentes a los hoy llamados países en desarrollo y países menos desarrollados. A pesar de que ni Hobson ni Luxemburgo desarrollaron teorías para explicar la EMN, la distribución del ingreso y el comportamiento imperialista de las economías industrializadas sigue siendo un asunto que interesa a investigadores e influencia la agenda de Estados e instituciones multilaterales.

Por su parte, los llamados autores neoclásicos, especialmente Ohlin y Nurkse, que desarrollaron los postulados de Smith, lograron un aporte en el posterior desarrollo de la teoría del ciclo de vida de la producción internacional (Vernon, 1966) y le sirvieron a Hymer para identificar la necesidad de analizar la inversión extranjera desde la demarcación entre la inversión de portafolio y la inversión directa. Sin embargo, este enfoque presenta dificultades estructurales que limitan su capacidad predictiva, por ejemplo, al asumir que el movimiento de capital se da unidireccionalmente y en búsqueda de mercados, asunto que Hymer criticó al demostrar que la inversión internacional se concentra en unas cuantas industrias y no necesariamente en unos cuantos países.

Como ya se ha mencionado, Hymer, además de revolucionar el estudio del movimiento internacional de capitales, definir la inversión extranjera directa y de portafolio y delimitar la EMN, también sentó las bases de estudios posteriores como el paradigma ecléctico de Dunning, especialmente en lo referente a las ventajas específicas de la empresa, y aportó al análisis de la escuela institucionalista con la influencia de la remoción de conflictos en la EMN. Sin embargo, Hymer observó una realidad en los años cincuenta y sesenta que difiere a la situación actual especialmente en cuanto a los altos costos y riesgos de las operaciones internacionales, lo que dificulta la aplicación de su teoría en el escenario actual.

La escuela institucionalista de Coase y Williamson se abrió un espacio en el estudio de los negocios internacionales, la existencia y crecimiento de las EMN, y las decisiones de internalización o externalización de las empresas. Sin embargo, sus críticos afirman que este enfoque asume erradamente la continua existencia del mercado que no se da en todos los sectores. Además, el aporte de que la empresa crece cuando los costos de transacción en el mercado son superiores a la organización de la jerarquía al interior de la empresa podría considerarse como tautológico si no se categorizan con mayor detalle los costos de transacción y se tienen en cuenta aspectos como el contexto particular de la empresa, la relación entre mano de obra y capital, y la gran cantidad de opciones que se derivan de la dualidad entre mercados y jerarquías.

Dunning, por su parte, logró integrar con parsimonia los aportes de sus antecesores en un modelo de ventajas de propiedad, locación e internalización que a su vez tiene la capacidad de explicar y predecir macro analíticamente, sin embargo, falla al establecer análisis de la empresa, como lo hace con más éxito la escuela institucionalista. Una de las mayores críticas al modelo de internacionalización empresarial de Dunning es que incluyó una gran cantidad de variables que más que una teoría, se podrían interpretar como una taxonomía. Adicionalmente, en su interés por ofrecer una explicación holística y pragmática, creó un modelo que explica un fenómeno tan amplio que se hace casi casi imposible de falsear, lo que hace que pierda valor científico.

Después de la Segunda Guerra Mundial ha habido un espectacular aumento mundial de la inversión extranjera directa y de portafolio que ha contribuido con la formación de EMN tanto en países industrializados como en países en desarrollo, para letto-Gillies (2012) son tres los aspectos que más han contribuido con este fenómeno: i, los avances tecnológicos y la innovación que han permitido los desarrollos en comunicaciones y transporte; ii, el favorecedor escenario político que permitió crear instituciones como el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Acuerdo General de Aranceles y Comercio, (GATT, por su sigla en inglés) y posteriormente la Organización Mundial de Comercio (OMC); y iii, la liberalización y privatización de políticas y programas de países desarrollados y en desarrollo que han motivado la IED.

En los últimos años la realidad de la IED y, por lo tanto de la EMN, ha demostrado que cada vez más hay un incremento en la participación de empresas de países en desarrollo insertadas en la economía global (Cuervo-Cazurra, 2012; Ciravegna, Lopez & Kundu, 2013; Gonzalez-Perez & Velez-Ocampo, 2014; Guillén & García-Canal, 2009, 2012) y un incremento en la participación de pequeñas y medianas empresas (PYMES) como inversoras directas en el exterior (Lu, & Beamish, 2001; Freeman, & Cavusgil, 2007; Crick, & Jones, 2000; Filatotchev, Liu, Buck, & Wright, 2009), lo que plantea nuevos retos no solo para los empresarios sino para los académicos e investigadores al surgir la necesidad de analizar, por ejemplo, los determinantes y efectos de la IED en las PYMES de países desarrollados y discutir si sus procesos de internacionalización se aproximan más a los enfoques clásicos del análisis de la IED, como por ejemplo el de Hymer (1960, 1968, 1972), Buckley & Casson (1976), Rugman (1979, 1981) y Dunning (1977, 1979, 1980) o si por el contrario, son las teorías evolucionistas de la EMN (Cantwell 1989, 1995, 2009; Kogut & Zander, 1993, 2003) las que ofrecen una mejor explicación a este reciente fenómeno.

**Nota: este artículo está inspirado en la estructura del libro *Transnational corporations and international production, concepts, theories and effects*, de Grazia letto-Gillies (2012), con la intención de contribuir a que sus valiosas ideas sean accesibles a estudiantes en Latinoamérica.**

## **REFERENCIAS**

- Buckey, P. & Casson, M. (1976). *The future of the multinational enterprise*. Londres: Macmillan.
- Bukharin, N. (1917). *Imperialism and world economy*. Londres: Merlin Press.
- Cantwell, J. (1989). *Technological innovation and multinational corporations*. Oxford: Blackwell.
- Cantwell, J. (1995). The globalization of technology: what remains of the product cycle model? *Cambridge journal of economics*, 19(1), 155-174.
- Cantwell, J. (2009). Location of the multinational enterprise. *Journal of international business studies*, 40(1), 35-41.
- Caves, R. (1982). *Multinational enterprise and economic analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ciravegna, L.; Lopez, L. & Kundu, S. (2013). Country of origin and network effects on internationalization: A comparative study of SMEs from an emerging and developed economy. *Journal of Business Research*, 67(5), 916 – 923.
- Coase, R. (1937). The nature of the firm. *Economica*, 4, 331 – 351.
- Coase, R. (1960). The problem of social cost. *Journal of Law and Economics*, 16(3), 1-10.
- Coase, R. (1991). The nature of the firm: origin, meaning and influence. En: O. Williamson & S. Winter (Eds.), *The nature of the firm* (pp. 34-74). Oxford: Oxford University Press.
- Crick, D., & Jones, M. V. (2000). Small high-technology firms and international high-technology markets. *Journal of international marketing*, 8(2), 63–85.
- Cuervo-Cazurra, A. (2012). Extending theory by analyzing developing country multinational companies: Solving the goldilocks debate. *Global Strategy Journal*, 2(1), 153-167.
- Dunning, J. (1977). Trade, location of the economic activity and the MNE: a search for an eclectic approach. En: O. Ohlin, P. O. Hesselborn & P. M. Wijkman (Eds.), *The international allocation of economic activity* (pp. 395-431). Londres: Mcmillan.
- Dunning, J. (1979). Towards an eclectic theory of international production: some empirical tests. *Journal of international business studies*, 11(1), 9-31.
- Dunning, J. (1980). Explaining changing patterns of international production: in defense of the eclectic theory. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 41(4), 269-295.
- Filatotchev, I., Liu, X., Buck, T., & Wright, M. (2009). The export orientation and export performance of high-technology SMEs in emerging markets: the

- effects of knowledge transfer by returnee entrepreneurs. *Journal of international business studies*, 40(6), 1005–1021.
- Freeman, S., & Cavusgil, S. T. (2007). Toward a typology of commitment states among managers of born-global firms: a study of accelerated internationalization. *Journal of international marketing*, 15(4), 1–40.
- Gammelgaard, J., McDonald, F., Tüselmann, H., Dörrenbächer, C., Stephan, A., Tüselmann, H., & Stephan, A. (2009). Subsidiary Role and Skilled Labour Effects in Small Developed Countries. *Management International Review*, 49(1), 27–41.
- Gonzalez-Perez, M.A. & Velez-Ocampo, J. (2014). Targeting one's own region: internationalisation trends of Colombian multinational companies. *European Business Review*, 26(6), 531-551.
- Guillén, M. F., & García-Canal, E. (2009). The American model of the multinational firm and the “new” multinationals from emerging economies. *The Academy of Management Perspectives*, 23(2), 23-35.
- Guillén, M. F., & García-Canal, E. (2012) *Emerging markets rule*. McGraw Hill: New York.
- Hennart, J. F. (1982). *A theory of multinational enterprise*. Ann Arbor, MI: University of Michigan Press.
- Hilferding, R. (1912). *Finance capital*. Viena: Wiener Volksbuchhandlung.
- Hobson, J.A. (1902). *Imperialism, a study*. Londres: Unwin-Hyman.
- Hymer, S. (1960). *The international operations of national firms: a study of foreign direct investment*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Hymer, S. (1968). La grande “corporation” multinationale: Analyse de certaines raisons qui poussent à l'intégration internationale des affaires. *Revue économique*, 14(6), 949-973.
- Hymer, S. (1972). The internationalisation of capital. *The Journal of Economic Issues*, 6(1), 91-111.
- letto-Gillies, G. (2012). *Transnational corporations and international production, concepts, theories and effects*. Gheltenham, UK: Edgar Edward Elgar Publishing Limited.
- Kogut, B. & Zander, U. (1993). Knowledge of the firm and the evolutionary theory of the multinational corporation. *Journal of international business studies*, 4, 625-645.
- Kogut, B. & Zander, U. (2003). A memoir and reflection: knowledge and an evolutionary theory of the multinational firm 10 years later. *Journal of international business studies*, 34, 505-515.
- Lenin, V. I. (1917). *Imperialism, the highest state of capitalism*. Moscú: Progress.

- Lu, J. W., & Beamish, P. W. (2001). The internationalization and performance of SMEs. *Strategic management journal*, 22(6/7), 565–586.
- Luo, Y., & Zhang, H. (2016). Emerging Market MNEs: Qualitative Review and Theoretical Directions. *Journal of International Management*, 22(4), 333–350.
- Luxemburg, R. (1913). *The accumulation of capital*. Londres: Routledge and Kegan Paul.
- McManus, J. (1972). The theory of the international firm. En: Gilles Paquet (Ed.), *The multinational firm and the nation state* (pp. 66-93). Don Mills, Ontario: Collier-Macmillan.
- Nurkse, R. (1933). *Causes and effects of capital movements*. Harmondsworth: Penguin Readings.
- Ohlin, B. (1933). *Interregional and international trade*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Penrose, E. (1956). Foreign investment and the growth of the firm. *The Economic Journal*, 66(262), 220-235.
- Penrose, E. (1959). *The theory of the growth of the firm*. Oxford: Oxford University Press.
- Ramírez Gómez, M. (2010). Costos de transacción y creación de empresas. *Revista ciencias estratégicas*, 18(23), 43-58.
- Ricardo, D. (1817). *On the principles of political economy and taxation*. Londres: John Murray.
- Rugman, A. (1979). *International diversification and the multinational enterprise*. Lexington, MA: Lexington Books.
- Rugman, A. (1981). *Inside the multinationals: The economics of the multinational enterprise*. Nueva York: Columbia University Press.
- Rugman, A. (ed.) (1982). *New theories of the multinational enterprise*. Londres: Croom Helm.
- Smith, A. (1776). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Londres.
- Smith, A. (1776). *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*. Londres: Methuen & Co., Ltd.
- Teece, D. J. (1977). Technology transfer by multinational firms: the resource cost of transferring technological know-how. *The economic journal*, 87, 242-261.
- Teece, D. J. (1983). Technological and organizational factors in the theory of the multinational enterprise. En: M. Casson (Ed.), *The growth of international business* (pp. 51-62). Londres: G. Allen and Unwin.

- Williamson, O. (1975). *Markets and hierarchies: analysis and anti-trust implications*. New York: Free Press.
- Williamson, O. (1981). The modern corporation: origins, evolution, attributes. *Journal of economic literature*, 19, 1537-1568.
- Williamson, O. (1984). Efficient labor organization. En: F. H. Stephens (Ed.), *Firms organization and labour: approaches to the economy of work organization* (pp. 87-118). Londres: Macmillan.
- Yamin, M. (2000). A critical review of Hymer's contribution to the theory of the transnational corporation. En: C.N. Pitelis & R. Sugden (Eds.), *The nature of the transnational corporation* (pp. 57-71). Londres: Routledge.