

INVERSION PRIVADA EXTRANJERA, DESARROLLO INDUSTRIAL Y COMERCIO INTERNACIONAL *

JAVIER VILLANUEVA

1. El período que se inicia con el fin de la segunda guerra mundial ha traído consigo nuevas orientaciones en el comercio internacional que justifican la necesidad de ampliar el conjunto de hipótesis que forman parte de la teoría recibida. Es posible que algunas de las tendencias que se manifiestan actualmente en la materia estuvieran ya presentes en períodos anteriores y que solo la creciente atención que están recibiendo ciertos fenómenos (como el de la tecnología) hayan reavivado el interés de los analistas en ellos como algo más que factores causantes de prescindibles “casos especiales”. Es posible, también, que las nuevas orientaciones no sean otra cosa que el resultado de fenómenos antes presentidos, lúcida-mente reflatados ahora gracias a los relativos adelantos logrados en los métodos de comprobación empírica. Como quiera que sea, aunque inconexa y sin haberle sido franqucada totalmente la entrada al “establishment” técnico,¹ existe ya una interesante literatura que permite la formación de modelos más realistas y complejos, aunque ciertamente menos elegantes que los conocidos.

En los próximos párrafos, intentaremos presentar algunos de los elementos que consideramos esenciales en la formación de las nuevas tendencias en el comercio internacional con la esperanza de adelantar en el proceso ciertas hipótesis personales que pensamos vale la pena someter a discusión con miras a mejorar la visibilidad de las alternativas que se le presentan al país, especialmente al tomarse en consideración posibles arreglos económicos regionales.

Fundamentalmente, pensamos que las áreas que merecen exploración, en términos de inyectar mayor realismo a los modelos reci-

* “Este artículo fue redactado por el autor en 1968 en carácter de Investigador Jefe del Centro de Investigaciones Económicas del Instituto Torcuato Di Tella.”

1 Uno de los esfuerzos más constructivos en este sentido es el de KENNEN, P. B.

bidos, son las siguientes: a) Diferencias internacionales en la calidad del factor humano; b) Diferencias en las funciones de la producción para iguales bienes, entre países. Relacionado con este punto se encuentra el tema de las diferencias en el estadio de evolución alcanzado por los bienes (evolución que va desde el momento en que son “creados” hasta que se convierten en bienes “maduros”, con tecnología ampliamente difundida y estabilizada); c) Existencia de empresas con poder oligopólico nacional e internacional en las industrias de exportación;² d) Existencia de fuertes corrientes de inversión directa privada internacional, especialmente en el sector manufacturero.

En la medida de lo posible, hemos tratado de presentar nuestros argumentos respaldados por la evidencia empírica disponible. Desgraciadamente, por empeñoso que haya sido el esfuerzo econométrico de los autores que citaremos, no puede sostenerse, sin embargo, que la evidencia no sea “sin mácula” —lo cual naturalmente no ha de sorprender al lector experimentado en estas lides—. De todas maneras, los trabajos referidos, aunque a menudo contra-argüidos por otros autores con argumentos y evidencia no menos rebatibles, no dejan por cierto de indicar la existencia de tendencias generales que son las que nos ocupan en estas páginas.

2. *Diferencias internacionales en la calidad del factor humano.*

El examen empírico de la experiencia de algunos países³ permite sostener la hipótesis de que de la disponibilidad de recursos específicos depende la orientación y la localización del comercio internacional. Esto es especialmente cierto en lo que se refiere a los recursos humanos.

2 Este punto está ligado con un tema que también ha sido bastante descuidado por la literatura de la especialidad, y es el de la conducta de la empresa en un contexto internacional.

3 KEESING, Donald B., “Labor Skills and International Trade: Evaluating Many Trade Flows with a Single Measuring Device”, *Review of Economics and Statistics*, aug., 1965; “Labor Skills and Comparative Advantage”, *American Economic Review*, Papers and Proceedings, may 1966 (ver interesantes comentarios de JOHNSON, H., TATEMOTO, M. and ICHIMURA, S., “Factor Proportions and Foreign Trade: The Case of Japan”, *Review of Economics and Statistics*, nov. 1959; ROSKAMP, Karl W. and MC MEEKIN, Gordon C., “Factor Proportions, Human Capital and Foreign Trade: the Case of West Germany Reconsidered”; *Quarterly Journal of Economics*, feb. 1968.

Existe una serie de bienes, particularmente manufactureros, para cuya producción se requiere la presencia de factores humanos diferenciados y de difícil substitución (capital humano, como se ha dado en llamarlo). Los países que, ya por previa formación o adaptación (lo que, naturalmente, implica ciertas inversiones), ya por previsora política inmigratoria,⁴ disponen de estos factores específicos se encuentran favorecidos en la producción de las referidas mercancías. Así, por ejemplo, la abundancia relativa de mano de obra altamente capacitada (hombres de ciencia, ingenieros, empresarios profesionalmente entrenados, etc.) permitir al país de tal manera dotado disfrutar eventualmente de ventajas comparativas en la exportación de bienes manufacturados "intensivos" en tecnología avanzada.

La conocida paradoja que enfrentara LEONTIEFF,⁵ en 1953, al examinar el grado de intensidad de empleo de capital en las industrias de exportación norteamericanas, está estrechamente liga-

Aparte de los mencionados trabajos de TATEMOTO-ICHIMURA y de ROSKAMP, se han conducido una serie de tests del tipo del llevado a cabo por LEONTIEFF para otros países, por ejemplo: (a) R. BHARADWAJ ("Factor Proportions and the Structure of Indo-US Trade", *Indian Economic Journal*, October 1962) encontró que al comerciar con Estados Unidos, la India tenía exportaciones intensivas en capital respecto de las importaciones traídas de USA las que eran mano de obra intensivas. Por otra parte, en su comercio fuera de Estados Unidos, India exporta bienes mano de obra intensivos e importa bienes intensivos en capital); (b) D. F. WAHL ("Capital and Labour Requirements for Canada's Foreign Trade", *Canadian Journal of Economics and Political Science*, Aug. 1961) encontró que las exportaciones de Canadá eran relativamente intensivas en capital y las importaciones intensivas en mano de obra. En su mayor parte el comercio exterior canadiense está relacionado con Estados Unidos.

- 4 La literatura del "drenaje de capital humano" a nuestro juicio aún no incorporada adecuadamente a la teoría del comercio internacional (interesantes, aunque incompletos son los esfuerzos de H. B. GRUBEL y A. D. SCOTT en ese sentido. Ver, "The International Flow of Human Capital", *American Economic Review*, Papers and Proceedings, may 1966) está relacionada con el tema que nos ocupa. La composición del talento humano disponible en un país puede estar determinada por factores tan variados como: (a) persistencia de talentos históricamente desarrollados (esto incluye factores culturales difíciles de ponderar); (b) niveles de ingreso (tamaño de mercado y su relación con la división del trabajo); (c) tipo de migración (selectiva o no); (d) políticas de entrenamiento.
- 5 LEONTIEFF, W., "Domestic Production and Foreign Trade: The American Capital Position Re-Examined", *Proceedings of the American Philosophical Society*, 1953.

da al problema que nos ocupa (y al de la inversión de este país en recursos naturales de otros países). En efecto, contra lo esperado, las exportaciones de Estados Unidos resultaron ser, en el referido estudio, mano de obra intensivas con relación a los bienes importados. Aunque, ciertamente, intensivas en un tipo de mano de obra específico: altamente capacitado y de elevados salarios. La contrapartida del caso norteamericano es el del Japón. Con capital relativamente escaso, era de suponer que este país se especializara en la producción de bienes mano de obra intensivos. Sin embargo, la información disponible parece contradecir la expectativa; el Japón exporta bienes "maduros" —según la nomenclatura de la que damos más detalles en los próximos párrafos— relativamente intensivos en capital respecto de las importaciones. La mano de obra que absorben las exportaciones japonesas es, además, no específica, poco entrenada y relativamente barata.⁶ Los trabajos realizados por ROSKAMP y Mc. MEEKIN⁷ sugieren que, en términos de exportaciones (año 1954), el factor abundante en Alemania Occidental fue el capital humano (representado en el artículo de los referidos autores por trabajo mejor remunerado que el de la mano de obra "simple", poco entrenada), en tanto que el factor escaso fue el capital físico.⁸

De lo expuesto, en el material examinado, puede concluirse que existen fuertes indicios de que especialmente en países industrialmente avanzados (Estados Unidos en particular), las exportaciones tienen un relativamente elevado contenido de capital humano, el que puede, en definitiva, determinar ventajas comparativas en el intercambio comercial internacional. Los datos, señala KEESING,⁹ "confirman que las ventajas comparativas en Estados Unidos se centran en industrias que emplean un elevado porcentaje de mano

6 TATEMOTO, M. and ICHIMURA, S. *opus cit.*

7 ROSKAMP, K. and G. MC MEEKIN, *opus cit.*

8 En general, lo afirmado por ROSKAMP y MC MEEKIN, parece confirmarse en el trabajo de KEESING para 1962 (D. E. KEESING, "Labor Skills, etc.", *opus cit.*). Las exportaciones de Alemania Occidental, siempre según KEESING, serían de todas maneras menos intensivas en talento humano que las de digamos Estados Unidos e Inglaterra. Antes de manejar con excesivo entusiasmo estos datos conviene señalar que han sido seriamente cuestionados no tanto con referencia a Estados Unidos como en lo que se relaciona con otros países.

9 KEESING, D. K., *opus cit.*, p. 256.

de obra profesional y una reducida proporción de mano de obra poco entrenada.”

3. *Diferencias en las funciones de producción.*

Comprobaciones empíricas efectuadas parecen confirmar la existencia de diferencias en el adelanto tecnológico de los países. Estas diferencias, se estima, colocan en una posición relativamente ventajosa a los países más innovadores en el intercambio de bienes industriales en que la tasa de cambio tecnológico es mayor.¹⁰ Los siguientes datos correspondientes a las industrias I-D intensivas en varios países sugiere la existencia de ciertas ventajas de Estados Unidos con relación a las exportaciones de los bienes industriales en que se producen con mayor frecuencia las innovaciones y cambios tecnológicos.

TABLA 1
PARTICIPACION DE LAS INDUSTRIAS INTENSIVAS EN
I-D EN LAS EXPORTACIONES MANUFACTURERAS TOTALES
DE VARIOS PAISES Y EN EL COMERCIO MUNDIAL DE
BIENES INDUSTRIALES. AÑOS 1963-1965

País	Participación en Exportación Manufacturera total de cada país	Participación en Exportación Manufacturera total de todo el mundo
	%	%
Estados Unidos	51.5	30.1
Alemania	47.2	22.1
Gran Bretaña	41.9	14.2

NOTA: Sólo se incluyen los países de OECD que muestran los porcentajes mayores.

FUENTE: OECD, *opus cit.* Capítulo 3, p. 43.

Dejando de lado posibles factores culturales e institucionales, las disparidades en el avance tecnológico¹¹ se deben fundamentalmen-

10 OECD: Gaps in Technology Between Member Countries (mimeo); Third Ministerial Meeting on Science of OECD Countries, París, 1968. Para una versión teórica ver: "The Heckscher-Ohlin Theorem, The Leontieff Paradox and Patterns of Economic Growth", *American Economic Review*, Dec. 1966.

11 En el caso en que los cambios tecnológicos sean de tipo neutral de todas maneras existirán ventajas relacionadas con el aumento en la productividad de los factores.

te, a la aplicación de distintas políticas de inversión y desarrollo (I-D) por parte de empresas y gobiernos en cada país. Como veremos más adelante la política de inversiones en investigación está ligada con el tamaño del mercado, la posición oligopolística, el costo del capital y la presencia o no de una actitud de apoyo por parte del Estado.

En este sentido, las empresas gigantes norteamericanas figuran entre los grupos que más invierten en el mundo en materia de innovación industrial. Ciertamente no solo es Estados Unidos el país que realiza un considerable esfuerzo en esta área, Gran Bretaña,¹² Alemania Occidental y Francia también dedican considerables recursos al avance tecnológico. La inversión en I-D de la empresa privada en Estados Unidos se encuentra apoyada por los amplios gastos en I-D que realiza el gobierno norteamericano con propósitos bélicos, y que a la postre puede ser aprovechada por la empresa industrial, especialmente las de mayor tamaño que son las que usualmente obtienen los contratos con el gobierno federal. De todas formas, los datos existentes parecen confirmar la hipótesis de que la inversión en I-D en Estados Unidos figura entre las más elevadas del mundo. En general, las industrias que más absorben recursos en I-D son aproximadamente las mismas en todos los países industrialmente avanzados, y los Estados Unidos no son una excepción en este particular. Estas industrias, que podríamos llamar intensivas en I-D (figuran en Tabla I) son: maquinaria eléctrica, productos químicos, en general (droguería, en particular), instrumentos, transportes (en especial aeronáutica y espacial), maquinaria no-eléctrica y petróleo. Estas industrias absorben entre el 50 y el 80 % de los gastos en investigación y desarrollo realizados en todos los países de mayor industrialización del mundo.¹³ Es razonable suponer que en estas industrias, en que la inversión en investigación y desarrollo tiene elevada prioridad, se dará con más frecuencia la aparición de bienes nuevos y de innovaciones tecnológicas que en otras actividades.

12 La relación entre el esfuerzo de gastos en I-D en empresas industriales de Estados Unidos y Gran Bretaña, en 1959, favorece a Estados Unidos en una proporción de 5,5 a uno, aproximadamente (incluyendo, cierto es, los gastos financiados por los respectivos gobiernos). Ver sobre el particular, C. FREEMAN, "Research and Development: A Comparison Between British and American Industry", *National Institute Economic Review*, May 1962.

13 OECD, *opus cit.*, capítulo B.

Aunque, por supuesto, la innovación no es una tendencia exclusiva de estas industrias. Particularmente, si por innovación se entiende la introducción de cambios de estilo o presentación de los bienes o en la forma de organización. Las ventajas provenientes de las diferencias tecnológicas entre países tienen tendencia a desaparecer con el tiempo, lo que fuerza a los países que desean mantener la distancia relativa a realizar renovados esfuerzos de innovación.

Existen varias vías de transmisión internacional de tecnología. Entre ellas ¹⁴ la imitación, la venta de marcas y patentes, y la inversión directa. En efecto, las compañías afiliadas y subsidiarias reciben los adelantos e innovaciones logradas por la casa matriz (con cargo, naturalmente) cada vez con mayor rapidez.¹⁵ Ciertamente es, sin embargo, que la tendencia se orienta más hacia el beneficio de las subsidiarias totalmente poseídas por la casa central que parecen recibir con menor dilación la información tecnológica más reciente.¹⁶

4. Diferencias en el estadio de evolución de los bienes manufacturados.

La creciente atención que los economistas dedican a los problemas industriales en conexión con el desarrollo económico y el comercio internacional hace que paulatinamente —aunque no sin resistencia— se vayan incorporando al campo estrictamente económico importantes aportes extraídos del terreno ingenieril. Una de estas transfusiones inter-disciplinarias es la que se refiere a la existencia

14 En el caso de Japón se menciona como un factor de transmisión de tecnología a la presencia de las tropas de ocupación norteamericanas. D. L. S. SPENCER and A. WOROSNIK: "The Feasibility of Developing Transfer of Technology Functions", *Kyklos*, Vol. XX, Fasc. 2, 1967.

15 OECD, *opus cit.*

16 HOGAN W. P. "British Investment in Australian Manufacturing: The Technical Connection", *Manchester School*, may 1967. BARANSON señala que existen limitaciones a la transmisión internacional de la tecnología en los países menos desarrollados, a través de las empresas multinacionales, debido a: (a) la falta (o escasez) de recursos humanos locales; (b) estrechez del mercado en el país receptor. JACK BARANSON. "Transfer of Technical Knowledge by International Cooperation to Developing Economies", *American Economic Review*, Papers and Proceedings may 1966. Un dato final sobre el tema: cerca del 75 % de las ventas de conocimientos tecnológicos de Estados Unidos (know how, experiencia empresarial, etc., se realiza a empresas afiliadas de compañías norteamericanas.

de etapas en la evolución "biológica" de los bienes, particularmente de los industriales. En efecto, creemos que es perfectamente aceptable suponer que la mayoría de los artículos manufacturados pasan por una serie de etapas desde que son "creados" o convertidos en bienes económicos¹⁷ (con tecnología inestable, mercados todavía no delineados, competencia inexistente, etc.) hasta una etapa de "madurez" (en que la tecnología se ha asentado y difundido, los mercados son más amplios y crece la competencia). Es decir, que los bienes industriales pasan, desde su creación hasta su madurez, por un proceso de evolución tal que a pesar de tratarse substancialmente de los mismos bienes presentan, sin embargo, diferencias en cuanto al tipo de factores utilizados, elasticidad de la demanda, etc.

La existencia de diferencias en el contenido de factores de bienes que, aunque fundamentalmente idénticas, se hallan en distintas etapas del proceso evolutivo que hemos sugerido (y, por lo tanto, pueden ser considerados a los efectos de análisis, como bienes distintos) permite a los países que se hallan en posesión de las adecuadas combinaciones de factores¹⁸ la posibilidad de encontrarse en mejores condiciones competitivas en la producción *no* de ciertos bienes mejor que de otros, sino de bienes correspondientes a *deter-*

17 Puede tratarse de bienes "nuevos" o de bienes re-creados debido, por ejemplo, a cambios substanciales de estilo o diseño.

18 Ver HIRSCH S. J., "The United States Electronics Industry in International Trade", *National Institute Economic Review*, nov. 1965. En igual sentido, ENOS John L. en *The Rate and Direction of Inventive Activity*, National Bureau of Economic Research, N. Y., 1962; KRAVIS I. B. "Availability" and other Influences in the Commodity Composition of Trade", *Journal of Political Economy*, vol. 64 (april, 1956). Los argumentos de KRAVIS han sido expresados por Sir HARROD Roy en sus comentarios al trabajo de J. BHAGWATI en *International Trade Theory in a Developing World*, eds., R. HARROD and D. HAGUE, London 1964. La relación capital/trabajo en un país, señala HARROD un tanto intuitivamente, tiene un efecto relativamente pequeño en el *patrón* del comercio internacional. Lo más importante, señala, es la *disponibilidad de otros factores* de producción, especialmente los recursos naturales y humanos específicos. Por ejemplo, Gran Bretaña exportaba lana al mismo tiempo que la importaba, debido a que en ella podían criarse más fácilmente ciertos tipos especiales de ovejas. Otro ejemplo, agrega HARROD, es que desde la guerra ha habido un gran cambio en el comercio mundial de los textiles debido a un aumento en la importancia del *factor diseño*; con un nivel de vida más elevado, la gente no sólo se interesa por estar abrigada, y entonces aquellos países con más talento para introducir adelantos en materia de estilo son los que han logrado aumentar su participación en el comercio internacional.

minadas etapas de la “evolución biológica” de los productos industriales. Por ejemplo, Estados Unidos aparentemente, se encuentra en mejores condiciones que otros países para producir bienes “nuevos” que le permiten a las firmas productoras obtener la quasi-renta correspondiente a la posición “monopolóide” de que disfrutan por razones de diferenciación de producto y en tanto esta diferenciación no desaparezca por difusión de la técnica o normalización de la producción. En cambio, Japón y varios países de Europa Occidental están actualmente en mejores condiciones —desde el punto de vista expuesto— para producir bienes industriales en la fase de madurez de éstos. Es decir, cuando los bienes ya han sido aceptados por el mercado y deben afrontar cierta, aunque tal vez limitada, competencia de precios en el mercado internacional. Ciertamente es que la posición relativa de Estados Unidos vis a vis Japón-Europa, no necesariamente deberá permanecer estática ya que la capacidad de innovar —clave de la diferencia— puede sufrir alteraciones con el tiempo.

En suma, la división de los bienes en “nuevos” y “maduros” trae consigo un doble efecto: a) existe la posibilidad de que los países tengan ventajas comparativas en algunas etapas de la evolución de un bien y no en otras; b) existe la posibilidad que el creador o los creadores de los “nuevos” bienes obtengan ventajas monopólicas transitorias en la etapa inicial del proceso biológico de bienes manufactureros.

Es poca la evidencia empírica que podemos esgrimir en respaldo de nuestra hipótesis acerca de la evolución “biológica” de los bienes manufacturados —hipótesis que, por otra parte, juzgamos razonable—. Sin embargo, sobre la base de algunos trabajos realizados¹⁹ describiremos el proceso evolutivo como sigue: En la etapa introductoria del ciclo de la producción de muchos bienes manufacturados el número de unidades producidas es relativamente limitado, las especificaciones no son rígidas y con frecuencia se experimentan cambios en la tecnología aplicada. Más que instalaciones diseñadas específicamente para la producción del bien dado, se apela más que nada a la subcontratación de firmas especializadas, las que tienen a su cargo la elaboración de las distintas operaciones de producción. En general, el contenido de mano de obra altamente especializada (hombres de ciencia, ingenieros, proyectistas, etc.) es

19 Por ejemplo, para el caso de la industria electrónica ver S. HIRSCH, *opus cit.*

bastante elevado con relación al capital físico utilizado, la etapa de "creación" del bien.

Una vez que los bienes han atravesado la fase inicial de creación e introducción primaria en el mercado, la producción de los bienes pasa a una nueva etapa, la de crecimiento (o de comercialización, según el autor), en la cual lo esencial es la masificación de la producción y el consumo del bien. Es decir, su producción en cantidades que permitan el aprovechamiento de las economías de escala, para lo cual no sólo se requieren cambios —respecto de la etapa anterior— en el proceso productivo, sino también en las reacciones del mercado consumidor. En esta etapa, se comienza a utilizar maquinaria especialmente adaptada para reducir los costos por unidad. El proceso se torna más capital intensivo y especialmente utilizador del factor empresarial. En la fase final el producto se convierte en un bien "maduro". Las especificaciones de la producción son para entonces normalizadas y la secuencia en las operaciones de fabricación y venta son para entonces más o menos determinadas y la tecnología substancialmente *estable*. Lo más importante de esta etapa parece ser la abundancia de mano de obra no calificada y barata para determinar las ventajas comparativas. De aceptarse lo expuesto, resulta clara la idea de que un país pudiera tener ventajas comparativas en la producción de un bien, en *una* de sus etapas, pero no necesariamente en todas. En el cuadro siguiente puede verse un interesante resumen de las características de los bienes en las distintas fases del proceso evolutivo de los productos de la industria electrónica.

5. *Existencia de firmas oligopólicas en el comercio exterior.*

Algunos países, sugieren las estadísticas, logran disfrutar de una posición de preeminencia (y de ventajas monopólicas) en la producción y exportación mundial de bienes I-D intensivos. La pregunta que surge naturalmente es cuáles son los factores que contribuyen al desarrollo de tal situación. Una de las respuestas que se ha dado a este interrogante, y que discutiremos en este párrafo, es la de que, es la existencia de grandes empresas oligopólicas con gran propensión a crear productos "nuevos" o introducir nuevos procesos destinados a reducir los costos la que lleva a dichos países

TABLA 2
FASES DE LA EVOLUCION DEL BIEN

	NUEVO	DESARROLLO	MADUROS
1. TECNOLOGIA	· Cambiante · Relat. pocas unidades	· Variaciones frecuentes · Prod. en masa	· Estable · Prod. en masa
2. FACTORES DE PRODUCCION			
- Mano de obra altamente especializada (Personal científico y técnico)	Insumo crítico	Relat. importante	Poca importancia
- Empresarial	Relat. import.	Insumo crítico	Relat. poca import.
- Mano de obra barata semi-espec. y no especializada)	Relat. poca importancia	Relat. importante	Insumo crítico
- Capital	Relat. poca importancia	Elevada intens. de cap. (debido a obsolescencia)	Elevada intens. en capital (debido a equipo especializ.)
3. ESTRUCTURA DE LA DEMANDA	Mercado de vendedores	Elasticidad precio creciente (competencia intra-industrial)	Mercado de compradores

FUENTE: Elaborado sobre la base del artículo de S. HIRSCH, *opus cit.* a inversiones en I-D mayores que las que pudieran darse en otras partes.²⁰

La literatura relacionada con la discusión de si las empresas oligopólicas son o no realmente factores de adelanto tecnológico es lo suficientemente amplia y a la vez abundante en controversia como para justificar de por sí un tratamiento amplio. No obstante, para

20 GRUBER W, MEHTA D., VERNON R., "The R. and D. Factor in International Investment of US Industries", *Journal of Political Economy*, Feb. 1967. Muy lúcido sobre el problema de la relación entre oligopolio y adelanto técnico es Paolo SYLOS-LABINI, *Oligopoly and Technical Progress*, Howard University Press, 1962.

no desviarnos excesivamente del tema que nos ocupa nos contentaremos, en el próximo párrafo con presentar los ejemplos más relevantes de la discusión, sin intentar por ello, realizar una exploración exhaustiva del tema.

6. Lo que ha dado en llamarse en la literatura de la especialidad, teoría de la "defensa" del oligopolio competitivo, por la razón de que éste contribuye al progreso tecnológico, arranca de la conocida idea Schumpeteriana de la "destrucción creadora" (*Capitalismo, Socialismo y Democracia*; 1942). La posición con distintas variantes ha sido continuada por diferentes autores.²¹ SYLOS-LABINI dice claramente sobre el particular: "La gran firma oligopolista, considerada individualmente, puede ser y a menudo es técnicamente superior a las firmas competitivas que son necesariamente pequeñas... sus laboratorios de investigación producen resultados no sólo de valor práctico, sino también de elevado valor científico; sus mayores recursos financieros propios y su gran accesibilidad al crédito le permite invertir en una escala que excede las posibilidades de cualquier pequeña firma competitiva... El problema social²² que la concentración oligopolista crea no es, ciertamente, que la firma oligopolista individual se oponga al progreso técnico ya que... sobre el particular merece todo los elogios que le brindara SCHUMPETER".

Las ideas centrales de varios de los "defensores" pueden sintetizarse como sigue: (a) la empresa oligopólica una vez que llega a cierta posición de equilibrio en cuanto al dominio del mercado y desechando, en cierta medida aunque no absolutamente la idea de competir en tér-

21 Por ejemplo, aparte de SYLOS-LABINI, y para mencionar sólo los más conocidos, J. K. GALBRAITH ("Debe haber algún elemento de monopolio en la industria si es que ésta ha de ser progresista"), *American Capitalism*; VILLARD Henry H., "Competition, Oligopoly and Research", *Journal of Political Economy*, December, 1958.

22 El problema social del oligopolio señala SYLOS-LABINI, se origina en última instancia fuera de la firma oligopolista individual y en: (a) las políticas de precios y de costos de los oligopolios; (b) en la forma especial en que los frutos del progreso tecnológico logrados por las firmas oligopolistas son distribuidos a través del mundo y en el desbalance que esta distribución trae consigo. (A nuestro juicio, este punto podría extenderse fructíferamente al problema del oligopolio en la economía internacional. Este es precisamente el tópico de un trabajo que estamos realizando); c) el problema del desempleo crónico ligado con el debilitamiento de las fuerzas que tienden a absorber la mano de obra liberada por el proceso de mecanización. P. SYLOS-LABINI; *opus cit.*, p. 152.

minos de precios, encuentra como salida más deseable a su deseo de crecimiento la inversión en la búsqueda de nuevos productos (o de la diferenciación del bien) que le permitan el disfrute (aunque generalmente temporario) de una posición privilegiada en el nuevo mercado creado. Otra de las alternativas es la de que la empresa introduzca o invierta en innovaciones tecnológicas para reducir sus costos de evitar el deterioro de su posición de mercado relativa y aún mejorarla en caso de presentarse una situación favorable.²³

(b) Las empresas gigantes americanas (y se supone que esto es cierto de todas las compañías grandes) buscan, además de ganancias elevadas (a largo plazo) y buena posición competitiva, el *crecimiento*²⁴ de la empresa. En estas tendencias no puede ignorarse la presencia de elementos culturales y de organización socio-política que, sin embargo, no consideramos en estas páginas.

Naturalmente, que la prueba de que todo lo afirmado sea o no cierto recae finalmente sobre los datos empíricos y es, precisamente, en esta área donde se verifica la controversia entre la línea de “defensa” y el ataque que le hacen a la misma economistas provenientes de las filas de la libre competencia.

VILLARD,²⁵ obviamente ubicado en la línea de “defensa”, presenta una serie de datos destinados a demostrar que la proporción de las compañías americanas que realizan inversiones en I-D aumenta, con el tamaño de las empresas en cada industria. Es decir, que en términos generales el esfuerzo en investigación y desarrollo tiende a concentrarse en las empresas más grandes. (El 60 % de los gastos en I-D privado, señala el autor comentado, se concentra en las industrias de

23 La “inversión defensiva” comentada por LAMFALUSSY, A. *Investment and Growth in Mature Economies*, London; 1961. La firma oligopólica con los costos más bajos del grupo oligopólico tiene una fuerza mayor que la de los demás. Puede darse el lujo de ser más agresiva, amenazar más y hasta librar con fortuna la normalmente descartada guerra de precios. Puede practicar, sin excesivo peligro de retaliación tácticas especiales como descuentos, términos crediticios favorables, etc.

24 Según EARLEY, la capacidad competitiva y aún la sobrevivencia de las empresas requiere grandes innovaciones y substanciales gastos en *crecimiento* en el contexto de rápido cambio tecnológico contemporáneo. EARLEY, James S.; “Managerial Policies of ‘Excellently’ Managed Companies”; *American Economic Review*, march 1956). En sentido similar, “Aircraft Supersonic Showdown”, *The Economist*, feb. 3, 1968. Además, PENROSE, Edith T. *The Growth of the Firm*, Oxford, 1966.

25 VILLARD, *opus cit.*

aviación, equipo eléctrico y maquinaria). Aunque, no debe dejarse de lado el impacto de los gastos del gobierno en la materia: En Estados Unidos, 60 % del total del gasto en I-D lo realiza el gobierno, en tanto que sólo el 40 % queda a cargo de la empresa privada —en 1956 además, las industrias mencionadas reciben, según VILLARD, la mayoría de los contratos de I-D de gobierno.²⁶

La respuesta de la escuela opositora a lo afirmado por VILLARD es que la evidencia *no* es concluyente,²⁷ lo importante señala SCHMOOKLER, no es la presencia de oligopolios sino la presencia de un mercado amplio. Existe, en Estados Unidos, según este autor, una cantidad apreciable de I-D no organizado y ligado a empresas menores o intermedias. Pero, claro, esto sugeriría que la idea de obtener ventajas a través de la diferenciación de producto o de la introducción de mejoras tecnológicas destinadas a reducir costos, es bastante difundida en la economía norteamericana. Esto, no prueba que las mayores inversiones no estén ligadas a las empresas oligopolistas.²⁸

HAMBERG,²⁹ de orientación parecida a la de SCHMOOKLER —es decir militante en la oposición— encuentra también que las pruebas de que la inversión en I-D está relacionada positivamente con el tamaño de las empresas, son palpablemente insuficientes. Ciertamente es, señala, que de todas maneras el tamaño de las empresas parece ser muy importante para determinar sus inversiones en I-D, pero hay que tener en cuenta que entre las grandes empresas *hay diferencias en lo que se refiere al patrón de gastos en I-D*.³⁰

26 En igual sentido: HAMBERG, D. "Size of firm, Oligopoly and Research: The Evidence", *Canadian Journal of Economics and Political Science*, feb. 1964.

27 SCHMOOKLER, Jacob, "Bigness, Fewness and Research", *Journal of Political Economy*, dec. 1959. Además, por el mismo autor: *Invention and Economic Growth*, Harvard Univ. Press, 1966.

28 Las conclusiones de SCHMOOKLER no son terminantes, él señala: "Tal vez sea cierto que *ahora* (1954) la I-D se halla concentrada en las empresas más grandes, por razón de que estas firmas tienen mejores empresarios quienes, porque son buenos profesionalmente, no han sido lerdos en reconocer el valor de la I-D organizado". Pero, esta situación sostiene en otros párrafos no ha de continuar en el futuro.

29 HAMBERG, D. *opus cit.*

30 HAMBERG encuentra que los grupos industriales en donde la correlación entre el tamaño de las empresas y la inversión en I-D es elevada son: productos químicos y relacionados; petróleo; piedras, vidrios, etc.; aviación; equipo eléctrico; papel; vehículos y otros equipos de transporte; maquinaria no "eléctrica".

7. Finalmente, desde un ángulo bastante distinto al anterior—ligado con la posición de libre competencia— la artillería contra las posiciones de defensa se concentran más en la discusión conceptual que en la aparentemente elusiva comprobación empírica.

En efecto, sobre el particular, Oscar LANGE³¹ ha señalado que el oligopolio ejerce una acción selectiva en contra de las innovaciones técnicas que aumentan el producto y en favor de las que ahorran factores de la producción (con demanda constante se entiende). BARAN y SWEEZY,³² aunque adhieren a este tipo de crítica, en el sentido de que en condiciones oligopólicas habrá una tasa menor de introducción de innovaciones que en condiciones competitivas, señalan que esto no quiere decir que las empresas gigantes no inviertan en I-D.

“Llegamos a la conclusión de que desde el punto de vista monopolista, la introducción de nuevas técnicas en forma que implique una expansión de la capacidad productiva será normalmente evitada. Lo que hará es esperar hasta que el capital existente esté listo para ser reemplazado antes de instalar el nuevo equipo... Esto no quiere decir que sea necesario que haya ninguna reducción en la tasa de descubrimiento de nuevas técnicas. La gran firma, que se maneja por principios de maximización de ganancias tiene... fuerte incentivo para descubrir nuevas técnicas de reducción de costos; y puesto que su habilidad para hacer uso de los recursos de la ciencia y la tecnología son mayores que los de la empresa pequeña competitiva, deberíamos esperar que el monopolio capitalista tienda a acelerar la tasa a la cual las nuevas técnicas superan a las viejas técnicas son menores... que las que tradicionalmente supone la teoría tradicional... Por paradójico que parezca, deberíamos esperar que el monopolio capitalista esté simultáneamente caracterizado por una tasa rápida de crecimiento tecnológico y por la retención y uso de una gran cantidad de equipo tecnológicamente anticuado”.

8. Después de esta breve digresión, continuamos con la línea de exposición abandonada más arriba. En suma, pues, los oligopolios competitivos ligados al proceso de exportación tienen, en términos generales, ventajas en la producción de “nuevos” bienes y están en condiciones de absorber la renta monopólica correspondiente, por lo menos en tanto el producto se mantiene dentro de las primeras etapas de su evolución biológica. Lo importante es señalar que es en la producción de los bienes de innovación en que las empresas oligopo-

31 LANGE, O. “Notes on Innovation”, *Readings in the Theory of Income Distribution* (W. Fellner and B. F. Haley, eds., Philadelphia, 1946). En sentido similar ROBINSON, John, *The Accumulation of Capital*, London 1956.

32 BARAN, Paul A. and SWEEZY, Paul M., *Monopoly Capital*, 1966.

listas competitivas tienen ventajas comparativas. Como lo hemos sugerido estas ventajas están ligadas con la política de inversiones en I-D de dichas empresas —*aunque no exclusivamente*—, ya que existen ciertas condiciones adicionales que deben estar presentes, por ejemplo, capacidad organizativa, esfuerzo de propaganda, etc.

9. *Existencia de fuertes corrientes de inversión directa internacional.*

A partir del fin de la segunda guerra mundial, y aproximadamente hasta los años 1965-66 se ha verificado una substancial expansión de las inversiones privadas directas internacionales, de tipo industrial. La inversión directa no sólo se orientó hacia los países europeos más industrializados, sino también a muchos de los semi-industrializados y en proceso de desarrollo. En esencia, este flujo de inversiones se encuentra relacionado con dos tipos de fenómenos importantes: (a) en proceso de sustitución de importaciones de países semi-industrializados y económicamente demorados; (b) el proceso de recuperación industrial (e integración regional) de los países afectados por la guerra.

Las causas que dieron origen al flujo de inversión directa de los países más desarrollados industrialmente son múltiples. Existe, sin embargo, una serie de, a nuestro juicio, importantes factores relacionados con lo expuesto en las páginas anteriores. Como hemos sugerido previamente las empresas oligopólicas manufactureras de los países más avanzados industrialmente figuran a la vez entre las que más invierten en I-D (entre las que más se benefician por los gastos del gobierno en I-D). Además se especializan en la producción de innovaciones técnicas y “nuevos” bienes que absorben relativamente más talento que otros factores. Finalmente, estos grupos industriales son los que tienen una proporción mayor de las exportaciones de los países en que se originan y, como veremos en las próximas páginas, *los que más inversión extranjera directa realizan.*

Los referidos grupos industriales exportan los llamados productos “nuevos” y absorben la correspondiente quasi-renta, *mientras el bien se mantiene dentro de las primeras etapas de su evolución.* Es decir, mientras el bien se mantiene “intensivo en capital humano”. Pero, como lo hemos señalado, la posición oligopólica es inestable y sus ventajas corren peligro de perderse ya que, en etapas posteriores no es seguro que estas empresas puedan mantener sus ventajas competitivas. Al transformarse el bien en un producto “maduro” entonces

es necesario contar con una asignación de factores que permitan mantener el predominio de las firmas innovadoras. El riesgo, claramente, es el de perder mercados anteriormente poseídos. En tal circunstancia, las empresas antes exportadoras hallan más ventajoso conquistar nuevas posiciones oligopólicas "in situ" invirtiendo³³ para ello en empresas subsidiarias *localizadas en los países antes clientes* y provistas de protección aduanera (a nivel nacional o regional). Por un lado, el desplazamiento de equipo generalmente ya obsoleto³⁴ permite, entre otras cosas, acelerar el proceso de desarrollo técnico eliminando de las propias plantas el equipo ya anticuado que de otra manera tendería a seguir utilizando. Por el otro, las exportaciones originales son reemplazadas ahora por producción local rentable (con capital importado de la casa matriz y mano de obra local barata), en las que se tienen aseguradas nuevamente ventajas oligopólicas, sólo que ahora sobre la base de la producción de un bien "maduro", con protección aduanera y uso de mano de obra local más barata (además de financiación). Además, la casa matriz continúa supliendo algunos insumos complementarios del equipo trasladado, aparte de marcas y patentes. Las empresas subsidiarias, pueden perfectamente subsistir y aún prevalecer en el nuevo medio ya que por un lado tienen una mejor organización de origen, un mejor nombre industrial creado a costo de la casa matriz y una conexión (aunque no necesariamente gratuita) al tecnoducto ligado a la fuente de innovaciones, es decir a la casa central.

Lo expuesto nos permite interpretar los casos de algunas industrias específicas, especialmente las intensivas en investigación a que nos hemos referido en estos párrafos. Pero, por otra parte estas industrias son precisamente las que más inversiones han realizado en el extranjero en Estados Unidos (ver Tabla III).

10. En suma, de lo expuesto anteriormente el panorama de la inversión extranjera directa, en la versión que hemos presentado, está relacionado con el fenómeno económico de la existencia de

33 No incluimos, por supuesto, la inversión en recursos naturales de otros países realizada con el objeto de reducir los costos de insumos de la casa matriz. A pesar de que en el fondo se trata de un problema similar: salir en busca de la más adecuada combinación de factores.

34 Pero capital intensivo respecto de los países receptores menos adelantados industrialmente.

empresas industriales con una alta propensión a invertir en innovación tecnológica lo que les permite obtener para sí la quasi renta ligada con la existencia de los “nuevos” productos que colocan en el mercado (en caso de innovaciones tecnológicas que reducen los costos, las compañías se benefician con las ventajas que sacan sobre sus competidores menos inclinados al cambio). Estas empresas tienen así ventajas comparativas no sólo respecto de empresas locales, a las que pueden sacar distancia en materia de conquista de mercado, sino también internacionalmente (especialmente si se acepta que el ritmo de innovación en las industrias de otros países no es menos acelerado). Por consiguiente, si se acepta lo expuesto, estas empresas tenderán a retener para sí una parte substancial de las exportaciones del país de mayor innovación (con ventajas comparativas en los bienes “intensivos en capital humano”).

Por cierto que las ventajas comparativas pueden sostenerse para todos los productos “nuevos”, en general, mientras se mantenga la organización y las condiciones (que pueden ser subsidios del gobierno) que permiten el desarrollo de las referidas ventajas. Pero lo que es cierto para la capacidad de innovación, no tiene porqué ser cierto para cada producto “nuevo” en particular, el que a través de su difusión pasa de la “niñez” a la “madurez” como lo hemos indicado. Dicho pasaje, deja al país innovador aunque con ventajas comparativas en la producción de los “nuevos” bienes a ser creados en el futuro que están en proceso de creación, sin ellas, sin embargo, respecto de los bienes que ya han pasado a su madurez. Existe, así para las empresas referidas un incentivo para invertir capital en el extranjero (el capital físico, frecuentemente obsoleto o depreciado), en busca así de combinaciones de factores locales que le permitan tener ventajas comparativas “in situ”.³⁵ Por otra parte, las firmas individuales consideran a la inversión extranjera como una importante táctica para detener la posible ocupación de los mercados por otros posibles productores competitivos. Así nace, pues, la urgencia por invertir tanto en áreas eventualmente competitivas como en áreas en que las posibilidades de competir son inferiores a mediano plazo.

Es posible que los expuestos no sean los únicos factores que intervienen en la movilización internacional del capital. Sin embargo, los datos de la tabla siguiente —aunque admitidamente insuficientes— sugieren la posibilidad de que la versión que hemos propuesto esté en cierta medida respaldada por los hechos.

INVERSION EN I-D, EXPORTACIONES, CONCENTRACION E INVERSION EXTRANJERA INDUSTRIAL

(Estados Unidos)						
	(1) Gasto total en I-D (I-D como % de ventas) (1962)	(2) Exportaciones distribución % sobre total industria (1962)	(3) Grado de concentra- ción indus- trial (% en- vios hechos por 4 firmas más grades en cada industria) (1958)	(4) (1959) Gastos en inversión extranjera de compañías de EUA		
				(a) % s/total	(b) % s/total L. A.	(c) % s/total Common market
Transportes	45.6	19.7	58,1 (Transp. incl. autos)	23.1	11.0	34.3
4 indus- trias más intensi- vas en I-D			(Vehículos automotores) 68.3			
Maquinaria (eléct.)	21.1	9.4	47.8	4.8	7.7	2.3
Productos Químicos	10.5	13.0	45.7	20.4	17.2	9.7
Máquinas (no - eléct.)	8.7	26.9	36.1	21.8	10.4	42.0

Por ciento sobre total de manufacturas
incluyendo metales (primarios)

FUENTES: Columnas (1) y (2): GRUBER, N., MEHTA, D., VERNON, R., "The R & D Factor, etc..." opus cit.

" (3): MANSFIELD, E. *Monopoly Power and Economic Performance*, N. Y., 1954.

" (4): *Overseas operations of US industrial companies*, N. York, 1960 (cit. en MIKESELL, R. *US Private and Government Investment Abroad*, 1962.

NOTAS: (1) En columnas (1) y (2) hemos incluido sólo las 4 industrias que invierten más en I & D. Una industria importante, en este sentido, es instrumento con 4,0 de % I-D con relación a las ventas totales.

(2) En columna (3) sólo no hemos incluido entre los de índice más elevado a Tabaco (73.9); Goma y Plásticos (52.2); Instrumentos (47.8). Las demás industrias tienen índices menores.

(3) En columna (4, b) no hemos incluido Metales Primarios con un porcentaje de 37.2. Los demás valores son superiores a los aquí presentados. Petróleo no está incluido en ninguna de las subcolumnas de (4).

(4) Las inversiones (1964) en el extranjero de las 4 empresas norteamericanas más intensivas en I-D fueron 9.700 millones de dólares; inversiones de otras industrias: 6.900 millones de dólares.

(5) Un importante caso es el de Goma y Plásticos y Metales (primarios).

Col. (1)	Col. (2)	Col. (3)	(a)	Col (4) (b)	(c)
1.2	1.4	52.2	5.8	10.7	1.4
1.5	6.1		11.2	17.2	3.3

INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN LA INDUSTRIA**Resumen**

Se intenta presentar las relaciones entre la inversión privada externa, el desarrollo industrial y los patrones del comercio internacional que pueden discernirse en la economía mundial a partir de la segunda guerra. Se enfatizan los siguientes aspectos:

- 1) Existencia de diferencias internacionales en la calidad del factor humano.
- 2) Diferencias en las funciones de producción entre países.
- 3) Diferencias en el estadio de evolución de los bienes manufacturados intercambiados (nuevos vs. maduros).

Se hace referencia además a la existencia de empresas oligopólicas en el comercio internacional, y de las relaciones entre el proceso de sustitución de importaciones y la inversión extranjera directa.

DIRECT FOREIGN INVESTMENT IN INDUSTRY**Summary**

It attempts to show the relationship among foreign private investment, industrial development and the patterns of international trade which could be observed in the world after the Second War. This work emphasizes the following aspects:

- 1) International qualitative differences of the human factor.
- 2) Differences in production functions between countries.
- 3) Differences in the stage of evolution of the traded manufactured goods (new goods vs. mature goods).

Reference is made also to the existence of oligopolistic enterprises in the international trade and to the relations between the process of import substitution and the direct foreign investment.