
RESEÑAS Y COMENTARIOS

¿ES DESEABLE LA INVERSIÓN EXTRANJERA?

Inversión extranjera directa y otras formas de financiamiento externo, Astrid Martínez Ortiz, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional, 1996.

La manera de pensar el papel de la inversión extranjera en los países en desarrollo ha cambiado radicalmente en los últimos años. El Sudeste asiático fue la primera región en incorporarla al núcleo de su dinámica de crecimiento, en una perspectiva subregional y bajo la influencia del Japón y de los Estados Unidos. Los países latinoamericanos cambiaron las reglas del juego para la inversión extranjera a finales de la década del ochenta con la intención de atraer capitales foráneos para complementar los recursos locales y financiar la recuperación de sus economías, que fueron sometidas a severos programas de ajuste. Las naciones que surgieron con el desmembramiento de la Unión Soviética se desvivieron por atraer capitales foráneos y superar la brecha que los separaba de los estándares tecnológicos y de consumo de los países capitalistas madu-

ros. Por su parte, sin renunciar al socialismo, China y Cuba abrieron sus puertas y recibieron cálidamente al capital extranjero.

Ese cambio de actitud es inseparable de las grandes transformaciones que han ocurrido en los últimos veinticinco años: menor preeminencia de las empresas estadounidenses ante el surgimiento de transnacionales europeas y asiáticas; relocalización de los excedentes financieros; terminación de la guerra fría, liberación de los mercados financieros; aumento de las fricciones comerciales entre los grandes países y ruptura de las barreras geográficas y tecnológicas gracias a la difusión del conocimiento.

La globalización ha propiciado el fortalecimiento y el crecimiento de las empresas transnacionales y, al mismo tiempo, ha revelado las debilidades de esas empresas. La apertura y la desregulación, el nuevo rol de la información y la forma en que hoy se generan las innovaciones de servicio han estremecido el andamiaje sobre el que se construyó el poderío de las grandes empresas.

Caen barreras a la entrada en todas las actividades. Las antiguas ventajas competitivas de las grandes empresas se debilitan: la información privilegiada, la retención del conocimiento tecnológico, las relaciones políticas gerenciadas por gobiernos que antes abrían sus puertas y aseguraban posiciones. El perfil de las multinacionales, su radio de acción y sus formas de organización están cambiando. Las empresas que antes se concentraban en unas áreas geográficas ahora extienden sus brazos a todos los rincones del mundo. Las que antes se organizaban en estructuras verticales rígidas, con *headquarters* en los países desarrollados, ahora se descentralizan, 'empoderan' a sus filiales y subcontratan todo lo que pueden.

El ambiente regulatorio internacional también se modifica: cambia la doctrina sobre el alcance de las normas nacionales, surgen acuerdos bilaterales, se reestructuran los bloques y se reconocen otros interlocutores. Se busca igualar el trato al inversionista extranjero con el que se da al nacional, y evitar la discriminación fiscal; se facilitan las transferencias y remisiones al exterior, se prevén indemnizaciones, se reduce la incertidumbre jurídica y se definen instancias para resolver controversias, todo ello en el marco de acuerdos entre países y con la ayuda de instancias supranacionales. Las restricciones que persisten se deben a aspectos del manejo macroeconómico, como la preservación de las diferencias entre inversión extranjera directa, cartera y endeudamiento externo.

Todas esas transformaciones, sin embargo, no están exentas de perturbaciones. En los países desarrollados se debate la influencia del capital extranjero, la competencia que impone a las empresas locales y el alcan-

ce que debe tener la normatividad para regular su actividad en los países huéspedes. La liberación financiera coincide con la desaceleración económica y con el crecimiento del desempleo, cuestiones que hacen surgir posiciones neoproteccionistas en las economías maduras.

En los países en desarrollo se discuten las bondades de la inversión extranjera: si contribuye o no a la difusión y absorción de tecnología; si favorece o deteriora la balanza de pagos y el balance de ahorro e inversión; si induce a importar o a exportar; si reduce o respeta la soberanía nacional y los ámbitos de definición de la política económica local.

El libro *Inversión extranjera directa y otras formas de financiamiento externo* de Astrid Martínez, que acaba de publicar la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional, demuestra que la evidencia empírica da para todo. La inversión extranjera no es de por sí ni buena ni mala. En cada momento, en cada país, en cada sector, la contribución ha sido diferente. Lo que importa es que los países tengan claro qué es lo que quieren y diseñen una estrategia para lograrlo.

Esa estrategia incluye un conocimiento cabal de las ventajas y desventajas del país frente a otras naciones que están en la misma búsqueda de recursos de capital o de tecnología, el abanico de opciones disponibles en el mercado internacional, la distinta forma como operan las empresas de acuerdo con su origen nacional y del sector en que trabajan, y las razones por las que se desea el concurso extranjero.

Autores como Lecraw, Fagre y Wells, Poynter, Philip, Kapoor y Stoever han estudiado lo que hace exitosa una negociación frente a las transnacionales. Dicen, entre otras cosas, que entre mayor sea el número de firmas que tienen presencia en un sector, menor será su poder de negociación frente al país; que en contra del consenso, los recursos financieros de las empresas transnacionales quizás no explican su poder de negociación y que un gran capital no mejora la capacidad negociadora de la firma; que la diferenciación del producto o la habilidad de mercadeo fortalecen el poder negociador de la empresa y que la posesión de un recurso natural iguala la posición negociadora del país receptor frente a los inversionistas especializados.

Los dos últimos autores de la lista abrieron una interesante veta, aún no explorada: el análisis del *proceso de renegociación permanente*, sobre la base de la existencia de un balance cambiante de poder a medida que los proyectos maduran. Las empresas transnacionales pueden perder poder negociador a medida que aumentan las habilidades locales en las actividades del proceso. Esta *obsolescing bargain* se observó principalmente en industrias basadas en recursos naturales; pero también puede ser importante en la manufactura.

En conclusión, cada país tiene que decidir el papel que atribuye al capital extranjero en su desarrollo. La definición de la estrategia frente al capital extranjero está limitada por el lugar que ocupa cada economía en el escenario internacional, las características de sus instituciones políticas y sociales y el balance que se espera de la contribución de este capital al desarrollo tecnológico, a la balanza de pagos y al empleo, entre otros.

Dentro de esos límites, el éxito de la estrategia depende de la capacidad para entender los intereses de los posibles socios y de usar los ases con que cuenta el país para llegar a una solución adecuada y sostenible para las dos partes, en un horizonte de reglas de juego estables.

Andrea Salomé