



Inversión Extranjera Directa: aproximaciones conceptuales desde la ciencia económica

Direct Foreign Investment: conceptual approaches from economic science

Zoe Medina Valdés¹  zoemv74@gmail.com

Olga Pérez Soto¹  perezolgasoto@yahoo.es

¹Facultad de Economía, Universidad de La Habana, Cuba

RESUMEN

El artículo presenta una aproximación a los procesos de Inversión Extranjera Directa (IED), desde diferentes dimensiones presentes en el debate contemporáneo. Recorre algunas perspectivas a partir de la teoría económica (ortodoxa y heterodoxa), los principales enfoques sobre desarrollo, miradas desde la dimensión empresarial, así como posturas de los organismos e instituciones internacionales. El objetivo es contribuir a potenciar el análisis, desde la crítica de la Economía Política, de los procesos contemporáneos de internacionalización del capital a través de la IED. Ello favorecería posibles asimilaciones críticas en las políticas económicas domésticas para fortalecer los procesos de desarrollo de los países subdesarrollados, defendiendo sus intereses nacionales.

Palabras clave: crítica de la Economía Política; exportación de capitales; internacionalización del capital; subdesarrollo.

ABSTRACT

The article presents an approach to the processes of Direct Foreign Investment (DFI), from different dimensions in the contemporary debate. Explore some perspectives based on economic theory (orthodox and heterodox), the main focuses on development, sights from the management dimension, as well as stances from organisms and international institutions. The objective is to



contribute to empower the analysis, from the critic of the Political Economy, of the contemporary processes of internationalization of the capital through the DGI. It would favor it possible critical assimilations in the domestic economic politicians, to strengthen the processes of development of the underdeveloped countries, defending their national interests.

Keywords: *critic of the Political Economy; export of capitals; internationalization of capital; underdevelopment*

Recibido: 17/2/2026

Aprobado: 24/3/2026

INTRODUCCIÓN

La Inversión Extranjera Directa (IED) constituye objeto de atención de gobiernos y decisores de política, empresarios, académicos, entre otros. Aunque han existido posiciones extremas al considerar solo las consecuencias negativas de su implementación, o al exaltarla como la solución al subdesarrollo, se percibe en la actualidad un mayor equilibrio en los criterios, reconociéndola como una variable en los procesos de crecimiento y desarrollo desde un enfoque multidimensional. Es diversa y numerosa la bibliografía en torno a la IED. Con diferentes enfoques y objetivos, muchos trabajos se orientan a explicar su comportamiento según sus flujos y tendencias; otros exponen sus consecuencias para los países emisores, y fundamentalmente para los receptores.¹ Este artículo presenta una aproximación a las concepciones de IED presentes en el debate contemporáneo. Recorre algunas perspectivas desde la teórica económica (ortodoxa y heterodoxa), los principales enfoques sobre desarrollo, miradas de la dimensión empresarial, así como posturas desde los organismos e instituciones internacionales. El propósito es contribuir a potenciar el análisis, de la crítica de la Economía Política, de los procesos de internacionalización del capital a través de la IED en la contemporaneidad, y avanzar en las posibles asimilaciones críticas en las políticas económicas domésticas para favorecer los procesos de desarrollo de los países subdesarrollados, defendiendo sus intereses nacionales.

DESARROLLO

IED según las Teorías del Desarrollo

Existen diversas vertientes teóricas que vinculan la inversión extranjera con crecimiento y/o desarrollo. Al respecto, prevalece la visión que identifica un impacto directo de la IED sobre la dimensión económica de este último; a continuación, se presentan algunos exponentes significativos.

Dentro de los modelos dinámicos postkeynesianos destaca el modelo Harrod-Domar, cuyos supuestos fundamentales sostienen que la inversión determina el nivel de demanda y hace crecer la capacidad productiva. Mientras Harrod interpretaba que el crecimiento de la renta determina la inversión, Domar pensaba que la inversión es la que determina el crecimiento de la renta vía capacidad productiva. No obstante, ambos llegaron a la misma ecuación de crecimiento equilibrado de una economía: la tasa de crecimiento de la inversión es igual al cociente entre la propensión marginal al ahorro y la relación capital-producto. Al reconocer la escasez de capital de los países subdesarrollados, las propuestas descansaban en el incremento de ahorro e inversión basados en capitales foráneos (Hidalgo, 1998).

Vinculado a la teoría neoclásica, Sollow (1979), con su modelo de crecimiento, sostenía que la IED aumenta el volumen de inversión o su eficiencia, lo cual da lugar a efectos de nivel a largo plazo y a aumentos transitorios en el crecimiento a mediano plazo.

Entre los exponentes de la teoría de la modernización, destaca Rostow (1961). En su teoría de las etapas del crecimiento económico, asumía la inversión como un factor determinante para el despegue —la etapa III—, entendido este como el crecimiento rápido de un grupo de sectores guías donde se aplican las modernas técnicas industriales. Al respecto, resaltó la capacidad de sostener anualmente una tasa de inversión externa neta superior al 10 % (Hidalgo, 1998).

Al explicar los problemas que enfrentan los países subdesarrollados con relación a la formación de capital, Nurkse (1955) desarrolló la teoría de los círculos viciosos de la pobreza. En su opinión, dichos círculos afectan la acumulación de capital tanto por el lado de la oferta como de la demanda; para romperlos recurrió a los movimientos internacionales de capitales a partir de la inversión extranjera.

Según Rosenstein-Rodan, defensor de un crecimiento equilibrado, la mejor solución a los problemas de los países de bajos ingresos sería un amplio plan de inversiones —teoría del gran impulso—, encabezado por un cuerpo general de planificación, financiado con capital extranjero (Hidalgo, 1998). Suponía que impactara las expectativas favorablemente, en aras de estimular la demanda y generar infraestructura que permita un buen aprovechamiento de las economías externas. Por el contrario, Hirschman (1958) se pronunciaba a favor del crecimiento desequilibrado, mediante una inversión original (no necesariamente muy grande) que induzca posteriores inversiones.

Según Singer, la inversión y el comercio deberían reorientarse hacia la producción de cambios graduales en la estructura de las ventajas comparativas y en la dotación de recursos de los diferentes países, en lugar de desarrollar un sistema de comercio mundial basado en las ventajas comparativas y en la distribución de dotaciones existentes. Afirmó que la inversión internacional hacia los países subdesarrollados solo podrá ser beneficiosa si es absorbida por su sistema económico, desencadenando una inversión interna complementaria y hallando los recursos internos necesarios (Hidalgo, 1998).

En cuanto a la teoría del crecimiento endógeno, el punto de referencia es la idea del crecimiento geográficamente desequilibrado, la cual enfatiza la importancia de introducir en la función de producción los flujos de IED. Considera que estos tienen de forma indirecta un efecto positivo sobre el crecimiento económico, tanto a través de la formación de capital como de la formación de capital humano.

La escuela neoliberal, defensora a ultranza de la libre movilidad de capital, reduce el desarrollo a crecimiento económico y asume un efecto automático positivo con relación a la apertura a los flujos de capital provenientes del exterior. Desde su perspectiva, la IED constituye la vía para que los países receptores disfruten del cambio tecnológico, superen las barreras de entrada a algunos mercados, generen empleo, creen infraestructura, entre otros aspectos. Sin embargo, la realidad objetiva ha superado tales supuestos. En tal sentido, considérese que en la medida que se introduce la IED a los países de menor desarrollo relativo bajo una apertura irrestricta, se puede ir acentuando la estructura económica dual, en la que un sector moderno —controlado por el país emisor de la inversión— coexista con la economía tradicional. Al respecto, destacan las «plataformas de exportación», una de las formas polémicas que resulta de la presencia de las empresas

transnacionales en los países subdesarrollados, lo cual podría contribuir al crecimiento económico, pero acompañado de una mayor heterogeneidad estructural y la reprimarización de las economías. Con relación a este tema, el estructuralismo latinoamericano —representado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)—, ha mantenido coherencia en su pensamiento, aunque con adaptaciones en los diversos períodos históricos. Con relación a esto señala Kerner (2003) que la escuela estructuralista ha reconocido la necesidad de contar con inversión extranjera para el desarrollo nacional, pero a la vez, ha identificado los peligros y desventajas de depender indiscriminadamente del capital foráneo. Para la CEPAL, la IED y la presencia de las empresas transnacionales era algo ineludible para el desarrollo de América Latina —en términos de financiamiento, acceso a tecnología, innovación, creación de infraestructura, economías de escala, entre otros—, pero solo podrían tener un impacto positivo, si la estructura social y el estilo de desarrollo cambiaban, ajustándose a las necesidades reales de los propios países y no a estandarizados esquemas neoliberales.

En lo que respecta a las concepciones del Desarrollo Humano y del Desarrollo Sostenible parecen reducir la IED a una de las vías de financiamiento al desarrollo.

En síntesis, con diferentes enfoques y protagonismos, las escuelas del desarrollo consideran a la IED como una variable importante para los países receptores; en su mayoría la vinculan, en primera instancia, con la escasez de capital en los países de menor nivel de desarrollo relativo —en vías de desarrollo, periféricos, subdesarrollados, entre otros términos, según el enfoque teórico-metodológico desde el cual sean abordados—. Aunque vinculan la IED directamente con el crecimiento económico, reconocen su posible relación con otras dimensiones del desarrollo. Su orientación y alcance están determinados por el modelo socioeconómico concebido y el papel que se le asigne a la IED dentro de este; en ello es fundamental la capacidad de los Estados para negociar con el capital foráneo, lo que preconditiona los resultados finales en pro o en contra del desarrollo nacional.

IED según organizaciones internacionales

A continuación, se sintetizan los conceptos de IED de varias instituciones internacionales, representativas del ámbito económico.

El Fondo Monetario Internacional (FMI) señala que “la IED, se da cuando un inversionista residente (“inversionista directo”), tiene como objetivo obtener una participación duradera en una empresa residente en otra economía o país (“empresa de inversión directa”)” (FMI, 1994). La define como “una inversión que se hace con el propósito de adquirir un interés duradero en una empresa que opera en una economía distinta de la suya, siendo el interés del inversor el de tener voz en la gestión de la firma” (FMI, 1994, p. 359).

Según la Agencia Multilateral de Garantías para la Inversión, del Banco Mundial, la inversión extranjera significa adquirir intereses de largo plazo en una empresa que esté operando en otro país diferente al del inversor. Subraya que el propósito del inversor es el de tener una voz participativa en el manejo de dicha empresa en el extranjero.

En ese sentido, el Banco Mundial define:

La inversión extranjera directa (IED) consiste en entradas netas de inversión para adquirir una participación gerencial duradera (10 % o más de las acciones con derecho a voto) en una empresa que opera en una economía distinta a la del inversor. Es la suma del capital social, la reinversión de utilidades, otros capitales a largo plazo y el capital a corto plazo. (Banco Mundial, s. f.)

En cuanto a la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés), presenta la siguiente definición:

inversión que implica una relación a largo plazo y representa unos intereses duraderos en una empresa residente en una economía distinta de la del inversor. Cubre todas las transacciones entre los inversores directos y la inversión directa, lo cual significa que cubre no solo la transacción inicial, sino que también las transacciones subsecuentes entre las dos entidades y el resto de empresas afiliadas. (UNCTAD, 2004, p. 90)

La Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) refiere que la IED:

refleja el objetivo de establecer un interés duradero por parte de una empresa residente en una economía (el inversor directo), en una empresa domiciliada en una economía diferente de la del inversor directo (la empresa de inversión directa). El interés duradero implica la existencia de una relación de largo plazo entre el inversor directo y la empresa de inversión directa y un grado significativo de influencia en la gestión de la empresa. La propiedad directa o indirecta del 10 % o más del poder de voto de una empresa residente en una economía por parte de un inversor residente en otra economía se considera evidencia suficiente de este tipo de relación. (OCDE, 2009, p. 53)

De acuerdo a la Organización Mundial del Comercio, en su informe *Trade and Foreign Direct Investment*, del 8 octubre de 1996:

La inversión extranjera directa ocurre cuando un inversor establecido en un país (origen) adquiere un activo en otro país (destino) con el objetivo de administrarlo. La dimensión del manejo del activo es lo que distingue a la IED de la inversión de portafolio en activos, bonos y otros instrumentos financieros. En la mayoría de los casos, el activo es administrado en el extranjero como firma del mismo negocio. Cuando esto sucede, el inversor se conoce como «casa matriz» y el activo como «afilada» o «subsidiaria». (OMC, 1996 como se citó en Molina & Dumé, 2022, p. 126)

Nótese que los conceptos de IED presentados en este acápite se centran en su forma de concreción, predominando la visión cuantitativa, y fundamentalmente, la perspectiva del emisor de capital sobre la base de la rentabilidad en el largo plazo. Estas definiciones solo contemplan aspectos económicos, sin considerar los sociales, ambientales, el estado de derecho, entre otros.

La IED en el enfoque empresarial

Desde el punto de vista empresarial, la IED se relaciona directamente con los instrumentos utilizados por las empresas transnacionales —principales agentes económicos a nivel

internacional— para maximizar sus beneficios. A continuación, se presenta una síntesis de algunos enfoques teóricos.

- Teoría de la rivalidad oligopolista

Se centra en sectores concentrados, o sea, cuando pocas empresas poseen una alta cuota del mercado total. Las empresas recurren a las inversiones directas en países extranjeros en la denominada estrategia defensiva —enfrentar las amenazas a partir de las fortalezas de la empresa— que prima en los sectores industriales con estructura oligopólica; el principal objetivo es proteger su posición competitiva actual o potencial frente a sus rivales.

Este tipo de inversiones exteriores suelen realizarse con carácter preventivo, con el objetivo de anticiparse a una posible IED en tal mercado por parte de un competidor, o imitativa dirigida a replicar la inversión exterior previamente realizada por un rival. En general, esta teoría representa una estrategia de los grandes capitales para la continua maximización de sus beneficios, una vez que han logrado alcanzar internamente el tope de su expansión.

- Modelo de la diversificación de riesgos

Este explica la IED como una vía para minimizar el riesgo de la empresa, asociado a la inestabilidad de la demanda, a partir de la inversión en diferentes países con ciclos económicos no correlacionados.

Señala López (1997), que para mantener bajos niveles de riesgo y elevados rendimientos, las empresas disponen de diferentes instrumentos, como son: 1) Diversificación internacional de los mercados a los que abastece y de las fuentes de recursos que utiliza. 2) Integración vertical desarrollada internacionalmente. 3) Obtención de ingresos, beneficios y fuentes de financiación en diferentes países, con la consecuente generación de recursos financieros en diversas divisas.

La diversificación internacional es una estrategia habitualmente utilizada por las empresas que desean reducir el riesgo vinculado con la línea de productos; trabajan en una combinación de negocios no relacionados, de forma que los flujos de caja obtenidos por cada negocio resultan independientes (Buckley, 1992). Esta teoría ilustra un modo en el que los capitales se protegen frente a los sucesos económicos que pudieran afectar a la empresa por estar concentrada en un área determinada o un tipo de producto específico.

La integración vertical revela el interés de las ET en estabilizar la demanda de sus productos, ya que la elevada magnitud de los costos fijos respecto a los costos totales de producción significa una gran variación de los ingresos netos de la empresa frente a pequeños cambios en la demanda de sus productos.

La internacionalización de la empresa puede ser considerada como una alternativa a la diversificación de la gama de productos dentro del mercado nacional (Casson et al., 2016). La diversificación internacional de los activos reales de la empresa y de los mercados a los que se dirige constituye una opción adecuada para las empresas poseedoras de recursos específicos, que les proporciona una ventaja en el sector industrial donde compiten, pero que les resultan poco efectivos para enfrentarse a las barreras de entrada a otros sectores de actividad —en este caso, la diversificación de la línea de productos es una estrategia de difícil consecución, mientras que el acceso a los mercados exteriores, constituye una alternativa comparativamente más sencilla—.

- Teoría de la internalización de las transacciones

Esta teoría establece que la estructura jerárquica de la empresa puede sustituir al mercado en la realización de determinadas transacciones para las que éste no constituye una alternativa eficiente. Cuando el proceso de sustitución e internalización del mercado traspasa las fronteras nacionales, la extensión de la jerarquía empresarial se lleva a cabo a través de la IED, con la consecuente aparición de la ET. Debido a la ineficaz organización de algunos tipos de transacciones, las IED no encuentran sustitutos deseables en las variantes contractuales que se expresan a través del mercado (Hennart, 1989).

- Teoría del ciclo de vida internacional del producto (CVIP)

Hace referencia al proceso de difusión y comercialización de las innovaciones a través de las fronteras nacionales y se centra en el hecho de que los países con diferentes grados de desarrollo económico demandan los mismos tipos de productos en distintos períodos de tiempo, lo que permite a la empresa que consigue una innovación y la desarrolla con éxito en el mercado nacional, retrasar las fases de madurez y declive del producto. La IED constituye un instrumento que permite a la empresa explotar el mercado mundial de un producto aprovechando los diferentes ciclos de vida que este presenta en distintos países.

Esta teoría expresa que el grado en que evolucionan las innovaciones y el modo que adquieren, se explica por las características de la demanda y los precios relativos de los factores de producción presentes en el país origen de la innovación.

A esta teoría le son inherentes algunas limitaciones: no demuestra que las ET son capaces de desarrollar, madurar y estandarizar sus productos paralelamente en diferentes países, ofreciendo, además, un amplio rango de variaciones de uno mismo en aras de satisfacer los diferentes segmentos de la demanda; se limita a justificar la ubicación geográfica de las ET a partir del auge o declive del ciclo de producto.

- El Paradigma Ecléctico de la Producción Internacional

Presenta la IED como una vía de elevar la eficiencia empresarial para la defensa tanto de rivales actuales, como de competidores potenciales. Se pueden definir tres formas de incrementar la eficiencia: localizar las actividades de la cadena de valor en diferentes países, incidir sobre el tamaño y las economías de escala (tanto a nivel de cada planta de producción como a nivel global del grupo empresarial) y especialización de las empresas subsidiarias.

Su carácter genérico le confiere una visión limitada para estimar el comportamiento de ciertas empresas y revelar tipos particulares de producción. No obstante, constituye una herramienta para las políticas intervencionistas tanto de los gobiernos nacionales como las autoridades supranacionales, respecto a los flujos de IED. Permite estudiar la relación entre las ventajas *competitivas de las empresas y las ventajas comparativas de las naciones*, así como de los sectores y países en los que esta se concentra.

De acuerdo a este paradigma, las empresas implicadas en la producción internacional poseen ventajas sobre sus rivales y competidores potenciales que desean explotar por sí mismas en lugar de vender los derechos sobre tales ventajas, mediante la realización de actividades fuera de sus fronteras nacionales como creación de valor localizadas, al menos parcialmente, fuera de las fronteras de su propio país.

En síntesis, las teorías elaboradas con relación a la IED, de alguna manera contienen explícita o implícitamente, la idea de la necesaria maximización de ganancia. Las que se desarrollan desde el enfoque empresarial centran toda su atención en torno a las necesidades de reproducción de las empresas; mientras que las ideas incorporadas en las teorías del desarrollo, mayormente se orientan

a enfrentar una carencia identificada a lo interno de las economías nacionales, es decir, la escasez de capital. Como regla, estos enfoques no interpretan el entramado de relaciones que subyace tras los flujos de capital que se concretan en forma de IED.

La IED en la visión marxista

A partir de lo expresado anteriormente, se puede apreciar una gran variedad de interpretaciones teóricas centradas en la explicación de los flujos y tendencias de la IED, mayormente presentada como un proceso exógeno a la lógica de acumulación capitalista. Desde ese punto de vista, la IED deviene en la solución automática para los problemas del subdesarrollo; no se percibe como concreción de los intereses del gran capital transnacional, a la vez que presenta a los decisores de políticas del país receptor como los únicos responsables de sus consecuencias.

Para reflexionar sobre el papel de la IED en la relación dialéctica desarrollo-subdesarrollo, se hace necesario colocar el análisis en el contexto de la lógica de la acumulación capitalista, vinculado de manera directa a los requerimientos de la reproducción ampliada del capital financiero. Ello significa entender la IED, desde su esencia; es decir, como expresión de la exportación de capitales, sus diferentes formas y mecanismos. Pensar la IED en tal sentido requiere acudir no solo a Marx (1965), quien develó el comportamiento esencial del capitalismo, sino también a Lenin. Los aportes del primero, contribuyen a colocar la reflexión en la lógica de la acumulación capitalista, su sistema de leyes y contradicciones; permiten entender la inversión extranjera, en cualquiera de sus formas, como vía de realización de la acumulación ampliada del capital, resultante de la competencia capitalista en grado sumo. Lenin (1973) situó el análisis en el contexto imperialista, con sus particularidades, al explicar los rasgos del imperialismo, en particular los relacionados con el surgimiento de los monopolios, del capital financiero y la exportación de capitales. Precisamente esta última expresa la vocación internacional del capital, y constituye el punto de partida para comprender esencialmente la IED como parte del proceso de internacionalización del capital.

La exportación de capitales responde a la existencia de un excedente relativo de capital que busca su realización fuera de las fronteras nacionales. “La necesidad de la exportación de capitales obedece al hecho de que en algunos países el capitalismo ha “madurado excesivamente” y al capital (...) le falta campo para su colocación lucrativa” (Lenin, 1973, p. 99).

Cuando el capital se exporta lleva implícito relaciones sociales de producción capitalistas que trascienden las fronteras nacionales. A través de la IED las contradicciones inherentes al sistema capitalista se concretan en el ámbito internacional. La contradicción capital-trabajo se acentúa y se va transfigurando, al diluirse internacionalmente la relación directa de explotación. Se internacionaliza la producción —entendida en su sentido amplio, como la relación dialéctica entre producción, distribución, cambio y consumo—, unido a un creciente proceso de centralización de la producción y del capital, que ha llegado a expresarse en los últimos decenios en forma de cadenas globales de valor bajo el control de una élite de grandes empresas transnacionales, acentuándose el carácter cada vez más social de la producción y privado de la apropiación —notablemente monopólica—.

La IED deviene un medio favorable para que la relación acumulación-consumo dicte comportamientos globales. Ello contribuye no solo a profundizar la alienación del trabajador; también pre configura cada vez más a un consumidor alienado, mientras tal comportamiento se sustenta de manera creciente en trabajo enajenado.

En el contexto imperialista, a través de la IED, u otras formas de manifestación de la exportación de capitales, las relaciones sociales de producción capitalistas se concretan en estrechas relaciones entre capitalistas, así como entre estos y los Estados del país receptor. En tal sentido, frecuentemente los Tratados de Libre Comercio constituyen una base legal favorable para la movilidad de la IED, y sus objetivos de rentabilidad.

Es precisamente en esa lógica que el pensamiento marxista interpreta la IED. La vincula al monopolio —con independencia de las formas específicas que adopte— como forma esencial en la que se concretan las relaciones sociales de producción en la fase imperialista; a la exportación de capitales como la forma esencial de movimiento del capital a nivel internacional; al proceso de internacionalización del capital (entendiéndolo como internacionalización – transnacionalización – globalización),² como vía de concreción, transfigurada y acentuada, de las relaciones de poder que le son inherentes. Se reconoce a las empresas transnacionales como las mayores dinamizadoras del proceso de acumulación capitalista a escala mundial, y la IED como uno de los mecanismos en que se materializa la exportación de capitales, amplía el ámbito territorial de sus operaciones y asegura la maximización de sus ganancias y áreas de dominación en un sentido amplio.³

La crítica marxista considera a la IED vinculada a la dialéctica desarrollo-subdesarrollo. Reconoce las transformaciones cualitativas que marcaron su tendencia desde los años 80 del siglo XX cuando dejaron de ser los países subdesarrollados los principales receptores de capital extranjero —función que desempeñaron los exsocialistas y los propios países desarrollados—, o más recientemente, cuando los flujos de IED se materializan con creciente trascendencia entre países del llamado sur global. Al respecto, es preciso reconocer que existen diferentes condiciones socioeconómicas entre los nuevos emisores del capital, así como los receptores conforman un grupo aún más heterogéneo, y no en particular subdesarrollado; lo cual es significativo para no arribar a conclusiones generalizadoras sobre los posibles efectos de la inversión de capital foráneo en el país receptor.

En síntesis, la teoría marxista sitúa el análisis de la IED en relación a la dialéctica desarrollo-subdesarrollo, en tanto constituye un instrumento de la acumulación capitalista, a la vez necesaria para el polo de menor desarrollo relativo. La IED es, en esencia, una forma concreta de expresión de la exportación de capitales; y es, por tanto, portadora de relaciones sociales de producción capitalistas a escala internacional. Dichas relaciones —dialécticamente contradictorias— se extienden hacia el interior de la propia clase capitalista, así como entre la oligarquía financiera y los Estados nacionales. La IED es un mecanismo de la lógica del capital para lograr la concentración de la propiedad, la producción y la apropiación privadas con aparentes combinaciones de formas de gestión, también privadas, como son las formas concertadas de gestión en moda hoy.

Los países subdesarrollados pueden internalizar la IED, como complemento o fundamento, siempre y cuando la puedan subordinar a los intereses nacionales a través de políticas para el desarrollo, que impliquen transformaciones estructurales que signifiquen el cambio de matriz productiva sin perder el control sobre sus recursos y resultados.

CONCLUSIONES

Cualesquiera que sean las formas de manifestación de la IED, esta constituye en esencia, una forma de exportación de capitales; por tanto, es portadora de relaciones sociales de producción capitalistas a escala internacional y, por ende, del sistema de contradicciones que le son inherentes.

Las diferentes interpretaciones teóricas mencionadas correspondientes a los enfoques sobre desarrollo, criterios empresariales, así como conceptos emitidos por instituciones internacionales, explican la IED a partir de sus formas de manifestación, fundamentalmente. La excepción la constituye la crítica marxista, al develar la esencia de ella.

Pensar en la relación de la IED en la dinámica desarrollo-subdesarrollo, requiere colocar el análisis en el contexto de la lógica de acumulación capitalista y, además, considerar los cambios cualitativos de las tendencias de la exportación de capitales, desde los años ochenta del siglo XX.

En general, se han superado las visiones extremas sobre el papel de la IED en el subdesarrollo; en la actualidad se reconoce el impacto favorable que podría tener en los procesos de desarrollo en dependencia de las condiciones de negociación de los Estados nacionales con los inversionistas extranjeros.

Para la atracción de IED y su aprovechamiento a favor del desarrollo nacional, se requiere de un diseño de políticas nacionales en función de los objetivos del desarrollo de cada sociedad, para lo cual es imprescindible el conocimiento esencial de la IED y sus formas de expresión.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Banco Mundial. (s.f.). Banco de Datos. <https://databank.worldbank.org/metadataglossary/africa-development-indicators/series/BN.KLT.DINV.CD.ZS>

Buckley, P. (1992). *Studies in International Business*. Oxford. <https://ideas.repec.org/b/pal/palbok/978-1-349-12174-8.html>

Casson, M.; Porter, L. & Wadeson, N. (2016). Internalization theory: An unfinished agenda. *International Business Review*, 25(6), 1223-1234. <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0969593116300312>

FMI. (1994). *Revisión del Manual de Balanza de Pagos* (5.^a ed.). (Reseña comentada). <https://www.imf.org/external/np/sta/bop/pdf/esl/aos.pdf>



- Hennart, J-H. (1989). Can the «New Forms of Investment» Substitute for the «Old Forms»? A Transaction Costs Perspective. *Journal of International Business Studies*, 20(2), 211-234. <https://ideas.repec.org/a/pal/jintbs/v20y1989i2p211-234.html>
- Hidalgo Capitán, A. L. (1998). *El pensamiento económico del desarrollo. De los mercantilistas al PNUD*. Universidad de Huelva.
- Hirschman, A. (1958). *Strategy of Economic Development*. Yale University Press.
- Kerner, D. (2003). La CEPAL, las empresas transnacionales y la búsqueda de una estrategia de desarrollo latinoamericana. *Revista de la Cepal*, (79), 85-99. Naciones Unidas. <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/0d3842d9-080d-4a20-b3d9-ad18c186708f/content>
- Lenin, V. I. (1973). *Imperialismo: fase superior del capitalismo*. Fundación Federico Engels.
- Marx, C. (1965). *El Capital. Crítica de la Economía Política*. Ediciones Venceremos.
- Molina, E. & Dumé, J. A. (2022). La inversión extranjera directa desde la teoría, las instituciones y los organismos internacionales: un análisis conceptual. *Política Internacional*, IV (3), 122-132. <https://rpi.isri.cu/index.php/rpi/article/view/323>
- Nurkse, R. (1955). *Problemas de formación de capital en los países insuficientemente desarrollados*. Fondo de Cultura Económica.
- OCDE (2011). *Definición Marco de Inversión Extranjera Directa* (4ta Ed.). Éditions OCDE. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264094475-es>
- Rostow, W.W. (1961). *Las etapas del crecimiento económico*. Fondo de Cultura Económica,
- Sollow, R. M. (1979). Un modelo de crecimiento. En Ses, A. (Ed.), *Economía del crecimiento*. Fondo de Cultura Económica.
- UNCTAD. (2004). *Glosario de Términos y Conceptos Fundamentales de los Acuerdos Internacionales de Inversión*. Naciones Unidas.

Notas

¹Son numerosos los argumentos a favor o en contra de la IED. Algunas posiciones defienden la existencia de beneficios en términos de formación de capital, transferencia tecnológica, innovación, aumento de la productividad, articulación productiva, creación de infraestructura, empleo, crecimiento económico, entre otros efectos. Por el contrario, hay autores que cuestionan que existan *per sé* tales efectos favorables sobre ellos y destacan algunos como la acentuación de la dependencia, el saqueo de recursos, la contaminación ambiental.



²La secuencia internacionalización – transnacionalización – globalización es la expresión del desarrollo de la ley general de la acumulación capitalista en el plano internacional.

³Los autores neomarxistas estadounidenses Paul A. Baran y Paul M Sweezy, en su teoría del imperialismo, expresaron que la inversión extranjera no es un mecanismo para el desarrollo de los países subdesarrollados, sino un conducto de transferencia de los países pobres hacia los ricos, al tiempo que permite a estos aumentar su control sobre las economías de aquellos.

Conflicto de interés

Las autoras declaran que no existe conflicto de interés

Contribución autoral

Zoe Medina Valdés: Conceptualización, análisis formal, investigación, metodología, visualización y redacción-borrador original.

Olga Pérez Soto: Análisis formal, visualización y redacción-revisión y edición.