

Redes Globales y regionales de producción

Isaac Minian • Elisa Dávalos
(coordinadores)

Redes globales y regionales de producción



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

José Narro Robles

Rector

Eduardo Bárzana García

Secretario General

Enrique del Val Blanco

Secretario Administrativo

Estela Morales Campos

Coordinadora de Humanidades



INSTITUTO DE INVESTIGACIONES
ECONÓMICAS

Verónica Villarespe Reyes

Directora

Gustavo López Pardo

Secretario Académico

Aristeo Tovías García

Secretario Técnico

Roberto Guerra M.

*Jefe del Departamento de Edición
y Venta de Publicaciones*



CENTRO DE INVESTIGACIONES
SOBRE AMÉRICA DEL NORTE

Silvia Núñez García

Directora

Elizabeth Gutiérrez Romero

Secretaria Académica

Silvia Maldonado Rivera

Secretaria Técnica

Diego Bugeda Bernal

Coordinador de Publicaciones

Astrid Velasco Montante

Jefa del Departamento de Ediciones

Redes globales y regionales de producción

Isaac Minian
Elisa Dávalos
(coordinadores)



Esta investigación, arbitrada por pares académicos,
se privilegia con el aval de las instituciones editoras.

Redes globales y regionales de producción / coord. Isaac Minian,
Elisa Dávalos. -- UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas :
Centro de Investigaciones sobre América del Norte, 2012.
284 p. ; 21 cm.
Incluye bibliografías
ISBN 978-607-02-2998-5

1. Productividad industrial. 2. Empresas comerciales internacionales
– Finanzas. 3. Globalización. 4. Productividad internacional – México.
5. Desarrollo económico – México. I. Minian, Isaac. II. Dávalos, Elisa. III.
Universidad Nacional Autónoma de México. Instituto de Investigaciones
Económicas. IV. Universidad Nacional Autónoma de México. Centro de
Investigaciones sobre América del Norte.

338.06-scdd21

Biblioteca Nacional de México

Primera edición 20 de febrero de 2012

D. R. © UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

Ciudad Universitaria, Coyoacán,

04510, México, D.F.

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS

Circuito Mario de la Cueva s/n

Ciudad de la Investigación en Humanidades

04510, México, D.F.

CENTRO DE INVESTIGACIONES SOBRE AMÉRICA DEL NORTE

Torre II de Humanidades

Pisos 1, 7, 9 y 10

Ciudad Universitaria, Coyoacán,

04510, México, D.F.

ISBN 978-607-02-2998-5

Diseño de portada: Victoria Jiménez

Diseño de interiores: Andrea Lehn

Cuidado de la edición: Astrid Velasco Montante y Teresita

Cortés (CISAN). Héliida De Sales Y. (IIEC).

Las traducciones de los capítulos de Alan M. Rugman y Chang Hoon Oh,

Ari van Assche y Mathieu Arès son de Susana Garáiz.

Prohibida la reproducción total o parcial por cualquier medio
sin la autorización escrita del titular de los derechos patrimoniales.

Impreso y hecho en México

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	9
EMPRESAS MULTINACIONALES REGIONALES Y CRISIS FINANCIERA INTERNACIONAL <i>Alan M. Rugman y Chang Hoon Oh</i>	29
EMPRESAS MULTINACIONALES Y SEGMENTACIÓN INTERNACIONAL DE LA PRODUCCIÓN <i>Isaac Minian</i>	53
¿CUÁLES PAÍSES SE CONVIERTEN EN PLATAFORMAS DE ENSAMBLE FINAL? <i>Ari van Assche</i>	93
SUBCONTRATACIÓN INTERNACIONAL EN CANADÁ COMO MEDIDA PARA FOMENTAR LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA EN AMÉRICA DEL NORTE: COMPARACIÓN CON MÉXICO <i>Monica Gambrill</i>	119

TLCAN, FILIALES MANUFACTURERAS ESTADOUNIDENSES

Y REDES PRODUCTIVAS EN MÉXICO 1999-2007

Una perspectiva comparada con la región dinámica de Asia

Elisa Dávalos

145

MÉXICO CONTRA CHINA

El desafío tecnológico

Mathieu Arès

181

BANCOS TRASNACIONALES Y REESTRUCTURACIÓN

DEL SISTEMA FINANCIERO INTERNACIONAL

Samuel Lichtensztein

213

TENENCIAS ACCIONARIAS Y HEGEMONÍA MUNDIAL

Raúl Ornelas

231

NUEVAS FORMAS DE ORGANIZACIÓN EN LA EMPRESA

Un análisis microeconómico dinámico

Gustavo Vargas Sánchez

265

INTRODUCCIÓN

Las corporaciones multinacionales (CMN) desempeñan un papel fundamental en las redes internacionales de producción y en general en la actual dinámica económica. Su importancia se refleja en algunos datos de producción internacional, como su participación en el PIB mundial [World Investment Report, 2007, 2010 y 2011]: si bien en 2005 era de 9%, ha llegado a un límite histórico de 11% en 2010. De éste, las 100 CMN más grandes del mundo cuentan con alrededor de 4% de participación en el PIB internacional. Las exportaciones de las CMN representaban en 2007 un tercio de las exportaciones mundiales, y en 2010 han alcanzado un valor de 6 239 millones de dólares.

En países como Irlanda, el valor agregado que aportan las filiales dentro de las manufacturas alcanza más de 80%, mientras que para Estados Unidos este porcentaje representa sólo 15.5 del valor agregado en este sector.

Por otra parte, las CMN dan empleo a aproximadamente 80 millones de trabajadores, lo que en el año 2009 representó cerca de 4% del empleo mundial, y del cual cerca de 53% se encuentra en países en desarrollo. Este último hecho se ha desarrollado en los últimos años, siendo los países del este y sur de Asia los más atractivos para las CMN: seis países de Asia se encuentran entre los 15 principales para estas empresas y China es actualmente el que cuenta con más empleo de

filiales extranjeras: cerca de 20%¹ del empleo de las CMN en el mundo se encuentra en este país.

En países de Europa como Irlanda, Estonia y Luxemburgo el empleo controlado por filiales extranjeras alcanza casi 45% del empleo manufacturero, mientras que en Estados Unidos, Suiza e Italia el empleo de las filiales extranjeras apenas alcanza 12% del empleo en ese sector. Un panorama similar se presenta en el que corresponde a los servicios.

En lo que respecta a productividad, de una muestra de los países miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos [OCDE, 2010],² se observa que para todos ellos el valor agregado por trabajador de las filiales extranjeras es mayor que el de las empresas nacionales, destacando casos como Irlanda, donde la productividad del trabajo de las filiales extranjeras es más de cuatro veces el de las empresas nacionales.

En los últimos años, las CMN han volcado sus esfuerzos productivos cada vez más hacia el sector terciario de la economía, con una disminución del empleo en las manufacturas y una ganancia en los servicios.

A pesar de la crisis que comenzó a finales de 2008, las 100 CMN más grandes del mundo siguen un proceso de creciente expansión internacional,³ siendo las CMN situadas en la Unión Europea, el sur de Asia y África las más internacionalizadas.

Datos de 2008 para las 100 CMN más grandes del mundo reflejan que 57% de sus activos están constituidos por activos extranjeros. Las ventas que realizan en el extranjero representan 62% del total de sus

¹ Estados Unidos, por otra parte, perdió entre 2001 y 2004 medio millón de empleos de filiales extranjeras.

² Irlanda, Estados Unidos, Noruega, Reino Unido, Suecia, Austria, Finlandia, España, Alemania, Italia, Francia, Israel, Dinamarca, Portugal, Eslovenia, Hungría, República Checa y Estonia.

³ Medido por el índice de transnacionalidad (promedio de tres razones: activos extranjeros en relación con activos totales; ventas extranjeras en relación con ventas totales y, empleo extranjero en relación con empleo total) [World Investment Report, 2010].

ventas, y el empleo que generan en el extranjero representa 58% de su empleo total.

Al analizar el porcentaje que representan los flujos de inversión extranjera directa (IED) en relación con la formación bruta fija de capital en las economías nacionales, se observa que ésta ha aumentado en las últimas dos décadas alrededor de 5 puntos porcentuales, constituyendo 9% de la inversión fija bruta mundial en 2009. Los países en desarrollo tienen por lo general un alto porcentaje, sobrepasando en muchos casos el promedio mundial de 9% (Liberia, 239; Bolivia, 15; Chile, 36.3). México ha pasado por etapas en las que esta proporción ha crecido encima de 10%, actualmente se ubica en 6 por ciento.⁴

Un rubro importante es la inversión en investigación y desarrollo (ID) que llevan a cabo las filiales extranjeras, en comparación con el gasto que en este rubro realizan las empresas nacionales. Datos de 1997 a 2007 para algunos países de la OCDE⁵ muestran que Japón es uno de los países con mayor porcentaje de crecimiento en ID llevada a cabo por filiales extranjeras: el gasto en ID de las filiales extranjeras creció 708% en el lapso mencionado, en contraste con 88% de las empresas nacionales. En Portugal, el gasto en ID creció 472% por parte de las empresas extranjeras y 316% de las nacionales; cabe mencionar que este país es el que tiene el crecimiento más equitativo en cuanto a la relación extranjero-nacional. En tercer lugar, se encuentra Alemania con porcentajes de 186 y 67 de crecimiento en inversión en ID de empresas extranjeras y nacionales, respectivamente.

En cuanto a la propensión a exportar de las filiales manufactureras, Irlanda tiene el índice más alto, seguido de Estonia e Israel. Cada uno con 93, 65 y 62%, respectivamente. Las filiales que cuentan con una menor propensión a exportar son las radicadas en Italia, Japón y Estados Unidos con 36, 25 y 10%, respectivamente. Cabe mencionar

⁴ Anexos estadísticos al WIR de 2010 en línea <<http://www.unctad.org>>.

⁵ Canadá, Francia, Alemania, Japón, Estados Unidos, Reino Unido, Irlanda, Suecia, Finlandia y Portugal.

que la propensión a importar de estas filiales para los países mencionados es en todos los casos menor a 40 por ciento.

TEORÍAS DE LAS CORPORACIONES MULTINACIONALES

Varias de éstas han estudiado a las CMN, sus diferencias con las del comercio internacional, las implicaciones de la movilidad internacional de factores, en especial de la movilidad del capital, las formas de organización de las firmas, y lo que constituye el “control” sobre establecimientos en el exterior. Para una firma, devenir multinacional tiene enormes desventajas, incluyendo grandes costos fijos, pérdidas en economías de escala y de integración, costos legales, distintos riesgos reales sobre sus activos tales como difusión de su conocimiento tecnológico, organizativo y de otros intangibles; y sobre los financieros, sus activos, como variaciones del tipo de cambio. Las distintas corrientes que estudian a las CMN deben, por tanto, mostrar los beneficios de producir en mercados foráneos, y determinar que éstos son potencialmente mayores que los costos. Un temprano intento de explicación provino de la teoría de Stephen Hymer [1976] señalando los mercados imperfectos, los activos específicos con que cuenta la firma y los factores de localización de las plantas productivas como diferente a la ubicación de las actividades gerenciales y de los activos intangibles.

Otro intento lo constituyó la perspectiva de Dunning [1977], que más que una teoría es un cuadro organizativo de elementos centrales que deben considerarse en la explicación de las decisiones de las CMN. Según este autor, para convertirse en una empresa multinacional, la firma debe contar con activos propietarios (o de uso exclusivo) que determinen sus ventajas en relación con otras firmas y, por lo tanto, su poder de mercado. En sus decisiones debe prevalecer la de producir en el extranjero antes que exportar en razón de las ventajas

(en costos de producción o arancelarios) que surgen de su nueva localización. Otro tema central es la decisión de internalizar en la misma firma la actividad productiva. En este último tema se retoma lo desarrollado por Coase [1937] y reelaborado por Williamson [1975, 1985]. La firma debe decidir entre una asignación administrativa de los recursos dentro de la misma y la asignación de mercado de los recursos entre firmas. En una economía capitalista, para explicar la existencia de las CMN se hace necesario mostrar las ventajas de desplazar las transacciones de mercado y en qué casos sustituirlas por las transacciones administrativas. Los temas de Dunning fueron ampliados y profundizados por muchos autores, entre los cuales se destacan Fajnzylber y Martínez Tarragó [1976], Dixit y Stiglitz [1977], incorporando el análisis de los rendimientos crecientes, competencia imperfecta, diferenciación de productos; Brahman y Heijdra con el análisis de la aglomeración; Rugman [2005 y 2009] con la teoría de las empresas multinacionales regionales; Helpman [1984], localización diferente para actividades gerenciales o productivas; Markusen [2002], costos de transporte y capital-conocimiento. Otros autores importantes son Grossman y Helpman [2002]; Helpman [2006]; Naghavi y Ottaviano [2009]. Muchos otros autores han profundizado sobre otros temas, como el de la especificidad de los activos, los problemas de la relación agente-principal, de los contratos incompletos, la diferenciación entre IED horizontal y vertical, y la introducción de los tópicos de la geografía económica.

ECONOMÍA DE CONOCIMIENTO, GLOBAL, ORGANIZADA EN REDES

En la actualidad, las investigaciones de los procesos de globalización se han desplazado del estudio de las CMN hacia el análisis de las redes globales y regionales de producción. Las redes internacionales de producción se desarrollan en el contexto de economías cada vez más basa-

das en el conocimiento y la innovación, en las modernas tecnologías de la información y las comunicaciones, en la expansión de las actividades de la red regional y globalmente, y en las múltiples mallas de relaciones que configuran interdependencias y dependencias entre países, regiones, localidades, firmas, instituciones y organismos.

CONOCIMIENTO E INNOVACIÓN

Un aspecto central del actual sistema económico es la importancia capital del conocimiento y la innovación en la actividad y en las decisiones económicas. En una economía de conocimiento e innovación, la productividad y competitividad de las firmas depende de su capacidad de crear o absorber conocimiento económico, tecnológico y organizativo, y utilizarlos en los procesos de creación de valor agregado. La exacerbación de la competencia en los mercados internacionales de bienes y servicios requiere que las economías de los países (desarrollados y emergentes) realicen inversiones en conocimiento como factor estratégico para el crecimiento económico, la creación de empleo, y el mejoramiento de los estándares de vida.

ORGANIZACIÓN EN REDES GLOBALES Y REGIONALES

Hay un cambio fundamental en el canon de la organización productiva: de la integración de actividades y funciones en la firma a la desconcentración productiva nacional e internacional. Las redes combinan dispersión geográfica, organizativa y centralización del control.

Estas redes comprenden a una (o más) firmas líderes y una amplia cadena de firmas globales, regionales y locales que forman parte de la secuencia de actividades requeridas para hacer un producto o proveer un servicio. La segmentación de la producción en bienes y servicios

es un tema central de esta problemática y es estudiada en capítulos del presente libro. La globalización y regionalización de estas redes responde centralmente a una búsqueda de reducción de costos trasladando la actividad productiva a países emergentes [Minian, 1981]. Otro factor que adquiere importancia mayor, es el del acceso a los crecientes mercados internos de los países mencionados. Finalmente, las redes buscan desarrollar actividades en distintos países para tener acceso a activos estratégicos, como conocimiento tecnológico y organizativo y recursos humanos altamente calificados. En este último caso la expansión internacional de las redes es centralmente hacia países avanzados y en menor medida hacia algunos emergentes.

La organización adquiere la forma de redes con conexiones fuertes y débiles entre firmas con distinto poder económico. La productividad y la competencia entre firmas (o los acuerdos de cooperación y confianza) están organizadas como la forma de interacción entre los distintos agentes económicos.

GOBERNANZA DE LAS REDES

El poder económico es muy desigual entre las firmas que constituyen una red. Las firmas líderes buscan gobernar la red fijando y haciendo cumplir las reglas bajo las cuales las otras firmas deben operar. Buscan aumentos de la eficacia económica de la red de firmas y determinan la distribución de los beneficios entre las firmas participantes. La capacidad de gobernar una red reside en muchos casos en el control de activos intangibles como la ID, diseño, marca, acceso a mercados y organización. El flujo internacional de estos activos forma parte de los procesos de segmentación de servicios que son insumos de la producción manufacturera.

Muchas redes están coordinadas por proveedores que se abastecen (*outsourcing*) de insumos, partes, componentes y servicios alrededor del mundo. En algunas industrias, los costos de organización en for-

ma de red son superiores a los ahorros derivados de operar bajo estas formas. Un tema muy importante es el de los costos para establecer toda la infraestructura internacional y las relaciones de confianza y de mercado entre todas las firmas que componen la red. La gobernanza está dirigida al control de los costos y riesgos de la difusión del conocimiento y de otros activos propietarios y de la protección de la propiedad intelectual, de la solución de fallas de coordinación e incertidumbre en los plazos de producción y entrega de los subcontratistas, de los riesgos y costos de los múltiples cruces de frontera, etc. La segmentación productiva en bienes y servicios y funciones de las firmas se ha acelerado y creado una fuerte integración de funciones entre países con distintos costos de producción.

REDES E INNOVACIÓN

Un ejemplo de la organización en redes está dado por los procesos de innovación. Ésta no ocurre sólo dentro de una firma, sino más bien en la intersección entre empresas de diferentes tamaños, agencias gubernamentales, instituciones de regulación, institutos de investigación públicos y privados, y universidades.

El proceso de innovación está cada vez más asociado a redes de cooperación entre firmas y con estructuras institucionales y regulatorias públicas que soportan la innovación y la capacidad empresarial. Los estudios sobre economía fundamentada en el conocimiento deben, por tanto, no sólo analizar a las CMN, sino también los mecanismos económicos y sociales que facilitan la difusión del conocimiento científico y tecnológico a través de toda la economía y la sociedad en su conjunto. Por ello la agenda de investigación sobre estos temas necesita expandirse más allá de la firma o la corporación.

LOCALIZACIÓN DE SEGMENTOS

Un tema central para las estrategias de industrialización de países emergentes es la localización de las actividades de más valor agregado. Para estos países, el tema de la localización se traslada del dominio sobre un sector industrial, al de avanzar en la cadena de valor hacia las actividades y segmentos más estratégicos, de mayor valor agregado, de creciente productividad y posibilidades de aprendizaje.

Las posibilidades de segmentar y relocalizar nacional e internacionalmente están dadas por la organización modular de la industria. Una medida importante de las posibilidades de un sector industrial o de servicios de devenir una red regionalizada o globalizada es su organización modular. Esta organización es la que permite la dispersión de segmentos a nivel geográfico y elegir entre opciones de internalizar o externalizar la actividad. La modularidad es un componente crítico, ya que permite a cada segmento relocalizarse y alcanzar economías de escala y alcance. En algunos estudios presentados en este libro se establece la relación entre obsolescencia y modularización. En la localización de los segmentos productivos, se pueden encontrar tendencias generales vinculadas a ventajas comparativas de países y regiones por un lado, y a características de la industria y su tecnología por el otro. En este aspecto se busca emparejar las características de los segmentos o de la actividad con aquellas de la localización. Sin embargo, las firmas difieren en su conducta y dependen de estrategias específicas. Las CMN tienen ventajas propias derivadas de sus activos intangibles y de su flexibilidad operativa que les permite trasladar y retrasladar recursos móviles de acuerdo con los cambios en las condiciones económicas, tecnológicas y sociales.

La tecnología evoluciona muy rápido y es diferente por industria y por segmentos productivos. Hay industrias de trabajo-intensivas, como las del vestido que aún conservan importantes nichos en países avanzados, es decir, contradicen tendencias generales. Hay efectos diferentes en los segmentos productivos derivados de las economías de

escala, aglomeración y de procesos de aprendizaje. Los efectos sobre costos del tiempo de transacciones entre plantas y la obsolescencia son decisivos en la localización de segmentos de la industria de cómputo, electrónica y vestido. Hay segmentos de estas industrias, o proveedores de la industria automotriz, que deben encontrarse en las cercanías de los usuarios de bienes intermedios o finales. Segmentos creadores de conocimiento o que realizan innovaciones se localizan donde se benefician de externalidades.

LOS TRABAJOS DE LOS AUTORES

Las CMN cuentan con recursos especiales para hacerle frente a las crisis económicas, tanto por su capacidad de negociación ante los Estados, como por su capacidad de manejar los espacios geoeconómicos mundiales. Alan Rugman y Chang Hoon Oh en su trabajo “Empresas multinacionales regionales y crisis financiera internacional” analizan el efecto que ha tenido la crisis 2008-2009 en las estrategias de las CMN en el marco de uno de los planteamientos teóricos de Rugman, según el cual las multinacionales actúan bajo dos posibles modelos: con base en las ventajas comparativas de la firma, y con base en las ventajas comparativas del país base (*host country*), comparando las formas de acción de las CMN occidentales con las asiáticas, y más específicamente, de Estados Unidos y China; señalan que en Asia y en los países emergentes, las CMN son agentes que se constituyen como parte de las estructuras de los gobiernos impulsadas para incrementar la competitividad nacional, mientras que en occidente el accionar de las CMN ha sido motivado más por las ventajas específicas de la firma.

Encuentran que esto se ha modificado en la crisis 2008-2009, pues los rescates de las CMN sirvieron como subsidios proteccionistas y reforzaron la rivalidad de la tríada entre las grandes corporaciones multinacionales del mundo, fortaleciendo así la tendencia de estos corporativos a actuar de manera más regional que global y reforzan-

do el esquema de funcionamiento de rivalidad de las CMN en la tríada, constituyéndose en un reto a la firma-red y aumentando el peso de la matriz sobre las filiales por los apoyos financieros otorgados por los gobiernos a la matriz. De este modo, los apoyos gubernamentales dados a las CMN de occidente a raíz de la crisis, aunados a los tradicionales apoyos que reciben las CMN de China, le dan a dichas empresas un carácter más enfático como instrumentos de políticas del gobierno.

En el ensayo “Empresas multinacionales y segmentación internacional de la producción”, Isaac Minian realiza un estudio de las redes internacionales de producción, analizando en primer lugar las implicaciones de la segmentación productiva, particularmente sobre los cambios en la economía global. Minian encuentra que la segmentación productiva explica gran parte del aumento en la elasticidad-ingreso del comercio internacional. Esto produce enormes fluctuaciones del comercio, sobre todo en los periodos de auge y en los de depresión. Una de las principales causas de este incremento es la forma misma de las redes, que promueven múltiples intercambios de bienes no sólo terminados, sino intermedios, lo cual, según el autor, multiplica las transacciones.

El tema de la segmentación productiva tiene muchas más implicaciones sobre cambios en la estructura económica global. Por ejemplo los procesos de industrialización y desindustrialización en países emergentes y desarrollados, respectivamente, implicaciones sobre la distribución del ingreso, desfavoreciendo particularmente al trabajo no calificado; implicaciones sobre la diferente evolución de los precios internacionales en manufacturas y productos primarios. Sin embargo, el tema más importante es sobre las implicaciones en el empleo y el desempleo en distintos países, ya que la globalización trae consigo siempre ganadores y perdedores.

El autor estudia algunas teorías que explican la fragmentación de la producción, y establece su punto teórico analizando algunas causas de la segmentación, entre las que destacan los temas de los costos

de producción, producción modularizada, el tema de la obsolescencia, los beneficios provenientes de la organización en redes y las estrategias llevadas a cabo por los países emergentes.

El accionar fragmentado de los procesos productivos de las corporaciones multinacionales da lugar al desarrollo de países que se constituyen en plataformas de exportación. Ari van Assche escribe “¿Cuáles países se convierten en plataformas de ensamble final?”, y con base en el análisis de la anatomía del comercio de China, muestra que las exportaciones son una medida poco fiable para evaluar la competitividad de un país cuando éste se especializa en actividades de ensamble final. Para ello utiliza como herramienta analítica el índice de las “ventajas comparativas reveladas”, haciendo notar que no refleja, como se ha creído, la posición competitiva de un país cuando se trata de una “plataforma de exportación”.

Él desarrolla una metodología para detectar desde un punto de vista cuantitativo cuándo un país se desempeña como plataforma de exportación en la economía mundial: utiliza las ventajas comparativas reveladas pero aplicada a exportaciones e importaciones de insumos intermedios, y de bienes finales cuantifica el desempeño específico de cada país dentro del comercio mundial, mostrando los casos en que el comercio de un país se explica más por ser una plataforma de exportación.

Con base en su mismo método de análisis empírico para identificar a los países que se desempeñan como plataformas de ensamble final para exportación, encuentra que los países exportadores que son plataforma de ensamble final de Asia y África están cercanos a los proveedores de insumos, pero lejos de los países con grandes mercados; mientras que los países exportadores que son plataformas de ensamble final de Europa y América tienen la situación contraria: están lejos de los países proveedores de insumos y cerca de los que cuentan con grandes mercados.

Uno de los aspectos centrales que están redefiniendo las formas de organización de las corporaciones multinacionales se expresa en la

subcontratación internacional. Monica Gambrill en su trabajo “Subcontratación internacional en Canadá como medida para fomentar la integración económica en América del Norte: comparación con México”, examina cinco momentos distintos en el proceso de apertura de Canadá hacia los procesos de subcontratación internacional realizados por empresas estadounidenses en Canadá y México entre 1965 y 2010: el Auto Pact y la IME (Industria Maquiladora de Exportación), el CUSFTA (Canada-United States Free Trade Agreement) y el TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte), la exención de aranceles en Canadá y la importación temporal en México, las zonas de libre comercio en Canadá y México, así como la desgravación unilateral de importaciones realizada por estos dos países. La pregunta detrás de esta comparación es ¿hay una creciente convergencia entre las estrategias canadiense y mexicana, o se caracterizan más por sus diferencias? Se demuestra que sí hay convergencia, aun cuando Canadá ha sido más proteccionista en esta materia que México, y que esta diferencia puede influir positivamente en su futuro desempeño como productor de bienes intermedios para este tipo de producción basada en la subcontratación.

México no aprovechó el TLCAN para promover, como Canadá, la producción de sus propios bienes intermedios para la subcontratación internacional. A pesar de que el TLCAN desgrava todo el contenido mexicano que se agregue a los bienes de exportación, las empresas maquiladoras en la IME/IMMEX (IMMEX, Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación) suelen no utilizar insumos mexicanos. Al no cumplir con las reglas de origen del TLCAN, debido a su alto contenido de terceros, no se utiliza el Tratado para realizar sus operaciones de importación y exportación.

Para la autora, la IME-IMMEX sigue funcionando como antes, mediante el sistema de importación temporal de insumos a México y exportación de los bienes finales bajo la fracción especial del código arancelario estadounidense que caracterizó a las empresas maquiladoras entre 1965 y 1994.

Elisa Dávalos, en su trabajo “TLCAN, filiales manufactureras estadounidenses y redes productivas en México 1999-2007. Una perspectiva comparada con la región dinámica de Asia”, plantea consideraciones teóricas sobre los cambios en las formas organizacionales de las CMN y, por ende, del nuevo papel desempeñado por algunas filiales dentro del esquema de red, para posteriormente examinar el comportamiento de las filiales manufactureras estadounidenses en México, partiendo del debate actual sobre una posible disminución de los beneficios que el TLCAN ha traído a México. Para observar el comportamiento de dichas filiales, se examinan por un lado estadísticas tradicionales como empleo de filiales y diversos índices, y por otro, se señalan las grandes dificultades para la medición de las redes productivas y por ende de las filiales ligadas a éstas; se desarrollan algunas formas de cuantificación de la actividad transnacional como las “exportaciones de la matriz hacia filiales o terceros para continuar el proceso de manufactura”. Este tipo de estadísticas resulta especialmente importante para detectar cuantitativamente actividades de *offshoring* y de posibles redes productivas globales.

Finalmente, en el trabajo se hace notar que desde 2003 hay una marcada tendencia de menor empleo de filiales manufactureras en México; que la naturaleza exportadora de las filiales estadounidenses sigue siendo un rasgo primordial en México, a diferencia de lo observado en Asia, donde las filiales de Estados Unidos emplean más personal y donde los mercados internos pesan cada vez más para las multinacionales. Esta región asiática se sigue consolidando como fábrica del mundo, mientras que en México sólo en la industria automotriz siguen siendo claras sus ventajas, en tanto que en el resto de las industrias se inicia o se acentúa una tendencia declinante a partir de 2002-2003.

Mathieu Arès escribe “México contra China: el desafío tecnológico”, en donde discute los límites del TLCAN como modelo de crecimiento para México y su papel exportador como parte de una estrategia que actualmente muestra fuertes limitaciones para continuar como esquema a seguir. A partir del peso que tiene el sector maquilador en

la economía mexicana señala que México no ha podido insertarse en las redes productivas globales, mientras que China se ha convertido en un abastecedor cada vez más importante para los tres socios del TLCAN, pero especialmente para Estados Unidos, dando como resultado que en tan sólo una década se haya convertido en el primer socio de Estados Unidos y el segundo de Canadá y de México. Esto ha significado un importante desplazamiento en sectores como el textil, la electrónica y la automotriz, y aunque en algunos de ellos se utilizan procesos modernos con tecnología de punta, la gran mayoría de las maquilas se ubican en los estadios más bajos de la cadena de valor.

Muestra que está lejos de ser cierto que México pueda asegurar la transición de la industria en su conjunto hacia los sectores de fuerte valor agregado y de procesos complejos. Lo más preocupante es constatar que el acuerdo de libre comercio ha dado ya lo que podía dar al crecimiento económico de México.

Considera de gran importancia que México se inserte dentro de las redes productivas globales, en cuyas estructuras los procesos de ID pueden estar menos centralizados. El autor señala que México tiene una política más bien pasiva, y urge un reposicionamiento sólido hacia los sectores de fuerte intensidad tecnológica, pues a pesar de que han aumentado los niveles tecnológicos, deben hacerse rápidamente esfuerzos considerables más profundos.

Samuel Lichtensztein, en su ensayo “Los bancos trasnacionales y la reestructuración del sistema financiero internacional”, señala que durante casi dos siglos los bancos trasnacionales han cambiado y su funcionamiento ha evolucionado. Dos guerras mundiales los han obligado a redefinir su estructura y trasladar su centro de poder, desde la hegemonía inglesa con dominio sobre el patrón monetario internacional, hasta el surgimiento de Estados Unidos como potencia atractiva para los flujos de capitales extranjeros y nuevo rector del sistema monetario internacional gestado en Bretton Woods. La posición hegemónica de Estados Unidos le permitió impulsar la creación del Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM), además de

fomentar la internacionalización de bancos estadounidenses, que fueron, inicialmente, una fuente de financiamiento de las transnacionales productivas. Sin embargo, a partir de los años setenta del siglo xx, con la ruptura de las reglas de Bretton Woods y la expansión no controlada de las actividades financieras de los bancos transnacionales, se generaron graves crisis monetarias, crediticias y bursátiles, así como la aparición de nuevos productos financieros con alto contenido especulativo y fraudulento.

Estos procesos han ocasionado la inestabilidad y la crisis abierta del sistema financiero mundial y el fundado temor de un colapso de grandes corporaciones bancarias, por lo que urge tomar las medidas radicales que permitan el surgimiento de una nueva estructura financiera basada en una verdadera cooperación económica internacional. Finalmente, aborda la presente crisis y concluye que ni Estados Unidos, Japón, ni Europa están en condiciones de llevar la batuta en la reestructuración del sistema financiero, dado que ellos tienen a su vez problemas para fortalecer sus propios sistemas financieros nacionales. El autor propone que el Grupo de los Veinte (G20) es el único foro en donde la cooperación económica internacional puede llevar a establecer acuerdos en materia de supervisión y evaluación del sistema financiero.

El debate sobre las CMN está profundamente ligado a los problemas de hegemonía mundial. Raúl Ornelas, en su trabajo “Tenencias accionarias y hegemonía mundial” analiza la competencia entre las empresas más importantes del mundo, identificando agrupamientos de base nacional de las empresas como grupos de competencia por el liderazgo económico mundial, haciendo notar la convergencia de intereses y prácticas entre corporaciones multinacionales y Estados.

El autor señala que, a pesar de la intensificación de la competencia en la economía mundial y de los desequilibrios en la economía de Estados Unidos, no se ha producido una transición hegemónica. Con base en las 500 empresas más grandes de *Fortune*, señala que Estados Unidos ocupa posiciones líderes en actividades cruciales. En otro nivel

de jerarquía, en las catorce actividades principales selecciona las líderes en ingresos o ganancias, obteniendo así empresas representativas del capitalismo contemporáneo.

El autor busca mostrar que “las empresas líderes conservan un grupo de accionistas bien identificado y que continúan asentados firmemente en el mercado nacional donde la empresa tiene su sede corporativa”. Y si bien no hay identidad total de intereses entre las CMN y los Estados, éstos “se ocupan con acuciosidad del bienestar de las corporaciones que tienen su sede en su propio país”, lo cual se da tanto en Estados Unidos como en Alemania, China, Francia, Inglaterra o Japón.

Finalmente, establece un indicador general del comportamiento de las empresas tenedoras, cuestionando la idea de un accionariado global y la supuesta disolución de las relaciones entre CMN y sus Estados, pues considerando el desempeño de las empresas líderes, encuentra que su capital social es administrado sobre todo por firmas de su mismo país sede.

Gustavo Vargas Sánchez, en “Las nuevas formas de organización en la empresa, un análisis microeconómico dinámico”, analiza en términos de la microeconomía heterodoxa la importancia que tiene el estudio de la organización en el crecimiento de la empresa. Busca contestar la pregunta, ¿es la organización de la empresa un límite absoluto para el crecimiento de las empresas? Y en caso afirmativo, ¿hay un tamaño óptimo de la empresa?

Resalta las consideraciones teóricas de las CMN dentro de la teoría microeconómica. Señala que una de las fuentes de la dinámica de la empresa y de sus efectos en la evolución del sistema capitalista está en la organización y sus cambios constantes. Las nuevas formas de organización del trabajo y de los vínculos de la empresa con su industria y su entorno en general, han sido poderosas palancas que han impulsado el crecimiento de las empresas para transformarse de pequeñas unidades productoras en las poderosas organizaciones transnacionales que dominan el mundo entero.

El autor señala que este hecho o característica propia de la empresa ha sido menospreciado por la microeconomía tradicional, que lo explica simplemente como *shocks* o externalidades. En cambio, la microeconomía dinámica nos ofrece explicaciones mucho más ricas y sugerentes para el pensamiento y análisis económico de las empresas. Este crecimiento proviene de la naturaleza misma de la empresa capitalista como organizaciones para la producción, como un espacio en el cual se crean, acumulan e innovan capacidades productivas, conocimiento, relaciones y riqueza, todo lo cual es utilizado para su propio crecimiento. En este proceso, la organización desempeña un papel fundamental.

Los artículos incluidos en este volumen aportan análisis desde distintas perspectivas sobre la problemática de las corporaciones multinacionales y la producción internacional. Con este libro esperamos colaborar al conocimiento de los cambios recientes en la economía mundial.

Nuestro agradecimiento a la Dirección General de Asuntos del Personal Académico (DGAPA), por el financiamiento al proyecto PAPIIT IN 3002011, a cargo de Issac Minian. También agradecemos a nuestra colaboradora Eva Pérez Oropeza que coordina a los becarios Angélica Martínez, Angélica Nava e Iván Rojas en las tareas de investigación.

BIBLIOGRAFÍA

- Coase, R.H. [1937], "The nature of the firm", *Economica* 4 (n.s) 386.
- Dixit, Avinash K. y Joseph E. Stiglitz [1975], "Monopolistic competition and optimum product diversity", *The Warwick Economics Research Paper Series* (64), University of Warwick.
- Dunnig, John H. [1977], "Multinational enterprises and the globalization of innovatory capacity", *Research Policy*, 1(23): 67-88.

- Fajnzylber, Fernando y Trinidad Martínez Tárrago [1976], *Las empresas transnacionales*, México, FCE.
- Grossman, Gene y Elhanan Helpman [2002], “Outsourcing versus FDI in industry equilibrium”, CEPR Discussion Papers 3647, CEPR Discussion Papers.
- Helpman, Elhanan [1984], “A simple theory of international trade with multinational corporations”, *Journal of Political Economy*, 92 (3), junio, págs. 451-471.
- [2006], “Trade, FDI, and the organization of firms”, NBER Working Papers 12091, National Bureau of Economic Research, Inc.
- Hymer, Stephen [1976], “Las empresas multinacionales y la ley del desarrollo desigual”, en Jagdish Bhagwati y World Law Fund (comps.), *La economía y el orden mundial en el año 2000*, México, Siglo XXI Editores.
- Markusen, J.R. [2002], *Multinational firms and the theory of international trade*, Cambridge, The MIT Press.
- Minian, Issac [1981], *Progreso técnico e internacionalización del proceso productivo: El caso de la industria maquiladora de tipo electrónica*, México, CIDE.
- OCDE [2010], *Measuring globalisation indicators: OECD, economic globalisation indicators 2010*, OCDE, 230 págs.
- Ottaviano, Gianmarco I.P. y Alireza Naghavi [2009], “Firm heterogeneity, contract enforcement, and the industry dynamics of offshoring”, Working Papers 2009, 54, Fondazione Eni Enrico Mattei.
- Rugman, Alan [2005], *The regional multinationals*, Reino Unido, Cambridge University Press.
- y Jonathan P. Doh [2008], *Multinationals and development*, New Haven, Yale University Press.
- [2009], *The Oxford handbook of international business* (ed.) 2a ed., Oxford, Reino Unido, Oxford University Press.

Williamson, O.E. [1975], "Markets and hierarchies: analysis and anti-trust implications: a study in the economics of international organization", Nueva York, The Free Press.

————— [1985], "The economic institutions of capitalism", Nueva York, *The Free Press*.

World Investment Report (WIR) [2007, 2010 y 2011], Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo, UNCTAD.

EMPRESAS MULTINACIONALES REGIONALES Y CRISIS FINANCIERA INTERNACIONAL

*Alan M. Rugman** y *Chang Hoon Oh***

En este trabajo se muestra que las corporaciones multinacionales (CMN) tuvieron un efecto desdeñable en la crisis financiera internacional de 2008; en efecto, es poco probable que las CMN hayan tenido incluso una influencia indirecta. En cambio, la crisis financiera se explica mejor por el análisis de política macroeconómica y las causas de un desequilibrio global de las reservas de divisas extranjeras y de activos finales, en particular entre China y Estados Unidos. En otras palabras, fueron las inversiones de cartera (financieras) las que resultaron inadecuadas, más que la inversión extranjera directa (IED) de las CMN. En tanto que las CMN operan sobre todo de manera regional, no global, y sólo obtienen beneficios de la diversificación internacional regional, se han visto afectadas de forma adversa por la crisis financiera, y los flujos de IED han caído sustancialmente. Ello puede ser un efecto de corto plazo, pero podría haber algunos efectos a largo plazo de la crisis financiera sobre las estrategias de las CMN.

* Profesor de Comercio Internacional, Henley Business School, Universidad de Reino Unido, <a.rugman@henley.reading.ac.uk>.

** Profesor asistente, Facultad de Comercio, Universidad de Brock, Canadá, <coh@brocku.ca>.

Aunque las CMN no causaron la crisis financiera internacional de 2008, se han visto afectadas, especialmente en términos de cambios en las políticas gubernamentales. El tema principal de este trabajo es que dichas políticas puestas en marcha para atenuar el impacto macroeconómico de la crisis tienen un fuerte elemento proteccionista (en forma de subsidios). El efecto de este fuerte apoyo gubernamental, en un sentido estratégico, es hacer de las CMN líderes nacionales. De cualquier modo, hay un impacto desigual, incluso asimétrico, del apoyo gubernamental a las CMN. En general, las nuevas CMN de las economías emergentes (en particular de China) funcionan como agentes bien conocidos para la estrategia gubernamental de su gobierno, que es mejorar la competitividad nacional. En contraste, las CMN occidentales de América del Norte y Europa están menos involucradas con los gobiernos de sus países de origen y actualmente son líderes nacionales indirectos.

En este trabajo exploramos las aguas turbias que ligan las políticas gubernamentales y el posicionamiento de las CMN. Generalmente este vínculo se examina en el ámbito microeconómico, por medio de análisis en el ámbito de la industria sobre las formas en que el apoyo de los gobiernos nacionales a sectores específicos puede conducir a un mejoramiento de la competitividad internacional de las empresas líderes en cada sector. Por ejemplo, Porter [1990] revisa la competitividad internacional de las naciones con base en las exportaciones y en la IED de las firmas líderes hacia el exterior, empleando un análisis en el ámbito sectorial amplio. En contraste con este tipo de investigación, actualmente necesitamos nuevos análisis para comprender las maneras en que las iniciativas de políticas macroeconómicas (en forma de rescates financieros y otros subsidios) han llevado a cambios en las estrategias de las CMN.

El hallazgo principal de este trabajo es que los desequilibrios macroeconómicos en forma de un gran superávit comercial y enormes reservas de divisas extranjeras en Asia, particularmente en China, condujeron al rápido crecimiento de CMN propiedad del Estado en Asia.

En contraste, las CMN occidentales es probable que se expandan a una tasa mucho más lenta, pues sus ventajas competitivas son específicas de la firma y sólo se ven indirectamente afectadas por el apoyo gubernamental. En resumen, las CMN chinas tienen más posibilidades de beneficiarse de la crisis financiera internacional que las estadounidenses. Sin embargo, ese impacto macroeconómico asimétrico de la crisis requiere ser analizado en el marco microeconómico de las estrategias de las CMN. Aquí, las CMN occidentales pueden realizar los beneficios de la diversificación internacional, especialmente si se centran en la introducción de mercados en América del Norte y Europa. En contraste, las CMN chinas pasarán por una etapa de IED en Estados Unidos y África (por razones de búsqueda de mercados y de recursos naturales, respectivamente), pero no se beneficiarán de la misma manera de la diversificación internacional.

LA CRISIS FINANCIERA INTERNACIONAL Y LAS CORPORACIONES MULTINACIONALES

La crisis financiera mundial de 2008 se caracterizó por el fracaso de los sistemas bancarios de Estados Unidos y los países europeos. La causa subyacente fueron los errores de los grandes bancos en esos países occidentales al evaluar los activos financieros hipotecarios en una situación en que los instrumentos derivados llevaron a una subvaloración del riesgo a lo largo de todo el sistema.

En términos macroeconómicos más tradicionales, en Estados Unidos hubo exceso en el consumo (C) y en el gasto del gobierno (G), y una escasez en la inversión (I). Esta demanda agregada excesiva, por la cual $C + G$ sobrepasó I , se vio facilitada por una entrada sostenida de capital financiero, especialmente de China. Debido a la subcontratación internacional de Estados Unidos (e incluso del mundo) de manufacturación en China, hubo un superávit continuo en la balanza comercial china, de modo que el ahorro de sus excedentes (S)

se recicló mediante la compra de bonos del Tesoro estadounidenses. El déficit de la cuenta corriente de Estados Unidos se compensó con esos flujos de capital financiero chino. Puesto que tales flujos de capital financiero fueron a los bonos gubernamentales de Estados Unidos, durante una década o más, hubo un crecimiento sostenido en G y C , pero sin un crecimiento en I . A su vez, el aumento en C condujo a un auge de las viviendas en Estados Unidos, en tanto que la elevación en G ayudó a mantener el imperialismo hegemónico de ese país. La solución de largo plazo para la parte de la crisis financiera mundial generada por Estados Unidos será reducir C y G con un aumento en I . Esta explicación keynesiana de las consideraciones de política macroeconómica subyacentes en la crisis financiera mundial libra de cualquier culpabilidad a las CMN como instrumentos directos en la crisis. Sin embargo, las CMN podrían haber desempeñado un papel indirecto.

El papel indirecto de las CMN en la crisis financiera mundial surge del hecho de que hay aproximadamente 57 instituciones financieras en la lista de las 500 empresas más grandes del mundo. La mayor parte de esos bancos multinacionales operan en el contexto regulatorio e institucional de América del Norte y Europa. Un tanto paradójicamente, los bancos asiáticos no están involucrados de la misma manera, en parte porque muchos de ellos son propiedad del Estado, como en China. En general, los gobiernos asiáticos, en su esfuerzo por evitar otra crisis financiera en la región, utilizaron sus bancos para acumular reservas en divisas extranjeras. En particular, China acumuló enormes montos de activos financieros, al igual que otros países asiáticos, entre ellos Corea y Singapur. Esto reforzó el desequilibrio financiero global durante los últimos 10 años. Sería útil un mayor reciclaje de deuda denominada en dólares, aunque aquí no abundaremos sobre los medios para este objetivo.

Nuestro análisis se centra en las estrategias de las CMN para responder a la crisis financiera mundial y, en concreto, al interactuar con los gobiernos. El rescate financiero de los bancos y del sector automo-

triz en Estados Unidos es en esencia una nueva forma de subsidio, lo que conduce a una nueva forma de protección y a una renovación de las presiones competitivas entre las CMN de América del Norte, Europa y Asia.

En la última parte del trabajo examinamos la naturaleza de la estrategia de las CMN en el nuevo entorno financiero. Se pretende saber hasta qué punto las CMN utilizan actualmente sus redes de subsidiarias en el mundo como fuente de ventajas competitivas y así, indirectamente, realizan los beneficios de la diversificación internacional regional. Encontramos que la mayor parte de las CMN, especialmente las de China y otras economías emergentes son jerarquías centralizadas más que redes. En esta situación, las CMN se benefician de la diversificación internacional de activos reales y tienen un flujo de ventas y activos más estable en el tiempo que el de las grandes empresas concentradas en su país de origen, como lo mostró Rugman [1976]. De este modo, consideramos que los rescates financieros en el país de origen básicamente funcionan como subsidios proteccionistas y refuerzan la rivalidad, dentro de la región conocida como la tríada, de las CMN más grandes del mundo.

LAS CORPORACIONES MULTINACIONALES COMO REDES

Para comprender la estrategia de las CMN, partimos de que su modelo tradicional examina el grado en que las ventajas específicas del país (VEP) y las ventajas específicas de la firma (VEF) interactúan para explicar los patrones de la IED y de desempeño. El marco VEP/VEF fue desarrollado por Rugman [1981] y perfeccionado por Rugman y Verbeke [1992]; Rugman [2009] lo utiliza como marco básico para analizar la estrategia comercial internacional. En esta perspectiva, las CMN pueden identificarse como buscadoras de mercados, de recursos naturales, de eficiencia o de activos [Dunning, 1981]. Esto permite enlazar los factores de ubicación (VEP) en el país de origen y en el país base,

con los factores en el nivel de la empresa, que involucran cuestiones de propiedad e internalización.

Tradicionalmente se reconoce que las CMN desarrollan VEF con base en una ventaja de conocimiento interno. Con base en la temprana teoría de la internalización de Buckley y Casson [1976], Rugman [1981] y Hennart [1982] emplearon una idea de economía de los costos de transacción para explicar las VEF en conocimientos debidas a la capacidad de las CMN para intercambiar productos a lo largo de su red interna. Se asume que la estructura organizacional de las CMN es la usual estructura multidivisional (en forma de M), centralizada y jerárquica, analizada por Oliver Williamson [1975], el ganador del Premio Nobel de Economía 2009. Esto lleva al desarrollo de VEF no vinculadas con la ubicación [véase Rugman y Verbeke, 1992].

Fue sólo con el desarrollo de la idea de integración económica y sensibilidad nacional, popularizada por Bartlett y Ghoshal [1989], que resultó interesante el papel de las subsidiarias en la creación de capacidades (VEF). En su revisión de la matriz integración/sensibilidad [Rugman y Verbeke, 1992], se reconoció el desarrollo de las capacidades de las subsidiarias como VEF vinculadas a la ubicación. Posteriormente se desarrolló una amplia literatura que examina la naturaleza, el alcance y los fundamentos de dichas iniciativas de las subsidiarias [Rugman y Verbeke, 2001; Birkinshaw, 2000, y Birkinshaw y Pedersen, 2009].

Los estudiosos de la administración, utilizando teorías de conducta organizacional y políticas comerciales, han intentado definir y evaluar la naturaleza y el alcance de las capacidades e iniciativas de las subsidiarias [Birkinshaw y Pedersen, 2009]. Prácticamente toda esta corriente de investigación analiza las CMN como redes. Las subsidiarias interactúan entre sí y con la empresa matriz como actores de una red. Empleando esta perspectiva de redes es conceptualmente posible que las VEF vinculadas con la ubicación puedan convertirse en VEF no vinculadas. Por ejemplo, la mejor práctica de una subsidiaria puede generalizarse a toda la red de la CMN. También puede haber maneras en las que las subsidiarias desarrollen activos complementarios de

modo que su recombinación pueda generar nuevas VEF no vinculadas a la ubicación [véase Verbeke, 2009].

El problema con esta perspectiva de red es que la evidencia empírica sugiere que la empresa matriz raramente concede capacidades de toma de decisiones estratégicas a sus subsidiarias. En otras palabras, la mayoría de las CMN siguen siendo organizaciones centralizadas, con estructura multidivisional. Estudios anteriores han mostrado que las más grandes CMN estadounidenses estaban centralizadas hasta la década de 1990; es bien conocido que las CMN japonesas existen en una cultura jerárquica [Westney, 2001]. Puede parecer que algunas CMN con base en Europa buscan estrategias de sensibilidad nacional, pero con frecuencia ello es resultado de una política de fusiones y adquisiciones en la que se deja inicialmente solas a las empresas absorbidas para que continúen sus operaciones en países desconocidos para el comprador. En general, las CMN europeas no tienen una estrategia para desarrollar VEF no vinculadas con la ubicación mediante estas redes; en efecto, tales redes no son verdaderas redes en el sentido que le atribuye el cuerpo de conocimientos en administración.

Durante los últimos 10 años, alrededor de 90 CMN de economías emergentes han entrado a la lista de las 500 empresas más grandes. Es obvio que las CMN de China, Corea, Singapur y otros países asiáticos (incluyendo India) son jerárquicamente centralizadas en cuanto a la toma de decisiones estratégicas. Las CMN de Brasil y Rusia se ubican sobre todo en los sectores de recursos naturales, en los que también tienden a ser para proyectos específicos y son estrechamente controladas por medio de la centralización en el financiamiento, los presupuestos y la mercadotecnia.

En resumen, parece que la mayoría de las 500 empresas más grandes del mundo conserva su enfoque tradicional de toma centralizada de decisiones en el marco de estructuras organizativas jerárquicas. La necesidad de una centralización presupuestal y una estrategia que abarque toda la compañía ha sido reforzada por la crisis financiera mundial de 2008. Cada vez en mayor medida los gobiernos naciona-

les interactúan con los equipos de alta gerencia de las empresas matriz al asignar fondos estatales para reactivar instituciones financieras tambaleantes y compañías manufactureras. Así, el renacimiento de las VEP del país de origen, en forma de tales subsidios financieros, está desafiando el enfoque de redes en lo que concierne a las CMN. La propiedad y el control de la empresa matriz están llevando al establecimiento de alianzas con el gobierno del país de origen y a la reactivación de la rivalidad en la tríada entre las CMN de América del Norte, Europa y Asia. Esto reforzará la naturaleza regional (triádica) de la actividad y la estrategia de las CMN, como se demuestra en Rugman y Verbeke [2004].

LAS MULTINACIONALES Y LA DIVERSIFICACIÓN INTERNACIONAL

Un aspecto soslayado de las CMN es que se involucran en la diversificación internacional de activos reales. En efecto, una CMN se define como un negocio con filiales (subsidiarias) en distintos países. Aplicados por primera vez a las CMN por Rugman [1976, 1979], los principios de la diversificación internacional sugieren que las CMN pueden compensar parcialmente los ciclos de negocios distintivos en algún país específico mediante sus operaciones transfronterizas. En otras palabras, las CMN son paquetes de activos reales que ofrecen un flujo de ventas e ingresos más estable en el tiempo, en comparación con las empresas de un solo país y de tamaño similar en una rama similar.

Dicho de forma menos técnica, las CMN pueden arbitrar las diferencias en el PIB de los distintos países en que operan. En el contexto reciente de una crisis financiera global, los principios de la diversificación internacional indican que las CMN resultan menos afectadas por la crisis financiera que las empresas internas. En otras palabras, aunque los mercados financieros son principalmente globales, los mercados de activos reales (bienes) en los que operan las CMN no están perfectamente integrados. En efecto, investigaciones recientes mues-

tran que las CMN operan principalmente dentro de la amplia región del mercado de la tríada [véase Rugman y Verbeke, 2004].

La naturaleza regional del negocio significa que las CMN están parcialmente protegidas de la crisis financiera global. En particular, un colapso suscitado por Estados Unidos en las instituciones financieras tiene menos influencia en las CMN europeas y asiáticas que promedian cerca de 75% de sus ventas en sus regiones de origen. Puesto que los ciclos comerciales en América del Norte, Europa y Asia no están bien correlacionados, las CMN se benefician de la diversificación internacional regional; los siguientes datos sustentan este punto.

La naturaleza regional de las 500 empresas más grandes del mundo se muestra en el cuadro 1. Nótese el número de CMN en la amplia región de la tríada para 2007: 189 en Europa; 173 en América del Norte [Tratado de Libre Comercio de América del Norte, TLCAN] y 132 en la región Asia-Pacífico. Desde el año 2000 el número de empresas europeas ha aumentado 33%; el de las norteamericanas ha disminuido 29% y el de las de Asia-Pacífico también ha caído 5% (sobre todo debido a los problemas de Japón).

Como puede verse, en 2007 había 220 CMN en las manufacturas y 280 en los servicios. Entre las primeras había aproximadamente 60 en energía, petróleo y refinación; en las segundas había 123 en servicios financieros. Entre 2002 y 2007, el grupo de las manufactureras creció efectivamente 21%, en tanto que las de servicios financieros aumentaron 8 por ciento.

Los sectores de servicios y manufacturero muestran tendencias diferentes. Aunque el abastecimiento externo en los servicios es una tendencia discernible [Walsh y Deery, 2006], esta rama declinó (de 186 a 157), en tanto que la industria manufacturera creció (de 199 a 220); el sector financiero mostró una ligera tendencia de crecimiento (de 115 a 123).

Los datos indican que las empresas más grandes del mundo operan sobre una base regional, no global. Así se benefician de la diversificación internacional regional, más que de ser globalmente interdependientes.

CUADRO 1. LAS 500 EMPRESAS MÁS GRANDES DEL MUNDO POR SECTOR INDUSTRIAL Y REGIÓN DE ORIGEN

<i>Año</i>	<i>2000</i>				<i>2007</i>			
	<i>Sector industrial</i>	<i>Manufacturas</i>	<i>Servicios</i>	<i>Financiero</i>	<i>Total</i>	<i>Manufacturas</i>	<i>Servicios</i>	<i>Financiero</i>
América del Norte	77	86	39	202	69 (-8)	63 (-23)	41 (+2)	173 (-29)
Europa	59	49	48	156	76 (+17)	60 (+11)	53 (+5)	189 (+33)
Asia-Pacífico	61	51	25	137	72 (+11)	34 (-17)	26 (+1)	132 (-5)
Resto del mundo	2	0	3	5	3 (+1)	0 (+0)	3 (+0)	6 (+1)
Total	199	186	115	500	2007 (+21)	2007 (-29)	2007 (+8)	2007

Nota: Entre paréntesis se muestra la diferencia respecto del año 2000.

Fuente: Elaboración propia.

A su vez, esto sugiere que la crisis financiera mundial tiene estabilizadores regionales. De ser así, entonces las CMN necesitan seguir ignorando la retórica de la globalización y, en cambio, concentrarse en una estrategia de integración más profunda, con base en la región de origen y en la diversificación internacional.

LA CAÍDA DE LAS MULTINACIONALES ESTADOUNIDENSES Y JAPONESAS

El cuadro 2 muestra el número de CMN por países clave, esto es, con más de 10 CMN en la lista de las 500 más grandes del mundo en 2007.

El número de las CMN estadounidenses y japonesas ha caído dramáticamente: de 185 a 154 en el primer caso, y de 104 a 64 en el segundo, con una disminución en la industria manufacturera y en el sector de servicios. Irónicamente, el número de CMN estadounidenses en la industria financiera sigue siendo más o menos el mismo. Sólo las CMN europeas mostraron un incremento. Alemania, Francia, Reino Unido, Suiza, los Países Bajos, Italia y España tenían en la lista más de 10 CMN en 2001. Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Irlanda, Luxemburgo, Noruega, Portugal y Suecia también tuvieron al menos una empresa en la lista de 2007.

EL CRECIMIENTO DE LAS MULTINACIONALES DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO

El cuadro 3 muestra que sólo nueve países en desarrollo tenían CMN en la lista en el año 2000, pero 13 las tenían en la relación de 2007, duplicándose así la entrada de las CMN de los países en desarrollo, de 7% (34 de 500) a 15% (77 de 500). El rasgo más distintivo, en efecto, es el aumento de las CMN de los países en desarrollo. No sólo empresas del grupo conocido como BRIC (Brasil, Rusia, India y China), sino también de países como Taiwán, Polonia, Arabia Saudita, Tailandia

CUADRO 2. LAS 500 EMPRESAS MÁS GRANDES DEL MUNDO POR PAÍS DE ORIGEN

Año	2000				2007			
	Sector industrial	Manufacturas	Servicios	Financiero	Total	Manufacturas	Servicios	Financiero
Estados Unidos	73	80	32	185	62 (-11)	59 (-21)	33 (+1)	154 (-31)
Japón	50	36	18	104	35 (-15)	18 (-18)	11 (-7)	64 (-40)
Francia	14	16	7	37	16 (+2)	15 (-1)	8 (+1)	39 (+2)
Alemania	11	12	11	34	15 (+4)	14 (+2)	8 (-3)	37 (+3)
Reino Unido	10	11	12	33	7 (-3)	15 (+4)	12 (+0)	34 (+1)
Canadá	3	5	7	15	5 (+2)	1 (-4)	8 (+1)	14 (-1)
China	2	6	4	12	14 (+12)	10 (+4)	5 (+1)	29 (+17)
Corea	5	5	1	11	8 (+3)	3 (-2)	4 (+3)	15 (+4)
Suiza	4	2	5	11	6 (+2)	2 (+0)	5 (0)	13 (+2)
Países Bajos	3	2	4	9	4 (+1)	4 (+2)	3 (-1)	11 (+2)
Italia	3	2	3	8	3	3	4	10 (+2)
España	2	2	2	6	5	3	3	11 (+5)

Nota: Entre paréntesis se muestra la diferencia respecto del año 2000.

Fuente: Elaboración propia.

**CUADRO 3. EMPRESAS DE PAÍSES EN DESARROLLO QUE FORMAN PARTE
DE LA LISTA DE LAS 500 MÁS GRANDES DEL MUNDO**

<i>Sector industrial</i>	<i>2000</i>				<i>2007</i>			
	<i>Manufacturas</i>	<i>Servicios</i>	<i>Financiero</i>	<i>Total</i>	<i>Manufacturas</i>	<i>Servicios</i>	<i>Financiero</i>	<i>Total</i>
China	2	6	4	12	14 (+12)	10 (+4)	5 (+1)	29 (+17)
Corea	5	5	1	11	8 (+3)	3 (-2)	4 (+3)	15 (+4)
Brasil	1	0	2	3	2 (+1)	0 (+0)	3 (+1)	5 (+2)
México	1	1	0	2	2 (+1)	3 (+2)	0 (+0)	5 (+3)
Rusia	1	1	0	2	3 (+2)	1 (+1)	1 (+1)	5 (+3)
India	1	0	0	1	6 (+5)	0 (+0)	1 (+1)	7 (+6)
Malasia	1	0	0	1	1 (+0)	0 (+0)	0 (+0)	1 (+0)
Singapur	1	0	0	1	1 (+0)	0 (+0)	0 (+0)	1 (+0)
Venezuela	1	0	0	1	0 (-1)	0 (+0)	0 (+0)	0 (-1)
Taiwán	0	0	0	0	5 (+5)	0 (+0)	1 (+1)	6 (+6)
Polonia	0	0	0	0	1 (+1)	0 (+0)	0 (+0)	1 (+1)
Arabia Saudita	0	0	0	0	1 (+1)	0 (+0)	0 (+0)	1 (+1)
Tailandia	0	0	0	0	1 (+1)	0 (+0)	0 (+0)	1 (+1)
Turquía	0	0	0	0	1 (+1)	0 (+0)	0 (+0)	1 (+1)
Total	14	13	7	34	45 (+31)	17 (+4)	15 (+8)	77 (+43)

Nota: Entre paréntesis se muestra la diferencia respecto del año 2000.

Fuente: Elaboración propia.

y Turquía, entraron en la lista en 2007. Además, otros países como Corea del Sur y México siguieron integrando CMN. El crecimiento de las CMN de los países en desarrollo no muestra un mundo globalizado, pero por lo menos equilibra la distribución de las CMN a lo largo de tres regiones, y al interior de cada región de la tríada. Con excepción de algunas empresas, como Samsung Electronics, Hyundai Motors, Cemex, Flextronics, Tata Group; Hutchinson Whampoa y Hon Hai Precision Industry, las CMN de estos países en desarrollo son líderes nacionales, y en última instancia regionales [Rugman y Oh, 2008].

ASIMETRÍA EN LA ESTRATEGIA INTERNACIONAL

En el cuadro 4 se muestra la proporción intrarregional de activos (activos en la región de origen entre el total de activos, en porcentaje).

El cuadro 4 demuestra que las CMN de América del Norte y de Asia-Pacífico han reducido sus activos en su región de origen en 6.7 y 1.8%, respectivamente. En otras palabras, estas CMN se expandieron a regiones fuera de la tríada, aunque retuvieron 75% de sus activos en su región de origen dentro de la tríada. Estas CMN probablemente se beneficiaron de la diversificación, pero posiblemente padecieron las obligaciones interregionales. En contraste, las CMN europeas aumentaron sus activos en Europa en 6.3%, y tenían aproximadamente 73% de activos en la misma zona. Es decir estas CMN europeas se centraron más en su región de origen. Probablemente se beneficiaron de la integración de la Unión Europea, pero es posible que no obtuvieran beneficios de la diversificación.

Observando las diferencias por industria, las CMN del sector financiero se enfocaron en la región de origen en la tríada; en tanto que las manufactureras y de servicios, excepto las europeas, se expandieron a regiones foráneas. Posiblemente el crecimiento económico de los países en desarrollo atrajo a las CMN de regiones foráneas en las ramas manufacturera y de servicios. El sector financiero de los países en

CUADRO 4. ACTIVOS INTRARREGIONALES POR SECTOR INDUSTRIAL Y REGIÓN DE ORIGEN (%)

<i>Año</i>	<i>2000</i>				<i>2007</i>			
	<i>Manufacturas</i>	<i>Servicios</i>	<i>Financiero</i>	<i>Total</i>	<i>Manufacturas</i>	<i>Servicios</i>	<i>Financiero</i>	<i>Total</i>
América del Norte	71.1	89.6	87.8	82.0	64.6 (-6.5)	82.4 (-7.2)	89.0 (+1.2)	75.3 (-6.7)
Europa	55.3	80.5	74.1	66.9	63.5 (+8.2)	80.9 (+0.4)	80.1 (+6.0)	73.2 (+6.3)
Asia-Pacífico	81.8	86.1	81.0	83.3	76.2 (-5.6)	84.9 (-1.2)	91.4 (+10.4)	81.5 (-1.8)
<i>Total</i>	<i>70.6</i>	<i>87.0</i>	<i>80.3</i>	<i>78.5</i>	<i>67.7 (-2.9)</i>	<i>82.4 (-4.6)</i>	<i>85.1 (+4.8)</i>	<i>76.1 (-2.4)</i>

Nota: Entre paréntesis se muestra la diferencia respecto del año 2000. Para el año 2000 se utilizó información de 286 empresas; para 2007, de 334 empresas.

Fuente: Elaboración propia.

desarrollo todavía está protegido por sus gobiernos, y las CMN financieras extranjeras han tenido dificultades para entrar a estos países. La crisis financiera internacional, de manera indirecta por lo menos, afectó las CMN financieras y redujo sus activos de riesgo en regiones foráneas.

ASIMETRÍA EN EL DESEMPEÑO

En el cuadro 5 utilizamos la rentabilidad de los activos (RA) para medir el desempeño.

La rentabilidad de las grandes CMN creció drásticamente, alrededor de 50% (de 0.031 a 0.045) en promedio, posiblemente porque las CMN liquidaron sus activos ineficientes y excesivos. El incremento en la rentabilidad de las CMN de América del Norte fue el más alto, y el de las de la región Asia-Pacífico el más bajo. Con excepción de las CMN financieras, la RA promedio aumentó 78% (de 0.036 a 0.064) para las CMN manufactureras, y 59% (de 0.029 a 0.046) en promedio para las de servicios. Sólo las CMN financieras sufrieron por la crisis financiera internacional: su rentabilidad cayó 68% (de 0.025 a 0.008). Es importante destacar que las CMN financieras tenían menos activos en regiones foráneas, en comparación con las CMN manufactureras y de servicios. Las CMN manufactureras tenían la mayor cantidad de sus activos en regiones foráneas. Así, las CMN financieras no pudieron utilizar los beneficios de la diversificación porque se concentraron demasiado en su región de origen.

LAS CORPORACIONES MULTINACIONALES Y LAS POLÍTICAS DEL GOBIERNO

Este análisis aporta un nuevo entendimiento de la relación de negociación entre las CMN y los gobiernos. En su análisis sobre las ventajas competitivas de las naciones (*The competitive advantage of nations*),

CUADRO 5. DESEMPEÑO (RA) POR SECTOR INDUSTRIAL Y REGIÓN DE ORIGEN

<i>Año</i>	<i>2000</i>				<i>2007</i>			
	<i>Sector industrial</i>	<i>Manufacturas</i>	<i>Servicios</i>	<i>Financiero</i>	<i>Total</i>	<i>Manufacturas</i>	<i>Servicios</i>	<i>Financiero</i>
América del Norte	0.036	0.025	0.029	0.030	0.068 (+0.032)	0.051 (+0.026)	0.012 (-0.017)	0.048 (+0.018)
Europa	0.028	0.038	0.026	0.030	0.075 (+0.047)	0.044 (+0.006)	0.006 (-0.020)	0.045 (+0.015)
Asia-Pacífico	0.043	0.027	0.034	0.032	0.049 (+0.006)	0.040 (+0.013)	0.007 (-0.027)	0.038 (+0.006)
<i>Total</i>	<i>0.036</i>	<i>0.029</i>	<i>0.025</i>	<i>0.031</i>	<i>0.064</i> <i>(+0.028)</i>	<i>0.046</i> <i>(+0.017)</i>	<i>0.008</i> <i>(-0.017)</i>	<i>0.045</i> <i>(+0.014)</i>

Nota: Entre paréntesis se muestra la diferencia respecto del año 2000.

Fuente: Elaboración propia.

Porter [1990] demostró que el gobierno del país de origen con frecuencia veía sus CMN como líderes nacionales, generando ventajas competitivas nacionales y transmitiéndolas en el mundo. Este razonamiento se funda en análisis anteriores de Ray Vernon [1971] sobre la negociación entre las CMN y los gobiernos, en los que demostró la propagación multinacional de las ventajas tecnológicas de Estados Unidos mediante las redes de las CMN estadounidenses en todo el mundo. En ambas perspectivas, estas últimas se ven como líderes nacionales —son instrumentos comerciales para la extensión de la hegemonía económica de Estados Unidos. En este análisis, anterior al enfoque de redes, las CMN operan como instituciones centralizadas y jerárquicas; las subsidiarias en el país base bailan al ritmo de la oficina matriz.

La crisis financiera mundial ha servido para reforzar este dominio del país de origen sobre las actividades de red de las CMN. En particular, los grandes rescates financieros de empresas de los sectores estadounidenses bancario, automotriz y relacionados han reforzado la importancia de la oficina matriz en el país de origen. La coordinación de la política macroeconómica internacional entre los países miembros del Grupo de los Veinte ha llevado al tratamiento explícito de las CMN como jugadores en las políticas económicas de los países de origen en ese grupo. Se ha minado la autonomía de las subsidiarias en el país base, de modo tal que los rescates financieros y otros tipos de regulación gubernamental son negociados por la oficina matriz más que por los gerentes de las subsidiarias. Esto ha conducido a una situación en la que las estrategias descentralizadas de sensibilidad nacional de las CMN, propugnadas por Bartlett y Goshal [1989] se han vuelto redundantes en la medida en que las CMN han regresado a su papel como líderes nacionales, como en las décadas de los setenta y los ochenta del siglo pasado. Esta tendencia en las CMN occidentales ha sido reforzada por el aumento de las grandes CMN de China y otras economías emergentes.

Tomadas en conjunto, las negociaciones de las CMN occidentales con sus gobiernos, junto al crecimiento de las CMN chinas y de otros países asiáticos, han conducido a un escenario en el cual las CMN se

han convertido en instrumentos de política económica. En esta área de la política económica internacional la tensión primordial sigue estando entre Estados Unidos y China. El gran superávit en la balanza comercial de China con Estados Unidos da al primero un enorme superávit financiero que sigue siendo reinvertido en Estados Unidos. En el marco de este entorno macroeconómico, las CMN chinas funcionan como líderes de la política económica internacional de China.

En contraste, las CMN estadounidenses todavía siguen estrategias de ventajas competitivas basadas en la eficiencia, en las que el apoyo del gobierno es un atributo indirecto. En otras palabras, las CMN estadounidenses son instrumentos secundarios de la política económica internacional de Estados Unidos, especialmente en comparación con las CMN chinas, más directas y enfocadas. De este modo, hay cierta rivalidad entre las CMN chinas y estadounidenses, pero se relaciona asimétricamente con sus vínculos respecto de sus respectivos gobiernos en los países de origen. La relación es más débil para las CMN estadounidenses que para las chinas.

Como compensación de la desventaja asimétrica, los beneficios de la diversificación internacional operan con más fuerza para las CMN estadounidenses que para las chinas. Las CMN estadounidenses tienen un liderazgo de 50 años en el establecimiento de subsidiarias en el extranjero y en el desarrollo de redes con tales subsidiarias. Disfrutan de los beneficios de un flujo de ingresos más estable en el tiempo puesto que sus ventas y activos están diseminados por el mundo, aunque con un sesgo favorable a la región de origen. En contraste, las CMN chinas son más nuevas, centradas en actividades de búsqueda de recursos naturales (y de posibles mercados). Carecen de habilidades para la integración y la coordinación de sistemas, de modo que sus subsidiarias generalmente están desprovistas de habilidades gerenciales [Rugman y Doh, 2008]. Esto sugiere que las CMN estadounidenses harán concordar sus estrategias de negocios con las de su propio gobierno, de manera más adecuada de lo que lo harán las empresas chinas con el suyo. Las CMN chinas ayudarán a su país a reciclar su

enorme superávit financiero, elevando inevitablemente el poder económico de China y de las propias CMN chinas, en comparación con Estados Unidos y las CMN estadounidenses.

En términos de sustentabilidad, es difícil especular respecto del efecto de la crisis financiera sobre el papel de las CMN como agentes del desarrollo sustentable. Considerando la teoría de los grupos de interés, resulta aparente que las CMN líderes en Occidente han adoptado hace tiempo los criterios básicos de la responsabilidad social corporativa. Cuando estas CMN van al extranjero como líderes nacionales indirectos difunden las virtudes de la responsabilidad social corporativa mediante las mejores prácticas de su red. En general, las redes de CMN occidentales muestran las virtudes del desarrollo sustentable. En contraste, las CMN de las economías emergentes son más probablemente instrumentos burdos de las políticas del país de origen y están más preocupadas por la entrada al mercado y el crecimiento. En la medida en que la crisis financiera mundial favorezca las CMN de economías emergentes, a expensas de las CMN occidentales, habrá un impacto negativo global sobre el desarrollo sustentable.

Es previsible que se dé una rivalidad creciente entre las CMN chinas y estadounidenses. Al actuar como líderes nacionales, las CMN chinas encontrarán que las regulaciones respecto del medio ambiente natural funcionarán como barreras de entrada. Los mercados europeos y de América del Norte se harán más difíciles para las CMN asiáticas, centralizadas y jerárquicas. Esto puede conducir a un efecto regional más fuerte, en el que las CMN chinas se vean más confinadas a Asia y África, mientras que las de América del Norte y Europa se concentren más en la actividad interregional y de alguna manera reduzcan su actividad en Asia.

CONCLUSIONES

En este trabajo hemos examinado el impacto de la crisis financiera internacional sobre la estrategia de las CMN. Examinamos la naturaleza macroeconómica de dicha crisis y encontramos que tuvo un efecto indirecto sobre las estrategias de las CMN. (No se trata de negar que los flujos de IED han descendido, pero no es el tema central de este trabajo.) El efecto principal de la crisis financiera mundial ha sido convertir a las CMN en líderes nacionales para los gobiernos de los respectivos países de origen. Pero esto tiene un impacto asimétrico. Las CMN chinas siguen estando dirigidas de manera importante por su país; claramente, son instrumentos de la política económica china. En contraste, las CMN estadounidenses están de algún modo menos centralizadas y jerarquizadas en sus operaciones (los gerentes de las subsidiarias en sus redes tienen más autonomía). Esto sugiere que las CMN estadounidenses tienen probabilidades de beneficiarse más de la diversificación internacional que las chinas. Concluimos que la crisis financiera mundial tiene repercusiones complejas sobre las estrategias de las CMN, y que esas repercusiones son distintas para las CMN chinas y las estadounidenses.

BIBLIOGRAFÍA

- Bartlett, C. y S. Ghosal [1989], *Managing across borders: the transnational solution*, Boston, Harvard Business School Press.
- Birkinshaw, J. [2000], *Entrepreneurship in the global firm*, Londres, Sage.
- Birkinshaw, J. y T. Pedersen [2009], "Strategy and management in MNE subsidiaries", A. M. Rugman (ed.), *The Oxford handbook of international business*, Oxford, Oxford University Press: 367-388.
- Buckley, P. J. y M. Casson [1976], *The future of the multinational enterprise*, Londres, Macmillan; Nueva York, Holmes & Meier.

- Dunning, J. H. [1981], *Explaining international production*, Londres, Unwin.
- Hennart, J. F. [1982], *A theory of multinational enterprise*, Ann Arbor, University of Michigan Press.
- Porter, M. E. [1990], *The competitive advantage of nations*, Nueva York, Macmillan.
- Rugman, A. M. [1976], "Risk reduction by international diversification", *Journal of International Business Studies*, 7(2): 75-80.
- [1979], *International diversification and the multinational enterprise*, Lexington, D. C. Heath.
- [1981], *Inside the multinationals*, Nueva York, Columbia University Press.
- [2000], *The end of globalization*, Londres, Random House.
- [2005], *The regional multinationals, MNEs and "global" strategic management*, Cambridge, Cambridge University Press.
- [2009], *Rugman reviews international business*, Basingstoke, Palgrave Macmillan.
- Rugman, A. M. y J. Doh [2008], *Multinationals and development*, New Haven y Londres, Yale University Press.
- Rugman, A. M. y C. H. Oh [2008], "The international competitiveness of Asian firms", *Journal of Strategy and Management*, 1(1): 57-71.
- Rugman, A. M. y A. Verbeke [1992], "A note on the transnational solution and the transaction cost theory of multinational strategic management", *Journal of International Business Studies*, 23(4): 761-772.
- [2001], "Subsidiary-specific advantages in multinational enterprises", *Strategic Management Journal*, 22(3): 237-250.
- [2004], "A perspective on the regional and global strategies of multinational enterprises", *Journal of International Business Studies*, 35(1): 3-18.
- Verbeke, A. [2009], *International business strategy*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Vernon, R. [1971], *Sovereignty at bay*, Nueva York, Basic Books.

- Walsh, J. y S. Deery [2006], "Refashioning organizational boundaries: outsourcing customer service work", *Journal of Management Studies*, 43(3): 557-582.
- Williamson, O. E. [1975], *Markets and hierarchies*, Nueva York, Basic Books.
- Westney, E. [2001], "Japan", en A. M. Rugman (ed.), *Oxford handbook of international business*, Oxford, Oxford University Press: 623-647.

EMPRESAS MULTINACIONALES Y SEGMENTACIÓN INTERNACIONAL DE LA PRODUCCIÓN

*Isaac Minian**

Un aspecto no reciente, pero de creciente importancia en la economía global, corresponde con el desarrollo de cadenas internacionales o regionales. En éstas, las corporaciones multinacionales (CMN) tienen participación decisiva en la medida en que coordinan la producción y distribución de bienes y servicios en muchos países y regiones. Estas corporaciones adecuan formas de producción de acuerdo con las condiciones cambiantes de demanda y modificaciones de costos en donde están establecidas. Con sus opciones de inversión y localización, transforman la geografía mundial de producción. Una buena parte del comercio internacional se realiza entre CMN y sus empresas afiliadas y subcontratistas, dando lugar al comercio intrafirma o entre firmas vinculadas. Aún es mayor el comercio internacional de las CMN cuando comprende a todo el comercio integrado en las cadenas globales de producción que incluyen a diversas firmas proveedoras y usuarias (grandes, medianas y pequeñas) con grados diferentes de integración.

La integración de las cadenas globales de producción está asociada con los enormes flujos de inversión extranjera directa (IED) en sec-

* Investigador en el Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Nacional Autónoma de México, IIEC, <iminian@yahoo.com>.

tores de bienes y servicios. Estos flujos han crecido sistemáticamente desde la segunda guerra mundial y junto al crecimiento del comercio mundial constituyen un rasgo distintivo de los procesos de globalización. El motivo que induce a las inversiones internacionales que están asociadas a cadenas de producción es el de reducir costos, localizándose en países emergentes. El número de países que integran esta categoría se ha multiplicado y a los tradicionales del sudeste de Asia se han agregado países grandes como China, India, Rusia, Brasil, Indonesia y muchos otros de Europa Oriental.

Correspondiendo con la formación de cadenas de producción globales, las CMN son un agente decisivo de los procesos de fragmentación productiva y en el comercio internacional de bienes y servicios intermedios. La producción nacional en países avanzados y emergentes depende cada vez más de insumos importados: partes, componentes, bienes semiacabados manufactureros y también, para algunas industrias, de insumos primarios. Las industrias de alta tecnología (como las de cómputo) recurren a una fina división del trabajo para sus requerimientos. La coordinación de todos esos procesos que llegan hasta el producto final y a la comercialización, corresponde a las corporaciones multinacionales.

Las CMN participan, asimismo, en el fraccionamiento de los servicios. Por un lado, estas corporaciones relocalizan muchas de sus funciones en distintos países avanzados y emergentes: funciones administrativas, financieras, contables, ingenieriles, logísticas, mercantiles, desarrollo de productos, investigación, etc. Por otro lado, el rápido avance de las tecnologías de la información y de las comunicaciones ha permitido la comerciabilidad internacional de muchas actividades de servicios que constituyen insumos intermedios de la manufactura y de otras industrias. Esto ha aumentado a su vez la dependencia de los países a insumos de servicios intermedios importados.

Las causales de la fragmentación han sido presentadas bajo distintas perspectivas. En su forma más simple, se parte del análisis de las decisiones microeconómicas de una firma. Ésta debe decidir entre

producir y comprar. La primera decisión implica el análisis dentro de los límites de una firma, pero la producción de insumos intermedios puede ser realizada nacional o internacionalmente en sus filiales. En este último caso, las decisiones de producir internamente a la firma, pero en el contexto de firmas subsidiarias o asociadas en el exterior implican decisiones de inversión y producción internacional, actividades comerciales intrafirma, procesos de transferencia tecnológica, de recursos humanos y de conocimiento.

En el caso de decidir comprar los insumos intermedios, esto implica relaciones comerciales con proveedores nacionales, o si lo hace en el exterior, con proveedores internacionales. Esta matriz de posibilidades ha sido analizada en trabajos anteriores.

Sin embargo, estas decisiones simples de inversión y producción se han vuelto muy complejas, dando lugar a múltiples y entrelazadas relaciones económicas internacionales.

Una parte importante del comercio intrafirma actual corresponde a los requerimientos de insumos y bienes finales no sólo de las firmas matrices, sino también con las demandas de filiales, subcontratistas y firmas vinculadas de toda la red multinacional. Esto da lugar a exportaciones e importaciones intrafirma o intrarred entre múltiples países. Una parte importante de los déficit o superávit comerciales de países concierne a estas relaciones.

El comercio internacional correspondiente a la producción intermedia ha sido estudiado como intraindustrial. Efectivamente, gran parte del comercio manufacturero de bienes finales e intermedios tiene lugar dentro de la misma industria. En buena medida, esto responde a la integración de la producción manufacturera mediante la cadena de valor. Este comercio intraindustrial puede ser de tipo horizontal cuando se trata centralmente de productos finales que son similares aunque en algunos casos de gran diferenciación. En cambio, los productos intermedios corresponden a un comercio intraindustrial de tipo vertical. El comercio interindustrial ya no es característico sólo de países avanzados, con similares niveles de desarrollo, sino

también de países emergentes con los anteriores, y de estos últimos países entre sí.

El comercio intraindustrial ha aumentado enormemente, indicando el desarrollo de las cadenas internacionales de producción. Efectivamente, en éstas se comercian bienes que se encuentran en diferentes etapas de procesos de producción. Después del ensamblado final, se origina el comercio de bienes finales, también en la misma industria. Esto resulta en múltiples cruces de frontera.

A pesar de lo anterior, una parte importante de las nuevas tendencias modifica los puntos anteriores. Se trata de la importancia creciente del comercio interindustrial en insumos intermedios. Esto se corresponde con los requerimientos de la producción moderna, donde la producción de un bien requiere de una muy amplia gama de insumos de muy diferentes industrias, especialmente en las industrias de alta tecnología.

Otra nueva tendencia, es la multiplicación de firmas proveedoras de insumos intermedios nuevos. Es decir estos insumos no formaban parte previamente de un proceso de producción integrado. En algunos casos se trata fundamentalmente de insumos intermedios resultantes de procesos de innovación que realizan las CMN o grandes, medianas y pequeñas empresas innovadoras. Esto da lugar al desarrollo de firmas proveedoras independientes, donde las relaciones internacionales no son necesariamente de red, sino que están más centradas en formas de operación de mercado.

LA SEGMENTACIÓN DE LA PRODUCCIÓN: UN COMPONENTE ESTRUCTURAL DE LA ECONOMÍA GLOBAL

La fase actual de la globalización y sus implicaciones en el crecimiento de la inversión y comercio internacional, en el desarrollo de una producción fragmentada, en el desarrollo de nuevos países emergentes con fuertes bases industriales exportadoras, está produciendo cambios

estructurales en la economía mundial. Muchos de estos cambios se observan en países avanzados como desfavorables para sus economías y promueven políticas proteccionistas a las exportaciones de economías emergentes. En particular, la fragmentación internacional de la producción es observada en países avanzados como un poderoso mecanismo de cambio en las ventajas comparativas de los países, no sólo en bienes, sino también en servicios, es decir, modificaciones estructurales con fuertes consecuencias sobre el desarrollo económico.

Segmentación y comercio internacional, en periodos de auge y de crisis económica

Uno de los aspectos visibles de la globalización es el incremento de la realización de los bienes y servicios en los mercados globales. ¿Cuál es la causa del crecimiento del comercio internacional de bienes y servicios en relación con el ingreso mundial?

La elasticidad-ingreso mundial del comercio internacional ha aumentado drásticamente. De una elasticidad de 1 en el periodo 1974-1985, se ha pasado a 3.4 desde 1985 [Irwin, 2002; Freund, 2009]. Muchos estudios han explicado ese aumento de elasticidad por la reducción de los costos de hacer transacciones comerciales internacionales. La idea central es que el nivel de especialización está no sólo limitado por el tamaño de los mercados, sino también por los costos de transacción. Se trata de costos arancelarios, de transporte, comunicaciones, logística y gestión de cadenas de aprovisionamiento global. La reducción de estos costos sería el detonador que habría conectado países con diferentes costos de producción. El traslado de tecnología, de formas de organización y capital humano de las CMN hacia países emergentes completaría el cuadro que conduciría a la desindustrialización en el norte y a la industrialización en países emergentes.

Algunos análisis ponen en duda que la reducción de costos de hacer transacciones internacionales sea el factor único de ese incremento

en la elasticidad-ingreso del comercio internacional. Los costos que definitivamente cayeron drásticamente son los de comunicaciones. En cuanto a las tarifas de importación, han caído de un porcentaje promedio mundial de 8.6 a 3.2 entre 1960 y 1995 [Clemens y Williamson, 2002]. Sin embargo, las barreras no arancelarias parecen aumentar en el mismo periodo. Este último tema forma parte del debate internacional.

Los costos de transporte han tenido un comportamiento variable. El costo real del transporte marítimo a partir de Europa y Estados Unidos declinó entre 1995 y 2000 [Golub y Tomasik, 2008; Boulhol *et al.*, 2008], aunque en ese mismo periodo subió cuando el origen del flujo comercial fue Japón y otros países de Asia. A partir de 2001, el costo real promedio del transporte marítimo sube fuertemente en relación con el precio de los combustibles. Es decir, los resultados sobre el costo de las transacciones internacionales son mixtos.

Una parte muy importante del incremento en la elasticidad-ingreso del comercio internacional está explicada por la forma misma de la organización en redes. La segmentación internacional implica que la producción de un bien o servicio es resultado de múltiples cruces de fronteras. Dicho proceso implica sucesivas importaciones y exportaciones de insumos intermedios a los cuales se les ha agregado valor en cada una de las etapas. En algunos casos, esos insumos intermedios regresan al país en donde fueron anteriormente producidos, pero con mayor valor agregado, o bien incorporados en otros insumos intermedios, o también en un producto completo.

En la relación elasticidad-ingreso del comercio internacional, las transacciones se miden por los valores intercambiados; en cambio, el denominador es valor agregado. Todo cambio en los flujos de comercio es un múltiplo de los cambios en la demanda de bienes finales exportados [Yi, 2009]. No es de extrañarse que el comercio crezca de forma desproporcionada al ingreso global en los periodos de auge, y caiga de igual manera en los periodos de crisis, como el reciente.

En conclusión, las formas de organización internacional de la producción en redes son un componente estructural de la economía glo-

bal que explica en parte el comportamiento del comercio internacional y su elasticidad. Este tema debe ser considerado en toda estrategia de industrialización.

Desindustrialización e industrialización

Hay un cambio estructural de largo plazo: en las economías avanzadas se consolida un proceso de desindustrialización, mientras que las economías emergentes tienen una parte creciente de la manufactura mundial; sin embargo, a pesar de que no resultan claras las causales de la desindustrialización de los países avanzados, estos procesos inciden directamente en el proteccionismo que limita estrategias de crecimiento de países emergentes basadas en exportaciones.

A las crecientes exportaciones manufactureras de los países emergentes que vienen desde los años cincuenta, se les han agregado los procesos de fragmentación productiva desde mediados de la década de los setenta.

Los procesos de desindustrialización en países avanzados han sido asociados con las grandes exportaciones manufactureras de los países emergentes. No hay duda de que la ampliación de la economía global hacia países como China, India, Brasil, Indonesia, México y países de Europa Oriental impacta sobre los procesos de industrialización y de desindustrialización (especialmente en las ramas más trabajo-intensivas). Aún más, con los procesos de fragmentación y relocalización productiva se ha incrementado la competencia en una amplia gama de bienes intermedios y finales proveniente de países emergentes que combinan una alta productividad, conocimiento productivo y organizativo de las CMN y bajos costos de producción.

Para autores como Baumol [1967], un tema central que explica la desindustrialización en países avanzados es la diferencia en el crecimiento de la productividad entre el sector manufacturero y el sector servicios. Esto tiene como consecuencia pérdidas de empleo en el pri-

mero y ganancias en el segundo. Otros autores se enfocan, en cambio, en la modificación de los precios relativos, dado que hay limitados (o aun decrecientes) incrementos de precios en la industria. La menor competencia relativa en el sector de servicios permite con mayor facilidad incrementos en empleo y precios.

Otros autores ponen atención en factores de demanda. La demanda de servicios tiene en el mundo moderno una alta elasticidad-ingreso, especialmente en servicios como salud, educación superior, turismo, servicios personales. Hacia esos sectores se dirige una parte importante del incremento del poder de compra. Otros autores insisten en los cambios en las formas modernas de producir, que aumentan la demanda de servicios intermedios. Efectivamente, estas producciones requieren servicios de gestión, finanzas, legales y una muy amplia gama de servicios al productor. En resumidas cuentas, en el tema de la desindustrialización y la industrialización hay factores de oferta, demanda y cambio en los precios relativos. A todos estos factores hay que agregar el reforzamiento del sesgo del progreso técnico hacia la producción, cada vez más utilizadora de trabajo calificado.

A pesar de los temas anteriores, la mayor parte de los autores sostiene que la desindustrialización es fundamentalmente un problema de orden interno a sus economías. Sin embargo, las exportaciones manufactureras de bienes intermedios y del comercio internacional no dejan de tener un rol en los procesos de desindustrialización. Para autores como Feenstra y Hamson [2008] esas exportaciones contribuyen a una drástica caída de los precios de las manufacturas en relación con la de otros sectores. Este cambio en los precios relativos determina y refuerza la relocalización productiva de partes y componentes y un mayor uso de estos bienes en forma importada. Los impactos sectoriales y regionales pueden ser enormes, y requerir de drásticos ajustes económicos.

Segmentación y empleo

La relación entre segmentación y empleo cuenta con evidencia empírica aún muy limitada y parcial ya que trata sobre sectores particulares en estudios realizados por académicos y por organismos internacionales (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, OCDE). Algunos de los estudios más importantes sólo contemplan el corto plazo y fundamentalmente el impacto directo, por lo cual llegan a conclusiones negativas sobre el empleo para los países desarrollados. La información del impacto de la segmentación sobre el mercado laboral es casi inexistente para países emergentes.

Distintos factores tienen una fuerza mayor que la segmentación por su impacto en el empleo: fase del ciclo económico, niveles de demanda, tipo de cambio, excedente comercial en manufacturas y servicios. Muchas veces hay causales difíciles de separar. Sin embargo, la mayoría de los análisis señala que es el crecimiento de la productividad en la manufactura y en los servicios el que está afectando al empleo. Las tecnologías de la información tienen un enorme impacto en productividad y formas de organización de la producción. Estas tecnologías reemplazan al trabajo no calificado y son complementarias con el capital humano. El cambio técnico, muy estudiado en manufacturas, está ahora afectando a servicios (cajeros automáticos, servicios secretariales reemplazados por contestadoras, programas de software que sustituyen al trabajo calificado).

Los países emergentes también ven sus mercados laborales afectados por el crecimiento de la productividad. En China, Brasil y Rusia el empleo manufacturero declinó, pese al crecimiento de la producción industrial. En China, el empleo manufacturero pasó de 98 millones de trabajadores en 1985 a 83 millones en 2002, mientras que se mantuvo relativamente estable en India e Indonesia, donde la producción manufacturera se ha incrementado.

Pese al reconocimiento de que la principal causa de cambios en el empleo es la productividad, el debate acerca del impacto de la globaliza-

ción y la fragmentación sobre el empleo está en la mira de los medios de comunicación y del público en general. Las redes globales y regionales de valor agregado son percibidas por el público de países desarrollados como mecanismos de “exportación de empleo”, de aumento de importaciones y de aumento en la desigualdad en la distribución del ingreso. En los países emergentes existen otros temores del impacto sobre los mercados de trabajo: la segmentación crea una industrialización dependiente de las CMN con cuantiosas necesidades de importación para mantener la producción industrial y las exportaciones.

¿Los efectos de la fragmentación internacional de la producción sobre el empleo son diferentes de los del comercio internacional? Bhagwati [2004] sostiene que la relocalización internacional de los servicios de los países desarrollados se está incrementando en forma importante y en este caso el impacto es totalmente similar al del comercio internacional en general. Las ventajas comparativas explicarían este fenómeno.

En cambio, en otro estudio Grossman [2002] sostiene que las sucesivas etapas de desempaquetamiento del producto final permite la relocalización ya no sólo de segmentos productivos sino de tareas específicas. Por ello la competencia hoy en día no es sólo entre trabajadores no calificados de países emergentes y desarrollados, sino también entre trabajadores calificados de ambas partes.

Otros estudios [Van Welsum y Vickery, 2005] de la OCDE analizan el número de personas actualmente empleadas que desarrollan funciones que potencialmente pueden llevarse a cabo en otras localizaciones. Su análisis sugiere que alrededor de 20% del empleo total en países de la OCDE corresponde a ese tipo de funciones. La posibilidad de relocalización de funciones se facilita con la comerciabilidad de los servicios.

Aunque la perspectiva del empleo ha sido estudiada más para el caso de los países desarrollados, existen numerosos problemas que deben ser analizados sobre el impacto de la fragmentación sobre el empleo para países emergentes y en desarrollo. Un primer tema es que los

modelos de industrialización segmentada causan enormes necesidades de importación de bienes y servicios: la adecuación a los requerimientos de la exportación implican importaciones; el cambio técnico transforma permanentemente a partes y componentes que ingresan a los productos, aumentando así los coeficientes de contenido importado en los bienes exportados. Ello puede implicar sustitución de partes y componentes previamente producidos internamente. La obsolescencia que este proceso genera afecta, además, a todos los *inputs* necesarios para la producción, teniendo que readecuar la fuerza de trabajo, los bienes de capital y la organización industrial. Por último, los países avanzados pueden tener reacciones proteccionistas frente a crecientes importaciones manufactureras provenientes de países en desarrollo, a pesar de que la fragmentación contribuye decisivamente a la competitividad de industrias que podrían perderse de forma total para el país desarrollado.

¿Mercado global de trabajo?

Las diferencias salariales entre los mercados nacionales de trabajo constituyen uno de los tantos factores que intervienen en las decisiones de localización de segmentos productivos de las CMN. Sin embargo, la inversión en distintos mercados nacionales genera una mayor conexión de los mercados laborales, ¿se avanza de esta manera hacia la formación de un mercado global de trabajo? Según algunos estudios, como los del Fondo Monetario Internacional [2007], se tiende a largo plazo a una convergencia en los salarios de los distintos mercados, anulando así una de las causales de la segmentación hacia países emergentes. En el mismo trabajo se observa que actualmente los salarios de los trabajadores calificados y no calificados insertos en las redes internacionales crecen mucho más rápidamente que los salarios promedio nacionales, incrementando así la heterogeneidad de los mercados de trabajo. Por lo anterior, la hipótesis de la formación de

un mercado de trabajo mundial parece aventurada. Los mercados laborales en su conjunto dependen en gran medida del contexto nacional y local, y sólo un segmento se conecta a las redes internacionales de producción.

Lo anterior no significa que los mercados laborales nacionales no se vinculen entre sí en forma importante. Las CMN, mediante diferentes canales, profundizan esa interrelación: comercio de bienes, formación de redes de valor agregado, movimientos de capital de inversión directa y de préstamo. El comercio internacional de recursos intangibles (conocimiento tecnológico, organización empresarial) se está convirtiendo en un poderoso factor de conexión de mercados. Las migraciones internacionales, a pesar de las restricciones existentes, constituyen un factor de conexión entre mercados de trabajo. La institucionalidad internacional con múltiples tratados sobre comercio, políticas de inversión nacional y sobre IED, políticas impositivas, derechos de propiedad intelectual, supervisión bancaria, convertibilidad monetaria, vincula los mercados de trabajo y crea impactos directos o indirectos sobre los mismos. La globalización en general y la relocalización en particular hacen competir a los trabajadores, tanto no calificados como expertos, de distintos mercados nacionales. Un tema ampliamente debatido internacionalmente, es si esta interrelación de mercados de trabajo constituye uno de los factores explicativos de la creciente desigualdad en la distribución de los ingresos tanto en países emergentes como desarrollados.

Reducción de precios de bienes manufacturados trabajo-intensivos

La oferta internacional de manufacturas intensivas en trabajo no calificado ha aumentado considerablemente, sobre todo por la expansión de las exportaciones industriales de China. Se crea por ello la posibilidad de una caída continua de precios internacionales de esas manufacturas.

Los aumentos en los volúmenes exportados en manufacturas (bienes completos o insumos intermedios) no dan una idea real de los beneficios que se obtienen con las exportaciones estandarizadas¹ ya que la competencia vía precios que prevalece en esos sectores hace que parte de los beneficios obtenidos por las exportaciones sean trasladados al exterior mediante el deterioro de los términos del intercambio entre manufacturas de distinto nivel tecnológico [Minian y Luna, 2006]. Los cambios en los precios relativos internacionales derivados del comercio internacional de los países emergentes pueden ser un factor de inhibición para el cambio del perfil de especialización de cada país.

Según algunos estudios académicos y otros de organismos internacionales, la caída de los precios de exportación de los bienes manufacturados intensivos en trabajo no calificado (textiles, productos eléctricos y electrónicos) responde a la expansión de la oferta internacional por parte de países tales como China, Tailandia, Malasia, Filipinas e India [Gaulier *et al.*, 2006]. Se crea así la posibilidad de una caída continua de precios internacionales de esas manufacturas. Esto afecta a países que tienen una estructura de especialización semejante (México, por ejemplo), ya que quedan expuestos al declive de los precios internacionales de sus productos manufactureros de exportación.

El peso económico creciente en la economía mundial de países grandes como China e India (y en menor medida de nuevos exportadores de manufacturas del sudeste asiático), con sus fuertes tasas de crecimiento puede conducir a importantes cambios estructurales en los precios relativos mundiales entre bienes manufactureros y bienes primarios. Estas tendencias bien pueden ser de largo plazo, por encima de fluctuaciones temporales.

Las estrategias de industrialización han de tener en cuenta no sólo las transformaciones productivas en los países avanzados, sino tam-

¹ Un punto de vista contrario se encuentra en Jaqdish Bhagwati [2004].

bién la existencia y desarrollo de nuevas bases industriales exportadoras en otros países emergentes.

Mayor desigualdad en la distribución del ingreso

Los procesos de globalización traen consigo invariablemente beneficios para algunos sectores y pérdidas para otros, en la medida en que cambian las formas de producción, su localización, las características de la fuerza de trabajo requerida. El fraccionamiento de la producción internacional ha acentuado los cambios en las ventajas y desventajas de países, regiones, categorías laborales, localización de segmentos productivos estratégicos y localización en algunos países de actividades de bajo valor agregado y mínimo nivel tecnológico.

En muchos países desarrollados (y aún en algunos emergentes) no sólo se observa una disminución en la participación del trabajo en el ingreso nacional, sino también una importante brecha entre la remuneración que percibe el trabajo calificado y el no calificado.

Las explicaciones de este fenómeno corresponden tanto al sesgo del progreso tecnológico —que asocia las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones con trabajo calificado— como al incremento del comercio internacional fragmentado de países emergentes en bienes intermedios, que son intensivos en trabajo no calificado.

Muchos autores desechan la influencia del comercio segmentado sobre la distribución del ingreso y se concentran exclusivamente en el tema del progreso técnico, debido a que las importaciones de bienes y servicios intermedios, excluyendo energía, representan menos de 5% del producto en países como Estados Unidos y alrededor de 10% del total de *inputs* intermedios en las economías avanzadas, para el año 2003 [FMI, 2008]. Cabe señalar que el sector manufacturero es el más afectado por la fragmentación productiva, dado que es más comercializable.

Los estudios empíricos de la fragmentación productiva tienen dificultades en distinguir entre las causales de la brecha existente en la remuneración entre trabajo calificado y no calificado, dado que el comercio en bienes intermedios tiene el mismo impacto en la demanda de trabajo como el que tiene el sesgo favorable al trabajo calificado del progreso técnico.

ALGUNOS HITOS EN LA EVOLUCIÓN DE LA SEGMENTACIÓN

La segmentación de la producción manufacturera tuvo sus inicios en la industria maquiladora de México a mediados de la década de los años setenta, que abasteció de trabajo poco calificado a la industria de Estados Unidos y aumentó la competitividad de la industria de este país. Un proceso similar —en esos mismos años— ocurrió en el sudeste de Asia, donde el fraccionamiento productivo de las firmas manufactureras japonesas implicó inversiones o subcontratación en países de su región, especialmente en las etapas de producción trabajo-intensivas. En los inicios de la segunda década del siglo *xxi*, Taiwán, Corea del Sur, Singapur y Hong Kong realizan inversiones o subcontratan actividades en países con menores costos de producción.

En la actualidad, uno de los mayores receptores de estas actividades es China. Este país sigue un modelo económico que implica enormes importaciones de productos intermedios destinados a su reelaboración o ensamble. Así, hacia el año 2009, 74% de sus importaciones manufactureras estuvieron constituidas por bienes intermedios. En otros países emergentes este porcentaje representó para Malasia y Tailandia, 78 cada una; para Filipinas, 81 y para México, 68 por ciento.

También los países de Europa Oriental son localizaciones importantes de actividades manufactureras con base en inversiones provenientes de Europa Occidental. Asimismo, hay procesos de relocalización industrial de Europa hacia el norte de África y otros países de la cuenca del Mediterráneo, donde se desarrollan importantes redes

regionales (véase cuadro 4). En todos los casos, estos procesos inciden decisivamente en la competitividad de la industria de los países de donde procede la segmentación.

Hoy en día, los procesos de fraccionamiento productivo alcanzan a la manufactura de alta tecnología y a actividades terciarias, tales como funciones de las empresas, servicios de alto nivel tecnológico, operaciones financieras, análisis contables y jurídicos, servicios de gestión y técnicos, etc. Todas éstas son actividades intensivas en trabajo intelectual y de alto valor agregado. La segmentación de los sectores primarios es un proceso más lento, pero actualmente en expansión.

Las partes y componentes que intervienen en la producción de los bienes finales y productos semiterminados son realizadas en unidades de producción localizadas en diferentes países. Se trata de productos intermedios que en muchos casos se benefician de economías de escala y que pueden ser combinados en la producción de una gran variedad de productos finales. Estos desarrollos han dado lugar a numerosos estudios de comercio internacional que tienen en cuenta el intercambio de bienes no completos.

Con la globalización productiva, el comercio internacional de bienes y servicios intermedios en relación a manufacturas representaba para los años 1998 el 55% y para 2009, 56% (véase cuadro 5). Las matrices de los cuadros 1 y 2 muestran la importancia de los entrelazamientos comerciales internacionales derivados de la globalización de la manufactura y de los bienes intermedios.

El cuadro 3 muestra la importancia de los entrelazamientos creados por el comercio internacional de bienes intermedios, de acuerdo con su destino hacia economías avanzadas y emergentes. Se observa que el fraccionamiento de la producción manufacturera no es exclusivamente una relación entre países desarrollados y emergentes. Estos procesos son cuantitativamente más importantes entre los países desarrollados.

CUADRO 1. MATRIZ DE COMERCIO DE BIENES MANUFACTURADOS, PRINCIPALES EXPORTADORES, 2009 (MILLONES DE DÓLARES)

M	Exportaciones (vertical)															M a PRN	M al RM	Total M
	CN	DE	US	JP	FR	IT	BE	HK	GB	NL	SG	CA	MX	CH	SE			
CN		46 323	38 363	92 792	9 008	8 442	4 392	155 187	5 758	4 066	20 840	2 404	1 048	4 921	3 634	397 178	279 608	676 786
DE	47 965		33 036	15 283	55 490	41 652	57 386	10 061	28 347	50 530	3 623	1 938	2 998	29 110	9 997	387 418	240 235	627 653
US	213 286	69 185		87 724	23 068	19 602	17 806	36 595	36 512	10 717	17 001	122 097	139 566	16 332	6 942	816 433	306 630	1 123 063
JP	86 464	13 692	29 925		5 094	4 385	2 684	13 891	4 418	2 106	10 103	1 130	748	6 044	1 300	181 986	105 845	287 830
FR	21 008	94 733	14 884	5 509		39 369	48 270	3 681	18 540	22 643	2 514	1 700	394	12 469	5 050	290 765	105 973	396 738
IT	19 469	55 385	8 090	4 562	27 419		15 130	3 519	10 878	13 423	289	678	242	11 433	3 118	173 635	89 370	263 004
BE	10 333	48 080	18 075	4 989	25 129	9 566		1 858	12 595	23 385	2 312	1 039	474	3 203	3 988	165 025	92 821	257 846
HK	155 610	4 805	15 576	25 810	2 718	3 541	2 337		4 643	1 113	23 053	559	238	3 711	408	244 121	66 543	310 664
GB	29 945	61 832	26 871	8 831	24 438	15 893	21 219	7 257		20 166	3 181	4 510	803	7 470	5 703	238 118	95 982	334 100
NL	35 077	51 689	22 778	12 438	12 825	8 064	26 898	4 701	13 213		4 253	903	1 260	4 496	4 004	202 598	19 128	221 726
SG	26 820	6 153	15 635	13 876	5 117	1 942	577	5 249	3 840	2 056		646	308	1 836	754	84 810	77 450	162 259
CA	16 731	6 730	156 386	7 423	2 600	2 185	2 547	2 826	3 868	922	2 431		6 889	2 121	949	214 608	28 854	243 462
MX	11 798	6 583	98 075	6 596	1 601	2 205	878	1 240	949	787	1 330	2 825		1 050	434	136 351	51 870	188 221
CH	2 616	38 969	9 335	1 721	10 598	14 283	3 469	1 737	5 397	4 270	416	529	114		1 041	94 495	30 866	125 361
SE	4 007	18 040	3 588	1 077	4 727	3 149	4 214	873	5 203	4 553	93	243	47	1 237		51 049	32 430	83 480
X a PRN	681 127	522 199	490 618	288 631	209 833	174 279	207 808	248 675	154 160	160 738	91 439	141 201	155 128	105 433	47 323			
X al RM	442 921	393 049	234 884	218 499	152 894	158 374	76 260	56 060	98 747	81 037	106 313	16 178	16 351	48 792	51 634			
X Totales	1 124 048	915 248	725 502	507 130	362 726	332 654	284 068	304 734	252 907	241 776	197 752	157 379	171 479	154 225	98 956			
<i>Distribución del comercio por país</i>																		
X a PRN (%)	61	57	68	57	58	52	73	82	61	66	46	90	90	68	48			
M a PRN (%)	59	62	73	63	73	66	64	79	71	91	52	88	72	75	61			
X-M	447 262	287 595	-397 561	219 299	-34 011	69 649	26 222	-5 930	-81 193	20 049	35 493	-86 084	-16 742	28 864	15 477			

Simbología: X= Exportaciones; M= Importaciones; PRN= Principales exportadores; RM= Resto del mundo; %= Porcentaje.

Fuente: Elaboración propia, con base en datos de Naciones Unidas, Comtrade, SITC Rev.3.

CUADRO 2. MATRIZ DE COMERCIO DE BIENES INTERMEDIOS, PRINCIPALES EXPORTADORES, 2009 (MILLONES DE DÓLARES)

M	Exportaciones (vertical)															M a PRN	M al RM	Total M
	CN	DE	US	JP	FR	IT	BE	HK	GB	NL	SG	CA	MX	CH	SE			
CN		22 634	27 218	71 145	4 960	4 534	3 423	127 105	3 431	3 099	17 669	2 483	862	1 985	2 325	292 874	215 686	508 559
DE	16 260		18 603	8 045	33 325	25 032	32 613	2 315	17 671	30 370	2 953	943	649	18 597	6 951	214 329	152 578	366 906
US	56 254	32 027		41 082	11 512	9 531	9 656	8 100	19 835	6 795	11 190	78 470	59 742	7 014	3 368	354 576	131 624	486 199
JP	32 157	6 279	17 628		1 727	1 261	1 479	5 015	2 313	1 511	7 595	926	408	3 032	731	82 059	102 172	184 231
FR	5 112	47 586	8 794	2 708		21 286	26 564	962	9 827	11 272	2 211	1 321	324	7 192	2 417	147 576	63 333	210 909
IT	7 634	28 775	5 111	1 942	14 828		9 185	899	4 617	7 295	204	476	248	9 189	2 150	92 354	56 678	149 033
BE	4 626	20 295	11 562	2 770	12 577	4 211		908	5 514	15 530	1 913	325	476	1 458	2 924	85 090	54 162	139 252
HK	75 065	2 575	9 366	17 643	1 008	1 628	1 662		2 615	678	20 057	421	117	2 166	216	135 218	63 060	198 278
GB	7 930	28 743	20 199	5 634	14 220	7 937	10 147	6 487		10 383	2 436	6 746	670	3 492	3 796	128 789	29 896	158 685
NL	10 276	31 950	10 328	7 544	6 436	3 927	16 526	982	6 330		2 737	882	451	1 781	2 963	103 112	11 745	114 857
SG	10 914	3 724	10 793	9 135	2 029	1 067	395	2 954	2 607	1 429		423	194	812	587	47 064	72 249	119 312
CA	5 074	2 369	85 987	3 050	1 164	1 090	686	533	2 400	563	802		1 772	1 159	430	107 080	17 437	124 517
MX	5 502	3 956	72 340	4 889	902	1 126	594	600	536	481	731	2 228		541	252	94 677	34 452	129 129
CH	786	22 180	6 785	1 365	4 734	7 124	2 008	1 936	1 928	2 270	738	468	362		613	53 298	9 899	63 197
SE	1 184	9 684	1 815	429	3 496	1 640	2 334	169	2 679	2 256	62	142	35	635		26 559	19 619	46 178
X a PRN	238 774	262 777	306 530	177 380	112 918	91 365	117 271	15 8764	82 304	93 931	71 298	96 255	66 311	59 053	29 723			
X al RM	208 568	216 192	138 367	133 945	74 139	85 297	41 406	31 091	46 377	44 102	81 209	9 310	7 783	22 368	26 882			
X Totales	447 343	478 969	444 897	311 325	187 058	176 662	158 677	189 855	128 681	138 033	152 507	105 565	74 093	81 421	56 605			
<i>Distribución del comercio por país</i>																		
X a PRN (%)	53	55	69	57	60	52	74	84	64	68	47	91	89%	73	53			
M a PRN (%)	58	58	73	45	70	62	61	68	81	90	39	86	73	84	58			
X-M	-61 217	112 063	-41 302	127 094	-23 851	27 630	19 425	-8 422	-30 003	23 176	33 195	-18 951	-55 035	18 224	10 427			

Simbología: X= Exportaciones; M= Importaciones; PRN= Principales exportadores; RM= Resto del mundo; %= Porcentaje.

Fuente: Elaboración propia con base en datos de Naciones Unidas, Comtrade, SITC Rev.3.

CUADRO 3. COMERCIO DE ECONOMÍAS AVANZADAS DE LA OCDE Y ECONOMÍAS EMERGENTES (POR DESTINO, 2009)

<i>a) Comercio de economías avanzadas de la OCDE por destino</i>							
Exportaciones de bienes intermedios (%)							
Mundo	OCDE avanzados (seleccionados)*	Europa del Este**	China	México	Rusia	Resto de países emergentes***	Resto del mundo
100	59	6	6	4	1	12	24
Importaciones de bienes intermedios (%)							
Mundo	OCDE avanzados (seleccionados)*	Europa del Este	China	México	Rusia	Resto de países emergentes***	Resto del mundo
100	66	5	9	3	1	9	16
<i>b) Comercio de economías emergentes por destino</i>							
Exportaciones de bienes intermedios (%)							
Mundo	OCDE avanzados (seleccionados)*	Europa del Este	China	México	Rusia	Resto de países emergentes***	Resto del mundo
100	25	1	29	1	0	31	43
Importaciones de bienes intermedios (%)							
Mundo	OCDE avanzados (seleccionados)*	Europa del Este	China	México	Rusia	Resto de países emergentes***	Resto del mundo
100	39	0	21	0	1	31	38

Notas: *ocde avanzados (seleccionados): Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Islandia, Irlanda, Italia, Japón, Luxemburgo, Holanda, Nueva Zelanda, Noruega, España, Suecia, Suiza, Reino Unido, Estados Unidos.

**Europa del Este: Albania, Bosnia-Herzegovina, Bulgaria, Croacia, Rep. Checa, Hungría, Polonia, Rumania, Serbia y Montenegro, Eslovaquia, Eslovenia.

*** Resto de países emergentes: Hong Kong, India, Indonesia, Malasia, Taiwán, Filipinas, Corea del Sur, Singapur, Tailandia.

Fuente: Elaboración propia con base en datos de Naciones Unidas, Comtrade.

SEGMENTACIÓN Y NUEVAS TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Se han desarrollado nuevas teorías del comercio internacional para dar cuenta de los fenómenos de fragmentación. Éstas consideran no sólo el producto final, sino también a las distintas etapas productivas que dan lugar a un comercio internacional de bienes intermedios. Menciono las principales perspectivas de estas nuevas teorías:

- a) Una primera línea de análisis es la teoría tradicional de las ventajas comparativas basada en los costos relativos de producción en condiciones de autarquía. Las teorías de la brecha tecnológica y las diferencias relativas en los precios de los factores han sido aplicadas a segmentos a pesar de que estas teorías fueron desarrolladas para el comercio internacional de bienes completos [Bhagwati *et al.*, 2004; Mankiw y Swagel, 2006].
- b) Una segunda línea teórica analiza la internalización de actividades productivas en la firma y los límites de la empresa. En este enfoque los costos de transacción son los que determinan estos límites. Tiene sus fundamentos en Coase [1937], Williamson [1975], etc. Las empresas fijan sus límites buscando internalizar sus actividades centrales y al mismo tiempo toman decisiones de localización de segmentos teniendo en cuenta sus activos específicos y los costos de producción en distintos países y sitios de producción.
- c) Una tercera línea de estudio es la teoría de la aglomeración. Es una extensión de la teoría del comercio internacional en condiciones de mercados imperfectos, que incorpora las economías de escala externas a la firma [Krugman 1991, 1995; Fujita, Krugman y Venables, 2001]. Las economías de escala de la industria no dependen necesariamente de condiciones iniciales de autarquía y los países o regiones pueden tener economías de aglomeración por casualidad. La predicción de estos modelos es que la desconcentración industrial internacional puede implicar el desarrollo de actividades con retornos crecientes en sólo

unos pocos países emergentes. La consolidación de estos últimos dificultará el establecimiento de nuevos centros industriales en países que carecen de la flexibilidad necesaria para cambiar rápidamente y para adaptarse a nuevas condiciones de industrialización.

- d) Una cuarta línea es la teoría de la fragmentación [Feenstra, 1998; Jones y Kierzkowski, 1990; Arndt y Kierzkowski, 2001; Dearnorff, 2001; Cheng y Kierzkowski, 2001]. Ésta destaca la existencia de fuerzas económicas que empujan hacia la desconcentración industrial en países desarrollados y la importancia de los costos de los “servicios de conexión” entre etapas productivas. La fragmentación resulta beneficiosa cuando el costo de los “servicios de conexión”, que unifican a las distintas localizaciones, es suficientemente bajo. Estos costos, que incluyen los de transporte, telecomunicaciones y de coordinación entre actividades geográficamente separadas, están siendo reducidos por los avances tecnológicos. Esta reducción incentiva la dispersión industrial aunque al mismo tiempo los “servicios de conexión” presentan economías de escala muy importantes, favoreciendo la concentración de la producción. Al igual que en el enfoque de la aglomeración, se llega a la conclusión de que la globalización y las economías de escala determinan situaciones donde ciertos países se benefician significativamente de los procesos de segmentación, mientras otros son excluidos. Las distintas líneas teóricas tienen importantes coincidencias en algunos conceptos y conclusiones, a pesar de diferir en el enfoque causal que establecen.
- e) La línea teórica que sigo en mis trabajos retoma muchos de los conceptos anteriores. Se basa en el reconocimiento que hacen las nuevas teorías del comercio internacional y de la organización industrial sobre la importancia de los retornos crecientes que surgen de las economías de escala estáticas, de aglomeración, de aprendizaje y de las externalidades del conocimiento. No todas las actividades económicas tienen iguales retornos en el margen. Se sustenta no sólo en la importancia fundamental del cambio técnico, sino que considera como tema central la rápida obsolescencia del conocimiento tecnológico y organiza-

tivo y la muy desigual distribución del conocimiento, especialmente el de frontera, entre países. En el apartado siguiente desarrollamos esta idea.

CAUSALES DE LA SEGMENTACIÓN

Tres causales centrales explican la fragmentación y relocalización de la producción previamente integrada de manera vertical: *a)* aumentos de costos de producción y consecuente organización modular en las localizaciones originales de la manufactura; *b)* beneficios que se obtienen con las formas de organización en redes de la producción internacional y reducción de los costos de transacción; *c)* correspondencia entre la organización en redes de las CMN y las actuales estrategias de industrialización en países emergentes.

En la actualidad, los procesos de innovación constituyen una nueva causal de segmentación. Se trata de producciones de bienes nuevos o innovados, partes, componentes o intangibles, que (evidentemente) no formaban parte de una cadena de producción integrada.

Costos de producción, modularización y obsolescencia

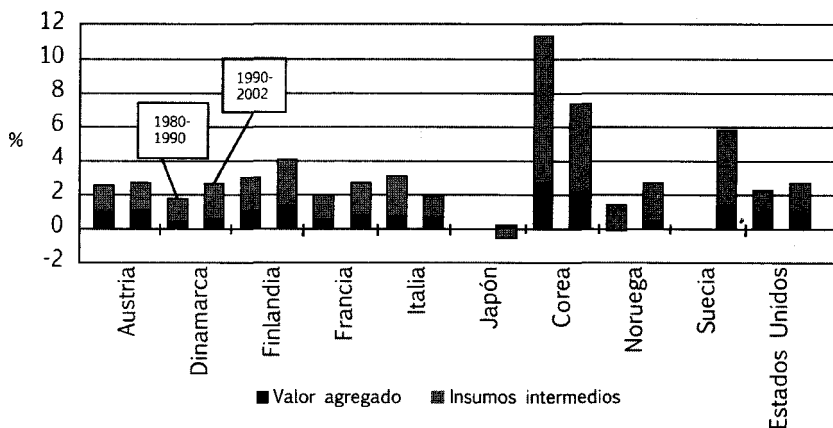
La manufactura es una actividad con retornos crecientes. ¿Cómo explicar entonces su dispersión geográfica? La fragmentación obedece a importantes aumentos de costos en las empresas o en centros de producción nacional (por ejemplo, a nivel de la firma debido a la falta de conocimiento específico, distintos costos fijos de cada segmento, incidencia de la obsolescencia, incrementos de costos salariales, o costos de congestión a nivel de sitios tradicionales de producción). La cadena de producción manufacturera integrada verticalmente está constituida por actividades heterogéneas en cuanto a sus requerimientos de insumos productivos y tecnológicos. Los aumentos de costos y la

obsolescencia pueden darse en algunos tramos productivos y no en otros. La gestión separada de cada etapa aumenta la eficiencia microeconómica total y constituye el primer movimiento hacia una organización interna de tipo modular y su posterior dispersión nacional e internacional [Sturgeon y Florida, 2003; Curry y Leachman, 2003; Leachman y Leachman, 2004]. La industria en países como Estados Unidos y otros países desarrollados, se organiza bajo la forma de módulos de producción. Las empresas líderes en estas redes se concentran en actividades de innovación y diseño y en la creación, influencia y defensa de los mercados de productos finales. En cambio, la actividad manufacturera y muchos servicios empresariales son transferidos hacia empresas proveedoras, muchas de las cuales son grandes empresas transnacionales. Hay un crecimiento continuo de la división del trabajo entre firmas. Para mostrar ese crecimiento, se dispone de datos que provienen de la matriz insumo-producto de los países industrializados más avanzados [OCDE, 2005].

Los productos intermedios contribuyeron entre un medio y dos tercios al crecimiento del valor de la producción en la década de los noventa del siglo xx. Esta contribución se incrementó desde 1980 en la mayoría de esos países (véase gráfica 1). La segmentación de la producción es todavía un proceso centralmente nacional. En el mercado nacional, las firmas se abastecen de productos intermedios, especialmente en los países grandes. A pesar de ello, el abastecimiento importado fue creciendo en la última década (véase gráfica 2).

Una hipótesis que presenté a fines de los años setenta está basada en la rápida obsolescencia de la producción moderna como explicación de la modularización [Minian, 1981]. En las industrias de alta tecnología, los desarrollos tecnológicos modernos conducen a una rápida automatización de la producción manufacturera. Sin embargo, en ciertos tramos de la cadena productiva se minimiza la automatización —allí donde es técnicamente factible— para disminuir la incidencia de los enormes costos que implica la obsolescencia derivada de nuevos ciclos tecnológicos y de innovación.

GRÁFICA 1. CONTRIBUCIÓN DEL VALOR AGREGADO Y DE LOS BIENES INTERMEDIOS AL CRECIMIENTO DEL VALOR DE LA PRODUCCIÓN DE LAS MANUFACTURAS. CONTRIBUCIÓN ANUAL PROMEDIO (%)



Nota: La contribución de los bienes intermedios se ha incrementado desde los años ochenta del siglo xx en Noruega, Finlandia, Estados Unidos, Dinamarca y Francia.

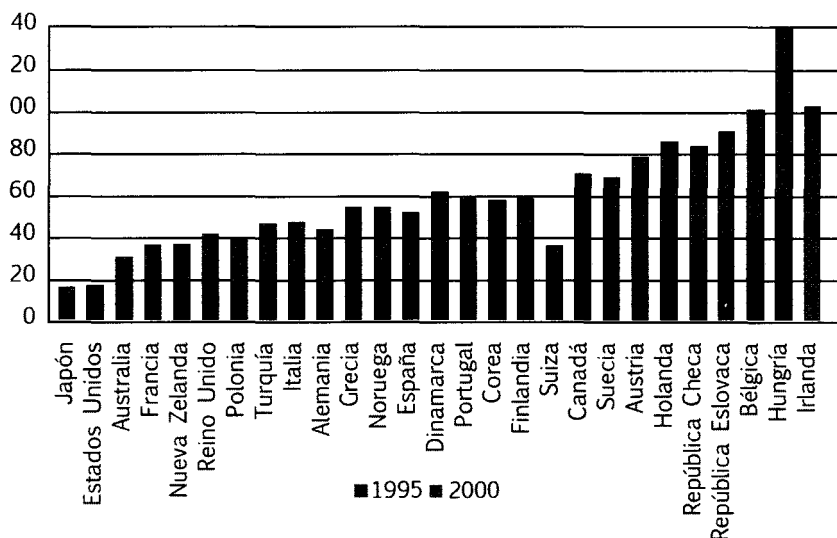
Austria mantiene la misma contribución.

Fuente: D. Pilat y A. Wölfl [2005].

Esta opción de inversión y de selección tecnológica determina la heterogeneidad de la cadena de producción, ya que junto a las etapas productivas automatizadas existen segmentos con mucha menor intensidad tecnológica. La obsolescencia se ha convertido en un factor central de la vida económica. La obsolescencia del conocimiento es particularmente rápida en las actuales condiciones de producción.

Los módulos de producción requieren de una gestión separada y algunos de ellos son candidatos a la relocalización nacional o internacional en razón de las diferencias en costos de producción y en los conocimientos requeridos en cada etapa. Las empresas de países desarrollados reaccionan ante la competencia internacional de los que tienen bajos costos de producción, acelerando los procesos de re-

GRÁFICA 2. PARTICIPACIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE INTERMEDIOS EN LOS INTERMEDIOS NACIONALES (1995 Y 2000)



Nota: Australia: 1995 y 1999; Canadá: 1997 y 2000; Grecia: 1995 y 1999; Hungría: 1998 y 2000; Noruega: 1995 y 2001; Portugal: 1995 y 1999.

Fuente: OCDE [2007], Base de datos de tablas Input-Output. *Staying Competitive in the Global Economy: Moving up the Value Chain*.

localización de segmentos trabajo-intensivos hacia estos últimos. En cambio, los segmentos de producción más sofisticados se distribuyen entre los propios países desarrollados.

Una hipótesis adicional es que a largo plazo el progreso tecnológico y sus implicaciones en productividad conducirían a la automatización completa de toda la cadena de producción, frenando o incluso revertiendo los procesos de relocalización manufacturera. En este caso, el progreso tecnológico se convertiría en una alternativa a la globalización [Froëbel *et al.*, 1980]. Sin embargo, la globalización de la producción hacia países emergentes no sólo no se ha detenido sino que

continúa cada vez con mayor ímpetu, debido a que adquirieron nuevas ventajas. La participación creciente de países emergentes en los mercados globales les permite alcanzar importantes economías de escala, estáticas, de aglomeración de aprendizaje, que unida a las modernas tecnologías trasladadas por las CMN les permite ingresar al comercio de bienes diferenciados y de producciones con rendimientos crecientes.

Hay beneficios adicionales del comercio internacional de productos intermedios en relación a los productos completos. Se produce una división del trabajo mucho más fina; se acrecientan los beneficios de aprovechar las diferencias factoriales, tecnológicas o de economías de escala. Además, los productores obtienen una mayor variedad de especificaciones de bienes intermedios que les permite multiplicar las opciones técnicas y económicas a su disposición. Esto es particularmente importante para los procesos de innovación, pues aumenta la eficacia de los mismos.

Beneficios que se obtienen con las formas de organización en redes de la producción internacional y reducción de los costos de transacción

La organización en redes de producción implica que el bien o servicio final es resultado del aprovechamiento de múltiples ventajas en distintos países, regiones y firmas. Como se sostuvo anteriormente, esto constituye un factor estructural de la economía global.

Estos beneficios adquieren mayor significación con la reducción de los costos de transacción. Algunos de estos costos se han reducido drásticamente (comunicaciones) y otros, como los de transporte, han variado según los periodos.

Las nuevas tecnologías reducen drásticamente los costos de comunicación, transacción, información sobre mercados y, en menor medida, los de transporte (la caída de los costos de transacción se relativiza en determinados periodos donde algunos de estos costos, como

los de transporte, incluso pueden estar aumentando). Esto permite la circulación internacional de muchos intangibles y la comerciabilidad de servicios. Todos estos cambios refuerzan decisivamente a las formas de organización segmentada de la producción. Los diferenciales en costos de producción entre países avanzados y emergentes y la drástica caída en los costos de realizar transacciones comerciales internacionales dan una combinación explosiva que incentiva la relocalización de los segmentos productivos.

Ante este fenómeno, cabe preguntarse si la cercanía geográfica sigue siendo aún un factor decisivo en la localización de segmentos de las redes. Diversos estudios económicos sostienen “la muerte de la distancia”. Las CMN pueden controlar actividades a distancia pese a la dispersión global de sus actividades y de las empresas en las redes en las cuales operan. Tienen una dispersión geográfica y una cercanía organizativa.

Sin embargo, la dispersión encuentra un límite geográfico derivado de los costos de transporte, barreras arancelarias y no arancelarias, diferencias en riesgos financieros, económicos y políticos. Si bien los costos de transporte han disminuido en los últimos años en forma pronunciada, no han caído tan drásticamente como los de procesar información. La relación entre valor y peso del producto reduce el radio de circulación de los bienes físicos. Así, se observa que partes y componentes electrónicos, más livianos que los de la industria automotriz, tienen un radio mayor de circulación. Estos costos y riesgos crean en muchos casos sistemas de división del trabajo regionales antes que globales, como son los casos del sudeste asiático, la cuenca del Mediterráneo, América del Norte y Europa (Occidental y Oriental). Los bienes intermedios deben atravesar repetidamente fronteras nacionales, en muchos casos entre países con cercanía geográfica (véase nuevamente cuadro 4).

Los países de Europa Oriental también muestran la importancia de una localización cercana, ya que pese a tener un nivel salarial superior a los países del sur de Asia, reciben una alta proporción de las inversiones directas de Europa Occidental.

CUADRO 4. COMERCIO DE PRODUCTOS COMPLETOS Y DE BIENES INTERMEDIOS
MANUFACTUREROS CON SU REGIÓN, 2009

País	Exportaciones a su región (%)		Importaciones de su región (%)	
	Producto completo	Intermedios manufactureros	Producto completo	Intermedios manufactureros
México	78	77	73	74
China	86	76	52	65
Hong Kong	28	39*	57	56
Corea del Sur	38*	77	81	68
Singapur	62	69	61	74
Malasia	68	70	53	72
Alemania	65	66	73	74
Estados Unidos	26*	54	65	47
Japón	35*	62	68	58
Francia	89	85	39*	52
Italia	83	76	51	63
Inglaterra	24*	57	57	60
Bélgica	52	63	55	53
Holanda	61	55	57	66
Canadá	36	37	19	27

Nota: Región de América del Norte: Estados Unidos, Canadá, México, Centroamérica y Caricom (Antigua y Barbuda, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Jamaica, Montserrat, San Cristóbal y Nieves, Anguilla, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Surinam, Trinidad y Tobago). Región del Sudeste Asiático: Japón, China, Corea, Hong Kong, Singapur, Malasia, Indonesia, Filipinas, Tailandia. Región de Europa: Albania, Andorra, Austria, Bielorrusia, Bélgica, Luxemburgo, Bosnia-Herzegovina, Bulgaria, Croacia, República Checa, Dinamarca, Estonia, Islas Feroe, Finlandia, Francia, Alemania, Gibraltar, Grecia, Hungría, Islandia, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Malta, Holanda, Noruega, Polonia, Portugal, Rumania, Rusia, Serbia y Montenegro, Eslovaquia, Eslovenia, España, Suecia, Suiza, Macedonia, Ucrania y Reino Unido.

Producto completo resulta de la diferencia entre manufacturas y bienes intermedios manufactureros. Estos últimos comprenden partes y componentes y bienes semiterminados.

El mercado mundial es más importante que el regional.

Fuente: Elaboración propia con base en datos de Naciones Unidas, Comtrade.

Correspondencia entre organización de redes internacionales y estrategias de industrialización de países emergentes

Las estrategias de industrialización de países emergentes se corresponden con las formas de organización de producción en redes de las CMN. En éstas intervienen grandes empresas multinacionales y una multiplicidad de empresas nacionales de muy diferente tamaño y nivel tecnológico. En las mismas, las CMN juegan un rol central en la medida en que coordinan la producción, distribución y reasignación de recursos, de acuerdo con cambios económicos, técnicos, sociales y políticos. La importancia estratégica de las CMN coordinando procesos de producción dispersos geográficamente se ve reforzada por la magnitud del comercio internacional intrafirma y por su participación en distintas formas de inversión, fusiones y adquisiciones. La organización en redes permite un incremento en la eficiencia microeconómica al combinar múltiples ventajas de distintas empresas, países y sitios de producción. Reúne segmentos con distintas capacidades: de conocimiento, de innovación, de manufactura, financieras, organizativas, de diseño y de acceso a mercados. Ello da lugar a profundas reestructuraciones de las firmas que componen la red para adecuarse a nuevas formas de organización.

La relocalización de segmentos productivos en filiales o firmas integradas a la red de fabricación está posibilitada por la movilidad de factores como el conocimiento tecnológico, organizativo y otros intangibles, que se combinan con recursos locales relativamente inmóviles (como trabajo no calificado). La cadena heterogénea se distribuye así internacionalmente, dando lugar a un mayor comercio internacional.

Las firmas de países avanzados aumentan su competitividad mediante la adquisición de partes y componentes manufacturados en países con menores costos de producción. De la misma manera, los recursos intangibles que fluyen a las firmas de los países emergentes son *inputs* indispensables para que su producción coincida con

las características de la competencia internacional. Las estrategias de industrialización no pueden obviar la complementariedad de la producción moderna, ya que la fabricación de bienes resulta de una combinación de insumos tangibles e intangibles provenientes de distintos países. La desintegración productiva implica que el comercio de recursos complementarios forme parte importante del internacional de manufacturas.

Los países emergentes han dirigido sus estrategias industriales conforme a la evolución de la globalización de la producción importando bienes intermedios en una proporción muy superior a la mundial. Esta modalidad constituye la forma actual de inserción en la economía mundial de muchos de estos países. La estrategia de industrialización a través de la segmentación hace depender a la producción nacional cada vez más de insumos importados (véase cuadro 5). Países como China, India, Rusia y de Europa Oriental han desarrollado importantes ventajas de localización aumentando productividad, reduciendo costos unitarios de trabajo, creando eficientes sistemas educativos formadores de capital humano, desarrollando modernas infraestructuras, estableciendo instituciones que incentivan inversiones productivas e implementado políticas industriales activas.

De esta manera han aumentando en forma drástica la oferta internacional de bienes y servicios. Ingresan a las redes internacionales comenzando por los productos más estandarizados y de competencia vía precios, pero llevando estrategias de escalamiento hacia los de mayor nivel tecnológico y de mayor valor agregado, es decir, productos con barreras a la entrada. Muchos países emergentes logran altas tasas de ahorro e inversión y son grandes exportadores de capital hacia países desarrollados. Esto último se deriva de sus amplios saldos comerciales, no son meras bases de exportación de las corporaciones multinacionales.

CUADRO 5. PARTICIPACIÓN DE BIENES INTERMEDIOS EN EL COMERCIO MUNDIAL DE MANUFACTURAS (%)

<i>País</i>	<i>1998</i>		<i>2009</i>	
	<i>X</i>	<i>M</i>	<i>X</i>	<i>M</i>
Mundo		55		56
China	35	73	40	74
Hong Kong	44	52	62	63
Indonesia	58	61	62	64
Malasia	61	76	66	78
México	45	66	43	68
Filipinas	72	83	66	81
Rep. Corea	64	88	55	72
Singapur	52	63	77	73
Tailandia	56	74	60	78
Canadá	57	58	64	51
Francia	51	56	51	51
Alemania	52	55	52	57
Italia	49	60	53	54
Japón	51	51	61	53
España*	50	56	54	54
Reino Unido	49	50	50	46
Estados Unidos	60	45	60	42

* Datos de 2008.

Fuente: Elaboración propia con base en datos de Naciones Unidas, Comtrade.

Innovación y segmentación (bienes intermedios no previamente producidos en integración vertical)

Los procesos de innovación de bienes intermedios son una nueva fuente de segmentación que no tiene su origen en la separación de pro-

ducciones previamente integradas verticalmente. El progreso técnico que se vuelca en la creación de nuevas partes y componentes complejiza aun más la organización de las redes de producción internacional. En muchos casos son producciones de partes, componentes y productos semiterminados estandarizados. La industria electrónica y automotriz presenta numerosos ejemplos de esta forma de segmentación. El cuadro 6 presenta distintas formas de organización en la producción de bienes intermedios; en la segunda parte se incluye el caso de los bienes intermedios resultantes de la innovación.

La segmentación de la producción se organizó inicialmente con la creación de subsidiarias de las CMN en países emergentes para realizar procesos productivos y funciones previamente ejecutados en el país de origen. Las corporaciones subcontrataron etapas productivas en firmas locales, en estrecha coordinación y dependencia con éstas. Esta coordinación implicó asimismo, la transferencia de conocimiento tecnológico, organizativo y de diseño, procesos que continúan en el presente. Sin embargo, desde los años noventa se multiplicaron las firmas proveedoras de bienes intermedios (en muchos casos son ellas mismas CMN) que actúan fundamentalmente a través de relaciones comerciales de mercado. En la medida en que estas últimas corporaciones realizan procesos de innovación y creación de nuevos bienes intermedios, se desarrollan esas formas de producción segmentada no previamente integrada verticalmente.

ALGUNAS CONCLUSIONES SOBRE POLÍTICA INDUSTRIAL

Una de las estrategias que se presenta a los nuevos países emergentes consiste en crear condiciones internas, económicas e institucionales para atraer con mayor fuerza a las redes internacionales de producción. Se trata de participar en la producción segmentada de las CMN. La inserción en estas redes puede darse en tramos de muy distinto nivel tecnológico, lo que trae consigo una participación muy desigual en los

CUADRO 6. FORMAS DE ORGANIZACIÓN: MATRIZ DE ABASTECIMIENTO INTERNO, ADQUISICIÓN NACIONAL O INTERNACIONAL DE BIENES INTERMEDIOS

		<i>Nacional</i>	<i>Internacional</i>
Origen		Previamente integrado verticalmente (bienes y servicios)	
I	Abastecimiento interno	Integración vertical (<i>insourcing</i>)	Integración vertical en la firma internacional (<i>insourcing-offshoring</i>)
	Adquisición (relaciones de mercado)	Adquisición a proveedor nacional (<i>outsourcing</i>)	Adquisición de proveedor internacional Comercio intra o interindustrial (<i>offshoring</i>)
Nuevos bienes intermedios (resultantes de la innovación) (no producido previamente en integración vertical)			
II	Abastecimiento propio	Integración vertical nacional (<i>insourcing</i>)	Integración vertical internacional (<i>insourcing-offshoring</i>)
	Adquisición (relaciones de mercado)	Adquisición a proveedor nacional (<i>outsourcing</i>)	Adquisición a proveedor internacional Comercio intra o interindustrial (<i>offshoring</i>)

Fuente: Elaboración propia.

beneficios generados dentro de la red. Efectivamente, existen segmentos con altas barreras a la entrada, capaces de retener la mayor parte de los retornos, y otros cuya competitividad depende en gran medida de bajos costos salariales. Dentro de una red, el avance de un país hacia los segmentos de mayor nivel tecnológico requiere de políticas industriales activas, enfocadas a la absorción de los conocimientos y tecnologías internacionales, a la formación de capital humano, al desarrollo de modernas infraestructuras y de instituciones financieras, técnicas y jurídicas que favorezcan el crecimiento. Las señales de mercado, cuando éste es esencialmente imperfecto –en particular el de tecnologías– no son suficientes por sí solas para impulsar los cambios requeridos.

Un tema fundamental es la falta de acceso y difusión de las tecnologías más avanzadas en países en desarrollo y emergentes. Una vez que se reconoce que la tecnología es costosa para obtenerse y diseminarse; que las firmas de países industrializados tienen razones estratégicas para retenerla; que se requiere de condiciones locales para la absorción de la tecnología y para el desarrollo del mercado de factores, las políticas industriales adquieren sentido [Stiglitz y Charlton, 2005]. La estrategia para la nueva industrialización reside en concentrar esfuerzos y recursos en unos pocos segmentos innovadores. En esas condiciones, resulta indispensable captar conocimiento internacional. Ello se logra con la adquisición internacional de bienes de capital, de bienes intangibles (tales como software, diseño de productos y métodos de organización de la producción), con inversiones de las CMN y a través de relaciones interpersonales de diversa naturaleza.

Otra estrategia posible reside en generar procesos de industrialización con un grado de autonomía mayor, es decir, con menor dependencia de las CMN, semejante al modelo de un muy reducido número de países del sudeste asiático que implementaron políticas activas de industrialización. Se trata, en este caso, de aprovechar el carácter genérico de las nuevas tecnologías para su aplicación a dis-

tintos sectores productivos de bienes y servicios. Esto exige esfuerzos mucho más considerables que en el caso anterior, pues demanda la creación de conocimiento propio, inversiones de grandes costos fijos, de importantes riesgos financieros y sujetos a rápida obsolescencia. Se requiere importar tecnología, habilidades y recursos intangibles en formas "desempaquetadas", así como aprovechar la amplia oferta internacional de bienes de capital. Esta industrialización reclama contar con amplios mercados.

En ambas estrategias, los aumentos en productividad dependen asimismo de la segmentación y del aprovechamiento de distintas ventajas comparativas, de escala y aglomeración. Ello requiere de una división del trabajo regionalizada entre países. La división de la producción manufacturera entre países cercanos es consecuencia del peso de los costos de transporte; la distancia sigue siendo importante, en especial para los productos de escaso valor en relación con su peso o volumen. Por tanto, resulta más factible la segmentación entre países relativamente cercanos.

Tanto en el caso de la inserción en redes como en el de la industrialización de mayor autonomía, los países de reciente incorporación enfrentan a otras naciones emergentes ya establecidas y que han acumulado conocimiento y procesos de aprendizaje, que cuentan con infraestructuras modernas bien establecidas, con las instituciones necesarias y que se benefician de costos de producción menores dadas sus economías de escala. En este nivel se encuentran unos pocos países del sudeste asiático, que se están consolidando aún más mediante la creación de redes de producción regionales, desplazando de su territorio los segmentos productivos intensivos en trabajo no calificado.

Los países con mayor acumulación de conocimiento, capacidad de aprendizaje e instituciones adecuadas pueden moverse rápidamente hacia actividades nuevas con retornos crecientes. Pese a los procesos de consolidación, esas ventajas no son de ninguna manera permanentes a largo plazo debido al dinamismo y obsolescencia del conocimien-

to. Incluso las producciones de alta tecnología se convierten con el paso del tiempo en *commodities*.

BIBLIOGRAFÍA

- Arndt, Sven W. y Henryk Kierzkowski (eds.) [2001], *Fragmentation: New production patterns in the World Economy*, Estados Unidos, Oxford University Press, 272 págs.
- Banister, Judith [2005], "Manufacturing employment in China", *Monthly Labor Review*, Estados Unidos, Bureau of Labor Statistics, Departamento de Trabajo, julio.
- Barba Navaretti, G. y Anthony J. Venables [2004], *Multinational firms in the world economy*, Estados Unidos, Princeton University Press, 352 págs.
- Baumol, William J. [1967], "Macroeconomics of unbalanced growth: The anatomy of urban crisis", *American Economic Review*, Estados Unidos, AEA, 57(3): 415-426, junio.
- Bhagwati, Jaqdish [2004], *In defense of globalization*, Estados Unidos, Oxford University Press: 3-27.
- Bhagwati, Jaqdish, Arvind Panagariya y T.N. Srinivasan [2004], "The muddles over outsourcing", *Journal of Economic Perspectives*, Estados Unidos, AEA, 18(4): 93-114, otoño.
- Boulhol, H. y Alain de Serres [2008], "Have developed countries escaped the curse of distance?", Economics Department Working Papers núm. 610, París, OCDE.
- Cheng, Leonard K. y Henryk Kierzkowski (eds.) [2001], *Global production and trade in East Asia*, Estados Unidos, Kluwer Academic Publishers, 360 págs.
- Clemens, M. y Jeffrey Williamson [2002], "Why did the tariff-growth correlation reverse after 1950?", Working Paper núm. 9181, Estados Unidos, National Bureau of Economic Research, septiembre.

- Coase, R.H. [1937], "The nature of the firm", *Economica*, Reino Unido, Blackwell, 4(16): 386-405, noviembre.
- Curry, J. y Robert C. Leachman [2003], "The organizational and geographic configuration of the personal computer value chain", Martin Keeney y Richard Florida (eds.), *Locating global advantage*, Stanford Business Books.
- Deardorff, A. V. [2001], "Fragmentation in simple trade models", *North American Journal of Economics and Finance*, Estados Unidos, Elsevier, 12(2): 121-137, julio.
- [2005], "Gains from trade and fragmentation", Discussion Paper núm. 543, Estados Unidos, The University of Michigan, 21 de julio.
- Dicken, Peter [2003]. "East Asia and Europe: Recent trends in Foreign Direct Investment", Working Papers núm. 4, Reino Unido, Manchester, GPN, febrero.
- Feenstra, Robert y Gordon Hanson [1996], "Globalization, outsourcing and wage inequality", *American Economic Review*, AEA, 86(2): 240-245, mayo.
- [1998], "Integration of trade and disintegration of production in the global economy", *Journal of Economic Perspectives*, Estados Unidos, AEA, 12(4):31-50, otoño.
- [1999], "The impact of outsourcing and high-technology capital on wages: estimates for the United States, 1979-1990", *Quarterly Journal of Economics*, Estados Unidos, Oxford University Press, 114(3): 907-940.
- [2003], "Global production sharing and rising inequality: A survey of trade and wages", E. Kwan Choi y James Harrigan (eds.), *Handbook of international trade*, Estados Unidos, Blackwell: 146-185.
- [2008], "Offshoring in the global economy", *The Ohlin Lectures*, Suecia, The Stockholm School of Economics, Department of Economics, septiembre.
- FMI [2007], "Globalization of labour world", *World Economic Outlook*, Washington, D. C., FMI: 161-192, abril.

- FMI [2008], "Financial Stress, Downturns and Recoveries", *World Economic Outlook*, Washington, D. C., FMI, octubre.
- Freund, C. [2009], "The trade response to global downturns: Historical evidence", *Policy Research Working Paper*, Washington, D. C., Banco Mundial.
- Froëbel, F., Jurgen Heinrichs y Otto Kreye [1980], *The new international division of labour: Structural unemployment in industrialized countries and industrialization in developing countries*, Londres, Cambridge University Press.
- Fujita, Masahisa, Paul Krugman y Anthony J. Venables (eds.) [2001], *The spatial economy: Cities, regions, and international trade*, Boston, The MIT Press.
- Gaulier, Guillaume *et al.* [2006], "China's emergence and the reorganization of trade flows in Asia", CEPII Working Papers 2006-05, Francia, CEPII, marzo.
- Gereff, G. y Miguel Korzeniewicz (eds.) [1994], *Commodity chains and global capitalism*, Estados Unidos, Greenwood.
- Golub, S. y Brian Tomasik [2008], "Measures of international transport cost for OECD countries", Economics Department Working Papers núm. 609, París, OCDE, mayo.
- Gomory, Ralph y William J. Baumol [2004], "Globalization: prospects, promise, and problems", *Journal of Policy Modeling*, Estados Unidos, Elsevier, 26(4): 425-438.
- Grossman, G. [2002], "Outsourcing in a global economy", NBER Working Paper 8728, Estados Unidos, National Bureau of Economic Research, junio.
- Irwin, D. [2002], "Long-run trends in world trade and income", *World Trade Review*, Estados Unidos, Cambridge, Cambridge University Press, 1(01): 89-100.
- Jones, Ronald W. y Henryk Kierzkowski [1990], "The role of services in production and international trade: A theoretical framework", Ronald W. Jones y Anne O. Krueger (eds.), *The political economy*

of international trade: Essays in honor of Robert E. Baldwin, Estados Unidos, Cambridge, MA., Blackwell: 31-48.

- [2004], “International trade and agglomeration: An alternative framework”, IHEID Working Paper núm. 10, Suiza, Ginebra, The Graduate Institute of International Studies.
- Jones, Ronald y Henryk Kierzkowski [2000], “Horizontal aspects of vertical fragmentation”, Policy Discussion Paper núm. 0027, Centre for International Economic Studies, Australia, Adelaide University.
- Krugman, P. [1979], “A model of innovation, technology transfer and the world distribution income”, *Journey of Political Economy*, Estados Unidos, Chicago, University of Chicago Press, 87(2): 253-266, abril.
- [1991], “Increasing returns and economic geography”, *Journal of Political Economy*, Estados Unidos, Chicago, University of Chicago Press, 99(3): 483-499, junio.
- [1995], *Development, geography and economic theory*, Estados Unidos, Cambridge, MIT Press.
- Leachman, Robert C. y Chien H. Leachman [2004], “Globalization and semiconductors: Do real men have fabs, or virtual fabs?”, Martin Keeney y Richard Florida (eds.), *Locating global advantage: Industry dynamics in the international economy*, Estados Unidos, Palo Alto, Calif., Stanford University Press.
- Mankiw, N. G. y Phillip Swagel [2006], “The politics and economics of offshore outsourcing”, NBER Working Paper 12398, Estados Unidos, National Bureau of Economic Research, julio.
- Minian, I. [1981], *Progreso técnico e internacionalización del proceso productivo: El caso de la industria maquiladora de tipo electrónica*, México, CIDE.
- Minian, I. y Margarita Luna [2006], “Economía del conocimiento y términos de intercambio: Estados Unidos y economías emergentes”, Monica Gambrill (ed.), *Diez años del TLCAN en México*, México, CISAN-UNAM.

- Pilat, D. y A. Wölfl [2005], "Measuring the interaction between manufacturing and services", OECD Science, Technology and Industry Working Papers 2005/5, OECD, París, mayo.
- Stiglitz, Joseph E. y Andrew Charlton [2005], *Fair trade for all - How trade can promote development*, Estados Unidos, Oxford University Press.
- Sturgeon, T. y Richard Florida [2003], "Globalization, deverticalization, and employment in the motor vehicle industry", M. Keeney y R. Florida (eds.), *Locating global advantage: Industry dynamics in the international economy*, Estados Unidos, Palo Alto, Calif., Stanford University Press.
- Van Welsum, D. y Graham Vickery [2005], "Potential offshoring of ICT-Intensive using occupations", OECD Economy Papers núm. 91, París, OCDE.
- [2005], "The share of employment potentially affected by offshoring-An empirical investigation", OECD Economy Papers núm. 107, París, OCDE.
- [2006], "Potential impacts of international sourcing on different occupations", OECD Economy Papers núm. 122, París, OCDE.
- Williamson, Oliver E. [1975], "A dynamic theory of interfirm behavior", William Evan (ed.), *Interorganizational relations*, Londres, Oxford University Press.
- Yi, Kei-Yi [2009], "The collapse of global trade: the role of vertical specialisation", Richard Baldwin y Simon J. Evenett (eds.), *The collapse of global trade, murky protectionism, and the crisis: Recommendations for the G20*, Suiza, Ginebra, Centre for Economic Policy Research: 45-48.

¿CUÁLES PAÍSES SE CONVIERTEN EN PLATAFORMAS DE ENSAMBLE FINAL?

*Ari van Assche**

Durante las últimas dos décadas, China ha emergido rápidamente como una potencia exportadora, provocando temor tanto en los países desarrollados como en aquellos en desarrollo respecto a su creciente competitividad internacional. Es preocupante su alta proporción en las exportaciones mundiales. Durante los últimos veinte años, las exportaciones de China han aumentado a una tasa anualizada de 19%, más de dos veces la tasa de crecimiento de las exportaciones mundiales. Como resultado, su participación en las exportaciones mundiales en 2009 sobrepasó la de Alemania, para volverse el mayor exportador del mundo. Otra inquietud es el cambio en la composición de las exportaciones de China. Mientras que hace quince años era principalmente un exportador de bienes de baja tecnología, como ropa, juguetes y calzado, a fines de la primera década del siglo XXI se ha convertido en el mayor exportador del mundo de productos electrónicos. Esto ha llevado a la preocupación de que China está subiendo rápidamente la escalera tecnológica y siendo competitiva en áreas intensivas en tec-

* Profesor asociado, HEC Montréal, Departamento de Negocios Internacionales. El autor agradece a the Social Science Research Council of Canada el apoyo económico. Correo electrónico: <ari.van-assche@hec.ca>.

nología, donde las economías avanzadas deberían tener una ventaja comparativa.

En el mundo, la percepción de esta elevación en la competitividad de China ha contribuido a aumentar las tensiones políticas con ese país. En 2010, la administración estadounidense ejerció cada vez más presión para que China permitiera una apreciación más rápida del yuan renminbi y rescindiera su estrategia de crecimiento orientado por las exportaciones [Chan, 2010]. En la Unión Europea (UE) se han suscitado tensiones similares, siendo China el blanco principal de medidas comerciales adversas. En 2009, más de la mitad de los casos antidumping y contra subsidios promovidos por la UE se referían a China [China Daily, 2010]. A principios de 2010, India impuso una prohibición temporal a las importaciones de juguetes hechos en China, con lo cual se elevaron las tensiones entre las dos mayores economías emergentes del mundo [Singh, 2010].

Un par de trabajos recientes han cuestionado si la competitividad internacional de China está realmente creciendo tan rápido como sugieren las cifras de exportaciones. Los datos de exportaciones captan el valor bruto de los productos que exporta un país y no el valor agregado que se crea en un país exportador. Para países como China, que *se especializan en actividades de ensamble final*, una gran parte del valor de sus exportaciones refleja, por tanto, el valor de los componentes importados incorporados en las exportaciones, y no el valor producido ahí. En efecto, Upward, Wang y Zheng [2010] y Koopman, Wang y Wei [2008] estiman que sólo alrededor de entre 30 y 50% del valor de las exportaciones de China se genera allí. Más aún, Amity y Freund [2008], Van Assche y Gangnes [2010], y Ma y Van Assche [2010a] muestran que la creciente complejidad de las exportaciones de China no refleja una sofisticación progresiva de las actividades de producción que tienen lugar en el país, sino más bien una en el nivel de tecnología de los insumos importados incorporados en las exportaciones.

Estudios recientes plantean la cuestión de si hay otros países que operan como *plataformas de ensamble final* para los cuales las expor-

taciones son una medida poco confiable de su competitividad internacional. En este trabajo nos encaminamos a identificar esos países y a investigar cuáles son los factores que los llevan a especializarse en actividades de ensamblado final. El trabajo consta de varias secciones. En una, se cita el ejemplo de China para demostrar que las exportaciones pueden ser una medida poco confiable de la competitividad internacional si un país está especializado en actividades de ensamblado final. Las otras secciones examinan cuáles otros países pueden identificarse como plataformas de ensamble final, y analiza los determinantes clave de la situación de plataforma de ensamble final. En la última, se presentan las conclusiones.

EL MILAGRO DE LA COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL DE CHINA

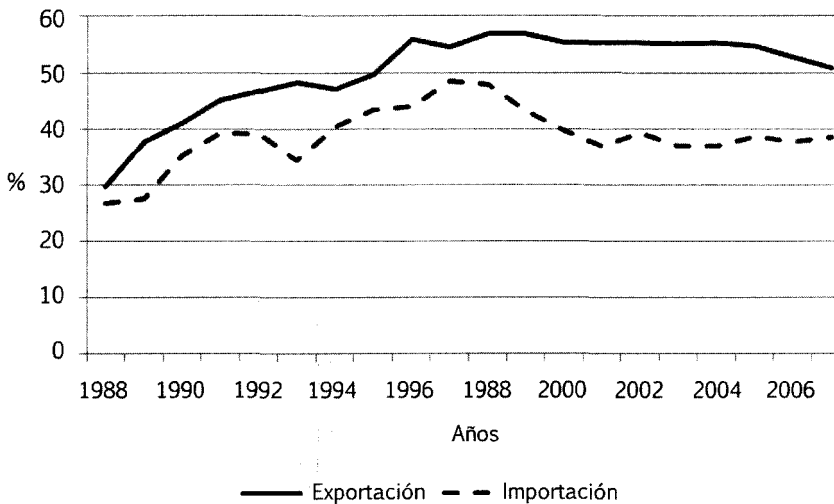
La rápida emergencia de China como una potencia exportadora ha atraído mucha atención tanto en los círculos académicos como en los políticos. En los veinte años pasados las exportaciones de China han aumentado a una tasa anualizada de 19%, más de dos veces la tasa de crecimiento de las exportaciones mundiales. Como resultado, la participación de China en las exportaciones mundiales ha sobrepasado las de Alemania y Estados Unidos para convertirse en el mayor exportador del mundo.

Relativamente menos conocido, sin embargo, es que un factor clave del crecimiento de las exportaciones de China ha sido el éxito de su régimen comercial de productos procesados [Branstetter y Lardy, 2006; Amity y Freund, 2008; Ma, Van Assche y Hong, 2009]. Con este régimen, el gobierno chino concede a las empresas exenciones de impuestos sobre materias primas importadas y otros insumos, en la medida en que se utilicen exclusivamente con propósitos de exportación. Muchas empresas han obtenido ventajas con este régimen para integrar a China en sus redes globales de producción, subcontratando en

ese país actividades de ensamblado final, intensivas en mano de obra. En un trabajo reciente, Ma y Van Assche [2010a] usan datos de las estadísticas aduaneras de China para mostrar la gran y creciente importancia de este régimen comercial de productos procesados. Como se expone en la gráfica 1, la proporción de las exportaciones de bienes procesados (es decir, exportaciones realizadas de acuerdo con el régimen de productos procesados) en las exportaciones totales de China se ha elevado de 30% en 1988 a 51% en 2007, en tanto que la proporción de las importaciones de productos procesados en las importaciones totales se ha incrementado de 27 a 28% en el mismo periodo.

La exportación de productos procesados se distingue de la de productos no procesados de dos formas importantes que vemos.

GRÁFICA 1. PROPORCIÓN DEL COMERCIO DE PRODUCTOS PROCESADOS EN EL COMERCIO TOTAL DE CHINA, 1988-2007



Fuente: A. Ma y A. van Assche [2010a], "China's role in global production networks", mimeo.

Primero, las exportaciones de productos procesados dependen más de los insumos importados que las otras exportaciones. Koopman, Wang y Wei [2008] combinaron los datos del comercio en las estadísticas aduaneras de China con el cuadro insumo-producto de ese país para calcular la proporción de componentes internos de las exportaciones chinas de productos procesados y de no procesados. Como se muestra en la gráfica 2, encontraron que en 2006 la proporción de contenidos producidos internamente en las exportaciones de productos procesados era apenas de 18.1%, lo que implicaba que el valor de los insumos importados daba cuenta de 81.9% del valor de dichas exportaciones. A la inversa, la proporción del contenido producido internamente en las exportaciones de productos no procesados ascendía a un mucho más alto 88.7%, lo que significa que los insumos importados sólo representaban 11.3% del valor de exportación.

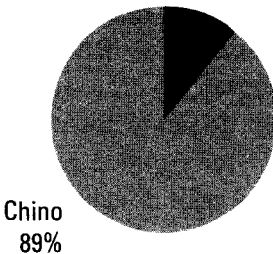
En segundo lugar, las exportaciones de productos procesados se concentran en categorías de tecnología más alta que las de productos no procesados. Para demostrarlo, Ma y Van Assche [2010a] emplearon la clasificación de tecnología [Hatzichronoglou, 1997] de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) para desagregar las exportaciones chinas en cuatro categorías: de alta tecnología, de tecnología media-alta, de tecnología media-baja y de baja tecnología. En la gráfica 3, se describe la proporción de las exportaciones chinas de productos procesados en el total de las exportaciones para cada categoría tecnológica. Reveladoramente, las de productos procesados son más importantes en las categorías de tecnología más alta que en las de tecnología más baja. En 2007, las exportaciones de productos procesados dieron cuenta de 84.9% de alta tecnología; de 45.6% de las exportaciones de tecnología media-alta; de 26.6% de las exportaciones de tecnología media-baja, y de 29.8% de las exportaciones de baja tecnología.

Estas dos diferencias entre el comercio de productos procesados y el de productos no procesados sugiere que el régimen de comercio exterior de China es efectivamente un sistema dual. En las industrias de

GRÁFICA 2. PROPORCIÓN DE CONTENIDOS INTERNOS Y EXTRANJEROS EN LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS PROCESADOS Y NO PROCESADOS DE CHINA

Productos no procesados

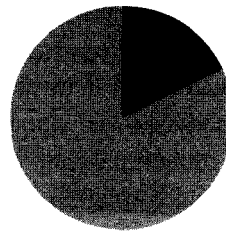
Extranjero
11%



Chino
89%

Productos procesados

Chino
18%



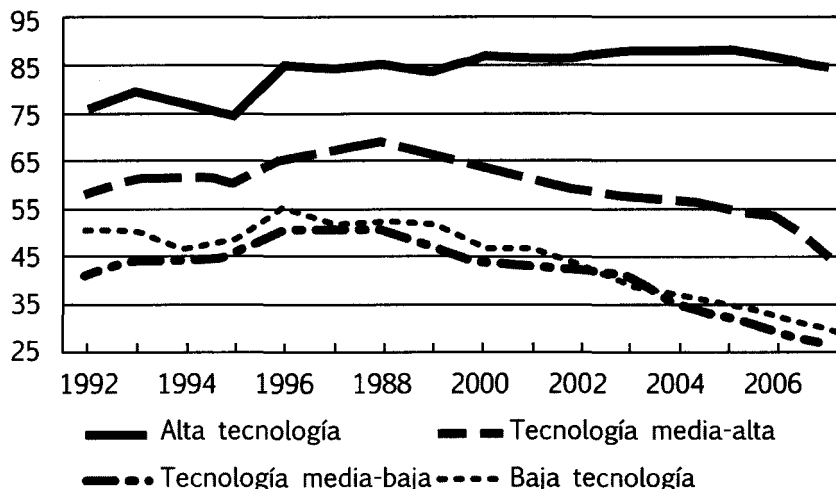
Extranjero
82%

Fuente: R. Koopman, Z. Wang y S. J. Wei [2008], "How much of Chinese exports is really made in China? Assessing domestic value-added when processing trade is pervasive", documento de trabajo 14109, NBER.

más baja tecnología China está menos involucrada en redes globales de producción, y la parte más importante del valor de sus exportaciones se produce localmente. A la inversa, en las industrias de más alta tecnología, las empresas multinacionales utilizaron a gran escala el régimen comercial chino de productos procesados para integrar el país en sus redes globales de producción. En esas industrias, China depende en gran medida de insumos importados, y es responsable principalmente de las actividades intensivas en mano de obra de la parte final del proceso de producción, como el ensamble final.

El papel de China como plataforma de ensamble final (y especialmente en los sectores de alta tecnología) hace que las exportaciones

GRÁFICA 3. PROPORCIÓN DE EXPORTACIONES DE PRODUCTOS PROCESADOS EN EL TOTAL DE EXPORTACIONES DE CHINA, POR NIVEL DE TECNOLOGÍA (%)



Fuente: A. Ma y A. van Assche [2010a], "China's role in global production networks", mimeo.

sean una medida poco confiable de la competitividad internacional del país. Para observarlo, hay que considerar el siguiente ejercicio llevado a cabo por Ma y Van Assche [2010a], quienes demostraron que, cuando se observa el total de las exportaciones de China, la evidencia de la creciente competitividad internacional de este país en las industrias de alta tecnología es aparentemente convincente. En el cuadro 1 se desagregan las exportaciones por categoría tecnológica para analizar sus cambiantes patrones de especialización de las exportaciones entre 1992 y 2007.

Para medir la especialización de las exportaciones de un país (y su competitividad internacional) a través de las categorías tecnológicas, los economistas emplean con frecuencia el índice de ventaja compa-

rativa revelada (VCR).¹ Un valor del VCR de exportación que excede la unidad implica que un país tiene una proporción superior al promedio en esa categoría tecnológica, sugiriendo así que tiene una ventaja comparativa revelada. A la inversa, que el VCR sea inferior a la unidad implica que el país tiene una desventaja comparativa revelada.

Entre 1992 y 2007, la especialización en las exportaciones de China ha cambiado significativamente. En 1992, China tenía un patrón de especialización consistente con su estatus de país en desarrollo, con exportaciones de baja tecnología que significaban 53.3% de sus exportaciones; sólo tenía una ventaja comparativa revelada ($VCR > 1$) en las exportaciones de baja tecnología. Entre 1992 y 2007, sin embargo, el crecimiento de las exportaciones chinas ha sido particularmente grande en las categorías tecnológicas más altas. Las exportaciones de alta tecnología crecieron 21.2% al año; las exportaciones en tecnología media-alta 18.3% al año; las de tecnología media-baja 15.9% al año, y las de baja tecnología 8.3%. Como resultado, hacia 2007, el patrón de especialización de las exportaciones de China había avanzado drásticamente, puesto que las exportaciones de tecnología alta y media-alta eran más de la mitad de las exportaciones del país. En consecuencia, China no sólo tenía una VCR en las exportaciones de baja tecnología, sino también la había obtenido en las exportaciones de tecnología media-alta y alta.

Ma y Van Assche [2010a] argumentan que esta trayectoria de avance tecnológico que se percibe en las exportaciones chinas es en buena medida un espejismo estadístico inducido por su régimen comercial dual. Como hemos visto en la gráfica 3, 85% de las exportacio-

¹ El índice de ventajas comparativas reveladas de las exportaciones se calcula como la proporción de dos proporciones, la de las exportaciones de cada subsección exportadora de la economía de un país, respecto del total de exportaciones de esa economía, en relación con la proporción de las exportaciones mundiales de cada sección correspondiente respecto del total de exportaciones mundiales. El índice revela el patrón de especialización de las exportaciones de una economía en relación con los patrones mundiales. Cuanto más grande es el VCR de un sector, más se especializa una economía en las exportaciones de ese sector en relación con los patrones mundiales de especialización.

nes chinas de alta tecnología están en el régimen comercial de productos procesados, lo que implica que dependen de insumos importados en mayor medida que las exportaciones de las categorías tecnológicas más bajas.² Como resultado, la creciente sofisticación de las exportaciones chinas puede no reflejar la de las actividades de producción en el país, sino más bien el nivel tecnológico cada vez más elevado de los insumos importados incorporados en las exportaciones de China. Para mostrarlo, examinan la cambiante composición de las exportaciones de productos no procesados de China. Esto es, excluyen cualquier exportación que haya sido clasificada como comercio de productos procesados.

Como hemos visto en la gráfica 2, las exportaciones de productos no procesados reflejan con más precisión las actividades internas de producción que las exportaciones de productos procesados, con casi 90% del valor de sus exportaciones producido en China. En el cuadro 2, las exportaciones de productos no procesados de China se desagregan de acuerdo con su intensidad tecnológica. Los datos en el cuadro sugieren que el esquema de especialización de China —una vez ajustado con el comercio de productos procesados— concuerda con su desarrollo económico. Tanto en 1992 como en 2007 China tenía una ventaja ($VCR > 1$) en las dos categorías tecnológicas más bajas y una desventaja ($VCR < 1$) en las dos categorías tecnológicas más altas. Estas cifras contradicen la idea que sugiere que la competitividad internacional de China está desplazándose rápidamente de los productos de baja tecnología a los de alta tecnología.³

² Este resultado se refuerza por el hecho de que Koopman, Wang y Wei [2008] también calculan que la proporción de contenidos producidos internamente en las exportaciones de China es especialmente bajo en las industrias de alta tecnología, como computadoras, aparatos electrónicos y equipos de telecomunicación.

³ Este hallazgo empírico ha sido confirmado por Van Assche y Gangnes [2010], quienes han trabajado con datos de la producción de electrónicos compilados por Reed Electronics Research, más que con los datos del comercio internacional, para medir el grado de sofisticación de las actividades productivas chinas.

CUADRO 1. EXPORTACIONES DE CHINA POR NIVEL DE TECNOLOGÍA

	<i>Participación en las exportaciones (%)</i>		<i>Tasa de crecimiento (%)</i>	<i>Índice VCR</i>	
	<i>1992</i>	<i>2007</i>	<i>1992-2007</i>	<i>1992</i>	<i>2007</i>
Alta tecnología	10.4	31.3	21.2	0.6	1.6
Aeronáutica	0.5	0.2	5.8	0.2	0.1
Farmacéutica	1.2	0.7	9.6	0.8	0.2
Equipo de oficina y computación	1.3	12.1	29.8	0.3	3.7
Equipo de radio, televisión y comunicaciones	4.7	14.9	21.6	0.8	1.8
Instrumentos médicos y ópticos de precisión	2.7	3.4	14.7	0.9	1.0
Tecnología media-alta	10.2	21.0	18.3	0.4	0.8
Maquinaria eléctrica	3.5	5.9	16.8	1.0	1.5
Vehículos de motor	0.7	2.7	22.5	0.1	0.3
Químicos	1.3	1.3	13.3	0.5	0.5
Otros equipos de transporte	0.7	0.8	14.2	1.6	2.0
Maquinaria y equipo	3.9	10.3	20.1	0.4	1.1
Tecnología media-baja	10.2	15.1	15.9	0.8	1.1
Construcción y reparación de barcos	0.6	1.0	17.2	1.6	3.1
Productos de caucho y plástico	2.0	2.5	14.7	0.9	1.1
Productos de petróleo	0.4	0.3	12.1	0.3	0.6
Productos de minerales no metálicos	1.9	1.7	12.1	1.4	1.5
Productos de metal	5.3	9.6	17.4	0.7	1.0
Baja tecnología	53.3	26.5	8.3	2.5	1.7
Manufacturas	7.3	5.6	11.2	2.3	2.1
Papel y productos derivados	1.8	1.4	11.8	0.5	0.6
Imprenta y edición	0.2	0.3	14.8	0.3	0.8
Alimentos, bebidas y tabaco	6.4	1.9	4.9	1.1	0.4
Textiles, ropa y cuero	37.5	17.2	7.7	4.5	3.2
Otros	16.0	6.1	6.5	0.7	0.2
<i>Total</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>13.1</i>	<i>1.0</i>	<i>1.0</i>

Fuente: A. Ma y A. van Assche [2010a], "China's role in global production networks", mimeo.

En suma, una vez que se ha tomado en cuenta que China actúa como plataforma de ensamble final para las redes globales de producción de industrias de alta tecnología, hay escasa evidencia de que el país esté logrando una competitividad internacional especialmente fuerte en sectores intensivos en tecnología.⁴ Más bien, la competitividad internacional de China ha sido consistente con su ventaja comparativa en las actividades productivas intensivas en mano de obra [Lin y Wang, 2008].

IDENTIFICACIÓN DE PLATAFORMAS DE ENSAMBLE FINAL

En la sección anterior se ha empleado el ejemplo de China para demostrar que las exportaciones son una medida particularmente poco confiable de la competitividad internacional de un país cuando se trata de plataformas de ensamble final. Identificar tales plataformas no es tarea sencilla. Idealmente, se requeriría información que determine en qué país se localiza cada eslabón de la cadena global del valor, la cual, sin embargo, no está generalmente disponible. Las empresas habitualmente no quieren aportar datos sobre la cadena global de proveedores para sus productos y con frecuencia no saben siquiera el amplio rango de actividades de la cadena del valor que llevan a cabo en las etapas iniciales del proceso sus proveedores o, en las últimas etapas del proceso, sus clientes. Más aún, las instituciones nacionales de estadística no siguen la pista del valor agregado interno de los bienes que comercian sus países, tampoco el uso de esos bienes comerciados, esto es, si se utilizan para la venta a los consumidores finales o si se emplean para un procesamiento ulterior en alguna industria específica, y qué proporción de los productos de esa industria se exportan.

⁴ Los resultados del análisis no implican que las actividades productivas de China no estén avanzando. Más bien, sugieren que esas actividades avanzan de acuerdo con su desarrollo económico.

CUADRO 2. EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO PROCESADOS DE CHINA,
POR NIVEL DE TECNOLOGÍA

	Participación en las exportaciones (%)		Tasa de crecimiento (%)	Índice VCR	
	1992	2007	1992-2007	1997	2007
Alta tecnología	3.9	8.2	22.5	0.23	0.42
Aeronáutica	0.7	0.0	-2.8	0.30	0.02
Farmacéutica	1.8	1.3	14.6	1.28	0.42
Equipo de oficina y computación	0.1	0.4	31.6	0.01	0.14
Equipo de radio, televisión y comunicaciones	0.6	5.0	33.8	0.11	0.60
Instrumentos médicos y ópticos de precisión	0.7	1.4	22.2	0.23	0.41
Tecnología media-alta	8.0	21.4	24.4	0.31	0.84
Maquinaria eléctrica	2.3	5.3	23.3	0.62	1.34
Vehículos de motor	0.4	3.3	33.2	0.04	0.35
Químicos	1.1	1.3	18.2	0.45	0.52
Otros equipos de transporte	0.5	1.3	24.2	1.11	3.13
Maquinaria y equipo	3.7	10.2	24.6	0.39	1.10
Tecnología media-baja	12.0	23.1	21.9	0.91	1.69
Construcción y reparación de barcos	0.1	0.2	20.5	0.37	0.65
Productos de caucho y plástico	0.6	1.9	25.3	0.28	0.85
Productos de petróleo	2.0	0.7	9.3	1.41	1.15
Productos de minerales no metálicos	3.1	3.1	16.9	2.22	2.75
Productos de metal	6.1	17.2	24.8	0.78	1.84
Baja tecnología	48.5	38.2	15.3	2.24	2.51
Manufacturas	2.8	5.7	22.3	0.88	2.08
Papel y productos de papel	2.7	2.2	15.7	0.78	0.94
Imprenta y edición	0.2	0.2	17.1	0.27	0.63
Alimentos, bebidas y tabaco	9.7	3.1	8.9	1.62	0.68
Textiles, ropa y cuero	33.2	27.0	15.5	3.98	5.06
Otros	27.5	9.2	9.3	1.23	0.35
<i>Total</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>84.0</i>	<i>1.00</i>	<i>1.00</i>

Fuente: A. Ma y A. van Assche [2010a], "China's role in global production networks", mimeo.

Una perspectiva alternativa, indirecta, es analizar los patrones de comercio de los países que operan como plataformas de ensamble. Éstos generalmente se distinguen de los de otros países tanto por el lado de la exportación, como por el de la importación [Gangnes y Van Assche, 2010]. En el lado de la exportación, tienden a exportar desproporcionadamente más bienes de consumo final que el resto del mundo; al mismo tiempo, importan en esa misma medida más bienes. En esta sección utilizamos esos patrones de especialización del comercio para identificar las plataformas de ensamble final. Nuestra fuente de información es la Base para el Análisis del Comercio Internacional del Centro de Estudios Prospectivos y de Información Internacional (CEPII).⁵ Para clasificar los bienes manufacturados comerciados como intermedios o finales, seguimos a Lemoine y Ünal-Kesenci [2004] y a Zebregs [2004] al utilizar la clasificación por grandes categorías económicas de la Organización de las Naciones Unidas. Ésta se establece de acuerdo con cinco categorías de uso principal: bienes primarios, bienes manufacturados, partes y componentes, bienes de capital y bienes de consumo. Al igual que en los estudios ya mencionados, tratamos los bienes manufacturados y las partes y componentes como bienes intermedios, y el resto de las categorías como bienes finales. Entonces, se identifica a los países como plataformas de ensamble final si de forma concurrente tienen una VCR en la exportación de bienes manufacturados finales y una ventaja comparativa revelada en la importación de bienes manufacturados intermedios en los años 2004 a 2007.⁶

En el cuadro 3, se enlistan los quince países que el análisis identifica como plataformas de ensamble final. En concordancia con nuestra argumentación en la segunda sección, un primer hallazgo es que China está entre los quince países enlistados, confirmando así su

⁵ Para una descripción de los datos, véase Gaulier y Zignago [2008].

⁶ Los paraísos fiscales fueron eliminados de nuestro análisis, puesto que sus patrones de especialización comercial son imprecisos. Asimismo, restringimos nuestro análisis a los sectores manufactureros (HS 1-27), pues los bienes manufacturados tienen más probabilidades de producirse en el marco de cadenas de valor globales.

especialización en actividades de ensamble final. De forma interesante, los restantes catorce países están distribuidos geográficamente en cuatro distintos continentes: México, Honduras y la República Dominicana en América; Alemania, Turquía, la República Eslovaca, Hungría y Eslovenia en Europa; Camboya, Sri Lanka, Vietnam y Tailandia en Asia, y Madagascar y Túnez en África.

La mayor parte de las plataformas de ensamble final identificadas corresponden con las expectativas. Está bien establecido que México opera como plataforma de ensamble para los fabricantes estadounidenses de electrodomésticos; Honduras y República Dominicana realizan actividades de ensamblado en textiles; Turquía, Túnez y Europa Oriental ensamblan para empresas europeas, y Camboya, China, Tailandia y Vietnam operan como plantas de ensamblado para empresas asiáticas. Hay tres plataformas de ensamble final, sin embargo, que son tal vez más sorprendentes: Alemania, Sri Lanka y Madagascar. Como uno de los países más ricos del mundo, el público no considera generalmente que Alemania se especialice en ensamble final. Evidencia empírica de Sinn [2006], Danninger y Joutz [2007], por otra parte, muestra que Alemania está en efecto girando hacia una economía de bazar de alta calidad (es decir, una plataforma de ensamble final), con sus exportaciones dependiendo cada vez más de componentes importados y un decrecimiento en el valor agregado interno de su sector exportador. Sri Lanka y Madagascar deben analizarse con más detalle en trabajos futuros.

DETERMINANTES DE LAS PLATAFORMAS DE ENSAMBLE FINAL

Una vez identificada una lista de plataformas de ensamble final, esta sección investiga empíricamente los factores clave que le adjudican un estatus de plataforma de ensamble final. Como base teórica para

CUADRO 3. LISTA DE PLATAFORMAS DE ENSAMBLE FINAL (km)

		<i>Distancia ponderada de las importaciones</i>	<i>Distancia ponderada de las exportaciones</i>
<i>Nivel de ingresos</i>		<i>2007</i>	<i>2007</i>
América		5 279	3 539
México	Ingreso alto-medio	6 468	4 035
Honduras	Ingreso bajo-medio	4 913	3 334
República Dominicana	Ingreso alto-medio	4 457	3 248
Europa		2 243	1 334
Alemania	Ingreso alto	2 713	2 955
Turquía	Ingreso alto-medio	2 530	3 553
República Eslovaca	Ingreso alto	2 329	1 936
Hungría	Ingreso alto	2 499	1 858
Eslovenia	Ingreso alto	1 146	1 334
Asia		4 078	9 583
Camboya	Ingreso bajo	2 204	12 485
Sri Lanka	Ingreso bajo-medio	5 015	10 694
Vietnam	Ingreso bajo-medio	3 602	9 437
Tailandia	Ingreso bajo-medio	5 056	7 734
China	Ingreso bajo-medio	4 514	7 565
África		5 178	6 160
Madagascar	Ingreso alto	8 031	10 716
Túnez	Ingreso bajo-medio	2 325	1 603
Total		3 701	5 499

Fuente: Elaboración propia con datos de la Base para el Análisis del Comercio Internacional.

nuestro análisis empírico, partimos de un modelo reciente desarrollado por Ma, Van Assche y Hong [2009] y Ma y Van Assche [2010a].⁷ Para analizar la especialización de un país en actividades de ensamblado final, derivaron un modelo de equilibrio de la industria en tres países: dos países avanzados con grandes mercados para los productos de la industria y con altos salarios, y una plataforma de ensamble final (FAP, por sus siglas en inglés) que no tiene mercado para los productos de la industria y con bajos salarios. En el modelo, las empresas multinacionales de cada una de las dos regiones avanzadas venden bienes en el mercado de la otra región. Cada empresa puede cumplir una función en el otro mercado en una de dos formas: puede producir sus bienes internamente y exportarlos directamente al otro mercado, o bien, como alternativa, puede exportar indirectamente sus bienes al otro mercado al ensamblarlos en la FAP.

El modelo sugiere que el atractivo de la FAP se ve afectado por dos fuerzas clave. Por un lado, los salarios más bajos en la FAP actúan como fuerza centrífuga que atrae las actividades de ensamblado final hacia la FAP. Por el otro, los costos comerciales de las actividades tanto en la primera parte del proceso productivo como en la segunda actúan como fuerza centrípeta que reduce el atractivo de llevar a cabo las actividades de ensamblado final en una FAP. Específicamente, cuanto más cerca esté una FAP de los proveedores de la primera parte del proceso productivo (acceso a los proveedores) y de los consumidores de la segunda parte del proceso productivo (acceso a los mercados), más atractiva resulta como lugar para las actividades de ensamblado final.

En esta sección, investigaremos empíricamente si la proximidad de un país a las fuentes extranjeras de demanda de mercado (acceso a los mercados) y su vecindad con las fuentes de abastecimiento (acceso a

⁷ Estos modelos se construyen a partir de material publicado sobre inversión extranjera directa en plataformas de exportación, desarrollado por Yeaple [2003], Grossman, Helpman y Szeidl [2006] y Ekholm, Forslid y Markusen [2007].

los proveedores) son los factores que conducen a un país a convertirse en plataforma de ensamble final. Para ello, deseamos hacer la regresión de la siguiente ecuación:

$$p(FAP_i) = \alpha + \beta_1 \ln MA_i + \beta_2 \ln SA_i + \varepsilon_i \quad (1)$$

En esta ecuación, *FAP* es una variable ficticia que toma valor de 1 si el país es una plataforma de ensamble final y de 0 si no lo es; *MA* mide el acceso de un país a los mercados y *SA* describe el acceso de un país a los proveedores.

Las medidas de acceso a los mercados y a los proveedores no están disponibles directamente. Para calcularlas, es necesario tomar en cuenta la distancia adecuadamente ponderada a las capacidades de mercado y los proveedores de todos los socios comerciales de un país. Para ello, empleamos un procedimiento desarrollado por Redding y Venables [2004] que utiliza la información contenida en los datos de comercio bilateral para aportar estimaciones de la condición de mercados y proveedores y los costos del comercio bilateral. Continuaremos explicando los procedimientos para el cálculo del acceso a mercados y proveedores en las subsecciones siguientes. En la subsección “Resultados” discutimos los que generó la regresión de la ecuación 1.

ACCESO A LOS MERCADOS

Para calcular el acceso a los mercados, estimamos una ecuación de gravedad estándar con el logaritmo de las exportaciones bilaterales de manufactura de bienes finales de un país *i* a un país *j*,

$$\ln(FX_{ij})^8$$

⁸ Esta especificación es más general que el modelo gravitacional estándar, en el cual

$$\ln(FX_{ij}) = \alpha + \beta_i cty_i + \gamma_j ptn_j + \delta_1 \ln(dist_{ij}) + \delta_2 (bord_{ij}) + \varepsilon_{ij} \quad (2)$$

En esta ecuación cty_i representa las variables dummy del país exportador; ptn_j las variables dummy del país socio; $dist_{ij}$ refleja la distancia geográfica entre el país exportador i y el país socio j ; $bord_{ij}$ es una variable ficticia que toma valor igual a 1 si tiene una frontera común; y ε_{ij} es un error estocástico.⁹

Las estimaciones del parámetro de las variables dummy del país socio γ_j aporta el cálculo de las capacidades de mercado de los países socios a los cuales el país i exporta sus bienes manufacturados finales. Más aún, los coeficientes de distancia δ_1 y de frontera δ_2 proveen cálculos de los costos del comercio bilateral entre el país j y los países socios. Esas estimaciones pueden entonces utilizarse para calcular el acceso al mercado como una medida apropiada de distancia-peso de las condiciones de mercado de los países socios, empleando la siguiente ecuación:

$$MA_i = \sum_{j \neq i} (\exp(ptn_j))^{\gamma_j} dist_{ij}^{\delta_1} bord_{ij}^{\delta_2} \quad (3)$$

ACCESO A LOS PROVEEDORES

El acceso a los proveedores se calcula de forma similar al acceso al mercado. Para calcular el acceso a los proveedores, primero

las variables dummy de un país y su socio se reemplazan por el ingreso y otras características del país. Hay una serie de observaciones de flujos comerciales bilaterales en cero y, a través de todo lo siguiente, agregamos 1 a todos los flujos comerciales antes de considerar los logaritmos.

⁹ Los datos de flujos de comercio bilateral, distancia y fronteras son de CEPIL.

se estima una ecuación de gravedad estándar con el logaritmo de las importaciones bilaterales de bienes manufacturados intermedios del país j desde el país i , $\ln(IM_{ij})$:

$$\ln(IM_{ij}) = \kappa + \lambda_i ptn_i + \mu_j cty_j + v_1 \ln(dist_{ij}) + v_2 (bord_{ij}) + u_{ij} \quad (4)$$

Las estimaciones del parámetro de las variables dummy del país socio λ_1 aportan el cálculo de las capacidades de proveer bienes de los países socios i , de los cuales el país j importa bienes intermedios. Más aún, los coeficientes de distancia δ_1 y de frontera δ_2 proveen cálculos de los costos del comercio bilateral entre el país j y los países socios. Pueden entonces utilizarse las estimaciones del parámetro de las variables dummy de los socios, distancia y fronteras, para obtener una predicción del valor del acceso a los proveedores:

$$SA_j = \sum_{i \neq j} (\exp(ptn_j))^{\hat{\lambda}_i} dist_{ij}^{v_1} bord_{ij}^{v_2} \quad (5)$$

RESULTADOS

El cuadro 4 muestra nuestros cálculos de la ecuación de ensamble final que se presenta en la ecuación 2 para los años 2004 a 2007. En la primera columna, se expone una regresión de la probabilidad de ser una plataforma de ensamble final con el logaritmo de la predicción de acceso a los proveedores, utilizando una función probit. El coeficiente estimado del acceso a los proveedores es positivo y estadísticamente significativo en 1%, sugiriendo que los países localizados más cerca de

una concentración de proveedores extranjeros tienen mayor posibilidad de convertirse en plataformas de ensamble final. En la segunda columna, se expone una regresión de la probabilidad de ser una plataforma de ensamble final con el logaritmo de la predicción de acceso al mercado. El coeficiente estimado de acceso al mercado extranjero es positivo y estadísticamente significativo en el nivel de 1%. En la tercera columna, adicionamos como variables independientes tanto el logaritmo de la predicción de acceso a los mercados como el logaritmo de la predicción de acceso a los proveedores. El coeficiente estimado de acceso a los proveedores es significativo y positivo, mientras que el coeficiente estimado de acceso a los mercados inesperadamente es significativo y negativo.

Una posible razón para el signo negativo en el acceso a los mercados es que la economía mundial está enfrentando cada vez más una división entre la ubicación de las capacidades de proveedores y la concentración de las de mercado. Con el rápido crecimiento económico de Asia Oriental, las de los proveedores se han ido desplazando gradualmente de Occidente al Oriente. Debido a las tasas de ahorro relativamente altas en Asia Oriental, sin embargo, las capacidades de mercado de esta región se han rezagado. Como resultado, las de proveedores se están concentrando cada vez más en Asia Oriental, mientras que las de mercado permanecen agrupadas en las naciones avanzadas de Occidente. Esto ayuda a explicar los grandes déficit de cuenta corriente de Estados Unidos y algunas otras economías avanzadas occidentales, en combinación con el gran superávit en cuenta corriente de los mercados emergentes asiáticos, como China [Prasad, 2009; Petri, 2010; Fondo Monetario Internacional, 2010; Suominen, 2010]. Si las plataformas de ensamble final se concentran alrededor de los grupos de proveedores, pero venden a los lejanos grupos de mercados, ello explicaría el signo negativo del coeficiente de acceso a los mercados.

Para evaluar mejor si la creciente división entre la ubicación de la capacidad de proveer y la del mercado puede explicar los resultados de la regresión, hicimos la regresión de la ecuación 1 de forma sepa-

rada para cada continente geográfico. Con resultados similares a los mencionados, encontramos que para la submuestra asiática y africana el coeficiente de acceso a los proveedores es positivo, mientras que el coeficiente de acceso a los mercados es negativo. Esto en efecto sugiere que las plataformas de ensamble final en Asia y África están ubicadas principalmente cerca de los proveedores de insumos locales en

CUADRO 4. ACCESO A LOS MERCADOS Y A LOS PROVEEDORES
Y PLATAFORMAS DE ENSAMBLE FINAL.

<i>Variable dependiente: p (plataforma de ensamble final)</i>			
	(1)	(2)*	(3)
Acceso a los proveedores	0.374*** (0.078)		0.904*** (0.209)
Acceso al mercado		0.240*** (0.080)	-0.561*** (0.200)
Variable ficticia anual (<i>year dummy</i>)	Sí	Sí	Sí
Constante	Sí	Sí	Sí
Observaciones	840	840	840
Logaritmo de pseudoprobabilidad	-319.33	-325.11	-315.17
Prueba Wald χ^2	24.02***	9.93**	30.31***

Resultados de la regresión de mínimos cuadrados ordinarios, 2004-2007

Nota: Los errores estándar robustos se muestran entre paréntesis.

* Significativo en 10 por ciento.

** Significativo en 5 por ciento.

*** Significativo en 1 por ciento.

Fuente: Elaboración propia.

Asia, en tanto que venden a los lejanos mercados occidentales. A la inversa, para la submuestra europea y americana, los coeficientes de acceso a los proveedores y de acceso a los mercados son lo contrario. En concordancia con el argumento de la división, esto sugiere que las plataformas de ensamble final occidentales obtienen sus componentes en lugares lejanos, como Asia, mientras exportan sus bienes finales a mercados cercanos en Occidente.

CUADRO 5. ACCESO A LOS MERCADOS Y A LOS PROVEEDORES
Y PLATAFORMAS DE ENSAMBLE FINAL, POR REGIÓN

<i>Variable dependiente: p (plataforma de ensamble final)</i>				
	<i>América</i>	<i>Europa</i>	<i>Asia</i>	<i>África</i>
Acceso a los proveedores	-2.669*** (1.018)	-4.759*** (1.827)	1.120*** (0.338)	1.802*** (0.570)
Acceso al mercado	2.797*** (1.040)	5.273** (1.878)	-1.220*** (0.331)	-0.796** (0.353)
Variable ficticia anual (<i>Year Dummy</i>)	Sí	Sí	Sí	Sí
Constante	Sí	Sí	Sí	Sí
Observaciones	184	156	196	204
Logaritmo de pseudo-probabilidad	-52.28	-68.72	-91.38	-62.06
Prueba Wald X^2	8.65	10.18*	14.40**	10.83*

Resultados de la regresión de mínimos cuadrados ordinarios, 2004-2007.

Nota: Los errores estándar robustos se muestran entre paréntesis.

* Significativo en 10 por ciento.

** Significativo en 5 por ciento.

*** Significativo en 1 por ciento.

Fuente: Elaboración propia.

CONCLUSIÓN

El objetivo de este capítulo ha sido triple. Primero, llevamos a cabo un estudio de la estructura del comercio de China para demostrar que las exportaciones son una medida poco confiable de la competitividad internacional si un país se especializa en actividades de ensamblado final. En la medida en que las exportaciones de China —especialmente las exportaciones de alta tecnología— dependen fuertemente de insumos importados, ello afecta significativamente al alza la competitividad internacional que se percibe que China tiene en los sectores de alta tecnología. Segundo, llevamos a cabo un análisis empírico para identificar qué países en el mundo son plataformas de ensamblado final. Tercero, evaluamos qué fuerzas conducen a los países a convertirse en plataformas de ensamblado final. Encontramos que las plataformas de ensamblado final de Asia Oriental y África están ubicadas en la vecindad de países con grandes capacidades de proveedores, aunque lejos de los grandes mercados. A la inversa, las plataformas de ensamblado final de Europa y América están ubicadas lejos de los países con grandes capacidades de proveedores, aunque más cerca de los grandes mercados.

BIBLIOGRAFÍA

- Amiti, M. y C. Freund [2008], *An anatomy of China's export growth*, documento de trabajo 4628, World Bank Policy Research.
- Branstetter, L. y N. Lardy [2006], *China's embrace of globalization*, documento de trabajo 12373, NBER.
- Chan, S. [2010], "Pressure grows in U.S. over China's currency", *New York Times*, 16 de marzo, <<http://www.nytimes.com/2010/03/17/business/17yuan.html>>.
- China Daily* [2010], "Trade protectionism charges against China growing", *China Daily*, 13 de enero, <<http://english.people.com.cn/90001/90778/90861/6867155.html>>.

- Danninger, S. y F. Joutz [2007], *What explains Germany's rebounding export market share?*, documento de trabajo 07/24, IMF.
- Ekhholm, K., R. Forslid y J. Markusen [2007], "Export-platform foreign direct investment", *Journal of the European Economic Association*, 5(4): 776-795.
- Fondo Monetario Internacional [2010], *World Economic Outlook: Rebalancing Growth*, Washington, D. C., FMI.
- Gangnes, B. y A. Van Assche [2010], "China and the future of Asian technology trade", Linda Yueh (ed.), *The future of Asian trade and growth: economic development with the emergence of China*, Londres, Routledge.
- Gaulier, G. y S. Zignago [2008], *BACI: A world database of international trade analysis at the product level*, documento de trabajo de CEPII.
- Grossman, G., E. Helpman y A. Szeidl [2006], "Optimal integration strategies for the multinational firm", *Journal of International Economics*, núm. 70: 216-238.
- Hatzichronoglou, T. [1997], *Revision of the high-technology sector and product classification*, documentos de trabajo de Ciencia, Tecnología e Industria, núm. 2, OCDE.
- Koopman, R., Z. Wang y S. J. Wei [2008], *How much of chinese exports is really made in China? Assessing domestic value-added when processing trade is pervasive*, documento de trabajo 14109, NBER.
- Lemoine, F. y D. Ünal-Kesenci [2004], "Assembly trade and technology transfer", *World Development*, 32(5):829-850.
- Lin, J. e Y. Wang [2008], *China's integration with the world: development as a process of learning and industrial upgrading*, documento de trabajo 4799, World Bank Policy Research.
- Ma, A. y A. van Assche [2010a], "China's role in global production networks", mimeo.
- [2010b], "The role of trade costs in global production networks. Evidence from China's processing trade regime", mimeo.

- Ma, A., A. van Assche y C. Hong [2009], "Global production networks and China's processing trade", *Journal of Asian Economics*, 20(6): 640-654.
- Petri, P. [2010], "How will rebalancing demand change production in the Asia Pacific?", mimeo.
- Prasad, E. [2009], *Rebalancing growth*, documento de trabajo 15169, NBER.
- Redding, S. y A. Venables [2004], "Economic geography and international inequality", *Journal of International Economics*, 62(1): 53-82.
- Singh, M. [2010], "India launches a toy trade war with China", *Time*, 6 de febrero, <<http://www.time.com/time/world/article/0,8599,1877543,00.html>>.
- Sinn, H. W. [2006], *The pathological export boom and the bazaar effect: How to solve the german puzzle*, documento de trabajo 1708, Ces-ifo.
- Suominen, K. [2010], *Did global imbalances cause the crisis?*, 14 de junio, <<http://voxeu.org>>.
- Upward, R., Z. Wang y Z. Zheng [2010], *Weighing China's export basket: An account of the chinese export boom, 2000-2007*, documento 2010/14 de la serie GEP Research Paper.
- Van Assche, A. y B. Gangnes [2010], "Electronics production upgrading: is China exceptional?", *Applied Economics Letters*, 17(5):477-482.
- Yeaple, S. [2003], "The complex integration strategies of multinationals and cross country dependencies in the structure of foreign direct investment", *Journal of International Economics*, núm. 60: 293-314.
- Zebregs, H. [2004], *Intra-regional trade in emerging Asia*, documento de trabajo PDP04/01, IMF Policy Discussion.

SUBCONTRATACIÓN INTERNACIONAL EN CANADÁ
COMO MEDIDA PARA FOMENTAR LA INTEGRACIÓN
ECONÓMICA EN AMÉRICA DEL NORTE
Comparación con México

Monica Gambrill *

Resulta interesante conocer los aspectos de la política de desarrollo industrial de Canadá relacionados con el fomento de la subcontratación internacional, no sólo porque ese país enfrentó la misma problemática que México —de transitar de la sustitución de importaciones a la apertura comercial, inmersos ambos en procesos de creciente integración económica con Estados Unidos—, sino también porque actualmente está adoptando la misma respuesta que México, basada en el fomento de la subcontratación internacional como vehículo para promover las exportaciones manufactureras. Los notorios paralelismos entre los programas especiales adoptados en ambos países para promover este tipo de producción hacen irresistible la tentación de comparar ambos casos y, también, dadas las diferencias estratégicas entre los dos en cuanto al peso relativo de dicha subcontratación.

En este artículo, se examinarán cinco momentos distintos en el proceso de apertura de Canadá hacia la subcontratación internacional

* Investigadora titular. Coeditora de la revista *Norteamérica* en el Centro de Investigaciones de América del Norte, CISAN.

con empresas estadounidenses, explicando en qué consisten los programas implementados. En cada una de estas coyunturas, se hará una breve referencia a las políticas paralelas adoptadas en México, destacando las principales semejanzas y diferencias, pero sin explayarnos en una comparación puntual, por haberlo hecho anteriormente en otros escritos. La pregunta detrás de esta comparación es, ¿hay una creciente convergencia entre las dos estrategias, canadiense y mexicana, o se caracterizan más por sus diferencias?

El análisis de políticas canadienses inicia a partir de 1965 con el Auto Pact, cuyo programa correspondiente en México que inició ese mismo año fue la Industria Maquiladora de Exportación (IME). Luego en 1989, el Canada-US Free Trade Agreement (CUSFTA) —en la medida en que cambió las reglas anteriores de la subcontratación automotriz—, mismo que se amplió en 1994 para conformar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), incluyendo a México —en tanto que afectó a la IME—. En tercer lugar, se verá la manera en que ambos países se adaptaron a las nuevas reglas de la Organización Mundial del Comercio (OMC) sobre la importación temporal de bienes intermedios provenientes de terceros países. Cuarto, la creación de zonas de libre comercio en ambos países para acceder a este mismo tipo de bienes. Y quinto, la desgravación unilateral de importaciones permanentes provenientes de terceros países, que se implementó en México en 2009 y en Canadá en 2010, en ambos casos orientada a proveer insumos para la subcontratación internacional.

Antes de proceder con el estudio, es importante comprender que estas políticas canadiense y mexicana complementan lo que ha sido la política comercial de Estados Unidos a partir de los años ochenta del siglo pasado, encaminándose así los tres países hacia una progresiva integración económica regional. Esto se debe a que Estados Unidos ha privilegiado la importación de bienes de consumo finales, por encima de la importación de bienes intermedios que podrían utilizarse para producir bienes finales, porque la producción en el extranjero suele realizarse por las mismas empresas estadounidenses, bajo el esque-

ma de la subcontratación internacional de empresas extranjeras que pueden realizar el trabajo a menor costo, de esta manera acrecentando su competitividad, o bajo el esquema de las zonas de libre comercio.

EL AUTO PACT Y LA IME

En 1960, el gobierno canadiense nombró una comisión para analizar las causas de la crisis en que se encontraba su industria automotriz, debido al creciente déficit de la cuenta corriente correspondiente a este sector. El resultado, llamado *Reporte Bladen*, ubicó la causa principal del problema en la pequeña escala de su producción, dado el tamaño insuficiente de su mercado interno y su relativa incapacidad para exportar; sugirió la integración con el mercado estadounidense como solución, aprovechando las mayores economías de escala que esto permitiría para lograr una producción eficiente, tanto de vehículos terminados como de autopartes. El resultado de las negociaciones al respecto con Estados Unidos fue el Automotive Products Trade Agreement, o el Auto Pact, que inició en 1965.

Dicho acuerdo no sólo abrió el mercado canadiense a las importaciones de productos automotores, sino, sobre todo, garantizó que hubiera un mínimo de contenido canadiense en las exportaciones de esta rama industrial; o sea, estableció mínimos obligatorios de valor agregado en Canadá para asegurar que sus automotrices no decaerían en ensambladores de partes importadas. Posteriormente, el gobierno estableció de manera informal el requerimiento adicional de que dicho contenido nacional aumentara año tras año, lo que aseguró el desarrollo progresivo de dicha industria. A cambio de estas dos condiciones, el gobierno canadiense eximió a las empresas automotrices del pago de aranceles sobre la importación de autos y autopartes provenientes del resto del mundo. Esta última condición se comprende a la luz de la naturaleza global de la industria automotriz estadounidense [Holmes, 2004].

Desde el principio, fueron las tres grandes empresas automotrices estadounidenses las que iniciaron la producción de automóviles en Canadá, mediante el establecimiento de sucursales allí para abastecer el mercado nacional. Luego, la subcontratación de estas sucursales por las matrices estadounidenses se estableció sobre la base de una fracción arancelaria estadounidense que se cobraba sobre el contenido canadiense en los productos exportados a Estados Unidos, pero no sobre el contenido estadounidense que se retornaba [Holmes, 2004].

El Auto Pact ofreció un mejor arreglo todavía: el acceso libre al mercado estadounidense de los bienes automotores de las compañías inscritas en este programa a cambio de su derecho de importar libremente bienes provenientes del resto del mundo a Canadá. Las transnacionales estadounidenses querían esto porque ya habían especializado su producción de modelos de automóviles y de autopartes en distintos países del mundo; para racionalizar sus operaciones canadienses, necesitaban importar autos y autopartes de sus sucursales en otros países, tanto para abastecer la producción de aquellos modelos en que se especializaba Canadá, así como también para ampliar la variedad de su oferta en ese país [Holmes, 2004: 9].

En el año 2000, automotrices japonesas y europeas no incluidas en el Auto Pact interpusieron una demanda en la OMC en contra de este programa, argumentando que violaba el principio de la nación más favorecida (NMF); se falló en contra de Canadá, por lo que el programa se canceló un año después. Este fallo no se debió a las reglas canadienses que permitían que cualquier compañía automotriz del resto del mundo podría invertir en Canadá y, eventualmente, convertirse en productor favorecido por el Auto Pact; tampoco a las reglas estadounidenses, pues, si bien se implementó este acuerdo sobre una base estrictamente bilateral, Estados Unidos había conseguido un permiso especial del Acuerdo General de Comercio y Aranceles (GATT, por sus siglas en inglés) para ello. Más bien, el problema comenzó después, con las nuevas condiciones del comercio sectorial establecidas por el CUSFTA y el TLCAN [Holmes, 2004: 10-11].

Antes de pasar al apartado donde se analiza la influencia de estos dos acuerdos de libre comercio sobre el comercio de productos automotores y la subcontratación internacional en general, hay que comparar los puntos clave que distinguieron la IME del Auto Pact.

La principal diferencia, aparte de que la IME no se restringía a un solo sector manufacturero, es que no solo garantizaba contenido nacional mínimo alguno para México, sino que permitía la proveeduría de bienes intermedios provenientes del resto del mundo. Los bienes finales exportados por la IME pagaban aranceles en Estados Unidos sobre el valor agregado en México que, según el criterio de la fracción especial 807 (luego 9802.00.80) del código arancelario estadounidense, incluía todo lo que no provenía de Estados Unidos. Incluso, esta fracción gravaría los bienes intermedios estadounidenses retornados a su país de origen si es que se hubiese transformado en México más allá de su simple ensamblaje.

Todas estas condiciones conspiraban para desincentivar el aumento del contenido nacional y la evolución de los procesos manufactureros realizados en México, más allá del ensamblaje de insumos importados. Por ello, aunque la IME creció enormemente, nunca logró aumentar el porcentaje de los insumos mexicanos dentro del total de los insumos utilizados más allá de 3% [INEGI, varios años]. En este sentido, el contraste con el programa canadiense es notorio porque, si bien las pequeñas empresas canadienses de autopartes tenían que competir ferozmente entre sí para vender sus productos a las grandes ensambladoras de Auto Pact, éstas a su vez estaban obligadas a comprar montos crecientes de contenido nacional, por lo que la industria automotriz canadiense creció y se hizo competitiva.

SUBCONTRATACIÓN INTERNACIONAL BAJO EL CUSFTA Y EL TLCAN

El CUSFTA, que entró en vigor en 1989, coexistió con el Auto Pact, pero el acuerdo de libre comercio creó un marco de reglas diferentes

de las establecidas por el comercio manejado en el sector automotriz. Por ejemplo, en vez del criterio de contenido nacional canadiense, el CUSFTA adoptó el de “contenido regional” canadiense/estadounidense para determinar qué bienes merecían trato preferencial. Bajo este acuerdo, los bienes automotores que cumplieran con el criterio de 50% de contenido regional podrían venderse, sin aranceles, en cualquiera de los dos países [Holmes, 2004: 17].

Como consecuencia, algunas empresas automotrices que se habían ido a Canadá para obtener acceso al mercado protegido, pudieron reubicarse en Estados Unidos y exportar a Canadá —aunque las afiliadas al Auto Pact tenían que quedarse en Canadá para seguir cumpliendo con el porcentaje acordado de contenido nacional canadiense—. Cuando este programa se discontinuó, la reestructuración de la industria automotriz canadiense se aceleró, mandando procesos intensivos en valor agregado a Estados Unidos y dejando ensamblaje y producción de autopartes de menor valor agregado en Canadá [Holmes, 2004: 12].

Otras medidas tomadas por el CUSFTA que sellaron el futuro del Auto Pact fueron las siguientes: por un lado, evitó que este programa se expandiera a nuevas empresas; y por otro, prohibió la práctica de devolver aranceles a aquellas automotrices asiáticas y europeas que cumplieran voluntariamente con los requisitos de contenido nacional del Auto Pact, para hacer méritos con el gobierno canadiense y asegurar su futuro ingreso al programa. De esta manera, empresas no miembros del programa perdieron la esperanza de ingresar y, también, el acceso ya logrado a la libre importación de terceros países, vía devolución de aranceles, que para ese entonces era el principal beneficio del Auto Pact, ya que el CUSFTA les garantizaba acceso al mercado estadounidense. Esta obligación de pagar aranceles canadienses sobre importaciones de terceros países restaba ventaja competitiva a las empresas que se habían quedado fuera del Auto Pact [Holmes, 2004: 18].

El TLCAN, cuando entró en vigor en 1994, complicó aún más la situación de las empresas no afiliadas al Auto Pact, al aumentar el requi-

sito de contenido regional para productos automotrices a 60 o 62.5% [Trade Links/Lazos Comerciales, 2009], porque obligaba a las empresas asiáticas y europeas a comprar o fabricar más en América del Norte si querían vender sus productos sin aranceles en el mercado estadounidense. Esto reducía aún más su competitividad porque podrían incorporar todavía menos contenido proveniente de terceros países en sus exportaciones a Estados Unidos, ya sea vía importaciones de vehículos, o autopartes de sus otras sucursales en el resto del mundo.

Por todas las razones mencionadas, empresas de Japón y Europa interpusieron una demanda ante la OMC (y la ganaron), basada en el argumento de que el Auto Pact los discriminaba, en violación de los principios de NMF y Trato Nacional [Johnson, 2004: 79-86]. Por ello, debió terminarse el primer ejercicio en subcontratación internacional entre Canadá y Estados Unidos. Sin embargo, continuó la producción integrada en la industria automotriz entre Estados Unidos y Canadá —ahora regida por las reglas de libre comercio— precisamente por los avances logrados en la etapa de comercio administrado bajo el Auto Pact.

La inclusión de México dentro de este comercio internacional de vehículos y autopartes no tuvo que esperar al TLCAN; había iniciado con el Auto Pact y continuó expandiéndose con el CUSFTA, aunque creció más rápidamente en la relación bilateral con Estados Unidos que con Canadá debido a la IME [Appel, 2004: 23-40]. Aunque la base legal de la IME también tuvo sus encuentros con la ley, al igual que el Auto Pact, iniciando una serie de ajustes en los programas mexicanos orientados a la subcontratación internacional. La IME estaba sentenciada a desaparecer debido a las nuevas reglas de libre comercio negociadas por el TLCAN, aunque esto no sucedió por una serie de razones que se explicarán a continuación.

El TLCAN programó la eliminación de la IME en México, de conformidad con nuevas reglas del GATT y la OMC, junto con la desaparición del Programa de Importación Temporal para la Exportación (PITEX) que también funcionaba sobre la base de las importaciones temporales de bienes intermedios a cambio de requisitos de desempeño. Sin

embargo, el calendario programado para la paulatina desaparición de estos requisitos de desempeño —la prohibición de vender en el mercado nacional en el caso de la IME y la obligación de exportar por lo menos 30% de la producción en el caso del PITEX— no se completó. El gobierno de México suspendió la aplicación de dicho calendario cuando la OMC decidió que no prohibiría dichos requisitos de desempeño si, a cambio de éstos, sólo se difería el pago de aranceles en vez de eximirlos. En el caso de la IME, se suspendió el calendario de creciente acceso al mercado mexicano en 70% de la producción, por lo que su porcentaje mínimo de exportaciones se congeló en 30%, que es el mismo que para el PITEX [Gambrill, 2002: 96].

De esta manera, los dos programas especiales en México empezaron a funcionar bajo los mismos requisitos y, de hecho, se llegaron a fusionar a finales de 2005 en la nueva IMMEX (Industria Manufacturera Maquiladora y de Servicios de Exportación), programa que mantenía el derecho a realizar importaciones temporales de terceros países libres de aranceles [Gambrill, 2008a: 317]. Este derecho a las importaciones temporales asegura que las empresas en México tengan libre acceso a bienes intermedios de todo el mundo, lo que constituye un aspecto clave para aumentar la competitividad de la subcontratación internacional, porque de ninguna manera les sería igual tener que comprar todos sus insumos localmente o pagar aranceles sobre su importación.

Al igual que el Auto Pact, sólo las empresas inscritas en la IME y el PITEX, ahora IMMEX, tenían y tienen derecho a realizar importaciones temporales de bienes intermedios a cambio de requisitos de exportación. A diferencia del Auto Pact, el contenido de terceros países incorporado en las exportaciones de estos programas está sujeto al pago de aranceles en Estados Unidos. Seguramente las empresas estadounidenses preferirían no tener que pagar nada pero, a pesar del arancel, la subcontratación internacional se traduce en ahorros atractivos porque, como se ha visto anteriormente, los aranceles estadounidenses sobre la importación de los bienes finales son menores que sobre bie-

nes intermedios; y se calcula el arancel correspondiente al contenido proveniente de terceros países sobre la base de la tasa menor, correspondiente a los bienes finales en que se incorpora.

A diferencia de Estados Unidos, la política comercial de Canadá se basó en la protección de su mercado interno de los bienes estadounidenses subcontratados en el extranjero. En el CUSFTA, Canadá excluyó los productos de la subcontratación internacional estadounidense de sus preferencias; y en el TLCAN, aun cuando tuvo que admitir los productos subcontratados en México, Canadá dio trato más favorable a los que cumplían con las reglas de origen con base en el contenido mexicano-canadiense que a aquellos que requerían de contenido estadounidense para calificar como producto regional [Gambrill, 1996: 78-79].

O sea, Canadá favoreció la incipiente subcontratación de sus propias empresas en México e impuso aranceles más altos, periodos de desgravación más largos, y algunas barreras no arancelarias sobre los productos subcontratados por compañías estadounidenses en México. El objetivo de estas medidas fue darse tiempo para promover la producción de sus propios bienes intermedios, junto con procesos de subcontratación internacional en México y, mientras tanto, desincentivar la importación de productos estadounidenses subcontratados en México [Gambrill, 1996: 83].

México no aprovechó el TLCAN para promover, como Canadá, la producción de sus propios bienes intermedios para la subcontratación internacional. A pesar de que el TLCAN desgrava todo el contenido mexicano que se agregue a los bienes de exportación, las empresas maquiladoras en la IME/IMMEX suelen no utilizar insumos mexicanos [Gambrill, 2008b: 42-43]. Al no cumplir con las reglas de origen del TLCAN, debido a su alto contenido de terceros, no se utiliza el TLCAN para realizar sus operaciones de importación y exportación.

Más bien, la IME/IMMEX siguen funcionando como antes, mediante el sistema de importación temporal de insumos a México y exportación de los bienes finales bajo la fracción especial del código arancelario estadounidense que caracterizó a las empresas maquiladoras

entre 1965 y 1994. Esto, en caso de que se destinen al mercado estadounidense pero si su destino final es otro país, pueden importarse temporalmente a Estados Unidos (sin aranceles sobre la parte correspondiente a terceros países) y luego reexportarse desde allí.

De todas maneras, el TLCAN desgrava el contenido mexicano, aun cuando entre a Estados Unidos bajo la fracción arancelaria especial para la subcontratación internacional. Si bien esto elimina la restricción que existía anteriormente sobre el tipo de transformación que podría realizarse con los bienes intermedios estadounidenses, el hecho de que éstos también se han desplazado por bienes intermedios asiáticos, reduce la relevancia que esto hubiera podido tener. Ahora, los bienes intermedios son asiáticos y el reto es aumentar el grado de transformación que se realiza con ellos, incluso transformándolos a tal grado que el producto final cumpla con las reglas de origen del TLCAN para, así, eliminar los aranceles que aún existen sobre el contenido de terceros países en las exportaciones mexicanas.

Por todas estas razones, se puede decir que la IME no preparó la industria maquiladora para aprovechar el libre comercio en la misma medida que lo había hecho el Auto Pact canadiense: nunca obligó a las empresas extranjeras participantes en el programa a incorporar insumos mexicanos en sus exportaciones, sino que, por lo contrario, se basó en un sistema de exportación que lo desincentivó, cobraba aranceles sobre todo el valor agregado localmente; además del impedimento total a la evolución de actividades más sofisticadas de transformación manufacturera que implicó el cobro de aranceles sobre los insumos estadounidenses retornados, en caso de que éstos se hubiesen transformado más allá del simple ensamblaje.

Por haber limitado la maquila internacional de esta manera durante tantas décadas, las empresas mexicanas no se habían preparado para aprovechar las oportunidades potenciales del TLCAN, a saber: la posibilidad de sustituir la importación de bienes intermedios provenientes de terceros países por bienes intermedios nacionales. Por ello, la subcontratación internacional en México continuó utilizando el sis-

tema de importaciones temporales, en vez de las reglas de origen regionales. Y si bien es cierto que la dependencia de bienes intermedios asiáticos no implica restricción alguna sobre el grado de transformación que se puede realizar con ellos, suelen ser insumos que no requieren de procesos manufactureros adicionales, así que la tendencia ha sido seguir como ensamblador de insumos importados. En el último apartado se verá la manera en que el gobierno mexicano aborda esta tarea pendiente.

EXENCIÓN DE ARANCELES EN CANADÁ *VERSUS* IMPORTACIÓN TEMPORAL EN MÉXICO

El propósito de este apartado es describir la evolución de diferentes programas en Canadá que, en su conjunto, proporcionan estímulos equivalentes a los de la IMMEX mexicana para las empresas allí involucradas en la subcontratación internacional. Para ello, primero hay que definir algunos términos; luego, reconstruir la historia del lento desenvolvimiento de los programas canadienses que son relevantes para la subcontratación internacional y, finalmente, comparar brevemente estos programas canadienses con los mexicanos.

Ya se ha visto que los programas que regulan la subcontratación internacional en México se basan en el derecho a realizar importaciones temporales de los bienes intermedios que se necesiten para procesar productos de exportación. Empresas canadienses también pueden aliviar el pago de impuestos sobre importaciones de bienes intermedios destinadas a procesar bienes finales para la reexportación posterior; pero no utilizan el mismo término para referirse a este tipo de importaciones que en México.

Allí, el término “importaciones temporales” se refiere al permiso de internar equipo profesional y bienes comerciales para ferias, demostraciones, espectáculos, servicios postventa, realización de contratos temporales, etc.; y no se puede someter estas importaciones a procesa-

miento alguno durante su estancia en el país. Bienes que cumplen con tales condiciones pueden ingresar sin aranceles, aunque normalmente necesitan dejar un depósito para garantizar su reexportación; y esto no los exime del Goods and Sales Tax (GST) —un impuesto nacional canadiense sobre el consumo que se cobra tanto sobre bienes importados como sobre bienes comprados localmente [Export.gov, 2011].

En cambio, los términos “diferimiento” y “exención” del pago de aranceles sobre bienes importados se utilizan desde 1952 dentro del programa de Customs Bonded Warehouses (CBW) que sirve, ya sea para atrasar dicho pago hasta que los productos salen de las bodegas para ingresar al mercado interno canadiense, o para eximir el pago cuando los productos se reexportan. En este segundo caso, el objetivo de los CBW es facilitar el tránsito de bienes a través de Canadá, agregándoles cierto valor durante su estancia mediante la prestación de “servicios básicos” como, por ejemplo, su disolución, limpieza, preservación, recorte, dosificación, empaquetado, prueba, selección, etiquetado y otras acciones comparables. Sin embargo, la legislación prohíbe tajantemente cualquier proceso de transformación manufacturera de estos bienes [Canadian Legal Information Institute, 2008].¹

Queda claro, entonces, que el CBW se utiliza de una manera muy diferente que los programas mexicanos de subcontratación internacional.

Otro antecedente canadiense que se asemeja al IMMEX sólo en un sentido muy específico es el programa llamado Export Trading House (ETH), en operación desde 1990; su objetivo es permitir a cierto tipo de empresa eximirse, no de los aranceles de importación, sino del pago del GST, y no sobre importaciones, sino sobre compras domésticas. O sea, el propósito del ETH es eximir a las empresas cuyo negocio es la compra de bienes domésticos para su posterior exportación, del GST —siempre y cuando la empresa exporte por lo menos 90% de sus com-

¹ Lo regula la Ley de Aranceles Aduaneros subsección 2(1) del Department of Finance Canada.

pras nacionales y no les agregue nada de valor mediante el procesamiento local [Canadian Legal Information Institute, 2008]—. Entonces, este programa se asemeja a los programas mexicanos sólo en la medida en que ambos exentan las compras locales que se destinan a la exportación del impuesto doméstico de consumo. La diferencia es que en México esto conforma parte auxiliar del programa de la IMMEX, mientras que en Canadá constituye un programa aparte.

La primera instancia de un programa canadiense con el propósito específico de promover la importación de bienes intermedios para la producción manufacturera destinada a la exportación es el Exporters of Processing Services (EOPS), programa que inició el año 1992. Sin embargo, el apoyo que presta es muy limitado porque sólo exime dichas importaciones del pago del GST, no de los aranceles de importación. Lo que es más, dicha exención se permite sólo cuando las importaciones provienen de empresas no residentes, que no puede transferir la propiedad de los bienes a la empresa canadiense registrada en el EOPS; y los bienes importados no pueden consumirse en Canadá sino que tienen que reexportarse en su totalidad dentro de un periodo máximo de cuatro años [Rose, 2010]. El EOPS se limita, entonces, a fomentar la subcontratación de empresas canadienses por empresas extranjeras para que realicen ciertos servicios productivos para la empresa propietaria de los bienes utilizados que mantiene el control del proceso desde el extranjero.

En 1996, el Duty Deferral Program (DDP) da a las empresas participantes la posibilidad de diferir el pago no sólo de aranceles, sino también de penalidades por subvenciones y derechos compensatorios sobre importaciones. No condiciona estos beneficios al requisito de no haber alterado las importaciones mediante algún tipo de procesamiento sino, por lo contrario, permite realizar cualquier tipo de transformación manufacturera con ellas. Cuando estas importaciones se destinan al mercado nacional, se habla de *duty deferral*, concepto que aquí se traduce como “diferimiento del pago de aranceles”, porque no se pagan sino hasta cuando entren al territorio aduanal canadiense; en

cambio, cuando se destinan a la exportación, se habla de *duty relief*, concepto que aquí se traduce como “exención de aranceles” porque nunca resulta necesario desembolsar los aranceles correspondientes [Canada Border Services Agency, 1996a].

El DDP canadiense es aún más flexible que la IMMEX porque no condiciona la libre importación a requisitos específicos de exportación, por lo menos no lo hace por escrito, aunque en la práctica los participantes tienden a exportar 70% de su producción [Virtuosity Consulting, 2009: 87]. Cabe destacar que el programa también es flexible en cuanto a la localización geográfica de las empresas participantes en el mismo, ya que pueden establecerse donde sea. Y cabe señalar que, junto con el DDP, se echó a andar otro programa llamado Duty Drawback Program para devolver los impuestos en caso de haberlos pagado [Canada Border Services Agency, 1996b], pero la exención o el diferimiento siempre resultan preferibles a la devolución.

De esta manera, en 1996, Canadá había creado los programas que, en su conjunto, permiten esencialmente lo mismo que el IMMEX mexicano. Los programas más importantes son el DDP y el EOPS: ambos permiten el uso irrestricto de las importaciones en el proceso de transformación manufacturera de bienes para la exportación; y se complementan entre sí, ya que el primero exime los aranceles de importación, y el segundo, el GST, cuando se combinan los dos programas. Además, existe la posibilidad de que los DDP/EOPS obtengan acceso a las ventajas de los otros programas. Por ejemplo, los CBW que permiten almacenar bienes importados, sin tener que definir de antemano si las importaciones se destinarán al mercado canadiense o a la reexportación; y el ETH que sirve para exentar los insumos nacionales incorporados en las exportaciones del GST.

El hecho de que Canadá no haya puesto en operación la pieza clave dentro de este conjunto de programas, sino hasta 1996, llama mucho la atención porque contrasta marcadamente con México, que empezó a regular la subcontratación internacional más de treinta años antes. Esto se refleja en el número de empresas que operan dentro del DDP

que, hacia 2008, había llegado a 300 [Virtuosity Consulting, 2009: 47], en comparación con las 6 399 empresas IMMEX existentes en México a mediados de ese mismo año [CNIMME, 2008]. O sea, en Canadá, la subcontratación internacional apenas empieza, como complemento de un paulatino proceso anterior de apertura comercial y reconversión industrial; mientras que en México precedió la apertura comercial por tres décadas, por lo que ha dejado su huella en el proceso de reconversión industrial realizado posteriormente.

ZONAS DE LIBRE COMERCIO EN CANADÁ Y MÉXICO

Aun cuando el conjunto de los programas mencionados provee los mecanismos necesarios para fomentar la subcontratación internacional, más recientemente se han puesto en operación zonas de libre comercio donde se realiza, cada vez más, transformación manufacturera. También México ha adoptado este tipo de legislación, en adición al IMMEX, de manera que ambos países cuentan tanto con programas especiales como con zonas libres. A continuación se analizarán estas zonas libres y los fines para los cuales se utilizan en ambos países.

En el año 2001, Canadá creó el Export Distribution Center Program (EDCP), que es la versión canadiense de las zonas de libre comercio, pero se utilizan sólo para empresas comerciales cuyos ingresos provienen por lo menos en 90% de sus actividades de exportación —no para empresas manufactureras—. La ventaja del programa es que permite la libre importación de bienes, sin aranceles ni GST, así como también la compra de bienes nacionales exentos del GST; pero estos bienes tienen que exportarse en su estado original, sin haberse alterado significativamente mediante procesamiento manufacturero.

Las empresas inscritas en el programa pueden proveer cualquier cantidad de valor agregado a los bienes que manejan, mediante la prestación de “servicios básicos”; o sea, los mismos autorizados a los

CBW, además del reensamblaje de bienes desensamblados para su empacamiento, manipulación o transporte o viceversa. Pero si se quiere realizar servicios no básicos, por ejemplo, ensamblaje de partes o procesos ligeros de manufactura, esto no puede exceder 10% del valor agregado total; o, si excede este límite, entonces el total de valor agregado no puede ser mayor a 20% del valor del producto [Canada Border Service Agency, 2001].²

Aun cuando el EDCP resulta más flexible en cuanto a la prestación de servicios no básicos que los CBW y los ETH, los objetivos de todos estos programas se enfocan a cuestiones de logística, relacionadas con el movimiento de mercancía a través del territorio canadiense: almacenamiento cerca del puerto de entrada o salida de los productos, servicios básicos relacionados con su importación o exportación, operaciones limitadas de valor agregado y conexiones de transporte intramodal eficientes.

Por ejemplo, el EDCP en el aeropuerto de Gander, ubicado en Terranova sobre la costa este de Canadá, ofrece un punto intermedio entre Europa y Estados Unidos donde se pueden almacenar bienes indefinidamente, aunque también anuncia que puede procesarse fuera del sitio “sin penalidad”, tal vez en un DDP o EOPS aledaño. También hay uno en el Aeropuerto Internacional de Hamilton, cerca de Toronto, Ontario, que se ubica sobre el corredor Quebec-Chicago, cruzando la frontera internacional entre Windsor y Detroit.

Actualmente se está facilitando aún más este tipo de actividades mediante la creación de lo que se empieza a llamar zonas libres en vez de EDCP, tal vez por su mayor extensión territorial y de diferentes tipos de actividades. En 2010, se inició la construcción de la zona libre Centre Port Canada, que ocupará 20 000 acres al norte del aeropuerto internacional de Winnipeg, Manitoba. La administra una asocia-

² La institución destaca que en 2001 también se reformó la legislación de ETH para unificarla con la del EDCP, permitiendo a las empresas exportadoras de productos nacionales agregar hasta 20% de valor en actividades no básicas.

ción no lucrativa, cuyo cometido es convertir la zona en la mejor red logística de abastecimiento de cadenas globales de proveeduría desde Asia para América del Norte; y cuenta con apoyo financiero del gobierno federal canadiense, por medio de las políticas de la Asia-Pacific Gateway and Corridor Initiative y del proyecto de infraestructura Building Canada, además de una variedad de apoyos de autoridades locales y provinciales.

Winnipeg constituye la penúltima ciudad en el corredor del TLCAN, que parte del puerto de Lázaro Cárdenas, en el Pacífico mexicano, y termina en Churchill, en la costa oeste de la Bahía de Hudson del Ártico canadiense [North America's Corridor Coalition, 2006]. El plan de desarrollo de Centre Port Canada contempla ligar las pistas del aeropuerto internacional de Winnipeg directamente a depósitos camioneros y ferrocarrileros, algunos de los cuales ya existen, y mejorar las interconexiones entre la red de carreteras que conectan este punto central de Canadá hacia el sur y el oeste; o sea, hacia la supercarretera TLCAN, hacia los puertos de Vancouver y Prince Rupert y, por esta vía, hacia el inicio de los corredores del Pacífico y de Canamex que corren hasta Tijuana y Guaymas, respectivamente [Gobierno de Canadá, 2010].

En Winnipeg también se intersectan dos vías de ferrocarril, este-oeste y norte-sur. Hacia el norte, la vía llega hasta Churchill, donde se planea inaugurar una vía marítima a Murmansk, Rusia, además de un puente aéreo que puede ponerse en operación a través del Ártico, conectando el aeropuerto de Winnipeg con el de Krasnoyarsk, en el norte de Rusia —y, de allí, por ejemplo, a Delhi, India—. Por todo ello, se refieren a la zona libre de Centre Port Canada como el “puerto interior” del oeste, en donde se pueden realizar operaciones de subcontratación para empresas ubicadas no sólo en América del Norte y Asia, sino tal vez, también Europa [Gobierno de Canadá, 2010].

Además de esta infraestructura y el importante acortamiento de distancias que implica, hay abundante tierra a costo relativamente barato que permite la creación de un parque industrial conectado di-

rectamente al camino que une la zona libre con la red de carreteras en el perímetro.

En los parques industriales no hay restricción sobre la cantidad de transformación manufacturera que se puede realizar utilizando los insumos importados, de manera que procesos que no pudieran realizar dentro de la zona libre, sólo tendrían que trasladarse al parque industrial, donde podrían ampararse en un DDP o un EOPS para no pagar aranceles ni GST. Entonces, Centre Port Canada reúne en un solo paquete, las ventajas de todos los diferentes programas antes expuestos, facilitando su tramitología y su comprensión en el extranjero.

Por otro lado, México creó su legislación para zonas libres a finales de 2002, bajo la figura de Recintos Fiscales Estratégicos (RFE), que constituyen un tercer sistema que permite que las empresas subcontratadas accedan a los insumos requeridos para la subcontratación internacional, diferente del IME/PROSEC. En estos RFE, se pueden traer productos extranjeros sin considerarlos importados, ni temporal ni en definitivo, ya que legalmente la zona está fuera del territorio aduanal mexicano; y dichos productos pueden almacenarse o transformarse. En caso de la transformación de bienes intermedios provenientes de terceros países, cuando se incorporan en bienes finales y se envían a Estados Unidos, pagan aranceles estadounidenses sobre el valor de terceros países en los bienes finales; y cuando se importan al mercado nacional, pagan los aranceles correspondientes de México [Ley Aduanera, 2002].

Cuando se crearon los RFE en México, representaron la única alternativa de que disponían las empresas que no contaban con programa de importaciones temporales para acceder a importaciones exentas de aranceles o con pago diferido de éstos. Por ello, estas empresas locales podrían utilizar estos recintos ya sea para acercar los productos extranjeros al lugar de sus fábricas (garantizando así su entrega oportuna, además del diferimiento del pago de aranceles, hasta el momento de retirarlos de la zona), o para procesar bienes para la exportación dentro de los confines de estas zonas (sin que los insumos de terceros

países utilizados en el proceso hubieran entrado a territorio aduanal mexicano). Incluso las empresas con programa podrían encontrar que los RFE resultaran más prácticos que la importación temporal, por la ubicación de los recintos o por el menor costo de los cargamentos.

Entonces, tanto en Canadá como en México, existe esta otra alternativa de zonas de libre comercio para realizar operaciones de subcontratación internacional con Estados Unidos.

En Canadá, las zonas se orientan no sólo a cumplir tareas de logística relacionadas con el traslado de bienes a través de su territorio, sino también en combinación con procesos manufactureros de diverso grado de transformación en la producción de dichos bienes, en vez de sólo servicios relacionados con su transportación, por lo que representan una estrategia para agregar más valor a los productos en tránsito. En México extienden el acceso a bienes del extranjero, exentos o con pago diferido de aranceles, a todas las empresas locales, con o sin programa de importaciones temporales.

DESGRAVACIÓN UNILATERAL DE IMPORTACIONES PERMANENTES EN CANADÁ Y MÉXICO

Sorpresivamente, el 3 de mayo de 2010, Canadá anunció ante la OMC que se convertiría en una zona de libre importación de insumos manufactureros, maquinaria y equipo desde terceros países; es decir, que elimina unilateralmente los aranceles NMF que estableció en la OMC sobre estos bienes intermedios, a fin de permitir su importación permanente, libre de aranceles. Ya se habían eliminado aranceles sobre 214 ítems del código arancelario desde el 28 de enero de 2009 y el anuncio de 2010 extendió esta medida a 1 541 más [Third World Network, 2010], la mayoría entrando en vigor inmediatamente y los demás, en forma progresiva hasta el 1 de enero de 2015 [Department of Finance Canada, 2010]. De esta manera, ya no importa si los bienes

intermedios importados de terceros países reciban o no exención o diferimiento de aranceles porque, de todas maneras, el arancel es cero.

Ahora, todas las empresas canadienses tienen igual acceso a bienes intermedios de todo el mundo, ya sea para que realicen operaciones de subcontratación con éstos, provean a otras empresas subcontratadas de partes y piezas, o produzcan autónomamente para el mercado nacional o para la exportación. Por ello, funcionarios canadienses presentan esta desgravación masiva como una medida para mantener procesos manufactureros en Canadá y, así, crear empleos [Department of Finance Canada, 2010]. Sin embargo, implica el abandono del último resquicio de la política anterior de sustitución de importaciones; y la rapidez con la cual implementó esta nueva medida contrasta marcadamente con el gradualismo con que Canadá había implementando sus programas especiales para promover la subcontratación internacional.

México también había hecho lo mismo, casi dentro del mismo periodo de tiempo que Canadá. El 24 de diciembre de 2008 se emitió un decreto presidencial [Secretaría de Economía, 2008] para reducir progresivamente el arancel promedio NMF de 10.4% a sólo 4.3, dentro de un periodo de cuatro años [Trade Links/Lazos Comerciales, 2009]. En adición a las demás iniciativas de apertura comercial que se habían puesto en operación desde mediados de la década de los años ochenta, esto ha convertido a México en uno de los países más abiertos del mundo.

Dicho decreto afecta un total de 8 368 fracciones arancelarias, lo que comprende 69% de las fracciones arancelarias, todas las cuales corresponden a productos industrializados, con excepción de apenas cinco agrícolas.³ Se estima⁴ que por lo menos 80% de los bienes des-

³ Se ha contado con la asistencia de la Técnica Académica del CISAN-UNAM, Marcela Osnaya Ortega, en el manejo estadístico de estas 8 368 fracciones arancelarias y en su tabulación cruzada con las fracciones arancelarias de los Programas de Promoción Sectorial (Prosec).

⁴ La comparación se realizó entre las fracciones más desagregadas posible: de seis dígitos en el BEC *versus* ocho dígitos en el decreto. Los resultados se clasifican en siete grandes categorías del BEC, que, en orden descendente de importancia, son: Suminis-

gravados corresponde a suministros industriales y bienes de capital (excepto el equipo de transporte) y sus piezas y accesorios; mientras que por lo menos 13% corresponde a artículos de consumo, el restante 7% es indeterminado.

Estos porcentajes permiten afirmar que el propósito del Decreto es la proveeduría de bienes intermedios importados para la industria local, abriendo la gama de posibles usos de estas importaciones por parte de empresas locales ya sea a la subcontratación internacional, la proveeduría a otras empresas subcontratadas, o la producción autónoma para el mercado nacional o para la exportación, al igual que en Canadá.

El hecho de que ambos países hayan tomado estas medidas al mismo tiempo llama mucho la atención. ¿Por qué se da en ambos países al mismo tiempo, cuando anteriormente los programas especiales de Canadá y México estaban tan desfasados, con excepción de ingreso al TLCAN? La respuesta tiene que ver no sólo con la creciente integración de ambos países al ámbito de la subcontratación internacional de Estados Unidos, sino también con la presión de la OMC para eliminar los requisitos de desempeño exportador contenidos en los diferentes programas especiales y abrirse cada vez más al libre comercio multilateral.

CONCLUSIONES

Si bien Canadá resistió durante décadas abrir sus programas especiales de importación y exportación de bienes a la participación de empresas

tros industriales no especificados en otra partida (57.2%); bienes de capital (excepto el equipo de transporte) y sus partes y accesorios (22.6%); artículos de consumo no especificados en otra parte (13.4%); equipo de transporte y sus piezas y accesorios (6.3%); consumibles y lubricantes (0.4%); alimentos y bebidas (0.1%), y bienes no especificados en otra partida (0.1%). Cabe notar que 402 de las 8 368 fracciones arancelarias desgravadas por el decreto, o sea 4.9%, no se encontraron en el BEC, por lo que los cálculos se hicieron con base en 7 972 fracciones arancelarias.

manufactureras locales, a partir de 1996 con el DDP (en combinación con el EOPS y otros programas) aceleró el paso en esta dirección; a esta medida siguió el establecimiento de las zonas libres con parques industriales adjuntos y la desgravación completa de aranceles NMF sobre bienes intermedios importados.

De esta manera, Canadá ofrece actualmente lo mismo que México en materia de apertura comercial a la subcontratación internacional, no obstante haber empezado el proceso mucho más tarde. Mientras tanto, Canadá utilizó el Auto Pact para promover su contenido nacional en las exportaciones, el CUSFTA para protegerse de productos de la subcontratación internacional estadounidense, el TLCAN para transitar gradualmente hacia la competencia que enfrenta actualmente con la entrada de bienes estadounidenses producto de la subcontratación internacional y los demás programas especiales para sondear el terreno de la subcontratación internacional en territorio canadiense.

Como resultado de este gradualismo, el proceso de apertura comercial canadiense no se realizó conforme a los requisitos de la subcontratación internacional, como en México, aunque aún está por verse si esta mayor autonomía le ayude o no a incrementar el contenido canadiense incorporado en la subcontratación internacional de 2010 en adelante, o sea, después de la desgravación de sus importaciones de bienes intermedios provenientes de terceros países.

El aumento en el contenido nacional incorporado en los procesos de subcontratación internacional es el reto tanto para Canadá como para México; mientras que la obtención del libre acceso a bienes intermedios provenientes de terceros países ha sido el de las empresas estadounidenses que subcontratan en estos países. La búsqueda de un punto intermedio entre estas dos necesidades encontradas ha caracterizado la historia de los programas especiales analizados a lo largo de este escrito y seguirá siendo su meta hacia el futuro.

Cabe destacar que, en la persecución del objetivo de agregar creciente contenido nacional, no es la lógica del libre comercio regional la que está detrás de los flujos comerciales requeridos por la subcontrata-

ción internacional. Por lo contrario, los programas especiales como el Auto Pact y la IME/PITEX se pusieron en jaque por el TLCAN y tuvieron que reconfigurarse según las reglas de la OMC, dando lugar a la IM-MEX y el conjunto equivalente de programas canadienses, compuestos principalmente por el DDB, EOPS, EDCP y zonas libres —aunque la necesidad de estos últimos programas también se desvanecerá en la medida en que la desgravación unilateral de bienes intermedios decretado por Canadá y México surta efecto.

Más bien lo que empuja a Canadá y México hacia la creciente desgravación de bienes intermedios provenientes de terceros países es la lógica del libre comercio multilateral de la OMC. Las preferencias arancelarias del TLCAN sólo son decisivas en el paso final, correspondiente al ingreso de los bienes finales de la subcontratación internacional estadounidense al mercado de este país. Bajo las reglas globales, el contenido nacional incorporado en los bienes de consumo finales producidos por la subcontratación internacional ya no depende de los programas gubernamentales, sino del desarrollo logrado por las empresas en el pasado. En este sentido, Canadá parece estar mejor posicionado que México. En tal contexto general, se puede decir que los programas especiales aquí estudiados representan medidas transitorias dentro de los respectivos procesos de apertura comercial de Canadá y México hacia la subcontratación internacional. Las primeras etapas de estos procesos fueron más proteccionistas en Canadá que en México; mientras que en las últimas no ha quedado resquicio alguno de la sustitución de importaciones con que, en materia de subcontratación internacional, los dos países buscaban reemplazar bienes intermedios de terceros países por insumos nacionales.

Sin embargo, el futuro de la subcontratación internacional no depende solamente de las fuerzas del mercado, sino también de si la OMC impondrá los mismos requisitos que en Canadá y México a todos los países en desarrollo al mismo tiempo; y de la medida en que estos países puedan y quieran cumplir con tales requisitos. Por ejemplo, es dudoso que países asiáticos como China eliminen sus requisitos de

desempeño exportador, como lo han tenido que hacer Canadá y México; y, en tal caso, es concebible que Estados Unidos privilegie la subcontratación internacional regional

BIBLIOGRAFÍA

- Appel Molot, Maureen [2004], "The Auto Pact, NAFTA and the Mexican automotive industry", Maureen Irish (ed.), *The Auto Pact: Investment, labour and the WTO*, Gran Bretaña, Kluwer Law International: 23-40.
- Canadian Legal Information Institute [2008], "Customs bonded warehouses regulations SOR/96-46", *Minister of Justice*, Canadá, Parte 1: sección 3, <<http://bit.ly/pReY9g>>.
- Canada Border Services Agency [1996a], "Duty deferral program", *Memorandum D7-4-1*, Canada Border Services Agency, Canadá, Ottawa, 31 de enero, <<http://bit.ly/oxBsGL>>.
- [1996b], "Duty drawback program", *Memorandum D7-4-2*, Canada Border Services Agency, Canadá, Ottawa, 31 de enero, <<http://bit.ly/r92NQL>>.
- [2001], "Export distribution centre program", *GST/HST Technical Information Bulletin*, B-088, Canadá, Canada Customs and Revenue Agency, <<http://www.cra-arc.gc.ca/E/pub/gm/b-088/b-088-e.pdf>>.
- CNIMME [2008], "Entorno IMMEX", *Boletín de Comunicación y Difusión Estadística*, 1(7): 3, septiembre.
- Department of Finance Canada, "Canada poised to become 'tariff-free zone' for manufacturers thanks to budget 2010", *News 2010-019*, <<http://www.fin.gc.ca/n10/10-019-eng.asp>>.
- Export.gov [2011], "Canada temporary entry: temporary import provisions", Estados Unidos, <<http://bit.ly/oV0p06>>.
- Gobierno de Canadá [2010], "Mid-continent Trade Corridor Manitoba", <<http://www.tradecorridor.ca/>>, consultado el 10 de enero de 2010.

Gambrill, Monica [1996], “NAFTA and the mexican maquiladora industry: implications for Canada”, Christos Paraskevopoulos, Ricardo Grinspun y George Eaton, *Economic Integration in the Americas*, Gran Bretaña, Edward Elgar: 78-87.

————— [2002], “La subcontratación internacional: entre la regionalización y la globalización”, Monica Gambrill (coord.), *Globalización y sus manifestaciones en América del Norte*, México, CISAN-UNAM: 185-208.

————— [2008a], “Del IME al IMMEX: importaciones temporales versus Zonas de libre comercio”, *Revista Comercio Exterior*, México, Banco Nacional de Comercio Exterior, 58(4): 315-321, abril.

————— [2008b], “Insumos para las maquiladoras”, *Examen, México y EUA: Encuentros y desencuentros*, México, Partido Revolucionario Institucional, 162 (XIX):42-43, agosto, <<http://bit.ly/qzxwmp>>.

Gander International Airport, *Gander Foreign Trade Zone*, <<http://www.ganderairport.com/tradezone.htm>>.

Hamilton International Airport, <<http://www.flyhi.ca/>>.

Mid-continent Trade Corridor Manitoba, <<http://www.tradecorridor.ca/>>.

Holmes, John [2004], “The Auto Pact from 1965 to the Canada-United States Free Trade Agreement (CUSFTA)”, en Maureen Irish (ed.), *The Auto Pact: Investment, Labour and the WTO*, Gran Bretaña, Kluwer Law International: 7-8.

INEGI, *Estadística de la industria maquiladora de exportación*, varios números de 1974 a 2006.

Johnson, Jon R. [2004], “The WTO decision —MFN, national treatment, TRIMS and export subsidies”, Maureen Irish (ed.), *The Auto Pact: Investment, labour and the WTO*, Gran Bretaña, Kluwer Law International: 79-86.

Ley Aduanera, *Diario Oficial de la Federación*, 30 de diciembre [2002]. Artículos 14D, 135A, 135B, 135C y 135D, <<http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/12.pdf>>.

- Mid-continent Trade Corridor Manitoba, <<http://www.tradecorridor.ca/>>.
- North America's Corridor Coalition, <<http://www.nascocorridor.com/>>.
- Rose, Joe [2010], "Exporters of Processing Services (EOPS)", *W. G. McKay Limited*, Canadá, Canada Border Services Agency, <wgmckay.com>, <<http://bit.ly/n6HDeE>>.
- Secretaría de Economía [2008], "Decreto por el que se modifica la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación: Cuarta y Quinta Sección", *Diario Oficial de la Federación*, México, 28 de diciembre.
- Third World Network [2010], "Canada now a tariff-free zone for manufacture inputs, machinery", *TWN Information Service on WTO and Trade Issues May10/03*, Malasia, <<http://www.twinside.org.sg/title2/wto.info/2010/twninfo100503.htm>>.
- Trade Links/Lazos Comerciales [2009], año 7, núm. 1, <<http://www.economia-bruselas.gob.mx>>.
- Virtuosity Consulting [2009], "Canada/US Comparison of Foreign Trade Zone Related Programs and Policies", *Foreign Trade Zone - Related Programs*, <http://www.canadasgateways.gc.ca/media/documents/en/TC-Canada-US_Comparison_of_FTZ-Related_Programs_FINAL.pdf>.

TLCAN, FILIALES MANUFACTURERAS
ESTADOUNIDENSES Y REDES PRODUCTIVAS
EN MÉXICO 1999-2007

Una perspectiva comparada con la región dinámica de Asia

*Elisa Dávalos **

Considerando que las corporaciones multinacionales (CMN) han sido una de las fuerzas motrices fundamentales que promovieron que se firmaran los acuerdos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), interesa en este trabajo hacer un seguimiento de la actividad de las CMN en México a través de sus filiales,¹ con miras a evaluar la evolución de dicho tratado comercial desde esta perspectiva. Recientemente ha estado en debate un posible desgaste de los beneficios del TLCAN, argumentado diversas causas: relaciones de competi-

* Investigadora de tiempo completo definitiva. Coordinadora del Área de Estudios de la Integración del CISAN, <elisadavalos@yahoo.com>. La autora agradece a Alejandrina Ortega su valioso apoyo para la elaboración de este trabajo.

¹ La matriz puede tener distintos porcentajes de propiedad sobre las filiales; asimismo, puede poseer las acciones de manera directa e indirecta, a través por ejemplo, de otra filial. En este trabajo se hará referencia a las filiales que están clasificadas por el Bureau of Economic Analysis del Department of Commerce de Estados Unidos como "affiliates majority owned", las cuales constituyen la mayoría.

tividad desfavorables frente a otras naciones, proliferación de tratados comerciales bilaterales, carencia de políticas públicas acertadas, problemas de falta de desarrollo y visión empresarial que nutra *clusters* y proveedores eficientes, factores de inestabilidad e inseguridad en México y factores económicos asociados a las crisis.

No obstante, existe otro factor que puede ser un elemento causal del desgaste del TLCAN: los requerimientos en las nuevas formas de organización de las CMN, expresado en el proceso de desarrollo mundial de las redes productivas globales,² las cuales incentivan su competitividad y disminución de costos; dichas redes han hallado un desenvolvimiento muy importante en la región dinámica de Asia.³

Dentro del TLCAN, las CMN que impulsan las redes tienen necesidad de un uso más libre de la geografía económica por encima de las reglas de origen que en un inicio fueran contempladas necesarias como actos de discriminación sobre las firmas externas al TLCAN para así modificar el comportamiento de las firmas *outsiders* en aras de preservar, crear y defender espacios de mercados dentro de la región

² Existen innumerables definiciones sobre redes desarrolladas por académicos de Oriente y Occidente, por organismos gubernamentales e instancias supranacionales. Una clásica es la de Gereffi y Korzeniewickz. Bartlett y Ghoshal [1998] se refieren a las redes aludiendo al fuerte flujo de componentes, productos, información, personas y recursos que tienen que ser gestionados entre las permeables fronteras de las redes, en donde se integran tareas y vínculos de comunicación muy complejos, además de interdependencias y sistemas formales e informales de trabajo dentro y fuera de ella. Dabat y Rivera [2004] definen las redes como relaciones transfronterizas de inversión, producción, comercio y colaboración para el desarrollo de productos, proveedores y mercados, en las que participan no sólo la matriz y las filiales, sino también subcontratistas, proveedores y otras unidades independientes con las que tienen acuerdos, a los que se agrega un complejo sistema de alianzas estratégicas con otras redes empresariales de igual o diferente base nacional. Existen además, intersecciones entre redes de diversas naturalezas y formas organizacionales.

³ De la región de Asia se contemplan en este trabajo los principales países y regiones dinámicos que no son considerados industrializados (se excluye a Japón) ligados a las cadenas productivas regionales: Corea del Sur, China, Hong Kong, Taiwán, Singapur, Malasia, Tailandia e Indonesia.

[Buckley *et al.*, 2003]. Las reglas de origen han sido precisamente un instrumento de discriminación de las firmas externas, a través del cual se les obliga a producir dentro de la zona económica integrada mediante requisitos de contenido local en las manufacturas, generando como consecuencia modificaciones en la distribución de la producción mundial a favor de la zona del TLCAN [Buckley *et al.*, 2003].

Conforme el interés de las CMN estadounidenses por crear y participar en redes productivas se ha ido ampliando, y las prioridades de localización de fases de producción intensivas en trabajo se han ido modificando a favor de otros países, las reglas de origen han tenido que modificarse para otorgar más libertades en las cadenas globales de valor.

Este aspecto se reflejó en el surgimiento de la ASPAN (Alianza para la Seguridad y la Prosperidad en América del Norte), pues en lo que se refiere al contenido económico acordado dentro del llamado Consejo de Competitividad de la ASPAN (cabe aclarar que éste, además de tratar asuntos económicos, tuvo también otros acuerdos sobre seguridad, como su nombre lo indica) se impulsaron claramente medidas para facilitar el funcionamiento de las redes productivas globales: se flexibilizaron algunas de las rígidas reglas de origen que acordó el TLCAN, pues ahora están estorbando los movimientos que las CMN necesitan efectuar entre matrices, filiales y terceros, como parte de la dinámica de las redes productivas globales.

Es en esta tónica que se llevaron a cabo las negociaciones de la ASPAN. Eduardo Sojo, ex secretario de Economía, declaró en el sexenio pasado que:

[...] La homologación de normas para facilitar el comercio en América del Norte [...] y flexibilizar las reglas de origen y trabajar en favor de las cadenas productivas fueron los principales resultados del Consejo de Competitividad de América del Norte, que sesionó durante la reunión del ASPAN [...] Hemos implementado cambios en las reglas de origen para bienes tales como electrodomésticos, metales preciosos, maquinaria y partes. El flexibilizar las reglas de origen reduce los

costos administrativos al facilitar a los empresarios optar por un tratamiento libre de aranceles para la importación de insumos [<http://aspan.fox.presidencia.gob.mx/>, agosto 2007].

El texto refleja los móviles que llevaron a acordar modificaciones al TLCAN a través de la ASPAN; estas negociaciones responden a las nuevas necesidades de las CMN en las que las reglas de origen estrictas resultaron un estorbo al menos en ciertos sectores productivos, y las reglas de exclusión que intentaron ejercer sobre los *outsiders* resultaron una camisa de fuerza para los propios desplazamientos productivos transnacionales llevados a cabo por las multinacionales de América del Norte.

El TLCAN se firmó en un momento en el cual las redes productivas globales no aparecieron ni en el debate ni en los objetivos gubernamentales como metas, pero este proceso se ha venido desarrollando cada vez más en la economía mundial, a pesar de que ya tenían muchas décadas de ser muy relevantes en la economía regional de Asia del sur, este y sureste [Mitsuyo y Fukunari, 2003; Peng, 2000]. Estados Unidos fue el país líder de Occidente en desarrollarlas, como parte de su simbiosis económica con las economías de Asia. Borrus y Cohen [1999] señalan que la causa profunda por la cual Estados Unidos resurge en una nueva situación competitiva en los años noventa del siglo pasado reside en los cambios en la estructura y dinámica competitiva de la industria electrónica e informática, pues reorganizan su producción en forma de redes transnacionales, fragmentando su cadena de valor en partes cada vez más segmentadas dentro de una división regional del trabajo con diversos países asiáticos.

En las últimas décadas ha existido un gran interés por parte de la Unión Europea (UE) en promover y participar más activamente en las redes productivas globales, según ha señalado la Comisión Europea [2006]. También la oficina Foreign Affairs and International Trade Canada [2007] señaló recientemente su preocupación por una mayor participación de su país en las redes globales, debido a que “son cada vez más importantes para mejorar la prosperidad”.

El CCPA (Canadian Centre for Policy Alternatives), un *think tank* con enfoque crítico hacia las políticas oficiales, a través de su revista *Monitor* ha señalado que la Comisión de Competitividad para América del Norte (North American Competitiveness Council, en inglés) de la ASPAN fue una reunión entre los grandes empresarios y los funcionarios de los tres países que profundizó el proceso de integración pero saltándose instancias como los Congresos, evadiendo así el escrutinio público, y desde donde se ensamblaron cientos de iniciativas trilaterales, sin someterlo a ningún proceso de discusión social, lo que ha llevado la privatización de la política pública a un nuevo nivel, y que potencialmente se podría retomar en otras administraciones.⁴ Estos umbrales traspasados establecieron un precedente a pesar de que las nuevas administraciones no retomen la iniciativa ASPAN.

LAS FILIALES, VIEJOS ACTORES EN LAS NUEVAS FORMAS ORGANIZACIONALES DE LAS MULTINACIONALES

En este entramado podemos notar que las filiales, si bien pertenecen a la arquitectura tradicional de las multinacionales, siguen siendo importantes en las nuevas formas organizacionales de redes productivas globales como tales. Son los viejos actores en las nuevas estructuras, y tienen una participación importante, pues a menudo se desempeñan como puntos de intersección que entretejen varios hilos de la red. Dentro del complejo accionar de las redes, éstas han visto afectada su existencia y su forma de actuar.

Tradicionalmente, las filiales han sido uno de los medios por excelencia de las CMN para actuar en el extranjero. Con el surgimiento de las redes productivas, las filiales se han entretejido funcional y organi-

⁴ Según Campbell [2008], el mecanismo en las reuniones del North American Competitiveness Council (NACC) fue el siguiente: los empresarios plantearon sus demandas, los políticos respondieron y los servidores públicos implementaron.

zativamente dentro de ellas, convirtiéndose en uno de los principales puntos “asibles” de las cadenas productivas globales, frecuentemente utilizadas para coordinar actividades como la subcontratación de la producción.

De hecho, con los diversos modelos usados por las CMN en la organización de la producción, podemos detectar una modificación de la función de las filiales y de su relación con la matriz. En última instancia, las tareas, acciones y capacidad de decisión que tenga una filial, así como sus funciones dentro del corporativo, dependerán de la estructura organizacional y la estrategia que tenga la corporación. La elección de las estrategias y las formas organizacionales de una CMN están ligadas también al tipo de industria de que se trate.

Bartlett y Ghosal [1988] hacen un recorrido por cuatro modelos organizacionales destacando el rol de las filiales dentro del funcionamiento de la corporación trasnacional en cada uno de ellos, desde el punto de vista de su nivel de autonomía con respecto a las directrices de la matriz, el cual es desarrollado a través de la dualidad centralización-descentralización. Los cuatro modelos son: 1) el multinacional, 2) el global, 3) el internacional y 4) el modelo organizacional emergente trasnacional o de redes productivas globales.

Considerando los primeros tres modelos, Bartlett y Ghosal [1988] concluyen que es en el multinacional en el que las filiales han tenido el mayor grado de autonomía, debido a que han funcionado como entes individuales cuya misión se ha centrado en optimizar su eficiencia en el entorno donde se han localizado. Este modelo es definido como una “federación descentralizada” de activos y responsabilidades, en la cual la empresa multinacional es concebida por la matriz como carteras de negocios nacionales, y cada sede local está impregnada de abundantes medios informales y familiares de operación sobre las cuales se ejerce desde el centro básicamente un control financiero. Su opuesto es el modelo global, en el que se centralizan fuertemente las decisiones, los recursos, la creación y gestión del conocimiento, y en general la toma de decisiones. Aquí todas las filiales se ajustan a la estrategia global de

creación de productos a menudo estandarizados y destinados al mercado mundial.

El modelo internacional podría entenderse como un híbrido entre el multinacional y el global, pues en éste la filial se encuentra en una estructura centralizada pero con cierto margen de toma de decisiones de acuerdo con las características del mercado en el que se encuentre para adaptar por ejemplo, productos a sus mercados, pero sobre la base de decisiones de productos y procesos centralizados. De modo que el modelo multinacional sería descentralizado; el modelo global, centralizado, y el modelo internacional sería en ciertos aspectos clave centralizado y en otros, descentralizado.

En el último modelo señalado, llamado organizacional emergente transnacional, o de redes productivas globales, se presentan características especiales. Primeramente hay que señalar que no se trata de una corporación tradicional, con fronteras claramente delimitadas, como en los tres modelos precedentes. Utilizando la terminología de Williamson [1991], no se trata ni de mercados, ni de jerarquías. Según Dicken [2003], se trata de un híbrido entre estas dos opciones; las redes son entonces una forma nueva y peculiar de organización económica, en la que existen dos niveles de actores: 1) los que involucran propiedad de capital; 2) los que no tienen nexos de propiedad sino son sólo funcionales.

Las filiales continúan siendo, al igual que en modelos más tradicionales, actores sobre los cuales la matriz puede tener un control importante para evitar transferencias tecnológicas indeseadas, y ejercer control sobre los actores con los que no tienen un tipo de propiedad accionaria. Desde esta perspectiva, las filiales fácilmente pueden implementar los intereses de la firma central, y a través de las filiales se descargan partes importantes de las responsabilidades de coordinación, dentro de la estrategia general. Las filiales actúan a menudo gestionando a las empresas subcontratadas y en los nodos de conexión pueden desempeñar roles articuladores entre las empresas de la red, ejerciendo una amplia gama de actividades relacionadas con la coordi-

nación de la relación y función de las empresas subcontractadas dentro de la red.

Los nexos funcionales están determinados también por el tipo de red de que se trate: si es una cadena de valor manejada por el productor, o si es una cadena de valor manejada por compradores, de acuerdo con la taxonomía de la estructura organizativa de las redes desarrollada por Gereffi [2005]. Existen diversos estudios que muestran que en las redes manejadas por el productor hay niveles de verticalidad considerables. Es frecuente que allí las filiales engranen como elementos articuladores en los nodos de la red, articulando entre los niveles los lazos horizontales (transacciones en el mismo nivel) y los lazos verticales (transacciones entre niveles) en el intrincado complejo de intersecciones, dentro de la división del trabajo de las redes [Dicken, 2003].

En este modelo la filial no se ajusta de manera automática a un patrón de política de centralización o de descentralización predeterminado, sino que su accionar se determina por las políticas selectivas que toma la matriz, centralizando algunos recursos y actividades y descentralizando otros, de acuerdo al diseño de red de que se trate, de modo que el tipo de funciones y especializaciones en la red no determinan los rangos de autonomía y decisión de las filiales en sí, pero ello dentro de un marco esencialmente centralizado, de acuerdo con los esquemas jerárquicos de la red. Están entonces presentes en este modelo, tanto la importancia del accionar local con autonomía considerable de las filiales del modelo multinacional, como la perspectiva centralizada del modelo global, en el cual las filiales no tienen margen de acción autónomo, y con esta combinación se logra una gran flexibilidad en las operaciones internacionales, características de la red.

Las funciones que desempeñan las filiales en la red dependen también de sus recursos y capacidades, de las regulaciones de los gobiernos y el entorno de los países en los que se encuentran, de la disponibilidad de las tecnologías, de la posición de los competidores, etc. Estos factores, en el contexto de la estrategia seguida por las CMN, dan lugar a que por ejemplo, una filial adopte una producción global es-

tándar, mientras que para otras, la diferenciación puede ser clave. En algunos casos, la matriz renuncia a su rol de líder sobre la subsidiaria, otorgándole grados importantes de autonomía, mientras que en otros no. Así, se pueden dar casos en los que las filiales realicen producción a escala mundial en productos intensivos en trabajo en un país de costos bajos como México, respondiendo estrictamente a las estrategias globales de la matriz, y se puede dar el caso en el que una filial actúe de manera más descentralizada, abasteciendo por ejemplo a otras filiales. Especializaciones, interdependencias, cooperación, coordinación, sinergias, todos estos factores se combinan en el accionar de las filiales dentro de la red.

Finalmente, cada red es resultado de la búsqueda corporativa por alcanzar simultáneamente economías de escala, economías de alcance y bajos costos que faciliten posicionarse sólida y competitivamente en la fiera competencia económica del mundo actual [Abele *et al.*, 2008].

Existen grandes dificultades para detectar desde el punto de vista estadístico las redes productivas, y más aún cuando las filiales están ligadas a ellas. A fin de evaluar el desempeño de las filiales en el TLCAN utilizaremos primero algunos indicadores tradicionales como el empleo en las filiales estadounidenses, para posteriormente presentar la situación de las investigaciones sobre la cuantificación de las redes, y algunos indicadores que pueden reflejar alguna luz sobre posibles tendencias en los criterios de localización geográfica de las corporaciones trasnacionales.

EL COMPORTAMIENTO DE LAS FILIALES EN EL TLCAN

A raíz del TLCAN México se convirtió en la sede más importante de actividad de las CMN estadounidenses entre los países de bajos costos salariales, al ocupar el lugar número uno de entre ellos en inversión extranjera directa (IED), incluso sobre Brasil y China. Esto se refleja en los porcentajes de participación de la IED de salida de Estados Unidos

dirigida hacia los principales países y regiones de reciente industrialización: en 2007 México captó 3.2 del total de la IED de Estados Unidos; Brasil, 1.4; Argentina, 0.5; Singapur, 2.9; Hong Kong, 1.6; China, 1 y Corea del Sur 0.9 por ciento.⁵

No obstante, utilizando como variable el empleo en las filiales estadounidenses en la manufactura, el escenario es diferente.⁶ Efectivamente, a partir de 2003 como promedio, aunque este dato varía un poco de industria a industria, constatamos que se ha presentado una fuerte disminución en el empleo de las filiales manufactureras estadounidenses en México, y en términos relativos esta tendencia se vuelve aún más fuerte, dado el atractivo considerable que ejerce la zona dinámica de Asia, lo que se ha constituido en una tendencia que promete ser más que un mero factor coyuntural, una tendencia de largo plazo. Si comparamos las cifras de empleo de filiales en México con la región del sur, este y sudeste de Asia, veremos que existe un comportamiento fuertemente contrastante, de modo que el problema en México no se debe a una falta de dinamismo de las CMN sino a criterios de elección en la localización geográfica de sus inversiones manufactureras.

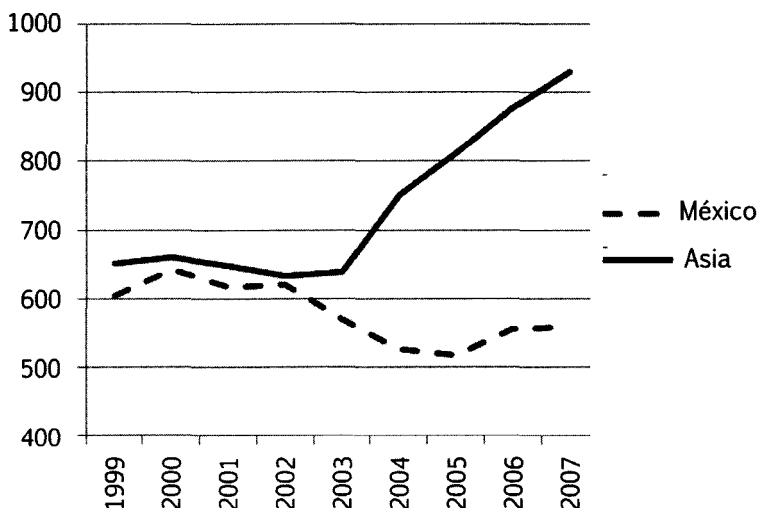
Hay que considerar que no se trata sólo de una comparación de las ventajas que ofrece un país frente a otros, sino que, además del peso que China representa como país en sí, estamos en realidad frente a una región económica con una organización productiva y una división regional del trabajo coordinada en redes productivas regionales, que hace que sus sinergias sean muy importantes. Es en realidad México en perspectiva comparada con una fábrica-región.

En la gráfica 1 podemos ver un primer elemento para detectar la situación: tenemos representado el empleo manufacturero total de las filiales estadounidenses en México, desde una perspectiva comparada con otra región de costos salariales bajos: los países dinámicos del sur

⁵ Calculado con base en información del Survey of Current Business, <<http://www.bea.org>>.

⁶ Si el lector está interesado en una perspectiva panorámica del comportamiento de la IED en México, puede consultar el excelente trabajo de Dussel [2007].

GRÁFICA 1. EMPLEADOS DE FILIALES DE ESTADOS UNIDOS EN MÉXICO Y PAÍSES DINÁMICOS DE ASIA EN EL TOTAL DE LA MANUFACTURA, 1999-2007 (MILES)



Nota: En Asia están considerados los principales países dinámicos (sin Japón) ligados a las cadenas productivas regionales: Corea del Sur, China, Hong Kong, Taiwán, Singapur, Malasia, Tailandia e Indonesia.

y este de Asia.⁷ Una mirada relativa nos permite hacer una diferenciación de las tendencias. Considerando el número de empleados, podemos ver que a partir de 2002 se presenta una clara tendencia descendente en México, que contrasta fuertemente con un ascenso en Asia.

Desde un punto de vista más específico, considerando algunas de las industrias manufactureras más relevantes, podemos constatar en las gráficas siguientes el mismo fenómeno desglosado por industrias específicas, las cuales presentan algunas variaciones en relación con la gráfica 1, la cual incluye toda la manufactura.

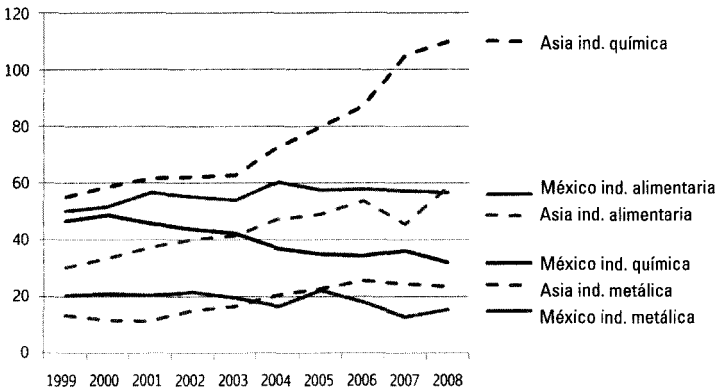
⁷ Se consideran los países integrados en las redes productivas regionales de la “gran fábrica de Asia”, excluyendo por supuesto a Japón.

En las gráficas 2 y 3 podemos ver los casos específicos de varias de las manufacturas más importantes. En la industria alimentaria tenemos que hasta 2006 había en México una mayor participación relativa, aunque con una tendencia ligeramente descendente desde 2004. A pesar de que en Asia, en esta industria, los patrones culturales son determinantes y existen mercados muy segmentados y heterogéneos, podemos notar un ascenso considerable, aunque menor aún en relación con el empleo de las filiales en México. Un caso muy distinto es el de la industria química, en donde se observa que en Asia hay una suave tendencia ascendente desde el año de 1999 hasta 2003, seguido de un ascenso notable en 2004. El crecimiento del empleo de las filiales estadounidenses en Asia va en paralelo con una acentuada y constante caída en México. Por otro lado, en la industria metálica básica vemos que en 2003 Asia marca un cambio brusco tomando el primer lugar, y en esa misma proporción se da una caída en el empleo en las filiales de México.

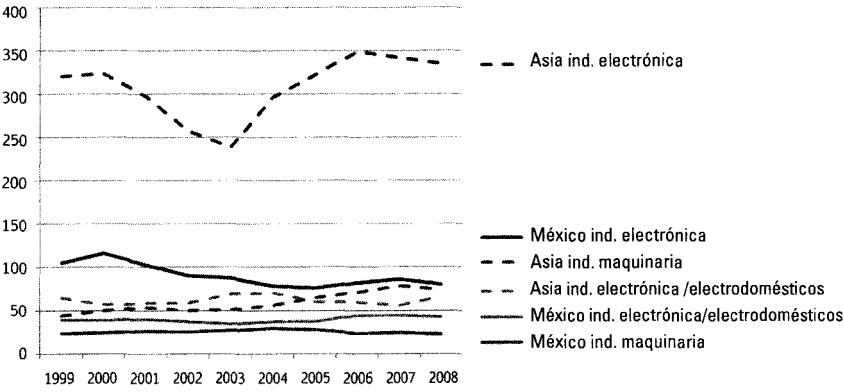
En la industria de maquinaria y equipo se observa que Asia ya ocupaba el primer lugar desde 1999, pero en 2003 experimenta un agudo ascenso. En la industria electrónica, con un tradicional y bien conocido predominio de la región de Asia, podemos ver que la cifra más que triplica el empleo de las filiales estadounidenses sobre México, mientras que en la industria eléctrica y electrodoméstica Asia se mantiene de manera más moderada por encima de México. Finalmente, en la gráfica 4 vemos a la industria automotriz, eje fundamental en la manufactura del TLCAN, y que tradicionalmente ha tenido un comportamiento goeconómico acentuadamente regional explicado en gran medida por los costos de transporte [Rugman, 2010]. Para esta industria, México sigue siendo su principal sede. Aunque carecemos de datos para 2005 y 2006, destaca que el número de empleados de las filiales estadounidenses crece en 2007 en más de 194 000 empleados.

El análisis del fenómeno mostrado en las dos gráficas anteriores evidencia que se está dando un proceso de deslocalización de filiales

GRÁFICA 2. EMPLEADOS DE FILIALES DE ESTADOS UNIDOS EN MÉXICO Y PAÍSES DINÁMICOS DE ASIA EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA, QUÍMICA Y METÁLICA, 1999-2008 (MILES)



GRÁFICA 3. EMPLEADOS DE FILIALES DE ESTADOS UNIDOS EN MÉXICO Y PAÍSES DINÁMICOS DE ASIA EN LA INDUSTRIA DE MAQUINARIA, ELECTRÓNICA Y ELÉCTRICA-ELECTRODOMÉSTICOS 1999-2008 (MILES)



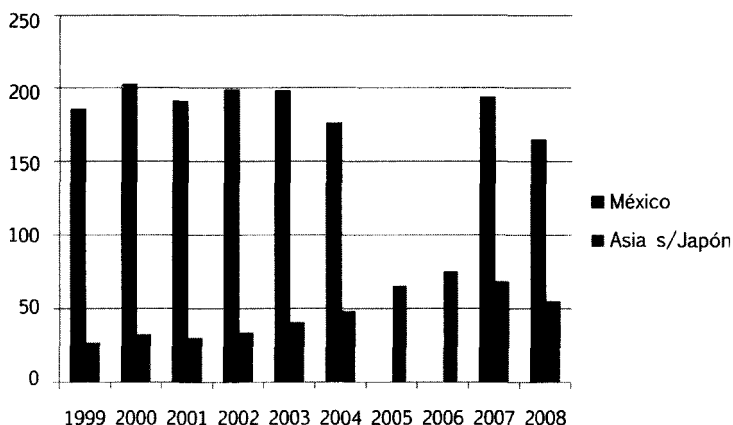
estadounidenses manufactureras en suelo mexicano, en las industrias con las que contaba aún con una mayoría absoluta en el empleo de las filiales; y que en las industrias en las que ya contaba con desventaja frente a la región dinámica de Asia, la brecha se acentúa fuertemente, de modo que el efecto estimulador que el TLCAN tuvo en sus inicios para atraer inversión productiva está perdiendo efecto, a pesar de que la inversión total (en los tres sectores: primario, secundario y terciario) sigue siendo importante. En las gráficas están incluidos implícitamente tanto momentos ascendentes de la economía de Estados Unidos como de crisis, y en ambos se da la misma tendencia creciente en el empleo de filiales manufactureras en Asia mientras que en el empleo en México se presenta una tendencia simultánea contraria.

Un factor que explica el contraste entre el monto absoluto de IED que ha recibido México, con la notable caída en el empleo de las filiales en las manufacturas, son los sectores hacia los que se dirige la inversión: mientras que en México, en 2009, 28% de la IED que recibió este país se dirigió hacia la manufactura, en China el porcentaje fue de 53, en Corea del Sur de 40.5, en Malasia de 67, en Tailandia de 51.3 y en Filipinas de 51 por ciento.⁸

Es notable observar que en el contexto de un fuerte crecimiento en el sector servicios a nivel mundial, gran parte de los países asiáticos dinámicos siguen absorbiendo mayoritariamente IED en la manufactura. Esto no niega que algunos tengan poca relevancia en este sector secundario, como Hong Kong cuyo porcentaje de IED que va dirigido a la manufactura fue de 9 en 2009, y cuyo papel financiero y de triangulación comercial son muy conocidos; India, con 22%, debido a una especialización internacional importante en servicios, e Indonesia, país en el que los recursos naturales son fundamentales para atraer IED, y el cual captó 32.5% de IED en la manufactura.

⁸ Calculados con base en la Oficina de Análisis Económico, Departamento de Comercio de Estados Unidos.

GRÁFICA 4. EMPLEADOS DE FILIALES DE ESTADOS UNIDOS EN MÉXICO Y PAÍSES DINÁMICOS DE ASIA EN LA INDUSTRIA DEL TRANSPORTE, 1999-2008 (MILES)



El crecimiento de los servicios responde a factores como el aumento abrumador del sector financiero y las nuevas formas organizativas industriales, que impulsan el desgajamiento del sector manufacturero mediante la externalización de gran cantidad de procesos y funciones que antes se llevaban a cabo dentro del sector secundario, y que ahora se contabilizan como terciarios. La tendencia hacia la reducción de los costos de transacción ha fomentado el uso de la subcontratación, dentro del país o en el extranjero.⁹ Como parte de estos procesos, las redes productivas, la fragmentación y formas de enlazamiento corporativo que éstas implican aumentan la actividad en los servicios. Este

⁹ Otra razón del crecimiento de este sector la tenemos en los cambios de patrones de demanda. Desde el punto de vista del consumo, la Ley de Engel establece que la cantidad relativa de ingresos que un individuo gasta en comida disminuye conforme aumentan sus ingresos. Esto va acompañado de la creación de cada vez más servicios, por ejemplo, los relacionados con el entretenimiento. De modo que, especialmente en los países desarrollados, la gente gasta relativamente menos en bienes que en servicios (o sea, hay una mayor elasticidad-ingreso de la demanda para los servicios que para los bienes, lo que se traduce en dinamizar este sector terciario).

sector entonces, por un lado ha crecido, y por otro ha absorbido parte de las actividades que antes realizaba la industria y que ahora contrata como servicios, y por lo tanto, se contabilizan como tal.

En los países industrializados, en el debate social por la terciarización se ha culpado a las actividades *offshoring* (subcontratación internacional) como la causa del desempleo.¹⁰ No obstante, hay análisis que llegan a la conclusión exactamente contraria a ésta. Entre ellos están Boulhol y Fontagné [2007], y Debande [2006], quienes demuestran que la pérdida de empleos manufactureros se debe fundamentalmente a factores internos, especialmente al crecimiento de la productividad en la manufactura en los países desarrollados, y que se exporta hacia los países de bajos salarios un porcentaje mínimo de la industria en relación con el total nacional. No obstante, en los países receptores estas cantidades pueden llegar a ser muy relevantes.

Desde el punto de vista de los países receptores de IED, los procesos de terciarización se hacen más presentes en las filiales localizadas en México que en varios países de Asia dinámica, como se señaló anteriormente.

Del análisis del comportamiento de la industria manufacturera, detectamos en las gráficas señaladas distintos casos.

Industrias manufactureras donde México tiene mayoría en empleo de filiales, aunque se nota un ascenso en la participación de los países asiáticos. Éste es el caso de la industria alimentaria, en la que en

¹⁰ Por ejemplo, el New Labor Forum luego de señalar las alarmantes cifras de pérdida de empleos, declara que: “La lucha por la manufactura es la lucha por el alma y por el corazón de nuestro país.” Ubica el problema de la desindustrialización en las empresas tipo Nike, “la cual nunca ha manufacturado un solo zapato en el país” pero todos los estadounidenses tienen unos; culpan directamente al *offshoring* de la desindustrialización, y proponen desarrollar una estrategia nacional que lo combata a través de cancelar acuerdos de libre comercio hasta que el déficit comercial sea anulado; a través de exigir estándares laborales con cualquier país con el que se firmen tratados de libre comercio, y mediante una política impositiva que favorezca la producción interna y anule cualquier medida que favorezca el *offshoring*. En la misma tónica se manifiesta el World Socialist Web Site [Baugh, 2007].

los últimos tres años hay un crecimiento muy fuerte de Asia, y la industria automotriz, donde podemos apreciar que a pesar de la mayor participación asiática, México sigue siendo claramente mayoritario.

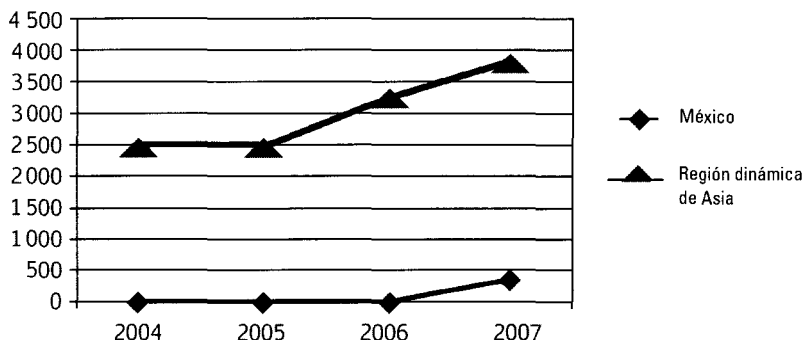
Las industrias en las que México tenía mayor cantidad de empleo en filiales pero que en el periodo 2002-2003 hay un claro descenso, el cual coincide con un crecimiento notable a favor de Asia dinámica. Éste es el caso de la industria metálica básica.

Las industrias en las que Asia era claramente más fuerte, pero que la desigualdad se acentúa notablemente a partir de 2002-2003, abriendo una brecha muy fuerte. Es el caso de las industrias electrónica, química y la de maquinaria y equipo.

Frente a las ventajas que México pueda ofrecer a las multinacionales a través de cero aranceles, cercanía geográfica y bajos salarios, está una sinergia regional en Asia en donde confluyen bajos costos, mercados dinámicos, *clusters* con mano de obra calificada ligados a redes productivas regionales, junto a otras ventajas en la localización de la inversión como infraestructura diversa. Un ejemplo de estos atractivos es la industria aeronáutica. Tanto la empresa Boeing como Airbus, los dos gigantes de la industria, participan en redes productivas regionales en Asia para la producción de partes y componentes que se negocian ligando ventas con subcontratación, por ejemplo en Malasia, donde la línea aérea de este país se compromete a comprar aviones a cambio de producirles partes y componentes [Bowen, 2007].

Otro elemento que nos habla de una naturaleza distinta de las filiales en Asia y México (junto con otros países de América Latina) es el gasto en investigación y desarrollo (ID) llevada a cabo por las filiales, lo cual podemos ver en la gráfica 5. En ésta se muestra el gasto que hacen las filiales estadounidenses en ID en México y las regiones dinámicas de Asia (excluyendo a Japón, lo cual vale para todas las gráficas). Se infiere por tanto que hay un mayor nivel de sofisticación, transferencia tecnológica e intercambio de capital intelectual entre las filiales estadounidenses asiáticas y los actores regionales de esa zona.

GRÁFICA 5. GASTOS DE ID DE FILIALES DE ESTADOS UNIDOS EN MÉXICO Y LA REGIÓN DINÁMICA DE ASIA



ÍNDICES DE COMPORTAMIENTO DE LAS FILIALES ESTADOUNIDENSES

A continuación examinaremos algunos índices, los cuales están finalmente proyectando aspectos de las estrategias de las CMN en sus criterios de localización de las filiales, reflejando fortalezas, beneficios y funciones engarzadas dentro del corporativo o de posibles redes productivas. En el cuadro 1 podemos observar varios índices que reflejan el comportamiento y la naturaleza de la actividad de las filiales estadounidenses que llevan a cabo en cada uno de los países seleccionados. En el primero de ellos, el de ventas/exportaciones, tenemos que mientras mayor sea el índice, más peso tienen las ventas de las filiales sobre las exportaciones de las filiales. Encontramos en Asia un elemento en común: el peso creciente de las ventas por sobre las exportaciones, y destacan especialmente en el periodo los casos de China, en donde el índice pasa de 6.5 a 34; de Corea del Sur, que se incrementa de 6.8 a 22, y de Indonesia, que pasa de 29.1 a 61.4. Esto significa que las filiales

venden una proporción fuerte de su producción en los mercados locales. Este dato refleja la importancia del mercado interno que tienen los países asiáticos para las filiales estadounidenses, en combinación con su importante función exportadora.

Por el contrario, entre los países asiáticos en los que el índice ventas/exportaciones es bajo y refleja un mayor peso de las exportaciones, están Filipinas, Malasia, Singapur, Taiwán y Hong Kong. No obstante, en ningún país de los mencionados el índice ventas/exportaciones tiene un valor tan bajo como ocurre con México, pues aún para el año 2007, el índice presenta un valor de 4.3. El peso de las exportaciones sigue siendo abrumador y el carácter de las filiales está íntimamente ligado aún a las funciones de exportación.

CUADRO 1. ÍNDICES DE COMPORTAMIENTO DE LAS FILIALES ESTADOUNIDENSES EN MÉXICO Y PAÍSES Y REGIONES SELECCIONADOS DE ASIA (1999 Y 2007)

	<i>Ventas/exportaciones</i>		<i>Maquinaria y equipo/núm. de empleados</i>		<i>Compensación empleados/valor agregado</i>	
	<i>1999</i>	<i>2007</i>	<i>1999</i>	<i>2007</i>	<i>1999</i>	<i>2007</i>
México	2.8	4.3	2.6	3.8	2.2	2.2
China	6.5	34	3.4	3	2.2	3.2
Corea del Sur	6.8	22.9	7.4	9.6	2.5	2.3
Filipinas	5.5	9.6	4.4	3.8	4.4	4
Hong Kong	10.6	19	9.4	4.9	2.1	2.1
Indonesia	29.1	61.4	21.8	14.9	8.5	8.7
Malasia	9	17.5	5.2	9.1	4.1	4.8
Singapur	11.4	17.7	8.4	9.2	2.8	3.9
Taiwán	8.1	12	3.7	6.9	3.8	2.9
Tailandia	12.6	27.5	6.8	9.1	4.4	6.4

Fuente: Elaborado con base en Survey of Current Business.

El índice maquinaria y equipo/número de empleados nos habla de la intensidad de capital en la producción manufacturera de las filiales. En los resultados podemos observar que este índice disminuye en China, Filipinas, Hong Kong e Indonesia. En el resto de los países, incluido México, aumenta. No obstante, en 1999 ningún país tiene un índice tan pequeño como el de México, y a pesar de que aumenta de 2.6 a 3.8 de 1999 a 2007, su nivel relativo sigue siendo notablemente bajo, situándose en el nivel de Filipinas (en donde disminuye el índice de 4.4 a 3.8 en los mismos años), y colocándose también por encima de China, que queda por debajo de todos, con 3.0 en 2007. Como se puede ver en el cuadro 1, los índices en Asia para 2007 son: en Indonesia 14.9, en Corea del Sur 9.6, en Malasia 9.1, en Singapur 9.2 y 9.1 en Tailandia. No deja de llamar la atención que este índice de intensidad de capital muestre que los niveles son muy similares para los casos de China y México, con la gran diferencia de que China lleva incorporada una estrategia nacional para desarrollar un liderazgo tecnológico en el mediano plazo.

Para países de reciente industrialización como México, la IED puede desempeñar un papel clave en el desarrollo. Ruiz Durán [2008] muestra que hay una fuerte correlación entre los flujos de inversión y la conformación de industria de media alta y alta tecnología en México.¹¹ Diversos autores han señalado que ha habido en México un cambio importante en el contenido tecnológico de las exportaciones. Dussel [2003] señala que al clasificar los productos exportados por tipo de tecnología, se concluye que si a inicios de los años ochenta del siglo xx menos de 20% de las exportaciones se podía considerar de nivel tecnológico medio o alto, para finales de los años noventa más de 60% de esas ventas corresponde a este rubro. El desarrollo de actividades productivas de media y alta tecnología en el país, según Ruiz Durán [2008], actualmente quedaría expresado en términos del PIB de

¹¹ Un análisis similar de los efectos de la inversión extranjera directa sobre la ID para el caso canadiense lo hace Donald McFetridge [2006].

la siguiente manera: los productos de tecnología media alta representarían 40.4% del PIB y los productos de alta tecnología 12.7 por ciento.

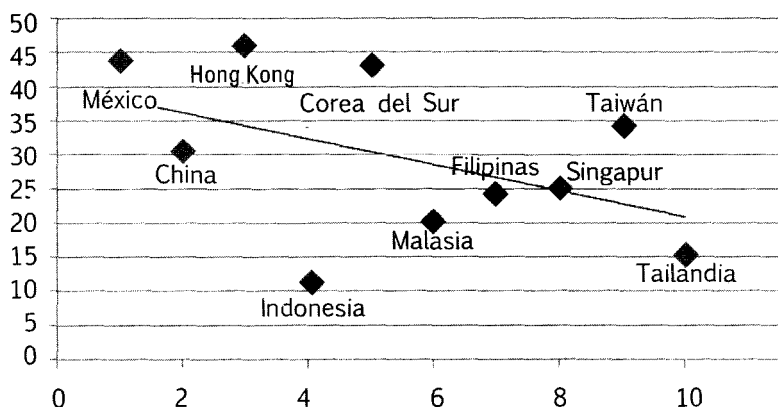
Desde el punto de vista de las maquiladoras, Carrillo [2004] concluye que han existido tres fases en la industria maquiladora. La primera (1965-1981) está asociada a las actividades más bajas de la cadena de valor, desconectadas de la industria nacional. En la segunda fase (1982-1993) surgen nuevas actividades industriales como televisión Valley en Tijuana, y en Wire Harness Valley en Ciudad Juárez y se incorporan trabajadores más calificados. Se introduce maquinaria y equipo automatizado, justo a tiempo y calidad total. Mientras que en el primer estadio las empresas transnacionales de la industria electrónica promovieron un patrón vertical de subcontratación internacional sin vínculos locales, en el segundo estadio los líderes fueron las multinacionales automotrices (sobre todo General Motors y compañías asiáticas y europeas). La tercera fase (1994-2001) desarrolla centros técnicos y trabajo intensivo en conocimiento. Se establecen nuevas plantas en industria de autopartes y en electrónica. Las plantas no están orientadas a mero ensamble sino que integran diseño e ID con la manufactura y mano de obra altamente capacitada.

Pero si bien ha habido modificaciones en la composición de las exportaciones de la maquila en México hacia productos de mayor nivel tecnológico, pues México se ha integrado a ciertos segmentos de cadenas de valor agregado en la electrónica, autopartes y la industria automotriz, entre otras, Dussel [2003] advierte que es fundamental diferenciar entre los productos y los procesos, pues exportar productos de tecnologías media y alta no significa que haya procesos de aprendizaje más elevados y que en el país se estén llevando a cabo procesos con un elevado grado de innovación o de tecnología o incluso de alto valor agregado y con significativos efectos de aprendizaje, sino que se puede tratar de procesos igualmente primitivos que los de maquila simple, pero sobre productos de alta tecnología.

En la gráfica 6 se observa la participación de la compensación de empleados en el total del valor agregado de las filiales. Nótese que Mé-

xico, Corea del Sur y Hong Kong tienen participaciones mayores a 40%; Taiwán tiene 34.2 y China, 30.6%. Singapur, que pertenece a la primera generación de tigres asiáticos y es el líder de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN, por sus siglas en inglés), se sitúa con 25.1%. El resto de los países, los cuales pertenecen a la segunda (Malasia y Tailandia) y a la tercera generaciones de tigres asiáticos (Indonesia, Filipinas), se sitúan por abajo de 25 por ciento.

GRÁFICA 6. COMPENSACIÓN DE EMPLEADOS/VALOR AGREGADO DE LAS FILIALES ESTADOUNIDENSES EN PAÍSES SELECCIONADOS (2007)



FILIALES, REDES PRODUCTIVAS Y TLCAN, LA HISTORIA CUANTITATIVA

Como se señaló, las filiales se han insertado en modos de organización de la producción transnacional más complejos, ligados a las redes productivas globales. No obstante, la detección cuantitativa de las actividades de filiales ligadas a dichas redes, y de las redes mismas, es una labor muy compleja.

Existen diversas investigaciones de naturaleza cualitativa sobre las redes, centradas en su comportamiento y desarrollo en ciertas indus-

trias específicas, o sobre su naturaleza organizacional, sus relaciones jerárquicas, y los vínculos de las redes con desarrollos locales.¹² No obstante, el problema de su cuantificación está menos desarrollado.

Es extremadamente difícil cuantificar las redes productivas globales por varias razones: las estadísticas están hechas con criterios nacionales, y gran parte de las estadísticas de organismos internacionales como el FMI, la OCDE e incluso las de la Unión Europea, se elaboran con base en las estadísticas nacionales ya existentes cuyos criterios de elaboración responden a problemáticas específicas del constructo económico nacional. Otra razón es la naturaleza inasible de las redes en sí. Por ejemplo, un componente común en su organización es la subcontratación, la cual dada su naturaleza aparental de transacciones de mercado aparece registrada meramente como importación o exportación sin diferenciarse del comercio común, cuando su naturaleza es cualitativamente distinta dado que puede formar parte de una entidad organizacional transnacional mediante formas de control que no involucran propiedad de capital.

Se cuenta con diferentes indicadores que de manera indirecta pueden reflejar numéricamente las actividades de las redes productivas globales. Uno de ellos son las cifras del comercio de insumos intermedios, que indican una fragmentación geográfica del proceso de producción, lo que puede reflejar la creciente importancia de las redes productivas globales. La fragmentación de la producción como reflejo del comercio de insumos intermedios ha hecho que los países puedan exportar volúmenes mucho mayores a su PIB, como es el caso de Singapur, posibilitando que el comercio mundial se haya expandido notablemente.

¹² Hay autores en el estudio del comportamiento y características cualitativas de las redes a nivel internacional (Korzeniewicz, Gereffi, Borrus, Ernst, Sturgeon, Chen, Dolan, Humphrey, etc.). Existen también trabajos importantes que avanzan en el comportamiento y análisis cualitativo de las redes en México por parte de autores como Enrique Dussel, Alejandro Dabat, Sergio Ordóñez, Miguel Ángel Rivera, Guadalupe García de León, entre otros.

En menor cantidad que los trabajos de naturaleza cualitativa, hay análisis que hacen énfasis en la naturaleza cuantitativa de las redes. Entre los más recientes está un artículo que Sturgeon y Gereffi [2009], quienes hacen una muy exhaustiva revisión de los estudios que buscan hacer aportaciones para medir las redes productivas globales, y concluyen que es difícil hacer mediciones cuantitativas con base en las estadísticas existentes, pues las estadísticas de comercio sólo tratan de manera indirecta el problema de las cadenas globales de valor. Por ello, consideran indispensable la generación de nuevas bases de datos que integren información del comercio con otro tipo de estadísticas para mejorar su potencial explicativo, como por ejemplo, dónde se localiza el valor agregado, la propiedad de los activos y del producto, dónde se cosechan las ganancias o cómo se coordinan sus sistemas organizacionales. Señalan que una base de datos de esta naturaleza está en proceso de creación, en una asociación entre la Unión Europea y Norteamérica, y sin duda ésta otorgará una enorme riqueza a la investigación para el conocimiento de las redes.

Si bien es realmente indispensable la creación de nuevas estadísticas para dar un seguimiento cuantitativo a las redes productivas globales, existe un trabajo muy interesante que logra el conocimiento de tendencias importantes en las redes productivas utilizando las estadísticas nacionales de China: Alyson *et al.* [2009] detectan los orígenes y el destino de actividades comerciales llevadas a cabo con el fin claro de continuar con el proceso de manufactura de los insumos importados y exportados (*processing exports* y *processing imports*). En su investigación encuentran que China importa de los países asiáticos gran cantidad de insumos para procesarlos y exportarlos hacia Occidente, y en menor medida importa a su vez insumos de Occidente para procesarlos y exportarlos a Asia. Pero este trabajo de Alyson y Van Assche es un hallazgo especial construido con base en las excepcionalmente detalladas estadísticas que produce el gobierno chino.

En Canadá, se han logrado avances en este sentido a través de Statistics Canada. Este organismo está realizando encuestas a empresas

exportadoras e importadoras y consulta explícitamente si las actividades comerciales que está llevando a cabo son simples relaciones de mercado o si las transacciones involucran un intercambio de información que pueda reflejar nexos más profundos [Sturgeon y Gereffi, 2009].

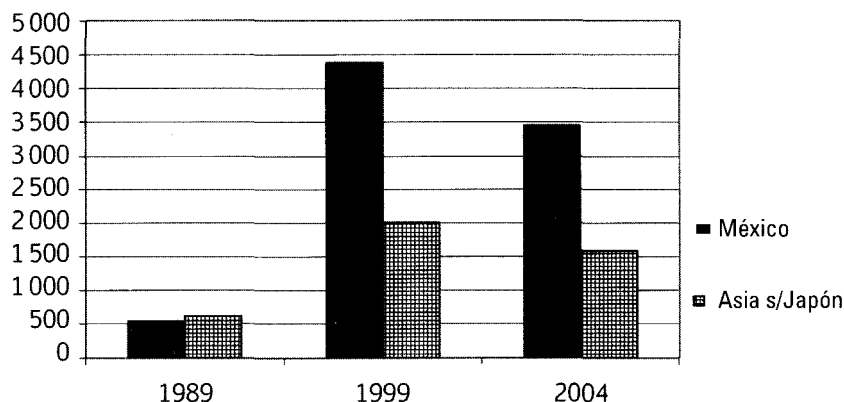
En medio de las grandes dificultades actuales de medición de las redes, existe una información que nos aporta el Departamento de Comercio de Estados Unidos, y que aunque es muy insuficiente para cuantificar las redes productivas, es interesante darle seguimiento. Es publicado por la Oficina de Análisis Económico en sus estadísticas sobre empresas transnacionales, titulado *Exportaciones de matrices para continuar el proceso de manufactura*. Los datos incluyen bienes exportados para mayor procesamiento, ensamble o manufactura antes de su venta hacia dos posibles destinos: a) los que las matrices envían a sus filiales y, b) los que las matrices envían hacia terceros.

Mientras que el primero nos está reflejando sólo actividades intrafirma, el segundo es más complejo: los datos pueden reflejar maquilas, subcontratación simple, pero también subcontratación ligada a las redes productivas. Este rubro tiene la virtud de sacar a la luz que las exportaciones que se están realizando tienen el objetivo explícito de continuar siendo transformadas en la cadena global de valor. En el caso de exportaciones hacia terceros, también revelan que no se trata de relaciones simplemente de mercado, ni intrafirma, sino que encierra una relación distinta.

En la gráfica 7 se puede ver las exportaciones que envían las matrices a terceros con el fin de continuar el proceso de manufactura hacia países de bajos costos, en perspectiva comparada. Nótese que de 1989 a 1999 hay un incremento notable en el monto de exportaciones destinadas a terceros para continuar el proceso de manufactura. En segundo lugar, destaca que México capta la abrumadora mayoría de las exportaciones de matrices a terceros, y que si bien en 2004 hay una caída, se da también en todas las otras regiones consideradas —a diferencia de lo que ocurre en las gráficas de empleo de filiales, donde

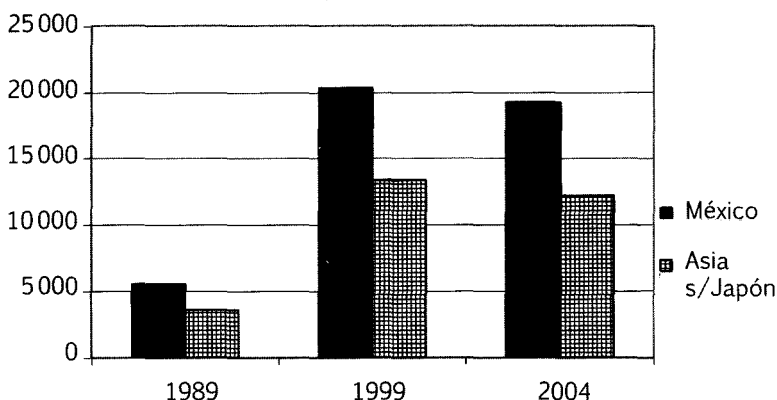
cae el porcentaje captado por México pero el de Asia se incrementa notablemente—. De modo que en términos relativos, el predominio captado por México se mantiene para 2004. En esta cifra, la maquila explica sin duda una parte importante. Desafortunadamente no se han publicado datos más actuales para darle seguimiento, y así poder ligarlo y compararlo con el fuerte proceso de caída del empleo de filiales en México que veremos más adelante, que comienza precisamente a partir de 2003-2004.

GRÁFICA 7. EXPORTACIONES DE MATRICES DE ESTADOS UNIDOS
A TERCEROS PARA CONTINUAR EL PROCESO DE MANUFACTURA



En la gráfica 8, vemos las exportaciones para continuar el proceso de manufactura pero dentro de las relaciones intrafirma, y aquí, el peso de las filiales de Estados Unidos en México es considerable de nuevo. A pesar de que la cifra es baja en relación al total de las exportaciones que las matrices exportan, es muy claro que en estas cifras, que representan un proceso manufacturero fragmentado y exportado, México desempeña un papel muy relevante. Estos resultados refuerzan los datos mostrados en el índice ventas/exportaciones: las actividades transnacionales en México tienen una función fuertemente exportadora.

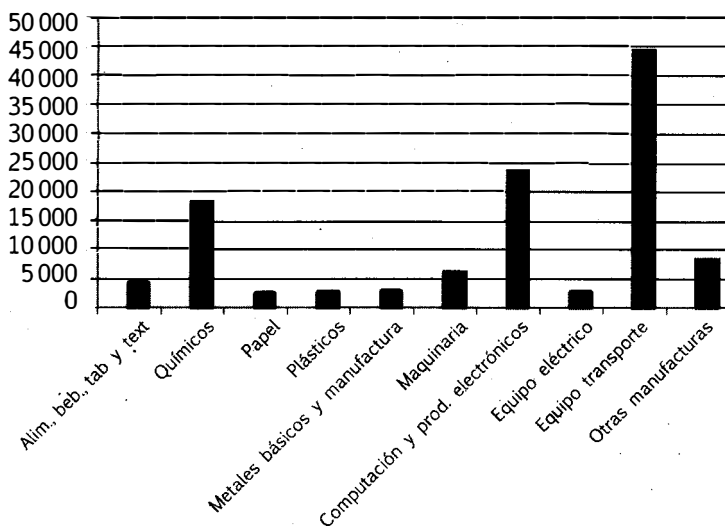
GRÁFICA 8. EXPORTACIONES DE MATRICES DE ESTADOS UNIDOS PARA CONTINUAR EL PROCESO DE MANUFACTURA HACIA FILIALES EN MÉXICO Y ASIA (MILLONES DE DÓLARES)



En cuanto a las industrias, en la gráfica 9 podemos ver en qué tipo de industrias predominan las “exportaciones para continuar el proceso de manufactura”. Aquí integramos tanto las exportaciones que hacen las matrices a terceros como las que hacen a sus filiales. Resalta de inmediato la industria automotriz como la más fuerte cuantitativamente hablando. Ello se explica en gran medida por la naturaleza fuertemente regional de esta industria debido a su estructura de costos [Rugman, 2008]. Es precisamente por ello que la industria automotriz es una de las más importantes actividades de las corporaciones transnacionales en México, y su comercio representa uno de los rubros más fuertes en el comercio total del país. En la misma gráfica 9, en segundo lugar tenemos a la industria de cómputo y electrónica; en tercer lugar la industria química, seguida por la de alimentos, bebidas, tabaco y textiles.

Esta información presenta serias carencias, pues sólo incluye la actividad matriz-terceros o matriz-filiales, y no las actividades filial-

GRÁFICA 9. EXPORTACIONES DE MATRICES DE ESTADOS UNIDOS A FILIALES
Y A TERCEROS PARA CONTINUAR EL PROCESO DE MANUFACTURA
POR INDUSTRIAS, 2004



terceros o filial-filiales, que es fundamental en el funcionamiento de las cadenas globales de valor.

Dentro de lo complejo que es cuantificar las redes productivas con base en estadísticas nacionales, quisiéramos señalar otra forma indirecta de rastrearlas: el uso de los “servicios profesionales, técnicos y de negocios” reportados en la balanza de pagos. Estos datos son importantes porque contienen gran cantidad de actividades que la matriz se ve obligada a desarrollar con las partes con las que lleva a cabo actividades productivas fuera de sus fronteras, como son los servicios de publicidad, de computación, procesamiento y manejo de bases de datos; investigación y desarrollo; servicios de consultoría, gerenciales y de relaciones públicas; servicios legales; servicios de construcción, de arquitectura e ingeniería, de ingeniería industrial; servicios de instalación, mantenimiento y reparación de equipos, etc., las cuales pueden

reflejar transferencias, capacitación en técnicas de administración o productivas, etcétera.

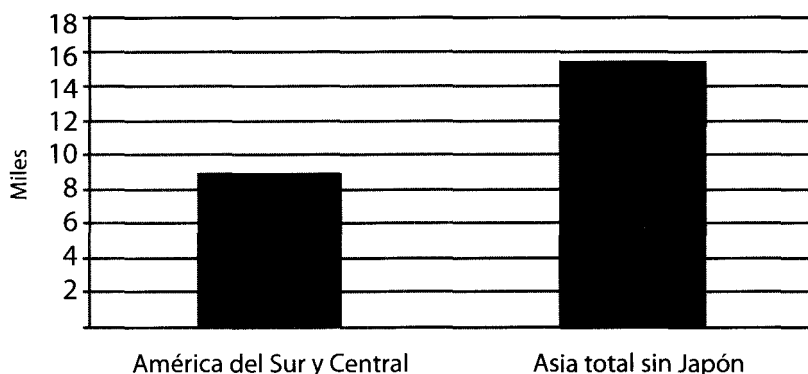
Tales actividades son usadas en las relaciones intrafirma pero también en las relaciones de la multinacional con las empresas subcontratadas dentro de la estructura de la red. Las filiales se encargan de coordinar y gestionar las actividades de los proveedores.

Dichos proveedores se encargan del proceso de manufactura, y pueden ser clasificados como de primera, segunda o tercera serie, dependiendo de la función que desempeñen en el proceso productivo. Los de primera serie proveen de insumos de alto valor agregado, exigen que la corporación multinacional le transfiera cierto nivel de conocimiento y *know how*, y puede tener participación en las innovaciones del proceso o del producto. Ello implica traslado internacional de conocimiento, ingeniería, capacitación, y manejo de diversos recursos que quedan reflejados en la balanza de pagos. En el caso de los proveedores de segunda o tercera serie, debido a que se trata de procesos y productos estandarizados, existe otro tipo de flujos internacionales como pueden ser materias primas enviadas de alguna otra filial en alguna otra parte de mundo.

Pero ya sea que estos datos de “servicios profesionales, técnicos y de negocios” reflejen actividades de redes o actividades de índole organizativa más tradicional, en la gráfica 10 nótese que el indicador de ingresos por servicios profesionales, técnicos y de negocios refleja una enorme diferencia entre la región de Asia dinámica y México, al igual que el gasto de las filiales en ID. No sólo en las empresas ligadas a las redes productivas, sino también a nivel de simples entidades subcontratadas, o simples filiales corporativas, la región de Asia tiene un bagaje más fuerte que ofrecer.

Si combinamos los datos de las exportaciones a terceros, en las que México tiene un gran peso, con la de servicios técnicos, profesionales y de negocios, en la que su participación es baja, se muestra con más claridad que la información proporcionada por el rubro de exportaciones a terceros es en una proporción importante de naturaleza simple, muy posiblemente sólo de maquila.

GRÁFICA 10. INGRESOS POR SERVICIOS TÉCNICOS, PROFESIONALES Y DE NEGOCIOS EN LA BALANZA DE PAGOS, 2008 (MILES)



Como señalamos anteriormente, tanto la información del indicador de exportaciones de matrices a terceros para continuar el proceso de manufactura, como el proporcionado por los servicios profesionales, técnicos y de negocios presentan grandes limitaciones para usarlos como indicadores directos del desarrollo de las redes productivas. En el caso del primero, una gran carencia es que incluye sólo las exportaciones de la matriz y no las exportaciones de filiales a terceros para continuar el proceso de manufactura, o las exportaciones de filiales a otras filiales para continuar el proceso de manufactura, por eso, la información sobre posibles redes productivas que podría revelarnos queda limitada, pues comúnmente son las filiales las que enlazan y coordinan muchas de las actividades entre las empresas externas y la matriz.

Por ello, si bien ese rubro informativo nos da cierta luz sobre el comportamiento de redes productivas, no refleja cuantitativamente una idea global del fenómeno. Las limitaciones de los servicios profesionales, técnicos y de negocios, por su parte, al carecer de información más profunda sobre la relación entre los actores involucrados, deja cercenado el cuadro de acción. No obstante, aún con las limitaciones consideradas, y de acuerdo con las carencias estadísticas señaladas,

mientras no contemos con un bagaje estadístico claro diseñado para estudiar las redes, es útil tener presentes estas reflexiones, pues logran detectar tendencias potenciales en sus segmentos estadísticos.

La IED vertical, es decir, la inversión diseñada para hacer uso de los diferenciales de costos entre los países, que implica la fragmentación del proceso productivo, la cual se lleva a cabo por lo general entre países desarrollados y países de reciente industrialización o en desarrollo [Blomström, Globerman y Kokko, 2000], está estrechamente ligada a las redes globales de valor, pero también hay división internacional del trabajo dentro de las cadenas globales de valor de acuerdo con los recursos que ofrezcan los países y territorios, y México aún se encuentra en estadios muy bajos de la cadena global de valor.¹³

PALABRAS FINALES

Observando el comportamiento del empleo de las filiales manufactureras estadounidenses en México, podemos constatar un proceso de desindustrialización transnacional en las industrias más globalizables, mientras que en las industrias más regionales, como la automotriz, México sigue siendo la sede favorita de las filiales estadounidenses de entre los países de reciente industrialización. Asia dinámica se está volviendo la fábrica del mundo, resultado de la especialización manufacturera de esta región en la economía mundial.

Si bien se ha demostrado por diversos autores que la mayoría de las CMN tienden a actuar más con criterios regionales que globales, es necesario destacar el caso de la IED de Estados Unidos, la cual tiene un comportamiento más interregional que intrarregional, pues dentro de los países industrializados la Unión Europea ha sido el espacio más relevante de inversión para este país; mientras que entre los paí-

¹³ A pesar de los recientes avances en la exportación en industrias de alta tecnología. Véase Gustavo Vega Cánovas [2010].

ses de reciente industrialización o en desarrollo, ha hecho de Asia su zona prioritaria de inversión manufacturera en un gran número de industrias.

México ha visto disminuir su captación de IED manufacturera en prácticamente todas las industrias en el naciente siglo XXI, sobre todo a partir del año 2003, en el que se percibe un cambio cualitativo; mientras que la región dinámica de Asia ve crecer su captación de IED manufacturera estadounidense en estas mismas industrias. La industria automotriz es hasta ahora la excepción en la que México conserva cifras absolutas y relativas ventajosas. Estos hechos marcan un nuevo momento de desgaste del TLCAN en donde las ventajas de cercanía geográfica y cero aranceles pierden fuerza como factores de atracción de IED a México.

Asia dinámica posee diversas ventajas, pues además de los costos, el índice ventas/exportaciones revela la importancia creciente que los mercados internos de la región dinámica de Asia van jugando para atraer a la inversión extranjera directa. Asimismo, en los gastos de ID y en el rubro “servicios técnicos, profesionales y de negocios” podemos observar el contraste de esta región con bajo contenido de transferencia tecnológica de las filiales en México.

México como país de bajos costos salariales del TLCAN se enfrenta a un contexto internacional cada vez más complejo. Las ventajas de la integración económica que implicó el TLCAN, la cercanía geográfica y la mano de obra barata pierden peso como fuerza de atracción de la IED, y se hace indispensable el desarrollo de *clusters* eficientes ligados a redes productivas con dinámicas regionales eficientes de oferta de insumos, ventajas de bajos costos salariales en mano de obra tanto calificada como no calificada, y un mercado interno cada vez más dinámico.

Además del papel de las multinacionales a través de la IED en la región, se evalúan otras formas de acción de éstas como las redes productivas, las cuales no necesariamente involucran propiedad de capital. No obstante, resulta difícil hacer una evaluación cuantitativa obje-

tiva de las redes productivas de las multinacionales estadounidenses, dadas las limitaciones estadísticas actuales. La generación de estadísticas nacionales como de organismos mundiales y suprarregionales está en proceso de cambio, buscando adecuarse de la mejor forma para seguirle el paso a los acontecimientos económicos mundiales, como las redes productivas.

No obstante, dentro de las limitaciones existentes, el Bureau of Economic Analysis de Estados Unidos produce las estadísticas llamadas exportaciones de matrices a terceros para continuar el proceso de manufactura, las cuales resultan novedosas en la problemática. Aunque encontramos limitaciones en ellas, pues sólo reportan las exportaciones de la matriz hacia las filiales y no los flujos filial-filiales o filial-terceros, que son clave para dar un seguimiento más profundo a las posibles redes productivas que se estén desarrollando. Es una información parcial, pero frente a la actual escasez de indicadores cuantitativos sobre redes, a pesar de sus limitaciones, se incluyen en el trabajo.

Las cifras de exportaciones a terceros para continuar el proceso de manufactura muestran, aunque de manera limitada, la participación de México en redes regionales de producción, así se constata que, al igual que como vimos en el empleo de las filiales, México sigue siendo fuerte en la industria automotriz.

Con respecto de las gráficas: en Asia están considerados los principales países dinámicos (sin Japón) ligados a las cadenas productivas regionales: Corea del Sur, China, Hong Kong, Taiwán, Singapur, Malasia, Tailandia e Indonesia. En todos los casos son de elaboración propia con base en Survey of Current Business, Departamento de Comercio de Estados Unidos, varios años.

BIBLIOGRAFÍA

Abele, Meyer y Strube Naher [2008], *Global production*, Heidelberger Alemania, Springer-Verlag.

- ASPAN [2007], <<http://aspan.fox.presidencia.gob.mx/>>, 12 de agosto.
- Bartlett, Christopher y Sumatra Ghoshal [1998], *Managing across borders*, Estados Unidos, Boston, Harvard University School Press.
- Baugh, Bob y Joel Yudken [2007], "Is deindustrialization inevitable?", *New Labor Forum*, <www.newlaborforum.org>, 10 de mayo.
- Blomström, Magnus, Steven Globerman y Ari Kokko [2000], "Regional integration and foreign direct investment", en John Dunning, *Regions, globalization and the knowledge-based economy*, Inglaterra, Londres, Oxford University Press.
- Borrus, Michael y Stephen Cohen [1999], "Completing the circuit: the transatlantic initiative in information technology", Richard Steinberg y Bruce Stokes, *Partners or competitors? The prospects for US-European cooperation on Asian trade*, Estados Unidos, Boston, Rowman & Littlefield Publishers.
- Boulhol, Hervé y Lionel Fontagné [2007], *Deindustrialisation and the fear of relocations in the industry*, París, CEPPII.
- Bowen, John T. Jr. [2007], "Global production networks, the developmental state and the articulation of Asia Pacific economies in the commercial aircraft industry", *Asia Pacific Viewpoint*, 48(3): 312-329.
- Buckley, Peter *et al.* [2003], "Evolution of FDI in the United States in the context of trade", *Journal of Business Research* (56): 853-857.
- Campbell, Bruce [2008], *The security and prosperity partnership round Four*, Canadá, Toronto, CCPA Monitor: 8-17.
- Carrillo, Jorge [2004], "Transnational strategies and regional development: the case of GM and delphi in Mexico", *Industry and Innovation* 11 (1-2): 127-153.
- Comisión Europea [2006], "Bureau of European policy advisers and the directorate-general for economic and financial affairs", *European Economy. Enlargement, two years after: an economic evaluation*, Occasional Papers núm. 24(57), Bruselas.
- Dabat, Alejandro, Miguel Ángel Rivera y James Wilkie [2004], *Globalización y cambio tecnológico*, México, Universidad de Guadalajara, UNAM, UCLA, Profmex, Juan Pablos Editor.

- Dávalos, Elisa [2009], “Ejes y periferias dentro de los bloques económicos: El comportamiento de la inversión extranjera directa en la Unión Europea, el TLCAN y la región de Asia”, mimeo.
- [2008], “Deindustrialization in United States”, *Voices of Mexico*, 81(1).
- Debande, Olivier [2006], *De-industrialization* 11(1), EIB Papers.
- Department of Commerce [varios años], *Survey of current business*, <<http://www.bea.org>>.
- Dicken, Peter [2003], *Global shift. Reshaping the global economic map in the 21st Century*, Estados Unidos, Nueva York, The Guilford Press.
- Dunning, John y Sarianna Lundan [2008], *Multinational enterprises and the global economy*, Inglaterra, Londres, Edward Elgar Publishing.
- Dussel, Enrique [2003], “Ser maquila o no ser maquila, ¿es ésa la pregunta?”, *Comercio Exterior*, 53(4): 328-336, abril.
- (coord.) [2007], *Inversión extranjera directa en México: desempeño y potencial. Una perspectiva macro, meso, micro y territorial*, México, UNAM, Secretaría de Economía, Siglo XXI Editores.
- Foreign Affairs and International Trade Canada [2007], *Canada's state of trade. Trade and investment update*, <www.international.gc.ca/eet>, 27 de octubre de 2010.
- Gereffi, Gary, John Humphrey y Timothy Sturgeon [2005], “The governance of global value chains”, *Review of International Political Economy*, 12(1):78-104.
- Ma, Alyson, Ari van Assche y Hong Chang [2009], “Global production networks and China's processing trade”, *Journal of Asian Economics* 20(6):640-654, noviembre.
- McFetridge, Donald [2006], “The impact of foreign ownership on aggregate R&D intensity: a critical review of the empirical evidence”, Working Paper núm. 3, *Industry Canada*, Canadá, Carleton University.
- Mitsuyo, Ando y Kimura Fukunari [2003], “The formation of international production and distribution networks in East Asia”, Work-

- ing Paper 10167, *National Bureau of Economic Research*, <<http://www.nber.org/papers/w10167>>.
- National Science Foundation Funded Project, “National survey of organizations to study globalization, innovation and employment”, <<http://www.nsf.gov/awardsearch/showAward.do?AwardNumber=0926746&version=noscript>>, 12 de septiembre de 2010.
- Oropeza, Arturo (coord.) [2010], *América del Norte en el siglo XXI*, México, UNAM, CIACI, AAADAM.
- Peng, Danguin [2000], “The changing nature of East Asia as an economic region”, *Pacific Affairs*, Vancouver, 73(2), verano.
- Rugman, Alan [2008], *The regional multinationals. MNEs and “global” strategic management*, Estados Unidos, Cambridge, Cambridge University Press.
- [2010], Karl Moore interviewed Dr. Rugman, *Globe and Mail*, 4 de mayo.
- Ruiz Durán, Clemente [2008], “México: geografía económica de la innovación”, *Comercio Exterior*: 756-768, noviembre.
- Sturgeon, Timothy y Gary Gereffi [2009], “Measuring success in the global economy: international trade, industrial upgrading and business function outsourcing in global value chain”, *Transnational Corporations*, 18(2).
- Vega Cánovas, Gustavo [2010], “El TLCAN. Génesis, auge, crisis y retos a futuro”, Arturo Oropeza (coord.), *América del Norte en el siglo XXI*, México, UNAM, CIACI, AAADAM.
- Williamson, Oliver [1991], *Mercados y jerarquías. Su análisis y sus implicaciones antitrust*, México, FCE.

MÉXICO CONTRA CHINA

El desafío tecnológico

*Mathieu Arès**

Generalmente se identifica el resurgimiento industrial de México con la constitución de un amplio sector de la reexportación.¹ De este modo, durante las dos últimas décadas, México se situó entre los 20 principales lugares de inversión a escala mundial [UNCTAD, 2009]. Así —a pesar del marasmo económico en Estados Unidos, que desde 2008 reduce el dinamismo de las maquiladoras—, el sector de la reexportación

* Investigador asociado en el grupo de Investigación sobre la Integración Continental, Centre d'Études sur l'intégration et la Mondialisation (CEIM), Université du Québec à Montréal (UQAM), Montreal, Canadá.

¹ En 1965 el gobierno mexicano adoptó las primeras medidas que habrían de sentar las bases de la industria de la reexportación en México, también conocida como la industria de la maquila o maquiladora. A condición de que la producción se destinara a la exportación se exentó a los insumos del pago de derechos, siguiendo el modo de producción en zonas francas, en territorios determinados (al inicio, 20 kilómetros a lo largo de la frontera norte, lo que se extendió después a todo el país). Por otra parte, las empresas en esas zonas, tanto las nacionales como las de origen extranjero, gozarían de una fiscalidad mínima. En 2007 el programa fue abandonado y reemplazado por medidas de promoción de las exportaciones en el marco del Programa de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (Immex). Asimismo, la denominación “maquiladoras” se refirió en lo sucesivo a las empresas dedicadas principalmente a la exportación, más que a una situación jurídica particular.

cuenta aún con cerca de 5 300 empresas que, con aproximadamente 1.3 millones de empleos directos, aporta la cuarta parte de los empleos industriales en México.² De forma paralela, desde mediados de los años noventa contribuye también con más de la mitad de las exportaciones mexicanas. Pero, como se debe señalar, el país no ha sabido o no ha podido beneficiarse plenamente de los efectos de su inserción en las redes mundiales de producción. La recesión lo demuestra: el crecimiento mexicano sigue estando concentrado en el mercado estadounidense; a pesar de cierta diversificación le dedica todavía cerca de 80% de sus entregas internacionales. Ni los otros mercados de salida internacional ni el mercado interno logran dar respiro y redinamizar la economía nacional, limitando una hipotética recuperación de México al mejoramiento de las condiciones económicas al norte de su frontera.

Si bien las autoridades mexicanas intentan confortarse y subrayan que la crisis es de origen extranjero, tal vez fundan demasiadas esperanzas en los efectos de arrastre de una recuperación en Estados Unidos. No es sólo que todo indique que el periodo de convalecencia de la economía estadounidense tiene el riesgo de durar aún mucho tiempo, sino que es posible que México no se beneficie tanto como antes de una eventual recuperación en aquel país. Las estrategias de atracción de ayer ahora son muy cuestionables. El costo reducido de la mano de obra, la moneda devaluada y el acceso privilegiado a los mercados de América del Norte no parecen ser ya suficientes por sí mismos para asegurar el desarrollo del sector, debido a lo mucho que ha crecido la compe-

² Aunque en el ámbito, en el peor momento de la crisis, entre octubre de 2008 y octubre de 2009, el número total de empresas en el sector no retrocedió sino apenas 1%, es decir, 22 empresas [CNIMME, 2010a: 3], el impacto sobre el empleo fue, no obstante, devastador por la pérdida de cerca de 161 000 y 104 000 empleos, en 2008 y 2009, respectivamente. A partir de entonces se observa una buena recuperación: con la creación neta de aproximadamente 135 000 puestos durante los seis primeros meses de 2010 [CNIMME, 2010c: 1], el empleo en las maquiladoras se sitúa actualmente en alrededor de 90% de su nivel de 2008 [CNIMME, 2010b: 4].

tencia de otros proveedores internacionales de Estados Unidos [Arès, 2005]. En particular, China está en el centro de todas las preocupaciones [véanse, entre otros, Gallagher, Moreno-Brid y Porzecanski, 2008; Mesquita Moreira, 2006; Schott, 2006; Chávez G. y Leyva Marín, 2007].

Como demuestra el marasmo en que se encuentra actualmente el sector textil y de la confección, que antes fuera emblema de la producción maquiladora, segmentos enteros del sector se ven directamente amenazados. Para los más pesimistas sería ya demasiado tarde para las empresas de ensamblado simple, donde el costo de la mano de obra y el precio de costo constituyen las principales ventajas comparativas [Contreras y Munguía, 2007; Cárdenas Castro y Dussel Peters, 2007; Fuji *et al.*, 2006; Dussel Peters, 2003]. Otros, por el contrario, celebran la elevación en la intensidad tecnológica de la producción nacional, y ven en ella el futuro del sector [Carrillo, 2007; Samstad y Pipkin, 2005; Carrillo y Lara, 2004; Koido, 2003; Gerber, 2003; Lara y Carrillo, 2003].

En efecto, si aún a inicios de la segunda década del siglo *xxi* la mayor parte de las empresas del sector de la reexportación emplean procesos productivos simples, seguros, en particular en los sectores electrónico y/o del automóvil, como veremos, utilizan procesos modernos, tecnologías de punta, automatización o incluso círculos de calidad y producción de flujo continuo. Se supondría que los empleos perdidos en el sector del ensamblado simple serían generosamente compensados por la creación de nuevos puestos en campos de gran valor agregado con técnicas productivas modernas [Bair y Dussel Peters, 2006]. Así, el acceso a las tecnologías de punta y la intensificación de los procesos industriales son parte integrante de toda estrategia de desarrollo. Constituyen condiciones *sine qua non* de la autonomía industrial, son una garantía de productividad y, a partir de ahí, de una elevación en el nivel de vida.

Este trabajo intenta evaluar la capacidad de México para emprender esta transición. La primera sección aborda los límites del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) como modelo de crecimiento para el país. Se resalta que China se ha convertido en un pro-

veedor estratégico para los tres miembros del Tratado. La segunda sección comprueba el efecto de la competencia china sobre el desarrollo de sectores clave de la industria mexicana de la reexportación, que son el textil, el electrónico y el del automóvil, que por sí solos garantizaban cerca de 70% de todos los empleos del sector reexportador en 2006, último año en que el gobierno mexicano hizo públicos datos de este tipo [CNIMME, 2008]. Como sugiere el análisis del sector del automóvil y, en menor medida, de ciertas ramas de la electrónica, se muestra que, frente a China, México conservaría ciertas ventajas, especialmente en el plano tecnológico y el de la proximidad al mercado estadounidense. Sin embargo, como permite comprobarlo la tercera sección, está lejos de ser seguro que México logre garantizar la transición del conjunto de su industria de la reexportación hacia sectores de gran valor agregado y de procesos complejos.

EL TLCAN EN EL BANQUILLO

Al garantizar el acceso de los productos mexicanos a los mercados de América del Norte y al proveer de un marco legal a la inversión extranjera directa (IED), sobre todo estadounidense, no hay duda de que el TLCAN contribuyó sobremedida al auge de la industria maquiladora. El hecho es que se cuestiona cada vez más su futuro, su pertinencia y sus efectos estructurales. Al respecto, aunque en 2010 se celebra el decimoquinto aniversario de la entrada en vigor del acuerdo norteamericano de comercio, no es tiempo de muchos festejos. Más allá de la coyuntura económica, diversos elementos dan en qué pensar. En primer lugar, contrariamente a las teorías funcionalistas, el TLCAN no ha evolucionado mucho hacia formas de integración más desarrolladas. Es, y en lo fundamental sigue siendo, un acuerdo marco de libre comercio que controla dos intensas relaciones comerciales asimétricas cuyo núcleo es Estados Unidos. Al contrario de Europa, que con frecuencia sirve de base a la argumentación funcionalista, en América del Norte

las instituciones políticas siguen siendo mínimas, los acuerdos paralelos sobre el trabajo y sobre el medio ambiente aspiran por lo menos, si no es que a más, a tranquilizar a los medios sindicales y los grupos de presión ambientalistas en Estados Unidos, y no a la elaboración de un marco normativo común.

La resistencia al proceso es multifactorial. Primero, política: si Estados Unidos siempre ha actuado a regañadientes al someter al país a instancias supranacionales, para sus socios se trata ante todo de preservar un espacio de soberanía en un contexto de fuerte dependencia, y, sobre esta base, si no de adular, por lo menos de mediar con los sectores más nacionalistas del electorado. Desde luego ha habido tentativas de profundización, la mayor parte del tiempo a iniciativa de México, como fue el caso, por ejemplo, del proyecto de una moneda común, pero también es cierto que han quedado sin mayor futuro.

En segundo lugar, a pesar del aumento en el volumen del comercio, el TLCAN no ha permitido mucho el desarrollo de un auténtico enfoque trilateral de los problemas norteamericanos [Arès, 2009]. Canadá en particular es un mal jugador y siempre se ha negado a hacer frente común con México; ha preferido arreglar con Estados Unidos sobre una base estrictamente bilateral las importantes cuestiones de la seguridad en las fronteras, la inmigración ilegal y el narcotráfico. De hecho, contra lo que pudiera pensarse, el 11 de septiembre (2001) y la guerra contra el terrorismo no tuvieron el efecto de estrechar los vínculos entre los socios; al prevalecer desde entonces la seguridad de Estados Unidos sobre el comercio y la libertad de tránsito, el resultado fue más bien la intensificación de las tensiones ya existentes. El ejemplo de la frontera inteligente, que permite la aceleración de los trámites aduaneros de las mercancías, es muy revelador en cuanto a este punto, pues fue objeto de dos acuerdos, muy similares pero separados, primero entre Estados Unidos y Canadá, en 2002, y dos años después entre Estados Unidos y México. La imposición de visas para los viajeros mexicanos a Canadá, en el verano de 2009, que estimula el rumor de que Canadá estaría listo para abandonar la sociedad con

México, la cuestión migratoria siempre sin solución, la entrada tardía de Estados Unidos a la guerra que México libra contra el narcotráfico y el ambiente de marasmo económico no pueden sino provocar la angustia que se vive en México, que ha apostado todo a sus relaciones con sus vecinos norteamericanos.

Finalmente, lo más preocupante y sin duda se debe señalar es que el acuerdo de comercio de América del Norte ha dado ya sus mejores frutos en el plano del crecimiento y el desarrollo. La observación de periodos largos permite dar cuenta del fenómeno y subrayar sus dinámicas. Durante la segunda mitad de los años noventa había razones de sobra para regocijarse. Los tres socios se beneficiaban en gran medida del crecimiento del comercio intrarregional, que pasó de 411.8 miles de millones de dólares (mmd) en 1996 a 612.1 mmd en 2001 (cuadro 1). México consiguió beneficiarse particularmente bien, al mismo tiempo, de la liberalización comercial, la moneda depreciada y los efectos de desviación de comercio, y supo así posicionarse como plataforma industrial ofreciendo los costos más bajos en América del Norte. Entre la crisis del peso (1995) y la recesión de principios del milenio, durante el periodo llamado “el auge de las maquiladoras”, el crecimiento de las exportaciones mexicanas a sus socios estuvo en concordancia: alcanzó cerca de 80 y 100% hacia Estados Unidos y Canadá, respectivamente.

La década de 2000 sería menos alegre, particularmente para México. Entre ese año y 2003 la expansión exponencial de la industria maquiladora de reexportación hizo una pausa, con una pérdida de cerca de 300 000 empleos y el cierre y/o la relocalización de más de 500 empresas [Arès, 2005]. A pesar de todo, tras un periodo de recuperación, los flujos de comercio intrarregional se restablecieron y alcanzaron 949 mmd en 2008, el punto más alto del periodo (cuadro 1). Con todo, el ritmo de crecimiento se mantuvo a duras penas, llegó a su límite y se desplomó, incluso decreció. En efecto, el hecho de que disminuya el ritmo de crecimiento del comercio intrarregional al tiempo que se elevan los volúmenes es un fenómeno estadístico normal. Sin embargo, lo que provoca perplejidad es comprobar que el comercio bilateral de

CUADRO 1. COMERCIO INTRARREGIONAL DE ESTADOS UNIDOS (1995-2009)

(MMD, %)

	<i>Estados Unidos-México</i>			<i>Estados Unidos-Canadá</i>		
	<i>Exportaciones</i>	<i>Importaciones</i>	<i>Crecimiento anual (%)</i>	<i>Exportaciones</i>	<i>Importaciones</i>	<i>Crecimiento anual (%)</i>
1995	46.3	62.1	8.1	127.2	144.4	11.9
1996	56.8	74.3	20.9	134.2	155.9	6.8
1997	71.4	85.9	20.0	151.8	167.2	10.0
1998	78.8	94.6	10.2	156.6	173.3	3.4
1999	86.9	109.7	13.4	166.6	198.7	10.7
2000	111.3	135.9	25.7	178.9	230.8	12.2
2001	101.3	131.3	(5.9)	163.4	216.3	(7.3)
2002	97.5	134.6	(0.2)	160.9	209.1	(2.6)
2003	97.4	138.1	1.5	169.9	221.6	5.8
2004	110.7	155.9	13.2	189.8	256.4	14.0
2005	120.2	170.1	8.9	211.9	290.4	12.6
2006	133.7	198.3	14.4	230.6	302.4	6.1
2007	135.9	210.7	10.4	248.9	317.1	6.2
2008	151.2	215.9	0.1	261.4	339.5	6.2
2009	129.0	176.5	(16.8)	204.7	224.9	(28.5)

Fuente: US Census Bureau, Foreign Trade Statistics.

los tres socios con China ha crecido a un ritmo muy superior, de lo que resulta que en una década ese país se convirtió en el primer socio de Estados Unidos y el segundo de Canadá y de México (cuadro 2) y, de forma más general, actualmente se manifiesta como un proveedor estratégico de bienes manufacturados para las tres Américas [Cesarín, 2007; Santiso, 2009].

Más aun, el comercio chino-estadounidense parece más resistente ante el deterioro de las condiciones económicas en Estados Unidos. Mientras que el volumen del comercio de Canadá y México con este último país retrocedió durante los episodios recesivos de principio y de fin de la última década, el comercio entre China y Estados Unidos no decreció más que en una ocasión, en 2009, y si la contracción fue mayor, de poco más de 10%, fue mucho menos importante que las registradas en ese mismo año en el comercio con Canadá y en menor medida con México, disminuciones catastróficas de 28.5 y 16.8%, respectivamente (cuadro 2). Cada vez más, China se impone de este modo como proveedor estratégico de bienes manufacturados para cada uno de los tres países, e incluso igualmente por lo que toca a la inversión en Estados Unidos, más que como mercados de salida, con el resultado de que los tres países registran importantes déficit frente a China, y que este país estimula un fenómeno de sustitución de proveedores.

Si esta situación es preocupante para todos, para México lo es aún más, pues se concentra en los mismos nichos industriales. La estrategia de las maquiladoras encuentra así límites. No solamente las inversiones estadounidenses van a la baja y se dirigen cada vez más a Asia, por no decir a China, que tiene condiciones de producción más ventajosas y, al contrario de Estados Unidos y Canadá —donde China puede presentar oportunidades de negocios, ya sea en el plano de la inversión o como abastecedor de recursos naturales—, en el caso mexicano la relación parece ser de un solo sentido. En tanto que entre 1996 y 2008 la parte de las importaciones provenientes de China pasó de 0.8 a 10.7%, las exportaciones mexicanas a ese país no representaron más que 1% del total en 2008. De hecho, para México, como sugiere un

CUADRO 2. COMERCIO BILATERAL. VARIACIÓN PORCENTUAL (2002 Y 2008)

	México	Canadá	Estados Unidos	China
<i>Importaciones</i>				
México	...	263	55	453
Canadá	110	...	58	314
Estados Unidos	60	64	...	167
<i>Exportaciones</i>				
México	...	110	60	216
Canadá	263	...	64	326
Estados Unidos	55	58	...	224

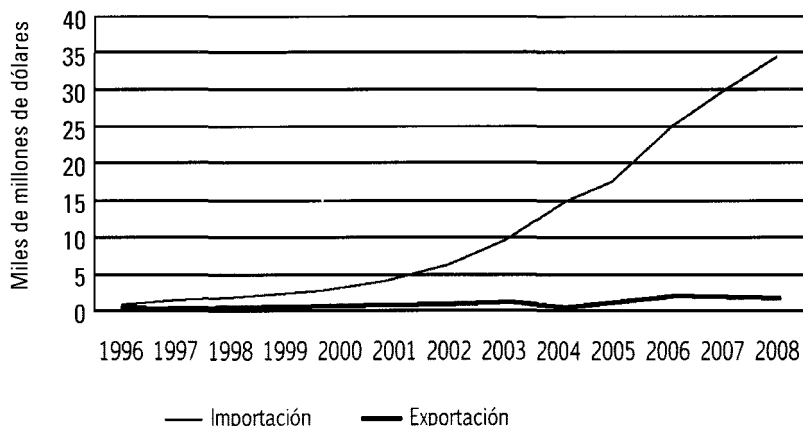
Fuente: Mathieu Arès y Christian Deblock [2010], "Les Amériques: entre les États-Unis et la Chine", notas de conferencias dictadas en el Seminario internacional "Dimensiones sociopolíticas y económicas de la crisis en los países emergentes: enfoque pluridisciplinario y comparativo a partir de México", 11 a 13 de noviembre de 2009, México, El Colegio de México, <<http://www.ieim.uqam.ca>>.

déficit comercial creciente (más de 34 mmd en 2008), la competencia china es tan intensa que el efecto desplazamiento se hace sentir incluso en su propio mercado (gráfica 1).

MÉXICO CONTRA CHINA. ¿ES DEMASIADO TARDE?

La desaparición de cerca de 300 000 empleos y aproximadamente 500 empresas a principios de la última década ya había hecho sonar la alarma. Los sectores de gran intensidad de mano de obra y de procedimientos de producción simples, que aún ahora constituyen la base del sector de la reexportación, se mostraron extremadamente vulnerables ante la competencia en los salarios y en cuanto a la flexibilidad de las condiciones de acceso al mercado estratégico de Estados Unidos. No sólo China acapara una parte cada vez más importante de IED, sino que exporta casi la misma gama de productos manufacturados que México, sobre todo al mercado estratégico de Estados Unidos [Sargent

GRÁFICA 1. COMERCIO BILATERAL CHINA-MÉXICO (1996-2008)



Fuente: UNComtrade (Base de datos estadísticos del comercio de mercancías de Naciones Unidas).

y Matthews, 2008; Mesquita Moreira, 2006]. Como lo revelan Gallagher, Moreno-Brid y Porzecanski [2008], China amenaza así directa o parcialmente un poco más de la mitad (53%) de las exportaciones no petroleras de México, entre ellas la mayor parte de los quince productos principales de exportación de México. En el mercado estadounidense conserva sin embargo una posición comparativa relativamente fuerte en el sector de los recursos naturales, la energía, algunas ramas de gran valor agregado así como aquellas en que los costos de transporte son importantes o en las que las reglas de origen siguen siendo elevadas y obligatorias.

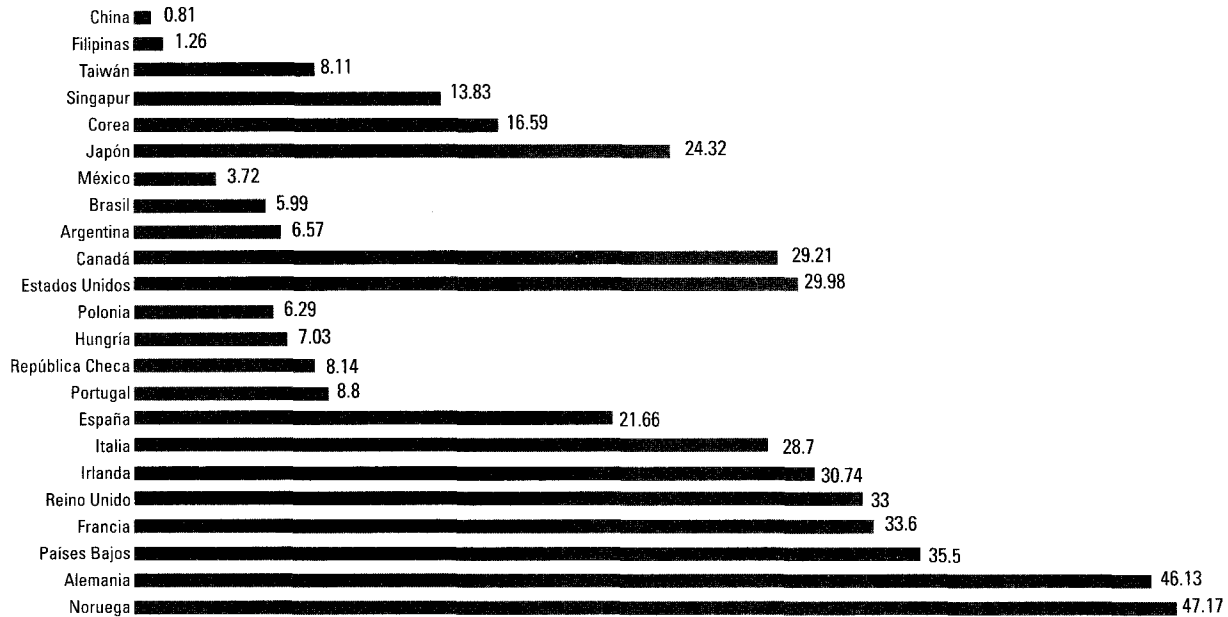
Sin embargo, según el *Informe sobre Competitividad Mundial*, México muestra una desaceleración, retrocediendo del lugar 55 en 2005 al 60 el año 2008 [Foro Económico Mundial, 2009]. Si en cuanto al salario México sigue siendo el lugar de América del Norte en que los costos de producción son, y por mucho, los menos elevados, es nece-

sario señalar que, a razón de 3.72 dólares estadounidenses, el salario por hora mexicano es, de todos modos, cuatro veces más alto que el salario por hora chino (0.81 dólares estadounidenses) (véase la gráfica 2).³ La ventaja salarial china no sería tan determinante si México pudiese compensarla con un incremento en su productividad general. Ahora bien, y aquí es, de nuevo, donde aprieta el zapato: China aventaja a México —y con frecuencia de manera muy marcada— en 10 de los 12 indicadores considerados por el Foro Económico Mundial para evaluar la competitividad de los Estados, con el resultado poco envidiable de que China se encuentra en el lugar 29 y México, como ya subrayamos, no se coloca sino en el puesto 60 (cuadro 3). El entorno institucional es particularmente débil. También es significativo revelar que el *Informe sobre Competitividad Mundial* señala por su nombre la ineficacia burocrática, la corrupción, la criminalidad y el acceso al financiamiento como los cuatro obstáculos más importantes para los negocios.

Entre los productos más afectados por la competencia china destacan los textiles y ciertos productos de la rama electrónica. Consterna así confirmar la rapidez con que estos sectores pilares de la industria maquiladora (con respectivamente, 14 y 33% de los empleos en el sector reexportador en 2006) pierden terreno en beneficio de las importaciones chinas al mercado de Estados Unidos. De este modo, como lo muestra el cuadro 4, en el caso de los textiles los datos indican un desplazamiento y la sustitución de los productos mexicanos por los chinos. Así, tras haberse beneficiado un tiempo, gracias al TLCAN, de los efectos de desviación de comercio, y de haber logrado elevarse al primer lugar y

³ Sin embargo, para Fuji, Candaudap y Gaona [2005: 19] la ventaja no es tan clara. Con base en los datos de 1998 calcularon que, si nominalmente los salarios mexicanos son 7.89 veces más elevados que los chinos (lo que lleva generalmente a restar méritos a México como base de producción), la productividad media de México sería ¡11.1 veces más alta que la de China! También, de acuerdo con ellos, los costos de producción no representan así, más que ¡70% de los costos de producción en China!

GRÁFICA 2. SALARIO POR HORA EN DÓLARES (2006)



Fuente: Mathieu Arès y Christian Deblock [2010], "Les Amériques: entre les États-Unis et la Chine", notas de conferencias dictadas en el Seminario internacional "Dimensiones sociopolíticas y económicas de la crisis en los países emergentes: enfoque pluridisciplinario y comparativo a partir de México", 11 a 13 de noviembre de 2009, México, El Colegio de México, <<http://www.ieim.uqam.ca>>.

CUADRO 3. COMPETITIVIDAD (2009)

	<i>México</i>	<i>China</i>
Mundial	60	29
Fundamentales	60	42
Instituciones	97	56
Infraestructura	68	47
Estabilidad macroeconómica	48	11
Salud y educación básica	65	50
Búsqueda de la eficacia	55	40
Educación superior	74	64
Comercialización	73	51
Mercado de trabajo	110	51
Influencia financiera	66	109
Capacidad tecnológica	71	77
Tamaño del mercado	11	2
Innovación	70	32
Gestión	58	43
Innovación	90	28

Fuente: Foro Económico Mundial, *Informe sobre Competitividad Mundial, 2009*, cuadros 3 a 6.

proveer cerca de 14% de las importaciones del vestido a Estados Unidos en 2001, a partir de la adhesión de China a la Organización Mundial de Comercio en ese año y, sobre todo, desde el final de los acuerdos multifibras en 2005, México sufrió de lleno la competencia china, con el resultado de que China se arroga ahora alrededor de un tercio de las importaciones estadounidenses y de que México ha visto cómo se reduce drásticamente su parte para representar sólo casi 5% del total. Aunque mucho menos drástica, una situación análoga prevalece también en el campo de los productos electrónicos. Es así que mientras China confirma cada día más su papel de proveedor de primer plano, México,

CUADRO 4. EXPORTACIONES DE LA INDUSTRIA DEL VESTIDO DE CHINA Y MÉXICO A ESTADOS UNIDOS 1996-2008 (% DEL TOTAL)

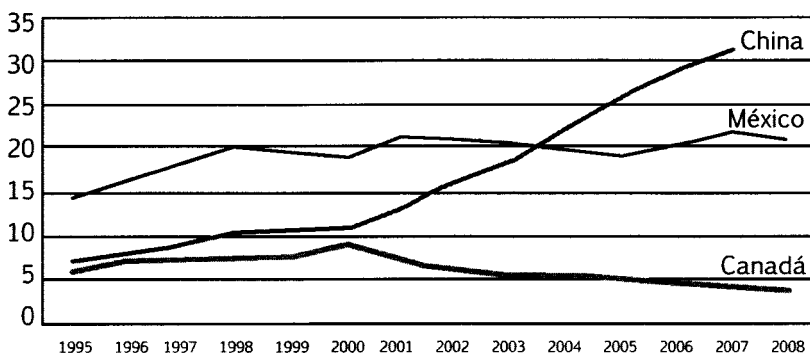
<i>País</i>	<i>1996</i>	<i>2001</i>	<i>2005</i>	<i>2008</i>
China	10.4	8.2	22.0	32.0
México	9.8	13.8	8.8	5.6

Fuente: Pablo Rodas Martini [2009], *El nuevo y gran desafío de la maquila centroamericana*, Tegucigalpa, edición Tegucigalpa, BCIE, pág. 12.

por su lado, ve cómo su participación en las importaciones estadounidenses se estanca alrededor de 20 por ciento (gráfica 3).

Para estos dos sectores la confirmación es incuestionable: las fórmulas de ayer definitivamente ya no funcionan. Los bajos salarios, la proximidad geográfica y la libre circulación de mercancías no bastan por sí mismos para asegurar la prosperidad del sector mexicano de la reexportación. Sin embargo, no todo es tan negro: como lo indican las entregas a Estados Unidos del sector mexicano del automóvil (gráfica 4), mientras que las importaciones chinas en ese sector siguen siendo marginales, México conserva una ventaja pronunciada en los sectores de valor agregado, frente a otros proveedores principales de Estados Unidos e, incluso, ante este último [Collins *et al.*, 2007]. En el curso de las últimas décadas México supo así obtener ventajas de la relocalización y de las estrategias de integración vertical de los productores estadounidenses de automóviles. El efecto es tanto más importante cuanto que México se presenta a partir de ello como un proveedor estratégico de “módulos complejos”, aventajando incluso a Canadá en ese plano, y no sólo, aunque no se excluye del todo, como simple subcontratista y abastecedor de partes [Turkcan y Ates, 2010]. Por otra parte, en México el número de instalaciones de montaje de los productores norteamericanos de equipo pasó de cuatro en 1985 a 14 en 2010 [Industrie Canada, 2010]. Gracias en parte al TLCAN, en el campo del automóvil se puede realmente hablar de una continentalización del sector, y de la creación de corredores de comercio intra-

GRÁFICA 3. IMPORTACIONES DE EQUIPO Y APARATOS ELÉCTRICOS Y ELECTRÓNICOS DE ESTADOS UNIDOS, POR PAÍSES SELECCIONADOS (% DEL TOTAL)

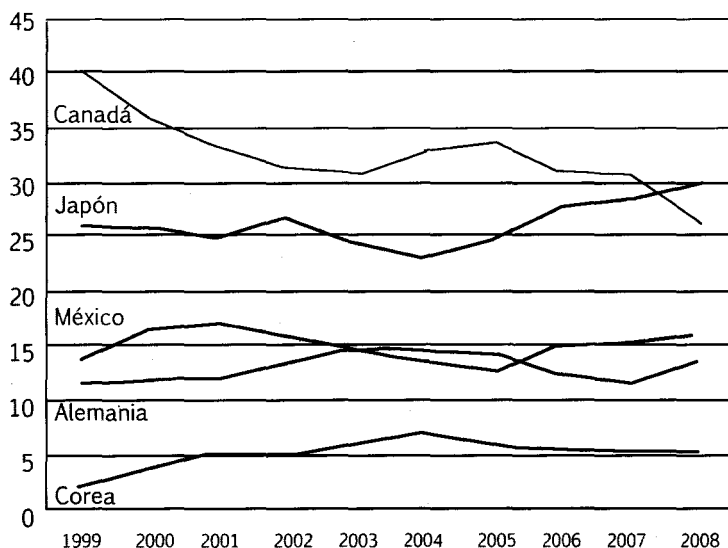


Fuente: UNComtrade (Base de datos estadísticos del comercio de mercancías de Naciones Unidas), en Mathieu Arès y Christian Deblock [2010], “Les Amériques: entre les États-Unis et la Chine”, notas de conferencias dictadas en el Seminario internacional “Dimensiones sociopolíticas y económicas de la crisis en los países emergentes: enfoque pluridisciplinario y comparativo a partir de México”, 11 a 13 de noviembre de 2009, México, El Colegio de México, <<http://www.ieim.uqam.ca>>.

industriales que vinculan Toronto, Detroit, Nashville, Monterrey y el Distrito Federal [Maldonado Aguirre, 2009].

En cierta medida puede hacerse un análisis similar en ciertas ramas del sector electrónico, especialmente en lo que concierne a la producción de aparatos de precisión y computadoras [Ordóñez, 2006], equipo de comunicación [Meza Lora, 2009] y, sobre todo, televisores, para los que, parafraseando a Akihiro Koido, Tijuana-Mexicali se ha convertido en “el valle del televisor a color” [Koido, 2003; Contreras y Carrillo, 2002]. Todos los grandes productores internacionales tienen ahí fábricas ultramodernas que con frecuencia son incluso más avanzadas que las que tienen en su país de origen. Así, no es raro que las filiales mexicanas ocupen la cabeza de las cadenas de producción,

GRÁFICA 4. IMPORTACIONES DE PARTES Y VEHÍCULOS AUTOMOTORES, POR PAÍSES SELECCIONADOS (PORCENTAJE DEL TOTAL)



Fuente: US International Trade Administration (Administración del Comercio Internacional de Estados Unidos), en Mathieu Arès y Christian Debblock [2010], "Les Amériques: entre les États-Unis et la Chine", notas de conferencias dictadas en el Seminario internacional "Dimensiones sociopolíticas y económicas de la crisis en los países emergentes: enfoque pluridisciplinario y comparativo a partir de México", 11 a 13 de noviembre de 2009, México, El Colegio de México, <<http://www.ieim.uqam.ca>>.

en la que se asocian funciones financieras, de comercialización y de investigación [Koido, 2003: 362]. A pesar de todo, en este último caso, las exportaciones chinas han progresado rápidamente, cerca de 22% entre 1997 y 2005, en tanto que la porción de México se replegó en 24%, para establecerse en 44.8% en 2005 [Gallagher, Moreno-Brid y Porzecanski, 2007: 1372]. Tampoco hay que sobreestimar la ventaja tecnológica de México sobre China. Por una parte, cada vez más, la

composición de las exportaciones chinas se hace más compleja; confundido todo destino, la parte de las exportaciones de productos de alta tecnología creció así de 11% en 1998 a 29.2% en 2008 [Meza Lora, 2009: cuadro 9]. Por otra, como lo revelan Sargent y Matthews [2008], es todavía sobre todo por la proximidad geográfica que se selecciona a México como lugar para establecerse.

En resumen, aunque ahora domina el modelo de maquiladoras “de primera generación”, caracterizado por inmensas fábricas en las que lo esencial del proceso de fabricación consta de manipulaciones simples, se consolidan formas de producción más avanzadas. Se habla así, cada vez más, de empresas de primera, segunda, tercera y cuarta generaciones [Carrillo y Lara, 2004]. En su forma más acabada, ya no es raro que las empresas utilicen técnicas de punta, innoven y sean ellas las que encabezan las redes de producción y distribución. Se plantean las siguientes preguntas, ¿se trata de casos de excepción o más bien son la expresión de una tendencia firme, que presagia un reposicionamiento durable de México en los sectores de gran valor agregado? Y, de ser el caso, ¿tiene el país las capacidades para asegurar este resurgimiento industrial? Procedimientos técnicos avanzados le permitirían al mismo tiempo disminuir el impacto de la competencia china sobre los salarios y, más aún, responder a los principales detractores de las maquiladoras en lo que corresponde a las condiciones de trabajo, a la remuneración de los empleados y a la dependencia tecnológica. Una revisión de la literatura nos permitirá comprender mejor los desafíos que México deberá enfrentar para lograr esta transición.

LAS MAQUILADORAS Y LAS TRANSFERENCIAS DE TECNOLOGÍA

Si bien los estudios empíricos todavía son raros, la literatura disponible establece en general un vínculo positivo entre la inversión extranjera y la capacitación de la mano de obra [Crespo y Fontoura, 2007]. De acuerdo con el modelo de la empresa en red, se ha creído por mucho tiempo

que las actividades de investigación y desarrollo eran coto privado de los países de origen de las empresas, y que sólo las funciones menos estratégicas de ensamblado y producción podían situarse en el extranjero [Piori y Sabel, 1984; Patel y Pavitt, 1992]. Actualmente hay un acuerdo para afirmar más bien que las empresas tenderían a adoptar modos de gestión muy descentralizados y considerarían el establecimiento de relaciones estrechas con los proveedores locales. La creación de centros de investigación locales correspondería tanto a la acumulación de posibilidades tecnológicas y a la complejidad de administrar a distancia los nuevos desafíos tecnológicos, como a coordinar los esfuerzos de investigación entre los diversos componentes de un grupo [Lara y Carrillo, 2003: 615]. Paralelamente, según un modelo estándar, se suponía que las transferencias de tecnología eran un fenómeno normal asociado a la inversión extranjera, sin preguntarse en realidad sobre la capacidad de la sociedad extranjera para difundir el saber hacer, o, incluso, sobre la capacidad de absorción de los países anfitriones, que son, sin embargo, dos temas fundamentales. Es evidente que estas capacidades varían mucho de un país a otro, e incluso de un sector a otro.

Un estudio reciente concluyó que existe una importante correlación entre el atractivo regional y su capacidad de innovación. Así, como se ha subrayado, la concentración de empresas extranjeras explicaría en gran parte las tasas de innovación relativamente altas que se observan alrededor del Distrito Federal y, en menor medida, a lo largo de la frontera con Estados Unidos, es decir, ahí donde se encuentra el mayor número de maquiladoras [Germán-Soto, Gutiérrez Flores y Tovar Montiel, 2009]. La capacidad de innovación de las empresas tendría también correlación en parte con el nivel de educación y la existencia de infraestructura de transporte y de telecomunicaciones que se encuentran, de nuevo, en las regiones más desarrolladas del país, la capital y los estados fronterizos [Germán-Soto, Gutiérrez Flores y Tovar Montiel, 2009: 245].

El análisis detallado de Ivarsson y Alvstam [2005] demuestra el fenómeno en el sector mexicano del automóvil. En este punto, su es-

tudio sobre las relaciones entre la filial mexicana del fabricante de camiones y autobuses AB Volvo y sus proveedores locales resalta la existencia de una estrategia corporativa que aspira a la constitución de una red de aprovisionamiento estratégico local, así como la voluntad de la empresa de elevar el saber hacer de sus proveedores, especialmente en los planos del control de calidad y del desarrollo de productos. Sin embargo, es necesario subrayar que al llegar a México, en 1998, aprovechando el rescate de MASA, una antigua empresa estatal mexicana, la empresa pudo contar con una red ya establecida de proveedores con capacidades tecnológicas relativamente altas. A pesar de todo, de los casi 430 proveedores locales seleccionados al inicio sobre la base de la calidad de su producción, sus precios y sus plazos de entrega, en 2003 no quedaban más que 99, y de ellos sólo 10% había aumentado en buena medida su capacidad tecnológica, de acuerdo con la dirección de AB Volvo [Ivarsson y Alvstam, 2005: 1339, 1440]. También, como lo hizo notar Cubillo Pinilla [2003], la creación de vínculos estrechos entre una multinacional del automóvil y los proveedores mexicanos puede favorecer hasta cierto punto el aprendizaje técnico, acarrear la especialización industrial así como hacer surgir nuevas empresas.

No obstante, dedicados al sector del automóvil, un sector reconocido, ya lo hemos señalado, por sus capacidades tecnológicas, estos estudios no son muy representativos del conjunto del medio industrial. Por un lado, el proceso de modernización del aparato productivo se encuentra con frecuencia en la fase de asimilación y resolución de problemas en contacto con clientes extranjeros, más que en la de las innovaciones radicales [Domínguez y Brow, 2004]. Por otro, y lo más preocupante, las filiales de las empresas extranjeras están todavía en su mayor parte integradas verticalmente, y tienen pocos vínculos con el resto de la economía mexicana [Ernst, 2005: 26]. Aunque México atrae empresas tecnológicas, la tasa de transferencia de tecnología hacia los socios y subcontratistas nacionales con más frecuencia se muestra más bien lamentable. De hecho, como dicen Paus y Gallagher [2006: 23], la liberalización comercial y las políticas fiscales del gobierno mexicano

serían incluso contraproducentes en este tema, y producirían un sesgo favorable a la importación de componentes e insumos. Típicamente, las empresas mexicanas ocupan la última parte de la cadena de producción y el nivel de capacitación sigue siendo mínimo, pues la mayor parte de los obreros se contenta con ensamblar los componentes que provienen del extranjero.

Sin embargo, son los sectores de mayor intensidad tecnológica los que por lo general ofrecen mejores condiciones de trabajo. Así, de acuerdo con un estudio de la estructura salarial y el nivel de educación en la zona fronteriza, cada año de escolaridad suplementario elevaba alrededor de 4% el ingreso salarial [Mendoza Cota, 2002: 308]. No obstante, no hay que sobrevaluar el impacto del fenómeno sobre la distribución de los salarios en México, pues 71% de la mano de obra mexicana no tiene mucho más que los primeros años del nivel secundario [López-Acevedo *et al.*, 2005]. Más aún, en México, salvo casos excepcionales, el vínculo entre el sistema nacional de educación y el sector privado no es muy satisfactorio, sólo algunas grandes empresas ofrecen becas o autorizan permisos con fines de formación [Hualde Alfaro, 2003].

Las empresas no se mostrarían muy favorables a la capacitación en el trabajo, apenas 11% de las firmas ofrecerían estos programas de educación básica a sus trabajadores [Miyamoto, 2003: 29]. El recurso masivo a los subcontratistas limita igualmente la calidad de la capacitación, pues cerca de 70% de los empleados la recibe de sus empleadores directos más que de la empresa matriz [Paus y Gallagher, 2006: 26]. Estos hechos parecen sorprendentes puesto que se sabe que las inversiones en capacitación elevan la competitividad de la empresa, sus capacidades para innovar y la calidad de los productos [Padilla y Juárez, 2007: 57]. Sin embargo, en el plano de la capacitación, las empresas de origen japonés constituyen una excepción importante, en particular aquellas en el campo de la electrónica. Está relativamente bien documentado que hacen esfuerzos notables en capacitación, el mejoramiento de los procesos y la creación de círculos de calidad [Iammariono, Padilla-Pérez y Von Tunzelmann, 2008; Contreras,

2000; Lara Rivero, 1998]. Más allá de los rasgos culturales, existe un vínculo entre la intensidad tecnológica de los procesos de producción, la envergadura de las empresas y la puesta en marcha de programas de capacitación [Miyamoto, 2003: 32].

Por otro lado, en la literatura destaca que los esfuerzos de capacitación estarían muy limitados por las altas tasas de rotación del personal [De la Garza, 2003]. Incluso el sector de la electrónica, que se cita sistemáticamente, enfrentaría el fenómeno de la renovación constante de su personal, en especial entre sus proveedores. Partida [2004] calculaba en este sentido que 65% de los trabajadores de los subcontratistas de la industria tiene un contrato de trabajo de menos de tres meses, 17%, de tres meses a un año y, finalmente, que sólo 18% de los trabajadores podía contar con un contrato de más de un año; con tales tasas, no resulta sorprendente que los esfuerzos de capacitación sigan siendo mínimos. Sin embargo, la capacitación no sólo es una condición para la intensificación de los procedimientos; los estudios demuestran que elevan la lealtad de los empleados y disminuyen su ausentismo, así como la encarnizada competencia desleal entre ellos [Jun, Cai y Shin, 2006]. Más que capacitación, las empresas preferían ofrecer mejores condiciones salariales que las firmas nacionales para conservar la fidelidad de sus mejores empleados y para proteger así sus secretos industriales [Kosteas, 2005; Hualde y Serrano, 2005; véanse también Te Velde, 2003; Aitken, Harrison y Lipsey, 1995; Feenstra y Hanson, 1997; Esquivel y Rodríguez-López, 2003].

Como sea, es necesario señalar la elevación de la calidad de la mano de obra en las maquiladoras. A partir del TLCAN las tasas de crecimiento del empleo calificado, visible en el número de técnicos de producción y de empleados de oficina, ha sido superior al del empleo no calificado de los obreros (cuadro 5). Por razones metodológicas los datos del cuadro 5, desafortunadamente, no son por completo comparables. El hecho es que entre 1995 y 2005 se duplicó y más el número de puestos ocupados por técnicos de producción y personal administrativo. En comparación, la tasa de variación del número de

obreros en el sector maquilador (por lo general con menos escolaridad y menos capacitación) no aumentó sino “solamente” 73% en el periodo. Estos datos son alentadores. Tanto más cuanto que, según Hualde Alfaro [2003: 71-72], el ritmo de generación de empleos técnicos y administrativos sería más lento en el sector de la reexportación que en la industria en general. En primer lugar, esto se vincularía con el hecho de que el sector de la confección y del vestido fue el que se desarrolló más rápido, y requiere poca mano de obra calificada. En segundo, concentradas en las ciudades fronterizas, las empresas del sector habrían tenido dificultades en el tema del reclutamiento, pues los profesionales e ingenieros provienen con frecuencia de ciudades del centro del país. En último lugar, con una proporción de un empleado administrativo por trece en la producción, las maquiladoras serían más intensivas en mano de obra que la industria en general (un empleado administrativo por tres en la producción).

Ciertos elementos hacen pensar que las condiciones de trabajo en las maquiladoras estarían ligadas con la nacionalidad de la empresa. Hualde Alfaro [2003: 72] hace notar que en la ciudad de Tijuana la proporción de mujeres, los salarios así como el nivel de escolaridad serían relativamente más altos en las empresas estadounidenses que en las asiáticas. La tasa de rotación del personal era ahí, según él, sistemáticamente más baja. En defensa de las empresas asiáticas debe decirse que responden sobre todo a un modelo de maquiladora de primera generación, en el que la manipulación ocupa un lugar preponderante [Hualde Alfaro, 2003: 73].

En resumen, frente a este balance tan mitigado, no es muy sorprendente que la mayoría de los observadores esté a favor de una acción determinante de los poderes públicos. Samstad y Pipkin [2005], por ejemplo, recomiendan una política de formación de la mano de obra. Para ellos, una mano de obra más capacitada se convertiría en un criterio de atractivo a largo plazo además de que favorecería el surgimiento de nuevos empresarios y la creación de empresas locales. Finalmente, es necesario no olvidar que ello tendría un efecto redistribu-

CUADRO 5. DISTRIBUCIÓN DEL EMPLEO EN LA INDUSTRIA MAQUILADORA, 1995-2010 (NOMINAL Y %)

<i>Año</i>	<i>Total</i>	<i>Obreros</i>	<i>Técnicos de producción y administración</i>
1995	648 263	531 729	116 534
2000	1 291 232	1 045 401	245 831
2005	1 166 250	920 233	246 017
Junio de 2010*	1 364 432	1 155 622	208 810**
Variación porcentual 1995-2005	79.9	73.1	112.5
Estructura (%)			
1995	100.0	82.0	18.0
2000	100.0	81.0	19.1
2005	100.0	78.9	21.1
2010*	100.0	84.7	15.3**

* Programa de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (Immex).

** Únicamente personal administrativo.

Fuentes: INEGI [2007], Personal ocupado en la industria maquiladora de exportación según tipo de ocupación, febrero (datos de 1995 a 2005); INEGI [2010], Estadística mensual sobre establecimientos manufactureros con el Programa IMMEX, Comunicado núm. 299/10, septiembre (datos de 2010).

tivo importante, en especial en lo que concierne a las clases más pobres de la población. No es sólo que México no se beneficia mucho de los efectos en materia tecnológica de la presencia de empresas extranjeras, más allá de la educación básica de los obreros, sino que el hecho de que el país se inserte al final del proceso de producción hace a los trabajadores vulnerables al despido y a la relocalización de las empresas. El desarrollo de una red de proveedores estratégicos tendría el efecto de

“acentuar” los costos y debería ayudar a estabilizar las inversiones y el nivel de actividad.

CONCLUSIÓN

El enfrentamiento entre México y China es, de hecho, el de dos concepciones muy diferentes de las estrategias de desarrollo, que chocan entre sí [véase Shafaeddin y Gallagher, 2008]. Desde mediados de la década de los noventa, México sigue una política pasiva en la que lo esencial del crecimiento resulta de las elecciones de las empresas sobre la base de las ventajas comparativas, estando el activismo gubernamental fundamentalmente limitado a la ratificación del TLCAN. La rapidez con la que los productos chinos se imponen en todos los mercados señala los límites de este enfoque. Porciones enteras de la industria maquiladora están en riesgo de desaparecer en un plazo relativamente corto. La mayoría de los observadores concuerda en que la supervivencia de la industria reside en un reposicionamiento en sectores de mayor intensidad tecnológica.

Varias investigaciones establecen casi siempre un vínculo entre la llegada de firmas extranjeras y la transferencia de conocimientos y capacitación, lo que, en su momento, es condición del mejoramiento de las condiciones de trabajo. Pero, en este plano, el caso mexicano muestra la siguiente paradoja: si bien fue uno de los países emergentes con los más grandes logros en cuanto a la atracción de IED y la promoción de exportaciones, este crecimiento económico excedente sigue confinado a las zonas francas y no tiene mayores efectos de arrastre para el resto de la economía nacional. Estamos de acuerdo con Juan Óscar Olliver Fierro [2007] cuando afirma que el primer desafío de México es sacar del enclave el crecimiento industrial y asegurar una mejor vinculación entre los productores locales y las cadenas globales de producción. Al contrario de lo que sostiene la teoría neoclásica, las transferencias de tecnología no se producen de manera mecánica. Los

numerosos obstáculos al aprendizaje tecnológico deben antes ser vencidos. Por el lado de la empresa matriz, es necesario primero eliminar las reticencias a transferir secretos industriales y adoptar estrategias competitivas que pongan el acento en las cadenas de producción. Por el lado de los proveedores locales, es necesario abordar, por orden de prioridades: el diferencial tecnológico y organizacional, garantizar bases financieras sanas, desarrollar las infraestructuras y finalmente combatir la corrupción y el nepotismo.

También, a la luz de la literatura, nos inclinamos a pensar que salvo el sector de la fabricación de vehículos y tal vez también el de la electrónica, el futuro tecnológico de las maquiladoras parece, si no en riesgo, por lo menos lejano. A pesar del discurso oficial sobre la transferencia tecnológica, se deben señalar dos cosas. Por un lado, que las empresas extranjeras en México, aunque puedan utilizar formas modernas de organización (el toyotismo, los círculos de calidad, el método justo a tiempo, etc.), siguen en su mayor parte recurriendo a una fuerza de trabajo joven, femenina y con baja escolaridad. A pesar de ciertos éxitos muy celebrados, las maquiladoras mexicanas se sitúan casi siempre al final de la cadena de producción, lo que exige a menudo bajos salarios para sostener la competitividad de los productos en los mercados internacionales, con el efecto perverso de una débil lealtad de los empleados, como lo demuestra una muy alta tasa de rotación de personal. Del otro lado, las empresas extranjeras masivamente siguen operando de forma aislada y, con frecuencia, tienen muy pocos efectos de arrastre del resto de la economía. Así, las maquiladoras prefieren seguir importando en masa los insumos, los componentes y los aparatos y herramientas de producción, más que desarrollar un conjunto de pequeños y medianos proveedores locales.

Como sea, subir la escala tecnológica podría revelarse en el corto plazo como insuficiente para asegurar el desarrollo de México y garantizar el empleo para todos. Deben hacerse rápidos esfuerzos considerables en educación y en formación profesional para que México no se encuentre confrontado, por una parte, a un sector industrial bloquea-

do por la escasez de mano de obra calificada y, por la otra, a altas tasas de desempleo para la gran mayoría, dotado como está de relativamente pocos técnicos y de una sobreabundancia de mano de obra no calificada [Amoroso, Chiquiar, Quelle y Ramos-Francia, 2008].

BIBLIOGRAFÍA

- Aitken, Brian, Ann Harrison y Robert E. Lipsey [1995], “Wages and foreign ownership: a comparative study of Mexico, Venezuela, and the United States”, Documento de trabajo núm. 5102, NBER Working Paper Series.
- Amoroso, Nicolás, Daniel Chiquiar, Nùria Quelle y Manuel Ramos-Francia [2008], *Determinantes de la ventaja comparativa y del desempeño de las exportaciones manufactureras mexicanas en el periodo 1996-2005*, Documentos de investigación núm. 01, México, Banco de México, febrero.
- Arès, Mathieu [2005], “Du triomphe à l’inquiétude. L’industrie maquila dans la tourmente”, Michèle Rioux (dir.), *Globalisation et pouvoir des entreprises*, Montreal, Athéna Éditions, Col. Économie politique internationale: 213-234.
- [2008], “Au-delà des maquilas. L’investissement direct canadien au Mexique”, *La politique étrangère du Canada / Canadian foreign policy, special thematic issue: Canada and the Americas: defining re-engagement*, 14(13), octubre.
- [2009], “Mexique: Transcender l’hégémonie américaine”, Sebastián Santander (dir.), *BRICSAM. Les nouvelles puissances et le système international*, Paris, Ellipses: 171-204.
- Arès, Mathieu y Christian Deblock [2010], “Les Amériques: entre les États-Unis et la Chine”, notas de conferencias dictadas en el Seminario internacional “Dimensiones sociopolíticas y económicas de la crisis en los países emergentes: enfoque pluridisciplinario y

- comparativo a partir de México”, 11 a 13 de noviembre de 2009, México, El Colegio de México, <<http://www.ieim.uqam.ca>>.
- Bair, Jennifer y Enrique Dussel Peters [2006], “Global commodity chains and endogenous growth: export dynamism and development in Mexico and Honduras”, *World Development*, 34(2): 203-221.
- Cárdenas Castro, Hilda Lorena y Enrique Dussel Peters [2007], “México y China en la cadena hilo-textil-confección en el mercado de Estados Unidos”, México, *Comercio Exterior*, 57(7): 530-545, julio.
- Carrillo, Jorge [2007], “La industria maquiladora en México: ¿evolución o agotamiento?”, México, *Comercio Exterior*, 57(8): 668-680, agosto.
- Carrillo, Jorge y Arturo Lara [2004], “Nuevas capacidades de coordinación centralizada. ¿Maquiladoras de cuarta generación en México?”, México, *Estudios Sociológicos*, xxii (66): 647-667, Centro de Estudios Sociológicos, El Colegio de México.
- Cesarín, Sergio [2007], “The relationship between China and Latin America: Realities and Trends”, Cynthia Arnson, Mark Mohr y Riordan Roett (eds.), *Enter the Dragon? China's presence in Latin America*, Estados Unidos, Woodrow Wilson International Center.
- Chávez G., Fernando y Lizbert Leyva Marín [2007], “México y China: Competencia en el mercado de Estados Unidos”, México, *Comercio Exterior*, 57(11): 931-944, noviembre.
- CNIMME, <<http://www.cnime.org.mx>>, consultada el 23 de noviembre de 2008.
- [2010a], *EntornoImmex: Boletín de comunicación y difusión estadística*, México, año 3, núm. 18, enero.
- [2010b], *EntornoImmex: Boletín de comunicación y difusión estadística*, México, año 3, núm. 21, abril.
- [2010c], *EntornoImmex: Boletín de comunicación y difusión estadística*, México, año 3, núm. 24, julio.
- Collins, Benjamin *et al.* [2007], “The rise and decline of auto parts manufacturing in the Midwest”, *Monthly Labor Review*: 14-20, octubre.

- Contreras, Óscar F. [2000], *Empresas globales, actores locales: producción flexible y aprendizaje industrial en las maquiladoras*, México, El Colegio de México.
- Contreras, Óscar y Jorge Carrillo [2002], “Comercio electrónico e integración regional: la industria del televisor en el norte de México”, México, *Comercio Exterior*, 52(7): 627-638, julio.
- Contreras, Óscar y Luis Felipe Munguía [2007], “Evolución de las maquiladoras en México. Política industrial y aprendizaje tecnológico”, México, *Región y Sociedad*, XIX (número especial): 71-87.
- Crespo, Nuno y Maria Paula Fontoura [2007], “Determinant factors of FDI Spillovers – What do we really know?”, *World Development*, 35(3): 410-425.
- Cubillo Pinilla, José María [2003], “Implicaciones territoriales de la inversión extranjera”, México, *Comercio Exterior*, 53(3): 244-255, marzo.
- De la Garza Enrique y C. Salas [2003], *Situación del trabajo en México, 2003*, México, Plaza y Valdés-IET.
- Domínguez, Lilia y Flor Brown [2004], “Medición de las capacidades tecnológicas en la industria mexicana”, *Revista de la CEPAL*, 83(agosto): 135-151.
- Dussel Peters, Enrique [2003], “¿Cómo vamos en términos de la competitividad del sector productivo en México?”, México, *Reforma*, 15 de abril.
- Ernst, Christoph [2005], *The FDI-employment link in a globalizing world: The case of Argentina, Brazil and Mexico*, Ginebra, Employment Strategy Papers, vol. 2005/17, Organización Internacional del Trabajo, Unidad de Análisis de Empleo.
- Esquivel, Gerardo y José Antonio Rodríguez-López [2003], “Technology, trade, and Wage Inequality in Mexico before and after Nafta”, *Journal of Development Economics*, 72(2): 543-565, diciembre.
- Feenstra, Robert C. y Gordon H. Hanson [1997], “Foreign direct investment and relative wages: evidence from Mexico’s maquiladoras”, *Journal of International Economics*, 42: 371-393, mayo.

- Foro Económico Mundial [2009], *The Mexico competitiveness report 2009*, Estados Unidos, Harvard University.
- Fujii, Gerardo, Eduardo Candaudap y Claudia Gaona [2005], "Salarios, productividad y competitividad de la industria manufacturera mexicana", México, *Comercio Exterior*, 55(1): 16-28, enero.
- [2006], "Competitividad y costo laboral unitario en la manufactura mexicana", México, *Economía*, 4(10): 76-90, diciembre.
- Gallagher, Kevin P., Juan Carlos Moreno-Brid y Roberto Porzecanski [2008], "The dynamism of mexican exports: lost in (chinese) translation?", *World Development*, 36(8): 1365-1380.
- Gerber, Jim [2003], "Are Baja California's maquiladoras plants competitive?", *Research and Seminars*, 9(1), enero.
- Germán-Soto, Vicente, Luis Gutiérrez Flores y Sandra Haydeé Tovar Montiel [2009], "Factores y relevancia geográfica del proceso de innovación regional en México, 1994-2006", *Estudios Económicos*, 24(2): 225-248, julio-diciembre.
- Hualde Alfaro, Alfredo [2003], "Aprendizaje e industria maquiladora. Análisis de las maquiladoras de la frontera del norte de México", *Boletín Cinterfor*, (154): 67-96, Organización Internacional del Trabajo.
- Hualde Alfaro, Alfredo y Arcelia Serrano [2005], "La calidad del empleo de asalariados con educación superior en Tijuana y Monterrey", México, *Revista Mexicana de Investigación Educativa*, 10(25): 345-374, abril-junio.
- Iammariono, Simona, Ramón Padilla-Pérez y Nick von Tunzelmann [2008], "Technological capabilities and global-local interactions: the electronics industry in two mexican regions", *World Development*, 36(10): 1980-2003.
- Industrie Canada, "Prospectives pour le Canada dans l'industrie automobile de l'ALENA: analyse de la chaîne de valeur mondiale - Le système de production automobile nord-américain", <www.ic.gc.ca>, consultada el 5 de mayo de 2010.

- Ivarsson, Inge y Claes Göran Alvstam [2005], "Technology transfer from TNCs to local suppliers in developing countries: a study of AB Volvo's truck and bus plants in Brazil, China, India, and Mexico", *World Development*, 33(8): 1325-1344.
- Jun, Minjoon, Shaohan Cai y Hojung Shin [2006], "TQM practice in maquiladoras: antecedents of employee satisfaction and loyalty", *Journal of Operations Management*, 24: 791-812.
- Koido, Akihiro [2003], "La industria de televisores a color en la frontera de México con Estados Unidos: potencial y límites del desarrollo local", México, *Comercio Exterior*, 53(4): 356-372, abril.
- Kosteas, Vasilios [2005], *Wage determination and foreign ownership in mexican manufacturing*, Estados Unidos, Cleveland, Working Paper Series, Department of Economics, Cleveland State University.
- Lara, Arturo y Jorge Carrillo [2003], "Globalización tecnológica y coordinación intraempresarial en el sector automovilístico: el caso de Delphi-México", México, *Comercio Exterior*, 53(87): 604-616, julio.
- Lara Rivero, Arturo Ángel [1998], *Aprendizaje tecnológico y mercado de trabajo en las maquiladoras japonesas*, México, Miguel Ángel Porrúa y UAM-Xochimilco.
- [2006], "Advierten potencial tecnológico de las maquiladoras para modernizar la industria", <www.conacyt.mx/comunicasionagencia/notas.vigentes/necesita-mexico.html>.
- López-Acevedo, Gladys, Mónica Tinajero y Marcela Rubio [2005], *Mexico: human capital effects on wages and productivity*, World Bank Policy Research Working Paper, núm. 3797.
- Maldonado Aguirre, Serafín [2009], "La rama automovilística y los corredores comerciales del TLCAN", México, *Comercio Exterior*, 59(5): 370-378, mayo.
- Mendoza Cota, Jorge E. [2002], "Educación, experiencia y especialización manufacturera en la frontera norte de México", México, *Comercio Exterior*, 52(4): 300-308, abril.
- [2006], "Ingresos, integración económica y empleo en las ciudades fronterizas de México y Estados Unidos", Mé-

- xico, *Economía Mexicana, Nueva Época*, XV(1): 31-66, primer semestre.
- Mesquita Moreira, Mauricio [2006], *Fear of China: is there a future for manufacturing in Latin America?*, INTAL-ITD, Estados Unidos, Washington, D. C., Occasional Paper 36, Banco Interamericano de Desarrollo.
- Meza Lora, José Salvador [2009], “La dinámica del comercio exterior de México y China”, México, *Comercio Exterior*, 59(8): 615-628, agosto.
- Miyamoto, Koji [2003], *Human capital formation and foreign direct investment in developing countries*, documento de trabajo núm. 211, DEV/DOC(2003)09, Centro de Desarrollo de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos.
- Olliver Fierro, Juan Óscar [2007], “Proveeduría nacional a la industria maquiladora en México. Un reto tecnológico”, *Frontera Norte*, 19(38): 191-217, julio-diciembre.
- Ordóñez, Sergio [2006], “Crisis y reestructuración de la industria electrónica mundial y reconversión en México”, México, *Comercio Exterior*, 56(7): 550-558, julio.
- Padilla, Ramón y Miriam Juárez [2007], “Efectos de la capacitación en la competitividad de la industria manufacturera”, *Revista de la CEPAL*, 92: 45-60, agosto.
- Partida, Raquel [2004], “Las fases del desarrollo de la industria maquiladora electrónica en Jalisco”, *El Cotidiano*, México, Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco, 20(126).
- Patel, P. y K. Pavitt [1992], “Large firms in the production of the world’s technology: an important case of non-globalization”, O. Granstrand, L. Hakanson y S. Sjölandeo (dirs.), *Technological management and international business*, Inglaterra, Londres, Jon Wiley and Sons.
- Paus, Eva y Kevin P. Gallagher [2006], “The missing links between foreign investment and development: lessons from Costa Rica and Mexico”, document de trabajo núm. 06-01, Global Development and Environment Institute, Tufts University.

- Piori, Michael y Charles Sabel [1984], *The second industrial divide*, Estados Unidos, Nueva York, Basic Books.
- Romo Murillo, David [2003], “Derramas tecnológicas de la inversión extranjera en la industria mexicana”, México, *Comercio Exterior*, 53(3):230-243, marzo.
- Samstad, James y Seth Pipkin [2005], “Bringing the firm back in: local decision making and human capital development in Mexico’s maquiladora sector”, *World Development* 33(5): 805-822.
- Santiso, Javier (comp.) [2009], *La mano visible de China en América Latina*, París, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, Estudios del Centro de Desarrollo.
- Sargent, John y Linda Matthews [2008], “Capital Intensity, Technology Intensity, and Skill Development in Post China/wto Maquiladoras”, *World Development*, 36(4): 541-559.
- Schott, Peter K. [2006], “The relative revealed competitiveness of China’s exports to the United States *vis à vis* other countries in Asia, the Caribbean, Latin America and the OECD”, INTAL-ITD, Occasional Paper 39, Washington, Banco Interamericano de Desarrollo.
- Shafaeddin, Mehdi y Kevin Gallagher [2008], *Policies for industrial learning in China and Mexico: neo-developmental vs. neo-liberal approaches*, Alemania, Munich, MPRA Paper núm. 11041, octubre.
- Te Velde, Dirk Willem [2003], *Foreign direct investment and income inequality in Latin America*, Inglaterra, Londres, Overseas Development Institute.
- Turkcan, Kemal y Aysegul Ates [2010], “Structure and determinants of Intra-Industry trade in the U.S. auto-industry”, *Journal of International and Global Economic Studies*, 2(2): 15-46, diciembre.
- UNCTAD [2009], *Trade and Development Report 2009*, United Nations Publications, Suiza.

BANCOS TRASNACIONALES Y REESTRUCTURACIÓN DEL SISTEMA FINANCIERO INTERNACIONAL

*Samuel Lichtensztejn **

ANTECEDENTES HISTÓRICOS

Auge y decadencia de la hegemonía de la banca inglesa

Durante la hegemonía de Gran Bretaña en el orden financiero internacional, los bancos ingleses se expandieron en el mundo apoyados en el dominio comercial de raíz manufacturera que ostentaba ese país. La gran banca había conquistado una creciente influencia en el extranjero acompañando el intercambio mercantil inglés, especialmente con sus colonias y los países europeos. Posteriormente, en la segunda mitad del siglo XIX, sus funciones y campos de acción se extendieron a Estados Unidos y América Latina, participando activamente en el financiamiento de operaciones manufactureras, mineras y de infraestructura (ferrocarriles, puertos, servicios urbanos, entre otros). En esos años, también, los bancos ingleses fueron importantes protagonistas de famosas quiebras bancarias y crisis financieras.

A pesar del descenso irreversible que fue exhibiendo el poderío industrial y comercial inglés, ese país reforzó su hegemonía bancaria-

* Investigador de tiempo completo, académico de carrera, Universidad Veracruzana.

financiera aún a comienzos del siglo xx. Los préstamos e inversiones financieras fueron adquiriendo cada vez más importancia en el total de sus activos externos, llegando a representar 30%, participación que prácticamente se veía duplicada en América Latina [Marichal, 1980: 13-44]. Con las ganancias de sus inversiones y servicios en el exterior, Gran Bretaña pudo cancelar gran parte de su tradicional déficit comercial que se estimaba en 30% de sus importaciones entre el periodo 1890-1914 [Marcy, 1965].

A lo largo de ese proceso, Londres se convirtió en el centro bancario y financiero más importante en el mundo. Por una parte, desde la *City* londinense se regulaba y controlaba los movimientos de oro de origen no comercial mediante una política monetaria y de tasas de descuento que le permitía atraer depósitos del exterior y ser fuente de gran parte de los préstamos y créditos internacionales; por la otra, contaba con una extendida red de sucursales y filiales en los distintos países que multiplicaba su gravitación financiera.

Al regular la liquidez y el movimiento de capitales, Gran Bretaña era en esa época ciertamente el administrador del patrón monetario internacional en función de su comercio exterior, sus políticas financieras y el claro predominio de su red bancaria. Mediatizado por ese poder inglés, el patrón oro que regía ese sistema monetario internacional fue en la práctica, en consecuencia, un patrón oro-esterlina. La libra esterlina cumplía a todos los efectos las funciones correspondientes a una moneda de curso internacional, aunque el oro conservaba el papel de activo de reserva y factor de convertibilidad en última instancia.

La redefinición de la estructura económica mundial que culminó con la primera guerra mundial, modificó las pautas de funcionamiento basadas en la hegemonía inglesa. La pérdida de competitividad de su economía ante las de Estados Unidos y Alemania, en particular en las nuevas y más dinámicas ramas de la manufactura, determinó la pérdida de posiciones de Gran Bretaña en el campo productivo y comercial.

En la esfera financiera, la suspensión de la convertibilidad a oro de casi todas las monedas durante esa primera guerra mundial, la inflación generalizada y la existencia de nuevas prácticas crediticias actuaron en detrimento del patrón oro-esterlina. El mercado londinense, sin perder su gran importancia, ya no fue "el arca financiera" de gran parte del mundo. Aunque se hizo más frecuente la organización de sindicatos multinacionales de bancos para el otorgamiento de grandes préstamos, la competencia bancaria se intensificó. Incluso, antes de 1914, los bancos franceses, alemanes y también estadounidenses (especialmente en América Latina), ocuparon espacios antes totalmente dominados por los ingleses. Entre los años 1907 y 1913, por ejemplo, la banca de París logró desalojar a la inglesa como principal proveedor de fondos de los gobiernos latinoamericanos [Andreff y Pastré, 1981: 69].

El surgimiento de una nueva potencia (Estados Unidos) y de un nuevo mercado (Nueva York) fue sobre todo lo que modificó la dirección de los movimientos del oro y los capitales financieros. La creación del Sistema de la Reserva Federal (Federal Act de 1913), la aprobación del Agreement Corporations (1916) y la Edge Act (1919) brindaron el apoyo institucional necesario para impulsar la internacionalización bancaria estadounidense. Su sistema financiero pasó así de importador a exportador neto de capitales.

En lo referente a la expansión bancaria internacional, el Sistema de la Reserva Federal de Estados Unidos autorizó a los bancos nacionales que contaran con un capital mínimo de un millón de dólares a establecer filiales en el exterior. De acuerdo con la Enmienda de 1916, le fue permitido a esos bancos establecer corporaciones subsidiarias en el extranjero siempre y cuando sus operaciones no afectasen más de 10% de su capital. La Ley Edge amplió más esa opción en caso de que las legislaciones de los países huéspedes prohibiesen la instalación de filiales bancarias. Además facilitó la realización de nuevas actividades, tales como la inversión directa en sectores productivos o la participación en bancos extranjeros.

La ausencia de un mecanismo concertado condujo a un periodo de transición luego de la primera guerra mundial, a lo largo del cual el centro hegemónico del sistema financiero internacional se desplazó parcialmente de Gran Bretaña hacia Estados Unidos. Pero sobre el nuevo eje, la fluidez de las corrientes financieras y su reciclaje ya no fue posible al estilo inglés. La economía estadounidense exhibía una gravitación mucho menor de su comercio exterior respecto a su producto interno (10.1% en los años 1909-1913, contra 65.2% de Gran Bretaña en el mismo periodo). Esa escasa apertura comercial, el tono proteccionista con que Estados Unidos afirmó su crecimiento económico y la intensa absorción de capitales que produjo el desarrollo de sus corporaciones monopólicas, limitaron las posibilidades de financiamiento a los países deficitarios. Aunque en el periodo 1925-1929 hubo intentos de flexibilizar algunos aspectos de esas orientaciones, la exacerbación de fenómenos especulativos y nuevos desequilibrios monetarios impidieron estabilizar el sistema financiero internacional y condujeron a su crisis en 1929.

Bretton Woods y la hegemonía de las corporaciones bancarias estadounidenses

El nuevo sistema monetario internacional creado en Bretton Woods hacia fines de la segunda guerra mundial implicó el reconocimiento de la hegemonía de Estados Unidos en el campo económico, político, militar y financiero. Ese país impulsó las características que adoptaron el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM), lo que implicó, entre otros aspectos, el establecimiento del dólar como principal divisa internacional y la existencia en la práctica de un patrón monetario oro-dólar a escala mundial.

En los años cincuenta y sesenta del siglo pasado, las corporaciones transnacionales de Estados Unidos que actuaban en materia productiva, a través de inversiones directas, tuvieron una gran expansión a

nivel internacional. Los bancos de ese origen operaban en esos años apoyando la expansión de las empresas trasnacionales mediante sus mecanismos de financiamiento como los créditos comerciales, para inversión y para el consumo, en especial de bienes duraderos. Así, la vanguardia estaba constituida por las empresas trasnacionales que actuaban en el campo productivo. Mientras tanto, la banca trasnacional estaba a la retaguardia cumpliendo un papel de apuntalamiento financiero de la expansión de dichas empresas.

EXPANSIÓN DE LA BANCA TRASNACIONAL

A partir de los años setenta del siglo xx, esa situación fue modificándose cuando la expansión internacional de las trasnacionales financieras comenzó a superar el avance de las corporaciones de carácter productivo y a establecer un predominio visible en los mercados y en el movimiento de los capitales internacionales. Una de sus principales manifestaciones fue la proliferación de las redes físicas de las grandes corporaciones bancarias mediante sucursales, filiales, oficinas de representación y los cambios en sus mecanismos de organización.

En el caso estadounidense, ese proceso de expansión de sus bancos obedeció a varios factores coadyuvantes: la debilidad y deterioro del dólar, los problemas del balance de pagos de ese país, el alza de los precios del petróleo y el reciclaje de sus excedentes en divisas, y el desarrollo de los mercados de dólares fuera del mercado estadounidense (euromercados y centros financieros *offshore*). Las políticas aplicadas por las autoridades monetarias estadounidenses en pos de lograr un cierto equilibrio en sus cuentas externas y evitar las salidas de oro pretendieron frenar esos problemas financieros. Hay autores que insisten, además, en la importancia que en esos años debe concederse a la caída que se verificó en los niveles de autofinanciamiento de las grandes corporaciones productivas y a los cambios que se experimentaron en sus políticas de *cash-flow* [Aglietta, 1979: 331].

En ese contexto, cabe agregar como otro elemento adicional, la aceleración de la deuda externa de los países subdesarrollados. Esa deuda pasó a representar de un 9.3% de las operaciones en el mercado de eurocrédito en 1970 a un promedio de 30% anual entre 1971 y 1974 y un 51.2% anual entre 1975 y 1979 [OCDE, 1980]. Entre esos mismos años, América Latina dio un salto al pasar de una participación de 3% a 30% en los mercados de eurodivisas.

Un hecho relevante que se observó en ese proceso de endeudamiento de los países subdesarrollados fue la gravitación que adquirieron los créditos de fuentes privadas (sobre todo de bancos trasnacionales) respecto a las fuentes oficiales. Por ejemplo, entre 1970 y 1978 la participación de los bancos trasnacionales en la deuda externa del mundo subdesarrollado se elevó de 10 a 41.9%. Y si se toma únicamente las fuentes privadas de financiamiento, la deuda con los bancos trasnacionales pasó en ese mismo periodo de 26.2 a 82.0%, porcentajes que pueden haber sido mayores si se computasen los créditos privados que no estaban garantizados por los gobiernos deudores.

Hacia comienzos de los años ochenta, había un claro predominio de los bancos trasnacionales de origen estadounidense en el mercado de créditos internacionales y en el endeudamiento de los países en desarrollo. Ello se atribuía a que los bancos europeos y japoneses continuaban acatando una estrategia guiada principalmente por los objetivos de apoyar la conquista y asegurar mercados proveedores y compradores para sus industrias dinámicas.

La propia legislación de Estados Unidos respaldó esa tendencia a la internacionalización de sus bancos. La Ley Internacional Bancaria (The International Banking Act de 1978), la creación de centros bancarios internacionales (International Banking Facilities, IBF) y la política monetaria de altas tasas de interés durante la administración Reagan, abrieron un amplio camino para el desarrollo de la actividad internacional de los bancos estadounidenses. El Citibank fue una clara muestra de ese fenómeno, puesto que ese banco trasnacional que par-

icipaba con 39.8% en el conjunto de los préstamos externos concedidos en el año 1971, pasó a representar algo más de 60% promedio en el periodo 1976-1980.

Las diversas audiencias que tuvieron lugar en la Comisión Bancaria de la Cámara de Diputados del Congreso de Estados Unidos a propósito de la política de la administración Reagan en materia financiera, pusieron al descubierto la multiplicación de las operaciones bancarias de los bancos trasnacionales en el exterior. En la década de los años ochenta, estas operaciones superaban ya más de nueve veces el capital de los bancos involucrados.

Tal expansión bancaria ocurrió a la par del derrumbe del sistema original de Bretton Woods y sus principios de estabilidad financiera internacional. Luego de que el dólar fuese devaluado en dos oportunidades, la mayoría de las divisas comenzaron a operar bajo un régimen de tipos de cambio flotantes. De este modo, se abandonó el principio de paridades fijas entre las monedas de circulación internacional. Este régimen creó condiciones permanentes de inestabilidad financiera.

Las condiciones inestables en el ámbito cambiario, aunadas a las políticas alcistas de tasas de interés de los años ochenta y a la práctica de aplicar intereses variables a los préstamos internacionales, exacerbaron comportamientos especulativos y propiciaron altas ganancias de los bancos trasnacionales. Aunque no fue la actividad de los bancos trasnacionales lo que condujo a que los objetivos de Bretton Woods fuesen prácticamente abandonados en esos años y que la inestabilidad constituyese el principio rector del sistema financiero internacional, dichos bancos resultaron ser los grandes beneficiarios de ese sistema inestable.

INNOVACIONES, CRISIS FINANCIERAS RECURRENTE Y COLAPSOS BANCARIOS

En la última década del siglo pasado y la primera del presente, se produjo un segundo e inédito salto en la expansión de la banca trasnacio-

nal tanto por las dimensiones como por las modalidades que adquirió. Es casi imposible eludir el significado que la expansión operativa de los bancos trasnacionales tuvo en los acontecimientos que acompañaron la gran crisis y la depresión económica que han sufrido y siguen sufriendo, esta vez los países desarrollados.

La Ley Gramm-Leach-Bliley, aprobada durante la administración Clinton en 1999, tuvo una gran incidencia en la expansión de los bancos trasnacionales estadounidenses. Esa ley permitió que las actividades comerciales de los bancos se confundieran con las actividades de inversión, derogando así la prohibición de mezclar esas operaciones según la Ley Glass-Steagall del año 1933, al mismo tiempo que abría un campo más propicio al desarrollo de las innovaciones financieras.

Surgieron nuevos mercados y operaciones. La extensión física de las redes bancarias fue en gran parte sustituida y multiplicada por el empleo de los medios electrónicos, que permitió la compraventa de valores por estos medios (*over counter*) en enormes cantidades y en cuestión de segundos (*flash-trading*).

Se reiteraron mecanismos de fusión entre bancos o la adquisición directa entre bancos y otras entidades financieras. Las operaciones en el mercado interbancario adquirieron, a su vez, una gran importancia.

Finalmente, sin agotar ni mucho menos las nuevas características que exhibieron los bancos trasnacionales, cabe mencionar especialmente las numerosas innovaciones financieras que introdujeron en las prácticas de los mercados en el ámbito internacional (sobre todo por su significación en la eclosión de la crisis de los años 2007-2008).

Se desarrollaron productos derivados y estructurados basados, entre otros conceptos, en hipotecas con bajos grados de solvencia (*subprime*), titulización de valores, fondos de coberturas y de inversión en acciones, *swaps*, etc. Estos productos financieros fueron ganando lugar en los mercados, multiplicando rápida y ficticiamente, en muchos casos, el capital que representaban a partir de sus valores

iniciales mediante maniobras de alto contenido especulativo e, inclusive, fraudulento.

De este modo los bancos lograron transferir sus riesgos a otros bancos e inversionistas y, luego, a las sociedades involucradas en su conjunto cuando los gobiernos de Estados Unidos y Europa decidieron impedir las quiebras de los grandes bancos utilizando fondos que aumentaron sus déficit fiscales y deudas externas, en detrimento, en definitiva, de sus ciudadanos.

Las dimensiones extraordinarias que alcanzaron las nuevas prácticas financieras diseñadas y aplicadas son, hasta el presente, incalculables. No existe institución financiera internacional (FMI, BM, Banco de Pagos Internacionales o la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, OCDE) capaz de medir las magnitudes involucradas en el conjunto de todas esas transacciones. Algunos pocos indicadores dan cuenta de la expansión exponencial que adquirieron tales operaciones. Si en los años setenta, sólo tomando las operaciones brutas del euromercado, éstas eran el doble del PIB mundial, los activos totales de los grandes bancos ya representaban seis veces el PIB mundial en el periodo 1980-1999. En la primera década del siglo XXI, en el apogeo de la euforia financiera, esa proporción se estima ha llegado a ser, a lo menos, de 15 veces.

Al mismo tiempo, la inflación de los activos financieros totales de los grandes bancos trasnacionales de Estados Unidos, pero también de Europa, condujeron a que sus capitales apenas alcancen en la actualidad a representar 5% de esos activos, lo que significa que los bancos carecen de respaldo o patrimonio propio para enfrentar sus obligaciones [Alessandri y Haldane, 2009].

En ese contexto, se debe subrayar la enorme expansión que tuvieron las operaciones con el exterior, propias a la naturaleza internacional o trasnacional de los bancos involucrados. El predominio de las ideas neoliberales y, en particular, el impulso que con el apoyo del FMI y el Banco Mundial tuvieron las políticas de liberalización de los mercados financieros en América Latina, el sudeste asiático y Ru-

sia abonaron la expansión internacional de los grandes bancos transnacionales. Por ejemplo, en el año 2008, las operaciones en el caso de J.P. Morgan, y sólo por concepto de transacciones de derivados, fueron 66 veces mayores que sus activos totales. Esa proporción alcanzaba 33 veces en HSBC, 30 veces en el Citibank y Bank of America [Comptroller of the Currency Administrator of National Banks, 2008].

Dadas esas magnitudes y tomando en cuenta el carácter internacional de las grandes corporaciones bancarias, es ilógico basarse en los balances nacionales o del país de residencia de la matriz bancaria. Es necesario, en cambio, trabajar con los balances consolidados que requieren registrar las operaciones realizadas en el exterior. Aun así se reconoce que muchas de esas operaciones, sobre todo las inspiradas en las innovaciones financieras, no llegan a figurar en las hojas de balance y, por lo tanto, por esa vía se minimiza en gran medida la cuantía de los montos efectivos de las transacciones por ese concepto [McGuire y Von Peter, 2009].¹

En las últimas cuatro décadas las crisis se estiman por decenas. En ese recorrido se ha vivido una crisis monetaria y crediticia (devaluación del dólar y una gran crisis de endeudamiento en América Latina), varias crisis cambiarias (México, Brasil, Argentina, Rusia y sudeste asiático), crisis bursátiles, así como varias crisis bancarias y de entidades financieras. Todas estas grandes o medianas crisis han tenido repercusiones internacionales de gran magnitud.

En el contexto de la crisis financiera y económica actual, la expansión desmedida de las transacciones de los bancos transnacionales ha entrañado riesgos sistémicos de gran catástrofe. En ese sentido,

¹ Esta observación fue señalada en el Bank for International Settlements (BIS) redactada por Patrick McGuire y Goetz von Peter. En el mismo se da cuenta que cuando se consolidan los balances, se observa que el crecimiento de los activos en dólares de los bancos europeos y japoneses desde el año 2000 llevaron a una escasez y una demanda de dólares que presionaron el mercado interbancario internacional.

puede decirse que han sido los grandes bancos trasnacionales los que han desequilibrado el sistema financiero internacional, de por sí inestable, aprovechando las facilidades brindadas por las desregulaciones estatales, las innovaciones financieras y las ideologías neoliberales imperantes.

Debido a las crisis recurrentes, la conciencia de que un colapso financiero internacional era factible estuvo presente en muchos trabajos y análisis desde los años ochenta. Algunas novelas, incluso, manejaban esa posibilidad desde una perspectiva de “banca ficción” o “banca casino”. No obstante, las aventuras representadas por los grandes fraudes y reiteradas crisis vividas en los últimos tiempos hacen palidecer cualquier imaginación y pesadilla al respecto. La audacia sin escrúpulos demostrada por los ejecutivos bancarios, la ingenuidad y la avaricia de los inversionistas, y la tolerancia de los gobiernos y los organismos financieros internacionales, hicieron posible una especulación desenfrenada.

Ante ese escenario, la pregunta que el autor de este trabajo también se hizo en su momento fue si el colapso financiero internacional podía encontrar “su síntesis en una gran crisis bancaria”. A la luz de lo ocurrido y lo que está ocurriendo, se puede responder afirmativamente a esa cuestión [Lichtensztein, 1980: 71-91].

LA REESTRUCTURACIÓN ECONÓMICA Y LA NECESIDAD DE UNA NUEVA ARQUITECTURA FINANCIERA INTERNACIONAL

La reestructuración del sistema económico y de las empresas trasnacionales

Ese fenómeno moderno signado por la internacionalización financiera ha llevado al sistema económico resultante a ser catalogado como un capitalismo con dominación financiera o financiarización del capitalismo, evocando conceptos de comienzos del siglo xx, como el de

capitalismo financiero. Estas concepciones del sistema económico derivan del poder que las entidades, las estructuras, las prácticas y políticas financieras ejercen en el desarrollo de los países y las empresas.

A ese proceso no han escapado, por cierto, las empresas transnacionales orientadas hacia la producción, como tampoco aquellas empresas vinculadas a la actividad comercial e inmobiliaria. Sus necesidades de mejorar su rentabilidad las ha conducido a integrar patrones dominantes de gestión financiera en su organización. Inicialmente, introdujeron departamentos agresivos en materia de créditos a usuarios de sus productos que les produjeron ganancias no operativas importantes. Luego, comenzaron a emitir tarjetas de crédito, a colocar bonos corporativos en el mercado bursátil y, asimismo, a adquirir productos derivados o coberturas ante eventuales riesgos cambiarios o de incumplimiento contractuales.

De este modo, aunque esas empresas transnacionales no eran corporaciones propiamente financieras, sin embargo, se vieron comprometidas por las deudas asumidas y los riesgos que sobre ellas se abatieron a partir de las crisis bursátiles, bancarias y la depresión económica consiguiente. La consecuencia es que muchas empresas transnacionales (en particular, las automotrices), comenzaron a recordar su origen nacional y a reclamar el apoyo financiero de sus gobiernos con el compromiso de replantear sus estrategias tecnológicas, productivas y de empleo.

Hacia una nueva arquitectura del sistema financiero internacional

La institucionalidad representada por el FMI, luego de la decadencia de la hegemonía estadounidense, ha sido históricamente incapaz de formular nuevas reglas de funcionamiento y brindar estabilidad al sistema financiero internacional. El FMI demoró en incorporar la importancia de los movimientos en la cuenta de capitales de los países

desarrollados que impulsaban sus bancos trasnacionales. Más aún, en su momento llegó a alabar la importancia y la eficacia de las innovaciones financieras y sólo reconoció tardíamente la eventual gravedad de los riesgos que las mismas acarreaban. Como un organismo dominado por los países avanzados, no cabe pensar que el Fondo tenga la suficiente autonomía para asumir institucionalmente una activa participación en la reestructuración del sistema financiero internacional, salvo a instancias del Grupo de los Veinte (G20).

El G20 está integrado ahora por países emergentes como China, India, Rusia y Brasil, a los que ha resuelto aumentar sus cuotas y votos en el Fondo Monetario Internacional. En particular, la incidencia de estos países ha aumentado sin duda alguna en materia de producto y comercio mundial, así como en términos de tenencia de reservas monetarias internacionales. No obstante, se mantienen fieles al dólar, al que no parecen renunciar como medio de pago y de reserva. Sus posiciones son más tomadas en cuenta en los foros internacionales, pero todavía son claramente minoritarias en el seno del G20 y los organismos internacionales.

En este escenario, el G20 aparece como el foro más idóneo para encarar algunas alternativas al estado actual del sistema financiero. Así lo atestigua el Preámbulo de la Declaración de la última Cumbre del G20 realizada en Toronto en junio de 2010 (precedida por las de Washington, Londres y Pittsburg), en que se menciona que es “[...] la primera, en su nueva calidad de foro principal de la cooperación económica internacional [...]”. La afirmación respalda el valor que los países miembros de ese grupo reconocen a las decisiones adoptadas en esa y seguramente las futuras cumbres, en cuanto a fortalecer el sistema financiero internacional y lograr un crecimiento mundial fuerte, sostenible y equilibrado.

Pese a lo anterior, existen aún divergencias internas y se reiteran ciertas postergaciones en la adopción de medidas. Concretamente, fue notoria la diferencia de posiciones entre Estados Unidos (favorable a reforzar el proceso de recuperación y a mantener su política

de estímulos) *vis à vis* la posición de la Unión Europea (más proclive a privilegiar la sostenibilidad de las finanzas públicas). La solución para zanjar esa diferencia consistió en comprometerse a reducir los déficit públicos al menos a la mitad en el año 2013 y estabilizar o reducir el nivel de la deuda externa (como proporción del PIB) en el año 2016.

Tampoco hubo consenso para aprobar el discutido impuesto a las transacciones financieras. Con el beneplácito de los bancos, se volvió también a posponer la revisión de las normas de capitalización de los mismos para fines del año 2012, como sucedió en la Cumbre de Pittsburgh (aunque en el anexo II de la Declaración de Toronto se exponen algunos de los adelantos o progresos efectuados al respecto por el Comité de Basilea de Supervisión Bancaria).

Finalmente, se establecieron las medidas que debían adoptar los países desarrollados con déficit en su cuenta corriente (como Estados Unidos) y las economías con superávit (como China). En el primer caso se insiste en que se debe incrementar el ahorro nacional e impulsar la competitividad de sus exportaciones; en el segundo, se recomiendan reformas que reduzcan la dependencia de la demanda externa y centrarse más en el crecimiento del mercado interno, aunque en el anexo I de la Declaración de Toronto se recomienda también un aumento en la flexibilidad del tipo de cambio.

Pese a estas discrepancias y diferentes puntos de vista, se puede aseverar que la reciente reunión del G20 en Toronto ha implicado un salto en calidad respecto a la voluntad de los países involucrados en adoptar acciones comunes tendientes a reformar o reforzar el sistema financiero internacional. El andamiaje institucional para cumplir con ese objetivo descansa en lo fundamental para el G20 en el Consejo de Estabilidad Financiera (FSB, por sus siglas en inglés) y el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea. El FSB está integrado por autoridades de alto nivel que provienen de los bancos centrales, comités de expertos de los ministerios de Economía y de organismos de regulación y control.

A la luz de la última cumbre del G20 en Toronto, se observa que el pobre papel que cumplió el FMI en materia de previsión de la crisis financiera, sumado a las críticas que ha recibido a lo largo de su medio siglo de existencia, ha comenzado a tener sus costos para el organismo. Por cierto, no es ajeno a esa situación el hecho de que el G20 esté constituido por países emergentes, algunos de los cuales sufrieron en carne propia las recetas del FMI.

En ese sentido, es altamente ilustrativo cómo el G20 ha marginado prácticamente al FMI de las tareas de supervisión sobre el sistema financiero internacional, de la fijación de normas financieras estandarizadas y de la evolución de los impactos macroeconómicos de las reformas en las economías avanzadas y en desarrollo. En estos casos, en la mayor parte de estos temas, se ha atribuido al Fondo un cometido de consultante más bien complementario y no sustantivo. A todo esto, se añade que el G20 ha planteado la necesidad de reformar a las instituciones financieras internacionales, en especial, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial.

En particular, se menciona la necesidad de revisar aspectos relativos a la organización y a la gobernanza, a efectos de reforzar legitimidad, credibilidad y eficacia de las mismas, como se especifica en el anexo III de la Declaración del G20. Lo anterior implica una crítica implícita e inédita a la gestión de esas instituciones.

Las crisis ocurridas y, en particular, la más reciente de los años 2007-2008 ha obligado a pensar en una nueva arquitectura del orden financiero internacional. Intentos anteriores con ese propósito fracasaron o quedaron convertidos en reuniones o documentos sin valor. La realidad demuestra que se requiere una reestructuración del sistema financiero, pero que no existen potencias hegemónicas como en el pasado capaces de establecer reglas claras y dominantes en el capitalismo moderno. En efecto, ni Estados Unidos, ni Europa y tampoco Japón están en condiciones de convertirse en vanguardia de reestructuración del sistema internacional dado que esos países están más preocupados por fortalecer sus propios marcos financieros nacionales, todavía muy debilitados.

No obstante lo anterior, considerar al G20 como el foro principal de la cooperación económica internacional y su claro impulso a promover cambios institucionales en cuanto a las responsabilidades en materia de supervisión y evaluación del sistema financiero, anticipan pasos positivos en un proceso de reconstrucción de dicho sistema en una perspectiva que necesariamente es de mediano y largo plazos.

BIBLIOGRAFÍA

- Aglietta, Michel [1979], *Regulación y crisis del capitalismo*, España, Siglo XXI Editores.
- Alessandri, Piergiorgio y Andrew G. Haldane [2009], “Banking on the State”, Reino Unido, Banco de Inglaterra, noviembre.
- Andreff, Wladimir y Olivier Pastré [1981], “La génesis de los bancos multinacionales y la expansión del capital financiero internacional”, Charles Albert Michalet, *Nueva fase del capitalismo financiero: elementos teóricos y experiencias en América Latina*, México, Nueva Imagen.
- Comptroller of the Currency Administrator of National Banks [2008], reporte 2o trimestre, <<http://www.occ.gov>>, 31 de agosto de 2011.
- De Cecco, Marcello [1974], *Money and empire: the international gold standard, 1890-1914*, Oxford, Blackwell.
- Lichtensztein, Samuel [1980], “De la crisis al colapso financiero internacional. Condiciones generales e implicaciones sobre América Latina”, *Economía de América Latina*, México, CIDE, (5):71-91, julio-diciembre.
- Marichal, Carlos [1980], “Perspectivas históricas sobre el imperialismo financiero en América Latina”, *Economía de América Latina*, México, CIDE, (4): 13-44, marzo.
- Marcy, Gérard [1965], *Economie Internationale*, París, Presses Universitaires de France.

McGuire, Patrick y Peter von Goetz [2009], “The US dollar shortage in global banking and the international policy response”, Working Papers núm. 291, Bank for International Settlements.

OCDE [1980], *Financial market trends*, París, OCDE, (69), febrero.

TENENCIAS ACCIONARIAS Y HEGEMONÍA MUNDIAL

*Raúl Ornelas**

Este trabajo presenta los resultados de la última etapa de una investigación sobre la competencia entre las empresas más importantes del mundo, abarcando tres aspectos: el desempeño económico financiero de las empresas, las relaciones de entrelazamiento a partir de sus consejos de administración y, finalmente, un análisis de las tenedoras de acciones (*holders*) de las empresas líderes. A partir de los aspectos señalados, nuestra investigación concluye que es posible identificar agrupamientos de empresas y “sus” Estados; esto es, agrupamientos de base nacional que compiten por el liderazgo económico mundial, mismos que se expresan como convergencias de intereses y prácticas conjuntas entre ambos grupos de actores.

El marco general de esta investigación es la discusión sobre el carácter que reviste el mercado mundial contemporáneo. Las visiones dominantes pregonan la idea de que la progresiva integración de las economías representa el fin de los mercados y las empresas “nacio-

* Investigador titular en la Unidad de Investigación Economía Mundial del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, <raulob@unam.mx>.

Este trabajo contó con el apoyo de la DGAPA (Proyecto PAPIIT IN306609-3). Agradezco a Alejandra Bautista, Aldo Monroy, Manuel Ortega y Diedre Rodríguez, por su colaboración en la sistematización de los datos que usamos en este texto.

nales” [Ohmae, 1985 y 1990]. Nuestra perspectiva argumenta que a pesar de los avances en la unificación de los mercados financieros en escala planetaria y la eliminación de las regulaciones sobre los flujos de capital, las estrategias y las actividades de las empresas resultan en la internacionalización de las economías nacionales, y no en la llamada globalización, como señalan los análisis predominantes sobre el tema. A través del estudio de la competencia entre las empresas más grandes del mundo, observamos la construcción de sistemas internacionalizados de producción que ocupan diversos territorios y que establecen entre sí relaciones de competencia y cooperación.

Esta discusión nos parece de la mayor importancia para naciones como México cuyos gobiernos han emprendido la ruta de la integración con América del Norte, principalmente con la economía y las empresas de origen estadounidense, con el argumento de que dicha integración traerá mejoras para la planta productiva y para el nivel de vida de la población. Conocer el comportamiento de las grandes corporaciones es crucial en el diseño y la evaluación de cualquier estrategia económica y social en nuestros países. Mientras la idea globalista plantea que la integración con los países desarrollados resultará en una creciente generación de empleos y la creación de mercados externos, el desempeño de las grandes corporaciones muestra que existe una aguda competencia entre empresas y naciones por las ganancias y sus fuentes. Por ello, la llamada globalización ha representado la recolonización de las economías dependientes, anclada en la producción para la exportación y la explotación intensiva de las riquezas naturales.

El trabajo está dividido en dos secciones. La primera presenta algunas cuestiones metodológicas así como algunos de los resultados obtenidos en el terreno de la competencia entre las grandes empresas, a partir de los datos que publica la revista *Fortune*. La segunda aborda la situación que presentan las tenedoras de acciones de una muestra de alrededor de 90 empresas que consideramos las líderes de la economía mundial contemporánea.

LA COMPETENCIA ENTRE LAS EMPRESAS MÁS GRANDES DEL MUNDO: HACIA UNA JERARQUÍA EMPRESARIAL EN EL MERCADO MUNDIAL

Queremos iniciar este trabajo con algunas consideraciones metodológicas acerca de nuestro objeto de estudio y las herramientas teóricas con que lo abordamos. Hablar de mercado mundial y competencia entre empresas nos remite a un amplísimo universo de actores y a una realidad compleja y multidimensional. Nuestro argumento se sitúa en el horizonte de la hegemonía mundial: mercado y competencia están ordenados a partir de relaciones de poder que los estructuran bajo la forma de relaciones hegemónicas.

Los estudios sobre la hegemonía se han limitado a establecer “correlaciones de fuerzas”, principalmente en el terreno político y militar. El mismo tipo de análisis se aplica a la dimensión económica de la hegemonía, donde se buscan “medidas” que permitan establecer comparaciones y establecer tendencias. Así, indicadores como el PIB, el PIB por habitante, el comercio exterior, la inversión extranjera, la deuda, han sido utilizados para tratar de fundamentar la primacía, la decadencia y el ascenso de las potencias hegemónicas.

Poco satisfactorios han sido los resultados de tales generalizaciones. Baste citar el debate de los años ochenta del siglo pasado, cuando el ascenso japonés en algunas de las actividades más dinámicas de la posguerra (automóviles, electrodomésticos, pero también supercomputadoras y astilleros) planteó un serio reto a la preeminencia estadounidense.

Buena parte de los analistas se apresuraron a dictar el fin de la hegemonía estadounidense, señalando la inversión de los patrones de desempeño de Estados Unidos durante la larga expansión de los años cincuenta y sesenta del siglo xx: de ser el principal inversionista y el principal acreedor pasó a ser el principal receptor de inversiones extranjeras y el más grande deudor del mundo. A 30 años de esa polémica, la economía japonesa no atina a salir de un largo periodo

de estancamiento y su desafío al liderazgo estadounidense se diluyó a partir del quiebre que sufrió en 1994-1995.

Un argumento similar se teje hoy día en torno del ascenso de China en el escenario mundial; e incluso con mayor fuerza, pues su expansión ha tenido alcances y ritmos sin precedente. La crisis generalizada en curso, avivada por las quiebras de grandes corporaciones en Occidente a partir de 2008, parece apuntalar la tesis según la cual la hegemonía estadounidense llega a su fin, así sea lentamente.

En este marco, hemos querido indagar las razones por las cuales, a pesar de la intensificación de la competencia mundial y de los enormes “desequilibrios” de la economía de Estados Unidos, no se ha producido una transición hegemónica. Para ello, el primer paso ha sido formular un abordaje de la hegemonía adaptado a la realidad contemporánea. Nuestro enfoque sobre la hegemonía se funda en tres propuestas generales:

- a) La hegemonía es una construcción social de relaciones que permiten al sujeto hegemónico controlar los aspectos cruciales para la reproducción de la sociedad capitalista.
- b) La hegemonía es multidimensional, abarcando lo militar y político, pero también lo económico y, de manera especialmente importante, lo cultural.
- c) Finalmente, en lugar de “potencia hegemónica”, postulamos la existencia de un “sujeto hegemónico” encarnado en las grandes corporaciones transnacionales y los Estados.¹

¹ Algunas críticas a nuestra propuesta subrayan la ausencia de los organismos multilaterales Organización Mundial de Comercio (OMC), Organización de las Naciones Unidas (ONU), Banco Mundial (BM), Fondo Monetario Internacional (FMI) como elementos esenciales de la hegemonía. En nuestro argumento, el margen de maniobra con que cuentan estos actores respecto de los grandes poderes de empresas gigantes y Estados es muy reducido, de modo que los consideramos como “vehículos” de la hegemonía, más que como constructores de la misma.

Sobre la base del estudio de los dominios estratégicos para la reproducción del capitalismo, hemos elaborado una metodología para analizar las relaciones de poder a partir del concepto de hegemonía. Podemos destacar dos proposiciones centrales de este abordaje.

En primer lugar, consideramos que la hegemonía es multidimensional y quien aspire a ocupar el sitio del hegemón, debe tener capacidades de acción para controlar las dimensiones esenciales de la reproducción capitalista, a saber: la producción estratégica (tecnologías de punta, alimentos, minerales y energéticos esenciales, reservas de fuerza de trabajo); la fuerza militar y las capacidades políticas para actuar en el escenario mundial; la creación de imaginarios colectivos que sirvan de vehículos y den cohesión al proyecto de sociedad del sujeto hegemónico, al tiempo que mediatizan los intereses de los grupos y fracciones de clases subalternos [Ceceña y Barreda, 1995; Ornelas, 2010a].

En segundo lugar, caracterizamos la hegemonía como un proceso histórico complejo y cambiante. Puede ser representada por la idea del conflicto permanente, donde los contendientes están siempre en disputa y las posiciones se transforman, generalmente en forma lenta. Este conflicto puede resumirse en la búsqueda constante de la propia suficiencia y de la destrucción de las bases de sustentación de los competidores. La acumulación de recursos de todo tipo permite la expansión sin límites que caracteriza a los sujetos que se disputan la condición de hegemón. Esta propuesta nos aleja de las ideas de equilibrio en las relaciones internacionales y sitúa nuestro argumento en la interpretación del capitalismo como la sociedad de la competencia, es decir, del enfrentamiento constante bajo todas sus formas, desde la competencia por mercados hasta la guerra abierta, sin olvidar la paulatina y contradictoria individualización de las relaciones sociales.

El carácter expansivo de la sociedad capitalista explica la importancia que tienen las empresas transnacionales (ETN) como actores esenciales en la construcción de la hegemonía, así como la posición estratégica que ocupan quienes controlan dichas empresas. La empresa transnacional no sólo reduce los “costos de transacción” de las relaciones

económicas mundiales en todas las escalas en que participa, sino que propone un proyecto de sociedad adaptado a sus propias necesidades. Frente al papel decisivo de estos actores, resulta indispensable salir de los límites planteados por el análisis exclusivamente económico de las transnacionales y situarlas como una de las fuerzas sociales más influyentes, no sólo por la magnitud colosal de los recursos que manejan, sino por la cohesión alcanzada respecto de sus objetivos y las formas para alcanzarlos.

PESO DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

A partir de esta propuesta teórica, hemos estudiado el comportamiento de las grandes ETN. Esta tarea ha implicado una elección metodológica que responde a la pregunta de cómo abordar el estudio de un fenómeno que comprende a la totalidad del planeta y a cientos de miles de actores. La respuesta radica en el altísimo nivel de concentración que caracteriza al capitalismo contemporáneo: contra lo que maneja la economía convencional, el poder no está disperso en las “fuerzas del mercado” sino concentrado en poquísimos actores bajo la forma de recursos económicos y capacidad de acción. En ese sentido, las empresas transnacionales representan la “cima” de la economía mundial: las mayores de ellas han logrado concentrar tales capacidades que “modelan” nuestras sociedades.

Veamos algunos datos. De acuerdo con el *World Investment Report 2009*, se estima que existen alrededor de 82 000 ETN que cuentan con 810 000 filiales; estas firmas aportan un tercio de las exportaciones mundiales y sus puestos de trabajo se han cuadruplicado entre 1982 y 2008, alcanzando 77 millones [WIR, 2009: 17]. Un panorama muy general sobre este aspecto lo muestra el cuadro 1. Entre 1982 y 2008 podemos ver que las grandes corporaciones tienen un peso significativo y creciente en la economía mundial. La producción bruta de las filiales representa 10% del PIB mundial, mientras que los ingresos de

CUADRO 1. PESO DE LAS EMPRESAS TRASNACIONALES
EN LA ECONOMÍA MUNDIAL
(MILES DE MILLONES DE DÓLARES)

	1982	1990	1995	2006	2008
Producción bruta de las filiales de ETN	676	1 501	1 363	4 862	6 020
Exportaciones de filiales de ETN	688	1 523		4 707	6 664
Ingresos de las 500*			11 378	20 900	25 175
PIB mundial	12 002	22 060	28 264	48 293	60 780
Exportaciones mundiales	2 124	4 329	5 848	14 120	19 990
	%				
PBF ETN / PIB mundial	5.6	6.8	4.8	10.1	9.9
Ingresos 500 / PIB mundial	0.0	0.0	40.3	43.3	41.4
Exportaciones ETN / Exportaciones mundiales	32.4	35.2	0.0	33.3	33.3

* Revista *Fortune*.

Fuente: WIR varios años.

las 500 empresas más grandes del mundo alcanzan un monto superior a 40% de ese indicador.

Si las ETN constituyen la “cima” de la economía mundial, el estudio de su dinámica nos muestra una de las líneas principales de comportamiento de la economía mundial y de la sociedad capitalista en su conjunto. Nuestra elección metodológica se expresa en el establecimiento de jerarquías como la principal forma que adquiere la competencia entre empresas. Ello señala una cuestión central en el debate sobre el papel que desempeñan las empresas, pues la economía convencional y las teorías dominantes en el análisis social, han argumentado abundantemente en el sentido de la dispersión de las relaciones de poder (de nueva cuenta, la idea de las “fuerzas del mercado” que abrazan al conjunto de las empresas, o las ideas de

la racionalidad y la soberanía de los consumidores, etc.). Nuestra perspectiva, por el contrario, intenta mostrar que las actividades económicas y por ende, el poder, están altamente concentrados. La dificultad de un universo de análisis extremadamente extenso la resolvemos construyendo una jerarquía del mercado mundial y centrandolo en el análisis en la cúspide.

Esta aproximación la hemos desarrollado a lo largo de varias investigaciones colectivas relacionadas con la producción estratégica y la competencia entre ETN. Para este trabajo presentamos los resultados a partir de la muestra de las 500 empresas más grandes del mundo, información recopilada por la revista *Fortune* a partir de 1994.

La muestra comprende nombre de la empresa, actividad principal, país sede, ingresos, ganancias, activos y empleos, para el periodo 1994 a 2008. Estos datos presentan el consolidado de la actividad de las empresas, es decir, comprenden las actividades de las casas matrices y de las filiales en el extranjero. Por ello, ilustran la importancia y la evolución de los sistemas de producción internacionalizados que han construido las empresas transnacionales.

Un desafío central para estudiar el mercado mundial reside precisamente en cómo rebasar el análisis en escala nacional que deriva de las cuentas nacionales, la balanza de pagos e instrumentos similares. Contar con datos sobre las actividades que las empresas realizan en todas las locaciones en que están implantadas, nos permite observar una de las realidades más dinámicas del capitalismo contemporáneo: la instalación de firmas fuera de sus espacios de origen que están explotando recursos y obteniendo ganancias que no son contabilizadas por las medidas nacionales. Otra característica importante de los datos utilizados reside en que representan el conjunto de las actividades económicas: industria, actividades primarias y de servicios están consideradas, ofreciendo un panorama amplio de las actividades que guían el comportamiento del mercado mundial.

Los principales límites de la información utilizada residen en su carácter voluntario, es decir, las empresas no están obligadas a entre-

garla ni existe una supervisión sobre la veracidad de la misma; también debemos subrayar que los datos monetarios son convertidos a dólares corrientes, lo que introduce ciertos sesgos en el nivel de las tendencias de desempeño de las empresas.

Subrayemos que la amplitud de la muestra y del periodo nos permite dibujar tendencias gruesas de la competencia entre las principales empresas de la economía capitalista. A través de las series de tiempo evitamos una visión meramente coyuntural de la competencia.

El cuadro 2 presenta las 14 actividades que concentran el grueso de las operaciones de estas empresas. Mientras que los ingresos de las 500 crecen 250% entre 1994 y 2008, la cuota de las 14 actividades principales rebasa 85%.² Otro indicador de la altísima concentración que caracteriza el desempeño de estas empresas es la cuota de las cinco actividades de mayor peso: petróleo, bancos, comercio, seguros y automotriz representan entre 55 y 60% de los ingresos totales de la muestra.

Desde la perspectiva de los países sede de las grandes corporaciones (cuadro 3), nuestra muestra ofrece un panorama de la competencia en el que los capitales con sede en Estados Unidos han conseguido superar los desafíos planteados por sus rivales de Asia y Europa. En el periodo estudiado, seis agrupamientos por países sede (Estados Unidos, Japón, Alemania, Francia, Inglaterra y China) concentran entre 88 y 72% de los ingresos totales de la muestra, si bien su tendencia es a la baja, lo que indica una diversificación de actores en la competencia. La tendencia fundamental es la recuperación de las empresas con sede en Estados Unidos cuya cuota pasa de 29% en 1994 a 42 en 2001, para regresar a 30% en 2008.

² La revista *Fortune* presenta más de 45 rubros en los que clasifica las actividades de las 500 empresas más grandes del mundo. A partir de ellos, hemos hecho un reagrupamiento reduciendo la clasificación a 25 actividades. Las actividades principales fueron seleccionadas a partir del criterio de figurar entre las 10 primeras en términos de ingresos o ganancias en al menos cuatro años del periodo, buscando con ello aislar comportamientos coyunturales y correlativamente, dibujar tendencias de mediano plazo.

CUADRO 2. INGRESOS DE ACTIVIDADES PRINCIPALES DE LAS 500 EMPRESAS DE *FORTUNE*

(% SOBRE EL TOTAL DE LA MUESTRA)

<i>Actividad</i>	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Refinación de petróleo	7.8	7.5	8.7	8.3	6.5	7.1	9.2	8.6	9.3	11.3	12.3	14.1	14.2	13.9	17.7
Bancos	9.5	10.6	11.0	10.9	11.3	10.9	10.2	10.7	10.8	10.3	10.3	12.2	13.8	16.1	14.1
Comercio	21.6	20.7	18.6	18.6	18.7	18.4	17.3	16.8	17.7	13.9	13.5	12.7	12.3	11.8	11.9
Seguros	10.0	10.8	11.0	10.9	11.3	11.4	9.9	9.7	10.4	11.4	10.8	11.0	10.0	8.7	6.8
Automotriz y autopartes	9.5	9.6	10.3	10.0	9.7	9.6	9.2	9.3	10.2	10.3	10.3	9.6	9.4	8.9	7.5
Servicios públicos	2.7	3.1	3.0	3.6	3.9	4.1	5.8	7.9	4.3	5.2	5.3	5.1	5.0	4.9	6.1
Electrónica, equipo eléctrico	8.3	8.4	7.4	7.5	7.1	6.6	6.6	5.6	5.6	5.6	5.4	5.1	4.9	4.7	4.4
Telecomunicaciones	4.4	4.5	4.7	4.7	4.5	4.9	5.2	5.2	5.1	5.2	4.9	4.4	4.2	4.5	4.4
Transportes	3.6	3.6	3.2	3.4	3.5	3.5	3.1	2.7	3.0	3.4	3.2	3.1	3.3	3.0	3.0
Informática	1.8	1.9	2.2	2.5	2.7	2.8	3.2	3.2	3.1	3.2	3.4	3.0	2.9	3.0	3.0
Finanzas diversificadas	1.5	1.1	1.4	1.5	2.0	3.2	3.6	3.5	2.7	2.6	2.1	2.3	2.8	2.8	1.1
Alimentos producción	3.8	3.5	3.5	3.8	3.5	3.2	2.9	3.0	3.0	2.9	2.8	2.6	2.3	2.3	2.6
Química	3.3	3.3	2.9	3.1	2.8	1.9	1.8	1.5	1.5	1.8	2.1	2.0	2.1	2.1	2.2
Farmacéutica	1.1	1.2	1.4	1.4	1.8	1.9	2.0	2.1	2.3	2.0	2.0	1.9	1.8	1.8	1.7
Total 14 actividades	89.0	89.7	89.3	90.1	89.3	89.6	90.0	90.1	89.0	89.1	88.4	89.1	89.0	88.5	86.8
<i>Total (mmd)</i>	<i>10245</i>	<i>11378</i>	<i>11435</i>	<i>11454</i>	<i>11463</i>	<i>12696</i>	<i>14065</i>	<i>14010</i>	<i>13729</i>	<i>14873</i>	<i>16798</i>	<i>18929</i>	<i>20900</i>	<i>23618</i>	<i>25175</i>

Fuente: Base de datos de las empresas más importantes del mundo.

CUADRO 3. INGRESOS DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS POR PAÍS DE ORIGEN
(% SOBRE EL TOTAL DE LA MUESTRA)

<i>Grupos de empresas</i>	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Estados Unidos	28.7	28.3	31.0	34.7	36.9	36.9	39.1	42.0	39.5	39.3	37.0	36.0	35.1	32.8	30.0
Japón	37.1	35.0	29.0	25.9	22.2	23.1	20.9	17.5	18.0	14.7	14.2	12.3	11.5	11.0	11.8
Alemania	8.7	8.9	9.2	9.2	10.4	9.6	8.4	8.6	8.8	9.2	9.4	8.7	8.8	8.8	9.0
Francia	7.2	7.7	8.1	7.7	7.7	7.3	7.2	7.1	8.0	8.4	8.7	8.5	8.7	8.9	8.6
Inglaterra*	5.8	5.9	6.7	7.1	7.5	7.2	7.3	7.4	8.2	8.9	9.6	8.5	7.6	7.4	6.3
China	0.4	0.3	0.4	0.6	1.0	1.6	1.9	1.9	1.7	2.4	2.8	3.3	4.0	4.8	6.6
Total 6 países	88.0	86.2	84.5	85.2	85.6	85.6	84.8	84.6	84.3	82.8	81.7	77.3	75.7	73.8	72.3
Otros	12.0	13.8	15.5	14.8	14.4	14.4	15.2	15.4	15.7	17.2	18.3	22.7	24.3	26.2	27.7
Total 6 países (mmd)	9 019	9 811	9 659	9 758	9 817	10 864	11 926	11 853	11 576	12 319	13 724	14 633	15 827	17 424	18 194
Total 500 (mmd)	10 245	11 378	11 435	11 454	11 463	12 696	14 065	14 010	13 729	14 873	16 798	18 929	20 900	23 619	25 175

* Incluye Inglaterra-Holanda.

Fuente: Base de datos de las empresas más importantes del mundo.

En forma correlativa, el grupo de origen japonés, que era líder al inicio del periodo, ve reducir drásticamente su participación en los ingresos totales de 37 a 12%. Lo crucial de este comportamiento es que a diferencia de los años noventa, hacia 2008 no existen competidores que desafíen el liderazgo estadounidense. El rubro “Otros” está compuesto por 31 países, de los que ninguno rebasa 3% de los ingresos totales en 2008 (las empresas con sede en Suiza concentran 3%, mientras que las canadienses y coreanas alcanzan 2.8 por ciento).

Para el enfoque de la producción estratégica es crucial el estudio del contenido concreto de las actividades, pues las visiones panorámicas pueden esconder situaciones de liderazgo compartido o incluso de pérdida de liderazgo. El análisis de la competencia en las cinco actividades más importantes corrobora lo que muestra la visión agregada. Para el año 2008, tenemos que las empresas estadounidenses concentran 27% de los ingresos originados en la refinación de petróleo, 16% en bancos, 26.7 en seguros, 53 en comercio y 20% en automotriz. En seguros, las empresas japonesas son líderes con 27.5% del total de ingresos, y en la industria automotriz, empresas japonesas y alemanas están por encima de las estadounidenses con 29 y 27% del total, respectivamente [Ornelas, 2010b y 2011]. Las empresas con sede en Estados Unidos ocupan posiciones líderes en actividades cruciales para la reproducción del capitalismo como son la informática, los alimentos y la aeronáutica y son actores de primera línea en actividades de alta rentabilidad como la farmacéutica.

Mientras los análisis en términos de correlación de fuerzas señalan que Estados Unidos no ha podido mantener la posición de liderazgo absoluto que gozó en los años cincuenta del siglo pasado, nuestro abordaje subraya la importancia de que los actores estadounidenses conserven cuotas tan elevadas, frente a una diversificación tal que ha extendido las relaciones capitalistas a prácticamente todo el planeta. Uno de los principales aportes del concepto de hegemonía es el de permitir explicar situaciones en que la preeminencia de un actor resulta de un conjunto altamente complejo de factores, en una situación que evoluciona.

Vista en perspectiva histórica, la situación del mercado mundial al final de la guerra mundial era más cercana a la dominación puesto que las grandes potencias de la época estaban literalmente destruidas, exceptuando Estados Unidos. En ese sentido, lo peculiar de nuestro tiempo no es que los actores estadounidenses pierdan terreno frente a sus competidores, sino que se mantengan a la cabeza en prácticamente todos los rubros estratégicos de la reproducción de la sociedad capitalista contemporánea, a pesar de la aguda competencia y de los importantes avances logrados por sus competidores.

En el terreno de la competencia entre empresas, la distancia que separa a los actores estadounidenses respecto de los otros grupos es muy grande. Aunque la participación de dichas empresas se mantenga estable o incluso caiga, los actores restantes son demasiado pequeños y dispersos como para desafiar la preeminencia estadounidense. Mención especial merece el caso de Europa, que ha consolidado un espacio de integración regional bajo la égida de los capitales alemanes, pero cuya proyección mundial se ve neutralizada por la competencia entre los principales actores de la región, a saber, las empresas francesas, inglesas, suizas y holandesas. De hecho, las empresas europeas se internacionalizan principalmente en el propio espacio europeo, sin lograr el alcance mundial que se necesita para desafiar a las empresas de origen estadounidense.

Existe un tercer nivel de jerarquía: las empresas líderes en las actividades más rentables y dinámicas. Al interior de cada una de las 14 actividades principales, hemos discriminado las empresas líderes, siguiendo el mismo criterio: empresas que figuran entre las tres primeras, en términos de ingresos o ganancias, en al menos cuatro años. Ello resultó en una muestra de 120 empresas líderes que consideramos representativas del capitalismo contemporáneo: ellas son la vanguardia del gran capital. Estas empresas presentan desempeños sumamente notables, de los cuales podemos citar algunos ejemplos, siempre para el año 2008: Wal Mart aporta 13.5% de los ingresos generados en el comercio por las 59 empresas que participan en esa actividad; Allianz

concentra 8.3% de los ingresos en seguros; Royal Ducht Shell tiene una cuota de 9% y Exxon de 8.9% en la explotación petrolera; Citigroup 3% en bancos y Hewlett-Packard con casi 16% de los ingresos generados en informática.

Hemos establecido la muestra de empresas líderes para contar con un universo de análisis representativo y manejable sobre un punto nodal del poder en el capitalismo actual. El poderío de estas empresas las hace actores esenciales de la sociedad capitalista. En el desarrollo de nuestro argumento, tras establecer las líneas gruesas de la competencia entre ETN, un aspecto central es determinar quién maneja el capital de las empresas líderes. A ello está dedicada la segunda parte de este trabajo.

TENEDORAS DE ACCIONES DE LAS EMPRESAS LÍDERES

En la misma línea argumental de la globalización, los estudios sobre la propiedad de las empresas, y particularmente aquellos que adoptan una perspectiva eminentemente financiera, sostienen que la financiarización del capitalismo ha conducido a la “pulverización global” de las acciones de las empresas, cambio radical que tiene, a su vez, dos resultados significativos: la disociación entre propiedad y control y el surgimiento de un “accionariado global” [Mazlish y Morss, 2005; Monks, 2005; Grinblatt y Titman, 2003: 58 ss.]. Así, estaríamos frente a una disolución de las relaciones de propiedad características del capitalismo “industrial” donde los “barones de la industria” tenían el control de las grandes empresas, formando compartimentos estancos en las principales naciones capitalistas, denominados también “burguesías nacionales”. Hoy día, sostiene este argumento, son los inversionistas institucionales (fondos de pensión y fondos de inversión) quienes poseen la mayor parte del capital de las empresas y colocan sus inversiones en cualquier parte del mundo donde les ofrezcan posibilidades de ganancias, ganancias rápidas y elevadas, se entienda.

Ésta es una discusión muy amplia y nuestro trabajo propone una primera aproximación a partir de la idea expuesta de la jerarquía en el mercado mundial. Al analizar quién controla el capital de las empresas líderes del mercado mundial tendremos un indicador sólido acerca de la pertinencia de los argumentos globalizadores en este terreno. Postulamos que uno de los rasgos típicos de estas empresas líderes es conservar un grupo de accionistas bien identificado y que continúa asentado firmemente en el mercado nacional donde la empresa tiene su sede corporativa. En palabras llanas, tratamos de mostrar que existen aún fuertes grupos de accionistas “nacionales”, controlando porciones del capital de las corporaciones más grandes y dinámicas.

Es importante subrayar el hecho de que desde su surgimiento, las sociedades por acciones representaron un salto cualitativo para el financiamiento de las empresas y un crecimiento de su capital social, crecimiento desligado por completo del capital “original” de los inversionistas fundadores. Desde los análisis de Marx y Hilferding sabemos que el control sobre las empresas depende más de la cohesión del núcleo inversionista y sus relaciones con competidores e instancias regulatorias, que del monto del capital que controlan.

La dispersión del capital, incluyendo su dispersión geográfica, es un dato del capitalismo contemporáneo, pero además de no ser novedoso, no implica la desaparición de las relaciones de control sobre las empresas. Este control es casi una “cuestión de Estado” en el caso de las empresas gigantes que estamos analizando. Si bien lo que es bueno para IBM o Citigroup ya no es necesariamente bueno para Estados Unidos, el Estado se ocupa con acuciosidad del bienestar de las corporaciones que tienen su sede en ese país. Y lo mismo sucede en el caso de los Estados de Alemania, China, Francia, Inglaterra y Japón. Nuestro abordaje propone resituar esta problemática en una perspectiva que, abarcando el ámbito económico, no descuide otros donde se construye la dinámica de la competencia.

A partir de la muestra de empresas líderes, que, recordémoslo, controlan las 14 actividades más dinámicas y rentables, obtuvimos los

datos sobre las tenedoras de acciones que manejan su capital social. Vale la pena destacar que el capital accionario no se maneja del mismo modo que en el siglo XIX: han surgido agentes especializados que se encargan de la negociación entre vendedores y compradores de acciones. Por ello, estos intermediarios tienen un papel crucial en la dinámica del capital. Se trata de las tenedoras de acciones, intermediarias en el manejo de las acciones, si bien en numerosos casos cuentan con sus propios capitales de inversión.

La información de las tenedoras de acciones proviene de la base de datos One Banker de la consultoría financiera Thomson, quien sistematiza los datos que proveen las empresas emisoras a través de sus informes anuales y de las declaraciones a la Security Exchange Commission de Estados Unidos. Como se observará en los cuadros siguientes, estamos frente a un fenómeno sumamente complejo e incluso una base de datos que es ampliamente reconocida y usada para tomar decisiones de inversión, carece de la totalidad de información. En particular, podemos señalar que los datos comprenden en general entre 60 y 70% del capital social de las empresas estudiadas.

Nuestra base de datos comprende la información de las tenedoras de acciones que manejan el capital social de 90 empresas líderes, abarcando los siguientes rubros: para la empresa emisora, nombre, país sede, actividad principal; para empresa tenedora, nombre, región, país, tipo de inversionista, valor de sus tenencias en millones de dólares y número de acciones que detenta, fecha en que se reporta la tenencia accionaria. Así, nuestra base comprende más de 91 000 registros de tenencias accionarias. En este trabajo presentamos la información para diciembre de 1997 y diciembre de 2008.

En primer lugar presentamos el panorama de las tenedoras de acciones. El primer paso en la elaboración de nuestros indicadores, fue el registro de las operaciones para cada una de las empresas líderes. Por ejemplo, Bank of America en diciembre de 1997, registra 814 operaciones de tenedoras de acciones por un monto de 49 312 millones de dólares. Ese registro se hizo para el resto de las empresas líderes

que figuran en la base de datos, dando como resultado la existencia de 2 223 tenedoras que negocian las acciones de las empresas líderes por un monto de 1.9 billones de dólares.

En segundo término, el gran número de tenedoras y la dispersión de sus operaciones (más de 44 000 en 1997) fue reducido gracias a su alto nivel de concentración: tomamos como criterio de selección el realizar operaciones por al menos 1 000 millones de dólares y con ello la muestra se redujo a 194 tenedoras (8.4% del número total) que concentran 88% del valor de las acciones negociadas en 1997 (cuadro 4).

**CUADRO 4. AGRUPAMIENTOS REGIONALES DE HOLDERS
(DICIEMBRE DE 1997)**

	<i>Holders</i>		<i>Valor de las tenencias</i>	
	<i>Núm.</i>	<i>%</i>	<i>Md</i>	<i>%</i>
Asia	2	1.03	4 051	0.24
Japón	2	1.03	4 051	0.24
Europa	15	7.73	279 119	16.69
Reino Unido	4	2.06	116 161	6.95
Francia	1	0.52	43,315	2.59
Alemania	2	1.03	88 269	5.28
Suiza	2	1.03	15 881	0.95
Europa (otros)	6	3.09	15 493	0.93
Norteamérica	177	91.24	1 388 757	83.06
Canadá	2	1.03	4 357	0.26
Estados Unidos	175	90.21	1 388 757	83.06
<i>Total > 1 000 md</i>	<i>194</i>	<i>100.00</i>	<i>1 671 927</i>	<i>100.00</i>
<i>Gran total</i>	<i>2 323</i>	<i>8.35</i>	<i>1 890 991</i>	<i>88.42</i>

Fuente: Base de datos de tenedoras de acciones de las empresas líderes.

Para el año 2008, las cifras son las siguientes: 5 231 tenedoras que realizan operaciones por un monto global superior a los 3.8 billones de dólares. Las que tienen operaciones por 1 000 millones de dólares o más son 330 (6% del total) y concentran 90% del valor de las acciones (cuadro 5). Con este universo restringido y altamente representativo, trazamos el panorama de quiénes gestionan el capital de las empresas líderes.

CUADRO 5. AGRUPAMIENTOS REGIONALES DE HOLDERS
(DICIEMBRE DE 2008)

	<i>Holders</i>		<i>Valor de las tenencias</i>	
	<i>Núm.</i>	<i>%</i>	<i>Md</i>	<i>%</i>
Asia	27	8.18	416 866	12.03
China*	2	0.61	264 665	7.64
Japón	20	6.06	116 262	3.36
Corea	5	1.52	35 939	1.04
Europa	113	34.24	1 129 314	32.60
Reino Unido	33	10.00	330 080	9.53
Francia	18	5.45	318 102	9.18
Alemania	22	6.67	211 216	6.10
Suiza	5	1.52	86 806	2.51
Rusia	1	0.30	42 461	1.23
Europa (otros)	34	10.30	140 649	4.06
Norteamérica	186	56.36	1 910 028	55.14
Canadá	17	5.15	49 673	1.43
Estados Unidos	169	51.21	1 860 354	53.71
Otros	4	1.21	7 745	0.22
<i>Total > 1 000 md</i>	<i>330</i>	<i>100.0</i>	<i>3 463 953</i>	<i>100.0</i>
<i>Gran total</i>	<i>5 231</i>	<i>6.3</i>	<i>3 841 886</i>	<i>90.2</i>

* Incluye Hong Kong.

Fuente: Base de datos de tenedoras de acciones de las empresas líderes.

Tomadas en conjunto, salta a la vista la importancia creciente de las tenedoras que manejan acciones por un valor superior a 1 000 millones de dólares, medido por el aumento del valor de las operaciones que realizan, mismo que pasa de 1.6 a 3.4 billones de dólares entre 1997 y 2008. Otro rasgo a destacar es que estas tenedoras incrementan su cuota en el valor total de las tenencias de 88 a 90% a pesar de que su cuota en el número total de tenedoras se reduce de 8.3 a 6.3%, lo que habla de una creciente concentración del valor de las tenencias.

Los cuadros están ordenados de acuerdo con la sede de las empresas tenedoras y dan un panorama general de dónde están situados los agentes que administran el capital social de las empresas líderes. En el año 1997, el peso de Estados Unidos como sede de las tenedoras es incontestable, alcanzando 83% del valor de las tenencias y más de 90% del número de tenedoras. Estas cuotas descienden de manera notable en 2008, las tenedoras con sede en Estados Unidos representan 51% del total de empresas y 55% del valor de las tenencias.

Los mayores incrementos se producen para las de sede en Asia y Europa. Destaca el caso de China cuya cuota alcanza casi 8% del valor de las tenencias en 2008, siendo que en 1997 no figuraba. Sin embargo, hay que subrayar que este desempeño es el resultado del ingreso a los mercados financieros de la empresa China Mobile Communications, cuyas acciones son manejadas por la tenedora China Mobile Hong Kong (BVI) Limited, que administra 94% del valor de las tenencias de esta empresa. Por tanto, su participación no influye en la competencia por el control de las empresas líderes de otras regiones ni en la formación de un accionariado global. Las tenedoras con sede en Japón también tienen un aumento significativo de su participación: para 2008 ya figuran 20 tenedoras japonesas manejando acciones por un valor de 116 000 millones de dólares, cifra que representa 3.3% del total de la muestra.

En Europa se fortalecen las tenedoras con sede en Reino Unido (9.5% del valor de las tenencias en 2008), así como las de Francia (9.1%) y Alemania (6.1%). Las tenedoras francesas son las que presen-

tan el comportamiento más dinámico, colocando 18 empresas en la muestra de 2008, que manejan acciones por 318 000 millones de dólares. A pesar del descenso en sus cuotas, las que tienen sede en Estados Unidos controlan aún la mayor parte de las tenencias referidas por la muestra de las empresas líderes, sumando un monto de 1.9 billones de dólares.

Esta vista panorámica apoya el argumento de que la competencia se ha acentuado en los años recientes y que nuevos actores asentados en Asia y Europa desafían la posición de líder de las empresas estadounidenses. También podemos leer estas tendencias generales como una expresión de la densificación del capitalismo: al extenderse las relaciones capitalistas y al integrarse progresivamente el mercado mundial, surgen nuevas actividades controladas por actores no estadounidenses, de suerte que la reducción de la cuota de las empresas estadounidenses no significa *necesariamente* una pérdida de control sobre el capital de las empresas líderes. Por ello, es preciso profundizar el análisis a fin de distinguir si existen o no patrones regionales de inversión para tales actores.

Para este ejercicio consideramos el conjunto de las operaciones que realizan las 5 231 tenedoras que registra nuestra base de datos en 2008: casi 91 000 operaciones por un valor de 3.8 billones de dólares (cuadro 6). Una aproximación gruesa, señala la pronunciada regionalización de las que tienen su sede en Estados Unidos, Japón, Alemania, Francia y China; en estos casos, las cuotas del valor de las acciones de empresas líderes que tienen su sede en el mismo país que las empresas tenedoras, oscilan entre 57 y 99%. Esto significa que la mayor parte de las acciones de las empresas líderes son gestionadas por tenedoras del mismo espacio económico. Las que tienen sede en Reino Unido son las únicas que presentan una internacionalización mayoritaria, pues realizan 69% del valor de sus operaciones en el extranjero.

Como expusimos, las tesis sobre la globalización y la decadencia de la hegemonía estadounidense coinciden en ubicar la influencia de los capitales extranjeros como indicador unívoco del deterioro del poderío

del sistema productivo estadounidense. Nuestros indicadores muestran una situación muy distinta pues en el terreno de las empresas más dinámicas y rentables, son agentes estadounidenses quienes controlan estos activos altamente estratégicos para la hegemonía mundial.

Las tenedoras estadounidenses administran acciones por un valor superior a los 2 billones de dólares, del cual 87% corresponde a acciones de empresas con sede en Estados Unidos. Fuera de su país sede, se concentran en Europa, particularmente en tenencias de empresas suizas (3% del valor total), inglesas y alemanas. Las tenencias de acciones de empresas suizas representan un valor de 61 000 millones de dólares, pero ese monto es apenas 3% del valor de las tenencias de acciones de empresas estadounidenses. Es evidente la desproporción entre el monto gestionado en el país sede respecto de lo que se administra en el extranjero. Y este patrón se repite en el resto de grupos de tenedoras considerados, a excepción del que tiene su sede en Reino Unido.

Otro rasgo general que habla de la sólida posición de los agentes estadounidenses frente a sus rivales es la relación entre lo controlado por cada agente en el mercado de sus rivales. En esta lectura, la relación con las firmas con sede en Francia y Reino Unido es desfavorable para las tenedoras estadounidenses.

Las de Reino Unido administran acciones de empresas estadounidenses por un monto de 162 000 millones de dólares contra los 49 000 millones de dólares en acciones de empresas de Reino Unido administradas por las tenedoras con sede en Estados Unidos. La relación es similar en el caso de las tenedoras con sede en Francia, que manejan más de 71 000 millones de dólares en acciones de empresas de Estados Unidos, en tanto que sus contrapartes estadounidenses administran acciones de empresas francesas por un monto de 29 000 millones de dólares.

En el caso de las tenedoras con sede en Alemania, la relación es favorable a las tenedoras estadounidenses: las primeras gestionan acciones de empresas estadounidenses por un valor de 27 000 millones

CUADRO 6. PRINCIPALES UBICACIONES DE LAS TENENCIAS

<i>Tenencias accionarias</i>							
<i>Millones de dólares</i>							
	<i>Núm. operaciones</i>	<i>Cantidad</i>	<i>%</i>		<i>Núm. operaciones</i>	<i>Cantidad</i>	<i>%</i>
Holders de Estados Unidos				Holders de Reino Unido			
Todas las tenencias	51 132	2 046 584	100.00	Todas las tenencias	4 208	328 437	100.00
Estados Unidos	43 726	1 782 234	87.08	Estados Unidos	1 952	161 992	49.32
Suiza	1 001	61 001	2.98	Inglaterra	639	99 979	30.44
Inglaterra	1 788	49 146	2.40	Alemania	400	17 802	5.42
Alemania	1 191	48 997	2.39	Holanda	101	12 885	3.92
Francia	956	29 605	1.45	Japón	436	9 535	2.90
Japón	1 591	29 133	1.42	Francia	302	9 491	2.89
Holanda	391	15 397	0.75	Suiza	162	8 088	2.46
Corea	117	14 317	0.70	China	48	3 200	0.97
China	94	3 498	0.17	Corea	59	1 258	0.38
Holders de Japón				Holders de Francia			
Todas las tenencias	1 754	128 498	100.00	Todas las tenencias	3 973	328 596	100.00
Japón	623	116 461	90.63	Francia	671	189 505	57.67

Estados Unidos	723	7 039	5.48	Estados Unidos	1 593	71 218	21.67
Inglaterra	82	1 745	1.36	Japón	435	24 819	7.55
Francia	86	1 544	1.20	Alemania	582	19 100	5.81
Alemania	115	536	0.42	Inglaterra	197	9 703	2.95
China	14	265	0.21	Suiza	166	7 095	2.16
Corea	12	51	0.04	China	31	310	0.09
Holders de Alemania				Holders de China			
Todas las tenencias	3 936	224 552	100.00	Todas las tenencias	26	265 294	100.00
Alemania	738	160 965	71.68	China	5	263 812	99.44
Estados Unidos	1 674	27 630	12.30	Inglaterra	6	474	0.18
Francia	411	15 343	6.83	Estados Unidos	6	11	0.00
Suiza	152	5 574	2.48	<i>Gran total</i>	90 895	3 841 886	100.00
Inglaterra	203	4 489	2.00	Los seis grupos	65 029	3 321 962	86.47
Japón	428	2 943	1.31	Otros	25 866	519 924	13.53
Holanda	120	2 512	1.12				
China	30	743	0.33				
Corea	28	325	0.14				

Fuente: Base de datos de tenedoras de acciones de las empresas líderes.

de dólares, mientras que las segundas reportan un valor de 49 000 millones de dólares en acciones de empresas alemanas. Misma situación respecto de las tenedoras con sede en Japón, que controlan acciones por 7 000 millones de dólares contra más de 29 000 millones de dólares de sus contrapartes estadounidenses. Las relaciones entre las de China y Estados Unidos son aún marginales y actualmente son completamente favorables a las tenedoras estadounidenses.

Estas cifras refuerzan el argumento de que, en el caso de los espacios económicos dominantes, existen agentes locales que controlan la gestión financiera del capital de las empresas líderes, y que en el proceso de interpenetración, los agentes con sede en Estados Unidos cuentan con una ventaja sensible respecto de los grupos asentados en Alemania, Japón y China. Las tenedoras con sede en Reino Unido y en Francia, si bien manejan montos muy inferiores a los reportados por las tenedoras estadounidenses, colocan cuantiosas inversiones en Estados Unidos, planteando un desafío al liderazgo por parte de los agentes estadounidenses. Estas tendencias necesitan ser detalladas en dos direcciones: establecer puntos de comparación y descomponer por actividades las inversiones de cada grupo de tenedoras, tarea que dejamos para una próxima investigación.

Para concluir, ofrecemos dos ilustraciones sobre el comportamiento de las principales tenedoras de acciones. En primer lugar, el cuadro 7 sistematiza las principales tenencias accionarias reportadas. Como hemos mencionado, la presencia de tenedoras chinas deriva de su control de las acciones de la empresa China Mobile Communications, por un monto de más de 263 000 millones de dólares. Las tenedoras con sede en Francia, Alemania y Japón también muestran un alto nivel de concentración, ilustrado por el peso en el total de las cinco tenencias accionarias más importantes, las cuales representan entre 40 y 46% del valor total gestionado por esas empresas. En cambio, las principales tenencias tienen un peso mucho menor en los casos de Estados Unidos y Reino Unido donde sólo representan 8 y 14%, respectivamente.

CUADRO 7. INVERSIONES DE GRANDES HOLDERS, 2008

<i>Holder</i>	<i>País sede</i>	<i>Empresa receptora</i>	<i>País huésped</i>	<i>Actividad</i>	<i>Valor de las tenencias</i>
China					
China Mobile Hong Kong (BVI) Limited	Virgin Islands (UK)	China Mobile Communications	China	Telecomunicaciones	263 337
SAFE Investment Company Limited	Hong Kong SAR	Royal Dutch Shell	Holanda	Refinación petróleo	914
SAFE Investment Company Limited	Hong Kong SAR	Unilever	Inglaterra	Alimentos producción	361
SAFE Investment Company Limited	Hong Kong SAR	Marks & Spencer	Inglaterra	Comercio	53
% principales inversiones					99.76
Estados Unidos					
Helen R. Walton Family Group	Estados Unidos	Wal Mart Stores	Estados Unidos	Comercio	95 478
Buffett (Warren)	Estados Unidos	Berkshire Hathaway	Estados Unidos	Seguros	40 058
State Street Global Advisors	Estados Unidos	Exxon Mobil (Exxon)	Estados Unidos	Refinación petróleo	16 100
Gates (William H III)	Estados Unidos	Microsoft	Estados Unidos	Informática	15 030
Vanguard Group, Inc.	Estados Unidos	Exxon Mobil (Exxon)	Estados Unidos	Refinación petróleo	13 003
% principales inversiones					8.78

Continúa...

Continuación. Cuadro 7

<i>Holder</i>	<i>País sede</i>	<i>Empresa receptora</i>	<i>País huésped</i>	<i>Actividad</i>	<i>Valor de las tenencias</i>
Francia					
Government of France	Francia	Electricité de France	Francia	Servicios públicos	88 707
Government of France	Francia	France Telecom	Francia	Telecomunicaciones	19 335
Bettencourt Family	Francia	L'Oreal	Francia	Química	16 079
SAS Rue La Boetie	Francia	Credit Agricole	Francia	Bancos	13 567
Renault Regie Nationale des Usines SA	Francia	Nissan Motor	Japón	Automotriz y autopartes	13 157
% principales inversiones					45.91
Alemania					
Porsche Automobil Holding SE	Alemania	Volkswagen	Alemania	Automotriz y autopartes	44 395
Land Niedersachsen	Alemania	Volkswagen	Alemania	Automotriz y autopartes	20 926
Kreditanstalt fuer Wiederaufbau KfW	Alemania	Deutsche Telekom (Deutsche Bundespost Telekom, DBT)	Alemania	Telecomunicaciones	11 186
German Government	Alemania	Deutsche Telekom (Deutsche Bundespost Telekom, DBT)	Alemania	Telecomunicaciones	9 832
RW Energie Beteiligungsgesellschaft MBH	Alemania	RWE (RWE GROUP)	Alemania	Servicios públicos	7 074
% principales inversiones					41.60

Japón

Ministry of Finance Government of Japan	Japón	Nippon Telegraph & Telephone	Japón	Telecomunicaciones	27 549
Toyota Industries Corp.	Japón	Toyota Motor	Japón	Automotriz y autopartes	8 301
Nippon Life Insurance Company	Japón	Toyota Motor	Japón	Automotriz y autopartes	5 395
Dai-ichi Mutual Life Insurance Company	Japón	Canon	Japón	Informática	4 806
Tokio Marine & Nichido Fire Insurance Co.	Japón	Toyota Motor	Japón	Automotriz y autopartes	3 458
Mitsui Sumitomo Insurance Co. Ltd.	Japón	Toyota Motor	Japón	Automotriz y autopartes	2 689
% principales inversiones					40.6

Reino Unido

Barclays Global Investors, NA	Estados Unidos	Exxon Mobile (Exxon)	Estados Unidos	Refinación petróleo	14 634
Legal & General Investment Management Ltd. (Reino Unido)	Reino Unido	HSBC Holdings	Inglaterra	Bancos	9 590
Barclays Global Investors Reino Unido) Ltd.	Reino Unido	HSBC Holdings	Inglaterra	Bancos	8 554
Legal & General Investment Management Ltd. (Reino Unido)	Reino Unido	Vodafone	Inglaterra	Telecomunicaciones	7 769
Legal & General Investment Management Ltd. (Reino Unido)	Reino Unido	Royal Dutch Shell Group	Holanda	Refinación petróleo	5 209
% principales inversiones					13.9

Fuente: Base de datos de tenedoras de acciones de las empresas líderes.

En el caso de las tenedoras francesas destacan las tenencias del gobierno en el capital de las empresas de servicios públicos Electricité de France y France Telecom, cuyo monto supera los 100 000 millones de dólares. Las tenencias gubernamentales existen también en las empresas de telecomunicaciones de Japón (NT&T) y Alemania (Deustch Telekom).

Las principales tenencias en Estados Unidos se distinguen por su monto: las cinco primeras superan los 179 000 millones de dólares, por encima de los montos manejados por las tenedoras de los otros grupos estudiados. Sólo las principales operaciones en Francia, con 150 000 millones, se acercan al monto reportado en Estados Unidos.

También podemos observar que las principales transacciones que reportan los grupos estudiados, corresponden a empresas de su mismo espacio económico.

Este panorama indica una mayor diversificación de actores en cuanto a la tenencia de acciones de las empresas líderes en el caso de las tenedoras con sede en Estados Unidos y Reino Unido. Asimismo, refrenda el argumento de que el capital de las empresas líderes tiende a estar controlado mayoritariamente por firmas tenedoras de su mismo espacio económico.

En el cuadro 8, presentamos un panorama de la distribución de los paquetes accionarios manejados por las principales empresas tenedoras. En este caso, se listan nueve de las más importantes tenedoras para las que se obtuvo información sobre la distribución geográfica de sus operaciones. Las firmas fueron clasificadas a partir del valor de acciones de las empresas líderes que manejan; las cifras del cuadro incluyen todas las tenencias manejadas por esas administradoras.

De nueva cuenta, este acercamiento muestra el predominio de las operaciones con acciones de empresas del mismo espacio económico de las firmas tenedoras: de los nueve casos listados, sólo Alliance Bernstein realiza más de 85% de sus operaciones fuera de su espacio sede; las ocho restantes reportan que entre 60 y 100% del valor de sus tenencias tienen origen en la misma región de su país sede.

CUADRO 8. ORIGEN DE LAS TENENCIAS DE HOLDERS MÁS IMPORTANTES

<i>Holder</i>	<i>País</i>	<i>Valor tenencias</i>	<i>Origen de las tenencias (%)</i>			
			<i>América del Norte</i>	<i>Asia</i>	<i>Europa</i>	<i>Otros</i>
Vanguard Group, Inc.	Estados Unidos	501 411	83.09	4.81	7.12	4.98
State Street Global Advisors	Estados Unidos	446 192	93.45	1.35	2.89	2.31
Capital World Investors	Estados Unidos	321 676	78.28	1.29	15.98	4.45
Alliance Bernstein	Francia	185 975	69.79	8.53	14.29	7.39
China Mobile Hong Kong (BVI) Ltd.	China	149 474	0	100	0	0
Government of France	Francia	120 866	0	100	0	0
Helen R. Walton Family Group	Estados Unidos	91 020	100	0	0	0
UBS Global Asset Management	Suiza	52 663	33.45	4.15	59.27	3.13
AXA Investment Managers UK Ltd.	Francia	31 689	0.29	0.49	98.76	0.46

Fuente: Base de datos de tenedoras de acciones de las empresas líderes.

Las evidencias presentadas son parciales, pero dado su peso económico constituyen un indicador general del comportamiento de las empresas tenedoras. A partir de ellas, podemos cuestionar las ideas que plantean el surgimiento de un “accionariado global” y la paulatina disolución de las relaciones privilegiadas entre empresas y “su” Estado. Considerando el desempeño de las empresas líderes, es posible afirmar que su capital social es administrado principalmente por firmas de su mismo país sede.

A MANERA DE CONCLUSIÓN

El debate sobre la hegemonía estadounidense continúa. La crisis financiera desatada en 2008 ha sido una oportunidad excepcional para observar la compleja dinámica que rige la construcción y la transformación de las relaciones de poder en el ámbito mundial. Al tiempo que observamos la fragilidad de actores estadounidenses destacados,³ constatamos también el fortalecimiento e incluso el surgimiento de actores que adquieren una relevancia sin precedentes en la historia del capitalismo, como son los megabancos J. P. Morgan y Bank of America.

Esta lectura dinámica de la hegemonía, que intenta escapar a las visiones en términos de correlaciones de fuerzas, nos permite plantear hipótesis más flexibles y más apegadas al proceso histórico que nos ha tocado vivir. El trabajo pretende introducir la pregunta de quién controla el capital de las empresas líderes como uno de los elementos clave del proceso de construcción de la hegemonía mundial.

En términos generales, hemos sustentado dos argumentos:

- a) La enorme asimetría entre los capitales manejados por firmas con sede en Estados Unidos respecto de los manejados por sus competidores situados en otros espacios económicos.

³ General Motors y Citigroup son tan sólo las puntas del iceberg capitalista que amenaza con hundirse, y como ellos, los ejemplos de dificultades empresariales hacen legión.

- b) La relación entre las empresas líderes y las tenedoras de acciones del país sede.

Ello nos permite formular una interpretación según la cual, el hegemon estadounidense, en su vertiente de las grandes empresas, continúa controlando aspectos estratégicos de la reproducción de la sociedad capitalista, en este caso la administración de las acciones de las empresas más importantes del mundo.

Como se ha argumentado a lo largo de este trabajo, nuestra perspectiva es tan sólo un primer acercamiento a una problemática de suyo compleja y cuyo estudio exige una ardua investigación; lo presentado aquí intenta dibujar los contornos de la cuestión. Responder con mayor suficiencia la pregunta sobre el control de las acciones de las empresas líderes necesita de profundizar en este estudio, a fin de ampliar la base del análisis y detallar las lecturas en los niveles de actividades y empresas tenedoras principales.

Una de las cuestiones más importantes en este terreno reside en mostrar los flujos de riqueza que aseguran las empresas tenedoras. Como el resto de las empresas internacionalizadas, las administradoras de acciones consiguen sustraer de los espacios en que se implantan, flujos de recursos que son utilizados, así sea temporalmente, en espacios de valorización diferentes a los de origen de dichos recursos. Así, el liderazgo mundial de las empresas estadounidenses y de sus competidoras, también pasa por crear capacidades internacionales de atracción de recursos y por el fortalecimiento de intermediarios financieros que dinamicen los flujos de inversión.

Las evidencias presentadas en este trabajo refuerzan los resultados obtenidos en anteriores investigaciones, que señalan la transformación del liderazgo de las empresas gigantes con sede en Estados Unidos, así como el peso crucial que en ello tiene el alto nivel de internacionalización de sus operaciones. También, se abren vías de argumentación acerca de que los desequilibrios económicos y sociales de Estados Unidos no conducen mecánicamente al fin de la hegemonía

de los actores dominantes. La hegemonía en tanto construcción social tiene como eje el conflicto social, de modo que los avances de los competidores son superados por las empresas líderes mediante la creación y perfeccionamiento de sus mecanismos de generación de ganancias.

Conociendo los límites de nuestro acercamiento, podemos concluir que existe un control sólido sobre el capital de las empresas líderes por parte de los agentes con sede en Estados Unidos, empresas que no sólo son las más grandes y dinámicas sino las que crean paradigmas tecnológicos y contribuyen a formular el proyecto de sociedad de las corporaciones transnacionales. De ahí la importancia de plantear estas preguntas.

BIBLIOGRAFÍA

- Ceceña, Ana Esther y Andrés Barreda (coords.) [1995], *Producción estratégica y hegemonía mundial*, México, Siglo XXI Editores, 541 págs.
- Grinblatt, Mark y Titman Sheridan [2003], *Mercados financieros y estrategia empresarial*, México, McGraw Hill, 709 págs.
- Mazlish, Bruce y Elliot R., Morss [2005], "A global elite?", Alfred Chandler Jr. y Bruce Mazlish (eds.), *Leviathans. Multinational corporations and the new global history*, Estados Unidos, Cambridge University Press: 167-186.
- Monks, Robert A. G. [2005], "Governing the multinational enterprise: the emergence of the global shareowner", Alfred Chandler Jr. y Bruce Mazlish (eds.), *Leviathans. Multinational corporations and the new global history*, Estados Unidos, Cambridge University Press: 189-201.
- Ohmae, Kenichi [1985], *The triad power: the coming shape of global competition*, Nueva York, Free Press, 244 págs.
- [1990], *The borderless world: power and strategy in the interlinked economy*, Nueva York, Harper Business, 272 págs.

- Ornelas, Raúl [2010a], “La hegemonía y su disputa”, *Economía mundial. Seminarios 2006, 2007 y 2008*, CD-ROM, México, IIEC-UNAM.
- [2010b], “Las empresas transnacionales, pilares de la hegemonía estadounidense”, *Ensayos de Economía*, Medellín, Universidad Nacional de Colombia, 20(37): 95-130.
- [2011], “La crisis capitalista ¿fin de la hegemonía de Estados Unidos? La crisis vista desde la competencia entre empresas transnacionales”, *Foro Internacional*, aceptado para su publicación, México, Colegio de México.
- WIR [2009], “Transnational corporations, agricultural production and development”, *World Investment Report 2009*, Nueva York, UNCTAD-ONU.

NUEVAS FORMAS DE ORGANIZACIÓN EN LA EMPRESA

Un análisis microeconómico dinámico

*Gustavo Vargas Sánchez**

En este ensayo analizamos en términos de la microeconomía heterodoxa la importancia que tiene el estudio de la organización en el crecimiento de la empresa. Buscamos contestar la pregunta de si es la organización de la empresa un límite absoluto para el crecimiento de las empresas. Y en caso afirmativo, si existe un tamaño óptimo de la empresa.

La teoría neoclásica supone que existe un punto en el cual los costos de organización son tan grandes que dan lugar a que la curva de costos medios de largo plazo se convierta en una curva con forma de “U”, con lo cual la curva de costos marginales también posee la misma forma. Sin embargo, la discusión teórica y la realidad no valida dicha idea: los cambios organizacionales han dado lugar a una curva que continúa siendo negativa. Esto implica un rechazo a la idea neoclásica de la empresa de tamaño “óptimo” y la confirmación de que las empresas están sujetas a leyes económicas de acumulación-concentración que se expresan en las magnitudes que hoy toman las grandes empresas transnacionales (ETN).

* Profesor de tiempo completo en la Facultad de Economía, UNAM.

INTRODUCCIÓN

La teoría neoclásica de la oferta sostiene que la empresa posee un tamaño óptimo. En el análisis de corto plazo dicha dimensión está determinada por el estado de la tecnología y en particular porque se supone la existencia de rendimientos decrecientes en la función de producción. Esto es lo que determina que la curva de oferta de corto plazo presente una curva de oferta positiva.

En el largo plazo, una serie de factores de carácter exógeno, o externalidades de la empresa pueden trasladar el punto de equilibrio hacia abajo y a la derecha, lo que supone un crecimiento del tamaño de la planta productiva. Este tipo de shocks, o economías externas dan lugar a una senda que conocemos como la curva de costos de largo plazo, la cual reporta una pendiente negativa en la primera parte y después de cierto punto una curva con pendiente positiva.

La organización y en particular las diseconomías de organización que aparecen en un punto de expansión de las empresas explican, de acuerdo con Pigou y Kaldor, la curva de costos medios de largo plazo en forma de "U" y con ésta el tamaño óptimo de la empresa en el largo plazo.

Dada la explicación anterior, y la existencia de empresas multinacionales (EMN) que continúan creciendo, nos planteamos: ¿cuál es la discusión teórica en torno al tamaño "óptimo" de la empresa? Y en particular, ¿es la organización un límite absoluto para el crecimiento de las corporaciones? Preguntas relevantes en términos de la teoría microeconómica de la misma empresa, la cual puede ofrecer los fundamentos para explicar la dinámica de las grandes corporaciones multinacionales.

La primera parte de este ensayo contiene la definición y objetivos de las EMN; continuamos con el análisis de las características de la teoría tradicional en su teoría de la oferta; en la tercera, estudiamos el debate teórico del cambio organizacional y el crecimiento de la empresa; en la sección cuatro profundizamos sobre las características de las corporaciones multinacionales que les posibilitan su expansión,

esto desde diferentes aproximaciones a la teoría ortodoxa; en el último apartado presentamos una interpretación micro del crecimiento de las empresas multinacionales a través de las curvas de costos medios, y las conclusiones.

DEFINICIÓN Y OBJETIVOS DE LA EMPRESA MULTINACIONAL

La empresa trasnacional es la forma más compleja a la cual ha evolucionado la empresa capitalista. En sí misma es un campo de análisis muy fértil, aquí tratamos de subrayar la importancia de su organización y su característica de crecimiento desde la perspectiva de la microeconomía poskeynesiana y una visión ecléctica.

Las corporaciones multinacionales (CMN) se han convertido en el centro en torno al cual gira el proceso económico mundial, y como desde hace tiempo han reconocido muchos economistas, “se ha convertido en la forma organizativa dominante del capitalismo moderno. En la actualidad, dichas compañías ejercen un enorme poder e influencia en la vida económica, social, política y cultural de un gran número de naciones y seres humanos” [Hymer, 1976: 13]. Uno de los teóricos más reconocidos del tema, Dunning [1995: 72] afirma que una de las características principales de la dinámica mundial es “[...] el movimiento hacia la globalización de la producción y de los mercados por las EMN”. Estas aproximaciones y la dinámica de las empresas multinacionales nos llevan al concepto de empresa multinacional y en la actualidad al de empresa global.

Definición de la empresa multinacional

La investigación sobre la empresa o corporaciones multinacionales es muy amplia por lo que podemos encontrar un gran número de definiciones, sin embargo, hay consenso en que una EMN es aquella que opera en más de un país.

Vernon [1971] propone que para que una empresa sea considerada trasnacional debe operar en seis o más países. Dunning [1976] se refiere a empresas que son propietarias y controlan en más de un país instalaciones productivas, lo que incluye fábricas, minas, refinerías de petróleo, lugares de distribución, oficinas, etc. Brooke y Rammers [1972] proponen que una “compañía multinacional” es aquella que opera firmas en el extranjero ya sea de manufacturas o de servicios. Caves [1996] define la empresa multinacional como aquella que controla y administra la producción —en plantas— localizada al menos en dos países. Por su parte, Hirsch dice que una empresa es multinacional cuando adquiere o establece una fábrica en el extranjero [Hirsch, 1973]. Eiteman, Stonehill y Moffett definen a la empresa multinacional¹ como aquella que posee filiales, subsidiarias, sucursales o afiliados localizados en países extranjeros. Esto incluye firmas en actividades de servicios tales como consultorías, gestión, construcción, legal, publicidad, entretenimiento, banca, telecomunicaciones y turismo [Eiteman, 2004].

El criterio oficial de Estados Unidos [Departamento de Comercio, 1985] y el Consejo Económico y Social de Naciones Unidas [Naciones Unidas, 1973] definen a la empresa multinacional como aquella que decide adquirir o abrir un establecimiento en el exterior. Por lo tanto, podemos definir en general una corporación multinacional como aquella megacorporación [Eichner, 1976] o empresa gigante [Chandler, 1969] que opera en más de un país. Uno de los hechos estilizados más sobresalientes de las EMN es que habiendo tenido su origen en una pequeña empresa experimentan un crecimiento en el largo plazo hasta el actual tamaño y aún siguen creciendo, y en este proceso la organización y el cambio organizacional tienen un papel destacado; este hecho contrasta con la tesis de la microeconomía neoclásica que considera que existe un tamaño “óptimo” de la empresa.

¹ Si bien para algunos economistas existe cierta diferencia entre empresa trasnacional (ETN) y empresa multinacional (EMN), nos parece que el análisis teórico de esas empresas no se modifica, por lo que en general nos referimos a ETN.

Objetivos de la empresa multinacional

Fajnzyber y Martínez Tarragó afirman que los objetivos de la EMN son de “carácter privado, son simples, bien definidos y permanentes: rentabilidad y crecimiento, evaluados para el conjunto integrado de sus operaciones a nivel del mercado mundial y en una perspectiva de largo plazo” [Fajnzyber, 1976]. La rentabilidad garantiza un flujo de recursos que le permite a la empresa matriz gestionar el crecimiento y la expansión en todo el mundo. El flujo de beneficios que generan las filiales aumenta sus potencialidades para continuar ampliando sus actividades. Su objetivo es coherente con su naturaleza: no puede haber crecimiento y expansión sin excedentes.

Ese crecimiento no está exento de disputas por la riqueza, sobre todo entre los gestores y propietarios de las empresas. Para estos últimos lo más importante es la maximización de la riqueza de los accionistas; en cambio, para los gerentes lo más importante puede ser la maximización de la riqueza de las corporaciones.² Sin embargo, más allá de esta discusión la función económica de la empresa consiste en crear un excedente el cual puede ser utilizado, bien para repartir entre

² La primera perspectiva, siguiendo a Eiteman, es la idea dominante en la mayoría de los cursos del mundo y sobre todo en las escuelas angloamericanas (Estados Unidos, Canadá, Australia y Nueva Zelanda). Sin embargo, no es siempre realista debido a las diferencias entre la filosofía y la cultura entre los mercados angloamericanos y los del resto del mundo. En la primera vertiente, “la firma debe maximizar el rendimiento de los accionistas, como la suma de las ganancias de capital y los dividendos, para un nivel de riesgo. Alternativamente, la firma debe minimizar el riesgo para los accionistas dada una tasa de rendimiento” [Eiteman, 2004: 4]. En esta dirección la teoría de la agencia es el estudio de cómo los accionistas pueden motivar a los administradores a aceptar las prescripciones del modelo anterior. La segunda visión, dominante en los mercados europeos y japoneses, sostiene que el objetivo de la corporación debe ser maximizar la riqueza de la corporación. El accionista es considerado como uno más de los grupos de interés de la corporación, como lo son los administradores, el trabajo, la comunidad local, los proveedores, los acreedores y el mismo gobierno. En esta visión no se asume que el funcionamiento del mercado sea eficiente o no, esto no importa porque el objetivo de la firma no está sólo orientado al accionista [Eiteman, 2004: 5].

los accionistas o para que la corporación reinvierta, crezca y acumule. Éste es un hecho que también contrasta con la afirmación de la microeconomía en su versión tradicional, como veremos a continuación.

LA TEORÍA NEOCLÁSICA DE LA OFERTA

La teoría tradicional de la oferta y la demanda forman partes complementarias de un programa de investigación de la escuela marginalista de la teoría del valor. En ésta, se busca construir una explicación general y determinar de forma simultánea el conjunto de precios y cantidades que determinan un sistema de equilibrio, el cual sea único y estable.

La microeconomía tradicional se construye a partir de dos principios: el de elección racional, y el de equilibrio [Varian, 1987]. Bajo el primer principio se modela el comportamiento de consumidores y productores. La curva de la demanda representa el comportamiento de los consumidores, y la curva de la oferta el de los productores. Cada punto de esas curvas representa elecciones racionales, es decir son puntos de maximización. Por el segundo principio, en la intersección de la demanda y de la oferta se determina un precio y cantidad de equilibrio, esto significa que a tal precio no se observarán cambios de las cantidades demandadas y ofrecidas, es decir, es un equilibrio óptimo.

En este contexto, la oferta (empresa) se define como una función tecnológica de transformación de insumos en productos a través de una relación definida. Ésta es una función homogénea de grado uno y se caracteriza por reportar rendimientos marginales variables (crecientes, constantes y decrecientes) en el trabajo, y rendimientos constantes a escala. Esta representación está presente en tanto en contexto de un modelo de competencia perfecta, como en el de competencia imperfecta.

En competencia perfecta la empresa es tomadora de precios y hace frente a una curva de demanda perfectamente elástica. Y el mercado se

convierte en el mecanismo por el cual se realiza la asignación eficiente de los recursos. En competencia imperfecta, la empresa fija precios suponiendo que conoce la curva de demanda, la que, en este caso, es la misma curva del mercado, la cual presenta pendiente negativa.

Las conclusiones básicas del modelo nos dicen que si baja el precio de alguno de los insumos su demanda aumenta. En particular, si suponemos que el precio del insumo fuerza de trabajo baja, es decir, si hay una reducción en el salario, esto dará lugar a que la demanda de ese factor aumente. En consecuencia, desde esta perspectiva, el desempleo en el mercado de trabajo se explica por rigideces a la baja en el salario que pagan las empresas.

Una segunda conclusión se refiere a la derivación de la curva de la oferta. En el sistema anterior, un incremento en el precio del producto implica que la producción aumenta, por lo que la curva de la oferta tiene pendiente positiva. De estas dos conclusiones se ha derivado la importancia del sistema de flexibilidad de los precios, el cual cuando existe garantiza la ocupación de los factores de la producción.

Como el mercado es el que determina el precio, la única decisión que puede tomar el productor es sobre la oferta de la firma. ¿Cuál es el nivel de producto que una firma competitiva elige para producir? La respuesta es que la empresa producirá hasta que el costo de producir una unidad más, o sea su costo marginal sea igual al precio de mercado, que es su ingreso marginal.

La curva de costo marginal es la curva de la oferta de la empresa. Esta afirmación es válida para la región de producción donde los costos marginales son crecientes y los ingresos menos los costos son superiores a los costos fijos. La ecuación: $p = CMg(y)$, expresa la función inversa de la oferta, es decir los precios como una función del producto.

La producción óptima no es más que la determinación del punto Q de equilibrio, es decir la producción óptima. Dicho punto está determinado por dos factores: uno de mercado a través del precio (p), y el otro, dada la tecnología de la empresa, por los costos, en particular por los costos del factor trabajo. La conclusión es que habiendo deter-

minado el equilibrio, este nivel es el que corresponde al nivel de tamaño “óptimo” de la empresa. Si por alguna razón se está fuera del equilibrio, el sistema posee fuerzas que lo conducen de regreso al mismo.

Existen diferentes puntos de debate sobre la teoría neoclásica, los cuales recorren aspectos metodológicos, sus supuestos, los postulados teóricos, conclusiones e implicaciones de política económica. Aquí deseamos subrayar que la demostración de la existencia del equilibrio lleva a un programa de investigación para determinar el nivel de producción óptimo y con éste del tamaño óptimo de la empresa; a partir de esta definición de proyecto, es comprensible que la teoría neoclásica no se interesará en ofrecer una explicación de cómo una empresa pequeña se convierte en otra grande o gigante, no existe una teoría de su crecimiento. En consecuencia no se analizan los efectos económicos del crecimiento de la empresa. Lo que interesa es la demostración de la existencia, estabilidad y unicidad del equilibrio. En el análisis de largo plazo el crecimiento de la empresa da lugar a deseconomías de la organización, lo que explica que la curva de largo plazo de los costos medios se quiebre hacia arriba. Con esto se determina un tamaño óptimo de planta de largo plazo.

EL CAMBIO ORGANIZACIONAL Y EL CRECIMIENTO DE LA EMPRESA. EL DEBATE TEÓRICO

El primer economista que estudió de forma sobresaliente el cambio organizacional y su efecto sobre el crecimiento económico fue Adam Smith. En su obra maestra *Investigación sobre de las causas y orígenes de la riqueza de las naciones*, muestra cómo el cambio en la organización (división) del trabajo, en su famoso ejemplo de la producción de agujas, tiene como consecuencia el crecimiento de la productividad del trabajo y con esto el de la empresa.

En el crecimiento de los entonces talleres manufactureros, el papel del dueño como gerente o coordinador del proceso de producción y del

mismo negocio tenía un papel fundamental como innovador en las formas de producción a través de la organización del trabajo, la introducción de nuevas tecnologías y la construcción de una red de ventas que le garantizaban una porción del mercado, que siempre buscaba incrementar. Esta percepción del papel de la organización del trabajo (su división) como fuente de productividad y crecimiento de la empresa fue compartida (aunque con diferentes matices) por Carlos Marx y David Ricardo.

Los economistas neoclásicos construyeron una interpretación de equilibrio parcial y general en la que unieron la determinación del problema del valor y precios con la explicación de la cantidad y forma de producir, con lo cual buscan explicar de forma simultánea las variables del equilibrio (precios-cantidades); sin embargo, esto los ha alejado de la dinámica propia del funcionamiento de la empresa real y con esto del papel de la organización y el cambio organizacional dentro de la misma.

Para Hernández Laos, A. Marshall considera que las manufacturas gozaban de rendimientos crecientes gracias a que las grandes plantas permitían mejorar la organización de las mismas. Este economista subraya el papel de las economías internas y externas. Las primeras están asociadas los recursos de las empresas individuales dedicadas a la producción, de su organización y de la eficiencia de su administración; destaca tres rubros: *a)* mecanización y tecnología, *b)* economías de escala, *c)* mejores sistemas de gestión administrativa [Hernández, 1994].

Las economías de escala dieron lugar al *dilema de Marshall*: debido a su existencia, cuando el producto aumenta, los costos medios de largo plazo se reducen, y con éstos los costos marginales, por lo que no se alcanza un punto de equilibrio de largo plazo hasta que una empresa haya crecido y establecido un monopolio.

De acuerdo con J. Robinson, los neoclásicos buscaron resolver este problema pues considera que Pigou introdujo la idea de tamaño “óptimo” de la empresa explicada porque las:

deseconomías de organización a gran escala aparecen cuando se neutralizan las economías de especialización. La curva de coste medio a largo plazo para la empresa tiene forma de U [...] El tamaño óptimo de la empresa en relación al mercado en el que opera debe ser lo bastante pequeño como para que puedan establecerse un número suficientemente elevado de empresas, y así mantener la competencia [Robinson, 1976:127].

Sin embargo, los siglos que lleva de existencia el sistema capitalista distan de confirmar tal creencia.

Para J. Robinson, en el caso de las grandes corporaciones donde existen procesos de aprendizaje y de cambio organizacional este límite no se ha alcanzado [Robinson, 1976: 139]. En esta dirección Hernández Laos [1994] cita a Pratten y Dean quienes argumentan que el efecto positivo proviene de las mejoras en la organización y el aprendizaje, y por otra a Speight quien subraya el mejoramiento en la calidad de las funciones administrativas.

El cambio organizacional no involucra sólo la actividad productiva directa, sino las actividades de la administración de la misma, a tal grado que Hernández Laos siguiendo a Speight considera que “las ganancias más significativas en productividad se derivan del mejoramiento en la calidad de las funciones administrativas”. En esta misma dirección el mismo Hernández Laos afirma que Leibenstein considera que la productividad de los administradores determina no sólo su propia productividad sino la productividad de todas las unidades integrantes de la organización [Hernández, 1994].

En la teoría de E. Penrose la fuente del crecimiento de la empresa está dentro de la misma: en los servicios de los recursos productivos, en particular de la perspectiva de la dirección y alta gerencia para lograr los cambios en la organización de la empresa que le permitan crecer aprovechando las oportunidades productivas que existen en su entorno [Penrose, 1995].

Podemos considerar que el estudio de las economías internas es fundamental para el análisis de la empresa pues apunta en la dirección de una búsqueda sistemática por reducir los costos al mismo tiempo de elevar su competitividad. Sin embargo, su consideración tiene fuertes implicaciones sobre la sostenibilidad de la teoría neoclásica, pues como dice Krugman “[...] las economías de escala internas conducen a la quiebra de la competencia perfecta” [Krugman, 2001: 128].

Si además consideramos las economías externas entonces se presentarían “[...] rendimientos crecientes a escala en la industria nacional. [...] esto significa que la industria tendrá una curva de oferta con pendiente negativa hacia adelante: cuanto mayor sea la producción de la industria, menor será el precio al cual las empresas están dispuestas a vender su producto” [Krugman, 2001: 154].

Un último tipo de economías que debemos considerar son las economías de escala dinámicas. Éstas son definidas por una situación en la cual “[...] los costes caen con la producción acumulada a lo largo del tiempo más que con la producción actual [...]” [Krugman, 2001: 157]. Es el caso de las curvas de aprendizaje, que relacionan el coste unitario con la producción acumulada.

En conclusión, considerar el papel de la organización y el cambio organizacional en el análisis de la empresa nos lleva más allá del programa de investigación neoclásico, que sostiene la tesis de un tamaño óptimo de la empresa, nos conduce a la teoría del crecimiento de la empresa.

En el análisis del proceso de crecimiento de la empresa, un papel relevante lo tiene la teoría de Penrose. La teoría del crecimiento de la empresa contrasta con el análisis marginalista, en éste la empresa existe de facto y tiene un tamaño “óptimo” o de equilibrio; en cambio, para Penrose el objetivo de las empresas reales no es el de su dimensión, ni tampoco consiste en determinar un nivel de equilibrio “óptimo” y de tamaño “óptimo” de la misma. En el corto plazo su reto es vender y vender más, lograr ser competitivas; en el largo plazo (desde una perspectiva histórica) su objetivo es crecer, “la dimensión

es sólo una consecuencia del proceso de crecimiento, no existe tal dimensión óptima, y ni siquiera existe una más ventajosa” [Penrose, 1958: 3], lo que existe aún en el corto plazo es un proceso dinámico de crecimiento.

Penrose define la empresa como “una unidad autónoma de planificación administrativa, cuyas actividades están relacionadas y coordinadas por unos planes estructurados a la luz de su efecto sobre la empresa como un todo” [Penrose, 1958: 18]. Para esta economista, el papel de la dirección es crucial, pues ella “es responsable del establecimiento o alteración de la estructura administrativa de la empresa [...]” [Penrose, 1958: 19]. En otras palabras, el crecimiento de una corporación es responsabilidad y proviene de la dirección central de la empresa.

En la idea neoclásica se supone que la capacidad limitada de la administración puede dar lugar a límites de expansión (costos crecientes y una curva de oferta positiva en el equilibrio de largo plazo), pero los hechos rechazan tal idea. Por el contrario, lo que sugiere la realidad es que la estructura administrativa cuenta con gran flexibilidad para alterar su tamaño así como para alcanzar suficiente complejidad para administrar el crecimiento de la empresa como un todo. Conviene distinguir que mientras la dirección diseña y crea los cambios necesarios para la expansión, la estructura administrativa se adapta al crecimiento de la dimensión y gestiona el funcionamiento de la empresa dada su dimensión. Más aún, “es el área de ‘coordinación’ [...] lo que debe decidir los límites de su tamaño como empresa industrial” [Penrose, 1958: 28].

Un breve repaso histórico encuentra que las empresas no han llegado a una dimensión que limite de forma absoluta su crecimiento. Las que en su momento fueron pequeñas empresas familiares o locales ahora se han convertido en las grandes corporaciones globales que dominan el mundo entero. Sin embargo, este proceso no ha sido lineal, podemos encontrar ciertos límites relativos a la expansión como lo son en determinado momento la ciencia, la tecnología, los marcos

institucionales, la política económica, los ciclos de las economías y de los negocios, el crecimiento del mercado que cada empresa atiende. Entre todos esos factores el cambio organizacional tiene un papel sobresaliente.

En síntesis, considerar el estudio del crecimiento de la empresa y de las grandes corporaciones multinacionales nos permitirá explicar no sólo las causas del éxito en términos de tamaño, rentabilidad y crecimiento de las grandes corporaciones nacionales e internacionales, sino sus efectos sociales, económicos, políticos e institucionales.

EL CRECIMIENTO EN LAS CORPORACIONES MULTINACIONALES

Existe un consenso más o menos generalizado entre muchos economistas no ortodoxos en el sentido de que las características de la empresa la conducen a crecer y a concentrar el poder económico en las grandes corporaciones nacionales y ahora globales. Si bien los argumentos y los énfasis pueden diferir, hay coincidencia en cuanto a la tendencia a la dominancia y poder oligopólico de las EMN. Algo que por lo demás es corroborado en la vida cotidianamente.

Penrose en su teoría del crecimiento de la empresa, por ejemplo, en un análisis dinámico argumenta el papel del emprendedor y la percepción de la gerencia para localizar nuevas oportunidades de negocios. Su estudio sobre la expansión de la empresa ya sea en términos de crecimiento hacia dentro o hacia fuera a través de fusiones y adquisiciones, le lleva a concluir que en una economía en expansión las empresas líderes crecen dando lugar a un proceso de concentración y patrones de dominancia, si bien esta tendencia no es absoluta por la presencia de espacios para nuevas empresas (intersticios), el proceso que domina es la concentración y hacia el predominio de las grandes empresas.

En el campo de los pensadores poskeynesianos, los trabajos de Lee, Eichner y Kregel entre otros, desarrollan una explicación que relaciona el ámbito tecnológico, financiero y de poder de la empresa. Se sub-

raya el poder de fijación de precios, éstos ya contienen los costos de producción y operación. Por otra parte, también consideran los gastos financieros para el crecimiento y la expansión. El margen de ganancia que retiene la empresa da lugar a un proceso de concentración de la riqueza que marca la pauta para la desigualdad social.

Por el lado de la tradición de la economía política, Hymer ha subrayado el papel de la organización en el funcionamiento y competitividad de las corporaciones multinacionales. La organización jerárquica que gestiona una empresa es una pirámide de poder en la cual en la parte más alta se determina su funcionamiento, objetivos, planeación y gestión. La empresa multinacional puede operar en varios países gracias a su estructura organizacional y administrativa, la que es de tipo multidivisional. Otros factores, siguiendo a Hymer, que explican el poder y crecimiento de las empresas son el conocimiento y la gestión del mismo crecimiento de la empresa, la capacidad y el poder financiero para la expansión [Hymer, 1976].

Desde una perspectiva ecléctica, los trabajos de Dunning destacan que las empresas líderes poseen una ventaja y habilidades que explican su competitividad frente a sus rivales. En primer lugar, el crecimiento de las corporaciones se explica por una condición institucional que consistió en la introducción de las compañías por acciones y el principio de responsabilidad limitada. Entre otras ventajas de las grandes empresas se destaca el acceso y privilegios de información, derechos de propiedad, el desarrollo de tecnología, capacidad para elegir el lugar o espacio geográfico más adecuado para la competencia internacional, esto es su estrategia de localización, su capacidad para crear y desarrollar relaciones comerciales. Gracias a que la empresa opera como un ente central y jerárquicamente organizado puede aprovechar las ventajas de sus flujos inter e intrafirma.

Para Dunning, el análisis de las corporaciones multinacionales debe descansar en dos teorías, la de distribución de los factores y la de la organización. Una ventaja de la EMN es que cuenta con una estructura jerárquica que gobierna la asignación de los recursos en el seno

de la empresa, y la asignación de los mismos se hace bajo un estricto plan y monitoreo.

De igual manera que Penrose, Dunning destaca en el crecimiento de la empresa el papel del conocimiento, y lo divide en dos tipos: aquel que se refiere a la creación y uso de los activos, y el de la organización. Con respecto a este último afirma que “[...] la teoría de la organización, parece ofrecer una nueva luz en el estudio de los determinantes del comportamiento de las multinacionales y de la interacción entre éstas y los demás agentes económicos” [Dunning, 1993: 37-38].

Los autores que aquí hemos revisado coinciden en al menos dos grandes ideas: la empresa evoluciona hacia corporaciones nacionales y multinacionales cada vez más grandes y complejas, a tal grado que parecen haber llegado a un límite en su tamaño; en ese proceso el papel de la organización y del cambio organizacional que la habilita para controlar y gestionar sus operaciones apoya al mismo crecimiento. Las economías asociadas a la organización son positivas e impulsan, desde la perspectiva microeconómica, a la curva de costos de corto y largo plazos hacia abajo y hacia adelante.

INTERPRETACIÓN MICRO DE LOS GASTOS DE ORGANIZACIÓN DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES

Para elaborar una representación de los gastos de organización de una empresa podemos considerar dos escenarios, el corto y el largo plazos. En el corto plazo, consideramos que la tecnología y la organización no cambian. Supongamos una empresa que produce un bien o una canasta de artículos con los recursos mencionados, los recursos productivos son complementarios y la producción se realiza en lotes de unidades. Por lo que el conjunto de recursos humanos para producir un lote de productos (10 000 unidades) consiste en una cantidad determinada (por ejemplo, en el proceso de producción: 10 operarios, dos supervisores, un ingeniero; en actividades de organización y administración:

un gerente, un contador y dos auxiliares) durante una unidad de tiempo o un periodo determinado.

En el supuesto de complementariedad y de indivisibilidad características de la producción industrial moderna, el equipo físico y humano mencionado se requiere para producir ya sea una unidad, 5 000 o las 10 000 unidades. Dado que los gastos de organización y administración asociados a la producción son fijos por lote de producción, los costos medios correspondientes se reducen conforme el volumen de producción aumenta. La empresa está presionada a producir la cantidad máxima de producción para que el costo medio de administración sea el mínimo. Un nivel de producción menor aumenta los costos medios, por ejemplo los costos medios asociados a esta actividad para producir 5 000 unidades serían el doble que aquellos que resultarían de producir las 10 000 unidades. Por tanto, los costos de organización se pueden representar por una curva con pendiente negativa.

Esta situación impulsa a la empresa a producir hasta el máximo del nivel de producción asociado con una organización determinada. A partir de ese punto, la producción podrá incrementarse sólo si se amplía el conjunto de los recursos productivos mencionados.

En el largo plazo, la historia de las empresas actualmente líderes en la economía mundial muestra que el cambio o los ajustes organizacionales tienen un papel fundamental en cómo aquéllas evolucionaron de pequeñas empresas a grandes oligopolios y compañías multinacionales. Chandler [1990] estudió a profundidad el efecto de la introducción de la organización multidivisional en el crecimiento de las grandes empresas estadounidenses de principios del siglo xx. Posteriormente se han introducido otras formas organizacionales, destacando en la segunda mitad de dicho siglo la organización de *justo a tiempo*.

En América Latina a partir de los años ochenta, las empresas líderes experimentaron un profundo cambio organizacional y revolución tecnológica como resultado de un cambiante escenario macroeconómico caracterizado por las políticas de apertura, liberalización, desregulación comercial y la privatización de las empresas estatales [Peres, 1998].

En una revisión minuciosa coordinada por W. Peres sobre las grandes empresas en países como Argentina, Brasil, Chile, Colombia y México, se muestra que el nuevo escenario macroeconómico e institucional dio paso a estrategias que promovieron el cambio y la reestructuración de las organizaciones de las empresas multinacionales, lo cual dio lugar al crecimiento de la eficiencia, la competitividad y la reducción de costos medios.

Las estrategias de cambio organizacional en las grandes empresas les permitieron adaptarse al nuevo entorno institucional, producir a gran escala (para el mundo), ampliar el abanico de sus productos, consolidarse o entrar a segmentos de la demanda más rentables. Los ajustes en la estructura organizacional, en la forma de reingeniería organizacional tuvieron como resultado la reducción de sus costos medios e incrementos en las ganancias en productividad gracias a la reducción de su planta administrativa y productiva. En síntesis, la lección de estos casos es que en el largo plazo la introducción de cambios en la tecnología de la producción y en la organización da lugar a curvas de costos medios de largo plazo que se desplazan hacia abajo y hacia delante.

En términos del análisis microeconómico la evidencia histórica no apoya la tesis de que exista un "tamaño óptimo" de la empresa, ni en el corto ni el largo plazos. Si bien en su crecimiento las empresas pueden incurrir en cierto momento en costos crecientes o deseconomías de organización, éste es un problema relativo, las estrategias y el cambio organizacional desarrollan formas más eficientes de operación y reducen los costos de la empresa. En el largo plazo, como en el corto, lo que observamos es un proceso de economías de crecimiento que continúa trasladando la curva de costos medios de largo plazo hacia abajo y adelante.

CONCLUSIONES

1. El análisis y la evidencia empírica que muestra la dominancia de las grandes empresas multinacionales, las que aún continúan cre-

ciendo, cuestionan el paradigma de la teoría ortodoxa de la oferta. En términos teóricos, los argumentos que postulan una curva de oferta con pendiente positiva y con ésta un tamaño óptimo de la empresa, tanto para el corto como el largo plazo, son insuficientes.

2. La empresa, como una unidad compleja que posee un conjunto de factores internos y externos que posibilitan su crecimiento a lo largo del tiempo. Las características de sus recursos productivos determinan que se presenten rendimientos crecientes y economías de escala crecientes. El conocimiento, la innovación tecnológica y organizacional conducen a la empresa a convertirse en una gran corporación nacional y luego multinacional para la cual sus límites de expansión son relativos y temporales. La ingeniería organizacional hace de la organización un factor que propicia el crecimiento.
3. Las nuevas formas de organización de las corporaciones multinacionales pueden ser analizadas de una forma más apropiada si trascendemos el marco teórico neoclásico del equilibrio. Las propuestas eclécticas y heterodoxas que retoman las ideas poskeynesianas de Penrose, Dunning y Hymer entre otros, nos ofrecen una amplia gama de conceptos y relaciones que contribuyen a explicar el crecimiento de la empresa en el largo plazo.

BIBLIOGRAFÍA

- Brooke, Michael Z. y H. Lee Remmers [1972], *The strategy of multinational enterprise*, Estados Unidos, Nueva York, American Elsevier Publishing Co., 389 págs.
- Caves, R. [1996], *Multinational enterprise and economic analysis*, Estados Unidos, Cambridge, Cambridge University Press, 322 págs.

- Chandler, A. D. [1969], *Strategy and structure: chapters in the history of the industrial enterprise*, Estados Unidos, Cambridge Massachusetts, The MIT Press, 463 págs.
- [1990], *Scale and scope: the dynamics of industrial capitalism*, Estados Unidos, Cambridge Massachusetts, Belknap Press, 860 págs.
- Departamento de Comercio [1985], “Survey of current business”, Bureau of Economic Analysis, Estados Unidos, Washington, D. C.
- Dunning, J. H. [1976], “La empresa multinacional: antecedentes”, J. H. Dunning, *La empresa multinacional*, México, FCE, 456 págs.
- [1993], *The globalization of business, the challenge of the 1990s*, Londres y Nueva York, Routledge, 320 págs.
- [1995], *The globalization of business*, Londres y Nueva York, Routledge, 414 págs.
- Eichner, S. Alfred [1976], *The megacorp and oligopoly*, Londres, Nueva York y Melbourne, Cambridge University Press, 365 págs.
- Eiteman, K. David, A. Stonehill y M. Moffett [2004], *Multinational business finance*, Estados Unidos, Pearson Education, 855 págs.
- Fajnzylber, F. y T. Martínez Tarragó [1976], *Las empresa trasnacionales. Expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana*, México, FCE, 415 págs.
- Hernández, L. Enrique [1994], *Tendencias de la productividad en México: 1970-1991*, México, STYPS, 171 págs.
- Hymer, H. Stephen [1976], *The international operations of national firms*, Cambridge, MIT Press, 253 págs.
- [1982], *La compañía multinacional. Un enfoque radical*, España, Blume, 439 págs.
- Krugman, R. Paul [2001], *Economía internacional*, España, Prentice Hall, 456 págs.
- Penrose, T. Edith [1958], *Teoría del crecimiento de la empresa*, México, Aguilar, 298 págs.
- Peres, W. [1998], *Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos*, México, Siglo XXI Editores, CEPAL, 472 págs.

- Robinson, Joan [1976], *Herejías económicas*, Barcelona, Ariel, 187 págs.
- Vargas, S. Gustavo [2006], *Teorías de la empresa y la competitividad*, México, Castel, 168 págs.
- [2007] “La nueva microeconomía dinámica”, *Investigación Económica*, México, Facultad de Economía-UNAM 64(262): 171-204, octubre-diciembre.
- Varian, R. Hal [1987], *Microeconomía intermedia: un enfoque actual*, España, Antoni Bosch, 726 págs.
- Vernon, Raymond [1971], *Sovereignty at Bay. The multinational spread of US enterprises*, Nueva York, Basic Books, 336 págs.

Redes globales y regionales de producción es una obra del Instituto de Investigaciones Económicas y del Centro de Investigaciones sobre América del Norte de la Universidad Nacional Autónoma de México. Se terminó de imprimir el 10 de marzo de 2012. Se tiraron 500 ejemplares en impresión offset en los talleres de Fuentes Impresores, Centeno 109, col. Granjas Esmeralda, C.P. 09810, México, D. F.

La formación tipográfica estuvo a cargo de Andrea Lehn, se utilizaron las fuentes Minion Pro de 11 puntos y Univers de 9.5 y 11 puntos, sobre papel bond ahuesado de 75 gramos y los forros en cartulina couché de 250 g. El cuidado de la edición estuvo a cargo de Astrid Velasco, Teresita Cortés y Héliida De Sales Yordi.

En este libro se destaca el análisis de las cadenas globales y regionales de producción. Algunos de los textos aquí presentados explican su formación y sus causales; otros, en cambio, analizan las implicaciones de estas formaciones con respecto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), o la relación con China.

Las transacciones internacionales han cambiado drásticamente. Se pasó de un comercio de intercambios de mercado a otro de transacciones realizadas dentro de las redes de producción; de un comercio fundamentalmente de bienes finales, se pasó a otro en el que partes, componentes y productos semiacabados tienen gran importancia. El comercio internacional dejó de ser una forma de circulación principalmente de bienes físicos para incluir, también, la movilidad internacional de recursos intangibles.

Los autores presentan posibles estrategias frente a la nueva realidad económica internacional. Una de éstas consiste en crear condiciones internas, económicas e institucionales, para atraer con mayor fuerza a las redes internacionales de producción. Otra estrategia propone generar procesos de industrialización con un grado de autonomía mayor, es decir, con menor dependencia de las corporaciones multinacionales (CMN), semejante al modelo de un reducido número de países del Sudeste Asiático.

Isaac Minian es doctor en Economía del Trabajo por la Universidad de París, Panthéon-Sorbonne, Francia. Está adscrito al Instituto de Investigaciones Económicas (IIEC) de la UNAM y es miembro del SNI. Fue titular de la Cátedra Extraordinaria “José María Luis Mora”, de 1994 a 2008 en la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).

Elisa Dávalos es doctora en Relaciones Económicas Internacionales por la Universidad Autónoma Metropolitana (UAM) y maestra en Economía por la UNAM. Es investigadora de tiempo completo definitiva y coordinadora del Área de Estudios de la Integración en el Centro de Investigaciones sobre América del Norte (CISAN), también es miembro del SNI.



Universidad Nacional Autónoma de México
 Instituto de Investigaciones Económicas
 Centro de Investigaciones sobre América del Norte