

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 subcontratadas 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.

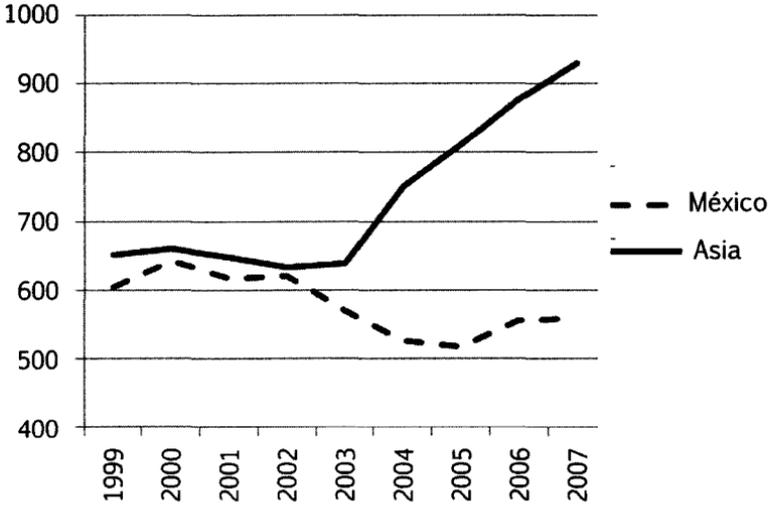
Hay que considerar que no se trata sólo de una comparación de las ventajas que ofrece un país frente a otros, sino que, además del peso que China representa como país en sí, estamos en realidad frente a una región económica con una organización productiva y una división regional del trabajo coordinada 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.

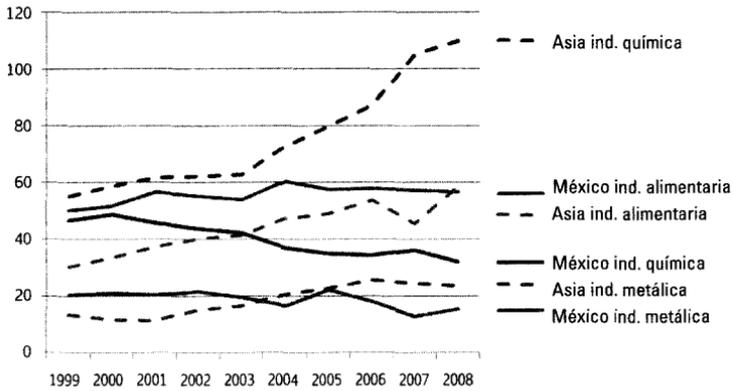
⁷ Se consideran los países integrados en las redes productivas regionales de la "gran fábrica de Asia", excluyendo por supuesto a Japón.

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.

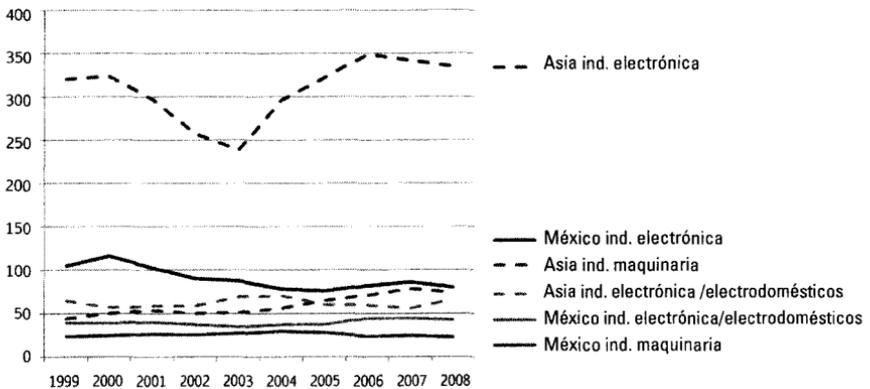
En la industria de maquinaria y equipo se observa que Asia ya ocupaba el primer lugar desde 1999, pero en 2003 experimenta un agudo ascenso. En la industria electrónica, con un tradicional y bien conocido predominio de la región de Asia, podemos ver que la cifra más que triplica el empleo de las filiales 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)



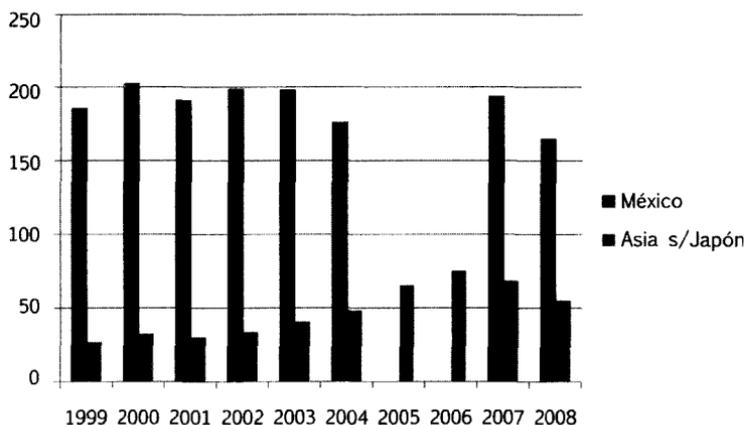
estadounidenses manufactureras en suelo mexicano, en las industrias con las que contaba aún con una mayoría absoluta en el empleo de las filiales; y que en las industrias en las que ya contaba con desventaja frente a la región dinámica de Asia, la brecha se acentúa fuertemente, de modo que el efecto 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.

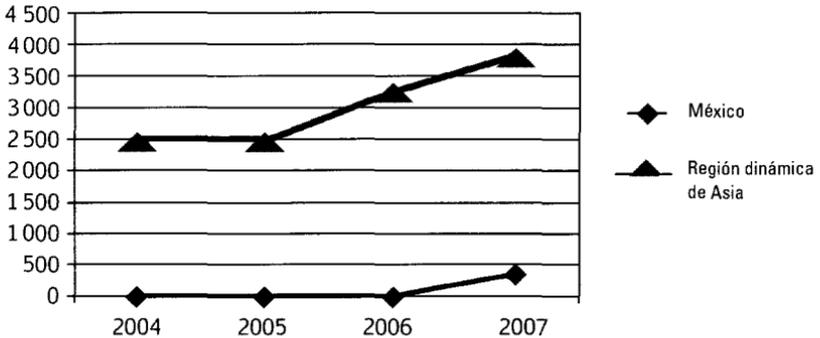
Las industrias en las que México tenía mayor cantidad de empleo en filiales pero que en el periodo 2002-2003 hay un claro descenso, el cual coincide con un crecimiento notable a favor de Asia dinámica. Éste es el caso de la industria metálica básica.

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.

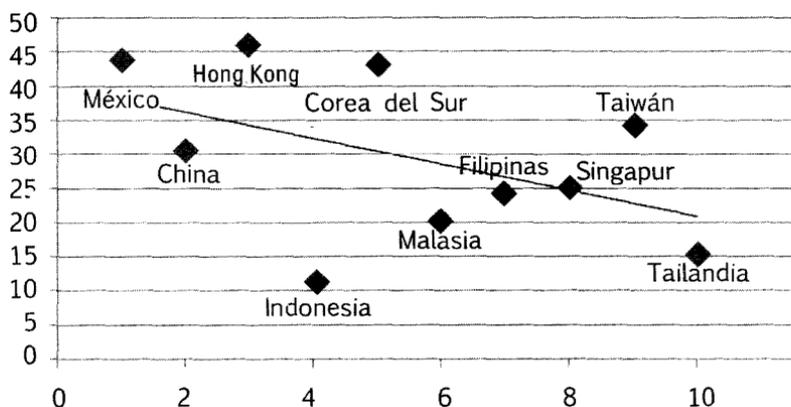
Desde el punto de vista de las maquiladoras, Carrillo [2004] concluye que han existido tres fases en la industria maquiladora. La primera (1965-1981) está asociada a las actividades más bajas de la cadena de valor, desconectadas de la industria nacional. En la segunda fase (1982-1993) surgen nuevas actividades 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].

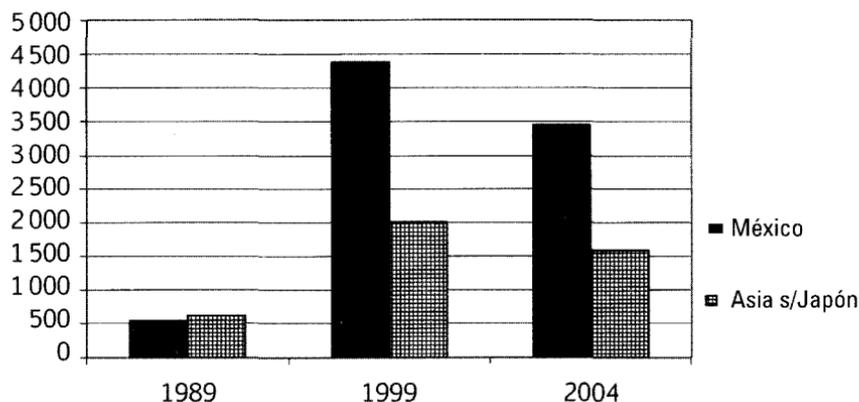
En medio de las grandes dificultades actuales de medición de las redes, existe una información que nos aporta el Departamento de Comercio de Estados Unidos, y que aunque es muy insuficiente para cuantificar las redes productivas, es interesante darle seguimiento. Es publicado por la Oficina de Análisis 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

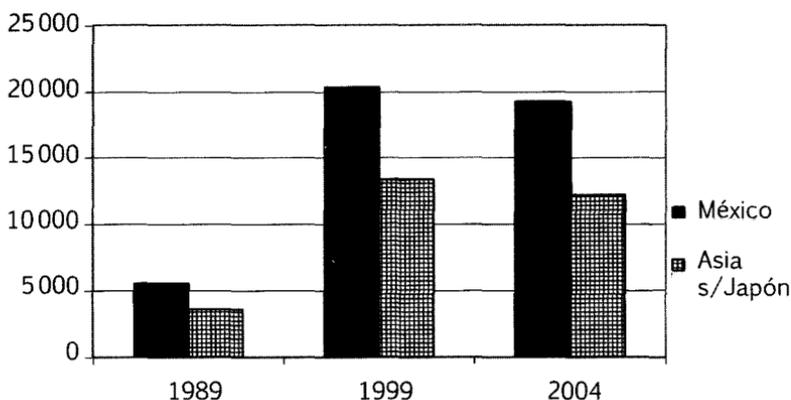
cae el porcentaje captado por México pero el de Asia se incrementa notablemente—. De modo que en términos relativos, el predominio captado por México se mantiene para 2004. En esta cifra, la maquila explica sin duda una parte importante. Desafortunadamente no se han publicado datos más actuales para 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.

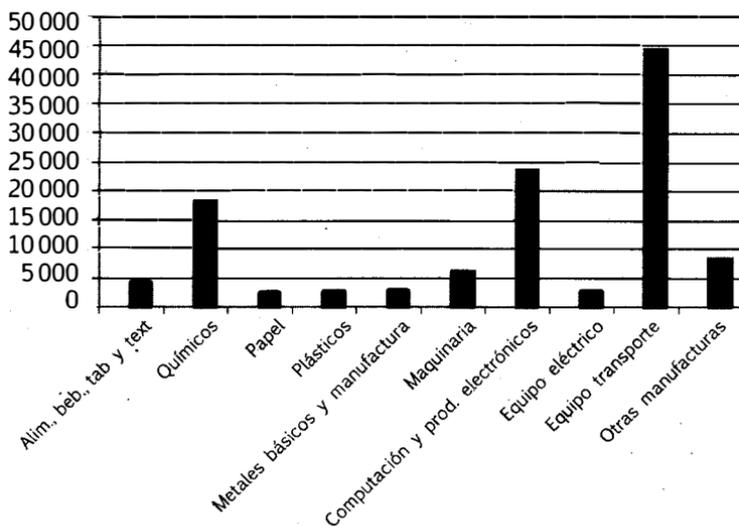
GRÁFICA 8. EXPORTACIONES DE MATRICES DE ESTADOS UNIDOS PARA CONTINUAR EL PROCESO DE MANUFACTURA HACIA FILIALES EN MÉXICO Y ASIA (MILLONES DE DÓLARES)



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.

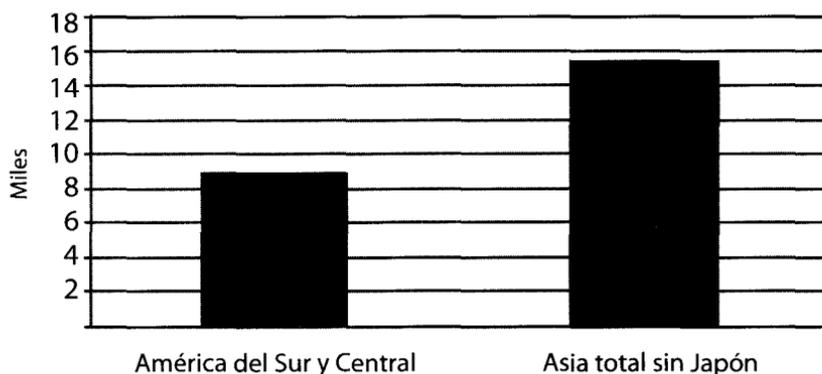
Tales actividades son usadas en las relaciones intrafirma pero también en las relaciones de la multinacional con las empresas subcontratadas dentro de la estructura de la red. Las filiales se encargan de coordinar y gestionar las actividades de los proveedores.

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.