

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 trasnacionales*, 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.