

La nueva empresa transnacional, países en desarrollo y gran empresa mexicana

Alejandro Dabat *

Sergio Ordóñez **

María Chapman ***

Introducción

El conocimiento juega un papel central en las condiciones actuales de la economía mundial, no solamente porque se encuentra directamente relacionado con fenómenos como la revolución informática o la globalización, sino también con cambios institucionales muy importantes en la organización molecular de la producción del nuevo tipo de Empresa Transnacional (ET) flexible de alcance global, la cual ha sido estudiada hasta ahora principalmente desde la perspectiva de la producción flexible tecnológica o laboral (Toffler), pero muy poco desde el aspecto propiamente productivo-organizacional del fenómeno en relación con la nueva división interindustrial del trabajo, y su nueva forma de vinculación productiva y espacial.

Este trabajo aborda, por tanto, la problemática general de la nueva modalidad de ET de alcance global, sus características principales, así como su impacto en el espacio mundial y concluye con una aproximación a la problemática del estudio y desarrollo de la ET de los países en desarrollo.

De la ET “clásica” de la segunda posguerra a la ET de la globalización

El contexto histórico-económico que precede a la modalidad de ET de la segunda posguerra¹ se caracteriza por el predominio de los antiguos imperios coloniales del siglo XIX, cerrados y estructurados en torno a la tradicional división internacional del trabajo, consistente en el control y la explotación de recursos naturales de los países atrasados por los países industrializados. Estados Unidos aún no desempeña un papel dinámico en la transnacionalización de la empresa, debido a que continúa teniendo una economía básica-

* Investigador del Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.
dabat@servidor.unam.mx.

** Investigador del IIEC-UNAM: serorgu@avantel.net.

*** Estudiante de doctorado, Facultad de Economía, UNAM.

¹ La conceptualización más extendida de la ET moderna, a partir de la caracterización de la corporación gigante de la segunda posguerra surgida en la economía de Estados Unidos, se encuentra en los trabajos clásicos de los años sesenta y setenta de autores como Hymer, Swezzy, Vernon, y otros destacados autores en los cuales nos apoyamos para la comprensión de dicho fenómeno.

mente centrada en su mercado interno, en la segunda posguerra, en cambio, se perfila ya como la potencia hegemónica del mundo capitalista, en cuyo contexto surge la corporación fordista americana constituida en torno a la experiencia central de la industria automotriz y de la ingeniería mecánica, caracterizada por la clara separación entre la gestión profesional de dirección y la propiedad accionaria, así como por una organización multidivisional y multiplanta de alto grado de integración vertical (Chandler, 1987), llamada también *administración científica del trabajo* (Braverman, 1975), con una fuerte tendencia al autofinanciamiento (Baran y Sweezy, 1968) y con una lógica de crecimiento centrada en la amortización y valorización acelerada de la inversión en I&D como medio de maximizar la renta tecnológica.²

La expansión internacional de la ET a finales de los años cincuenta,³ se orientará estratégicamente hacia la penetración de mercados nacionales protegidos de Europa, Canadá y América Latina, en ese orden de importancia, mediante la creación de empresas filiales y de la inversión extranjera directa (IED) (Kindleberger, 1969) aprovechando las ventajas oligopólicas derivadas del desarrollo económico y tecnológico desigual (Hymer, 1976), del tamaño y la capacidad operativa, así como de la extensión internacional del ciclo del producto (Vernon, 1966). Ello es favorecido por la competencia entre países receptores para atraer inversión externa, mediante políticas nacionales de fomento a la IED, la cual creció por encima del comercio mundial a tasas anuales medias de 11% real entre finales de la década de los cincuenta, y finales de los sesenta, y de 13% en el segundo decenio posterior, (Dunning, 1988).

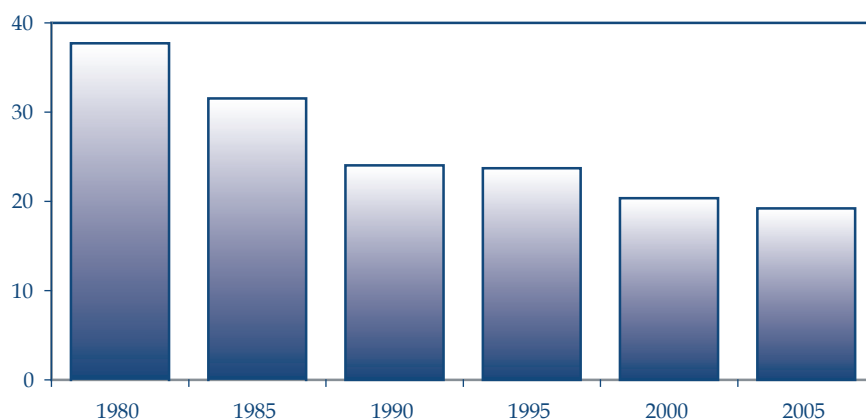
Sin embargo, a finales de la década de los sesenta, el auge inversor norteamericano comienza a debilitarse, como resultado de la crisis estructural

² Pavitt y Rothwell (1976: 76) definen la sustancia de “la renta tecnológica” (aunque no la llaman así) como “el monopolio temporal que confiere el adelanto tecnológico en los mercados internacionales, antes de que los competidores extranjeros elaboren por su cuenta o copien esa tecnología”. Este concepto sólo difiere en alcance internacional y nivel de generalidad histórica, del de “plusvalía extraordinaria” formulado por Marx en *El Capital*. Por su parte, Ernest Mandel (1979, capítulo VIII) sostiene que la renta tecnológica constituyó la principal forma de rentabilidad capitalista dentro de lo que él llama: “capitalismo maduro”.

³ Período de entrada en vigor del Mercado Común Europeo y los regímenes promocionales latinoamericanos,

de la economía de Estados Unidos;⁴ el ascenso del capital europeo y japonés, sustentado en la recuperación económica y la asimilación de los métodos y técnicas estadounidenses, así como la exitosa reforma toyotista en Japón, constituyen el contexto inicial de la reducción de participación de la IED estadounidense en el total mundial (véase la Gráfica 1).⁵

Gráfica 1
IED acumulada (*stocks*) estadounidense*
1980 - 2005



* Como porcentaje del total mundial
Fuente: Elaboración propia con datos de UNCTAD, 2006

⁴ A partir de 1965, y en particular de 1968 (Hellman, 1971), el gobierno estadounidense restringe las inversiones en el exterior para contener el explosivo crecimiento del déficit de su balanza de pagos. El ulterior debilitamiento del dólar de 1971 favorecería sus exportaciones de mercancías en detrimento de la inversión directa al exterior (Eiteman y Stonehill, 1992).

⁵ El inicio del auge de la ied japonesa (Cervera, 1996) y la difusión nacional del toyotismo a las grandes empresas del país (Koshiro, 1992) fueron fenómenos tardíos y prácticamente contemporáneos: 1972 y 1973 respectivamente. La revolución toyotista permitió a la empresa japonesa pasar de un tipo de ventaja competitiva sustentada en condiciones nacionales específicas (costo de mano de obra, crédito subsidiado, etcétera), a otra impulsada por la innovación, según terminología de Porter. La et japonesa contó con financiamiento a mejor costo que la estadounidense como resultado de su relación directa con los proveedores y el respaldo del gobierno (Eiteman y Stonehill, 1992).

Esos factores aunados a la desaparición del régimen de paridades monetarias fijas de Bretton Woods y la emergencia del mercado del eurodólar, modifican las condiciones de financiamiento de la ET (crecimiento del financiamiento externo y la especulación financiera) y reducen el peso de la IED como indicador casi único de la inversión trasnacional. Otro cambio importante en el contexto general es la creciente hostilidad política contra la inversión estadounidense y la ola de nacionalizaciones de empresas mineras y extractivas en países en desarrollo. Finalmente la crisis mundial de 1974-1975, marca el inicio de un período de transición caracterizado por la caída o bien del lento crecimiento de la IED agregada mundial en términos reales, a tasas inferiores a las de las exportaciones mundiales de mercancías, de por sí muy disminuidas.

En los años ochenta Estados Unidos deja de ser la principal fuente internacional de IED, para convertirse en el principal importador mundial neto de IED (43.7 miles de millones de dólares de importación entre 1985 y 1988, contra sólo 19.3 de exportación), mientras que la ET japonesa pasa a ser la principal inversora mundial tanto en Estados Unidos como a escala global, imponiendo su superioridad por medio del comercio y la inversión en los mercados más importantes del mundo, así como en las industrias de “alta tecnología” consideradas estratégicas (Tyson, 1992).

No obstante, la reestructuración del capital y de la empresa oligopólica mundial centrada en Estados Unidos, constituye, simultáneamente, el punto de partida de la recuperación económica de ese país, y del nuevo ciclo expansivo de la ET en la segunda mitad de los ochenta (véase Cuadro1), cuyo proceso se apoyan en la profundización de la revolución informática y el despliegue de la globalización (Dabat, 2000). La IED agregada mundial entonces alcanza un crecimiento superior a 15% anual real medio entre 1985 y 1995,⁶ a pesar de la caída intermedia de 1990-1992.

⁶ Tal ritmo de crecimiento es dos veces superior al de las exportaciones mundiales de mercancías en el mismo período, y dos puntos porcentuales por encima del máximo nivel alcanzado en el ciclo ascendente anterior (años sesenta).

Cuadro 1
Número de ET mundialmente registradas, 1975, 1995 y 2005

Años	Matrices	Filiales
1975	10 000	90 000
1995	44 000	280 000
2005	77 175	773 019
TCMA* 75-95	7.7	5.8
TCMA* 95-05	5.8	10.7

* TCMA: Tasa de Crecimiento Medio Anual.

Fuente: Blake y Walters, 1987 y UNCTAD, 1997, 2006.

Este nuevo ciclo de crecimiento es, a su vez, causa y consecuencia del surgimiento de la nueva modalidad de ET originada a partir de la experiencia de la industria electrónica estadounidense (Sturgeon, 2000). Hasta antes de la crisis internacional de 1990 este proceso aún no se manifestaba de manera evidente, dado el ascenso del capital japonés; no obstante, desde 1991 comienza a perfilarse un nuevo patrón de organización productivo-empresarial global, en donde pierden importancia los mercados nacionales cautivos de la Segunda Posguerra, en favor de mercados nacionales más abiertos, que suponen una nueva competencia comercial, así como una nueva división internacional del trabajo a partir del despliegue de cadenas productivas globales, y de la globalización del capital financiero que determina el fin de la tendencia al autofinanciamiento empresarial que privó hasta los años setenta.

La nueva tecnología electrónica-informática facilita el surgimiento de nuevos fenómenos como: la segmentación espacial sistemática del producto; así como la emergencia de la economía del conocimiento, la cual a su vez implica una nueva división social del trabajo en torno al imperativo de la valorización del conocimiento, lo cual se traduce en una nueva división interindustrial del trabajo, tal como se estudiará en el siguiente apartado.

Globalización, división internacional e interindustrial del trabajo y empresa transnacional flexible de alcance global

Bajo el imperativo de las nuevas condiciones globales, la nueva modalidad de ET, constituye una adaptación a los requerimientos de la competencia global (mayor movilidad del capital, relativa reducción de las barreras comerciales

regionales y nacionales y los determinantes espaciales de la nueva tecnología) y de la tendencia de las empresas poseedoras de propiedad intelectual y marca propia a desprenderse de actividades no esenciales del diseño, manufacturera y de servicios de apoyo a la producción, que antes realizaban, para concentrarse en los procesos de valorización del conocimiento (investigación, diseño y control de la propiedad intelectual), debido, cuando menos, a tres nuevos condicionantes íntimamente relacionados: 1) Los procesos de valorización del conocimiento constituyen la principal forma de sobreganancia, en tanto nuevo factor contrarrestante del descenso de la rentabilidad capitalista propio del agotamiento de las ondas expansivas del sistema (Pérez, 2004; Dabat, 2000; Ordóñez, 2004); 2) Estos mismos procesos aplicados a la producción y el trabajo, hacen más complejos los procesos productivos y las fases más vinculadas a la concepción y el diseño del producto en términos de valorización y de tiempo consumido (Borrus y Zysman, 1997); 3) contribuyen a la reducción del ciclo de vida del producto, particularmente en las actividades productivas basadas en la tecnología de la información y las comunicaciones, lo que requiere una gestión integral de la cadena de valor, en el menor tiempo posible (Ernst, 1998).

A partir de lo expuesto, tiene lugar una nueva tendencia a la diferenciación y jerarquización funcional de las empresas a lo largo de la cadena de valor [Ordóñez, 2006]. Las grandes empresas OEM⁷ (IBM, Intel, Dell, Toshiba, Siemens, Cisco Systems etcétera) buscan generar propiedad intelectual y apropiarse de rentas tecnológicas a partir de la imposición de estándares tecnológicos en sus ramas de actividad, especializándose en actividades de diseño, comercialización y distribución de marcas, transfiriendo otras actividades que previamente realizaban, a nuevos tipos diversos de empresas subcontratistas.

Dentro de las empresas subcontratistas, se pueden distinguir las siguientes: a) Empresas ODM,⁸ o subcontratistas básicamente de actividades no esen-

⁷ Las *Original Equipment Manufacturing* (OEM) son empresas que originalmente desarrollaban la totalidad del diseño y la manufactura de sus productos y componentes. Partes del diseño de menor valor agregado son ahora subcontratados con empresas *Original Design Manufacturing* (ODM) que realizan diseño original, mientras se subcontrata la manufactura con contratistas manufactureros que establecen nuevas cadenas mercantiles con sus proveedores, como se explica en el texto.

⁸ Las principales empresas odm surgen hacia mediados de los años noventa, cuando las empresas oem estadounidenses re-localizan y subcontratan el diseño y la manufactura de los cuadernos electrónicos (cuya demanda aumenta gracias a que Intel diseña un microprocesador de bajo consumo que los hace casi tan poderosos

ciales y de menor valor agregado del diseño o diseño “operativo”⁹ que no producen bajo marca propia como las empresas OEM; b) Empresas contratistas manufactureras (CM) entre las que destacan Solelectron y Flextronics, que se especializan en la subcontratación de actividades manufactureras, proporcionando tecnología de punta y disminución de costos de producción y de tiempo de rotación del capital (ciclo del producto), así como canales de distribución globales (Ernst, 1998); y c) Nuevas empresas proveedoras de servicios a la producción, en las que las empresas OEM, ODM y los contratistas manufactureros subcontratan servicios de asistencia técnica, administrativa y financiera o de servicios al cliente (Ernst, 1997 y 1998, Borrus y Zysman, 1997).¹⁰

La división interindustrial del trabajo se superpone a la división internacional del trabajo (Dabat y Ordoñez, en prensa) puesto que los nuevos estratos jerárquico-funcionales de empresas tienden a desarrollarse y localizarse en países con características diversas (nivel de desarrollo económico y científico-educacional, costos relativos, rendimientos del trabajo, recursos naturales, etcétera), de acuerdo con la actividad de la cadena de valor en las que se especialicen, así como los requerimientos del entorno territorial

como una PC) en empresas taiwanesas que se dedicaban a la producción de partes y componentes electrónicos. A partir de ello estas empresas diversifican sus actividades de diseño hacia los teléfonos móviles y productos electrónicos de consumo, proceso en el cual destacan las empresas taiwanesas como Bren Q (teléfonos móviles, monitores y TV-LCD y reproductores de DVD), Compal Electronics (cuadernos electrónicos, teléfonos móviles, PDAs y TV-LCD), Quanta Computer (PCS, cuadernos electrónicos, servidores, TV-LCD), Invetec (cuadernos electrónicos, teléfonos móviles, reproductores MP3 y cámaras digitales, Lite on Technology (cuadernos electrónicos, teléfonos móviles, monitores), etcétera (Normile, 2004).

⁹ En este sentido el diseño puede dividirse en diseño “intelectual”, que incluye el diseño de la tecnología principal de las empresas oem y es desarrollado por éstas, y el diseño “operativo” que abarca el diseño eletromecánico, pruebas de desarrollo y la industrialización, el cual tiende a ser desarrollado crecientemente por las empresas odm o los contratistas manufactureros (www.flextronics.com/).

¹⁰ La división interindustrial del trabajo implica, en consecuencia, diferentes modalidades de organización empresarial en red entre las que destacan la orientada a la reorganización del abastecimiento y comercialización de productos, servicios y tecnología en torno a relaciones y redes contractuales estables, con empresas formalmente independientes y económicamente subordinadas, o bien la establecida entre las grandes empresas nucleares con otra (u otras) grandes empresas competidoras de igual o diferente base nacional y de indistinto carácter privado o público (alianza estratégica propiamente dicha).

que esa especialización implique. En consecuencia, las empresas OEM tienden a desarrollarse y localizarse en países con un importante desarrollo científico-tecnológico y educativo, generalmente países industriales avanzados, aunque crecientemente en países emergentes con cierto grado de desarrollo de su sector científico educativo (SC-E) y bajos costos relativos del trabajo intelectual calificado. Por su parte, las empresas ODM, que son resultado de un proceso más reciente, tienden a desarrollarse y localizarse más específicamente en países emergentes con un cierto grado de desarrollo y competitividad de su SC-E, mientras que los contratistas manufactureros y de servicios se localizan en países que cuentan con las siguientes características: *a)* adecuado desarrollo infraestructural, *b)* fuerza de trabajo con cierto nivel de calificación y costo competitivo internacional, *c)* ventajas de localización y acceso a los grandes mercados, y *d)* ventajas culturales, particularmente en el caso de las actividades de servicios.

La nueva división interindustrial del trabajo permite en consecuencia, nuevas oportunidades a los países en desarrollo de incorporación a las cadenas de valor globales, en la medida en que actividades anteriormente desarrolladas por la antigua modalidad de ET integrada verticalmente, son abiertas a la competencia mundial, lo que constituye nuevos espacios de valorización del capital a los cuales pueden acceder las empresas de los países en desarrollo. En esta perspectiva cobran gran importancia las políticas públicas activas de inserción y desarrollo de los países.

Empresa trasnacional flexible y países en desarrollo

La irrupción mundial de la *et* de los *ped*, es un fenómeno muy reciente, sustentado en la globalización y la internacionalización exitosa de una parte de las grandes empresas de los países en desarrollo más industrializados, extensos y poblados. A partir de estas condiciones internas, la empresa de los *ped* debió adaptarse a las nuevas condiciones internacionales de las dos últimas décadas del siglo pasado: apertura comercial, privatizaciones, competencia global, globalización financiera, nuevo paradigma tecnoeconómico, y redes informáticas mundiales, estándares internacionales de calidad o de calificación del riesgo financiero etc. En el plano empresarial interno, esta adaptación significó en particular, la asimilación del cambio organizacional de la gran empresa mundial, así como a los nuevos mecanismos de internacionalización apoyados cada vez más en transacciones diferentes a las de la inversión directa tradicional, tales como: *a)* la exportación de mercancías y

servicios por parte de subcontratistas; *b*) la constitución de *Joint Ventures* con aportaciones no formalmente constitutivas de capital externo (acceso a mercados o recursos naturales, provisión de tecnología etcétera); *c*) los repartos de mercados nacionales sin operaciones de comercio exterior ni inversión directa; *d*) los pagos por regalías o transferencias internacionales de bienes intangibles no registrables como software o diseño; o *e*) las múltiples inversiones financieras “hormiga” de diferentes empresas de un mismo grupo, no constitutivas de inversión directa por su monto.

Dentro de ese contexto general, la nueva *et* de los *ped* partió de condiciones tecnológicas desventajosas, especialmente en los sectores productivos más avanzados. Pero pudieron neutralizar en gran parte esa desventaja por la utilización en la competencia internacional de un conjunto de factores nacionales favorables (ver Dabat, Rivera y Sztulwark, 2007) como: *a*) la combinación del bajo costo relativo del trabajo y los procesos nacionales de aprendizaje en la generación de bajos costos laborales unitarios y ventajas competitivas en sectores productivos estandarizados; *b*) la ubicación de recursos naturales mas fértiles generadoras de grandes rentas internacionales del suelo; *c*) la capitalización de los recursos generados por el monopolio nacional de redes de infraestructura (telefonía, ductos etcétera);¹¹ *d*) la capitalización de las ventajas monopólicas u oligopólicas de mercados nacionales, generadores del tipo clásico de sobreganancias estudiados por Bain o Labini; *e*) las diferentes formas de subsidios públicos, que sustentaron el tipo de competitividad y expansión internacional considerada “espuria” (*crony capitalism*) por los teóricos del neoliberalismo. La característica común de todos ellos es su carácter nacional-territorial (ventajas competitivas nacionales asociadas a una nación, en el sentido de Porter), y su importancia en la creación de condiciones para la promoción, internacionalización y constitución de la *et-ped*, ya sea a nivel regional o global.

A partir del aprovechamiento de esas condiciones, la *et* de los *ped* pudieron crecer muy rápidamente, a un ritmo mayor que el de los países desarrollados. La medición de este proceso no resulta fácil, porque la información estadística disponible sólo registra detalladamente los indicadores tradicionales más factibles de contabilización, como la cantidad y los activos de las empresas individuales (no de los grupos empresariales a las que ellas pertenecen), o la información referente a filiales e *ied*, entre otras.

¹¹ Por capitalización de ventajas interiores en sentido internacional (de internacionalización) entendemos la formación de una masa crítica de capital acumulado interiormente, que hace posible el financiamiento de la expansión internacional.

Estos indicadores, no solo son relativamente inciertos,¹² sino que no permiten cuantificar a los nuevos mecanismos de internacionalización flexible tipo red que hemos considerado. Sin embargo, a pesar de las dificultades de medición, puede hacerse una primera aproximación cuantitativa al nuevo peso internacional de las et-ped, a partir de la información básicamente tradicional suministrada por unctad en sus reportes anuales sobre inversión mundial.

Cuadro 2

Número de empresas trasnacionales no financieras de los peds, y sus filiales e inversión externa directa (cantidades, millones de dólares y porcentajes de totales mundiales)

Años	A Número de et-s-peds	B Filiales de Ets-peds	C Flujos de ied de peds (Outflows)
1990	2 681 (7.6%)	71 300 ²	16 934 (6.9%)
2000	14 762 (22.8%)	489 504	99 546 (8.6%)
2005	20 238 (26.7 %)¹	407 001	117 463 (15.8 %)

¹ Las cifras para 2005 son incompletas porque faltan países con fuerte presencia empresarial externa como México, Malasia, Singapur, Tailandia o Filipinas, cuya inclusión debería significar por lo menos 25% más, redondeando una cifra cercana a 32% del total mundial de et.

² El dato corresponde a 1993.

Fuente: unctad. World Investment Report 1992, 1994, 2001 y 2006.

Conforme dicha primera aproximación, el número de et-ped individuales y de sus filiales y de su ied, dieron un enorme salto a partir de la última década del siglo pasado conforme puede verse en el Cuadro 2, a partir de la vertiginosa tasa de crecimiento de todos los indicadores considerados. Tal verificación coincide con la suministrada por la revista *Fortune* (*Fortune Global 500*, 1991 y 2006) en sus rankings mundiales de las 500 empresas internacionales

¹² Entre las dificultades de medición del monto de la inversión directa, además de las dificultades de registro por omisión de los gobiernos, unctad (2006) señala por lo menos tres tipos de distorsión fundamentales: la triangulación de inversiones a partir de “paraísos fiscales”, las operaciones ficticias tipo “round tripping” o el nuevo tipo de “directa” de los “*Private Equity Funds*”, a las que nos referiremos mas adelante.

más grandes del mundo, en el que la participación de las empresas de los *et-ped* pasa de 19 empresas en 1990 a 47 en 2005. En cuanto a la cuantificación del porcentaje de la participación de la *ied* de las *et-ped*, en la *ied* mundial total, existen indicios de que esta podría ser mayor, excluyendo del monto mundial de las mismas a las adquisiciones especulativas realizadas por las *Private Equity Funds* (empresas basadas casi exclusivamente en Estados Unidos o Inglaterra). Para ello bastaría comparar la “inversión directa” realizadas en 2005 por dichos fondos (135 miles de millones de dólares) con la de las *et-ped* (117 miles de millones de dólares) según la información de la *unctad* en el mismo Reporte, y la disminución de las adquisiciones de empresas por empresas de los países desarrollados, elevando consiguientemente el porcentaje de participación de las *et-ped*.¹³

La información adicional suministrada por la *UNCTAD*, 2006, permite observar que los países de Asia Oriental concentran la mayoría de las *ET* individuales consideradas y que están mejor posesionados en los sectores productivos de punta de la economía mundial como el sector electrónico informático o las industrias eléctrica y automotriz. Existe también una gran cantidad de firmas diversificadas y petroleras y menor cantidad situadas en los sectores alimenticios y de transportes. Sin embargo, para considerar estas empresas como *ET* flexibles de alcance global se tienen que tomar en cuenta criterios más amplios que el de la inversión directa, entre otras que estas empresas deben considerarse como una unidad operativa conjunta (grupo), mas que como empresa individual cotizante en la bolsa de valores, que opera concertadamente ya sea dentro de un mismo sector productivo, en sectores estrechamente relacionados o en sectores muy diferentes (caso de los conglomerados no relacionados o dispersos). El Grupo Tata primer

¹³ Los llamados *Private Equity Funds* (firmas especulativa en la compra de empresas con el solo objetivo de para reorganizarlas y venderlas con beneficio), han pasado a ser la forma principal de la especulación financiera internacional, resultante de la caída de las operaciones propiamente especulativas (financieras y cambiarias) provocada por las nuevas condiciones económicas internacionales y la consiguiente disminución en términos reales de la rentabilidad financiera de los bonos y otros títulos de deuda y comparación con los títulos del tesoro de Estados Unidos y la rentabilidad empresarial (tasa de ganancia de la empresa productiva). Según reconoce la propia *unctad* (2006) tales inversiones tienen un carácter mixto, en el sentido de que son especulativas por su objetivo, pero a partir de la compra de un tipo de activos (empresas productivas) que dan un carácter extremadamente ilíquido y riesgosa a la operación, por conllevar periodos de maduración no menores a cinco años que imponen a los Fondos la necesidad de dirigir y reorganizar las empresas.

productor de software en la India, por ejemplo, opera en siete sectores productivos a partir de mas de 100 empresas que emplean 250 000 personas en 54 países y centenares de alianzas estratégicas y asociaciones de diverso tipo; otro punto a considerar es la jerarquización de los nuevos mecanismos de articulación de la ET flexible de alcance global. Al respecto resulta interesante el caso de gran parte de las empresas chinas de alcance global que no basan su expansión internacional en la constitución de filiales externas, sino en alianzas estratégicas de importancia mundial. Este seria también, en América Latina, el caso de la brasileña Embraer, tercera empresa de la industria aeronautica mundial y una de las mas avanzadas de América Latina, pero que como empresa independiente produce y exporta desde Brasil (no tiene filiales en el extranjero), aunque si una Joint Venture en China y numerosos lazos internacionales de tipo tecnológico.

Provisoriamente, se podría efectuar un análisis global mas amplio sobre la difusión de la nueva empresa transnacional flexible tipo red en los países en desarrollo, a partir de los elementos con que contamos: 1) Que el conjunto de las ET-PEDS de los países en desarrollo tanto privadas como públicas, cuentan con algunas de las principales características del nuevo tipo de empresa flexible (aceptación del nuevo paradigma tecnoeconómico, uso intensivo de las técnicas informacionales, nuevos patrones de funcionamiento financiero), pero carece de la centralidad de la innovación y el aprendizaje tecnológico o el tipo de instrumentos utilizados para avanzar en la internacionalización; 2) Que a partir de esas diferencias y sus formas de propiedad y lógica de funcionamiento, podrían concretarse tres tipos diferentes de ET, a) *Empresas especializadas flexibles*, basadas en la innovación y el rápido aprendizaje incremental y la búsqueda de alcance global a partir de un tipo de competitividad basado de la productividad del trabajo y el acceso a la economía del conocimiento; b) *Empresas conglomeradas o de diversificación de base monopolista-financiera*, que incluyen dos subtipos: (B1) los sustentados en monopolios nacionales que financian su expansión exterior) y (B2) las organizaciones diversificadas regidas por lógicas financieras de diversificación de portafolios y inversión financiera mas que productiva. Se trata de formas muy atrasadas de nueva empresa, que realizan muy poca I&D y tienen límites muy estrechos de internacionalización; y c) *Empresas públicas internacionalizadas* (recursos naturales, infraestructura y servicios públicos, *holdings* públicos de desarrollo etcétera) orientadas al desarrollo nacional (producción, financiamiento del crecimiento), en sus variantes (C1) de empresa innovadora orientada hacia el alcance global y el desarrollo, de (C2) de empresa burocrática de interna-

cionalización puramente defensiva y significación básicamente fiscal (suministras recursos a los gobiernos)

Las tendencias hacia la especialización innovativa y la diversificación de lógica financiera, no son necesariamente contrapuestas como lo demuestra, por ejemplo, la experiencia de la principal ET-PED diversificada del mundo, Hutchinson Whampoa, basado en Hong Kong, con segmentos muy importantes y avanzados en energía e infraestructura y telecomunicaciones (redes de 3ra generación). Pero por lo general tienden a serlo, en la medida en que desvían fuertes recursos hacia actividades no centrales o especulativas o la expansión internacional en detrimento de la profundización productiva en su rama principal, como es el caso del Grupo Carso en México. A su vez, dentro de ambos tipos de empresas, deben distinguirse niveles de organización interna e internacionalización, tanto en su extensión (regional o mundial) como en su complejidad (las llamadas formas simples y complejas de integración).

Principales experiencias regionales y casos nacionales

Considerando el conjunto de estos factores, resulta claro que los países de Asia Oriental son los más avanzados en la construcción de ET flexibles de alcance global. Este fenómeno es encabezado por los viejos “tigres” de los años sesenta y setenta del siglo pasado (Corea del Sur, Taiwán, Singapur, líder este último de la ASEAN) y Hong Kong, que cuenta este último, con un desarrollo mas centrado en servicios, actividades comerciales y finanzas fuertemente vinculado a la triangulación internacional con China y a la reexportación de productos intensivos en trabajo (Simon, 1993). Las grandes empresas electrónicas de los tres primeros países son eslabones fundamentales de las principales cadenas productivas mundiales (electrónicas y, en menor medidas, eléctricas y automotrices).

Al frente de este proceso se hallan las grandes OEM coreanas como Samsung o LC Electronics, Hyundai (conglomerado con fuerte implantación en la industria automotriz) o la automotriz Kia Motors. Taiwan cuenta con la OEM Acer y grandes contratistas manufactureras como Hon Hai Precision Industries, United Microelectronics Corporation y Taiwán Semiconductor Manufacturing (estas dos últimas contratistas en semiconductores) o Quanta Computers (principal productora mundial de computadoras portátiles y en proceso de convertirse en ODM independiente). En Singapur se hallan Flextronic (principal contratista mundial de la industria electrónica tras la adqui-

sición de Solectrón) o Wlb Corporation (gran contratista global de las industrias eléctricas, electrónicas y automotriz). A nivel de las telecomunicaciones se encuentran Singtel (Singapúr) o Hutchinson Whampoa (rama telefónica radicada en Hong Kong de la principal ET-PED del mundo), ambas pioneras en la introducción a nivel mundial de redes informáticas de 3ra Generación. A estos países podría estarse acercando Malasia, que comienza a contar con empresas electrónicas como I-bran, productora de un amplio rango de productos digitales, electrónicos y eléctricos. que adoptó su actual nombre tras la compra de la japonesa Sanyo en 1999 para convertirse en una empresa de marca propia a partir de 2002 (página web).

Muy cerca de las empresas mencionadas, se halla un importante grupo de grandes empresas públicas y privadas chinas e hindúes. En el caso de China (sin considerar Hong Kong),¹⁴ predomina la empresa pública, la participación muy fuerte de las universidades (Zhong Xiwei, 2007) y las alianzas y adquisiciones de grandes ET de países desarrollados, con fuerte tendencia a privilegiar los acuerdos internacionales de tecnología y las relaciones de subcontratación por sobre la creación de filiales externas. También son muy importantes los grandes complejos públicos de comercio exterior especializado (recursos naturales, alimentos, de construcción y transporte naval), de promoción industrial (financiadora y holding CITIC), petroleras, petroquímicas y de productos básicos de telecomunicaciones.

La internacionalización a gran escala de la gran empresa india es también muy reciente, incluyendo a grandes complejos públicos como Oil Natural Gas Corporation, de fuerte presencia mundial y tecnología avanzada. Sin embargo, sus principales conglomerados privados de alcance global, como Mittal Steel (primer productor mundial de acero asociado la gran productora metalúrgica Acelar y aliada de Nipón Steel), el Grupo Tata (servicios informáticos y comunicaciones, industria automotriz, ingeniería, maquinaria y equipo, química etc.) o el Grupo Birla (metalúrgica básica, cemento, complejo textil-vestido). Otro país, aunque no asiático, que reporta un importante

¹⁴ Según Bu, Zhixin, Bing & Qiong (2003), la irrupción masiva de la gran empresa china en los mercados internacionales se dio a partir de las condiciones de la crisis internacional de 2002, con una oleada muy amplia de fusiones y adquisiciones externas que aprovechó la desvalorización de los activos de las empresas de los países en desarrollo. Según los autores, el objetivo de las empresas chinas para seguir este camino, fue la obtención recursos naturales, tecnología, acceso a mercados y acceder a marcas y otros activos intangibles. Antes de esa época, al parecer, la internacionalización habría estado mucho mas limitada a Joint Ventures y otros acuerdos estratégicos.

ascenso, es Sudáfrica, con pujantes ET especializadas como Sapiti (química) o Sappi (papel), y empresas de telecomunicaciones (MTN Group) o informática (Datatec), que en conjunto operan como vanguardia de la introducción de la tecnología digital en la parte sur del continente africano.

En Brasil destacan las compañías de recursos naturales, como la empresa pública petrolera Petrobás (líder mundial en perforación de aguas profundas y de los programas nacionales de energías alternativas); o el conglomerado Vale Do Rio (minería, metalúrgica, ingeniería, fertilizantes, ferrocarriles, puertos) con mas de 70 empresas afiliadas, presencia en 14 países e importantes logros tecnológicos. Dentro de las industrias de alta tecnología, destaca la mas pequeña Embrear (líder mundial de aviones de rango medio), empresa flexible especializada de alta tecnología y presencia mundial. En Argentina destacan la importancia del Grupo Techint, líder internacional de la tubería de acero (Kosakoff, 1999), el Grupo Pescarmona centrado en energía hidroeléctrica y eólica que utiliza tecnologías de punta y marcas propias, y Arcore gran productor argentino de dulces y alimentos envasados, convertido en uno de los principales abastecedores mundiales de Wall Mart.

El caso mexicano

México, a su vez, cuenta con un universo empresarial muy peculiar, en el que las ET especializadas y flexibles de nuevo tipo son casi exclusivamente empresas extranjeras situadas en las grandes industrias de exportación (automotriz electrónica y eléctrica) y los grandes grupos empresariales nacionales se concentran mas bien en la expansión internacional por fusiones y adquisiciones a partir de la capitalización de beneficios internos de monopolio, con muy poca inversión en I&D (Dabat, 2004; Ordoñez, 2004Ay, 2007). A excepción de CEMEX (primero productor mundial de concreto premezclado y segundo de cemento con presencia en 50 países), que es una de las pocas ET especializadas de México, que ha vinculado su proceso de internacionalización a partir de 1985 a la concentración en su línea productiva central (página web) y el impulso a la I&D en una industria intensiva en recursos naturales. Otras empresas similares pero con un alcance espacial mucho menor son Bimbo, Vitro y Gruma.

Un segundo grupo de empresas con grandes complejos empresariales muy poco innovativos y con limitadas posibilidades de internacionalización debido a la gran dependencia de su base originaria nacional (control monopolista de sus mercados), se encuentra por lo general en sectores productivos de bajo o medio perfil tecnológico, como las industrias intensivas en recursos

naturales, alimentación o construcción, con poca presencia en industrias de nueva tecnología, tal es el caso de Pemex, que fuera en su momento la principal empresa petrolera latinoamericana, cuyo caso resulta contrastante con la modernización y ascenso vertiginoso de Petrobras, empresa publica petrolera de Brasil.¹⁵

En general los grupos mexicanos se caracterizan por su escaso nivel innovativo y excesiva dependencia de formas de rentabilidad atrasadas, derivadas de los monopolios de mercado y la especulación financiera (tal como el Grupo Carso a pesar de ser una empresa tan internacionalizada). No obstante, el estudio de sus ET resulta extremadamente interesante, tanto por su alcance internacional, como por su poderío económico (altos niveles de capitalización), lo cual se traduce en el lugar preponderante que ocupan estas en sectores tradicionales (de baja intensidad tecnológica) o aquellas basadas en monopolios territoriales de infraestructura de telecomunicaciones o medios informativos. Sin embargo, debido a su intensidad tecnológica y flexibilidad organizativa, sus empresas se asemejan mas a las de los países menos avanzados, que se sustentan mas en el monopolio territorial, la conglomeración financiera y el apoyo publico, que en la innovación tecnológica y el conocimiento, indicando con ello que aún no han podido aprovechar adecuadamente las nuevas oportunidades de integración internacional abiertas por el despliegue de la nueva división interindustrial e internacional del trabajo para insertarse en las cadenas productivas globales o regionales.

Conclusiones

Para modificar ese estado de cosas expuesto anteriormente, debe aprovecharse la experiencia histórica de los países que han logrado desarrollar las

¹⁵ En la segunda mitad de los setenta del siglo pasado, Pemex era una empresa floreciente que exportaba la mayor parte de su producción, contaba con una importante capacidad de refinación y tenia ambiciosos planes de extracción de gas natural, mientras Brasil importaba mas de la mitad del petróleo que consumía, sufriendo la crisis de la deuda como ningún otro país latinoamericano. Hoy México se está quedando sin petróleo por falta de renovación de sus reservas, carece de tecnología para extraerlo de aguas profundas e importa de Estados Unidos enormes cantidad de gasolina y gas natural y destina casi todos sus beneficios para cubrir un enorme déficit fiscal derivado del bajísimo nivel de tributación de los grandes conglomerados mexicanos. Brasil en cambio cuenta con una de las empresas petroleras públicas mas avanzadas y dinámicas del mundo y se ha convertido en un importante exportador.

ET más avanzadas. La constitución de empresas trasnacionales flexibles de alcance global sólo puede ser el resultado del desarrollo económico de los países en desarrollo y de cambios muy importantes en sus estructuras empresariales (remoción de los monopolios que bloquean el desarrollo, desalentar la inversión financiera a favor de la productiva, incentivar la innovación tecnológica, y revigorizar la actividad promotora del estado adaptada a las nuevas condiciones internacionales. Todo ello supone una inversión muy amplia de empresas grandes y pequeñas de muy diversa naturaleza y definición jerárquico-funcionales, que desarrollen capacidades y especialidades propias de las empresas tipo OEM, ODM, CM o CS, en particular capaces de integrarse en los procesos internacionales de re-localización-subcontratación del diseño, la manufactura o los servicios, o de generar subcadenas nuevas, lo que ha pasado a ser una cuestión crucial para el futuro desarrollo de los países, tanto para el abatimiento de los costos de infraestructura y servicios básicos de los mismos, impuestos por la globalización, como por sus imperativos de competencia global y competitividad sistémica ■

Bibliografía

- Andersen, P. H. (1998), "Organizing international technological collaboration in subcontractor relationships. An investigation of the knowledge-stickiness problem", Research Unit for Industrial Dynamics (RUID), 1998, working paper 98-11.
- Anderson Jenny (2007), Hedege and equito Funds turf suddely chily, *Internacional Herald Tribune*, August 3.
- Baran, Paul A. y Paul M. Sweezy (1968), *El capital monopolista*, México, Siglo XXI Editores. 5a. edición en español, 1972.
- Borrus, Michael (1997), Left for death: Asian production networks and the revival of US electronics, BRIE Working Paper 100, abril.
- Borrus, M. y J. Zysman (1997), "Wintelism and the Changing Terms of Global Competition: Prototype of the Future", brie, Working Paper 96B.
- Braverman, Harry (1975), *Trabajo y capital monopolista: la degradación del trabajo en el siglo xx*, México, Nuestro Tiempo.
- CET-ONU, CENTRO DE ESTUDIOS TRASNACIONALES DE LA ONU (1988), *Las empresas Otrasnacionales y el desarrollo económico mundial*, Nueva York, onu.
- Chandler, Alfred D. (1987), *La mano visible: La Revolución en la dirección de la empresa norteamericana*, Madrid, Ministerio del Trabajo y Seguridad Social.
- Chesnai, FranÇois (1994), *A Mundialização do capital*, Brasil, Xama Editora.

- Chesnais, François (1996), *La Mondialisation financière: genèse, coût et enjeux* Paris: Syros.
- Dabat, Alejandro (1994), «La coyuntura mundial de los noventa y los nuevos capitalismos emergentes», *Comercio Exterior*, México, noviembre.
- (2000), “Empresa transnacional, globalización y países en desarrollo” en Basave, J. *Empresas mexicanas ante la globalización*, iiec-dgapa-Porrúa, México.
- y Rivera, M.A. (1988), «Los cambios tecnológicos en la economía mundial y las exportaciones de los países en desarrollo», *Brecha*, núm. 4, México.
- y A. Toledo (1998), *Internacionalización y crisis en México*, México.
- y Ordoñez (en prensa), *Revolución informática, nuevo ciclo industrial e industria electrónica en México*, coautor, IIEC-UNAM, México.
- , Rivera, M.A y Sztulwark, S. (2007), “Rentas económicas globales, desarrollo y capacidad organizacional. Implicaciones para América Latina” en Basave, J. y Rivera, M.A. (coords.), *Globalización, Conocimiento y Desarrollo. 2. Teoría y estrategias de desarrollo en el contexto del cambio histórico mundial*, iiec-unam, México.
- Dunning, John (1988), *Explaining International Production*, Londres, Unwin Hyman.
- Dussel P., Enrique (1998), *La subcontratación como proceso de aprendizaje: el caso de la electrónica en Jalisco (México) en la década del noventa*, Santiago, cepal.
- Ernst, Dieter y David O'Connor (1989), *Technology and Global Competition: The challenge for Newly Industrialising Economies*, París, Development Centre Studies, OCDE.
- Ernst, Dieter (1997), *From Partial to Systemic Globalization: International Production Networks in the Electronics Industry*, BRIE Working Paper 98, Abril.
- Ernst, Dieter (1998), *Technological capabilities and export success in Asia*, London Routledge.
- Fanjzylber, Fernando (1988), *Cambio técnico y desarrollo económico*, Santiago de Chile, CEPAL.
- FMI, 1994, *Annual Report*, Washington D.C.
- Hymer S. (1976), *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Investment*, Boston, MA: MIT Press.
- Kindlerberger, Charles P. (1969), *American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment*, New Haven, Conn., Yale University Press.
- Krugman, P. y Obstfeld, Maurice (1996), *International economics: theory and policy*, Addison-Wesley.
- Mandel, Ernest (1979), *El capitalismo tardío*, Ed. Era, México.

- Mandel, Michael (1997), *The New Business Cycle*, Bussines Week, Marzo.
- Muller, Arnold (1993), "Building a Modero Electronics Industry", *Developing the Electronics Industry*, Banco Mundial, pp. 15-28.
- Nishiguchi, T. (1994), *Stretegic Industrial Sourcing*, Oxford University Press, New York, NY.
- Normile, Dennis (2004), "These slim margins not by design", en *Electronic Business*, 9/1/2004. <http://www.edn.com/article/CA447605.html?q=electronic+business+2004>
- ocde (1996), *Globalization of Industry*, Overview and Sector Reports, Paris.
- OCDE (1997), *Information Technology Outlook*. Paris.
- Ordóñez, S. (2007), "Capitalismo del conocimiento, nueva división internacional del trabajo y México", en Dabat, A. y Rodríguez, J. (coords.), *Globalización, conocimiento y desarrollo. 1. La nueva economía global del conocimiento. Estructura y problemas*, iiec-unam, México.
- Ordóñez, S. y Bouchaín, R. (en prensa), "Capitalismo del conocimiento, industria de servicios de telecomunicaciones y la integración internacional de México", *Comercio Exterior*.
- Ordóñez, S. (2006), "Capitalismo del conocimiento: ¿México en la integración?", *Problemas del desarrollo* vol. 37 núm. 146, julio-septiembre 2006 y en *Problemas del Desarrollo*, edición Cono Sur, vol. 1, núm. 2, junio-noviembre.
- Ordóñez, S. (2004a), "La nueva división interindustrial del trabajo y empresas electrónicas en México", *Globalización y cambio tecnológico. México en el nuevo ciclo industrial mundial*, Juan Pablos-U de G-UNAM-PROFMEX.
- Ordóñez, S. (2004b), "Nueva fase de desarrollo y capitalismo del conocimiento: elementos teóricos", *Comercio Exterior*, vol. 54, núm. 1, enero 2004.
- Pavitt, K. and Rothwell, R. (1976), *A comment on A Dynamic Model of Process and Product Innovation*, *Omega*, 4, 375-377.
- Pérez, Carlota (2004), *Revoluciones tecnológicas y capital financiero. La dinámica de las grandes burbujas financieras y las épocas de bonanza*, Siglo XXI Editores; México.
- Petrella, Rocardo (1991), "Intemationalization, Multinationalization and globalization of R&D". A paper to the International Seminar "Changing Technology Issues and Policy Research Trends, Forecasting and Assetment in Science and Technology" (FASF), California, Estados Unidos.
- Porter, Michael E. (1990), *La ventaja competitiva de las naciones*, Buenos Aires, Vergara.
- Simon, Denis F. (1993), "The Asian Pacific Region: The impact of globaliza-

- tion and regionalization", en *Business and Contemporary World* (Editors Page), Vol. V, núm. 2 (Spring).
- Sturgeon, Timothy (2000), *Turn-key Productions Networks: A new american model of industrial organization?* Industrial Performance Center, Massachusetts Institute of Technology, Cambridge, MA. Marzo, 23.
- The Economist* (1995), "Multinationals", *The Economist*, Londres, 24 de junio.
- (1997), "The death of distance. A survey of telecommunications", *The Economist*, Londres, 13 de mayo.
- Thompson, Ralph (1993), "The U.S. Electronics Industry" en *Developing the electronics industry*, Washington, D.C.
- Tyson, Laura D. (1992), *Who's Bashing Whom?: Trade conflict in high-technology*, Estados Unidos, Institute for International Economics.
- UNCTAD (1994), *World Investment Report 1994: Transnational Corporations, market Structure and Competition Policy*. United Nations, New York and Geneva.
- ____ (1996), *World Investment Report 1996: Investment Trade and International Policy Arrangements*. United Nations, New York and Geneva.
- ____ (1997), *World Investment Report 1997: Transnational Corporations, market Structure and Competition Policy*, United Nations, New York and Geneva.
- ____ (2005), *World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of I&D*. United Nations, New York and Geneva.
- ____ (2006), *World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development*, United Nations, New York and Geneva.
- UNIDO (2006), *Alliances and joint ventures. Patterns of internationalization for developing country enterprises*, Industrial Development Organization. United Nations, Parte 1. Vienna.
- Vernon, Raymond (1966), "International Investment and International Trade in the Product Cycle", *Quarterly Journal of Economics*, pp. 190-207.
- Xu, Bo, Deng, Zhixin, Xia, Bing y Liu, Qiung (2003), *Study on the characteristics, problems and Countermeasures of Chinese Enterprise*, ponencia presentada en 15th Annual Conference of the Association for Chinese Economics Studies Australia (acesa), Melborn, 2 y 3 de octubre.
- Zhong, Xiwei (en prensa), "Las universidades e institutos de investigación y su vínculo con la industria. El desarrollo de la industria de la computación en China" en Basave y Rivera (coords.), *Globalización, conocimiento y desarrollo. 2. Teoría y estrategias de desarrollo en el contexto del cambio histórico mundial*; iiec-unam, México.
- <http://www.businessweek.com/>
- <http://www.flextronics.com/>