

Empresas mexicanas ante la globalización

JORGE BASAVE KUNHARDT
Coordinador



dgapaa

Colección Jesús Silva Herzog



Empresas mexicanas ante la globalización

JORGE BASAVE KUNHARDT
Coordinador



dgapa

Colección Jesús Silva Herzog



Colaboró en el cuidado de la
edición Marisol Simón del IIEC

Primera edición, agosto del año 2000

© 2000

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS

© 2000

Por características tipográficas y de edición
MIGUEL ÁNGEL PORRÍA, librero-editor

Derechos reservados conforme a la ley
ISBN 970-701-047-9

IMPRESO EN MÉXICO



PRINTED IN MEXICO

Amargura 4, San Ángel, Álvaro Obregón, 01000 México, D.F.

Agradecimientos

La edición de este libro ha sido posible gracias al apoyo financiero de la Dirección General de Apoyo al Personal Académico de la UNAM a través del Programa de Apoyo a Proyectos de Investigación e Innovación Tecnológica (PAPIIT).

En el trabajo "La inversión extranjera directa de las corporaciones mexicanas" se utilizó la base de datos sobre emisoras de la BMV proporcionada por el Departamento de Información y Estadística de la Bolsa Mexicana de Valores gracias al Convenio Interinstitucional con el Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM.

Los becarios Patricia Reyes y Martín Ruiz colaboraron de forma entusiasta en la revisión de los textos, cuadros estadísticos y gráficas incluidos en el libro.

P resentación

Jorge Basave Kunhardt

Acerca de las empresas y la globalización

Una de las claves para entender el proceso actual de transformaciones en la economía mundial se encuentra en el acontecer de las empresas.

No es por supuesto la única, pero comprende a los actores más dinámicos del cambio, revela los nuevos entrelazamientos del tejido económico internacional y condensa la diversidad de fortalezas, carencias, potencialidades y dependencias económicas de las naciones en este principio de siglo. En este tránsito a mercados abiertos y a una producción integrada a escala internacional, la competitividad empresarial y nacional se han vuelto sinónimos.

Más aún, la competencia empresarial se ha convertido en un epicentro que irradia su influencia hacia acontecimientos muy diversos de la actividad humana, a la vez que los atrae hacia su propio ámbito de acción.

Actualmente, quizá en una medida sólo comparable con el surgimiento de la revolución industrial, casi todo lo que tiene que ver con la evolución económica y las perspectivas de desarrollo de las naciones tiende a identificarse con la dinámica de las empresas que en ellas actúan.

Alrededor de la actividad de "empresas globales" y de "empresarios con visión global" parecieran girar los destinos de naciones y regiones enteras del planeta, y éstas cambian y se organizan en torno a la oscilante orientación de los flujos de capital.

Existen diversas interpretaciones de este fenómeno, acentuando sus bondades, sus contradicciones o sus efectos excluyentes, pero siempre sobre el reconocimiento de que se trata de una tendencia innegable. Entre los cuestionamientos más importantes que permanecen abiertos están el que concierne a sus alcances y limitaciones y el de la pertinencia de su regulación a niveles nacionales y/o supranacionales.

Difícilmente encontramos interpretaciones en las que la objetividad no se vea distorsionada por posiciones fuertemente ideologizadas. En un extremo de éstas prevalecen argumentaciones que tienen como núcleo teórico al paradigma del libre mercado y que van de la mano con los intereses económicos de las naciones hegemónicas y las empresas transnacionales. En el otro se afronta el cambio de forma contestataria, subyaciendo posiciones nacionalistas y estatizantes tradicionales, carentes de propuestas alternativas. El reto está en superarlas.

Entre las primeras, una de las conceptualizaciones sobre esta forma de "organización económica global" supone que las nuevas fronteras entre el desarrollo y el subdesarrollo, entre el crecimiento y la pauperización ya no tendrán su explicación fundamental en los condicionantes históricos, sociales y políticos de cada nación, ni dependerán de la voluntad de sus pueblos o la acción de los gobiernos nacionales, sino de las capacidades expansivas y la "voluntad" de los capitales, en gran medida de los capitales externos.

Para esta visión sobre el futuro del mundo las demarcaciones geográficas y políticas, tal y como las hemos conocido hasta ahora, llegarán a convertirse en una referencia formal de tiempos pasados. En un mapa "posmoderno", las nuevas fronteras quedarían definidas por las que diseñen las "redes" y los *clusters* empresariales.

Tal percepción tiene varios sustentos económicos objetivos: las empresas transnacionales han sido los actores fundamentales de las principales tendencias de la economía mundial desde hace casi tres décadas, a las cuales nos referimos en conjunto como la globalización (o la mundialización). Ahí donde los gobiernos participaban de forma directa y relevante en actividades productivas se tiende paulatinamente a dejar el espacio a la acción de la empresa privada.

La nueva división económica del mundo, a partir de la tríada, sus zonas de influencia y las regiones y subregiones incluidas tiene que ver con los flujos de capital transnacional, con la expansión o las posibilidades de expansión de sus respectivas empresas más allá de sus fronteras nacionales, o bien con las oportunidades de asociación o participación en alguno de los eslabonamientos productivos o comerciales de las redes empresariales que conforman.

Ahí donde no hay empresas en expansión y tampoco acuden empresas del exterior no parece probable pensar en posibilidades de crecimiento, mucho menos de desarrollo. Y puede tratarse de regiones dentro de un país, de una nación entera o de amplias zonas del planeta condenadas a la exclusión. Para algunos esto es considerado como "el precio ineludible" de la globalización.

Esta manera de percibir el futuro pretende universalizarse porque la expansión empresarial viene acompañada también, como en todas las épocas en que se han producido transformaciones profundas en el sistema de producción de vastas regiones del mundo, de un fuerte contenido ideológico que hoy en día postula al "mercado sin restricciones" como el único motor del cambio, a las empresas que se globalizan como el arquetipo empresarial y al "ciudadano del mundo" como al tipo de individuo al que se debe aspirar. La educación, la investigación y el trabajo personal apuntan a la competencia sin medida como única forma de triunfo social. "Ser competitivo (la "competitividad") ha dejado de ser un medio para convertirse en un fin. La competitividad ha adquirido la categoría de credo universal, el rango de ideología" [Petrella, 1996: 16].

Tomemos como ejemplo la actividad de generación de nuevos conocimientos científicos y tecnológicos en donde los criterios empresariales penetran aceleradamente, al igual que en otros ámbitos de la vida social: las innovaciones tecnológicas, cuando no surgen de la propia actividad empresarial y lo hacen en los laboratorios universitarios o en los centros de investigación gubernamentales, están en general orientadas para ser aplicadas por las empresas. Éstas participan cada vez más en el financiamiento de las actividades de investigación científica y tecnológica extraempresariales, y las posibilidades de éxito de la política científica y tecnológica de todos los

países se miden por los niveles de su concurrencia, lo que implica también que se sujetan a sus criterios de selección.

De tal forma, la necesidad de concurrencia de las universidades con los sectores productivos tiende a desvincularse de su contenido social original para conducirse por un sentido práctico, "redituable" a las empresas en términos financieros. Esto abarata sus costos de investigación a cambio de contribuir a mitigar las cada vez mayores necesidades de apoyo financiero externo de las instituciones educativas.

Funcionarios de organismos internacionales, varios jefes de Estado, y sobre todo empresarios globales exitosos sostienen estas ideas y actúan conforme a ellas.

Para ellos las funciones regulatorias de los Estados nacionales o de cualquier organismo multinacional aparecen como un obstáculo a la globalización, independientemente de las características específicas económicas, sociales y culturales de las naciones. Se impone un modelo económico y se pretende imponer el "pensamiento único" correspondiente.

En este derrotero se dejan de asumir las contradicciones implícitas en todo proceso de transformación, de las que por cierto la historia no permite olvidarnos, y se intenta recurrir a "fórmulas" de aplicación universal.

En el polo opuesto, el fenómeno de la globalización es percibido como la continuidad de un proceso histórico de dominación económica de los países desarrollados que ofrece a las naciones en desarrollo escasas posibilidades de aprovechar los avances tecnológicos, la revolución informática y en general las transformaciones de los medios de producción para su propio beneficio. Por consiguiente, más que encauzar a las tendencias actuales habría que denunciarlas y oponérseles.

Los diversos trabajos incluidos en este libro no se ubican en ninguna de estas dos posiciones polares. Se analizan los procesos de globalización y las nuevas estrategias de expansión empresariales desde una perspectiva crítica en donde están presentes los efectos de exclusión inherentes a ambos, pero destacando las potencialidades que ofrecen para el desarrollo, condicionadas a una regulación con-

certada por los diversos actores participantes. Para ello se parte del estudio de las tendencias objetivas de evolución de los sectores empresariales en países en desarrollo, en particular de México, y de algunas de las características que presentan los nuevos escenarios económicos en los que se desenvuelven.

El tiempo que ha pasado desde que se inició el proceso de globalización ha permitido evaluar ya algunos de sus aspectos progresivos, especialmente los relativos a la rapidez y extensión en la difusión de conocimientos y tecnologías y a la eficientización de sistemas productivos. Una zona del planeta, el Sudeste asiático, con una acertada política gubernamental logró situar el crecimiento de sus economías por encima del de los países desarrollados, cuando hace tres décadas los tenía por debajo de los principales países latinoamericanos.

Aunque también es ya posible evaluar sus aspectos excluyentes: casi toda África y varios países de América Latina y de Asia están siendo relegados al estancamiento y en algunos casos a la pauperización. La distribución del ingreso se concentra cada vez más por todo el mundo, al igual que la acumulación del capital, y la pobreza extrema a nivel mundial sigue en aumento. Los capitales especulativos internacionales, libres de cualquier regulación, han desestabilizado y continúan haciéndolo a países y regiones enteras.

El reconocimiento de estas consecuencias económicas (no así de las culturales que son menos perceptibles en el corto plazo) ha provocado que hoy en día, incluso dentro de algunos organismos internacionales que inicialmente adoptaron una posición acrítica del proceso, ya esté a discusión la necesidad de contrarrestar sus efectos perversos, de regular el rumbo.

El libre mercado y el "criterio empresarial" como nuevos paradigmas de la humanidad comienzan a caer por su propio peso. Como se advirtiera desde hace 25 años en una obra pionera de estudio sobre los fundamentos y consecuencias de la globalización: "¿Por qué creen los productores de panqués, computadoras o aspirinas que ellos tienen el derecho de ser los arquitectos de un `nuevo mundo´? Tendrían que demostrar que la maximización de utilidades globales es compatible con la supervivencia humana" [Barnet y Muller, 1974: 28].

En suma, un análisis de las transformaciones mundiales requiere del conocimiento de las nuevas estrategias de expansión empresariales y a su vez adquiere trascendencia social si se le vincula estrechamente a la relación que guarda con el bienestar de las naciones.

Acerca de las empresas en México

El conocimiento sobre la actividad empresarial mexicana y sus relaciones con el entorno en sus dimensiones social, económica, política y ecológica se vuelve indispensable para descifrar nuestro lugar en la nueva división del trabajo internacional y nuestras posibilidades de desarrollo. De hecho siempre ha sido así, pero las transformaciones de la economía mundial durante los últimos veinte años y el desplazamiento del papel del Estado en las economías en desarrollo han colocado a la actividad empresarial en el centro de la atención del análisis económico y de otras disciplinas de las ciencias sociales.

El sector económico nacional que más rápidamente ha logrado transformaciones acordes con la nueva dinámica económica internacional ha sido el de los grupos empresariales de gran capital. Es verdad que el resto, también lo hace en mayor o menor medida, pero no con la misma velocidad ni con la misma certeza de que en ello se juega la supervivencia.

Sus estrategias de reorganización y de reorientación hacia el exterior han fortalecido su posición competitiva interna ante el proceso de apertura de la economía mexicana, y a varios de ellos los ha colocado en ruta hacia la globalización.

En este proceso, significativamente acelerado durante los años noventa, un puñado de grupos mexicanos destacan por su expansión dentro de las empresas latinoamericanas, e incluso se sitúan en posiciones importantes en el *ranking* mundial de las empresas con sede en países en desarrollo que tienen mayores activos invertidos en el exterior.

Sin embargo las condiciones estructurales de la economía mexicana y una política económica que ha mostrado una insuficiente visión integral de crecimiento abre cada vez más la brecha entre estos grupos y el resto de los sectores productivos del país.

En esta medida las potencialidades de crecimiento que trae consigo la globalización se limitan en su aprovechamiento y los procesos de exclusión y estancamiento de sectores y zonas enteras del país se agudizan.

Los cambios que han fortalecido la competitividad de los grupos empresariales nacionales presentan dos etapas muy marcadas. En los años inmediatos posteriores al inicio de la crisis de deuda externa mexicana, en 1981, en el marco de una profunda recesión del mercado interno, los grupos retrajeron su inversión productiva pero se fortalecieron financieramente con el apoyo de las políticas gubernamentales de reestructuración de deudas y con base en estrategias de inversión de carácter financiero.

Esto les permitió iniciar una reorganización interna y diversas formas de integración, aprovechando en varios casos el proceso de privatizaciones que se inició en esos años, pero ya con la mira a su expansión internacional, en primer término orientándose a la exportación.

La apertura de la economía nacional y el estrechamiento de las relaciones económicas con Estados Unidos les condujo a la aceleración de su reestructuración productiva con miras a la defensa de sus posiciones oligopólicas en el mercado interno y a su expansión directa extrafronteras, iniciándose esto último durante la década pasada década. El retraso productivo previo ha sido enfrentado en buena medida con base en asociaciones estratégicas con capital externo y también gracias al potencial financiero adquirido, debido al cual, en general (salvo sectores como el bancario) han logrado hasta el momento mantener el control de sus empresas.

Algo distinto ha sucedido con el resto de los sectores empresariales del país, que sólo en algunas ramas de actividad están logrando resistir a la competencia de capitales externos, asegurando su posición en el mercado nacional o vinculándose a cadenas productivas internacionales.

Hoy en día las posibilidades de competir para los sectores empresariales pequeños y medianos requieren de estrategias de fomento que rebasan los apoyos individuales y se concentran en la creación y el fomento de vínculos interempresariales de diversa índole.

El papel de una política industrial integral concertada entre los sectores empresariales privados y el Estado resulta actualmente indispensable: pasar del subsidio individual al fomento de la competitividad. Este tipo de concertación y planificación de una política industrial de largo plazo ha mostrado su eficacia en los países del Este y el Sudeste asiático, especialmente en Corea del Sur, así como en ciertas regiones de Europa como es el caso de la Modena en Italia.

La investigación acerca del comportamiento empresarial en México requiere plantearnos objetivos muy puntuales dentro de parámetros muy amplios. Nos ocupa el sector empresarial, que representa un objeto de estudio en sí mismo, pero nos interesa con relación al conjunto de la economía mexicana, a sus transformaciones recientes y a la inserción de aquélla en las tendencias actuales de la economía mundial.

Estas transformaciones, en la medida en que reflejan innovaciones tecnológicas y formas de organización de la producción más eficientes, son aleatoriamente provechosas dependiendo de cómo se apliquen y quiénes las aprovechen.

Por ello la identificación de las potencialidades del cambio son tan importantes como la identificación de sus contradicciones, aspectos ambos inherentes a un mismo proceso dinámico. Y es solamente con una visión amplia del espectro económico y social que se está alterando como pueden plantearse alternativas. Estamos ante el reto de conocerlos a profundidad y de ser creativos en propuestas teóricas y prácticas para participar en su modificación.

Contenido

En la primera parte de este libro se incluyen dos trabajos que abordan la relación entre las empresas y las transformaciones económicas internacionales:

Alejandro Dabat presenta un análisis de los cambios recientes en el acontecer internacional desde una perspectiva económica e histórica, resaltando el papel de las empresas transnacionales, para introducirse después a los casos de los países en desarrollo de mayor dinamismo. Destaca cómo ha surgido un nuevo tipo de empresa transnacional y se ha ampliado cualitativamente su papel articulador de vastos complejos empresariales en el mundo.

Miguel Ángel Rivera por su parte aborda la conceptualización de la globalización a partir de lo que considera sus motores exógenos: el mercado mundial, las relaciones de fuerza entre los diferentes países del mundo y el sistema embrionario de regulación económica internacional, para después remitirse a las implicaciones del proceso para los países en desarrollo y para México.

Los cambios han puesto también a discusión la concepción misma sobre la empresa y sus perspectivas de evolución, por lo cual se incluyó una segunda parte en el libro dedicada a la teoría empresarial. En ella Celso Garrido presenta un trabajo de revisión crítica sobre las diferentes aproximaciones teóricas al tema, reflexionando sobre su pertinencia para la comprensión actual de las grandes empresas industriales latinoamericanas y mexicanas.

En la tercera parte del libro se incluyen tres trabajos sobre las estrategias que están implementado las empresas en México para financiar su crecimiento y para convertirse en empresas globales.

Fernando Velázquez estudia los niveles de endeudamiento empresariales en el marco de la estructura financiera de las empresas industriales, demostrando la debilidad de la tasa de autofinanciamiento y la preponderancia al crédito bancario. Para ello realiza una estratificación de las industrias en México según su tamaño y muestra cómo la lógica del sistema financiero mexicano es cercana a la de una economía de endeudamiento.

María de los Ángeles Pozas analiza las nuevas características del sistema global de producción para enmarcar su estudio sobre las estrategias seguidas por los grupos empresariales más dinámicos de Monterrey que les ha permitido transitar hacia la producción internacional, resaltando el papel que han tenido sus asociaciones estratégicas con capital extranjero.

Jorge Basave presenta un trabajo sobre la expansión internacional y la inversión extranjera directa de los grupos empresariales mexicanos, ubicando las zonas del mundo adonde se ha dirigido en los años noventa y las ramas de actividad económica que comprende, para después relacionar los datos con una apreciación de la teoría existente sobre el tema.

La cuarta parte del libro se dedica al análisis de algunas de las acciones privadas y públicas que se han emprendido recientemente

en México para adecuar la economía nacional al nuevo entorno competitivo.

Mónica Casalet identifica las características de las instituciones de reciente creación que conforman el nuevo mercado de servicios intermedios que vinculan mercado y empresas. Analiza los nuevos enfoques acerca de la política de industrialización insistiendo en la importancia del sector público en la construcción de capacidades anticipadoras para conformar relaciones de tipo interfase entre las empresas y el entorno económico.

A su vez, Alejandro Ibarra aborda los retos que representan los encadenamientos productivos empresariales ante la apertura económica. Analiza cómo el factor de costos de transacción interactúa con el establecimiento de contactos productivos de las empresas en los mercados de proveedores, infraestructura y servicios, lo cual se resuelve en oportunidades de nuevos negocios y líneas de productos no atendidos tradicionalmente.

Bibliografía

- BARNET, Richard y Roland Muller [1974], "Global reach", Nueva York, Touchstone.
- PETRELLA, Riccardo [1996], *Los límites a la competitividad*, Buenos Aires, Editorial Sudamericana.

Primera parte

Las transformaciones
económicas internacionales

Empresa trasnacional, globalización y países en desarrollo*

Alejandro Dabat

Como los demás componentes fundamentales de la economía mundial, la empresa trasnacional (ET) ha sufrido grandes cambios durante las últimas dos décadas. En el contexto de la globalización se ha acelerado su internacionalización, ha surgido un nuevo tipo de empresa trasnacional y se ha ampliado cualitativamente su papel articulador de vastísimos complejos empresariales que incluyen a cada vez más pequeñas y medianas empresas. El presente trabajo se propone presentar un panorama general de esos cambios desde una perspectiva económica e histórica que incluya una breve introducción a la ET de los países en desarrollo más dinámicos (los llamados capitalismo emergentes). Por esa razón partirá del fenómeno de la globalización para centrarse posteriormente en los cambios de la ET.

El nuevo contexto externo

Durante la década actual tuvo lugar un importante desplazamiento de los ejes de discusión en torno a la internacionalización de la economía mundial. En los años ochenta, el interés estuvo centrado en la "triadización" de la competencia y el poder económico mundial [Bergsten, 1990] y existía una fuerte resistencia a reconocer la existencia de algo objetivo que pudiera llamarse globalización

*El presente trabajo forma parte del proyecto de investigación: "Globalización, nuevo ciclo industrial y división internacional del trabajo" apoyado por el PAPIIT de la Dirección General de Apoyo al Personal Académico de la UNAM (IN-306998).

(p. ej. Gordon). Actualmente tiende a aceptarse mucho más la existencia del fenómeno, y los puntos centrales de discusión son más bien la extensión,¹ denominación,² o naturaleza específica del mismo, así como su relación con otros procesos directamente vinculados a la globalización, como el de la regionalización, aunque en una perspectiva más amplia y en gran parte diferente al anterior de triadización.

En lo que hace a la naturaleza específica de la globalización, existe una gama muy amplia de posiciones que discrepan sobre cuestiones muy diversas. Esta gama va desde posturas elementales que tienden a asimilar de alguna manera el concepto de globalización al triunfo del neoliberalismo (tanto desde perspectivas neoliberales ortodoxas³ como de crítica radical), hasta concepciones más rigurosas que la conciben como un proceso histórico objetivo. Entre estas últimas, el tipo de opinión más generalizado es la que identifica globalización con internacionalización [Oman, 1994; MacEwan, 1994; *The Economist*, 1998], con inclusión de quienes la relacionan con la eventual extinción del Estado-nación [Vidal Villa, 1993; Ohmae, 1994]. Tal identificación globalización-internacionalización se traduce por lo general en una visión del fenómeno que tiende a afirmar que la globalización habría existido desde el siglo XIX (opinión más común),⁴ o incluso desde bastante antes (siglo XV), como sucede en los conocidos trabajos de Wallerstein.

¹ Frente a una tendencia inicial a exagerar el alcance de la internacionalización y la dilución de la economía nacional, aparecen reacciones contrarias a acentuar la "escasa" extensión de la globalización o la amplitud de la persistencia de los contenidos nacionales, como M. Feldstein [1995] en el plano financiero o Hirst y Thompson [1997] en el plano macroeconómico y social.

² Los autores franceses tienden a sustituir el concepto más usual de globalización por el de mundialización [p. ej. Chesnais, 1994], por entender que el mismo es un concepto de origen anglosajón que contiene connotaciones peligrosas.

³ En cuanto va el intervencionismo estatal anterior como un simple producto de ideas y políticas equivocadas, el neoliberalismo ortodoxo [Hayek, Buchanan, etc.] concibe al cambio mundial actual como un mero retorno a la racionalidad económica y libertad individual atribuida al siglo XIX. Pero tal suplantación de la determinación histórica y los procesos objetivos por el puro juego de ideas y valores también se halla en el tipo de rechazo contestatario que concibe a la globalización como simple encarnación del neoliberalismo.

⁴ La tendencia a extender la globalización al siglo XIX ha comenzado a ser criticada por los historiadores económicos [véase, p. ej. Bairoch y Kozul-Wright, 1996]. En el mismo sentido puede verse nuestro libro histórico-metodológico [Dabat, 1994, capítulo VII].

Pero la globalización no puede definirse sólo como internacionalización ya que es un tipo específico de conformación inacabada de la economía mundial (o de la economía y la sociedad mundial), resultante de la conjunción de diferentes factores [Petrella, 1991; Estay, 1995; Gereffi y Hampbel, 1996; Dabat, 1993 y 1997]. Conforme hemos planteado en otros trabajos, tal conformación abarca tanto a la organización del espacio mundial (mundialización, nuevo fenómeno de regionalización, cambios del Estado-nación), como a los cambios estructurales que constituyen el fundamento de los primeros (combinación específica de fuerzas productivas, relaciones sociales, instituciones, tendencias de desarrollo, etcétera).

Dentro de este contexto general, la nueva empresa transnacional constituye el núcleo articulador de uno de los pilares centrales del cambio estructural: la llamada "producción internacional integrada" [UNCTAD, 1994]. La globalización resultó de la combinación de la producción internacional integrada (o integración internacional de economía y tecnología como señala acertadamente Petrella), con otros factores igualmente constitutivos, como los determinantes más generales de la revolución informática, la unificación del mercado mundial, el nuevo capitalismo posfordista de mercado,⁵ el nuevo sistema de crédito, la nueva problemática ambiental,⁶ la nueva división internacional del trabajo, o la articulación dinámica de los elementos expuestos en torno a un nuevo ciclo industrial basado en el efecto de arrastre de la producción electrónico-informática.

La nueva configuración mundial comenzó a plasmarse en los años ochenta, en el contexto de la radical reestructuración macroeconómica y de la empresa capitalista de los principales países industriales, para alcanzar una forma bastante más completa en los

⁵Se utiliza aquí el concepto capitalismo "de mercado" en lugar de capitalismo "neoliberal" usado anteriormente para evitar equívocos histórico-políticos (creencia de que el nuevo capitalismo no admitiría la posibilidad de los procesos de regulación pública que tanto requiere). Pero el sentido del nuevo concepto es igual al que se atribuía al anterior: distinguir el nuevo capitalismo del capitalismo estatal o keynesiano que lo precedió, en lo referente al papel asignado al Estado y el mercado respectivamente, tanto en el nivel de la dinamización de la producción (inducción de la demanda o competencia), como del comercio exterior (protección contra importaciones o promoción de exportaciones).

⁶La idea de que la crisis ambiental plantea la necesidad de una solución global puede verse desde la perspectiva ecologista en Brecher [1988]. También se halla en economistas como Petrella [1989], que considera que este hecho debe formar parte de la concepción de la globalización como un fenómeno nuevo.

noventa. Este segundo paso estará determinado por la radical recomposición del orden geopolítico mundial provocada por el derrumbe de la Unión Soviética y el Bloque Oriental, por el nuevo salto de la reestructuración capitalista de Estados Unidos en el contexto de la crisis de 1990-1991 y por la plena integración al mercado mundial de la gran masa de países provenientes de los llamados Segundo y Tercer Mundo en el anterior orden mundial bipolar. La nueva conformación estructural, resultante de esos procesos, modificará tanto las características de los principales componentes de la economía mundial como las relaciones entre ellas. Éste será también el caso, desde luego, de la ET.

De la ET "clásica" de la segunda posguerra a la ET de la globalización

Como desarrollo ulterior de la gran empresa internacional de posguerra, la ET de la globalización no puede comprenderse adecuadamente fuera de las relaciones de continuidad y ruptura que la separan de la forma anterior. Por esa razón conviene dedicar esta sesión al repaso de las características y dinámica histórica de la misma, para poder definir más concretamente los aspectos más importantes y novedosos del nuevo tipo de empresa.

La ET del auge de posguerra

La más extendida conceptualización de la ET moderna es la surgida de los trabajos clásicos de autores como Hymer, Caves o Vernon en los años sesenta y setenta. Por tal razón parece conveniente comenzar la semblanza de la ET característica de la globalización a partir de la gran empresa que le sirvió de punto de partida: la corporación gigante de la segunda posguerra surgida de la economía de Estados Unidos.

La ET de la segunda guerra mundial se diferenció en cuestiones fundamentales de la monopólico-imperialista de fines del siglo pasado tanto por el contexto económico y geopolítico en que se desarrolló como por sus características básicas.

La transnacionalización del siglo XIX se tradujo principalmente en el interior de los viejos imperios coloniales cerrados y estructurados en torno a la tradicional división internacional del trabajo, por lo que estuvo orientada al control y explotación de recursos naturales de los países periféricos. Estados Unidos no desempeñaba todavía un papel principal en ese proceso y continuaba teniendo una economía básicamente centrada en su mercado interno. La gran empresa característica de la época seguía siendo básicamente de tipo familiar o de control bancario.

En la segunda posguerra, en cambio, el proteccionismo colonial había sido sustituido por proteccionismos nacionales y procesos de sustitución de importaciones en el mundo periférico. Estados Unidos era ya la potencia hegemónica del mundo capitalista y las viejas potencias coloniales, incluido Japón, apenas comenzaban a emerger de una gran devastación bélica. La nueva gran empresa capitalista surgida en Estados Unidos era la corporación fordista (en el sentido amplio de organización constituida en torno a la experiencia central de la industria automotriz y de ingeniería mecánica),⁷ caracterizada por la clara separación entre gestión profesional de dirección y propiedad accionaria, una organización multidivisional y multiplanta de alto grado de integración vertical [Chandler, 1987], la llamada administración científica del trabajo [Braverman, 1975] y, en el caso particular de la estadounidense y anglosajona, una tendencia muy fuerte al autofinanciamiento⁸ [Baran y Sweezy, 1968]. A partir de la segunda guerra mundial, tal tipo de empresa pasará a ser también intensiva en investigación y desarrollo (I&D), con una lógica de crecimiento muy centrada en la diferenciación de productos y en la amortización y valorización acelerada de la inversión en I&D como medio de maximizar la renta tecnológica.⁹

⁷ En ese sentido, dicho tipo de empresa contiene aspectos originalmente no fordistas como la aportación organizacional decisiva (sloanoista), aportada por el principal competidor de Ford y General Motors.

⁸ Esta tendencia operaría muy poco o no tendría lugar en Europa continental y Japón, donde continuaría predominando el financiamiento bancario.

⁹ Pavitt [1976: 76] define la sustancia de la renta tecnológica (aunque no la llama así) como "el monopolio temporal que les confiere el adelanto tecnológico en los mercados internacionales, antes de que los competidores extranjeros elaboren por su cuenta o copien esa tecnología". Tal concepto sólo difiere en alcance internacional y nivel de generalidad histórica del de "plusvalía extraordinaria" formulado por Marx en *El Capital*.

Como resultado de las condiciones y características mencionadas, la expansión internacional de la empresa estará estratégicamente orientada en la posguerra hacia la penetración en mercados nacionales protegidos mediante la creación de empresas filiales por medio de la inversión extranjera directa (IED) [Kindleberger, 1969],¹⁰ para aprovechar las ventajas oligopólicas derivadas del desarrollo económico y tecnológico desigual [Hymer, 1976], del tamaño y la capacidad operativa y de la extensión internacional del ciclo del producto [Vernon, 1966]. Ello será favorecido por la competencia entre países receptores para atraer inversión externa y las políticas nacionales de fomento promovidas por Canadá, Europa Occidental [Hellman, 1971] y los países más industrializados de América Latina en la segunda etapa de su proceso de sustitución de importaciones. La relación de la ET con los países receptores, sin embargo, será muy conflictiva, como resultado sobre todo del mecanismo de reasignación de fondos entre empresa matriz y filiales (los llamados precios de transferencia destinados a evadir cargas fiscales y normas regulatorias nacionales).

La expansión y crisis de la empresa transnacional clásica

Las condiciones expuestas anteriormente constituyeron el marco de la expansión internacional de la ET iniciado en los años cincuenta. Fue un proceso caracterizado por la enorme superioridad competitiva inicial de las transnacionales estadounidenses, que pasó a centrarse desde 1957-1958 (entrada en vigor del MCE y los regímenes promocionales latinoamericanos) en la inversión manufacturera en Europa, Canadá y América Latina, en ese orden de importancia. A lo largo del periodo la IED creció muy por encima del comercio mundial, a tasas anuales medias del 11% real en el primer decenio y del 13% en el segundo [Dunning, 1988], lo que

¹⁰Esta necesidad ya fue señalada por Hilferding en su obra clásica sobre el capital financiero como la razón principal que llevaba a invertir en el exterior a algunas grandes empresas manufactureras de la época. Lo nuevo, por consiguiente, no está tanto en ello, como en el alcance mucho más grande que llegó a tener esta tendencia a lo largo de la segunda posguerra, así como en su vinculación con la renta tecnológica y otras ventajas monopolistas resultantes de la operación en mercados tecnológicamente atrasados.

llevó a las ET estadounidenses a concentrar más de la mitad del *stock* mundial de inversión hacia fines de los sesenta muy por delante de la inversión de origen inglés y europeo que todavía la aventajaban en la inmediata posguerra.

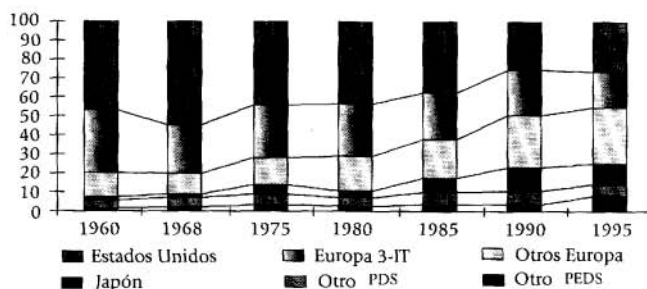
El auge inversor señalado comenzó a debilitarse posteriormente como resultado de profundos cambios en la economía mundial, resultantes tanto de la aparición de la crisis estructural de la economía de Estados Unidos¹¹ y la pérdida de competitividad internacional de las ET de ese país, como del ascenso del capital europeo y japonés (véase la gráfica 1). En parte ese proceso será el resultado de la recuperación económica de esos países y de la asimilación de los métodos y técnicas estadounidenses, pero también incidirán otros fenómenos como el ascenso manufacturero de Alemania, Francia e Italia a expensas de Inglaterra, Holanda y Suiza, en Europa, o la exitosa reforma toyotista en Japón (que explicará gran parte del arrollador auge de la IED japonesa durante las dos décadas siguientes).¹²

La conjunción de estos factores con la desaparición del régimen de paridades monetarias fijas de Bretton Woods y la emergencia del mercado del eurodólar modificará las condiciones de financiamiento de la ET (crecimiento del financiamiento externo y la especulación financiera) y reducirá el peso de la IED como indicador casi único de la inversión transnacional. Otro cambio importante en el contexto general será la creciente hostilidad política contra la inversión estadounidense y la ola de nacionalizaciones de empresas mineras y extractivas en países en desarrollo. La inversión europea y japonesa

¹¹ 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].

¹² 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, etc.), a otra impulsada por la innovación, según la terminología de Porter, que permitía competir exitosamente (produciendo dentro de otros mercados). Pero la ET japonesa continuó contando 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, 1979].

GRÁFICA 1
 ORIGEN GEOGRÁFICO DE LA IED
 ACUMULADA MUNDIAL (STOCKS)
 1960-1995
 (Porcentajes)



Fuente: Construido con datos de Dunning, 1979; CET-ONU 1988 y UNCTAD, 1996.

continuará creciendo dentro de ese contexto difícil; pero no estará en condiciones de compensar el derrumbe de la inversión estadounidense.

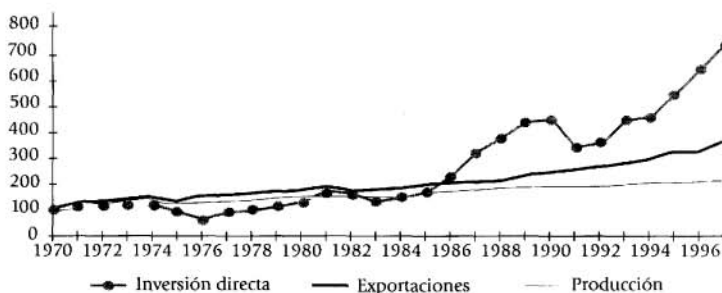
La crisis mundial de 1974-1975 será el hecho decisivo que marcará el fin de la expansión de la ET de posguerra y dará lugar al inicio de un periodo de transición caracterizado por la caída o el muy lento crecimiento en términos reales de la IED agregada mundial, a tasas inferiores a las de por sí muy bajas de las exportaciones mundiales de mercancías (veáanse las gráficas 1 y 2). En los años ochenta Estados Unidos dejará de ser la principal fuente internacional de nueva IED (flujos), y se convertirá en el principal importador mundial neto de IED a niveles increíblemente altos (43.7 miles de millones de dólares de importación entre 1985 y 1988, contra sólo 19.3 de exportación, según la OCDE). La ET japonesa, a su vez, pasará a ser la principal inversora mundial tanto en Estados Unidos como a nivel global.

La superioridad japonesa tenderá a imponerse por medio del comercio y la inversión en los mercados más importantes del mundo, alcanzando a las industrias de mayor importancia estratégica, las llamadas de "alta tecnología" [Tyson, 1992]. Esto será el detonante de la encarnizada lucha por el control del mercado estadounidense y otros grandes mercados del mundo, que bajo el nombre de "com-

petencia global" (por su alcance espacial), o de "competencia estructural" [Fanjzylber, 1988] y de "competencia sistémica" [Chesnais, 1996] por su relación con las políticas públicas y las condiciones nacionales económicas y socioinstitucionales nacionales, regirá la competencia intercapitalista.¹³ Dentro de este contexto tendrá lugar la violenta reestructuración del capital y de la empresa oligopólica mundial con epicentro en Estados Unidos, que constituirá el punto de partida de la recuperación económica de ese país, de la reestructuración mundial del capitalismo y del nuevo ciclo expansivo de la ET en el mundo que comenzará en la segunda mitad de los ochenta (véase la gráfica 2).

La IED agregada mundial volverá a crecer desde entonces, para alcanzar un crecimiento superior al 15% anual real medio entre 1985 y 1995, a pesar de la caída intermedia de 1990-1992.¹⁴ Tal ritmo será más de dos veces superior al de las exportaciones mundiales de mercancías en el mismo periodo, y estará dos puntos por encima del máximo nivel alcanzado en el ciclo ascendente anterior

GRÁFICA 2
CRECIMIENTO COMPARADO DE IED, PIB
Y EXPORTACIONES MUNDIALES
1970-1997 (1970=100)



Fuente: *The Economist*, con datos de WTO y UNCTAD.

¹³Tales externalidades serán estudiadas sistemáticamente por primera vez en el ya clásico libro de Porter sobre la competitividad de las naciones [1990].

¹⁴La importante caída de los flujos mundiales de IED, debe atribuirse principalmente al derrumbe de la inversión japonesa, asociada al inicio de la crisis estructural de la economía nipona. La ied japonesa cayó de un nivel máximo de 48 000 millones de dólares en 1990 a 30.7, 17.2 y 13.7 miles de millones en 1991, 1992 y 1993 respectivamente, para

(década de los sesenta). Pero este nuevo ciclo de crecimiento corresponderá ya a otro tipo de empresa (la ET de la globalización) y a mecanismos en gran parte diferentes de expansión internacional. En un primer periodo (antes del derrumbe de 1990) esto no será todavía muy claro, porque estará aún muy marcado por la culminación del auge japonés y el carácter casi exclusivamente "triádico" del proceso. Pero desde 1991 comenzará a definirse un patrón de expansión diferente.

Globalización y empresa trasnacional flexible de alcance global

Para describir más adecuadamente los rasgos fundamentales y la lógica de desarrollo de la nueva ET se comenzará por definir sus diferencias con la ET clásica, para luego pasar a considerar sus tendencias de funcionamiento a nivel internacional.

Las líneas de cambio

La reestructuración de la gran empresa capitalista en el curso de la crisis fue el resultado de una diversidad de experiencias de orígenes y características distintas, fallidas¹⁵ y exitosas. Tuvo evidentemente un fuerte matiz japonés resultante de la asimilación generalizada de los métodos de gestión flexible de fuerza de trabajo, materiales y proveedores introducidos bastante antes por la empresa

estabilizarse en un nivel promedio de 21 000 millones en los tres años siguientes [OCDE/DAF, 1997]. Excluyendo la inversión japonesa, los flujos de IED mundial sólo registraron una ligera disminución en 1991. En los mismos años considerados para Japón, la IED de Estados Unidos pasaba de 31 000 millones en 1990, a 32.7, a 42.6 y a 78 000 millones de dólares en los tres años siguientes, para estabilizarse en el nivel alcanzado en 1993 durante 1994-1996.

¹⁵Muchas líneas de reestructuración que parecieron centrales en un primer momento terminaron por diluirse. Éste fue el caso en Estados Unidos de las grandes adquisiciones y fusiones orientadas al conglomerado disperso, o los intentos de automatización integral de la producción de la General Motors (planta Hamtrack) o de INM (planta Lexington). En el primer caso, el intento por diversificar riesgos y revertir la crisis de rentabilidad por medios financieros condujo a una enorme dispersión del capital y la organización empresarial que dejó incólume las cuestiones productivas de fondo [Reich, 1984; Porter, 1990]. En el segundo caso la sobrestimación de las posibilidades inmediatas de la tecnología implicó un enorme dispendio de capital fijo no recuperable [Dabat y Rivera, 1988], que fue el prolegómeno de la rectificación que condujo a la mucho menos onerosa alianza estratégica con Toyota.

Toyota. Pero fue mucho más que eso, en la medida en que incluyó respuestas tecnológicas, financieras y organizacionales desarrolladas fundamentalmente en el medio ambiente económico de Estados Unidos bajo el impacto de la competencia global y la reforma macroeconómica neoliberal iniciada por el gobierno neoconservador de Reagan.

Considerando solamente a líneas de cambio que implican modificaciones de fondo (históricas) a la estructura y la dinámica de la empresa, pueden señalarse las siguientes tendencias de reorganización:

La primera de ellas será la nueva relación con la ciencia y la tecnología como medios de producción y de rentabilidad de la empresa. Sus aspectos más generales serán la centralidad de la producción de conocimientos [Ernst y O'Connor, 1989], la automatización flexible [Coriat, 1985], la informatización de los diferentes niveles de la organización empresarial y la adopción generalizada de los métodos japoneses de organización flexible como el *just at time*, la relación con los proveedores o la organización del trabajo a partir de los círculos de calidad [CET-ONU, 1988]. Se acortará el ciclo de innovación y vida del producto, elevará la importancia de la renta y externalidades tecnológicas¹⁶ y conjuntará la centralización de información en el mando corporativo central con el fraccionamiento y la descentralización de los procesos productivos particulares.

El segundo tipo de cambio surgirá de la adaptación de la ET a las nuevas condiciones de la competencia global, la mayor movilidad del capital, la relativa reducción de las barreras comerciales regionales y nacionales, y los determinantes de la nueva tecnología. Consistirá en la ampliación de la escala operativa de la empresa hasta el nivel permitido para abarcar al conjunto de los grandes mercados de abasto y venta del mundo. La obtención de *global reach* [*The Economist*, 1995]¹⁷ dará a las ET de primer nivel un nuevo tipo de ventaja competitiva de despliegue espacial, traducible en mayor mo-

¹⁶ Krugman [1996: 341] llama externalidad tecnológica a la generación de conocimientos "que pueden ser utilizados por otras empresas sin pagar por ellos". También puede considerársela como consecuencia necesaria del llamado "trabajo general" por Marx (trabajo científico, conocimientos, inventos), como tipo de trabajo que tiene por definición un costo de reproducción mucho menor que el de producción.

¹⁷ *The Economist* incluye en el concepto de "alcance global" a la capacidad de la ET para desarrollar, producir y vender productos a nivel mundial, desplegando y tomando

vilidad y flexibilidad del capital, mejores posibilidades de explotación del desarrollo económico e institucional desigual de los países, de la nueva división internacional del trabajo y de las diferentes oportunidades locales de inversión y valorización de capital.

El tercer tipo de cambio afectará al plano financiero en respuesta a la globalización de los mercados, el nuevo sistema de titularización y bursatilización del crédito y los enormes desequilibrios cambiarios.¹⁸ El mismo afectará tanto a la empresa financiera como a la no financiera. Para las primeras consistirá sobre todo en el desplazamiento de la ET tradicional (el banco comercial internacional) por un nuevo tipo de empresa especializada en la inversión, especulativa de valores (fondos mutuales y de protección, sociedades y bancos de inversión). Su forma más característica será el Hedge Fund, o empresa de inversión altamente apalancada, orientada hacia el tipo más rentable y riesgoso de operación especulativa [FMI, 1994; Chesnais, 1996], que pasará a ser el protagonista principal del ataque especulativo contra las monedas nacionales débiles, y estará en el centro del nuevo tipo de crisis financieras internacionales [Dabat, 1994; Dabat y Toledo, 1998].

La transformación de las ET no financieras será más matizada y dependiente de condiciones nacionales, aunque no menos clara en términos tendenciales. El financiamiento pasará a depender mucho más de la inversión de portafolio (bonos, acciones, acceso a capital

recursos de conocimiento, laborales o financieros en las partes del mundo donde los encuentren en condiciones más favorables.

¹⁸Una de las características más importantes del sistema financiero mundial actual es su autonomización relativa de la esfera productiva, tanto a nivel microeconómico-empresarial (diferencia con la fusión banca-industria del capitalismo monopolista financiero clásico), como macroeconómico general (control del crédito por la banca central en el capitalismo keynesiano o mixto). Para muchos autores esto constituye una tendencia acumulativa a la ruptura entre ambas esferas, resultante del crecimiento más rápido de la inversión internacional de portafolio (IIP) que la de la IED. Pero con ser cierto, ello no toma debidamente en cuenta el enorme retraso inicial de la IIP frente a la IED que existía antes de los ochenta (cuando la internacionalización de la producción coincidía básicamente con la nacionalización y el carácter bancario del crédito). Teniendo esto en cuenta podría también verse al reciente crecimiento más rápido de la IIC como búsqueda de un nuevo nivel global de correspondencia entre producción y crédito, en condiciones enormemente distorsionadas por los enormes desequilibrios internacionales y la falta de un orden regulatorio mundial.

de riesgo de nuevas empresas de rápido crecimiento).¹⁹ La expansión internacional dependerá bastante menos de la inversión directa y mucho más del financiamiento externo y la inversión accionaria (adquisiciones y fusiones, participaciones minoritarias, *joint ventures* etc.), vinculadas en gran parte a acuerdos o alianzas estratégicas [UNCTAD, 1997]. Finalmente, en materia de gestión financiera interna (administración de activos líquidos en diferentes monedas) se pasará a la gestión mundial unificada en los niveles más altos de la oficina central corporativa o del centro de operaciones internacionales [Eitelman y Stoneill, 1989; Chesnais, 1996] para maximizar las posibilidades de maniobra derivadas del alcance global y minimizar los riesgos provocados por la inestabilidad cambiaria. La nueva gestión mundializada se apoyará en instrumentos operativos como los "derivados" o el arbitraje de tipo de cambio, que por su naturaleza convertirán de hecho a la nueva ET en un importante agente de la especulación internacional.²⁰

El cuarto aspecto del cambio se dará en la organización de la ET, y afectará tanto al aspecto interno como a las relaciones externas de la empresa. También aquí pueden distinguirse tres principales tipos de transformación muy vinculados entre sí: la *lean production*, la empresa-red y la integración compleja. La *lean production* [OCDE, 1996] surgirá de la dureza de la competencia global y posibilidades de la nueva tecnología, y se traducirá en tres pasos sucesivos:

- a) la concentración de la producción directa en los sectores y segmentos de localización de las principales ventajas competitivas de la empresa [Porter, 1991];

¹⁹ El acceso a los fondos de capital de riesgo fue muy importante para la creación, desarrollo y rápida transnacionalización de empresas innovadoras de alta tecnología en Estados Unidos y países del Sudeste de Asia [Thompson, 1996; UNCTAD, 1997].

²⁰ Chesnais [1996: 287-290], cree que este y otros factores (como la organización tipo *holding* o la creación de bancos de empresa y grupo que detecta en Francia) tiende a desnaturalizar la naturaleza productiva de la ET industrial al convertirla en rentista. Habría que ver en qué medida esto se da en la nueva ET prototípica de los principales países capitalistas, más orientada hacia la especialización productiva que a la conglomeración financiera, al contrario de lo sucedido en los ochenta. Pareciera más bien que la actividad especulativa actual de la ET industrial (a diferencia de la de la nueva ET financiera) desempeña un papel relativamente secundario en su proceso interno de valorización de capital, y principalmente impuesto por el contexto financiero externo. En cuanto a la conformación de *holding* y bancos de empresa, pareciera ser más un proceso característico de países en desarrollo que de Estados Unidos o la mayoría de los países industriales.

- b) la desincorporación de los sectores y segmentos menos rentables de la empresa (aspecto más conocido de la *lean*); y
- c) 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 (primera vertiente de la organización tipo red).

El último paso impactará profundamente al conjunto del espectro empresarial, polarizándolo en torno a núcleos de articulación centrados en ET a través de nuevas figuras contractuales de abastecimiento y distribución de largo plazo, de provisión de tecnología y servicios o de franquiciamiento, con importante participación de elementos financieros mencionados, como la participación accionaria o el establecimiento de *joint ventures* [UNCTAD, 1997].

Un segundo tipo de organización tipo red será 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). Otra forma, que puede marchar o no unida a la anterior, será el acuerdo con gobiernos o entidades públicas (principalmente de investigación) para obtener diferentes tipos de respaldo [Petrella, 1991; Ernst y O'Connor, 1989]. Las alianzas estratégicas tenderán a darse principalmente en las industrias más directamente vinculadas a la producción y el uso de nueva tecnología, aunque no sólo a ellas (también podrá darse en industrias de lento crecimiento [OCDE, 1996]). Las relaciones con gobiernos y entidades públicas perseguirán el financiamiento público de infraestructura básica de investigación, incentivos tributarios para inversión en I&D e innovación, acceso privilegiado a contratos públicos o acceso y asistencia a la empresa de base nacional local en la competencia internacional [Petrella, 1991].

El último cambio organizacional relevante se dará en el nivel de la integración internacional de la empresa (relaciones entre matriz y filiales) y consistirá en la llamada "integración compleja" [UNCTAD, 1994]. Esta nueva estrategia organizativa tenderá a sustituir a la modalidad lineal anterior de integración simple, y consistirá en la des-

centralización y flexibilización de un amplio espectro de funciones y centros de decisión (con exclusión del mando estratégico y la gestión financiera global), que pasarán a radicarse en filiales importantes o centros regionales de dirección intermedia, para aprovechar más adecuadamente las ventajas y oportunidades locales y su aportación específica a la estrategia global de la empresa.

La expansión internacional de la nueva ET

Lo expuesto en los puntos anteriores se traducirá en un desplazamiento tendencial del capital y la empresa hacia los sectores manufactureros y de servicios promovidos por las nuevas tecnologías y hacia las áreas del mundo de mayores potencialidades de explotación rentable global. La producción electrónica pasará a ser en el ámbito principal de la creación de nuevas empresas [Thompson, 1993] y el eje dinamizador del conjunto de la actividad productiva tanto en Estados Unidos [M. Mandel, 1997] y el conjunto de los países industriales [Miller, 1993] como en las áreas más dinámicas del mundo periférico localizadas en el Sudeste asiático [OCDE, 1996]. Surgirá una nueva jerarquía tecnoeconómica de ramas y empresas productivas en torno a las llamadas industrias de "alta tecnología" (como las de semiconductores, computación,²¹ comunicaciones, electrónica de consumo, biogenética o nuevos materiales) o las de uso intensivo de insumos producidos por ellas (automotriz, aeronáutica, máquinas-herramientas, farmacéutica, sectores de la industria alimentaria). En el nivel del espacio geográfico habrá una redefinición de la nueva división internacional del trabajo en función de la incorporación de las condiciones particulares de las nuevas industrias, y se acelerarán procesos de relocalización de la producción hacia los nuevos capitalismo emergentes de los anteriores Segundo y Tercer Mundo [Dabat, 1994].

La expansión internacional de la ET pasará a estar regida por una nueva lógica mucho menos dependiente de la necesidad de

²¹ En el dinamismo del sector computacional destaca la tendencia al desplazamiento del *hardware* por el *software*. En los veinte años que van desde inicios de los setenta al de los noventa, la relación de valor entre ambos en el costo de las computadoras descendió de 5 a 1, para tender a invertirse espectacularmente en favor del *software* desde entonces [Miller, 1993].

entrar y vender en mercados protegidos cautivos, para depender de la combinación y coordinación de operaciones estratégicas situadas en diferentes niveles de la cadena internacional de valor de la empresa [UNCTAD, 1994]. Para la ET manufacturera (el caso de la de servicios es un poco distinto),²² esto consistirá principalmente en la creación de plantas fabriles de exportación al mercado global. Pero en un nivel más general consistirá también en la relocalización o creación de establecimientos no destinados a la producción directa de mercancías y servicios como oficinas o laboratorios [UNCTAD, 1996].²³

La menor importancia relativa de la IED frente a otras modalidades de trasnacionalización se traducirá en un nuevo y vasto espectro de acuerdos trasfronterizos interfirmas (*joint ventures*, licencias, subcontratación, franquicias, marketing, manufactura, I&D, acuerdos de exploración) realizados con participación accionaria (p. ej. *joint venture*) o sin ella (p. ej. franquicia). Dentro de este tipo de acuerdos sobresaldrá la alianza estratégica entre ET por su particular trascendencia y permanencia relativa, la que también podrá incluir o no participación accionaria, y destinarse tanto a la creación, desarrollo y uso conjunto de conocimientos (alianza estratégica de I&D) como al establecimiento de acuerdos de largo plazo en materia de producción y distribución [UNCTAD, 1997]. La creciente importancia de estas modalidades de trasnacionalización en relación con la IED puede verse en el cuadro 1.

Una cuestión final a considerar en esta sección es la de las consecuencias de los cambios estudiados sobre la competencia oligopólica en los mercados globales (nuevas condiciones de concurrencia y de entrada de nuevos competidores). Aunque se trata de una cuestión compleja que requería de un tratamiento amplio, su importancia para

²² La ET de servicios, de creciente importancia en la actualidad, continuará regida por la lógica del acceso a mercados internos [UNCTAD, 1997] como resultado de la índole misma del sector, que aún requiere la implantación de redes físicas de conexión con los consumidores (redes telefónicas, eléctricas, de retransmisión o de sucursales cercanas a las empresas u hogares).

²³ Según datos de Patel y Pavitt citada por Chesnais [1994], el nivel de deslocalización geográfica de las actividades de laboratorio de las ET de los principales países alcanzaba en 1990 a más del 50% en los países más pequeños de Europa (Holanda, Bélgica), al 45% en el Reino Unido, al 15% en Alemania, al 8% en Estados Unidos y a sólo el 1% en Japón. Pero esas cifras se han elevado bastante desde entonces, sobre todo para Japón [*The Economist*, 1997].

CUADRO 1
 NÚMERO DE ACUERDOS TRASFRONTERIZOS INTERFIRMAS
 Y MONTO DE IED MUNDIAL
 (Millones de dólares)
 1990-1995

<i>Actividad</i>	1990	1995
Acuerdos trasfronterizos (número)	1 760	4 600
Inversión exterior directa (<i>outflows</i>)	240	318

Fuente: UNCTAD, 1996 y 1997.

el tema considerado amerita la formulación de dos puntos de partida básicos sobre los que existe un vasto trabajo de fundamentación teórica y comprobación empírica.

El primero de ellos es que el desplazamiento de la concurrencia desde los mercados nacionales a los mercados globales no afecta al carácter oligopólico de la ET y en algunos aspectos lo amplía. Aunque algunas de las condiciones centrales del oligopolio señaladas por autores como Bain han sufrido modificaciones fundamentales (tamaño del mercado, economías de escala en el nivel de la planta productiva), otras tienden a reconstituir condiciones parecidas a otro nivel. El alcance mundial de la nueva ET le permite cubrir las porciones fundamentales de los mercados globales, tanto en comercio e inversión como en acceso a recursos productivos y financieros, lo que permite trasladar a un nuevo nivel el principio de la interacción estratégica. Lo mismo puede decirse de las economías de escala, que cualquiera que sea su disminución en el plano de las tecnologías particulares de proceso tienden a redefinirse mundialmente en término de los nuevos requerimientos de tamaño global de la ET, tanto en el nivel de capital, capacidad financiera o implantación mundial como, sobre todo, de capacidad científico-tecnológica [Ernst y O'Connor, 1989; Chesnais, 1994]. Pero estas fuerzas no operan en el vacío sino en relación con tendencias contrarrestantes que favorecen la entrada de nuevos competidores y la ampliación y exacerbación de la competencia.

El primero de esos factores contrarrestantes surge de la propia lógica de la concurrencia global, en su tendencia a convertir en ET al

conjunto de las grandes empresas del mundo, cualquiera que sea su país de origen. Como resultado de la apertura de los mercados nacionales y la implantación interna de las principales ET, sólo sobreviven las grandes empresas nativas capaces de internacionalizarse, a partir de la valorización internacional de las ventajas competitivas internas,²⁴ de la rápida asimilación de los estándares internacionales y de la entrada en las redes internacionales de acuerdos y alianzas estratégicas interempresariales. Se trata de una tendencia ampliamente constatada [OCDE, 1996; UNCTAD, 1997], y que se traduce en el gran aumento de las ETs existentes en el mundo (véase el cuadro 2), y en la diversificación de la base geográfica de las mismas que puede verse en la gráfica 1.²⁵

La segunda tendencia contrarrestante resulta de la nueva base científico-tecnológica de la producción, que también es, como pudo verse, el factor probablemente más importante en la creación de las nuevas economías globales de escala. Si bien un aspecto del desarrollo científico-tecnológico (básicamente el costo) fortalece a los oligopolios establecidos, otros apuntan en dirección contraria, como el carácter vertiginoso de ese desarrollo, las constantes interacciones

CUADRO 2
NÚMERO DE ET MUNDIALMENTE REGISTRADAS,
1975 Y 1995

Años	Matrices	Filiales
1975	10 000	90 000
1995	44 000	280 000

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

²⁴En el sentido más general de ventaja competitiva nacional en determinadas industrias y sectores, conforme la concepción de Porter.

²⁵La magnitud de la entrada de nuevas empresas es mayor que la mostrada en el cuadro y la gráfica citados, porque la información suministrada por ambos subestima la magnitud del cambio. El cuadro 2 no contabiliza a las ET de la mayoría de los países capitalistas emergentes, como Singapur, Taiwan, Tailandia, Malasia, Filipinas, México, Argentina, Chile o Venezuela por falta de registros oficiales [UNCTAD, 1996]. La gráfica 1, porque además de la omisión señalada, no permite comprobar por su grado de agregación el peso creciente de las ET de los países europeos de menor desarrollo relativo, como España, Finlandia, Portugal o Irlanda.

y cruces entre tecnologías básicas, la gran diversidad de posibles desarrollos alternativos o la creciente volatilidad de la inversión en I&D. Ello hace que ninguna ET, por más grande que sea, pueda monopolizar o controlar establemente al nuevo recurso básico de la producción (conocimientos aportados por el desarrollo científico-técnico), tan dependiente de entidades como la universidad, las instituciones científicas, el sector público o pequeñas empresas especializadas en innovación [Ernst y O'Connor, 1989; Petrella, 1991; OCDE, 1996].²⁶

A ello se le agrega la externalidad tecnológica generada por el desarrollo científico-técnico (véase la nota 16), que convierte al último en una barrera muy insegura para la estabilidad de los poderes establecidos de mercado. Contra este aspecto del llamado trabajo general resultan en gran parte inoperantes los mecanismos de protección legal de la propiedad intelectual y, por lo tanto, de toda barrera científico-tecnológica. Un ejemplo contundente de ello fue el desmoronamiento hacia fines de los ochenta del aplastante monopolio inicial de IBM en la industria de la computación, como resultado de la imitación de sus ideas por otros líderes actuales del mercado de PC no sólo estadounidenses (Compac, Dell), sino también taiwanesas (Acer) o coreanas (Samsung).

Empresa trasnacional y capitalismo emergentes

Una de las consecuencias espaciales más importantes de la nueva lógica de acumulación mundial del capital y despliegue de la ET fue el redimensionamiento del peso internacional del grupo más dinámico de países en desarrollo (PED) constituido por los nuevos capitalismos emergentes (NCE) [Dabat, 1994].²⁷ Esto puede comprobarse por la información de UNCTAD sobre participación de los países

²⁶ Esta condición constituye una diferencia fundamental no sólo con las existentes en la época del imperialismo clásico (cuando un puñado de ET podían monopolizar el conjunto de los recursos naturales del planeta) sino, incluso, con la del auge de la segunda posguerra, cuando todavía era factible ejercer un cierto control sobre los recursos de conocimiento aportados por desarrollo científico-técnico más acotado, lento y predecible.

²⁷ El peso económico de los NCE dentro de los PED es verdaderamente aplastante, y alcanzó en los noventa a más del 90% del total de la IED (tanto en ingresos como en generación), según los reportes anuales de la UNCTAD.

CUADRO 3
 ENTRADA Y SALIDA DE IED DE PAÍSES
 EN DESARROLLO Y MUNDIALES
 (Miles de millones de dólares y por cientos)

Años	Países en desarrollo				Total mundial			
	Entradas		Salidas		Entradas		Salidas	
	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%
1990	34	17	18	9	204	100	240	100
1991	41	26	9	4*	158	100	211	100
1992	50	30	22	10	168	100	203	100
1993	73	35	33	15	208	100	226	100
1994	87	39	39	17	226	100	230	100
1995	100	32	47	14	315	100	318	100
1996	129	37	51	15	349	100	347	100

Observaciones: *Las bajas salidas de IED de los PED de 1991 obedeció a factores coyunturales como la guerra del Golfo y una desinversión especulativa en Bahamas de 2.9 mil millones de dólares.

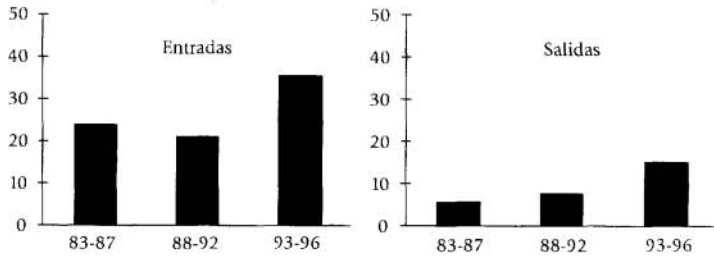
Fuente: UNCTAD, 1996.

en desarrollo en los flujos anuales de IED (entradas y salidas), que por el peso aplastante de los NCE en la misma puede utilizarse con el propósito indicado. Como puede verse en los cuadros y gráfica 3, ambos indicadores crecen explosivamente en los noventa, a tasas medias anuales del 14% (entradas) y 19% (salidas) elevando su participación en la IED mundial del 24 al 36% para las primeras y del 5 al 15% para las segundas entre 1983-1987 y 1993-1997.

Aunque afectada por la caída mundial de la IED adversa de 1991-1992 (véanse los cuadros 2 y 3), el ingreso de IED a los PED fue muy vigoroso y sostenido, tanto en la coyuntura inicial adversa como en la de la recuperación posterior iniciada en 1995. Pero bastante más importante fue el dinamismo del indicador que expresa aproximadamente (con las salvedades efectuadas anteriormente) la creación y expansión de empresas transnacionales en los NCE la generación de IED. Esta cuestión puede verse más claramente en la presentación cuatrimestral de la gráfica 3 que permite visualizar directamente la trascendencia del cambio (el hecho, por ejemplo, de que la relación entre ge-

GRÁFICA 3

ENTRADA Y SALIDA DE IED EN Y DE PAÍSES EN DESARROLLO 1983-1996 (Participación porcentual en el total mundial)



Observación: Las salidas no incluyen inversiones de Singapur, Taiwan, Tailandia, Malasia, Filipinas, México, Argentina, Chile y Venezuela (véase la nota 25).

Fuente: Datos de UNCTAD, 1996.

neración de IED y recepción de la misma se elevó del 20 al 40% aproximadamente entre 1983-1987 y 1993-1997.

Si bien la información suministrada permite tener una idea aproximada del impacto del cambio en los NCE, un panorama más completo requeriría considerar otros indicadores de internacionalización directa o indirecta de la empresa de esos países, como su integración en las redes internacionales de alianzas estratégicas, acuerdos e integración contractual subordinada (subcontrato, distribución, licencia, franquicia). Pero esto es más un programa de investigación que algo actualmente factible de comprobación empírica. Lo que ahora tenemos es la evidencia de que la ET ha dejado de ser sólo un fenómeno estadounidense o "triádico", para convertirse en la expresión necesaria de la internacionalización de la gran empresa capitalista en el mundo.

En otros trabajos [Dabat y Rivera, 1988; Dabat, 1993 y 1994] se expusieron las razones internas básicas que explican el fenómeno, a saber: a) un determinado nivel acumulado de desarrollo económico nacional entre los que destacan el desarrollo del mercado interior, la acumulación de capital, el desarrollo industrial y de infraestructura básica, la organización empresarial, el nivel técnico-educativo o la disciplina y adiestramiento de la fuerza de trabajo; b) la existencia de ventajas competitivas nacionales "de factores" [Porter, 1990], como

el bajo costo unitario del trabajo²⁸ o la abundancia y baratura de los recursos naturales; c) reformas liberal-capitalistas de entrada a la globalización, introducción de nueva tecnología, adaptación a estándares internacionales o apertura a la competencia global.

A estas causas internas se le sumaron otras de origen externo ya mencionadas en la sección anterior como: a) la escasa consolidación global de las relaciones oligopólicas de poder (cantidad y movilidad de competidores y nuevos participantes), diversidad de los posibles aliados estratégicos, necesidad de apoyos nacionales por las ET extranjeras;²⁹ b) las posibilidades abiertas por las nuevas tecnologías (externalidades, nichos, incidencia de la universidad y el sistema educativo, posibilidades del aprendizaje tecnológico); c) el restablecimiento de condiciones favorables para el acceso al crédito internacional, resultante de la superación de la crisis de la deuda de los ochenta y del auge de IIP e IED hacia los nuevos mercados emergentes de los noventa [Dabat y Toledo, 1998]. Pero el hecho externo probablemente más importante fue la fuerza implacable de la concurrencia en los mercados externos e internos, que impuso la necesidad de transnacionalizarse a las grandes empresas de los países en desarrollo, no sólo exportando (como sucedía en un espectro mucho más amplio de empresas), sino también invirtiendo en el exterior para establecer filiales externas y participando de lleno en las redes mundiales y regionales de acuerdos y alianzas estratégicas.

Ello explica la amplitud del proceso y su implantación en los países más grandes, poblados y de mayor peso regional del mundo periférico.³⁰ Con la excepción relativa de los países preindustriales, más pequeños o de economía cerrada subsistentes en el mundo islámico y ex comunista, prácticamente todos los países en desarrollo se involucraron de alguna manera en el mismo, aunque a escalas y niveles muy diferentes. Atendiendo al alcance internacional y nivel

²⁸ La ventaja comparativa resultante del bajo nivel internacional del salario requiere la conjunción de este factor con el de un nivel relativamente alto de la productividad y un consiguiente bajo costo laboral unitario [Dabat y Rivera, 1988].

²⁹ Éste es un factor muy importante en el caso de las ET de servicio, que tienden a requerir de acceso a redes locales de comunicación, distribución, acceso a clientes o recursos locales de conocimiento y relaciones con los poderes públicos [UNCTAD, 1996; *The Economist*, 1997].

³⁰ Como hemos señalado en otros trabajos [p. ej. Dabat, 1994] esto coincide con el marginamiento de una gran cantidad de países y la polarización interna del espectro empresarial y la sociedad. Pero éste es un fenómeno que escapa al objeto del presente trabajo.

50 MAYORES ET DE PAÍSES EN DESARROLLO POR ACTIVOS EXTERNOS (1994)
(Millones de dólares)

Ranking		Empresa	País	Industria	Activos	
AE*	IT*				Externo	Totales
1	11	Daewoo	Sudcorea	Electrónica	-	33 000
2	10	Hutchinson Wampoa	Hong Kong	Diversificada	-	52 192
3	8	Cemex	México	Cemento	2 847	7 893
4	5	Jardine Matheson	Hong Kong	Construcción	2 539	6 350
5	-	China State	China	Construcción	2 189	-
6	-	China Chemicals	China	Comercio	1 915	-
7	20	Samsung	Sudcorea	Electrónica	-	38 000
8	17	LG Group	Sudcorea	Electrónica	-	25 000
9	19	Grupo Televisa	México	Comunicaciones	1 371	3 260
10	34	Hyundai	Sudcorea	Diversificada	1 293	9 657
11	15	Souza Cruz	Brasil	Tabaco	935	1 246
12	23	Keppel Corporation	Singapur	Diversificada	817	9 118
13	25	San Miguel	Filipinas	Alimentos	806	2 939
14	14	Tatung Co.	Taiwan	Eléctrica	805	3 983
15	7	Dong Ah	Sudcorea	Construcción	734	3 431
16	41	Petrobas	Brasil	Petróleo	715	30 162
17	-	China Metals and Minerals	China	Comercio	710	-
18	3	Hacer	Taiwan	Electrónica	665	2 033
19	30	New World Development	Hong Kong	Diversificada	624	6 944
20	2	Fraser & Neave	Singapur	Diversificada	590	2 788
21	39	Singapore Telecom	Singapur	Telecomunicaciones	577	4 811
22	-	China Harbours	China	Construcción	559	-
23	6	Sime Daroy	Malasia	Alimentos	557	1 189
24	21	Wing On International	Hong Kong	Diversificada	491	1 499
25	-	China Shougang	China	Metales	446	-

26	-	China Cereals, Oil, Foodstuff Exp. Imp.	China	Comercio	440	-
27	18	CMPC Empresas	Chile	Papel	352	2 612
28	42	Chinese Petroleuro	Taiwan	Petróleo	349	14 148
29	31	Formosa Plastic	Taiwan	Química	327	1 906
30	35	Empresas ICA	México	Construcción	321	3 264
31	26	Sadia	Brasil	Alimentos	313	1 405
32	22	Desc	México	Diversificada	313	1 902
33	-	China Foreign Trade Transportation Corp.	China	Transportes	300	-
34	16	Hong Kong and Shangay Hotels	Hong Kong	Hoteles	292	2 628
35	27	Grupo Industrial Bimbo	México	Alimentos	-	1 221
36	1	Creative Technology	Singapur	Electrónica	224	445
37	24	Amsteel	Malasia	Diversificada	209	1 459
38	-	China Iron and Steel	China	Metales	188	-
39	36	Brahma	Brasil	Alimentos	187	1 755
40	33	Sam Yang	Sudcorea	Diversificada	170	1 964
41	37	China Steel	Taiwan	Metales	170	5 737
42	4	Hyosung	Sudcorea	Comercio	117	553
43	38	Evergreen Marine	Taiwan	Transportes	117	1 678
44	9	Grupo Sjdek	México	Turismo	114	2 831
45	40	Tong Yang Cement	Sudcorea	Cemento	91	1 733
46	29	Charoen Pokphand	Thailandia	Alimentos	82	642
47	12	Malaysian International Shipping	Malasia	Transportes	72	172
48	28	Usiminas.	Brasil	Acero	63	3 949
49	32	Vitro	México	Minerales no metálicos (vidrio)	52	4 338
50	13	Aracruz Celulosa	Brasil	Papel	-	2 593

Nota: *AE: Activos externos; IT: Índice de transnacionalización (calculado como el promedio de activos extranjeros a activos totales, ventas externas a ventas totales y empleo externo a empleo total).

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report*, 1996.

tecnoindustrial de las ET de base nacional, es posible diferenciar tres diferentes niveles cualitativos³¹ de desarrollo e integración internacional.

El más elevado se halla en el pequeño grupo de países que han logrado establecer ET de alcance global y firme presencia en industrias de alta tecnología. Es el caso de los "tigres" asiáticos, principalmente Corea del Sur y Taiwan, seguidos por Singapur y Hong Kong aunque las ET de este último están más orientadas al mercado chino y la reexportación internacional de productos intensivos en trabajo [Simon, 1993]. Por la magnitud de su giro externo destacan las empresas coreanas Daewoo, Samsung y LC Group (electrónicas) y Hyundai (conglomerado con fuerte implantación en semiconductores), las taiwanesas Tantung y Acer (equipo eléctrico y computadoras) o los grandes conglomerados de Singapur (Keppel, Fraser & Neave) y Hong Kong (Hutchinson Wampoa, New World, Wing On International).

En un segundo nivel están países que cuentan con grandes complejos empresariales de alcance regional (pocas empresas de nivel mundial) ubicados en sectores productivos de bajo o intermedio perfil tecnológico como las industrias básicas, alimentación o construcción, con poca presencia en industrias de nueva tecnología, salvo en el sector comunicaciones en alianza estratégica con los líderes mundiales del sector. Dentro de él se hallan Brasil, India, China, México, Argentina, Tailandia, Malasia o Chile, y también Arabia Saudita y Kuwait si se considera la banca. El nivel de internacionalización de la empresa (relación de activos externos a internos) difiere mucho de uno a otro país, ya que es menor en los de empresas más grandes de países como Brasil, India o China³² que en la de los restantes y, sobre todo, de Chile.³³

³¹ Dada la falta de estadísticas confiables sobre las ET de los países en desarrollo, no es posible recurrir a información precisa y comparable sobre IED y activos externos salvo para unos pocos países y empresas, como la que suministran los informes anuales de UNCTAD.

³² Aunque el nivel de internacionalización de la empresa china es bajo, su peso internacional es grande. Sin contar a Hong Kong, tenía en 1995 casi 400 ET y un nivel de inversión externa similar al de Taiwan o Corea del Sur (de 3 a 4 000 millones de dólares), y sólo inferior al de Hong Kong y Singapur en el mundo en desarrollo. Ocho de sus empresas integran la lista de las 50 mayores trasnacionales de los países en desarrollo [UNCTAD, 1996], entre las que se incluyen gigantescas empresas públicas de comercialización, construcción y productos básicos.

³³ Según informan fuentes privadas como la Cámara de Comercio de Santiago (Chile no lleva registros oficiales), Chile contaba en 1996 con unas 250 empresas con

El grupo más amplio de países cuenta con ET menos desarrolladas, de alcance puramente regional y un perfil tecnológico más bajo. Lo integran empresas de todos los continentes como de Colombia, Venezuela, Turquía, Indonesia, Filipinas, Nigeria,³⁴ Túnez, Marruecos o Paquistán, seguidos por otros de menor desarrollo y muy incipiente incorporación al proceso.

Para concluir con una breve referencia a la organización de las ET de los países en desarrollo, podría decirse que con excepción de los grupos especializados coreano-taiwanes y de no muchos otros países,³⁵ tales empresas han avanzado bastante poco hacia la implantación especializada en las industrias y sectores donde gozan de mayor ventaja competitiva y en la adopción de formas flexibles de organización productiva. Lo que continúa prevaleciendo es el conglomerado disperso de propiedad familiar (grupo empresarial tipo *holding*) con fuertes vinculaciones a bancos o financieras de grupo y a la inversión especulativa. Otro elemento muy importante de retraso es el tipo de relación privilegiada con gobiernos y entidades públicas, que en lugar de estar centrada en el apoyo a la innovación tecnológica, como estuvo en Asia oriental, tiende a basarse más en el subsidio indiscriminado y el otorgamiento de privilegios particulares.

Esto hace que la modernización de la empresa sea un reto muy importante para el futuro de los países en desarrollo. Pero como vimos anteriormente, ésta es una cuestión que no atañe sólo a la gran empresa sino también a las instituciones públicas, al conjunto del espectro empresarial y a los propios trabajadores y ciudadanos. En la era de la producción basada en el conocimiento y la competencia sistémica, la empresa no puede seguir siendo el patrimonio exclu-

actividad empresarial externa, que habían invertido (IED) unos 15 000 millones de dólares entre 1990 y 1996 (5 000 en 1996), de los cuales un 60% se habría dirigido a Argentina, un 20 a Perú, un 10 a Brasil y el resto a Colombia y Bolivia.

³⁴ Nigeria es un ejemplo interesante de país. Las ET nigerianas realizaron entre 1990 y 1995 un nivel promedio de inversión externa de 500 millones de dólares anuales, superior al de Portugal o Colombia y parecido al de Irlanda [UNCTAD, 1996 y 1997].

³⁵ En América Latina, la empresa especializada desempeña un papel en la expansión exterior. Es el caso de Techint-Siderca (siderurgia), Imsa (equipo industrial) o Arcor (alimentación) en Argentina; de Cemex (cemento), Vitro (vidrio) o Imbo (alimentación) en México; de Souza Cruz (tabaco) y Freios Vargas (autopartes) en Brasil; o de Enersis (electricidad) en Chile. Pero no es el caso de la mayoría de las empresas.

sivo de una oligarquía financiera fuera de época. Si hacen falta reformas al Estado, no parecen ser menos necesarias las reformas a la empresa.

Bibliografía

- BAIROCH, Paul y Richard Kozul-Wright [1996], "Globalization myths: Some Historical reflections on integration, industrialization and growth in the world economy", *Discussion Paper*, núm. 113, UNCTAD.
- BARAN, Paul A. y Paul M. Sweezy [1978], *El capital monopolista*, México, Siglo XXI Editores, 5a. edición en español, 1972.
- BERGSTEN, Fred [1990], "A New Big Three to Manage the World Economy", *Challenge*, noviembre-diciembre.
- BLAKE, J.H. y R. S. Walters [1987], *The Political of Global Economics Relations*, New Jersey, Prentice Hall.
- BRAVERMAN, Harry [1975], *Trabajo y capital monopolista: La degradación del trabajo en el siglo XX*, México, Nuestro Tiempo.
- BRECHER, Jeremy [1988], "The National Question Reconsidered", en P. Waterman, *The Old Internationalism and the New*, *International Labours Education*, La Haya.
- CERVERA, Manuel [1996], *Globalización japonesa: lecciones para América Latina*, México, Siglo XXI Editores.
- CET-ONU, Centro de Estudios Transnacionales de la ONU [1988], *Las empresas transnacionales 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.
- CHESNAIS, François [1994], *A Mundialização do capital*, Brasil, Xamã Editora.
- CORIAT, Benjamín [1985], *La robótica*, Madrid.
- DABAT, Alejandro [1993], *El mundo y las naciones*, México, CRIM-UNAM.
- [1994], "La coyuntura mundial de los noventa y los nuevos capitalismos emergentes", *Comercio Exterior*, México, noviembre.
- [1997], "Tendencias y perspectivas de la economía mundial", *Comercio Exterior*, México, noviembre.
- y M.A Rivera [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, CRIM-UNAM.

- DUNNING, John [1971], *La empresa multinacional*, México, Fondo de Cultura Económica.
- [1988], *Explaining International Production*, Londres, Unmin Hyman.
- EITZEMAN, David y Arthur Stonehill [1979], *Las finanzas de las empresas multinacionales*, Adison-Wesley Iberoamericana, 1a ed. en español, 1992.
- ERNST, Dieter y David O'Connor [1989], *Technology and Global Competition: The challenge for Newly Industrialising Economies*, París, Development Centre Studies, OCDE.
- ESTAY, Jaime [1995], "Globalización y sus significados", en José Luis Calva *Globalización y bloques económicos, realidades y mitos*, México, Juan Pablos Editor, S.A.
- FANJZYLBER, Fernando [1988], *Cambio técnico y desarrollo económico*, Santiago de Chile, CEPAL.
- FELDSTEIN, Martin [1995], "Global Capital Flows", *The Economist*, 24 de junio.
- FLAMM, Kenneth [1993], "The Computer Industry", en Wellenius, Miller y Dahlman, *Developing the Industry Electronics*, Washington DC, The World Bank.
- GEREFFI y HAMPBEL [1996], "Latin American in the Global Economy", *NACLA*, Nueva York, vol. XXIX, núm. 4, enero-febrero.
- GORDON, David [1988], "The Global Economy: New Edifice or Crumbling Foundations?", *New Left Review*, marzo-abril.
- HELLMAN, Rainer [1971], "La inversión directa norteamericana en Europa", en Rolfe y Damm, *La corporación multinacional en la economía mundial*, México, Diana.
- HIRST, P. y G. Thompson [1997], "Ten Frequently Asked Questions and Some Surprising Answers", *Discussion Papers Labour a Society International*, núm. 2.
- HYMER, Stephen [1972], "The Multinacional corporation and the Law of Uneven Development", en J.N. Bhagwati (ed.), *Economics and World Order: From the 1970s to the 1990s*, Nueva York, MacMillan.
- KINDLERBERGER, Charles P. [1969], *American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment*, New Haven, Conn., Yale University Press.
- MACEWAN, Arthur [1994], *Globalization and stagnation*, México, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades, UNAM.
- MADDISON, Angus [1995], *La economía mundial, 1820-1992. Análisis y Estadísticas*, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos.
- MILLER, Arnold [1993], "Building a Modern Electronics Industry", *Developing the Electronics Industry*, Banco Mundial, pp. 15-28.

- OHMAE, Kenichi [1994], *The End of the Nation State*, Boston, Mass., Harvard Business School Press.
- OCDE [1996], *Globalization of Industry, Overview and Sector Reports*, París Organization for Economics Co-operation and Development.
- OMAN, Charles [1994], *Globalization and Regionalization: The Challenge for Developing Countries*, París, Development Centre of the Organization for Economic Cooperation and Development, OCDE.
- PETRELLA, Riccardo [1989], "The Globalization of Technological Innovation", *Technology Analysis & Strategic Management*, vol. 1, núm. 4.
- [1991], *Internationalization, Multinationalization and globalization of R&D*. A paper to the International Seminar "Changing Technology Issues and Policy Research Trends, Forecasting and Assesment in Science and Technology" (FAST), California, EUA.
- PORTER, Michael E. [1990], *La ventaja competitiva de las naciones*, Buenos Aires, Vergara.
- REICH, Robert [1984], *The Next American Frontier*, Nueva York, Times Book.
- 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.
- TYSON, Laura D. [1992], *Who's Bashing Whom?: Trade conflict in high-technology*, EUA, Institute for International Economics.
- UNCTAD [1994], *World Investment Report 1994: Transnational Corporations, market Structure and Competition Policy*.
- [1996], *World Investment Report 1996: Investment Trade and International Policy Arrangements*.
- [1997], *World Investment Report 1997: Transnational Corporations, market Structure and Competition Policy*.
- VERNON, Raymond [1966], "International Investment and International Trade in the Product Cycle", *Quarterly Journal of Economics*, pp. 190-207.
- VIDAL-VILLA, José María [1993], "Mundialización de la economía vs Estado-Nación: Cambio tecnológico y migraciones", *Investigación Económica* 205, Facultad de Economía de la UNAM, julio-septiembre.

L a globalización y regionalización del capitalismo. Implicaciones para México

Miguel Ángel Rivera

Ubicación teórica

La globalización es uno de los tópicos más debatidos en la actualidad no sólo por la radicalidad de algunas de sus manifestaciones, sino esencialmente por las discrepancias en torno a la interpretación de su naturaleza. La cuestión de fondo es si estamos ante una nueva realidad del capitalismo que ha resultado de una progresiva transformación de sus formas de funcionamiento y como tal impone nuevos condicionamientos a todos los agentes económicos, o más bien se trata de un conjunto de fenómenos sin relación orgánica entre sí, la mayor parte de los cuales expresarían estrategias de agentes privilegiados que intentan incrementar sus ganancias económicas o su poder. Esta controversia hace evidente la necesidad de anteceder el análisis con una conceptualización que posea trascendencia interpretativa y posibilite llevar la discusión al terreno de las opciones al alcance de los países en desarrollo, especialmente México. La conceptualización que se presenta a continuación se apoyó en el concepto de espacio, formando parte de una visión del capitalismo como modo universalizador de organización de la producción.

El sistema capitalista posee dos formas de concreción espacial: el espacio nacional y el internacional, que cuentan a su vez con sus propias fuerzas motoras o fuentes de dinamismo situados en su base económica.¹ Los capitalismoes nacionales, que son las estructuras

¹La conceptualización que se presenta a continuación procede de Dabat [1991, cap. 1], quien propone las categorías de espacio nacional e internacional, motores endógenos y exógenos, así como una caracterización de la economía mundial como una to-

territoriales unificadas, se encuentran relacionados entre sí por una compleja red de transacciones y flujos dada por el *mercado mundial* que adquirió históricamente realidad propia y condiciona la dinámica de los espacios nacionales. La objetivización del mercado mundial y el condicionamiento que ejerce sobre los países individuales se manifiesta de muchas maneras: contrapone cuantitativa y cualitativamente los modos nacionales de producción y en esa medida define los parámetros de la competencia internacional, induciendo diversos tipos de respuestas a nivel nacional conforme evolucionan las condiciones concurrenciales. Detrás de las relaciones comerciales y financieras que establecen los países unos con otros está su propia interdependencia que refuerza la autonomía del mercado mundial y le asigna un papel necesario en la reproducción del sistema capitalista en su conjunto.

La conformación del espacio internacional no está determinada únicamente por el mercado mundial, sino también por *las relaciones de fuerza* que se establecen entre los diferentes países del mundo. Las relaciones de fuerza se han traducido en un sistema hegemónico en el cual cabe distinguir uno o varios polos nacionales dominantes que tienen un papel preponderante en el comportamiento del sistema mundial. Las relaciones de fuerza entre las naciones van invariablemente asociadas a procesos de explotación por medio de los cuales los más fuertes imponen su ley sobre los débiles. Sin embargo, entre las naciones fuertes y débiles no existe la misma relación que entre las clases explotadoras y explotadas, por lo cual, fuera de los casos de sojuzgamiento total, el contacto regular entre ambas partes conlleva una enorme potencialidad para los pueblos más atrasados. De hecho, las formas superiores de producción de los países dominantes pueden ser asimiladas directamente por los países subordinados o servir de incentivo para acelerar su propio desarrollo (efecto demostración). Por otra parte y en función de esa misma relación de fuerzas, cabe distinguir un tercer elemento conformador del espacio internacional: se trata del sistema embrionario de *regulación*

talidad formada por una base económica, un sistema internacional de Estados y un aparato institucional. Dichas categorías son esenciales para comprender las causas y efectos de la globalización y regionalización del capitalismo.

económica internacional que se apoya en acuerdos institucionales que dependen y tienden a reflejar la hegemonía reconocida.

Las tres instancias a que se ha hecho referencia, el mercado mundial, el sistema poder y los acuerdos institucionales en tanto operan como focos de determinantes fuerzas inductoras, cabe hablar de motores *exógenos*, para distinguirlos de los motores propiamente *endógenos* que operan a nivel nacional.² Por lo tanto, el concepto de motores exógenos sintetiza a todos aquellos vectores de fuerza que se originan en el espacio internacional del capitalismo, por ejemplo la presión que ejerce el mercado mundial sobre la economía nacional al reducirse los costos de producción de ciertos bienes, al valorizarse recursos naturales antes inexplotados en ciertos países, al satisfacer la demanda de bienes no producidos domésticamente, etc. También en el mismo sentido, las rivalidades internacionales o sus formas de hegemonía inducen respuestas, nacionales que pueden significar el desarrollo de nuevas áreas o recursos productivos gracias a los cuales podría consolidarse la posición nacional frente a una supuesta amenaza externa. Incluso el incipiente sistema internacional de acuerdos y normas puede ser fuente de dinamismo al extender a los espacios nacionales ciertos procedimientos que pueden tener efectos duraderos en los sistemas de producción. En el fondo, lo que opera es un proceso de interacción, en el cual el dinamismo de los capitalismo nacionales, bajo la égida de polo (o polos) dominantes, se transmite al mercado mundial y las fuerzas inductoras generadas en este último reaccionan sobre los espacios nacionales abriendo o cerrando oportunidades. Esto significa que después de una etapa de fuerte desarrollo de uno o varios grupos de economías nacionales se verifican periodos de internacionalización o globalización, es decir un crecimiento en extensión o en profundidad del espacio internacional, en los cuales los motores exógenos equiparan o superan a los motores de incidencia endógena.

El concepto de globalización (y subsidiariamente el de regionalización) se convirtieron en tópicos de moda cuando a partir de fines de los ochenta hubo una conciencia generalizada del enorme de-

² "Lo que podríamos llamar motores endógenos [son los que están] ubicados en cada una de las esferas capitalistas nacionales y los que podríamos llamar exógenos [...] operan a partir del mercado mundial y el sistema internacional de Estados" [Dabat, 1991: 17].

sarrollo del espacio internacional y la amenaza que suponía sobre la integridad tradicional de los espacios nacionales. Sin embargo, esta reacción intelectual algo tardía no debe oscurecer el hecho de que a partir de cierto nivel de desarrollo el capitalismo generará poderosas fuerzas centrífugas a nivel internacional. Tal fue el caso del último cuarto del siglo XIX, una vez constituido un poderoso polo irradiador (Inglaterra y parte de Europa Occidental) que desencadenó fuerzas centrífugas que unificaron el espacio mundial.³ Desafortunadamente esta primera globalización desembocó en una catástrofe en virtud de que los acuerdos institucionales fueron insuficientes para dirimir las disputas provocadas por la ampliación del espacio mundial. Como se verá en el siguiente apartado, después de un reflujo de casi cuarenta años se inició una nueva globalización que expresa las tendencias innatas del capitalismo que habían sido reprimidas de manera temporal.

Teniendo en cuenta la interacción dinámica entre ambos espacios (la transmisión del dinamismo de uno a otro), una de las principales preocupaciones en nuestros días es determinar hasta qué grado la noción tradicional del capitalismo basado en unidades territoriales delimitadas ha tendido a quedar superada. A la larga y siguiendo un razonamiento lógico, el espacio internacional concluirá por absorber al espacio nacional dando lugar a lo que Storper llama una desterritorialización de la economía mundial [Stoper, 1997: 169-178]. En la actualidad, aunque el desarrollo del espacio internacional ha sido considerable, la desterritorialización ha experimentado avances más bien modestos, y como veremos más adelante, las principales manifestaciones de la globalización se han dado a nivel de flujos y a la constitución de encadenamientos productivos. El extraordinario avance de la globalización no ha impedido que los espacios nacionales sigan atrayendo recursos en función de las ventajas territoriales que ofrecen, pero el desarrollo del espacio internacional se ha traducido en el deterioro de la capacidad de gestión estatal, principalmente sobre los agregados monetarios, lo que dificulta consi-

³ "Un [...] aspecto distintivo de la Europa Occidental fue el surgimiento de un sistema de Estados nacionales en estrecha proximidad, que efectuaban un fuerte intercambio mercantil y mantenían estrechos vínculos intelectuales, estos últimos a pesar de sus diferencias lingüísticas y culturales. Esta vinculación estimulaba la competencia y la innovación" [Maddison, 1994: 33].

derablemente el uso de políticas activas para maximizar el empleo y la producción. Al mismo tiempo que se deteriora la capacidad nacional de gestión autónoma, aumenta la interdependencia económica y social, lo cual tiene expresiones globalizadoras y regionalizadoras (fundamentalmente esta última). Al mismo tiempo también las naciones negocian acuerdos de integración para lograr una posición más favorable ante las repercusiones de la globalización [Oman, 1994]. En este caso los procesos de regionalización *de facto* se ven fortalecidos por la regionalización *de jure*, dando pie a la interrogante de si la nueva regionalización bloquea o facilita el proceso globalizador [Oman, 1994].

La lógica histórica de la globalización en nuestros días

A partir de fines de los años cuarenta, por la consolidación de la hegemonía estadounidense y la negociación internacional centrada en Bretton Woods se recompuso el espacio económico internacional y se reactivaron los motores exógenos, gracias a lo cual el crecimiento del comercio mundial no tardó en exceder al crecimiento de la producción mundial (véase el cuadro 1). Esta transformación abrió la puerta a una nueva globalización, que gradualmente reconfiguró las relaciones internacionales minando las atribuciones que poseían los gobiernos para regular su espacio interno. Las principales repercusiones de la nueva globalización pueden agruparse en tres rubros. El primero se relaciona con las transformaciones de la base económica del capitalismo que pueden ser captadas bajo la noción de paradigma tecnológico. El segundo con los alcances del sistema multilateral concebido para dar lugar a una ampliación ordenada del espacio mundial capaz de absorber las transformaciones de la base económica, y el tercero con las consecuencias del agotamiento de los acuerdos multilaterales junto con algunos elementos de la respuesta que adoptaron los países más afectados.

A continuación se discutirán brevemente cada uno de estos tres procesos para analizar a continuación algunas de sus interrelaciones y pasar a las repercusiones de la nueva globalización en los países en desarrollo.

CUADRO 1
 CRECIMIENTO ANUAL DE LA ACTIVIDAD
 ECONÓMICA INTERNACIONAL,
 1964-1994

	<i>Volumen exportaciones mundiales</i>	<i>Flujos de inversión directa</i>	<i>Préstamos bancarios internacionales</i>	<i>PIB mundial real</i>
1964-1973	9.2	—	33.6	4.6
1973-1980	4.6	14.8	26.7	3.6
1980-1985	2.4	4.9	12.0	2.6
1985-1994	6.7	14.3	12.0	3.2

Fuente: FMI. *Estadísticas Financieras Internacionales*, varios años. Tomado de Perraton *et al.*, 1997.

A partir de los años cincuenta se produjo una nivelación de los niveles tecnológicos entre los países desarrollados, que es la base de la convergencia del ingreso per cápita y de la productividad laboral característicos de la posguerra [Ostray, 1997], con lo cual expresa la difusión del paradigma basado en la producción de masas del fordismo [Pérez, 1992]. Una consecuencia de lo anterior es la uniformación del ciclo económico y con ello la aparición de efectos más o menos instantáneos producidos por el agotamiento de la onda larga ascendente, visibles a fines de los años sesenta. A partir de ese momento los efectos centrífugos se incrementan produciéndose una fuerte transferencia de capacidad productiva a nivel internacional que se convirtió en el factor determinante de la reconfiguración de este espacio. Para ubicar los efectos espaciales y la lógica de integración de los países en desarrollo cabría distinguir dos modalidades de transferencia de capacidad productiva. La primera se origina en las industrias integradas al paradigma fordista de producción en masa, incluyendo las de flujo continuo, como petroquímica o siderúrgica. La segunda modalidad está determinada por las nuevas actividades en las que se apoya el paradigma en ascenso, la manufactura flexible, como la microelectrónica.

En el primer caso tiene lugar una suerte de desdoblamiento en virtud del cual se desarrolla una industria competidora en algunos países en desarrollo, que desplaza parcialmente a su contraparte cen-

tral, aprovechando una gama de ventajas competitivas. En el segundo caso el factor determinante es la constitución de encadenamientos productivos en torno a industrias en ascenso que experimentan innovaciones radicales que requieren un aprovisionamiento en el exterior para garantizar su reproducción a largo plazo [Henderson, 1989]. A medida que se difunde internacionalmente la manufactura flexible los encadenamientos productivos adquieren un nuevo carácter. La mano de obra no calificada pierde importancia, aunque el factor salarial sigue desempeñando un papel determinante. El desarrollo de la infraestructura física, especialmente el sistema de comunicaciones y transporte, tiene un papel clave en la explicación de la secuencia que seguirán los encadenamientos productivos a nivel internacional.

El desdoblamiento internacional de la capacidad productiva y la extensión y densificación de los encadenamientos tienen efectos regionales supranacionales, pero también globales. De una parte se incrementa la interdependencia productiva y tecnológica entre los países en virtud de que los centros productivos operan con mayores niveles de coordinación. Por otro lado los flujos comerciales se incrementan considerablemente a medida que crece el tráfico internacional de bienes finales e insumos.

Tal avance de la globalización y regionalización productiva no podría explicarse fuera del marco institucional creado al final de la segunda guerra mundial. Estos acuerdos tuvieron dos aspectos determinantes que se complementaban entre sí, que definen la relación entre las distintas expresiones de la globalización. Uno de ellos fue la creación del nuevo sistema monetario cuyo objetivo inmediato era expandir y regular la liquidez internacional a fin de hacer posible un crecimiento ordenado de los flujos comerciales internacionales. Al mismo tiempo, el acuerdo internacional tuvo otra faceta: pretendió liberar a los gobiernos de la tiranía del patrón oro, de manera que pudieran seguir políticas de pleno empleo que exigían la utilización de instrumentos monetarios y fiscales expansionistas. Lo anterior implicaba revertir la relación que existió en el periodo clásico entre la regulación del espacio nacional y del internacional, ya que ahora se privilegiaron los objetivos nacionales de producción y empleo utilizando el instrumental keynesiano. Pero se llegó más lejos ya que se pretendió salvaguardar los espacios domésticos de

las fuerzas centrífugas, principalmente las de tipo financiero [Swary y Topf, 1993]; [Guttman, 1994]. Desafortunadamente se dio un conflicto entre la estrategia tendiente a restablecer el sistema internacional y promover la ampliación de su espacio con la que pretendía garantizar una gestión autónoma de las economías nacionales. Esta pugna comenzó a resolverse en favor de la globalización y de las fuerzas de mercado a partir del surgimiento de la banca del eurodólar como se verá más adelante. Una vez que surgió un mercado financiero internacional no regulado comenzaron a deteriorarse las relaciones de regulación nacional, con lo cual la relación entre el espacio nacional y el internacional que fue concebida a fines de los cuarenta quedó superada.

El acuerdo de Bretton Woods se desmoronó básicamente debido a dos factores: a) la conversión oro-dólar a la tasa prevista por el acuerdo fue a la larga insostenible, con lo cual el dólar se vio obligado finalmente, en 1971, a devaluarse y las monedas más importantes del mundo debieron de optar por el régimen de flotación; b) la posibilidad de corregir ordenadamente los desajustes de los tipos de cambio se volvió también impracticable, porque al haberse constituido una suerte de mercado espontáneo de fiscalización cambiaria los agentes privados ya habían “descontado” el ajuste que el FMI trataba de aplicar administrativamente [Little, 1993: 10]. Ello trajo consecuencias imprevisibles, sobre todo el aumento de la especulación, que para ser enfrentados hubieran requerido reforzar los controles a los movimientos de capitales, a lo cual se rehusó la mayoría de los países [Little, 1993:10]. El desmoronamiento del acuerdo de Bretton Woods minó el sistema de economía mixta,⁴ ya que al haberse iniciado la liberalización espontánea de los flujos de capitales se debilitó el intervencionismo estatal y por ello también el compromiso con el pleno empleo, uno de los bastiones del pacto social de posguerra [Gamble y Walton, 1977: 100]. Al mismo tiempo también cobró fuerza la especulación financiera internacional, al quedar destruido el sistema de paridades fijas e iniciarse la flotación de los tipos de cambio.

⁴Tales restricciones son las que motivaron al FMI a buscar nuevos medios para que los países en desarrollo hicieran frente a la creciente movilidad de capital internacional. La propuesta más completa para la intervención de los bancos centrales se formula en Calvo *et al.* [1993]. También véase Devlin *et al.* [1995].

La desarticulación del acuerdo de Bretton Woods y del sistema de economía mixta posibilitaron la resurrección de un verdadero mercado internacional de dinero y capitales [*The Economist*, 1997]. La base de este nuevo mercado se ubicó inicialmente en el eurodólar, que al operar fuera de las rígidas regulaciones nacionales estaba en posición de proporcionar crédito en condiciones más competitivas y de esta manera satisfacer la demanda provocada por el incremento del comercio internacional y la internacionalización de la producción. Pero con el desmoronamiento del acuerdo de Bretton Woods surgió otro poderoso incentivo para efectuar operaciones financieras internacionales: la flotación de las monedas. La compraventa de tipos de cambio tuvo inicialmente un carácter defensivo pero no tardó en convertirse en especulativo y por ello separarse de la racionalidad dictada por la base productiva. Pero también la eliminación de las restricciones a los movimientos internacionales de capitales propició la volatilidad, con lo cual las operaciones de corto plazo cobraron una fuerza inusitada, lo cual significó una divergencia en cuanto a los requerimientos de la base productiva.

Las divergencias entre los requerimientos de la base productiva y la dinámica que estaban adquiriendo las operaciones financieras internacionales denotaban la necesidad de otro acuerdo institucional que empezara a perfilar una suerte de moneda mundial como requisito para superar el caos monetario. De hecho hubo algunos avances como la creación de los llamados Derechos Especiales de Giro, pero el proceso quedó trunco porque en este periodo se verificó una crisis de hegemonía a nivel internacional debido a que Estados Unidos perdió la posición de dominio absoluto de la que gozó en el periodo previo. El deterioro del liderazgo estadounidense coincidió con un proceso acelerado de convergencia gracias al cual surgió un sistema multipolar, que aunque tuvo repercusiones dinámicas en el comercio y los flujos de capital dificultó la coordinación y retrasó la respuesta que se requería para crear un nuevo sistema de regulación internacional. Consecuentemente el reforzamiento de los acuerdos de regionalización se convirtió en una especie de salvaguardia de los efectos desestabilizadores asociados a la globalización financiera [Oman, 1994: cap. 3].

En virtud del hecho de que la globalización significó un deterioro de la capacidad de gestión nacional y vulneró los principios

en los que estaba basado el Estado de bienestar, tendió a ser interpretada como una amenaza. Pero lo cuestionable no fue en sí la aparición de nuevas fuerzas que no hacían sino expresar el creciente desarrollo tecnológico del capitalismo, sino el vacío institucional en el cual se verificó esta última, lo que implicó que algunos aspectos negativos o destructivos de la ampliación y reconfiguración del espacio internacional aumentarían su incidencia. Pero el desarrollo del espacio internacional y la fuerza de los motores exógenos en tanto expresan un nuevo estadio de desarrollo de la humanidad son irreversibles, por lo que el reto consiste en equilibrar sus distintos componentes, es decir, subordinar las operaciones financieras a los requerimientos de la base productiva y perfeccionar el sistema institucional para hacer posible un mayor grado de control multinacional sobre las fuerzas desencadenadas por la globalización. Pasaremos a continuación a ubicar a los países en desarrollo dentro de los procesos de globalización y regionalización.

Globalización y regionalización: repercusiones en los países en desarrollo

La globalización productiva y la inversión extranjera directa

La globalización productiva está determinada por la creciente actividad de las empresas internacionales o transnacionales, pero el papel desempeñado por éstas sólo puede ser captado adecuadamente si se consideran las fuerzas más amplias que inciden sobre ellas.

Las estrategias globales de las ET están determinadas fundamentalmente por tres factores:

a) Tecnología: la revolución tecnológica redujo los costos de comunicación y transporte, con lo cual se abatieron las distancias y se intensificó la competencia nacional e internacional. Los tiempos de innovación y los ciclos de vida del producto se acortaron, al mismo tiempo que se elevó el peso de los gastos de investigación y desarrollo y de los insumos de conocimiento en el producto final. La respuesta de la empresa a los factores de gestión tecnológica consistió en diseñar estrategias para desarrollar internacionalmente las innovaciones.

b) Transformaciones en el entorno geoeconómico: la empresa se vio más directamente afectada por el entorno internacional tanto en sentido positivo como negativo. Se facilitó el acceso a factores de producción gracias a lo cual se abrió la oportunidad de abatir costos y elevar la rentabilidad. Paralelamente se hicieron más notorias las diferencias de productividad internacionales, cultura productiva y normas regulatorias, lo que obligó a aplicar políticas empresariales más flexibles. Las fluctuaciones del tipo de cambio desencadenadas por la ruptura del acuerdo de *BW* forzaron a las empresas que operan internacionalmente a esparcir sus actividades en varios espacios nacionales con el fin de neutralizar los riesgos cambiarios.

c) Políticas gubernamentales: los gobiernos también se vieron obligados a reaccionar a consecuencia del cambio en el espacio internacional con lo cual afectaron el entorno en el cual operan las ET. La liberalización del comercio aumentó la competencia en el mercado interno, pero también abrió oportunidades en mercados exteriores. La supresión de los obstáculos a los movimientos de capitales amplió la base financiera para la expansión internacional. Los acuerdos de regionalización por su parte incentivaron a las ET a expandirse a otros países.

A diferencia del periodo comprendido entre los años sesenta y setenta en el cual las ET se vinculaban fundamentalmente a los mercados de productos finales y materias primas, la vinculación dominante en la actualidad se refiere al desarrollo de tecnología, nuevos productos y el abastecimiento externo de insumos. Todos estos factores han otorgado mayor importancia al comercio intrafirma. De acuerdo con datos de la OCDE cerca de un tercio del comercio exterior de Estados Unidos es intrafirma, aunque su participación no se elevó entre fines de los setenta y fines de los ochenta. El componente que se elevó significativamente en ese periodo fueron las exportaciones de equipo de transporte efectuadas por filiales de empresas estadounidenses ubicadas en Japón y Corea del Sur. En Japón el comercio intrafirma se concentra en maquinaria y equipo de transporte [United Nations, 1995 y 1996].

La creciente participación de las ET ha estado estrechamente asociada a mayores flujos de inversión extranjera directa, a la entrada de

nuevos productos al comercio internacional y a la multiplicación de los acuerdos de colaboración empresarial.

Los flujos de IED crecieron en forma espectacular en los ochenta, duplicando en los países de la OCDE su coeficiente de participación respecto del PIB, al pasar del 0.6% en 1980 al 1.2% en 1991, como se aprecia en el cuadro 2. Este notable incremento generó una enorme ampliación de la capacidad productiva de las ET orientada a ganar acceso a mercados y fuentes de abastecimiento de insumos. El desarrollo de las redes productivas internacionales dinamizó el comercio internacional gracias al comercio de productos "nuevos" (partes de computadora, componentes electrónicos y aeroespaciales) que dependen de la internacionalización del abastecimiento de sus insumos: la adquisición de los mismos de fuentes extranjeras ha crecido más rápidamente que su adquisición interna, para llegar a representar al menos la mitad de las importaciones de los países de mayor desarrollo.⁵ Por su parte la colaboración internacional entre empresas (*joint ventures*, acuerdos no accionarios y participaciones minoritarias), que les permiten emprender proyectos que exceden sus recursos individuales, se duplicó en los ochenta y se ha mantenido a tasas altas desde entonces. La colaboración involucra a empresas de Europa, Estados Unidos y Japón, y se concentra en electrónicos, industria aeroespacial, telecomunicaciones, computación y automóviles.

Los flujos internacionales de ID siguieron la tendencia histórica de concentrarse en muy pocos países, tanto desarrollados como en desarrollo. Las diez economías más grandes del Primer Mundo recibieron dos tercios del total invertido en 1995, en tanto que las diez economías más grandes del mundo en desarrollo concentraron cerca del 75% de la inversión. En contraste, las 100 economías receptoras más pequeñas recibieron sólo el 1% en ese mismo año. De cualquier modo la participación de los países en desarrollo se elevó a lo largo de los años ochenta y noventa alcanzando un máximo de 39%

⁵El coeficiente de abastecimiento internacional de insumos se elevó muy rápidamente en los países de la OCDE y a mediados de los ochenta se aproximaba a uno (que equivale a un insumo nacional por uno externo) en las industrias automotriz y de computación; se aproximaba al 0.5 en industria aeroespacial y telecomunicaciones y en textiles tendía a ser levemente superior a 0.25 [OCDE, 1996: 29].

CUADRO 2
COMERCIO E INVERSIÓN EN LOS PAÍSES DE LA OCDE

	<i>Tasa anual de crecimiento real</i>			<i>Porcentaje del producto</i>		
	<i>Flujos de</i>		<i>PIB</i>	<i>Flujos de</i>		
	<i>IED¹</i>	<i>Comercio²</i>		<i>IED</i>	<i>Comercio</i>	
1970-1980	15.9	18.9	13.8	1970	0.5	13.0
1980-1989	16.3	6.2	7.2	1980	0.6	20.0
1989-1990	-2.6	16.6	11.9	1990	1.2	18.9
1990-1991	-21.7	1.9	5.3	1991	0.9	18.3
1991-1992	-8.3	7.2	6.8	1992	0.8	18.4
1992-1993	7.2	-3.6	0.7	1993	0.8	17.6

¹ Promedio de los flujos de entrada y salida.

² Promedio de exportaciones e importaciones.

Fuente: OCDE, 1996.

(véase el cuadro 3), pero con una distribución diferente que será discutida más adelante. Este comportamiento plantea dos problemas interrelacionados que son la concentración regional de los flujos de inversión extranjera y el cambio en la participación relativa de los países en desarrollo. Ciertas características de la manufactura flexible favorecen una internacionalización de las redes productivas con un radio más estrecho que el que se observó con la producción en masa del fordismo. Entre estos factores se encuentran los requerimientos de mano de obra más calificada y la relación más estrecha, bajo el principio de justo a tiempo, de ensambladores y proveedores de partes. Sin embargo, este proceso regionalizador no ha operado con la misma intensidad en las tres grandes regiones del mundo. Se ha observado en Europa, donde la inversión intrarregional aumentó su importancia entre 1980 y 1990, pero la de Estados Unidos disminuyó, al igual que la importancia de su comercio intrarregional. En Asia Pacífico las inversiones externas de Japón se alejaron de Asia y se acercaron a Europa y Estados Unidos, a pesar de que al mismo tiempo se incrementó el comercio intrarregional de Asia. Véase el cuadro 4.

CUADRO 3
 FLUJOS DE IED, SALIDAS Y ENTRADAS,
 1983-1995
 (Billones de dólares y porcentajes)

Periodo	Países desarrollados		Europa Central y Este		Países en desarrollo		Total de países	
	Entrada	Salida	Entrada	Salida	Entrada	Salida	Entrada	Salida
	<i>Valor (billones de dólares)</i>							
1983-1987	58.7	72.6	18.3	4.2	0.02	0.01	77.1	76.8
1988-1992	139.1	193.3	36.8	15.2	1.36	0.04	177.3	208.5
1990	169.8	222.5	33.7	17.8	0.30	0.04	203.8	204.3
1991	114.0	201.9	41.3	8.9	2.45	0.04	157.8	210.8
1992	114.0	181.4	50.4	21.0	3.77	0.10	168.1	203.1
1993	129.3	192.4	73.1	33.0	5.59	0.20	207.9	225.5
1994	132.8	190.9	87.0	38.6	5.89	0.55	225.7	230.0
1995	203.2	270.5	99.7	47.0	12.08	0.30	314.9	317.8
	<i>Participación total (porcentajes)</i>							
1983-1987	76	95	24	5	0.02	0.01	100	100
1988-1992	78	93	21	7	0.77	0.02	100	100
1993	62	85	35	15	2.70	0.09	100	100
1994	59	83	39	17	2.60	0.24	100	100
1995	65	85	32	15	3.80	0.09	100	100
	<i>Tasa de crecimiento (porcentajes)</i>							
1983-1987	37	35	9	24	-7	68	29	35
1988-1992	-4	3	15	16	298	46	1	4
1993	13	6	45	52	46	99	24	11
1994	3	-1	19	17	7	179	9	2
1995	53	42	15	22	106	-45	40	38

Fuente: ocde, 1996.

Entre 1980 y 1991 la participación de América Latina en los *stocks* de IED se redujo a la mitad al pasar del 12.3 al 7%, aunque posteriormente hubo una recuperación pero que involucró principalmente a Argentina, Chile y México, y posteriormente a Brasil. La participación de África y el Medio Oriente, siendo modesta, también disminuyó aunque de manera moderada. En contraste, la inversión en Asia oriental, principalmente en China, experimentó un auge, duplicado su participación en los años ochenta para pasar de 6.2 a 13% del *stock* mundial. La declinación que experimentaron los países de América Latina es la misma que explica la participación

CUADRO 4
 INVERSIÓN INTERNACIONAL INTRARREGIONAL:
 LOS CINCO PRINCIPALES PAÍSES GENERADORES Y BENEFICIARIOS
 (Porcentaje del *stock* invertido al final del año)

	1982	1991	1993
<i>Inversión que se origina en la región como % del stock total recibido</i>			
Estados Unidos a Norte América	20.9	15.1	12.8
Japón a Asia	26.7	15.0	15.5
Reino Unido ¹ a Europa	19.5 (CE 15.8)	30.0	35.0 (CE 32.0)
Francia ² a Europa	58.4 (CE 46.4)	65.0	61.3 (CE 55.0)
Alemania a Europa	40.7 (CE 32.4)	60.6	57.1 (CE 48.0)
<i>Inversión recibida por la región como % del stock total recibido</i>			
Estados Unidos de Norte América	9.4	8.7	8.9
Reino Unido de Europa	37.3 (CE 29.7)	40.5	39.6 (CE 31.1)
Francia ³ de Europa	n.a.	72.3	72.93 (CE 58.8)
Canadá de Norte América	74.8	64.1	64.7
Alemania de Europa	48.8 (CE 30.5)	58.7	61.1 (CE 41.7)

Nota: Las regiones son: Norte América = Estados Unidos + Canadá, Europa = OCDE Europa, CE = CE (12); Asia = EDA + Indonesia; Filipinas, China.

¹1984 dato; ²1987; ³1992.

Fuente: OCDE, 1995.

creciente de las economías dinámicas de Asia oriental, es decir, el cambio en la modalidad de la IED: el paso de una vinculación determinada por la venta de productos finales y la explotación de materias primas a otra en la cual es dominante el desarrollo de tecnología, de nuevos productos y el abastecimiento externo de insumos. La recuperación posterior de América Latina estuvo vinculada a la reinserción internacional y a la reconversión productiva, pero el componente tecnológico y de abastecimiento avanzado de insumos ha sido mucho menor que en Asia oriental. Además, la recuperación en América Latina se concentró en las economías más grandes y estuvo vinculada a los procesos de regionalización emisférica, particularmente el TLC y el Mercosur.

En síntesis, la relación entre globalización y regionalización productiva parece ser la siguiente: se han mantenido niveles muy altos de

concentración en los patrones de IED y en las operaciones de las ET, de modo que la globalización productiva es más una tendencia que una realidad. La exclusión parcial o total de decenas de países se explica por el drástico incremento de los requisitos derivados del nuevo paradigma tecnoorganizativo. Sin embargo, a diferencia de lo que suponen autores como Oman, fuera de Europa no se han consolidado las tendencias a la regionalización productiva. Para los países en desarrollo la regionalización ha cobrado una mayor importancia como vía para acelerar su integración a las redes productivas internacionales, por lo cual han comenzado a recurrir a ella, sobre todo los países de América Latina, como lo demuestra el TLC de América del Norte, el Mercosur y el nuevo Pacto Andino. La interrogante para el futuro es si la formación de encadenamientos productivos cada vez más densos y la dinamización de los flujos internacionales tendrá mayores efectos del lado regional que del global. Cualquiera que sea la tendencia dominante, lo cierto es que existen peligros muy grandes de marginación para muchos países de menor desarrollo relativo, aunque esto, como se verá más adelante, no implica anular el papel que desempeñan las diferencias salariales internacionales.

La globalización financiera

De acuerdo con Chesnais se entiende por globalización financiera la interconexión entre los sistemas monetarios y los mercados financieros de los distintos países que resultó de la liberalización y desregulación adoptadas por Estados Unidos y el Reino Unido entre 1979 y 1982, y posteriormente por los restantes países industrializados. Estas acciones permitieron la emergencia de un espacio mundial específicamente financiero que había pugnado por surgir desde mediados de los sesenta. Por lo tanto la liberalización de la cuenta de capital de la balanza de pagos como la desregulación de los mercados financieros domésticos fue resultado del reconocimiento de que era imposible mantener la estructura de controles y restricciones asociadas al acuerdo de *BW* y al sistema de economía mixta. Por su parte los avances tecnológicos que han revolucionado las telecomunicaciones y el procesamiento de información constituyen la infraestructura material que hizo posible la globalización financie-

ra por cuanto abatió los costos para efectuar transacciones internacionales.

A partir de principios de los ochenta cabe distinguir, de acuerdo con la profundización de la globalización financiera, dos subetapas: una de 1980 a 1985 y otra de 1986 a 1995. La primera está determinada por los efectos iniciales del proceso de desregulación, que junto con la liberalización de la cuenta de capital posibilitaron una mayor interconexión entre los sistemas financieros nacionales. La desregulación se concretó primeramente en la liberalización de las tasas de interés y posteriormente en la reducción o eliminación de los requisitos de reserva. En la mayoría de los países europeos y en Japón, la desregulación permitió el acceso de los bancos comerciales a los mercados de capitales. Lo mismo no sucedió en Estados Unidos, donde la ley Glass Steagall de 1933 siguió impidiendo que los bancos suscriban valores como bonos corporativos y acciones aunque se les autorizó a negociar bonos gubernamentales. La titulación o bursatilización fue otro resultado de la desregulación y tuvo el efecto de crear un mercado internacional de títulos públicos sujeto a arbitraje internacional. Gracias a la titulación, las grandes empresas sustituyeron los préstamos bancarios por la emisión de valores (bonos, papel comercial y las euronotas). La emisión de valores abrió la puerta a la multiplicación de los fondos mutuales cuyo objetivo principal es adquirirlos a nombre de terceros. Las operaciones de los fondos mutuales y los de pensiones amplificaron el mercado abierto de títulos que se internacionalizó rápidamente. Los llamados productos derivados fueron una consecuencia de la ampliación e internacionalización del tráfico de valores en los cuales la libertad otorgada a los agentes privados para operar en otros mercados fue portadora de grandes riesgos. Los productos derivados constituyen el instrumento para gestionar dichos riesgos.

A partir de mediados de los ochenta se profundiza la interconexión de los mercados nacionales y la amplitud del arbitraje internacional sobre valores emitidos por gobiernos y empresas. La enorme expansión de la liquidez internacional producida por la declinación de las tasas de interés en Estados Unidos extendió la internacionalización hacia los llamados mercados emergentes. La profundización de las operaciones financieras está relacionada fun-

damentalmente con el crecimiento explosivo de las transacciones en los mercados de divisas, la desregulación de los operaciones con acciones. También fue determinante la desregulación de los mercados de materias primas y el crecimiento explosivo de los productos derivados. Ante la perspectiva de una reapertura de los mercados financieros, los países más avanzados del mundo en desarrollo han dado marcha a la liberalización de la cuenta de capital.

Fue a partir de mediados de los ochenta cuando se aceleró el crecimiento de las emisiones de bonos que son las preponderantes en el mercado internacional, llegando a representar en 1990 el 53% de total. En los años posteriores su participación declinó en virtud del aumento de las líneas de crédito no comprometidas (o sea, sin garantía de emisión). El aumento de la importancia de los bonos se dio en detrimento de la participación relativa de los préstamos sindicados. La crisis de la deuda del Tercer Mundo fue determinante para que disminuyeran las operaciones sindicadas, pero se recuperaron gracias a la demanda para efectuar adquisiciones y fusiones de empresas en Estados Unidos y otros países industrializados. Aunque el valor consignado de emisiones de acciones es modesto comparado con otros instrumentos, esto se debe a que lo incluye las emisiones primarias.

La constitución del espacio financiero internacional ha estado marcada por la inestabilidad, misma que se origina fundamentalmente por las fluctuaciones de los tipos de cambio y de allí de los flujos de capital y de los precios de los activos financieros. En lugar de que los tipos de cambio se estabilizaran aproximándose al nivel determinado por la paridad del poder de compra se desalinearon, quedando sujetos a intensos periodos de volatilidad. No se ha establecido correctamente cuál es la causa fundamental de la desalineación de los tipos de cambio, pero tiende a aceptarse que los medios de regulación han quedado rebasados por el enorme desarrollo del espacio financiero internacional, por lo cual los agentes privados que operan descentralizadamente y que reúnen ciertos atributos tienden a acaparar el proceso de asignación internacional de recursos financieros, bajo una lógica de rentabilidad a corto plazo (especulación).

CUADRO 5
OPERACIONES FINANCIERAS INTERNACIONALES
POR TIPO DE INSTRUMENTO
1982-1996
(MILES DE MILLONES DE DÓLARES)

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Bonos	75.5	77.1	111.5	167.8	227.1	180.8	227.1	255.7	228.8	308.7	333.7	481.0	428.6
Acciones	0.3	2.7	11.7	18.2	7.7	8.1	7.3	23.4	23.5	40.7	45
Préstamos sindicados ^a	98.2	67.2	57.0	43.0	52.4	91.7	125.5	121.1	118.2	116	117.9	136.7	236.2
Líneas de crédito comprometidas ^b	5.4	9.5	28.8	42.9	29.3	31.2	16.6	8.4	6.3	7.7	6.7	8.2	4.9
Subtotal	179.1	153.8	197.6	256.4	320.5	321.9	376.9	393.3	360.6	455.8	481.8	666.6	714.7
Líneas de crédito no comprometidas ^c	23.2	67.6	71.0	76.6	73.2	64.7	80.2	127.9	152	252.9
Total	279.6	388.1	392.9	453.5	466.5	425.3	536	609.7	818.6	967.6

Fuente: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), *Financial Market Trends*, varios números, París.

^aExcluye renegociaciones; ^bIncluye europagarés; ^cEfectos comerciales en eurodivisas y otras operaciones sin garantía de emisión.

Los agentes financieros concentran su actividad en la predicción de las tasas de cambio, ya que su curso determina el valor *ex-post* de los activos incluyendo las divisas. Para predecir los tipos de cambio los agentes financieros recurren a métodos estandarizados de análisis y extrapolación de las variables fundamentales de las economías. A partir de esa información movilizan enormes cantidades de fondos de una moneda a otra con el triple objetivo de cubrir pérdidas cambiarias, obtener ganancias especulativas y equalizar las diferencias internacionales en tasas de interés.⁶ Al operar bajo esta lógica, empujar los tipos de cambio lejos de su nivel de equilibrio con lo cual se autoperpetúa la desalineación cambiaria, se incentiva la especulación, pudiendo surgir intensos periodos de volatilidad como el que se dio entre 1992-1993 que postergó la unión monetaria europea.

La libre movilidad de capitales y el nuevo papel desempeñado por los agentes privados ha reducido considerablemente la posibilidad de que un país pueda proseguir una política monetaria independiente aun con tasas de cambio flotantes. Al mismo tiempo se ha impuesto una nueva disciplina derivada del escrutinio que efectúan los "mercados" sobre el comportamiento de las variables macroeconómicas. Ello significa que existen nuevos parámetros para determinar la viabilidad de las políticas económicas nacionales. En particular los gobiernos están obligados a apegarse a políticas fiscales conservadoras y a renunciar a los tipos de cambio fijos. Pero como los distintos países, especialmente los países en desarrollo y las economías en transición, se encuentran en etapas muy diferenciadas de adecuación a la nueva disciplina y la racionalidad de ésta no está determinada *a priori*, pueden surgir crisis violentas asociadas a "ataques especulativos" que arrastren a varios países y creen riesgos sistémicos. La intensidad de los ataques especulativos parece estar en relación directa con la acumulación de riesgos en los mer-

⁶ La imposibilidad de que los tipos de cambio se muevan a fin de anular diferencias en las tasas de interés es resultado tanto de las sobretasas que se pagan sobre las tasas estándar de interés que justifica la tenencia de activos en determinada moneda y por ciertas características de los mercados de divisas (*ibid*). Lo anterior determina que se efectúe una intensa actividad en los mercados de divisas para predecir las tasas de cambio con fines especulativos.

cados financieros domésticos como consecuencia de la propagación del *boom* especulativo que se asocia inevitablemente al ciclo económico.⁷

Pese a las implicaciones especulativas de la actuación de algunos agentes financieros éstos cumplen, en su conjunto, un papel crucial en el funcionamiento de los mercados financieros globales. Sin el arbitraje que ejercen no habría surgido un mercado internacional de títulos públicos y privados que es indispensable para el funcionamiento del sector público y de las empresas internacionales. Al mismo tiempo, al haber aumentado la concurrencia se han intensificado las fuerzas que integran a los diferentes países a los centros fundamentales de la acumulación mundial de capital, con lo cual tienden a unificarse sus niveles de desarrollo. La experiencia histórica de fines de los sesenta y los setenta demostró que esta nueva realidad no puede ser enfrentada con los instrumentos de gestión y regulación propios de la inmediata posguerra basados mayormente en la represión de las fuerzas de mercado. Lo anterior significa que el espacio de maniobra estatal se ha reducido tanto a nivel nacional como internacional, por lo cual en tanto no exista una moneda mundial, las posibilidades de coordinación supranacional seguirán siendo limitadas. A su vez, la existencia de una moneda o una protomoneda mundial depende de la integración productiva y tecnológica de los espacios nacionales de la acumulación de capital que, como se desprende de la discusión previa sobre la globalización productiva, está aún muy lejos de consumarse. Pero aun cuando se unifiquen las órbitas nacionales y se consolide el espacio internacional persistirá la especulación por las mismas razones que explican su existencia en el interior de los países.

⁷ Véase al respecto Kindleberger sobre la argumentación de la inevitable irracionalidad de los mercados financieros y su insistencia en que la crisis financiera es un momento inevitable del ciclo económico, como argumentó Marx cien años atrás. La diferencia con la etapa actual, como señala Kindleberger es el desarrollo de los vínculos internacionales que esparce rápidamente la crisis a varios países [Kindleberger, 1989: 20-42].

Las implicaciones de la globalización y la regionalización para México

La reconfiguración del espacio mundial le brindó a México a partir de los años sesenta las siguientes posibilidades: a) acceso al crédito generado en los nuevos circuitos financieros, con lo cual se expandieron las posibilidades de endeudamiento externo del país; b) nuevos mercados que valorizaban la mano de obra barata y otros recursos disponibles en la fabricación de manufacturas ligeras y posteriormente de productos más elaborados; c) inversiones productivas que podían expandir la capacidad doméstica de producción e integrar al país a la nueva división internacional del trabajo. Para potenciar estos efectos desde principios de los sesenta se implementaron en México diversas reformas que afectaron la gestión macroeconómica y fomentaron actividades vinculadas al mercado mundial.

¿Cómo fueron aprovechadas las nuevas posibilidades que brindaba la globalización? Para responder a esta pregunta habría que distinguir dos etapas que conciernen a la modalidad de interacción en el nuevo contexto internacional. La primera comenzó con las reformas de los años sesenta que intentaban "estabilizar" el comportamiento de la economía para lograr una nueva inserción internacional. Desafortunadamente, pese a que la recepción de recursos financieros creció de manera sostenida, sobre todo durante los años setenta, la reinserción internacional quedó trunca y posteriormente detonó una crisis en la cual operaron causas de índole interna y externas.⁸ La segunda etapa comienza hacia mediados o fines de los ochenta, cuando superado un interregno de inestabilidad macroeconómica, cobra fuerzas un nuevo proceso de reinserción internacional. Sobra decir, que en esta segunda etapa, ante la existencia de una crisis social aguda, se redujo el margen de maniobra para implementar nuevas estrategias y los costos y beneficios sociales de la reinserción se repartieron muy desigualmente.

El proceso de reinserción internacional que arrancó en los años sesenta fracasó porque las reformas internas no lograron la continuidad necesaria para que la economía interna adecuara su funcio-

⁸Véase en Balassa [1983] el principal asesor externo del gobierno mexicano en la implementación de la reforma de los años setenta tendiente a aumentar el papel de las exportaciones industriales, las causas del fracaso del proyecto.

namiento a la nueva lógica del mercado mundial. Esta falta de continuidad no reflejaba, como sostienen las interpretaciones tradicionales, la hostilidad del espacio mundial, sino de una correlación doméstica de fuerzas que era desfavorable a una modalidad más abierta e intensiva basada en el desarrollo de las exportaciones industriales. Por lo tanto los intereses proteccionistas gestados durante la primera etapa de la sustitución de importaciones se impusieron sobre los intereses aperturistas y proexportadores y predominó la modalidad cerrada y burocratizada de desarrollo económico. En consecuencia se sobredimensionó el endeudamiento externo, y la ampliación de la capacidad productiva vinculada a las inversiones internacionales no se tradujo en acumulación endógena de conocimiento tecnológico que elevara la competitividad internacional del aparato productivo, tal como sucedió en Corea, Taiwan, Singapur o Hong Kong.

La crisis estructural que detonó a principios de los ochenta, si bien redefinió la correlación de fuerzas y posibilitó la apertura de la economía minó la credibilidad del Estado interventor tradicional y dificultó el surgimiento de un intervencionismo no burocrático. Por lo tanto la apertura comercial que tuvo lugar a partir de mediados de los ochenta sólo puede entenderse a partir de la crisis de la vieja modalidad de la intervención estatal. Partiendo de lo anterior, pasaremos a analizar brevemente algunas de las principales características de la apertura comercial y financiera para referirnos después a los efectos en el aparato productivo y en el sistema financiero.

Dado el acotamiento del margen de maniobra estatal, la apertura del mercado interno fue muy acelerada y estuvo sometida a varios cambios de orientación.⁹ En un principio la apertura se definió como un proceso multilateral basado en una evaluación positiva de los alcances de la globalización; sin embargo, ante la falta de respuesta europea y japonesa se le dio un enfoque bilateral del cual surgió el TLC [Ramírez de la O, 1994]. La integración *de facto* entre México y Estados Unidos se estaba fortaleciendo desde principios de los ochenta, de modo que, pese a diversos obstáculos iniciales,

⁹Para una comparación de los ritmos de la apertura en América Latina y Asia véase [Agosin, 1992: 16ss].

con la posterior formalización llegó a adquirir una enorme potencia para ambos países. Otra característica determinante de la apertura fue la ausencia de coordinación entre el sector público y el empresarial, de manera que, para utilizar la terminología de Robert Wade, en lugar de que el Estado guiara al mercado, este último impuso su lógica al Estado y a los agentes productivos. El Estado se apegó a una lógica neutra o pasiva, tendiendo a actuar más bien *a posteriori* como respuesta a desajustes o demandas planteadas por los sectores afectados. Por su parte, la apertura financiera, esto es, la liberalización de la cuenta de capital, se produjo en pleno auge de los mercados emergentes y su modalidad se adecuó a las demandas formuladas por los grandes grupos de capital nacional que intentaban internacionalizarse. En consecuencia también la apertura financiera fue fulminante, propició la especulación y redujo el margen de maniobra para efectuar una nueva gestión macroeconómica.

Implicaciones productivas: La fuerte incidencia de las importaciones y la necesidad de exportar impactaron profundamente la estructura productiva de nuestro país. Disminuyó el peso de la industria manufacturera y aumentó el de los servicios, especialmente los financieros y los de comunicaciones y transportes. La manufactura se volvió más eficiente y especializada aumentando, al igual que en otros países de América Latina [Benavente, 1996: 70-71], el peso de las industrias intensivas en capital que procesan productos naturales (celulosa, petroquímicos, hierro y acero, cemento y otros minerales no metálicos, etc.). También aumentó el peso de la industria automotriz y en menor medida de la electrónica, ambas con un nuevo perfil tecnológico. En oposición a esos tres casos que podemos agrupar como dinámicos, el complejo metalmecánico que cumplió un papel central en el proceso de sustitución de importaciones tendió a desarticularse, por lo cual la participación de las ramas de bienes de capital y de consumo duradero descendió. Igualmente dos de las principales industrias tradicionales, como la textil y del calzado, experimentaron un fuerte retroceso ante la competencia externa. Sin embargo, la firma del TLC y la subvaluación temporal producida por la crisis cambiario-financiera impulsaron a un sector de la industria textil y a la de confección que ha ganado una fuerte participación en el mercado estadounidense.

A nivel empresarial la respuesta fue heterogénea, ya que los ganadores fueron las grandes empresas constituidas durante la etapa tardía de la sustitución de importaciones. En contraste la pequeña y mediana empresa en general salió perdiendo, ya que ante la libertad para importar bienes finales e insumos muchas fueron desplazadas de las cadenas productivas. La empresa dominante además de por su tamaño destaca por su complejidad, ya que por lo general integra al lado de las actividades estrictamente productivas otras de naturaleza circulatoria como banca y comercio, con lo que tiene una gran capacidad para generar flujos monetarios que facilitan su vinculación a los mercados bursátiles a los que han logrado dominar.¹⁰

En virtud de la naturaleza defensiva de la reconversión industrial, generalmente el aumento de la eficiencia productiva implicó una fuerte expulsión de mano de obra y el aumento de la intensidad laboral. Las empresas que efectúan ingeniería de proceso racionalizaron sus operaciones, tendiendo a concentrarse en el ensamble final a partir de la importación de partes y componentes. El concentrarse en las fases de ensamble implica perder una buena parte del campo de interacción del cual depende el aprendizaje tecnológico, por ejemplo en el mantenimiento y adaptación del equipo, diseño de producto, ampliación de líneas de producción, etc. El significado de fondo de esta nueva situación puede captarse mejor si se compara con las condiciones propias de la sustitución de importaciones. Por ejemplo, en la industria metalmeccánica dedicada a la sustitución existió un campo muy activo de pequeñas empresas familiares que lograron expandirse copiando diseños de productos extranjeros anticuados, realizando ingeniería de reversa y abasteciéndose con piezas y partes fabricadas artesanalmente [Benavente, 1996]. De este modo tales empresas acumularon ciertas habilidades de ingeniería y destrezas técnicas que permitieron abastecer la demanda regional o incluso nacional. El problema radicó en la

¹⁰Esta clasificación se basa en la propuesta de Basave de tipificar a los grupos de capital financiero, la estructura articuladora de las grandes empresas mexicanas, en tres grandes categorías a partir de la identificación de su principal área y la articulación de una serie de actividades subordinadas: *a*) de base industrial; *b*) de base comercial y de servicios no bancarios, *c*) de base bancario bursátil y *d*) de base mixta (bancario-bursátil o industrial-comercial). [Basave, 1996: 193ss.].

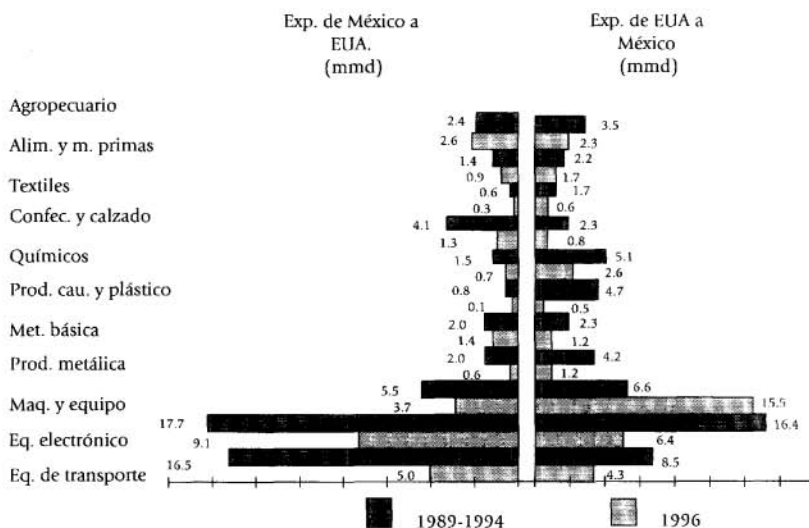
incapacidad para avanzar más allá de esta situación, lo que dependía fundamentalmente de la racionalización gradual de la apertura y el establecimiento de nuevos canales para la intervención estatal. Paradójicamente, la nueva empresa carece de lo que le sobra a la empresa tradicional, aunque tiene la superioridad de que opera en un ambiente más abierto y competitivo. Pero la nueva empresa no sólo se ha desintegrado verticalmente, sino que ha visto cómo la frontera tecnológica se ha alejado como resultado de la rápida sucesión de innovaciones radicales en productos y procesos, lo que hace más difícil reasumir un modelo con mayor grado de integración y capacidad para interactuar tecnológicamente.¹¹

Sin embargo, dentro de esa tendencia general cabe diferenciar el caso de la industria de autopartes de la electrónica. En el primero, gracias a la influencia de los complejos automotrices y al papel del TLC surgió un nuevo tipo de empresa nacional que ha ido más allá de las actividades de ensamble, compenetrándose con la fabricación de productos complejos con alto grado de interacción con los grandes usuarios y con otras empresas especializadas del mismo sector [Ramírez, 1997]. A pesar de que se trata de pequeñas empresas éstas no son independientes, ya que sus accionistas mayoritarios son los grandes conglomerados exportadores como Alfa o Desc, cuyas reservas financieras facilitaron el proceso de aprendizaje tecnológico. En cambio en la electrónica, aunque existe el mismo dinamismo y el TLC ha creado nuevas oportunidades, está prácticamente ausente el agente productivo doméstico, predominando casi totalmente la modalidad maquiladora, es decir, empresas creadas por una matriz que contrata directamente la mano de obra y organiza enteramente la producción para reexportar el producto ensamblado. Una modalidad intermedia entre la industria de autopartes y la electrónica la constituye la industria de la confección, que gracias a la firma del TLC ha comenzado a reorganizarse siguiendo nuevos principios. En este caso ha sido determinante no sólo la demanda para el mercado estadounidense sino la homogeneización de las normas productivas (métodos de distribución, definición de derechos de propiedad, gustos del consumidor, etc.), con lo cual se han multiplicado las

¹¹ La alternativa parece estar en la integración de redes productivas más que en la reintegración vertical de una misma empresa.

asociaciones entre empresas mexicanas y estadounidenses para producir conjuntamente para ambos mercados. La forma como la transformación de estas industrias ha determinado el intercambio con Estados Unidos puede verse en la gráfica 1.

GRÁFICA 1
COMERCIO MÉXICO-ESTADOS UNIDOS¹
1989-1994² Y 1996



Fuente: OCDE, 1995 e INEGI.

¹Sólo incluye los rubros principales. Excluye petróleo y derivados de transporte, incluye autopartes.

²1989-1994, promedio anual.

Implicaciones financieras: la liberalización y globalización financieras dejaron sentir sus efectos en México cuando comenzó el *boom* de los mercados emergentes a partir de fines de los años ochenta. México se encontró en una situación privilegiada que le permitió absorber la mayor parte de la inversión en cartera efectuada en los países de América Latina [Devlin, 1995]. La elevada participación en dicha inversión se explica fundamentalmente por dos factores: a) el surgimiento de un núcleo empresarial reconvertido que comenzó a internacionalizarse y consecuentemente a atraer recursos externos, principalmente de Estados Unidos, en cantidades sustanciales; b) la

política deliberada del Estado mexicano orientada a incrementar la captación de recursos externos a través de un régimen tributario muy favorable a las ganancias de capital generadas en la Bolsa y a las operaciones de endeudamiento empresarial en el exterior. El Estado mexicano adoptó esta estrategia atendiendo consideraciones teóricas, así como también en respuesta a las presiones ejercidas por los grupos de capital financiero privado, que deseaban participar en el auge de los mercados emergentes. Del lado teórico las autoridades tendieron a aceptar el punto de vista ortodoxo que señala que los mercados financieros podrán autorregularse en tanto se garantice su libre operación y que ello permitirá una asignación eficiente de recursos.

Aunque México recibió mayores recursos externos, quedó atrás de Argentina y Chile en términos de desarrollo económico, lo cual indica que el país desaprovechó parte del potencial que brindaba el *boom* de los mercados emergentes [Devlin, 1995]. Así, entre 1988 y 1994 la formación bruta como porcentaje del PIB de capital pasó de 20.4 a 23.5, en tanto que el coeficiente de ahorro externo de 1.1 se elevó a 7.7 entre los mismos años [Banco de México, 1996]. Parte de la diferencia se explica por el aumento en el consumo, que experimentó un auge, y en el aumento de las reservas internacionales. El aumento en el consumo explica a su vez la declinación de la tasas de ahorro interno.

La gran afluencia de capital externo afectó la gestión macroeconómica a partir de la apreciación en el tipo de cambio. Dicha apreciación fue inicialmente bienvenida ya que permitió consolidar el ataque contra la inflación [French-Davis, 1997]. Sin embargo, dejó un legado desfavorable ya que alentó el crecimiento de las importaciones y el *boom* de consumo, lo cual a su vez afectó la producción de una doble manera: a través de la susodicha merma de los gastos de inversión y en segundo lugar por el abaratamiento de las importaciones. Dicho abaratamiento provocó una apertura mayor a las importaciones, lo que a su vez incrementó la presión sobre la planta productiva y los costos del ajuste provocados por la reinserción en el mercado mundial. A la larga el aumento del déficit en cuenta corriente y la apreciación cambiaria resultaron ingobernables y tuvieron un papel determinante en la crisis financiera de 1995-1996 [Rivera, 1997: 89-100]. Esta crisis se vio propiciada por la volatilidad

de los flujos externos de capital, pero la falta de flexibilidad de la política cambiaria y la negativa a adoptar salvaguardias contra la entrada indiscriminada de capital a corto plazo fueron más determinantes.

La globalización financiera favoreció considerablemente a los grupos de capital financiero donde radica la nueva fuerza motora de la economía. Gracias a los recursos y oportunidades a que tuvieron acceso iniciaron un proceso de internacionalización, pero también debieron aceptar un mayor grado de injerencia del capital externo en sus espacios domésticos de valorización de capital. Tanto la internacionalización de sus operaciones financieras y productivas como la vinculación o competencia con empresas extranjeras en el mercado interno no son procesos nuevos, ya que tienen importantes antecedentes en los años sesenta, pero sobre todo en los setenta. Sin embargo, la lógica de los años noventa es muy diferente, ya que la mayor parte de los grupos de capital financiero ha cambiado de estrategia y la internacionalización tiende a ser el objetivo fundamental de las mismas, como lo expresa la creciente participación de las exportaciones, el endeudamiento externo, las emisiones accionarias y las asociaciones con empresas extranjeras cuyo nivel no sólo es cualitativamente superior al pasado, sino de una calidad diferente.

Las grandes empresas ejercieron un fuerte efecto de atracción de capital externo que se invirtió masivamente en la Bolsa de Valores con la expectativa de aprovechar el extraordinario incremento de valor de los títulos accionarios de dichas empresas. También, gracias a la flexibilización de las normas regulatorias y al nuevo entorno creado por la apertura y la privatización, se recuperó la inversión extranjera directa. El cuadro 6 compara la evolución de los flujos de inversión directa y de portafolio desde mediados de los ochenta hasta 1996. La inversión de portafolio era casi insignificante antes de 1989 pero repuntó a partir de 1990, año en que supera a la inversión directa; en 1993 llegó siendo más de cinco veces superior a la directa, lo que expresaba la euforia por los valores emitidos por las empresas mexicanas. La crisis financiera provocó un desplome en los flujos extranjeros invertidos en la Bolsa, aunque el efecto en la inversión directa fue mucho menor. El hecho de que en 1996 la inversión de portafolio se recuperara de nuevo duplicando el monto de la IED indica que la gran empresa recuperó el lugar antes de la crisis financiera. Aunque no se dispone de datos agregados que in-

diquen el porcentaje del capital captado por colocación de acciones que se destina directamente a la inversión productiva de la empresa, existen casos como el de Femsa, Vitro o ICA que utilizaron ADR y GDR para financiar programas de inversión [Salas-Porras, 1998: 143].

CUADRO 6
FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA EN MÉXICO,
1986-1996.
DIRECTA Y DE PORTAFOLIO
(En miles de millones de pesos)

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Inversión extranjera total	4.8	3.2	7.8	7.6	14	41.4	49.6	77.3	116.3	0.1	46.3
Directa	1.9	1.6	3.9	3.5	6.0	17.5	22.4	33.3	19.2	-0.2	21.7
Nuevas inversiones	2.4	2.6	2.9	3.2	2.6	4.8	4.4	4.4	11.0	9.5	7.6
Portafolio	0.5	-1.0	1.0	0.4	3.4	12.8	18.0	28.9	8.2	-9.7	14.1
Mercado de valores	-	-	-	0.5	2.0	6.3	4.8	10.7	4.1	0.5	2.9

Fuente: Banco de México.

La adquisición de activos productivos en el exterior cobró importancia entre los grupos empresariales mexicanos no sólo debido al nuevo entorno internacional, sino a las posibilidades que brindó la sobrevaluación cambiaria del periodo 1990-1993, que aumentó indirectamente el poder de compra internacional del peso mexicano. Aunque existen variantes en cuanto a objetivos y métodos de adquisición de activos en el exterior, la más novedosa de ellas, seguida por Vitro, Cemex o Televisa fue la de convertirse en empresas transnacionales mediante la integración de sus actividades productivas más allá de las fronteras nacionales. El éxito del proceso dejó de depender de la posición lograda por el grupo a nivel doméstico, para quedar determinada por la capacidad innovadora y su efecto en los mercados externos. Lo anterior explica el fracaso de la operación que efectuó Vitro en 1989 por medio de la cual adquirió en Estados Unidos Anchor Glass y Latchford Glass. Esta operación estuvo des-

de el principio pobremente planeada, ya que se subestimó la crisis de la industria del vidrio y el creciente desplazamiento por los envases de plástico. Reflejando su estrategia tradicional como virtual monopolista en México, Vitro consideró que era suficiente controlar la oferta directa para convertirse en líder del mercado [Pozas, s/f]; [Salas-Porras, 1998: 135]. Las operaciones de Cemex, Bimbo, Gruma y otras empresas que desarrollaron estrategias de expansión internacional tuvieron éxito no porque ofrecieran productos novedosos en el mercado, sino porque capitalizaron diversas ventajas que estaban a su alcance. En el caso de Cemex, considerada una verdadera empresa trasnacional, el éxito dependió en gran parte de la capacidad para adquirir plantas en el extranjero, aprovechando fundamentalmente desde fines de los ochenta las ventajas de empresas de mercado emergentes para colocar masivamente instrumentos de deuda entre inversionistas internacionales y así financiar las adquisiciones [Pozas, s/f: 17]. En el caso de empresas como Bimbo o el grupo Maseca fueron decisivos los factores culturales que les permiten contar con un mercado en Estados Unidos que se puede considerar como una prolongación supranacional de su base doméstica.

La asociación con empresas extranjeras (*joint-ventures*, asociaciones estratégicas, etc.) ha proliferado también como una respuesta a las nuevas condiciones creadas por la apertura y la firma del TLC. Pozas distingue las asociaciones centradas en territorio nacional de las otras variantes que implican operación en el extranjero [Pozas, s/f: 13]. En la estrategia de inversión centrada en el territorio nacional la empresa mexicana, aprovechando su dominio del mercado interno o su fuerte presencia en el mismo lograda por años, se asocia con empresas extranjeras para tener acceso a tecnología, mejorar las redes de distribución y mercadeo, financiamiento complementario, etc., sin ceder los derechos de mayoría. El grupo Alfa es quizá el mejor ejemplo de esta clase, toda vez que ha efectuado múltiples acuerdos con empresas extranjeras para abastecer el mercado interno, y la exportación aparece generalmente como un objetivo subsidiario. Onexa, Versax y Nemax son ejemplos recientes de empresas conjuntas creadas por Alfa y socios extranjeros para abastecer el mercado interno. Aunque los incentivos para crear empresas conjuntas con estas características sigue vigente, la crisis financiera de 1995 tendió a modificar la relación de fuerzas, de manera que dejó

de ser una norma que los grupos financieros mexicanos mantuvieran ciertos espacios exclusivos o siguieran siendo los accionistas mayoritarios. A causa de los efectos de la crisis financiera empresas industriales, comerciales o bancos se vieron obligados a abrir sus puertas a los inversionistas extranjeros frecuentemente como socios mayoritarios. Las consecuencias de este nuevo modelo de asociación son muy diversas y podrían irse redefiniendo en el futuro, pero es más o menos claro el hecho de que el estatus que gozaron los grupos de capital financiero en su mejor momento, es decir, entre fines de los ochenta y primera mitad de los noventa, se ha deteriorado. La competencia en el mercado interno se ha vuelto más intensa, con lo cual ha disminuido la posibilidad de negociar con socios extranjeros potenciales a partir de una posición interna consolidada. Asimismo, ciertas prerrogativas para adquirir activos en el extranjero han dejado de existir o pasado a ser menos accesibles, por lo que para transnacionalizarse deberán seguir la vía de otras compañías en el mundo, esto es adoptar procesos superiores de producción u ofrecer productos verdaderamente novedosos.

Bibliografía

- AGOSÍN, Manuel [1992], "Las experiencias de liberalización comercial en América Latina: lecciones y perspectivas", *Pensamiento Iberoamericano*, núm. 21, Madrid, España.
- BALASSA, Bela [1983], "La política de comercio exterior de México", *Comercio Exterior*, vol. 33, núm. 3, México, marzo.
- Banco de México [1990-1996], *Informes anuales*, México.
- Bancomex-Secofi [1987], *Industria de autopartes*, México.
- BASAVE, Jorge [1996], *Los grupos de capital financiero en México, 1974-1995*, México, IIEC/El Caballito.
- BENAVENTE, J.M. [1996], "La transformación de la estructura industrial en América Latina", *Revista de la CEPAL*, núm. 68, Santiago de Chile.
- BUJARIN, Nicolás [1973], "La economía mundial y el imperialismo", *Cuadernos de Pasado y Presente*, núm. 21, Córdoba, Argentina.
- CALVO, Guillermo, L. Leiderman y C. Reinhart [1993], "Capital Inflow and Real Exchange Appreciation", Washington, D.C., IMF, *Staff Papers*.
- CHESNAIS, Françoise [1994], "Introducción global", en S. De Brunhoff et al., *coul et enjeux*, *La mondialisation financière*, París, Syros.

- CLAESSENS, Stijn [1995], "The Emergence of Equity Investment in Developing Countries: Overview", *The World Bank Economic Review*, vol. 9, núm. 1, Washington, D.C., enero.
- DABAT, Alejandro [1991], *Capitalismo mundial y capitalismos nacionales*, México, UNAM-Fondo de Cultura Económica.
- DEVLIN, Robert, R. French-Davis y Stephany Griffith-Jones [1995], "Flujos de capital y el desarrollo en los noventa: implicaciones para las políticas económicas", *Pensamiento Iberoamericano*, núm. 27, Madrid, España, enero-junio.
- The Economist* [1997], "The Nafta Efect", 5 de julio.
- [1995], "Who's in the Driving Seat?", A Survey of The World Economy, 7 de octubre.
- FRENCH-DAVIS, R. y Helmut Reisen [1997], *Flujos de capital y el desarrollo en los noventa*, México, McGraw-Hill-CEPAL-OCDE.
- GAMBLE, Andrew y Paul Waltom [1977], *El capitalismo en crisis, la inflación y el Estado*, México, Siglo XXI Editores.
- GEREFFI, Gary, M. Korzeniewicz y R. Korzeniewicz [1994], "Global Commodity Chains", en Gereffi y M Korzeniewicz (eds.) *Commodity Chains and Global Capitalism*, USA, Praeger, Westport. G .
- GUTTMAN, Robert [1994], *How Credit Shape the Economy*, Nueva York, Sharp Inc.
- HENDERSON, J. [1989], *The Globalization of High Technology Production Routledge*, Londres-EU-Canadá, Ed. Routledge.
- INEGI [1997], *Anuario estadístico del comercio exterior de los Estados Unidos Mexicanos*, México.
- KENNY, Martin y Richard Florida [1994], "Japanese Maquiladoras: Production Organization and Global Commodity Chains", *World Development*, vol. 22. núm. 1.
- KINDLEBERGER, Charles [1989], *Mancs, Panics and Crashes. A History of Financial Crises*, Nueva York, Basic Book.
- LENIN, V. I. [1971], "El imperialismo, fase superior del capitalismo", *Obras escogidas*, Moscú, Editorial Progreso.
- LITTLE, I.M.D., R. Cooper, W.M. Corden y S. Rajapatirana [1993], *Boom, Crisis and Adjustment. The Macroeconomic Experience of Developing Countries*, Oxford, Oxford University Press.
- MADDISON, Angus [1994], "Explaining the Economic Performance of Nations, 1980-1989", en Nelson Baounol W. y E. Wolff (eds.), *Convergence of Productivity*, Oxford University Press.
- OCDE [1996], *Globalization of Industry. Overview and Sector Reports*, París.
- [1996a], *International Direct Investment Statistics Yearbook*, París.
- [1995], *Economic Surveys 1994-1995, México*, París.

- [1996], *Trade by Commodities*, vol. 4, París.
- OMAN, Charles [1994], *Globalization and Regionalization: The Challenge for Developing Countries*, París, OCDE.
- OSTRAY, Silvia [1997], *The Post-Cold War Trading System*, Chicago, The University of Chicago Press.
- PÉREZ, Carlota [1992], "Cambio técnico, reestructuración competitiva y reforma institucional en los países en desarrollo", *El Trimestre Económico*, vol. LIX(i), México, enero-marzo.
- PERRATON, Jonathan, David Goldblatt, David Held, y Anthony McGrew [1997], "The Globalization of Economic Activity", *New Political Economy*, vol. 2 núm. 2, U.K., julio.
- PORTOS, Irma [1997], "A los tres años del TLCAN. Evaluación económica del sector textil-confección", ponencia, México, IIEC-UNAM.
- POZAS, María A. (s/f), *Competitividad emergente y capital internacional. El caso de Monterrey*, Johns Hopkins University.
- RAMÍREZ, José Carlos [1997], "Los modelos de organización de las industrias de exportación en México", *Comercio Exterior*, vol. 47, núm. 1, México, enero.
- RAMÍREZ DE LA O, Rogelio [1994], "El Tratado de Libre Comercio de América del Norte desde una perspectiva mexicana", en Steven Globerman y M. Walker (comps.), *El TLC un enfoque tradicional*, México, FCE.
- RIVERA RÍOS, Miguel Ángel [1997], *México: modernización capitalista y crisis*, México, CRIM-UNAM.
- SALAS-PORRAS, Alejandra [1998], "Estrategias de las empresas mexicanas en sus procesos de internacionalización", *Revista de la CEPAL*, núm. 65.
- STOPER, Michael [1997], *The Regional World, Territorial Development in a Global Economy*, Nueva York, The Guilford Press.
- SWARY, Itzhak y Barry Topf [1993], *La desregulación financiera global*, México, FCE.
- United Nations [1995 y 1996], *World Investment Report*, Nueva York.
- VARGAS M., José y G. Cervantes [1998], "El reendeudamiento externo de las empresas privadas en México, 1988-1996", en Miguel A. Rivera R. y A. Toledo (coords.), *La economía mexicana después de la crisis del peso*, México, UNAM-UAM-I.
- WADE, Robert [1990], *Governing the Market. Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*, Princeton, Princeton University Press.
- WORLD Bank [1996], *World Debt Tables, External Finance for Developing Countries*, vol. 1, Washington, D. C.
- [1997], *Global Development Finance*, Washington, D.C.

Segunda parte

La teoría de la empresa y
los cambios mundiales

Una revisión de las teorías de la empresa para el análisis de las grandes empresas industriales en México y América Latina

Celso Garrido

Introducción¹

Desde comienzos de los ochenta la gran empresa industrial privada nacional (GEI) en México y América Latina atraviesa por profundas transformaciones en el contexto de las reformas económicas impulsadas por los gobiernos de la región. Tradicionalmente estas empresas de propiedad familiar habían operado con centro en el mercado interno y fuertes contribuciones de fondos públicos que fortalecieron su rentabilidad y capacidad de acumulación. En este desarrollo lograron tamaños similares a los de las grandes corporaciones industriales modernas, aunque los modos de organización y operación divergían en muchos sentidos de los que eran característicos de las GEI.

Interpretar y evaluar aquellas transformaciones de las GEI crea desafíos analíticos importantes, ya que de una parte requiere tener referentes generales respecto a configuraciones y modos de operación hacia los que debieran tender con dichos cambios, pero al mismo tiempo supone reconocer las especificidades que resultan de sus propias modalidades de desarrollo y de las condiciones económicas en las que operan.

Sin embargo la solución de estos desafíos analíticos es problemática porque al recurrir a la teoría de la empresa dentro de la literatura económica contemporánea se encuentra que ésta constituye

¹ Agradezco los comentarios y observaciones de Jorge Schvarzer y Wilson Peres, aunque como es habitual las ideas expuestas son de mi exclusiva responsabilidad.

un territorio complejo, controvertido y en muchos sentidos insuficientemente desarrollado. Esto se manifiesta de una parte en las fuertes críticas presentadas a la teoría neoclásica básica de la empresa y de la otra en el hecho de que a partir de dichas críticas existen diversas teorías con las que se propone resolver las preguntas no contestadas en aquella teoría tradicional de la empresa, algunas de las cuales están formuladas en el marco de teorías generales que procuran combinar dimensiones macro y microeconómicas y otras desde teorías que parten de la dimensión microeconómica para dar respuesta a los temas planteados.

El propósito de este trabajo es considerar las principales proposiciones teóricas sobre las empresas, buscando con ello esquematizar el cuadro de dichas reflexiones y con base en ello delimitar en términos generales el enfoque a partir del cual² se formuló el estudio sobre las grandes empresas industriales (GEI) en México.³

Como es conocido, las reformas estructurales a que hicimos referencia más arriba están basadas en la teoría económica neoclásica, por lo que esta revisión comienza con el análisis de la teoría básica de la empresa que se desarrolla en el modelo neoclásico de equilibrio general estático. De ello resulta que dicha teoría de la empresa ha sido criticada porque consideraba a la empresa como una "caja negra" [por ejemplo Jensen y Meckling, 1976], sin analizar los factores que determinan su naturaleza y desarrollo como organización ni los factores que explican el distinto desempeño por parte de las diferentes empresas y los cambios en las mismas. Estas críticas generales son compartidas tanto por autores que buscan resolver

² Este trabajo es parte de los resultados obtenidos en el marco más amplio de la investigación sobre los cambios en las grandes empresas privadas mexicanas en el contexto de la reforma económica. Resultados de ese estudio dentro del cuadro de cambios similares en el marco latinoamericano pueden verse en Garrido [1998] y en Garrido y Peres [1998]. Asimismo, el análisis particular del proceso de internacionalización de las inversiones productivas por parte de estas empresas puede verse en Garrido [1998a]

³ Conforme a lo indicado, esta revisión de la teoría de la empresa no pretende ser exhaustiva ya que está motivada por la búsqueda de configurar un enfoque de análisis para el estudio de las GEI en México. Entre los importantes cuadros teóricos no considerados en esta revisión cabe citar por una parte la tradición de la economía industrial, de la cual puede verse una revisión sobre su actual estado en Jacquemin [1989]. Asimismo, la importante temática de los grupos económicos, sobre la cual puede verse un resumen del estado del debate en Grannoveter [1993], la de las estrategias competitivas en por ejemplo Porter [1980 y 1985], y las de las redes y articulaciones empresariales tratadas por ejemplo en Dussel *et al.* [1997] y Casalet [1996].

dichas insuficiencias dentro del propio terreno neoclásico como por otros autores "heterodoxos" que exploran desarrollos teóricos fuera de ese contexto de análisis.

Entre los primeros, la crítica se desarrolla con base en el reconocimiento de que hay "fallas de mercado" que restringen la validez de la teoría tradicional, pero estos autores conciben que es posible operar sobre esas fallas para restablecer la operación de la empresa dentro del modelo de equilibrio general. En términos básicos esto se inscribe dentro de la problemática de la empresa como secuencia de contratos, dentro de lo cual se desarrollan las vertientes de los derechos de propiedad y la del agente-principal. Dichas teorizaciones han abierto nuevos caminos de análisis sobre la empresa, pero con ello, al mismo tiempo enfrentan un severo dilema entre conceptualizar limitadamente a la empresa para mantenerse dentro del contexto del modelo de equilibrio general neoclásico o desarrollar consistentemente sus nuevos conceptos de la empresa como organización aun a costa de salir fuera de dicho modelo de análisis.

Frente a ello se han desarrollado otras teorizaciones sobre la empresa, a las que caracterizamos como "heterodoxas", en la medida que en general no hacen una preocupación central de sus concepciones el dar respuestas dentro de los marcos del modelo neoclásico del equilibrio general. Algunas operan relativamente fuera de dicho modelo y otras están francamente confrontadas con éste. Con esto aludimos a diversas concepciones en las que de una u otra forma asumen el dilema entre la asignación por los mercados mediante los precios y la que resulta de la acción de la empresa, enfatizando el estudio de esta última desde una visión dinámica como agente heterogéneo que actúa con racionalidad limitada operando en tiempos históricos y con conflictos de intereses, donde la innovación, el aprendizaje, la organización y las instituciones son factores relevantes tanto para el análisis de las propias empresas como del conjunto de la economía. Las principales de estas teorías que analizamos en el presente trabajo son: la de costo de transacciones en la versión Coase-Williamson; el capitalismo de "directores" en el enfoque Chandler, la teoría evolucionista, y la teoría de la "nueva competencia".

El análisis de todas estas teorías se aborda con base en cuestionarlas respecto a cuatro grandes temas.⁴

Primero, cuál es la concepción que se tiene en cada una de ellas sobre la empresa, la competencia y su interrelación con el entorno económico. Segundo, cómo analizan lo que se refiere al tamaño de las empresas industriales, en su relación con la eficiencia y con la articulación entre empresas. Tercero, lo relativo a estructura, gobierno corporativo, estrategia y desempeño de las empresas. Por último, el tema del cambio de las empresas visto en su interacción con las transformaciones en los sectores e industrias así como con las políticas gubernamentales aplicadas durante dichos cambios empresariales.

Las teorías neoclásicas de la empresa, "fallas de mercado" y la empresa como una "secuencia de contratos"

Como es sabido, las estrategias que orientaron las reformas en América Latina, desarrolladas principalmente a partir de propuestas de algunos centros académicos en Estados Unidos y del Banco Mundial, se basaron en interpretaciones ortodoxas de las teorías neoclásicas del equilibrio general en competencia perfecta.⁵ Por lo tanto, dada la influencia de esas reformas en la región parece conveniente considerar primero esta versión del enfoque neoclásico, interrogándonos sobre cómo se formula y responde en la misma a los cuatro conjuntos de categorías sobre la problemática empresarial planteada más arriba.

Comenzamos analizando las relaciones entre empresa y entorno económico. Conforme a las teorías elaboradas a partir de Walras [1969] y desarrolladas en trabajos contemporáneos como los de Arrow y Debreu [1951], la variable central en las economías de mercado serían los precios relativos reales, formados en competencia perfecta y en condiciones de equilibrio general simultáneo en todos

⁴Diversos estudios dan cuenta desde distintas perspectivas teóricas sobre el estado del arte en este tema. Algunos de los más importantes son Best [1990]; Winter [1991]; Coriat [1995]; McCahery *et al.* [1993].

⁵En este contexto, la ortodoxia resulta del hecho de que estos autores asumen la plena vigencia de los dos teoremas fundamentales del bienestar en el funcionamiento del modelo de equilibrio general [Tirole, 1988]. Sobre esto se vuelve más adelante en el texto.

los mercados. Esto es así porque bajo estas particulares condiciones se establece que la formación de dichos precios resuelve la asignación económica así como la determinación del producto, el ingreso y el empleo que mejor relaciona los deseos y capacidades de los consumidores con respecto a las dotaciones de recursos y tecnologías disponibles en la sociedad.

Dentro de esta versión ortodoxa, para desarrollar la teoría de la empresa se parte de concebir que ésta, al igual que los otros concurrentes en los mercados, son entidades atomísticas sin poder de mercado, los que actúan con plena información y determinados por los precios relativos reales. Siguiendo a Marshall [1961] se teoriza que la particularidad de la empresa respecto a los otros agentes económicos resulta de que es una función de producción mediante la cual se combinan relaciones eficientes entre insumos y producto con la perspectiva de maximizar la rentabilidad, operando con precios formados con base en costos de producción.

Por lo tanto, la acción de las empresas en el marco del equilibrio general requiere respetar los dos teoremas que definen un óptimo de Pareto. De una parte debe cumplirse que la asignación de bienes por otros medios que el mercado (por ejemplo, un planificador estatal) no aumente el bienestar de todos los consumidores respecto a lo que se logra con la asignación mediante los mercados, pero para que haya una asignación óptima también debe haber rendimientos decrecientes a escala y con una curva de costos en forma de "U" [Tirole, 1988: 17ss].

Un primer dilema que confrontó esta concepción marshalliana de la empresa fue cómo establecer una relación consistente entre la teoría de los precios relativos estáticos resueltos en el modelo de equilibrio general y una teorización de la empresa con base en precios de costos y maximización de utilidades que reconociera el hecho de que la empresa necesita introducir innovaciones tecnológicas que produzcan costos decrecientes y rendimientos crecientes.⁶ En términos de Best, la solución de Marshall opta por evitar este di-

⁶ Best [1990: 106ss]. La gravedad de estas críticas a la teoría de la empresa para el conjunto del modelo de equilibrio general walrasiano queda reflejada en las palabras de Hicks [1939: 94] cuando al desarrollar la exposición de la teoría de la empresa neoclásica que se convirtió en referencia obligada dentro de la literatura señalaba a propósito de que la crítica a los rendimientos decrecientes sólo era superable aceptando la existen-

lema cuando se limita a teorizar la empresa en condiciones de rendimientos decrecientes, aunque con ello deja abierto el dilema mercado-empresa que determina en el modelo neoclásico la problemática básica tanto de la empresa como de las relaciones macro-microeconomía.

Junto a ese dilema, en esta teoría de la empresa se plantean otros dos que son centrales para el tema que nos ocupa. Uno, que es resultado de la delimitación implícita en lo que hemos llamado el "entorno económico". Conforme a lo indicado, en esta teoría dicho entorno queda reducido al "mercado", que en el sentido estricto es una simplificación del conjunto de mercados existentes en la economía, los que están en equilibrio perfecto simultáneo y estático a partir del sistema de precios relativos reales. Esto supone una visión minimalista del Estado, ya que reduce todo el entorno institucional y de reglas de operación que éste genera a las condiciones de seguridad y propiedad necesarias para que operen estos mercados. El otro dilema es el que se crea ante la necesidad de analizar el comportamiento de un "mercado" específico, ya que para ello se recurre al artificio del equilibrio parcial, asumiendo la condición de *ceteris paribus*, así como que el bien intercambiado en este "mercado" es homogéneo y que no hay producción conjunta. En consecuencia, con esto se ensombrece la importancia y las complejidades que resultan de los niveles mesoeconómicos (del tipo industria o sector) para la estructura y la estrategia empresarial así como la cooperación y competencia entre las empresas.

Esta concepción general sobre la empresa y el conjunto de la economía marca las respuestas que ofrece la ortodoxia neoclásica tradicional para las restantes categorías teóricas indicadas más arriba. La problemática del tamaño de la empresa está tratada dentro del marco de la curva de costos en U ya que a consecuencia de los rendimientos decrecientes se asume que las empresas se expanden hasta el límite que fija dicha curva. Por otra parte la diferencia entre

cia de monopolios y el supuesto de competencia perfecta decía que: "A mi modo de ver sólo se puede salvar algo del naufragio -y recuérdese que el desastre que amenaza abarca la mayor parte de la teoría del equilibrio general-, si podemos suponer que los mercados que se ofrecen a las mayor parte de las empresas de que nos ocuparemos no se apartan mucho de aquellos en que rige la competencia perfecta."

las mismas no tiene un lugar relevante en esta teoría porque se trabaja sobre la base de una “empresa representativa”. Esto, junto a la definición de la empresa como una función de producción técnica y el supuesto de que los agentes tienen perfecta información, excluye del análisis todo interés por considerar en la empresa los determinantes organizacionales e institucionales así como lo relativo a la estructura y estrategia para la competencia entre las empresas, ya que la maximización es el determinante principal de su desempeño. Todo esto explica que en la literatura crítica sobre esta teoría de la empresa se señale que esta unidad económica así concebida resulta una “caja negra” en cuanto a sus determinantes de comportamiento. Por último, esta teoría tampoco hace un tema relevante de los aspectos referentes al cambio de las empresas y la dinámica económica, lo que es consecuencia tanto de esta opacidad de la empresa como de que el conjunto del modelo opera en términos estáticos. El único principio claro sobre el cambio empresarial que se desprende de esta teoría es el que se refiere al dilema básico que enfrentan las empresas bajo la lógica de los mercados: tener eficiencia para permanecer en los mercados o de lo contrario sufrir la disciplina del mercado y salir de los mismos.

En conclusión, la perspectiva analítica de la ortodoxia neoclásica tradicional sobre la que se sustentan las estrategias de reforma neoliberal no aporta una teoría de la empresa con la cual considerar la problemática concreta de las grandes empresas privadas latinoamericanas que nos ocupan. Esto podría ser explicado siguiendo a Demsetz [1982] quien argumentaba en un orden más general, que el problema de la desatención sobre la teoría de la empresa en el modelo de equilibrio general proviene de la naturaleza misma de este modelo. Desde su punto de vista, dicho modelo no tiene como propósito principal explicar la competencia entre empresas, sino construir una teoría de la descentralización económica extrema, que demuestre que los agentes económicos aislados podrían resolver satisfactoriamente la coordinación de sus actividades únicamente a través de los mercados y mediante los precios relativos, y con ello justificar que era posible y necesario evitar la intervención gubernamental en la economía. En la interpretación de Demsetz, dentro del modelo neoclásico la tarea pendiente es construir una

teoría de la competencia y de la empresa que resuelva el dilema marshalliano creado con el segundo teorema de la teoría del bienestar.

Numerosos autores neoclásicos desarrollaron contribuciones para superar esta limitación mostrada por la teoría de la empresa en la versión ortodoxa tradicional del modelo de equilibrio general. Para ello debían explicar los determinantes de las relaciones entre los individuos de la organización con una solución de equilibrio consistente con los principios de mercado y de maximización de beneficios en el marco del equilibrio general.

Estas reflexiones estuvieron desatadas de una parte por el desafío que representó el argumento de Coase [1937] según el cual las empresas se explican por la existencia de costos positivos de transacciones que hacen más conveniente la asignación de recursos a través de una organización jerárquica (la empresa) antes que por la acción de los mercados mediante el sistema de precios.⁷ Otra segunda vertiente relevante fue el debate por los trabajos de autores como Berle y Means [1932] cuyo análisis se centraba en la problemática que genera la separación entre propietarios y directores en las grandes corporaciones modernas, lo que habría de madurar, entre otros en los trabajos de Chandler que consideramos más adelante. En contraste con esos desarrollos, la concepción de "fallas de mercado" formulada dentro del propio contexto neoclásico dio el soporte para razonar las críticas a la teoría tradicional empresa marshalliana y los problemas planteados por Case así como por Berle y Means en el horizonte de una solución en el contexto del equilibrio general. En esta concepción de "fallas de mercado" explica que éstas se producen debido a que hay costos de transacción positivos, lo que significa una ineficiencia de Pareto, ya que no se cumple una de las condiciones del modelo de equilibrio general como es que los costos de transacción en los mercados sean nulos. A diferencia del planteamiento de Coase, en este planteamiento de "fallas de mercado" se asume que estos costos de transacciones positivos

⁷ Como veremos más adelante, en la obra de autores neoinstitucionalistas como Williamson esta línea de reflexión basada en costos de transacciones tuvo desarrollo independiente de la reflexión neoclásica que nos ocupa pero fue de marcada influencia para la construcción de esta reflexión. Sin embargo, persiste un debate sobre las relaciones de similitud y diferencia entre neoinstitucionalismo y por ejemplo la teoría del agente-principal [Williamson, 1988; Demsetz, 1991].

se explican por problemas en la organización de la actividad, por lo que ellos no son una barrera absoluta a la formación de mercados y que pueden ser corregidos para permitir que opere el sistema de precios en la lógica del modelo de equilibrio general [Arrow, 1970].

A partir de esta aproximación se elabora lo que en Winter [1991] se denomina como la "ortodoxia del ensayo de trabajo", que se compone de diversas teorías relativas a la empresa en las que se busca resolver estos problemas de la empresa como organización para hacerla consistente con esa acción de los mercados.

En general el planteamiento básico consiste en cuestionar la proposición de Coase en cuanto a que la empresa sea una organización de carácter jerárquico y autoritario [Alchian y Demsetz, 1972]. En su lugar, estos autores plantean que la empresa puede ser concebida como una serie de contratos centralizados entre factores de producción en la que éstos logran utilizar sus ventajas competitivas a consecuencia de esa cooperación. El problema que plantea esta característica de la organización empresarial es que esta cooperación puede verse afectada si algunos de los factores no cumplen con sus obligaciones. La solución inicial parecería ser que hubiera agentes que monitorean el cumplimiento de los contratos por parte de los factores, pero esto crea un nuevo problema ya que se haría necesario monitorear a los monitores. En su lugar se concibe que la actividad en cooperación crea una ganancia de productividad por encima de la productividad aportada por cada factor. Por lo tanto es posible explicar que exista un especialista en el equipo que recibe el ingreso residual generado por la productividad de la cooperación, y cuya función es monitorear el uso cooperativo de los diversos factores productivos ganando su ingreso por reducir el que los factores debiliten su aporte a la cooperación.

Este agente debe tener el poder de revisar los términos e incentivos de los contratos individuales de los factores sin afectar los demás contratos, así como el derecho de cambiar la organización y combinación de factores así como de vender su derecho a ser el monitor que recibe los ingresos residuales. Todo esto define el papel del propietario o empleador de la empresa capitalista clásica y se esquematiza como el enfoque de los *derechos de propiedad*. Desde este punto de vista la empresa puede ser concebida como un mer-

cado subrogado altamente especializado basada en conformar un equipo con base en contratos bilaterales con cada factor centralizado por el agente que monitorea la actividad cooperativa, asegurando la eficiencia de la producción conjunta por el conocimiento que tiene sobre cómo organizar el desempeño productivo del conjunto de factores. En consecuencia, según Alchian y Demsetz, todo esto no incluye relaciones autoritarias en la empresa como supone Coase sino relaciones contractuales de los factores con el agente central, permanentemente renegociadas para asegurar la eficiencia cooperativa.

La otra gran vertiente de esta respuesta a la crítica de la empresa tradicional neoclásica dentro del marco del equilibrio general es la que se conoce como la teoría del agente-principal, desarrollada entre otros en Fama [1980]. Este autor se centra en el problema que plantea explicar los modos en que operan las organizaciones en las que está separada la propiedad de la empresa y la dirección de sus actividades. Para esto retoma la hipótesis de que la empresa es una serie de contratos presentada en Alchian y Demsetz [1972], cuestionando la idea de que una corporación moderna tenga un propietario, así como el concepto de emprendedor tradicionalmente sostenido en la literatura. En su lugar se argumenta que las dos funciones principales son las de dirección y la de gestión del riesgo de la empresa. El problema de agencia surge porque los directores pueden cumplir dichas funciones en su propio beneficio (riesgo moral) en lugar de atender al principio de maximización. La dificultad que representa es que su solución interna mediante monitoreo de los directores por parte de los propietarios introduce costos antieconómicos. En su lugar, Fama argumenta que la disciplina de la empresa y también de los directores puede lograrse mediante la competencia en los mercados. En particular en lo que hace a las funciones de dirección y gestor del riesgo de los *managers*, esta disciplina se cumple por medio del mercado de capitales, donde los propietarios pueden monitorear el desempeño de la empresa y sancionar una gestión desfavorable a sus intereses por parte de los directores, vendiendo su participación en la misma.

Sin embargo, como señala Winter esta teoría no trasciende a un verdadero análisis organizacional de la empresa ya que sólo busca determinar mecanismos económicos para que la relación agente-

principal se ajuste a los determinantes de la empresa como función de producción. Asimismo Best [1990] critica a estas teorías del agente-principal porque no se ocupa de los problemas del poder económico existente en esta relación entre propietarios y *managers* en la gran corporación moderna, lo que sí será considerado como tema relevante tanto en las teorías “manageriales”, como en las del neoinstitutionalismo que veremos más adelante.

Para terminar esta consideración sobre esfuerzos para desarrollar respuestas a la teoría de la empresa en el contexto de “fallas de mercado” neoclásica, consideramos la problemática de la asimetría de información entre los agentes económicos y selección adversa presentada en los trabajos de Stiglitz [1991, 1993]. Este autor que se reclama como representante de una versión del neokeynesianismo y que argumenta desde la perspectiva de la empresa como una función de producción tradicional [Stiglitz 1993: cap. 12], elabora a partir de dichos problemas de información una nueva interpretación para las cuestiones del cambio económico y la dinámica del desarrollo y el propio carácter de la empresa [Stiglitz 1991a, 1991b].

Conforme a la misma, las limitaciones en la operación de los mercados provocadas por los problemas de información y los costos de transacción justifican reintroducir de manera estable al Estado como agente económico significativo. Así, en lugar de la dualidad mercado-empresa con un Estado subsidiario conforme a la propuesta inicial presentada por la interpretación neoclásica ortodoxa tradicional, esta versión de Stiglitz nos ofrece dentro del mismo marco del equilibrio general la tríada estado-mercado-empresa, donde el Estado asume un papel activo en la prosecución del equilibrio y buen funcionamiento de los mercados y de las empresas. En consecuencia, a diferencia de las versiones anteriores que proponen corregir los problemas de “fallas de mercado” para que la empresa opere en la lógica de los mercados, Stiglitz concibe que tanto las “fallas del mercado” como la intervención correctiva del Estado se convertirían en modalidades “normales” de funcionamiento para las economías de mercado.

Esto tiene la mayor importancia teórica y en la política económica porque esta versión del modelo neoclásico desde la perspectiva de “fallas de mercado” podría convertirse en la nueva ortodoxia

económica, tal como lo sugiere el predominio que adquirió esta línea interpretativa en la conceptualización y el diseño de las políticas públicas por parte del Banco Mundial.⁸ Con World Bank [1993, 1997] parece consolidarse una línea de análisis más pragmática para el análisis de la empresa, el Estado y los mercados, sustentada empíricamente en la experiencia asiática y teóricamente en los mencionados trabajos de Stiglitz.⁹ Sin embargo hay que señalar para concluir con estos análisis de “fallas de mercado” que esa formulación de Stiglitz no constituye una respuesta definitiva ni suficiente dentro del territorio neoclásico. Porque con la misma se llevaría al límite dentro del ámbito de “fallas de mercado” los dilemas tradicionales del modelo neoclásico entre empresa y mercado, dado que el intento por capturar analíticamente la resolución de los problemas en los mercados mediante la acción estatal no se acompaña con una respuesta teórica consistente sobre el funcionamiento de la empresa como organización ni respecto al modo en que opera el modelo de equilibrio general bajo estas condiciones.

Para concluir este punto digamos que vistas en conjunto, las diversas versiones de la teoría de la empresa neoclásica que hemos considerado no han resuelto y aun han incrementado el dilema de fondo entre la concepción de la empresa y el modelo de equilibrio general. Lo hacen a costa de aportar soluciones al análisis de la empresa que son instrumentalmente sofisticadas pero limitadas e insuficientes, ya que los análisis de la empresa realizados por esta nueva ortodoxia no consiguen penetrar verdaderamente en el estudio de la misma como organización, y dejan sin responder por qué las empresas dan distintas respuestas ante condiciones similares, que en la visión de Winter sería el núcleo central del problema a explicar. En conclusión, no encontramos dentro del campo neoclásico soportes analíticos relevante para el estudio de las GEI que nos ocupa.¹⁰

⁸En Coriat [1995] se hace una proposición preliminar de este argumento ya que se señala a la teoría de la agencia como la nueva ortodoxia neoclásica. Sin embargo, conforme a lo argumentado, esta aproximación con base en “fallas de mercado” cubre un objetivo mucho más ambicioso, como es el de renovar el conjunto de respuestas en la agenda teórica para abastecer los temas que la versión tradicional no podía contestar.

⁹Al respecto pueden verse la consideraciones críticas sobre esta explicación del desarrollo asiático en UNCIAD [1996].

¹⁰En realidad los problemas en este modelo teórico no se limitan a las insuficiencias que registran sus distintas teorías de la empresa. Como lo muestran diversos estudios contemporáneos, es imposible demostrar una solución consistente en términos teóricos para

Cuatro teorías "heterodoxas" para el análisis de la empresa

Conforme a lo indicado al inicio, corresponde ahora considerar lo que llamamos teorías "heterodoxas" de la empresa, y al igual que hicimos con las teorías neoclásicas interesa aquí explorar cómo estas teorías heterodoxas responden a los cuatro órdenes de preguntas sobre el problema de la empresa: la conceptualización misma de la empresa y su interrelación con el entorno económico, lo relativo al tamaño, los temas de estructura y estrategia, y finalmente lo referido al cambio y la dinámica empresarial.

Sin embargo, antes de avanzar en ello es necesario destacar que estas teorías "heterodoxas" han sido elaboradas desde distintas vertientes de pensamiento o en diverso nivel de abstracción. Por ello no es posible considerar sus respuestas a las cuestiones mencionadas del mismo modo en que lo hicimos en el caso neoclásico, donde las soluciones que aportaban las distintas teorías se podían evaluar en el cuadro de problemas correspondientes al modelo teórico general y en relación con la consistencia lógica respecto al mismo.

En el caso de las teorías que veremos a continuación, la delimitación analítica es más difusa. Hacia afuera, dicha delimitación se establece porque todas ellas tienen diferencias básicas con las teorías de la empresa desarrolladas en las versiones de las ortodoxias neoclásicas, donde la problemática de la organización se subordina y condiciona a la de la asignación por los mercados. Con base en esta diferenciación puede señalarse que lo común entre estas distintas teorías es su coincidencia básica sobre que las empresas son organizaciones sociales heterogéneas, cambiantes y complejas operadas por individuos con racionalidades limitadas y que actúan en tiempo histórico, así como que estas empresas son factores centrales de dinamización económica a través de distintos procesos que combinan aspectos tecnológicos, organizacionales, culturales, etc. Pero sin em-

los precios relativos reales del modelo de equilibrio general neoclásico [Arrow y Hahn, 1971; Hahn, 1981; Fisher, 1996; Ortiz, 1996]. Esto impugna la validez científica del conjunto del modelo que soporta la relación mercado-organización en este enfoque neoclásico y suprime el interés por las diversas construcciones teóricas sobre la empresa que se hacen a partir del mismo.

bargo mantienen entre ellas diferencias sustantivas en cuanto a la conceptualización y desarrollo de algunos ejes principales, como son el concebir a la empresa como organización jerárquica *vs* organización descentralizada, así como la distinción entre organización e institución en cuanto al tema del poder en la empresa y finalmente las diversas maneras de relacionar los niveles micro, meso y macroeconómico.

*La teoría de la empresa con base
en los costos de transacciones*

Como se mencionó más arriba, las proposiciones de esta corriente fueron esbozadas en el famoso trabajo de Coase [1937], donde el problema básico era contestar la pregunta de por qué existen empresas. La respuesta que se ofrece es que en la economía capitalista habría dos mecanismos básicos de coordinación, como son de una parte los precios en los mercados y de la otra las relaciones de autoridad en la empresa. Dado que ésta es una economía de contratos, cuando alguien quiere disponer de productos en el futuro tiene la opción de hacerlo mediante contratos en los mercados específicos o convirtiéndose en empresario contratando trabajadores para dirigirlos en la producción. Para formular esta proposición, Coase sacrifica un supuesto del modelo de equilibrio general, ya que acepta la existencia de incertidumbre sobre el futuro en los mercados. La empresa permite manejar esa incertidumbre mediante la opción de contratar empleados para producir, de modo que la esencia de la empresa en esta teoría es la coordinación jerárquica del trabajo. La elección entre coordinar la actividad económica por los mercados o en la empresa se resolvería en razón de los costos relativos de administrar las transacciones en cada uno de ellos. En esta visión, la empresa existe cuando el costo de administrar una transacción es menor en la empresa que en el mercado, y una empresa aumentará su tamaño hasta que el costo de organizar una nueva unidad sea igual que el costo en el mercado o el de crear otra empresa.

Sin embargo, como Williamson [1991] y otros señalan, esta teoría de la empresa propuesta por Coase no consiguió desarrollo relevante hasta que no se elaboraron los argumentos económicos sobre

los determinantes de las transacciones como unidad de análisis básica en dicha teoría, y a partir de ella poder entonces explorar las estructuras de dirección en la empresa y el comportamiento de los individuos en la misma.

Williamson asume dos supuestos centrales para su estudio de la empresa como organización económica. De una parte, la racionalidad limitada de Simon como supuesto de comportamiento de los agentes económicos, de modo que éstos realizan siempre contrataciones incompletas debido a los límites de información con los que operan.¹¹ Asimismo, Williamson supone que la conducta humana, y por lo tanto también de los individuos en la empresa, propende al oportunismo, concebido como la búsqueda del interés propio que hace posible la traición, por lo que sólo serán confiables las promesas de comportamiento apoyadas en compromisos creíbles con base en sanciones institucionales.

Sobre esta base construye el análisis de las transacciones a partir de la especificidad de los activos, la incertidumbre y la frecuencia con la que éstas se realizan. En particular destaca lo primero, ya que el grado de dicha especificidad determina el tipo de contrato, de modo que las especificidades más fuertes crean mayores salvaguardas contractuales. En el límite, una especificidad muy fuerte combinada con el oportunismo y los contratos incompletos inducen a procesos de integración vertical. Esto ocurre cuando bajo esas condiciones, los incentivos más potentes fijados por el mercado son reemplazados por los de baja potencia que se ejercen en el interior de la organización, dado que el análisis del proceso muestra que debido a la especificidad del activo es importante la adaptabilidad bilateral.

Esto abre paso a las consideraciones de Williamson sobre el problema del tamaño y la forma de gobierno corporativo en la empresa. La integración vertical estimula los problemas de ineficiencia buro-

¹¹ Sin embargo hay que destacar que Simon se ubica fuera de este contexto de análisis neoclásico en la medida en que centra su problemática en la teoría de las organizaciones antes que en los mercados y el sistema de precios. En Simon [1991: 43] se critica al neoinstitucionalismo porque en su intento de explicar el comportamiento organizacional con base en conceptos tomados de la economía neoclásica, tales como los problemas de agencia, costos de transacciones e información asimétrica, ignora cuestiones organizacionales clave como son la de autoridad, identificación y coordinación.

crítica y el oportunismo debido a que los incentivos internos son más débiles que los de mercado. Esto explica su crítica a la estructura corporativa de "Forma U" como modelo centralizado que corresponde a una estructura absolutamente jerárquica, y la de "Forma H" que opera bajo la lógica de la controladora (*holding*) alimenta el oportunismo de los directores (*managers*) ya que éstos pueden proponerse objetivos secundarios propios en detrimento de los objetivos generales de la empresa. Frente a esto, Williamson argumenta a favor de la "Forma M", correspondiente a una estructura multidivisional, articulada por una dirección general. Esta forma de gobierno corporativo desarrollada por las compañías ferroviarias desde principios de siglo, minimiza los costos de transacciones, ya que la descentralización alienta mayor flujo de información entre pares (las divisiones) bajo la unicidad de objetivos establecidos por la dirección general, la que para ello impulsa un sistema de controles e incitaciones que reducen el oportunismo.

A pesar de la importancia y el impacto que estas construcciones teóricas de Williamson han tenido para la reflexión contemporánea sobre la empresa, en la literatura se señala que la misma tiene limitaciones básicas. Por un lado, la ya mencionada crítica de Simon. Por el otro porque Williamson introduce una ambigua relación entre la empresa como organización jerárquica y como función de producción técnica a la que asume como un dato [Coriat, 1995]. Con ello la teoría de la empresa neoinstitucionalista enfrenta un dilema básico en su relación con el modelo de equilibrio general. De una parte, si se acepta la función de producción técnica como un dato constitutivo de la empresa, la teoría de Williamson sólo debería buscar soluciones para los problemas de organización que sean consistentes con esta determinación de la empresa, lo que la dejaría como una variante dentro de la problemática del agente-principal que al igual que ésta debería operar en los límites que le impone el sistema estático de precios relativos reales. Pero con ello se estaría eliminando la importancia de considerar los procesos y los contratos incompletos, ya que finalmente el análisis debería quedar incluido en el contexto de racionalidad e intertemporalidad propios del modelo general.

Si por el contrario se prioriza analizar la empresa desde la perspectiva microeconómica institucional y de proceso para fijar sus determinantes económicos como organización jerárquica, ello deberá explicar también la evolución tecnológica de la empresa en el curso de los procesos reivindicados por el propio Williamson. Pero como indica Winter [1991] esto implicaría ampliar el ámbito de análisis desde las relaciones de intercambio, que es donde pone su interés esta teoría, hacia la esfera de las relaciones en la producción que no son consideradas por ella.

En consecuencia, esta teoría neoinstitucionalista de la empresa no sólo no resuelve sino que amplía el dilema empresa-mercado característico de la formulación marshalliana hasta poner en cuestión las posibilidades mismas del modelo teórico neoclásico en que busca inscribirse, ya que pierde toda conexión evidente con el sistema de precios relativos reales.

Dentro de la perspectiva de la relación mercado-jerarquías y el problema del monitoreo y *governance* de las grandes corporaciones, en Aoki y Patrick [1994] se aborda el análisis de estructura y estrategia empresarial en lo que hace a la relación industria-banca, el financiamiento y el gobierno corporativo. En este análisis se considera que el modelo de la corporación pública estadounidense con separación entre banca e industria es un caso particular de estructura corporativa. Se señala que, en cambio, hay otros modelos empresariales como por ejemplo los desarrollados en Japón y Alemania, donde la banca y la industria mantienen una estrecha relación, mediante la que se resuelven problemas del financiamiento y también los de monitoreo sobre el gobierno de las corporaciones industriales. En los países en desarrollo esto podría ser un factor de eficiencia económica ante el insuficiente desarrollo de los mercados de capitales que les impide cumplir con aquella función de monitoreo sobre los directivos de las empresas, mediante mecanismos como las adquisiciones (*take over*).¹²

¹² Esta línea de reflexión evoca los trabajos clásicos de Leff [1976, 1979a] en los que se argumentaba que los grupos económicos latinoamericanos eran una respuesta al insuficiente desarrollo de los mercados de capital en la región. Asimismo, Williamson desarrolla un argumento similar. Adicionalmente es interesante destacar el intento en Aoki y Kim [1995] para extender este modelo al análisis y la gestión del gobierno de las corporaciones en las llamadas economías en transición.

El argumento de Aoki tiene un carácter contradictorio, ya que como se señala en Coriat [1995] puede ser visto como una variante del problema de agencia, el que según se indicó reposa en una lógica tradicional de la empresa y los mercados eficientes. Esto porque por medio de la interrelación banca-industria se trata de determinar el modo de monitorear las empresas industriales de los países en desarrollo para compensar las fallas en los mercados de capitales y minimizar los costos. En consecuencia cabe inferir, como se sugiere en Aoki y Patrick, que la desregulación de dichos mercados corregiría esa falla y llevaría a que esta vinculación banca-industria evolucionara en el sentido de la disciplina del mercado mencionada antes.¹³ Sin embargo, este argumento también podría ser interpretado en el sentido fuerte de que si están dadas ciertas condiciones institucionales e históricas particulares, como las de los países en desarrollo, una alternativa de organización empresarial como la propuesta podría dar una respuesta más adecuada que los mercados, poniendo en cuestión toda la lógica del modelo de equilibrio general.

El "capitalismo de los directores"

Consideramos los análisis sobre el "capitalismo de los directores" a partir de los trabajos de Chandler [1977, 1990] sobre la gran empresa moderna, particularmente la del sector industrial dirigida por directores profesionales, que según este autor representa el corazón de la economía occidental contemporánea y es un factor principal de sus transformaciones. Chandler ubica su estudio en el campo de la historia institucional en tanto asume que las grandes empresas son instituciones humanas creadas y reproducidas en procesos históricos. Su objetivo es explicar los patrones de cambio en esta gran empresa industrial a partir de las decisiones sobre la producción y distribución que se toman en las empresas individuales. En conse-

¹³Adicionalmente, podría indicarse que vista en la perspectiva latinoamericana, esta propuesta de Aoki resulta además poco adecuada, ya que en los casos de estos países la vinculación banca-industria parece desarrollarse según tres modelos. El primero donde efectivamente predomina el componente bancario, el segundo donde la influencia se determina por la importancia que tiene en la banca el cliente no bancario, y por último donde las grandes empresas industriales dominarían al sector bancario. Esta última parecería ser la situación más importante en América Latina, como lo muestran entre otros Singh y Hamid [1992].

cuencia, se propone desarrollar una teoría de la evolución de la empresa como organización dinámica.

En este análisis, la gran empresa industrial moderna originada inicialmente en Estados Unidos fue el resultado de aplicar sistemáticamente nuevas tecnologías para reducir costos mediante el incremento en el volumen de producción. Esto condujo a que la oferta en las distintas industrias se realizara en estructuras oligopólicas integradas por un pequeño número de empresas, y con ello cambiaron las condiciones de competencia. Se pasa así de las modalidades tradicionales en la gran industria inglesa del siglo XIX donde el mercado vía los precios coordinaba la concurrencia de empresas integradas verticalmente, hacia la competencia oligopólica centrada en el poder de mercado y en la formación de precios que aseguraran la rentabilidad, combinando la reducción de márgenes con grandes volúmenes de producción. Esto condujo a la necesidad de expandir nacional e internacionalmente los mercados para que el consumo acompañara la dinámica de la producción, así como a diversificar ésta, lo que llevaba a que las empresas se convirtieran en generadoras de multiproductos.

Para que esto ocurriera fue fundamental el desarrollo de las capacidades organizativas de la empresa como un conjunto unitario, permitiendo obtener eficacia funcional y estratégica. Estas capacidades organizativas significan coordinar e integrar los recursos físicos y humanos para lograr competir bajo esas condiciones, y para ello se desarrolló una estructura jerárquica de dirigentes asalariados que operan bajo el mando de directores profesionales que desarrollan una gestión científica de la empresa, reemplazando progresivamente a los propietarios que habían formado originalmente las empresas. Esta capacidad organizativa bajo el mando de los directores es lo que a su vez asegura el dinamismo y el crecimiento de la misma, siguiendo las líneas estratégicas de poder de mercado y rentabilidad.

La gran empresa logra estos objetivos realizando tres grandes conjuntos de inversiones interrelacionadas. Primero en la producción, para poder aprovechar las economías de escala y alcance que potencialmente proporciona la tecnología. Segundo en el campo de la mercadotecnia y la distribución a nivel nacional e internacional. Finalmente, las requeridas para reclutar y entrenar a los directores (*management*) y cuadros medios de la empresa.

Desde esta perspectiva Chandler concibe que los requerimientos de competencia determinan de una parte un tamaño óptimo de la empresa para asegurar aquellas condiciones de economía de escala y de alcance. Por otra parte, requiere procesos de integración y diversificación, por lo cual argumenta que la estructura corporativa multidivisional (Forma M) es la más adecuada para integrar todas las partes bajo un mando centralizado que asegure eficiencia administrativa. En consecuencia define a la moderna empresa industrial como una institución compuesta por una colección de unidades operativas cada una con sus propios recursos y personal, y cuyos recursos y actividades combinados son coordinados, monitoreados y asignados por una jerarquía de directores medios y altos, y esto es lo que hace a la empresa multidivisional algo que es más que la suma de sus unidades operativas. Esta gran empresa desarrolla especializaciones en su interior que son relevantes para la competencia, principalmente lo referido a las técnicas de administración y control, las de finanzas y las que impulsan la investigación y desarrollo.

Hay dos argumentos adicionales propuestos por Chandler que son de interés para nuestro estudio. El primero se refiere a la dinámica de la competencia en este "capitalismo de directores", particularmente en lo que hace a la dinámica de incorporación de empresas a los mercados y la entrada de nuevos competidores. Inicialmente estas grandes empresas se desarrollaron a partir de inventores que tenían una nueva técnica para producir (*first movers*), los que realizaban los tres tipos de inversiones mencionados más arriba y con ello lograban un poder de mercado que creaba barreras a la entrada. Frente a éstos, luego aparecía los competidores que "desafiaban" ese poder de mercado (*challengers*) para lo cual deben hacer un conjunto de inversiones comparables con el fin de lograr disputar segmentos del mercado. En consecuencia la competencia la realizan necesariamente empresas que ya tienen cierta escala y capacidad organizativa para iniciar procesos como el señalado, aunque reconoce que la ayuda de los gobiernos puede ser decisiva para el éxito de estas empresas que desafían a competidores establecidos. En conjunto esto significa que en el curso del tiempo hay pocos cambios entre las empresas que forman la cúpula del poder empresarial en un país, dados los requerimientos para acceder y permanecer en la competencia.

El otro argumento se refiere a la importancia de las condiciones históricas y culturales para explicar las diferentes respuestas que las empresas dan ante los desafíos del cambio, tanto en una industria como en distintas naciones y en diferentes momentos en el tiempo. Esto lo lleva a reconocer diversas modalidades dentro de esta forma de capitalismo de directores, como por ejemplo las experimentadas en Estados Unidos, Gran Bretaña y Alemania [Chandler, 1990]. Sin embargo argumenta que el modelo general de gran empresa industrial intensiva en capital basado en el sistema de los directores sigue siendo dominante aun en las condiciones de globalización económica actual.

Esta teoría de Chandler ha merecido críticas por parte de autores como Best, quien señala que estas concepciones de Chandler corresponden a lo que él llama la "vieja competencia". Conforme a su análisis, estas condiciones han quedado superadas históricamente por los cambios producidos con el desarrollo de nuevas tecnologías y formas de organización interempresas que conducen a lo que él denomina como la "nueva competencia", mediante la producción flexible conducida por organizaciones descentralizadas.

La teoría evolucionista

La llamada teoría evolutiva desarrollada entre otros en Nelson y Winter [1982] y Winter [1991] ofrece respuestas más complejas a la teoría de la empresa con una concepción dinámica de la misma. Esta teoría tiene como antecedentes a Schumpeter, Penrose y Alchian en los años cincuenta.

El punto de partida para su crítica es la distinción entre la concepción de "empresa jerárquica" de Chandler y la "empresa emprendedora" (*entrepreneurial firm*) de Schumpeter. El propio Chandler [1990: 597] cita la concepción de Schumpeter sobre el empresario (*entrepreneur*) como el creador de nuevas combinaciones en la producción, comercialización, fuentes de oferta y organización, por lo que su principal función en la de economía es introducir innovaciones. Best comienza desatacando que Schumpeter asumió una posición teórica opuesta al análisis del equilibrio estático y particularmente a la concepción de la empresa marshalliana, ya que en su

análisis la innovación perpetua y el cambio eran rasgos inherentes a las economías de mercado.

Desde este punto de vista la competencia está movida por la introducción de nuevos productos, nuevas tecnologías, nuevos tipos de organizaciones y nuevas fuentes de oferta como factores que determinan las decisiones sobre costo y calidad. De este modo la competencia genera una presión de destrucción creativa que induce a una revolución incesante de las estructuras económicas, por lo cual la acción de los capitalistas no es disciplinada por precios en los mercados sino por los desafíos de la obsolescencia.

En consecuencia lo que domina al capitalismo es la innovación, definida como el establecimiento de nuevas funciones de producción, lo que contrasta marcadamente con el enfoque marshalliano que centraba su interés en las variaciones del producto ante cambios de los insumos, supuesta la función de producción. La innovación schumpeteriana significa nuevas plantas, nuevas firmas y nuevos liderazgos de los hombres en las empresas, y el cambio estructural como condición permanente de vida en esta sociedad. Esto pone a la empresa y al empresario en el centro del sistema económico, ya que éstos son respectivamente el agente y la fuente de nuevas ideas para la creación y el cambio de la estructura industrial, en contraste con el enfoque neoclásico que presentaba al empresario como administrador de una estructura industrial dada. Según esta interpretación la "empresa emprendedora" de Schumpeter se caracteriza por perseguir mejorías continuas en sus métodos, productos y procesos.

El ideal de eficiencia en esta empresa schumpeteriana no está fijado en razón de la asignación de recursos en un contexto dado de competencia perfecta como propone el enfoque neoclásico, pero tampoco operaría como lo hace la "empresa jerárquica" de Chandler cuya motivación central sería la permanencia en sus posiciones de poder de mercado. Si bajo las condiciones actuales la empresa actuara de esa manera estaría mal preparada para enfrentar las oportunidades y desafíos del cambiante escenario generado por la innovación. Por el contrario, en este análisis el desafío de la empresa es desarrollar en la organización los recursos que permitan anticipar esos cambios y aprovechar las oportunidades que crean. Para ello se requiere impulsar actividades de investigación y planeación es-

tratégica que permitan anticipar el cambio, así como recursos y escalas de producción con los que financiarlas, todo lo cual es posible en tanto esto mismo genera lo que Schumpeter llamaba "valor futuro" a partir de la rentabilidad que genera la innovación.¹⁴

En estas circunstancias la empresa debe evolucionar a tamaños cada vez mayores para tener la capacidad de competir en condiciones de innovación, lo que significa que estas grandes empresas innovadoras buscan incrementar su poder de mercado para ser capaces de recuperar los costos que ello genera. Junto con este incremento en el tamaño de la empresa, también se producirá el desplazamiento de la propiedad familiar por el control de los directores que gestionan la empresa en nombre de los accionistas.

Esta tendencia al desarrollo de grandes empresas se acompaña en Schumpeter con una noción de sector, diametralmente distinta de la que está implícita en el modelo neoclásico donde un sector de actividad está compuesto por firmas idénticas creando el mismo producto. Aquí es posible concebir un sector compuesto por firmas de diverso tamaño que asumen especializaciones para generar economías externas e internas a la empresa. En consecuencia, desde la teoría de la empresa de Schumpeter se puede derivar una visión alternativa a la concepción de quienes conciben a los mercados como el medio ideal para la coordinación económica. Aquí la competencia puede implicar al mismo tiempo la cooperación entre firmas del sector para en conjunto generar un sistema más complejo y dinámico de coordinación económica estratégica. La evolución de la economía hacia el predominio por parte de un conjunto de estas grandes empresas significaba en Schumpeter que se desarrollaría una dinámica social al estancamiento debida a que esas grandes empresas perdían dinamismo por el creciente poder de los directores y el desinterés de los propietarios "cortacuponos" sobre la evolución cotidiana de la empresa. La crítica de Best a Schumpeter está centrada en los esquematismos que limitan los alcances del análisis propuestos por dicho autor. Particularmente lo relativo al agotamiento de la dinámica y la perspectiva de estancamiento que derivaba del incremen-

¹⁴ Esto introduce en Schumpeter el problema fundamental del crédito que en este análisis se presenta como fuente de "valor futuro", lo que sin embargo escapa al alcance de esta presentación.

to de tamaño y el desarrollo de las empresas gestionadas por directores. En opinión de Best, la concepción de Penrose [1959] sobre la empresa complementa y amplía estos límites de la teoría schumpeteriana. Esta autora concibe a la firma como una unidad administrativa con restricciones en su capacidad de acción, por lo que el crecimiento de las firmas estará determinado por límites del equipo de trabajo que la compone. Esto hace que la empresa de Penrose sea un organismo en donde los equipos de trabajo aprenden trabajando juntos, de modo que en las empresas se producen productos y conocimiento, aunque de acuerdo con Best el límite de este planteamiento de Penrose es que sólo concibe este aprendizaje en el sector de dirección, en lugar de extenderlo al conjunto de los trabajadores como parecería concluirse de su análisis.

En la teoría evolutiva basada en estos antecedentes, el cuadro más amplio de preocupaciones está definido por el interés de entender el problema del cambio económico, tomando a la biología evolutiva como referente epistemológico. En términos de Winter se trata de realizar un estudio de los procesos de cambio partiendo de comportamientos económicos observables y no de modelos hipotéticos, y con base en ello ofrecer una explicación evolutiva de la dinámica seguida por las empresas asumiendo que existía una condición antecedente y que la situación actual refleja el efecto acumulado de las leyes del cambio sobre dicha condición. Sin embargo, este enfoque evolutivo no supone simple continuidad de lo existente dado que bajo ciertas condiciones se producen rupturas y discontinuidades que llevan a nuevos senderos de evolución.

La conceptualización de la empresa evolucionista es relativamente difícil de aprehender ya que está formulada a partir de delimitar diversos atributos que la caracterizan y de fijar sus determinantes de evolución, pero finalmente delimita un objeto comprensible.¹⁵

En principio se asume que una empresa es una organización que "sabe cómo hacer las cosas", y que opera en relación con la rentabilidad como una señal imperfecta pero fundamental que le brindan los mercados para saber si lo que produce es útil para la sociedad y si ésta desea más de lo mismo. Por lo tanto la empresa se caracte-

¹⁵ Esta síntesis de la teoría evolucionista de la empresa tratada en Winter [1991] se complementó con las interpretaciones de la misma presentadas en Coriat [1995].

riza básicamente porque los agentes que la componen desarrollan rutinas que permiten coherencia en las decisiones que toman. Desde este punto de vista la empresa es considerada como una organización compuesta por individuos que disponen de un repertorio de rutinas que les permite responder de manera casi automática a cualquier situación. Esto implica que hay un proceso de aprendizaje mediante la repetición y la experimentación, los que llevan a mejorar la calidad y la velocidad con que se hacen las tareas, al tiempo que siempre se están experimentando nuevas modalidades de operación. Este aprendizaje de las rutinas tiene algunos rasgos básicos: es acumulativo, se internaliza en la organización, genera rutinas organizacionales, y finalmente desarrolla rutinas dinámicas inductoras de nuevos aprendizajes. Esto se traduce en que las rutinas se constituyen en activos específicos, "tácitos" de la empresa, los que no son transferibles.

Estos activos específicos distinguen una empresa de otra, y en consecuencia puede caracterizarse a las empresas como depósitos de conocimiento específicos debido a la gran extensión en el tiempo que tiene la asociación de insumos con la empresa, particularmente los insumos humanos. A diferencia de la teoría del costo de transacciones neoclásica que se ubica en las transacciones como unidad fundamental, esta teoría evolucionista privilegia el momento de la producción, presentando a la empresa como un sistema complejo e interdependiente de relaciones productivas operando bajo la información que le proporciona la rentabilidad global en los mercados.

La empresa así concebida evoluciona en el tiempo en procesos que pueden ser lentos y graduales o pueden cumplirse mediante rupturas y catástrofes, pero en cualquier caso esta evolución no es libre ni aleatoria. En esta teoría la empresa evoluciona según un "sendero" determinado, una trayectoria dada por las capacidades acumuladas en ella, así como por su habilidad para desarrollar en su interior el aprendizaje necesario que le permita continuar evolucionando en un entorno cambiante. Por lo tanto, el sendero de dicha evolución está predeterminado por la naturaleza de sus activos específicos creados con el aprendizaje y las rutinas. Estos activos son de dos órdenes, ya que por una parte están los de carácter principal según las capacidades centrales de la empresa, y por

otra están los activos específicos secundarios, que representan capacidades complementarias de dicha actividad principal.

Por lo tanto, la dinámica de crecimiento de la empresa puede desarrollarse en dos senderos básicos. De una parte, mediante el "hacer más de lo mismo", donde se desarrollan rutinas de reproducción con una eficacia conocida para obtener una expansión apropiada frente a oportunidades de negocios rentables. Esto no supone necesariamente que la solución aplicada sea la más adecuada para todas las partes de la empresa, sino la que es más "satisfactoria" para el conjunto de la misma, debido a las experiencias tenidas por ésta en el pasado. Ello remite al tema del tamaño de la empresa en su interrelación con el entorno macroeconómico, y las condiciones que explican una posición de liderazgo en un momento dado del tiempo.

En esta teoría la gran empresa no se explica como respuesta a problemas tecnológicos u organizativos de la economía del país de que se trate, sino que dicho tamaño refleja el efecto acumulativo producido por una larga cadena de hechos que vienen desde el pasado, los que incluyeron entre otros el obtener soluciones satisfactorias para ciertos problemas técnicos u organizativos, así como el posicionamiento en los mercados, y el eventual crecimiento a través de fusiones y adquisiciones. Por lo tanto, según Winter una posición de liderazgo por parte de una gran empresa no se explica como resultado de "una gran jugada" sino por el efecto acumulado de muchas jugadas, algunas grandes y otras que probablemente no lo fueron tanto.

Pero la empresa también puede desarrollar una dinámica de crecimiento cambiando su trayectoria de evolución, si se desplaza de cierto activo específico principal hacia un activo secundario, desarrollando esas capacidades en nuevas direcciones. Esto podría significar el camino de la integración vertical, el de la diversificación y la conglomeración, o el firma-red, entre otras tipologías posibles para la empresa.

En conjunto, el evolucionismo representa un intento para construir una teoría endógena del cambio en la empresa, al mismo tiempo que ofrece una interpretación no gradualista ya que permite imaginar cambios completos de trayectoria. En esta teoría se argu-

menta también que estas trayectorias evolutivas de la empresa no operan en el vacío, ya que ocurren en un cierto “ambiente de selección”. Esto es, en el marco de estructuras de mercado determinadas, con distintas barreras a la entrada para nuevos competidores, y finalmente en un contexto de diverso acceso a los recursos financieros y de reglamentaciones institucionales. Por lo tanto, hay una pluralidad de ambientes de selección posible para las trayectorias tecnológicas y organizativas, lo que explica los diversos desempeños tecnológicos y económicos tanto en las empresas como en los países. Al mismo tiempo este punto de vista lleva a descartar la concepción neoclásica de que los mercados eliminan necesariamente a las firmas ineficientes.

En resumen, la teoría evolucionista concibe a la empresa como un conjunto de capacidades tecnológicas diferenciadas, así como de activos específicos y rutinas, los que en conjunto son la base que determina su competitividad específica. Esta empresa tiene una dinámica de crecimiento y cambio endógeno que da lugar a una tipología variada de estructuras empresariales, y estos cambios operan en una pluralidad de ambientes de selección posibles que conducen a resultados diversos.

Esta teoría ha recibido algunas críticas relevantes por parte de autores como Coriat [1995], los que se focalizan en torno a dos temas principales. El primero se refiere a la minimización que hace esta teoría de la naturaleza institucional de la empresa, y el segundo que señala en el evolucionismo el haber omitido considerar la naturaleza social de la empresa y el hecho que esto conlleva conflictos, intereses que son un factor determinante para comprender la propia dinámica de la empresa y sus interrelaciones con los ambientes de selección.

Lo primero resulta del hecho de que la visión de la empresa fundada en rutinas que propone esta teoría evolucionista hace centro en concebir a ésta como organización, a la que Coriat define como una pluralidad de agentes que operan a través de modelos de interacción determinados por sus límites cognoscitivos. Con esto se omite la reflexión sobre el hecho de que la empresa también es una institución, lo que significa que es una coalición de grupos que se enfrentan y cooperan en relaciones y según reglas que están social-

mente determinadas, independientemente de los fenómenos cognoscitivos destacados en el enfoque evolucionista. Esto no sólo impacta en el ámbito de la empresa, sino que remite también a la naturaleza de los llamados ambientes de selección que configuran el universo en el que opera la empresa, ya que éstos están estructurados según reglas institucionales. Este cuadro institucional a distintos niveles comprende y contiene el desarrollo de las rutinas generando una interacción compleja para la dinámica de la empresa que no es captada por la visión evolucionista de las relaciones entre microagentes. La segunda crítica destaca el hecho de que la visión evolucionista de la empresa no considera los fenómenos sociales tan relevantes como los conflictos de intereses entre propietarios directores y los que resultan de las relaciones salariales. Esto hace que la concepción de rutina en el evolucionismo sea explicada sólo como un fenómeno cognoscitivo, desconociendo el hecho crucial de que en realidad las rutinas se constituyen principalmente a partir de los conflictos de intereses.

Desafortunadamente Coriat [1995] reconoce que la Escuela de la Regulación a la que ellos suscriben no tiene respuestas consistentes a estos planteamientos críticos, y se limitan a señalar que la presentación de una teoría completa y coherente de la empresa sigue siendo una tarea pendiente en el programa de investigación de dicha Escuela.

La "nueva competencia"

Esta concepción de la "nueva competencia" es argumentada por Best, quien sostiene que en la actualidad se han modificado las condiciones de competencia respecto al periodo teorizado por Schumpeter y Penrose, donde lo fundamental era la pugna entre las grandes firmas en los juegos de control de mercado por la vía de las barreras a la entrada, los carteles y la innovación.

En lo que él llama la nueva competencia hay cuatro dimensiones distintivas que interesa destacar para nuestro estudio. En primer lugar, la modalidad de organización de la empresa moderna a la que concibe como el "empresario colectivo", en oposición a la empresa jerárquica de los directores a la manera de Chandler o Williamson.

Esta nueva empresa opera descentralizadamente y en la misma cuenta tanto el trabajo de los directores como el de los trabajadores manuales, configurando el paradigma de la empresa que aprende y difunde este aprendizaje en todas las direcciones, potenciando las cadenas de creación de valor y rentabilidad, más allá de los límites que supondrían los costos de los insumos. En segundo lugar, estas empresa realiza microproducciones inserta en cadenas productivas, lo que posibilita la coordinación de las empresas mediante la cooperación y consulta entre firmas independientes según dos modalidades básicas, como son las que ofrece la firma japonesa y el distrito de producción a la italiana.

En tercer lugar, bajo la nueva competencia, esta empresa opera en un sector de actividad económica que provee una infraestructura extraempresa, así como permite un conjunto de prácticas de cooperación entre las empresas, todo lo cual se articula con los juegos competitivos en una perspectiva de crecimiento de largo plazo. Por lo tanto, competencia y cooperación en un sector pueden convertirse en un factor de desarrollo y competitividad de largo plazo.

Por último, la nueva competencia argumentada por Best requiere de una política industrial activa que articule competencia y cooperación, procurando promover la competitividad que ello puede generar. En consecuencia, para que una empresa se incorpore a la nueva competencia no sólo debe cambiar sus principios y prácticas internas, sino que requiere también nuevas relaciones cliente-proveedor, diversas modalidades de cooperación y asociación con otras empresas, y finalmente un contexto de políticas gubernamentales hacia la industria.

En síntesis señala Best que se trata de un sistema de producir competitividad en el que se articulan empresas, cadenas productivas, sectores y el gobierno. En consecuencia hay diversas estrategias competitivas y distintas estructuras regulatorias que son compatibles con esta nueva competencia. Las estrategias pueden ser las de competir por precios o por producto, mientras que las estructuras regulatorias pueden ser las de un ajuste primario que asegure la coordinación entre empresas ya sea vía el mercado, un plan o por redes de empresas, o ya sea mediante combinaciones entre competencia y cooperación en el nivel de los sectores de actividad, o finalmente la combinación entre política industrial y manejo de la demanda.

Esta concepción de la “nueva competencia” resulta sugerente por la manera flexible y centrada en la innovación con la que se presenta a la competencia como un proceso sistémico y multidimensional, y también por el rescate de las experiencias en los distritos industriales como una forma de cooperación interfirma que bajo las nuevas condiciones tecnológicas abre un nuevo lugar para la pequeña y mediana empresa industrial.

Elementos para un enfoque operativo en el análisis de las grandes empresas industriales en América Latina

Lo visto sobre el estado de las teorías de la empresa confirma lo indicado al inicio en el sentido de que no hay un marco único al cual referirse para abordar el estudio de las grandes empresas industriales en México y América Latina. Por el contrario, la revisión de la literatura presentada más arriba muestra que éste es un territorio de la literatura que está en un acelerado desarrollo en diversas direcciones, sin que hasta el momento se avizoren grandes síntesis que puedan permitir el abordaje analítico mencionado.

Sin embargo es necesario dar una respuesta a las necesidades analíticas que presentan los estudios sobre dichas empresas en la región. Es por eso por lo que proponemos un enfoque operativo general para dichos estudios. Para ello nos basamos en los cuatro grandes temas señalados al inicio de este trabajo, en torno a los cuales se exploraron las dos grandes matrices de teoría sobre empresa vistas más arriba. Éstos fueron en primer lugar los referidos a las concepciones sobre empresa, competencia y relaciones con el entorno, luego los relativos a tamaño y eficiencia, en tercer lugar lo correspondiente a estrategia, estructuras y gobierno corporativo, y finalmente las vinculaciones entre el cambio en la empresa, en las industrias donde operan y en el nivel macroeconómico.

En este enfoque operativo, para realizar los mencionados análisis de caso se asume el criterio de hacerlo a partir de considerar los comportamientos económicos observables de estas GEI, en lo que se refiere a sus características y situación actual así como a sus cambios respecto a la situación que tenían durante la ISI. Dentro de esta

aproximación dinámica e histórica, las GEI son concebidas como organizaciones jerárquicas complejas que evolucionan a partir de factores y condiciones propias, lo que sin embargo opera en “ambientes de selección diversos”. Estos ambientes se definen de una parte por el entorno institucional y político nacional y de la otra por las condiciones de las industrias y sectores donde concurren las empresas. Considerando las condiciones actuales de la economía mundial, estos ambientes deben ser concebidos como la interrelación entre los niveles nacional, internacional y de la economía global.

Las diferentes configuraciones entre entorno institucional e industrias determinarán los diversos escenarios en los que deberán interactuar las empresas tras su objetivo estratégico principal de largo plazo, que es mantener e incrementar el valor de la empresa, así como la rentabilidad y el poder de mercado que se asocia con ello. Para este fin las empresas desarrollan estrategias competitivas en el interior de las mismas significan adoptar determinadas estructuras corporativas, decidir sobre la incorporación de innovación tecnológica como factor de competencia, y asumir modos de organización, de relaciones laborales, así como de gobierno y monitoreo corporativo.

Hacia afuera, dichas acciones estratégicas buscarán, por una parte, desarrollar diferentes relaciones de competencia en las industrias donde participan, incluyendo la posibilidad de establecer relaciones de cooperación con otras empresas del país o del exterior y por otra parte significa resolver a nivel nacional o internacional las relaciones financieras necesarias para asegurarse los fondos que le permitan sustentar dichas estrategias, pero también para lograr centralización de capitales y rentabilidad especulativa por esta vía.

Por último, dentro de sus acciones estratégicas las empresas pueden establecer diversos vínculos individuales o colectivos con los gobiernos de sus países de origen y con otros gobiernos, para procurarse los medios que les permitan concretar sus fines estratégicos.

En conjunto, el valor de la empresa, su rentabilidad y su poder de mercado de largo plazo resultará de diversas combinaciones entre determinantes tecnológicos, económicos, organizativos, financieros e institucionales de diverso nivel y carácter. Estas conductas de las GEI, así como de los otros actores económicos que participan en estos

procesos, resultan determinadas no sólo por las restricciones técnicas sino también por otros dos importantes factores. Por una parte la información limitada de que disponen, lo que es consecuencia básica del carácter no probabilístico que tienen los resultados intertemporales generados con las acciones sociales, y la naturaleza compleja de las "señales" económicas enviadas por las empresas, las industrias y desde el nivel macroeconómico.

El otro factor que determina su conducta son las diferencias de intereses y los propósitos de poder para tener mando económico de unos actores sobre otros, lo que remite a la dinámica de las empresas, las industrias y el gobierno como formas institucionales mediante las cuales se relacionan individuos y grupos con dichas diferencias de intereses. En particular para las empresas, estas diferencias y conflictos de intereses operan junto con los aspectos técnicos, económicos y organizacionales, como determinantes significativos de su comportamiento. Dichas diferencias se presentan en el interior de la empresa a partir de que ésta opera con base en derechos de propiedad y con una división del trabajo jerárquica, lo que se traduce en intereses diversos de propietarios y directores de todos los rangos, así como de cada uno de éstos entre sí, y de todos ellos con los empleados y obreros, y eventualmente con los consumidores. Asimismo hay divergencias potenciales de intereses con otras empresas y con las autoridades públicas. Por último, tanto los propietarios como los directores pueden desarrollar conductas oportunistas o de corrupción, ya sea en el interior de la empresa o en las relaciones con otras empresas y con el gobierno, todo lo cual estará condicionado al alcance que tengan las formas de gobierno, monitoreo y regulación de las empresas para impedirlo.

En este contexto, la evolución y cambio de las GEI se explicará a partir de condiciones propias y circunstancias dadas por los procesos que se desarrollan por la interrelación compleja entre los cambios macroeconómicos y sectoriales a nivel nacional e internacional, con la propia evolución de estas GEI y las respuestas estratégicas ofrecidas por ellas en dicho proceso. Dados los diferentes ambientes de selección y el conjunto de diverso determinantes de acción, pueden existir distintos cursos de evolución que sigan las empresas en sus procesos de cambio, incluyendo el fracaso o los resultados catastróficos.

Dentro de ello, la evolución de las empresas en cuanto a su tamaño así como las relaciones que se establecen en las empresas entre integración, diversificación y descentralización dentro de sus estrategias de crecimiento, será resultado del modo en que cada una de éstas enfrente e internalice las determinaciones complejas que le impone dicho proceso, a partir de sus propias condiciones evolutivas.

Bibliografía

- ALCORTA, Ludovico y Wilson Peres [1996], "Sistemas de innovación y especialización tecnológica en América Latina y el Caribe", *Desarrollo Productivo*, núm. 33, Santiago, Red de Reestructuración y Competitividad, CEPAL.
- ALCHIAN, Armen [1950], "Uncertainty, evolution and economic theory", *Journal Political Economy*, núm. 58, pp. 211-221.
- y H. Demsetz [1972], "Production, information costs and economic organization", *American Economic Review* 62, pp. 777-795.
- AOKI, Mashiko y Patrick Hugh [1994], *The Japanese main banking system*, Nueva York, Oxford University Press.
- y Hyung-Ki Kim (edits.) [1995], *Corporate governance in transitional economies*, Washington, The World Bank.
- ARROW, K.J. [1970], "La organización de la actividad económica", en R. Haveman y Julius Margolis, *Un análisis del gasto y las políticas gubernamentales*, México, FCE.
- y G. Debreu [1951], "Existence of an equilibrium for a competitive theory", *Econometrica*, 22.
- y F.H. Hahn [1971], *General Competitive analysis*, San Francisco, Holden-Day
- BERLE, A.A. y G.C. Means [1932], *The modern corporation and private property*, Nueva York, Macmillan.
- BEST, Michael [1990], *The new competition*, Harvard University Press.
- BRANSCOMB, Lewis y Fumio Kodama [1993], *Japanese Innovation Strategy. Technical support for business visions*, Center for Science and International Affairs, Harvard University.
- CASALET, Mónica (ed.) [1996], "Redes y regiones: una nueva configuración", *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, año 2, núm. 3, México, Alstra.
- CEPAL [1990], *Transformación productiva con equidad social*, Santiago, Chile.

- [1996], "Reestructuración y Competitividad. Bibliografías Comentadas. Tres Volúmenes", *Desarrollo Productivo*, núms. 16 y 35, Santiago, Red de Reestructuración y Competitividad, CEPAL.
- [1996a], *1980-1995. 15 años de desempeño económico*, Santiago, CEPAL.
- [1996b], *Interacciones entre micro y macroeconomía*, Santiago, CEPAL.
- CLERI, Carlos [1996], *Estrategias de alianzas*, Buenos Aires, Ediciones Macchi.
- COASE, R.H. [1937], "The nature of the firm", *Economic*, N.S., vol. 4, núm. 4.
- CORLAT, Benjamin y Olivier Weinstein [1995], *Les nouvelles théories de l'entreprise*, París, Le Livre de Poche.
- CROZIER, M. [1967], *The bureaucratic phenomenon*, University of Chicago Press.
- CYERT, R. y J. March [1963], *A behavioral theory of the firm*, Englewood Cliffs, N.J., Prentice Hall.
- CHANDLER JR., Alfred D. [1977], *The visible hand. The managerial revolution in American business*, Cambridge, Mass., The Belknap Press of Harvard University Press.
- [1990], *Scale and Scope. The dynamic of industrial capitalism*, Cambridge, Mass., The Belknap Press of Harvard University Press.
- DEBRELL, G. [1959], *Theory of value*, Nueva York, John Wiley and Sons.
- DEMSETZ, Harold [1991], "A review of the theory of the firm", en Williamson y S.G. Winter (edits.), *The nature of the firm. Origin, evolution and development*, Oxford University Press.
- DICKEN, Peter [1992], *Global Shift. The internationalization of economic activity*, Nueva York, The Guilford Press.
- DUSSEL, Enrique, Michael Piore y Clemente Ruiz Durán [1997], *Pensar globalmente y actuar regionalmente*, México, UNAM-Editorial Jus.
- FAJNZYLBER, Fernando [1988], *La industrialización trunca de América Latina*, México, Editorial Nueva Imagen, 416 pp.
- [1989], *De la caja negra al casillero vacío*, Santiago, Chile, CEPAL.
- FAMA, E. [1980], "Agency problems and the theory of the firm", 88 *Journal of Political Economy*, 288.
- y M. Jensen, [1983], "Separation of Ownership and control", 26 *Journal of Law and Economic*, 301.
- FANELLI, J.M., R. Frenkel, y G. Rozenwurcel [1990], "Growth and Structural Reform in Latin America. Where we stand", Documento CEDES núm. 57, Buenos Aires.
- FISHER, Franklin [1996], "La formación de las magnitudes macroeconómicas: desequilibrio e inestabilidad", en E. Ortiz (coord.), *La teoría de los precios*, México, UAM.

- GARRIDO, Celso [1998], "La configuración del liderazgo de los grupos industriales en México", en W. Peres, *Las grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos*, México, Siglo XXI-CEPAL.
- y Wilson Peres [1998], "Las grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos en los años noventa", en W. Peres, *Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos*, México, Siglo XXI-CEPAL.
- GRANOVETTER, Mark [1993], "Business Groups", cap. 22 del *Handbook of Economic Sociology*, Neil Smelser y Richard Swedberg (eds.).
- GREENWALD, Bruce y Joseph Stiglitz, [1993], "New and old Keynesians", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 7, núm. 1, invierno de 1993.
- HAHN, Frank [1981], "General equilibrium theory", en Daniel Bell e Irving Kristol [eds.], *The crisis in the economic theory*, Nueva York, Basic Books.
- HICKS, J.R. [1939], *Value and Capital*, The Clarendon Press Oxford. Versión en español *Valor y Capital*, México, FCE, 1976.
- JACQUEMIN, Alexis [1989], *The new industrial organization*, Cambridge, Mass., MIT Press.
- JENSEN M.C. y W. Mecklin [1976], "Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and capital structure", 3 *Journal of Financial Economics* 305.
- KATZ, Jorge (ed.) [1996], *Estabilización macroeconómica, Reforma estructural y comportamiento industrial; estructura y comportamiento del sector manufacturero latinoamericano en los años 90*, Buenos Aires, CEPAL/IDRC-Alianza Editorial.
- KNIGHT, Frank H. [1921], *Risk, uncertainty and profit*, Nueva York, Hart, Scaffner and Marx; reimpresión [1965] Nueva York, Harper and Row.
- LEFF, Nathaniel [1976], "Capital markets in the less developed countries: The Group principle", en Ronald McKinnon (ed.), *Money and Finance in economic growth and development*.
- [1978], "Industrial organization and entrepreneurship in developing countries: The economic groups", en *Economic development and cultural change*, 26 (julio), pp. 661-675.
- [1979a], "Entrepreneurship in economic development: the problem revisited", *Journal of Economic Literature*, 17 (marzo), pp. 46-64.
- MCCAHERY, Joseph, Sol Piccioto y Colin Scott (ed.) [1993], *Corporate Control and Accountability*, Oxford, Clarendon Press.
- MARSHALL, Alfred [1961], "Principles of Economic", 9th, *variorum edn.*, Londres, Macmillan.
- NELSON R.R. y S.G Winter, *An evolutionary theory of economic change*, Cambridge, Belknap Press of Harvard University Press.
- PENROSE, Edith [1959], *The theory of the growth of the firm*, Oxford, Basil Blackwell.
- PORTER, Michael [1980], *Competitive Strategy*, Nueva York, Free Press.

- [1985], *Competitive Advantage*, Nueva York, Free Press.
- POLANYI, Karl [1957], *The great transformation*, Boston, Beacon Hill.
- SCHUMPETER, Joseph [1934], *The Theory of Economic Development*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- SIMON, Herbert A. [1976], *Administrative behavior*, Londres, Macmillan.
- [1988], *Organization and markets*, Pittsburgh, PA, Carnegie-Mellon University.
- [1991], "Organization and markets", *5 Journal of Economic Perspectives*, 25.
- SINGH, Ajit y Hamid Javed [1992], "Corporate financial structures in Developing countries", *Technical Paper*, núm. 1, Washington D.C, Internacional Financial Corporation, The World Bank.
- STIGLER, G.J. [1951], "The economics of information", *Journal of Political Economy*, núm. 9, pp. 213-225.
- STIGLITZ, Joseph E. [1991], "Alternative approaches to Macroeconomics: Methodological issues and the New Keynesian Economics", Working Paper núm. 3580, Cambridge, Mass., NBER Working Paper.
- [1991a], "The Invisible Hand and the Modern Welfare Economics", *Working paper*, núm. 3641, Cambridge Mass., NBER Working Paper.
- [1991b], "Government, Financial Markets and Economic Development", *Working Paper* núm 3669, Cambridge, Mass., NBER Working Paper.
- [1993], *Economía*, Barcelona, Ariel Economía.
- y A. Weiss [1992] *Asymmetric Information in Credit Markets and its implications for macroeconomics*, Oxford Economic Press, octubre.
- STUMPO, Giovanni [1996], "Encadenamientos, articulaciones y procesos de desarrollo industrial", *Desarrollo Productivo*, núm. 36, Santiago, Red de Reestructuración Competitividad, CEPAL.
- TEUBNER, Gunther [1993], "The many-headed Hydra: Networks as high-order collective actors", en J. McCahery, S. Piccioto y C. Scott (edits.), *Corporate control and accountability*, Clarendon Press-Oxford.
- TIOLE, Jean [1988], *The theory of Industrial Organization*, Cambridge, Mass., MIT Press.
- UNCTAD [1996], "East Asian development: Lessons for a New Global Environment" (mimeo.), Ginebra Global Interdependence Division.
- WALRAS, León [1969], *Elements of Political Economy Pure*, Nueva York, Kelley Publishers.
- WILLIAMSON, Oliver E. [1988], "Corporate Finance and Corporate Control", *Journal of Finance* 43, julio.
- [1991], "La lógica de la organización económica", en O Williamson y S. Winter (comps.), *La naturaleza de la empresa*, México, Fondo de Cultura Económica.

- WINTER, Sidney G. [1991], "Coase, competition and the corporation", en *The nature of the firm. Origin, evolution and development*, Oxford University Press.
- WORLD BANK [1993], "The East Asian Miracle", *World Bank Policy Report*, Washington, D.C.
- [1994], "Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics: Transition in Socialist Economics", Washington D.C., The World Bank.
- [1997], "World Development Report 1997. The State in a changing world", Washington D.C., The World Bank.

Tercera parte

Comportamiento
empresarial en México

La estructura de financiamiento de las empresas industriales en México

Fernando Velázquez Vadillo

Introducción

La hipótesis central de este trabajo es que el financiamiento bancario de las empresas industriales en México está inscrito en el marco de un sistema financiero que funciona según una lógica cercana a la de una economía de endeudamiento. Este tipo de economía se caracteriza por un doble nivel de endeudamiento: el de las empresas ante los bancos y el de los bancos ante el Banco Central.

Estudiaremos el primero de esos niveles de endeudamiento en el marco del análisis de la estructura financiera de las empresas industriales. Este análisis nos permitirá conocer las características estructurales del comportamiento financiero de esas empresas.

En particular, trataremos de establecer dos constataciones que aparecen como fundamentales desde la perspectiva de nuestra hipótesis central: la debilidad de la tasa de autofinanciamiento de las empresas industriales y la preponderancia del crédito bancario entre sus fuentes de financiamiento externo.

Puesto que nos referiremos únicamente a las empresas industriales, el análisis que efectuaremos aquí se situará a nivel mesoeconómico, es decir, en el nivel del sector de actividad [J. De Bandt, 1991: 233].* Este nivel de análisis, privilegiado por la economía industrial, constituye un nivel intermedio entre los niveles micro y macroeconómico y hace referencia a un nivel en el cual se afirman

* Éste constituye el segundo capítulo del libro *El financiamiento bancario de las empresas industriales en México. Un estudio desde la perspectiva del funcionamiento del sistema financiero*, el cual será publicado próximamente.

lógicas y dinámicas específicas, que son comprendidas como lógicas de sistema que actúan sobre las configuraciones y las estructuras industriales concretas.¹

Nuestro análisis comprenderá el periodo 1983-1994, durante el cual fueron observados cambios importantes en los principales indicadores de la economía. Esos cambios nos conducen a distinguir, dos subperiodos en el análisis del comportamiento financiero de las empresas industriales: 1983-1988 y 1989-1994.

El primero, se caracterizó por el estancamiento de la inversión y por el establecimiento de un medio ambiente más competitivo y abierto al exterior. Las tasas de inflación y de interés fueron elevadas así como el monto del déficit público. En este periodo este último fue financiado principalmente mediante préstamos bancarios. El periodo, 1989-1994 se caracterizó, al contrario, por una progresión de la inversión, la baja de las tasas de interés nominales y de la tasa de inflación, la aparición de un excedente en las cuentas del sector público y la liberalización del sistema financiero.

Ahora bien, la estructura de financiamiento de las empresas obedece en parte a restricciones en el acceso a los recursos de financiamiento, que están ligadas al tamaño de la empresa, así como a las características de su actividad, estas últimas se traducen en la existencia de combinaciones productivas específicas [J. Bourdieu y B. Colin-Sedillot, 1993]. Abordaremos entonces el análisis de la estructura de las empresas industriales, apoyándonos en los criterios del tamaño² y del tipo de industria.

La metodología de análisis utilizada se funda en dos criterios básicos: 1. El tamaño de la empresa, que distingue las micro, pequeñas y medianas empresas (MPYME), las grandes empresas (GE) y los grupos industriales (GI). 2. El tipo de industria, que distingue en

¹ Más precisamente, el nivel de análisis mesoeconómico concierne a subconjuntos intermedios, calificados de meso-sistemas, en el seno de los cuales son puestas en acción las dinámicas más decisivas del cambio de las estructuras industriales concretas. El meso-sistema constituye entonces un subsistema productivo concreto que designa un conjunto de agentes ligados a una actividad específica. Puede así ser identificado con el sector de actividad, el cual constituye un conjunto concreto de agentes que realizan la misma actividad principal [De Bandt, 1991: 161, 164].

² La importancia del criterio del tamaño en el estudio del comportamiento financiero de las empresas ha sido subrayada por diferentes autores [p. ej. Delbreil y Laudy, 1988; Bourdieu y Colin-sedillot, 1993; y Titman, y Wessels, 1988].

el grupo de las grandes empresas las industrias intermediarias (II), de equipamiento (IE) y de consumo (IC). Esta última es una clasificación establecida a partir de los criterios del destino de los productos y de la intensidad capitalística. El análisis está basado además en la información presentada por los estados financieros de las empresas.

El comportamiento financiero de las MPME será estudiado a partir de datos presentados por Nafin; el de las GE y de los GI será estudiado a partir de muestras representativas de empresas cotizadas en la Bolsa.

Esta manera de proceder se explica por el hecho de que las estadísticas de las cuentas nacionales en México no comprenden cuentas de afectación sectorial [OCDE, 1992: 268] y porque la dificultad del acceso a la información financiera de las empresas en México hace que prácticamente la única información disponible sea la de las GE que cotizan en la Bolsa. Esta información nos permitió elaborar dos muestras, una de GE y otra de GI que abarcan el periodo 1983-1994.³

El comportamiento financiero de las empresas es sintetizado por el tablero de flujos de financiamiento (conocido también como tablero de origen y destino de los recursos de financiamiento) y por el balance. Estudiaremos entonces estas dos fuentes de información, salvo en el caso de las MPME cuyo análisis se limitará al tablero de flujos de financiamiento en razón de la información disponible. Para este tamaño de empresa el análisis comprenderá el periodo 1980-1990, mientras que para los otros dos, GE y GI, el estudio comprenderá el periodo 1983-1994.

³ La validez de la utilización de muestras de empresas para caracterizar el comportamiento del conjunto de las empresas puede ser cuestionada, ya que existe una gran diversidad en los comportamientos individuales de las empresas y que es posible que una empresa particular, a causa de su dimensión, influya sobre la estructura del conjunto de la muestra. Sin embargo, dos observaciones apoyan la pertinencia de la utilización de muestras para nuestro análisis: primero, el análisis que realizaremos aquí tiene un objetivo básicamente descriptivo, en el sentido de que buscamos subrayar las particularidades más evidentes del financiamiento de las empresas industriales. Segundo, el tipo de análisis que realizaremos aquí, es decir, un análisis según el tamaño y el tipo de industria, hace de la utilización de muestras representativas de cada subpoblación, una ventaja. Además, frente a la escasez de información financiera en México, es evidente que el hecho de disponer de muestras homogéneas que cubren un periodo relativamente largo aporta ya informaciones importantes para la comprensión del comportamiento financiero de las empresas industriales mexicanas.

Estudiaremos entonces la estructura de financiamiento, primero de las MPME industriales (sección I), enseguida la de las GE industriales (sección II) y finalmente, la de los GI (sección III). También realizaremos un análisis comparativo de esas estructuras (sección IV).

Sección I. La estructura de financiamiento de las micro, pequeñas y medianas (mpme) industrias en México

El papel de las MPME en la economía mexicana es fundamental. Algunas cifras bastan para establecer esta constatación: en 1990 representaron 98% del total de empresas y 49% del total de empleos en la economía. También, contribuyeron con el 43% del PIB del sector manufacturero (lo cual representó 10% del PIB total de ese año) [F., Sánchez, 1993: 539].

Para analizar la evolución de su estructura financiera haremos referencia a un estudio de Nafin sobre el papel de las MPME en la economía mexicana [Nafin, 1992]. Este estudio fue realizado a partir de una muestra de empresas representativas de la población de las micro, pequeñas y medianas empresas industriales mexicanas y concierne la evolución del flujo de recursos de financiamiento durante el periodo 1980-1990.

Presentaremos entonces, primero, la muestra de MPME utilizada en el estudio citado (§1), enseguida analizaremos la evolución del flujo de recursos de financiamiento de las inmovilizaciones corporales y de los activos de explotación de las MPME durante el periodo 1980-1990 (§2) y finalmente haremos algunas observaciones respecto a la estructura de financiamiento de las MPME industriales en México (§3).

§1. Presentación de la muestra de MPME mexicanas

La información de base es aquella acumulada por la Secretaría de Comercio y Desarrollo Industrial. Esta información permitió identificar las ramas industriales en las cuales la participación de las MPME es más importante. De esas ramas fueron retenidas aquellas cuyo peso es más significativo respecto al total de la producción industrial, de manera de obtener la mejor representatividad. En el interior

de las ramas seleccionadas fue definida una muestra de 300 empresas representativas de las MPME.

Esta muestra está compuesta en 84% por micro y pequeñas empresas y en 16% por empresas de tamaño medio. Los criterios utilizados para establecer la clasificación de las empresas según su tamaño fueron el número de empleados y el monto de ventas anuales, este último expresado como un múltiplo del salario mínimo anualizado (SMA). Así, una microempresa tiene un máximo de 15 empleados y realiza un monto de ventas anuales inferior o igual a 110 veces el SMA; una pequeña empresa emplea hasta 100 personas y su monto de ventas es, como máximo, igual a 1115 veces el SMA; y finalmente, una empresa de tamaño medio emplea hasta 250 personas y su monto de ventas no es superior a 2010 veces el SMA [Nafin, 1992: 14].

§2. Evolución del flujo de financiamiento de las inmobilizaciones corporales y de los activos de explotación de las micro, pequeñas y medianas empresas durante el periodo 1980-1990

En razón de la información disponible, el análisis del comportamiento de financiamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas se limitará al estudio del tablero de flujos de financiamiento. La estructura de este análisis se basará en la presentación hecha en el estudio realizado por Nafin, la cual distingue, en el activo, las inmobilizaciones corporales y los gastos de explotación y, en el pasivo, el autofinanciamiento, el crédito bancario y los otros recursos. Estos últimos comprenden los recursos provenientes de instituciones financieras gubernamentales, de instituciones no bancarias y de cooperativas. Los datos disponibles conciernen los años 1980, 1985 y 1990.

Las inmobilizaciones corporales comprenderán esencialmente los gastos en equipo (máquinas y útiles de trabajo) y la construcción de instalaciones. Los gastos de explotación comprenderán los diversos activos de explotación: *stocks*, crédito a clientes y disponibilidades. En el cuadro 1 puede observarse la estructura media del flujo de recursos de financiamiento de la muestra de MPME en los años 1980, 1985 y 1990.

CUADRO 1
 ESTRUCTURA DEL FLUJO DE RECURSOS DE FINANCIAMIENTO DE LAS
 MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS INDUSTRIALES
 MEXICANAS

	1980	1985	1990
<i>Inmovilizaciones</i>			
Autofinanciamiento	71.0	55.4	67.7
Crédito bancario	12.1	12.6	13.4
Otros recursos*	16.9	32.0	18.9
<i>Activos de explotación</i>			
Autofinanciamiento	73.8	57.4	69.1
Crédito bancario	10.5	10.6	13.0
Otros recursos*	15.7	32.0	17.9

* Recursos provenientes de instituciones financieras gubernamentales, de instituciones no bancarias y de cooperativas.

Fuente: Elaborado a partir de los datos presentados por Nafin, en *Cambios en la estructura industrial y el papel de las micro, pequeñas y medianas empresas en México*, México, junio de 1992, pp. 128-142.

Podemos observar, en lo que concierne al financiamiento de las inmovilizaciones corporales, que en los tres años considerados, 1980, 1985 y 1990, el autofinanciamiento representó la principal fuente de financiamiento de las MPME. El conjunto de los "otros recursos", constituyó su segunda fuente de financiamiento. Finalmente, el crédito bancario representó, en importancia, la tercera fuente de financiamiento de este tamaño de empresas.

Respecto al financiamiento de los activos de explotación, observamos que existe la misma jerarquía que en el caso de las inmovilizaciones corporales, pues el autofinanciamiento tuvo una mayor participación que la de los "otros recursos" y éstos a su vez fueron más importantes que el crédito bancario en los años estudiados.

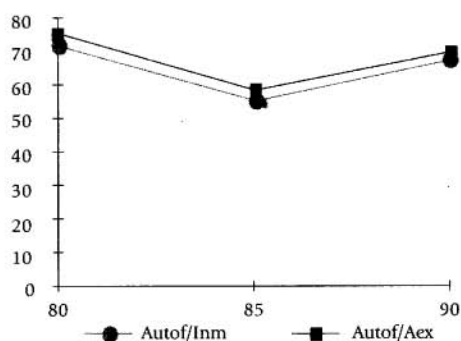
Ahora bien, si distinguimos dos subperiodos, 1980-1985 y 1985-1990, podemos observar, para esos dos tipos de activos (inmovilizaciones corporales y activos de explotación), que entre 1980 y 1985 hay una disminución de la participación del autofinanciamiento en el flujo de los recursos de financiamiento y un aumento de la de los "otros recursos", mientras que el crédito bancario mantiene una participación estable. En cambio, entre 1985 y 1990 se ob-

serva una progresión del autofinanciamiento mientras los "otros recursos" disminuyen y el crédito bancario aumenta.

La información del cuadro 1 nos permite establecer la evolución de la tasa de autofinanciamiento de las inmovilizaciones corporales y de los activos de explotación de las MPME de la muestra. La evolución de esas tasas puede ser observada en la gráfica 1.

GRÁFICA 1

EVOLUCIÓN DE LAS TASAS DE AUTOFINANCIAMIENTO DE LAS INMOVILIZACIONES CORPORALES Y DE LOS ACTIVOS DE EXPLOTACIÓN DE LAS MPME INDUSTRIALES EN MÉXICO



Fuente: Elaborada a partir de los datos del cuadro 1.

Puede observarse que las tasas de autofinanciamiento de las inmovilizaciones corporales y de los activos de explotación disminuyen entre 1980 y 1985 y al contrario, aumentan entre 1985 y 1990.

§3. Observaciones sobre la estructura de financiamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas

El análisis del tablero de financiamiento de las MPME de la muestra nos permite hacer las observaciones siguientes:

1. La estructura del flujo de recursos muestra que *el autofinanciamiento es la principal fuente de financiamiento* de las inmovilizaciones corporales de las MPME. Los "otros recursos", que comprenden diferentes fuentes de financiamiento, representaron la segunda fuente de financiamiento de estas empresas. Finalmente, *el crédito bancario*

representa la tercera fuente de financiamiento de las MPME. Sin embargo es necesario señalar que estas cifras ocultan la existencia de un racionamiento del crédito bancario a este tipo de empresas, las cuales, como es sabido, encuentran dificultades para acceder al crédito bancario en México [Guillen, 1994]. Puede suponerse en consecuencia, que el crédito bancario representaría una parte más importante en el total de los recursos de financiamiento de las MPME si éstas tuvieran un acceso más fácil a esta fuente de financiamiento.

2. El financiamiento de las inmovilizaciones corporales muestra que entre 1980 y 1985 hubo una disminución de la participación del autofinanciamiento en la estructura de financiamiento, un aumento de los "otros recursos" y una disminución de la participación del crédito bancario. Al contrario, en 1990 la progresión de la actividad de inversión se tradujo en una progresión de la participación del autofinanciamiento y del crédito bancario, al mismo tiempo que por una disminución de los "otros recursos". La progresión del crédito bancario se vio sin embargo limitada por el difícil acceso de estas empresas a esta fuente de financiamiento.

Sección II. La estructura de financiamiento de las grandes empresas (GE) industriales en México

El análisis del comportamiento financiero de las grandes empresas industriales mexicanas comprenderá el estudio del tablero de financiamiento y del balance. El tablero de financiamiento presenta el origen y el destino de los recursos, su estudio permite describir la evolución de la estructura del flujo de recursos de financiamiento y analizar la evolución de la tasa de autofinanciamiento. El análisis del balance nos permitirá observar la importancia de las diferentes fuentes de financiamiento externo de las grandes empresas y, más concretamente, evaluar la importancia de la participación del crédito bancario. También, a partir del balance estableceremos radios significativos del endeudamiento de las grandes empresas, con el fin de tener diferentes perspectivas de su comportamiento de endeudamiento.

El análisis comparativo de las estructuras de los empleos y recursos del tablero de financiamiento y de las estructuras del activo

y el pasivo del balance nos permitirán observar la relación entre el nivel de actividad de las empresas y la importancia de su utilización de crédito bancario. También utilizaremos el criterio del tipo de industria para examinar la influencia de las combinaciones productivas, propias de cada tipo de actividad, sobre el comportamiento de financiamiento de las empresas industriales.

Presentaremos primero nuestra muestra de grandes empresas (§1), enseguida, analizaremos la evolución del tablero de financiamiento (§2) y finalmente, estudiaremos la evolución de la estructura del balance de las GE (§3).

§1. Presentación de la muestra de grandes empresas

Analizaremos el comportamiento de financiamiento de las GE industriales mexicanas a partir de una muestra de GE cotizadas en la Bolsa, la cual tiene la ventaja de ofrecer una presentación homogénea durante el periodo 1983-1994.

La muestra está compuesta por 72 empresas industriales pertenecientes a 13 ramas industriales diferentes y que clasificamos de acuerdo con la metodología establecida por A. Desrosières,⁴ que distingue tres tipos de industrias: las intermediarias, las de equipamiento y las de consumo.

Esta clasificación de la industria fue obtenida a partir de dos criterios fundamentales: el destino de los productos (producto intermediario: consumido por otras ramas; producto de equipamiento: destinado a acrecentar el capital productivo, y producto de consumo: destinado a satisfacer la demanda final) y la intensidad capitalística, la cual evalúa la importancia del equipo respecto a la mano de obra y traduce la estructura técnica de la industria. El análisis de la estructura de financiamiento, que opone la evolución de recursos de mayor o menor duración a empleos cuya duración

⁴ La lista de las empresas que componen la muestra de GE, clasificadas por su rama de actividad, es presentada en el anexo. Ahora bien, es útil establecer la distinción entre rama y sector de actividad, ya que estos términos se refieren a unidades distintas. Una rama reagrupa unidades de producción que dependen de la misma actividad y realizan el mismo tipo de producto. Un sector reagrupa empresas que tienen una o más características comunes. Cuando la característica tomada en cuenta es la actividad principal de la empresa, el sector de actividad es una forma particular de regupamiento [Billaudot, 1991: 207].

también es variable, encuentra en esta partición de la industria un útil instrumento para su realización. La aplicación de esta metodología a nuestra muestra nos permitió establecer la clasificación presentada en el cuadro 2.

CUADRO 2
CLASIFICACIÓN DE LAS RAMAS INDUSTRIALES
Y COMPARACIONES SIGNIFICATIVAS (PROPORCIONES) PARA 1991:
MUESTRA DE GRANDES EMPRESAS

<i>Industrias intermediarias</i>	
Materiales de construcción	
Minerales	
Química	
Siderurgia	
Metalurgia	
Caucho	
 <i>Industrias de equipamiento</i>	
Automóvil	
Eléctrica-electrónica	
Metal-mecánica	
 <i>Industrias de consumo</i>	
Alimentos	
Bienes de consumo	
Papel	
Textil	
EBE de la muestra/EBO industrial*	5.4
Monto de ventas de la muestra/consumo privado nac.**	10.6

EBE: Excedente Bruto de Explotación.

EBO: Excedente Bruto de Operación.

* Fuente: INEGI, *Anuario estadístico*, 1994, México, p. 229.

** Fuente: FMI, *Statistiques financières internationales*, 1994, p. 273.

§2. El financiamiento de la inversión de las grandes empresas industriales durante el periodo 1983-1994.

Análisis del tablero de financiamiento

En este párrafo analizaremos la evolución de la estructura del flujo de recursos de financiamiento de las GE. Trataremos, en particular, de

poner en evidencia la importancia del crédito bancario en su financiamiento. También estudiaremos la tasa de autofinanciamiento de las GE y las características de esta tasa según el tipo de industria.

Analizaremos entonces, primero, la evolución de los empleos y de los recursos del tablero de financiamiento (A) y enseguida la evolución de la tasa de autofinanciamiento de nuestra muestra de GE (B).

A. Evolución de los empleos y recursos del tablero de financiamiento de las GE

Para analizar el *flujo de empleos* del tablero de financiamiento retendremos la distinción entre *inversiones a largo plazo* (que comprenden las inmovilizaciones corporales e incorporales) y *activos circulantes*. Estos últimos comprenden los *stocks* (inventarios), las disponibilidades e inversiones financieras a corto plazo, los reembolsos de créditos y el crédito a clientes.

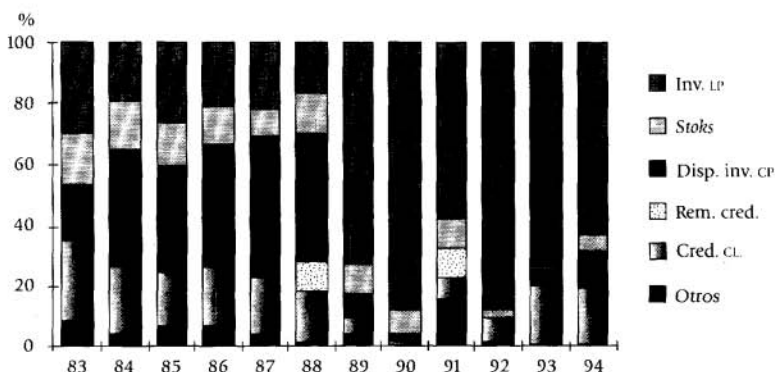
La evolución de la estructura del tablero de financiamiento de nuestra muestra puede observarse en la gráfica 2.

Podemos observar en el periodo 1983-1988 una disminución importante de la participación de las inversiones a largo plazo, las cuales comprenden las inmovilizaciones corporales (instalaciones y equipo) e incorporales (licencias y patentes), pues disminuyen de 29.7% del total del flujo de recursos en 1983 a 17.6% en 1988. Esta disminución se puede explicar por la evolución de la FBCF cuyo crecimiento durante este periodo, a nivel macroeconómico, fue prácticamente nulo.

Como contrapartida, observamos la progresión de los activos circulantes, principalmente de los *stocks*, de los créditos a clientes y, sobre todo, de las disponibilidades e inversiones a corto plazo. La progresión de este último rubro constituye una característica mayor de la evolución de los empleos de las GE en este periodo, pues su participación pasa de 18.0% en 1983 a 42.7% en 1988. Esta progresión refleja el desarrollo, durante este periodo, de los mercados de capitales y la rápida aparición de innovaciones financieras, fenómenos ambos que favorecieron la orientación de los recursos de financiamiento hacia los títulos de corto plazo en el mercado monetario y principalmente hacia los títulos emitidos por el gobierno federal, los cuales ofrecieron en este periodo una elevada rentabilidad.

Estas observaciones permiten suponer que las condiciones macroeconómicas de estancamiento de la economía y de rápido desarrollo de los mercados financieros condujeron a las GE industriales a *privilegiar*, en el periodo 1983-1988, los *empleos financieros a corto plazo en perjuicio de la inversión productiva*.

GRÁFICA 2
EVOLUCIÓN DE LA ESTRUCTURA DE EMPLEOS DEL TABLERO
DE FINANCIAMIENTO DE LAS GE



Fuente: Elaborada a partir de datos presentados por la Bolsa Mexicana de Valores.

En el periodo 1989-1994 se observa una evolución radicalmente distinta. En efecto, podemos constatar la progresión importante de las inversiones a largo plazo, las cuales representaron en promedio en este periodo 74.4% del flujo de empleos de las GE. Esta progresión de la inversión está ligada a elementos de orden macroeconómico, tales como la instauración de un medio ambiente más competitivo, lo cual obligó a las empresas a efectuar inversiones de modernización, el nuevo acceso del sector privado a actividades antes reservadas al Estado, el mejoramiento de las perspectivas económicas favorecido por la firma del Plan Brady de reestructuración de la deuda externa y, más generalmente, la recuperación de la economía mexicana.

El aumento de las inversiones a largo plazo traduce la existencia de movimientos importantes de reestructuración y de toma de participaciones. En efecto, de una manera esquemática pudieron obser-

vase en este periodo dos tipos de estrategias de inversión de las GE. Primero, a partir de 1987 se constató un movimiento de consolidación de las GE, realizado a través de crecimiento externo, gracias a la compra de empresas públicas. Después, a partir de 1990 se observó un proceso de reestructuración de la base tecnológica. De una manera más general se observó un proceso de concentración financiera realizado a través de la compra de empresas en asociación con el capital extranjero.

En contrapartida, se observó en este periodo la disminución de los activos circulantes, debido principalmente a la casi desaparición de las inversiones financieras a corto plazo (que representaron en promedio 4.8%) y que se explica por la caída de la Bolsa al final de 1987. Este tipo de inversiones progresa otra vez, pero débilmente, a partir de 1993.

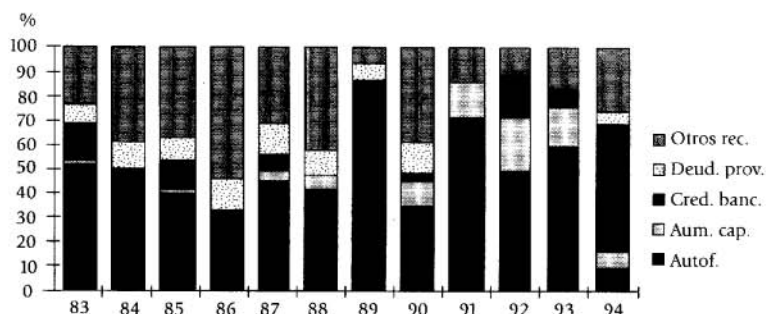
En lo que se refiere a la evolución de los recursos del tablero de financiamiento de las GE, distinguiremos en el análisis: el autofinanciamiento, los incrementos de capital, los créditos bancarios, las deudas de proveedores y los otros recursos (que comprenden las participaciones de los asociados y los préstamos de las sociedades ligadas). La evolución de los recursos del tablero de financiamiento de nuestra muestra de GE puede ser observada en la gráfica 3. Podemos hacer las observaciones siguientes:

Durante el periodo 1983-1988 la participación del autofinanciamiento disminuye hasta 1986, para progresar después hasta 1988, año en el cual alcanzó un nivel importante igual a 41.4%. Su participación promedio en el periodo fue de 37.2%. Esta progresión del autofinanciamiento puede explicarse en parte por la utilización del mecanismo de salvamento de las empresas sobreendeudadas, propuesto por el gobierno después de la crisis de 1982, llamado Ficorca. Este mecanismo procuró a esas empresas beneficios significativos, pues aligeró de manera importante su endeudamiento externo y les proporcionó un procedimiento muy ventajoso de reembolso de los créditos contratados.

Los recursos de origen externo presentan una evolución opuesta: progresan hasta 1986 y disminuyen en 1987 y 1988. Tres características importantes pueden ser señaladas en el periodo 1983-1988. Primero, la disminución progresiva del crédito bancario. Esta

GRÁFICA 3

EVOLUCIÓN DE LA ESTRUCTURA DE RECURSOS DEL TABLERO DE FINANCIAMIENTO DE LAS GRANDES EMPRESAS



Fuente: Elaborada a partir de datos presentados por la Bolsa Mexicana de Valores.

evolución se comprende fácilmente, ya que desde los años setenta las empresas mexicanas recurrieron intensamente al crédito bancario. Este proceso culminó con una situación de sobreendeudamiento para un gran número de empresas en 1982. La disminución del endeudamiento en el periodo 1983-1988 se explica entonces por la voluntad de desendeudamiento de las empresas, pero obedece también a la debilidad de la FBCF y a la existencia de una política monetaria restrictiva que limitó la disponibilidad de crédito.

La segunda característica importante la constituye la progresión de los "otros recursos". En fin, la tercera característica importante en este periodo es que la participación de los incrementos de capital es muy pequeña, pues se mantiene alrededor de 2.7% en promedio, mientras que la participación promedio de las deudas contratadas con los proveedores varía alrededor de 10 por ciento.

En el periodo 1989-1994 se observa que el autofinanciamiento aumenta hasta 1991, alcanzando ese año una participación en los recursos de financiamiento de 70.5%, para disminuir de manera importante desde 1992 hasta 1994, cuando representó solamente 9.7 por ciento.

Los recursos externos presentan, lógicamente, una evolución inversa: disminuyen hasta 1991 y enseguida aumentan hasta 1994. En cuanto a los recursos externos, el endeudamiento bancario presen-

tó una evolución contrastada. Sin embargo la principal observación respecto a su evolución en este periodo es su progresión importante desde 1992 hasta 1994, año en el cual alcanzó una participación igual a 51.7% del flujo de recursos de financiamiento.

Los "otros recursos" disminuyen su participación a lo largo del periodo. La participación de las emisiones de acciones progresa hasta 1993, cuando alcanza una participación de 16.2% en el flujo de recursos, para disminuir fuertemente en 1994 a sólo 6.8%. El crédito a proveedores mantiene una participación poco significativa que disminuye hasta 1992, para aumentar ligeramente los dos últimos años del periodo.

B. Evolución de la tasa de autofinanciamiento de las grandes empresas

Examinaremos primero la evolución de la tasa de autofinanciamiento de las empresas del conjunto del sector industrial (a) y enseguida estudiaremos la evolución de la tasa de autofinanciamiento de las empresas según el tipo de industria (b).

a. *La tasa de autofinanciamiento del conjunto de la industria.* El tablero de financiamiento nos permite establecer la tasa de autofinanciamiento⁵ de las empresas. Aquí utilizaremos tres diferentes definiciones de esa tasa (véanse el cuadro 3 y la gráfica 4):

Autofinanciamiento/inversión a largo plazo (ILP)

Autofinanciamiento/ILP + *stocks*

Autofinanciamiento/ILP + *stocks* + disponibilidades e inversiones a corto plazo (DICP).

Se puede observar que en el periodo 1983-1988 las tres definiciones de tasa de autofinanciamiento evolucionan paralelamente, pero a niveles bastante diferentes, lo cual muestra la importancia de los *stocks* y de las inversiones a corto plazo de las GE en este periodo. También observamos que las tasas de autofinanciamiento disminuyen hasta 1986, para aumentar de nuevo de manera importante en 1987

⁵La tasa de autofinanciamiento designa la relación entre el ahorro de las empresas y la variación de su inversión.

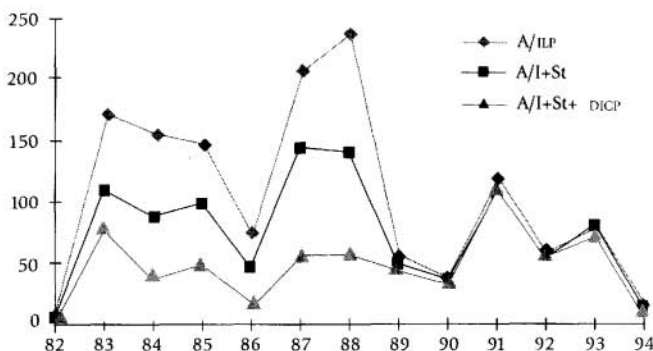
y 1988. Se observa entonces una tendencia al final de este periodo, a la aumentación de la tasa de autofinanciamiento de las GE.

CUADRO 3
EVOLUCIÓN DE LA TASA DE AUTOFINANCIAMIENTO DE LAS GE
(1982-1994)

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Autof./ILP	8.9	173.2	155.9	147.3	72.8	204.6	234.7
Autof./ILP + Stocks	8.1	109.5	87.4	97.2	46.2	142.1	138.2
Autof./ILP + St. + DICP	6.8	79.1	41.6	52.0	21.2	57.0	57.0
	1989	1990	1991	1992	1993	1994	
Autof./ILP	56.9	38.6	119.8	55.8	79.4	15.1	
Autof./ILP + Stocks	50.5	35.4	103.9	54.1	78.3	14.2	
Autof./ILP + St. + DICP	45.5	34.0	109.8	54.8	73.3	12.0	

Fuente: Elaborado a partir de datos presentados por la Bolsa Mexicana de Valores.

GRÁFICA 4
EVOLUCIÓN DE LA TASA DE AUTOFINANCIAMIENTO DE LAS GE



Fuente: Elaborada a partir de los datos del cuadro 3.

En el periodo 1983-1988, el nivel promedio de la tasa: autofinanciamiento/inversiones a largo plazo, es igual a 164.8%, es decir un nivel muy elevado (véanse el cuadro 3 y la gráfica 5). Esto se explica

por el sentido de la evolución de los dos elementos constitutivos de esa tasa. En efecto, por una parte se observa una reducción de la FBCF de las GE en este periodo y por otra pudo constatarse una progresión importante, a partir de 1987, del autofinanciamiento de estas empresas.

En el periodo 1989-1994 se observan cambios importantes en las tasas de autofinanciamiento de las GE. Primero, aunque su evolución sigue siendo paralela, las diferentes definiciones de tasa de autofinanciamiento se sitúan prácticamente en el mismo nivel. Esto es consecuencia de la disminución importante de los *stocks* y de las inversiones a corto plazo. Segundo, el fenómeno más importante en este periodo es que las diferentes tasas de autofinanciamiento disminuyen de manera importante a partir de 1992 y hasta 1994. La tasa de autofinanciamiento de las inversiones a largo plazo pasa de 119.8% en 1991 a 15.1% en 1994.

El nivel promedio de esa tasa (autofinanciamiento/ILP) *disminuye fuertemente* en los dos periodos considerados, pues *pasa de 164.8% en 1983-1988 a 60.9% en 1989-1994.*

CUADRO 4
TASAS PROMEDIO DE AUTOFINANCIAMIENTO DE LAS GE
(1983-1988 Y 1989-1994)

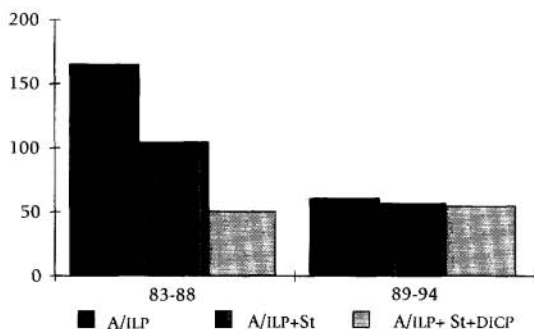
	1983-1988	1989-1994
Autof./inv. LP	164.8	60.9
Autof./ILP + <i>Stocks</i>	103.4	56.1
Autof./ILP + St. + DICP	51.3	54.9

Fuente: Elaborado a partir de los datos del cuadro 3.

Dos elementos, ligados al proceso de intensificación de la competencia producido por la mayor apertura de la economía, explican esta disminución de la tasa de autofinanciamiento:

i) Por una parte, este proceso, al eliminar las posibilidades de libre fijación de precios, redujo el margen de beneficio de las GE y con él su capacidad de ahorro y de autofinanciamiento.

GRÁFICA 5
TASAS DE AUTOFINANCIAMIENTO PROMEDIO DE LAS GE
(1983-1988 Y 1989-1994)



Fuente: Elaborada a partir de datos del cuadro 4.

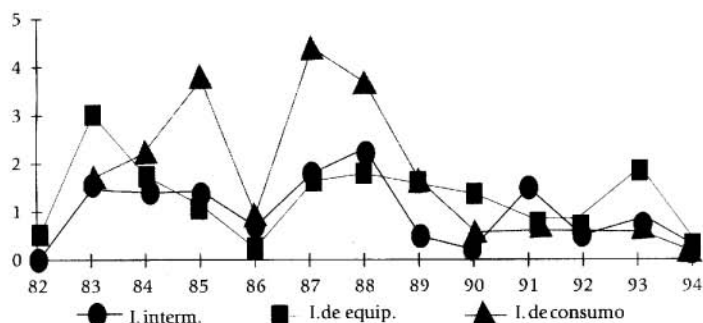
ii] Por otra parte, las GE buscaron adaptarse a la modificación del medio ambiente económico, sea reestructurándose, sea modernizando su base tecnológica, lo cual se tradujo en un aumento importante de su inversión.

Otra observación importante es que mientras los niveles promedio de nuestras dos primeras definiciones de tasa de autofinanciamiento disminuyen en el segundo periodo, la definición: autofinanciamiento/ILP + St + DICP se mantiene estable. Esto obedece a la disminución importante de las inversiones financieras a corto plazo en el periodo 1989-1994.

b. La tasa de autofinanciamiento de las GE según el tipo de industria. En la gráfica 6 podemos observar que la tasa de autofinanciamiento de las inversiones a largo plazo, en los tres diferentes grupos industriales que definimos más arriba, tiene una evolución similar. Así, en el periodo 1983-1988 el nivel de esa tasa es variable pero presenta una tendencia general ascendente. En el periodo 1989-1994, en cambio, esa tasa disminuye desde 1990 hasta el final del periodo.

Sin embargo en este último periodo podemos distinguir las evoluciones siguientes: la industria intermediaria presenta una tasa de autofinanciamiento que disminuye de manera constante a partir de 1991 y hasta 1994; en la industria de equipamiento, en cambio, esa tasa disminuye hasta 1992, para aumentar fuertemente en 1993 y

GRÁFICA 6
 TASA DE AUTOFINANCIAMIENTO DE
 LAS GE SEGÚN EL TIPO DE INDUSTRIA
 1983-1994 (AUTOF./ILP)



Fuente: Elaborada a partir de información presentada por la Bolsa Mexicana de Valores.

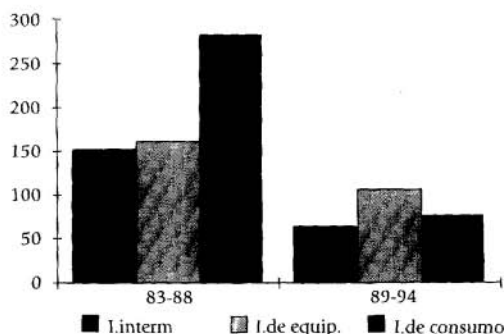
caer a un nivel de cero en 1994; finalmente, la tasa de autofinanciamiento de la industria de consumación mantiene un nivel estable entre 1990 y 1993, para disminuir fuertemente en 1994.

También podemos observar que los niveles promedio de la tasa de autofinanciamiento de los diferentes grupos de industria presentan diferencias importantes en los dos periodos. Su evolución puede observarse en la gráfica 7.

Observamos que en el periodo 1983-1988 la tasa promedio de la industria de consumo es muy superior a las de la industria intermedia y la industria de equipamiento. Ahora bien, en el periodo 1989-1994, aun cuando la tasa de autofinanciamiento de los tres tipos de industria disminuye, es la tasa de la industria de consumo que presenta la más fuerte baja.

Esta evolución se explica por la reducción en este último periodo del margen comercial de las industrias de consumo, provocada por un medio ambiente más competitivo y por la política de control de precios instaurada por el gobierno. La industria de equipamiento logró en cambio limitar la disminución de su tasa de autofinanciamiento en el segundo periodo.

GRÁFICA 7
 TASA PROMEDIO DE AUTOFINANCIAMIENTO DE
 LAS GE SEGÚN EL TIPO DE INDUSTRIA
 (AUTOF./ILP). (1983-1988 Y 1989-1994)



Fuente: Elaborada a partir de información presentada por la Bolsa Mexicana de Valores.

§3. La evolución de la estructura de los balances de las GE industriales en México

El flujo de recursos de financiamiento resumido en el tablero de financiamiento encuentra su traducción en el balance, el cual describe la estructura del patrimonio de las empresas y permite conocer lo que la empresa posee y debe en un momento dado [Pilverdier-Latrete, 1988: 19].

Es necesario, sin embargo, antes de proceder al análisis del balance, recordar que su estructura obedece en parte a la influencia que la inflación ejerce sobre sus diferentes elementos. En efecto, como consecuencia del hecho de que los activos inmovilizados (o permanentes) son registrados a su valor histórico, la inflación conduce a una subevaluación de los fondos propios y a una aumentación de la participación del endeudamiento. Más generalmente, la inflación provoca una aumentación de la parte inferior del balance respecto a su parte superior (la presentación del balance en este libro es la utilizada en Francia. La estructura del balance es entonces inversa a la estructura anglosajona prevaleciente en México).⁶

⁶ La utilización de esta presentación se explica por el hecho de que este libro es la traducción de una tesis de doctorado presentada en la Universidad de París-X, Nanterre, Francia.

Examinaremos, en primer lugar, la evolución del balance del conjunto de las GE industriales (A) y en segundo lugar analizaremos la evolución de la estructura de los balances de las GE según su tipo de industria (B).

A. Evolución del balance del conjunto de las GE industriales

Procederemos a describir aquí, primero, la evolución del activo y del pasivo del balance de nuestra muestra de GE (a) y enseguida estudiaremos su comportamiento de endeudamiento a través de diferentes radios significativos (b).

a. *La evolución de la estructura del balance de las grandes empresas industriales.* Analizaremos primero la evolución del activo (recursos) (a.1.) y enseguida la del pasivo (obligaciones) (a.2.) de nuestra muestra de GE, diferenciando dos subperiodos en el análisis: 1983-1988 y 1989-1994

a.1. Evolución del activo del balance de las GE industriales. En nuestro análisis del activo del balance de las GE distinguiremos, en los activos a largo plazo: las inmovilizaciones corporales (instalaciones, equipo y herramientas) y los "otros activos a largo plazo" (activos financieros a largo plazo e inmovilizaciones incorpóreas), en los activos circulantes distinguiremos: las disponibilidades e inversiones a corto plazo, los créditos a clientes, los *stocks* y los otros activos a corto plazo.

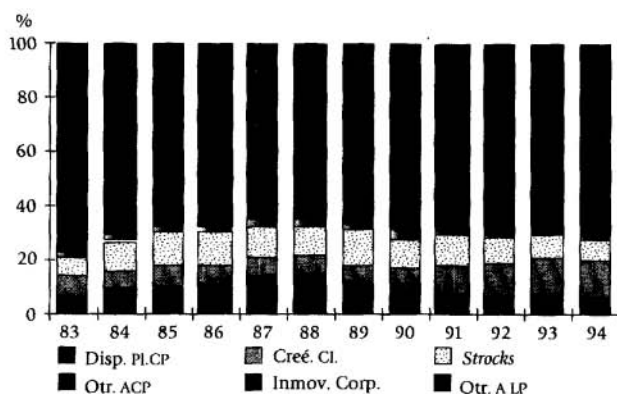
Como puede apreciarse en la gráfica 8, el balance de las GE de nuestra muestra presenta diferencias importantes en los dos periodos estudiados.

El análisis del periodo 1983-1988 pone en evidencia una evolución muy importante. Se trata de la disminución de la participación de las inmovilizaciones corporales, que pasan de 71.7% en 1983 a 61.3% en 1988, presentando una participación promedio en este periodo de 65.0%. Esta disminución se explica por la reducida actividad económica y por la preferencia que manifestaron las GE por las inversiones financieras a corto plazo en este periodo. Los "otros activos a largo plazo" disminuyen también su participación en este periodo, presentando una participación promedio de 3.6 por ciento.

En contrapartida a la baja de los activos a largo plazo, se observa el aumento de los activos circulantes, aumento que obedece principalmente a la progresión de las inversiones a corto plazo y de los *stocks* cuyas participaciones promedio en el periodo fueron, respectivamente, de 11.1 y 10.8%. La progresión observada en los *stocks* es consecuencia de la baja actividad económica. La participación de los créditos a clientes se mantiene estable, alrededor de 8.0 por ciento.

En el periodo 1989-1994 se observa la disminución de las inmobilizaciones corporales respecto al primer periodo, su participación promedio en la estructura del balance en este periodo fue de 60.4%. La principal evolución en el nivel de los activos en este periodo es la progresión importante de los "otros activos a largo plazo", sobre

GRÁFICA 8
EVOLUCIÓN DEL ACTIVO DEL BALANCE DE
LAS GE INDUSTRIALES MEXICANAS



Fuente: Elaborada a partir de información presentada por la Bolsa Mexicana de Valores.

todo a partir de 1992. Estos tipos de activos ilustran la actividad de crecimiento externo de las GE, pues comprenden la toma de participaciones en el capital de otras empresas. Estos activos aumentan su participación de 4.9% en 1988 a 15.1% en 1994 en el total del balance y tienen una participación promedio de 8.8 por ciento.

La progresión de la actividad económica, que fue constatada en este periodo, se manifestó principalmente en una intensa actividad de crecimiento externo, sobre todo a partir de 1992.

En este periodo se observa también una reducción de la participación de los activos circulantes debida a la baja en la actividad de inversión a corto plazo (8.6% en promedio), consecutiva a la caída de la Bolsa de 1987 y a la progresión de la actividad económica.

Los *stocks* disminuyen también su participación en el activo del balance, al mismo tiempo que el crédito a clientes progresa. Estas evoluciones traducen la progresión de la actividad económica.

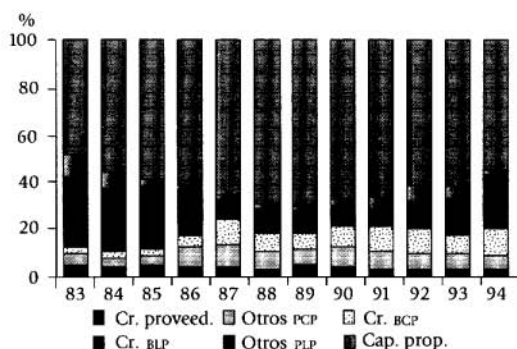
a. 2. Evolución del pasivo del balance de las grandes empresas industriales. En el estudio del pasivo (obligaciones) del balance de las GE distinguiremos, por una parte, los capitales propios (capital social, reservas, incrementos de capital), y por otra el endeudamiento, dentro del cual diferenciaremos: *a*) el endeudamiento a largo plazo, que comprende los créditos bancarios y otros pasivos (que ilustran la emisión de obligaciones) y *b*) el endeudamiento a corto plazo, compuesto por los créditos bancarios, los créditos a proveedores y los otros créditos a corto plazo (los cuales son representativos de la emisión de billetes de Tesorería y de créditos interempresas).

La evolución de la estructura del pasivo de nuestra muestra de GE puede observarse en la gráfica 9, la cual pone en evidencia cambios importantes.

En el periodo 1983-1988 podemos constatar un aumento importante de los capitales propios, que pasan de 48.8% en 1983 a 69.5% en 1988 y presentan una participación promedio de 60.0 por ciento.

En contrapartida se observa una disminución de la participación del endeudamiento. Así, el endeudamiento a largo plazo disminuye de manera importante al pasar de 38.7% en 1983 a 12.8% en 1988 y tiene una participación promedio de 24.4%. Los créditos bancarios a largo plazo reducen su participación de 30.0% en 1983 a 10.6% en 1988, con una participación promedio de 20.5% en este periodo. Los otros pasivos a largo plazo, que ilustran la emisión de obligaciones, disminuyen también su participación en los años señalados de 8.7 a 2.2 por ciento.

GRÁFICA 9

EVOLUCIÓN DEL PASIVO DEL BALANCE DE LAS GE INDUSTRIALES,
1983-1994

Fuente: Elaborada a partir de la información presentada por la Bolsa Mexicana de Valores.

El endeudamiento a corto plazo disminuye primero hasta 1984 para remontar después hasta 1988. El crédito bancario a corto plazo progresa a partir de 1986 y tiene una participación promedio de 5.3%. Los créditos a proveedores disminuyen progresivamente, representando en promedio en el periodo 4.4%, mientras que los otros pasivos a corto plazo progresan, presentando un promedio de 5.8 por ciento.

En general, las modificaciones observadas en la estructura de financiamiento de las GE de la muestra reflejan el estancamiento de la actividad económica durante ese periodo y evidencian la voluntad de las empresas mexicanas de reforzar su estructura financiera después de la crisis de endeudamiento de 1982.

En el periodo 1989-1994 la estructura del pasivo cambia de manera importante. Así, los capitales propios tienen una evolución inversa a la del primer periodo, pues disminuyen su participación en la estructura de financiamiento de manera regular e importante, pasando de 70.1% en 1989 a 55.2% en 1994. Su participación promedio en este periodo es igual a 63.7 por ciento.

En contrapartida se observa en este periodo la progresión del endeudamiento, tanto a corto como a largo plazo. En los dos casos, el crédito bancario es el principal factor explicativo de este incremen-

to. La progresión del crédito a largo plazo es sin embargo, más importante que la del crédito a corto plazo.

En efecto, el aumento del endeudamiento a largo plazo en este periodo es bastante importante. Su participación en la estructura de financiamiento pasa de 11.5% en 1989 a 24.5% en 1994 y presenta una participación promedio de 16.6%. El crédito bancario a largo plazo aumenta considerablemente su participación, pues pasa de 9.5% en 1989 a 22.6% en 1994, con una participación promedio en el periodo de 12.5%. Debe subrayarse que la progresión del crédito bancario a largo plazo tiene lugar principalmente a partir de 1992. El endeudamiento de las GE se acelera a partir de este último año.

El endeudamiento a corto plazo aumenta también en este periodo, pero más ligeramente que el de largo plazo, pues pasa de 18.4% en 1989 a 20.3% en 1994, con una participación promedio de 19.7%. El endeudamiento bancario a corto plazo progresa en esos años de 7.1 a 11.7% y tiene una participación promedio de 9.4%. En cambio el crédito a proveedores y los otros pasivos a corto plazo (billetes de Tesorería), disminuyen su participación en este periodo.

La evolución de la estructura del pasivo del balance de las GE en este periodo acompaña los cambios observados en el activo. De hecho, la importante progresión del endeudamiento a largo plazo, principalmente de origen bancario, refleja la aumentación de la actividad de inversión de las empresas.

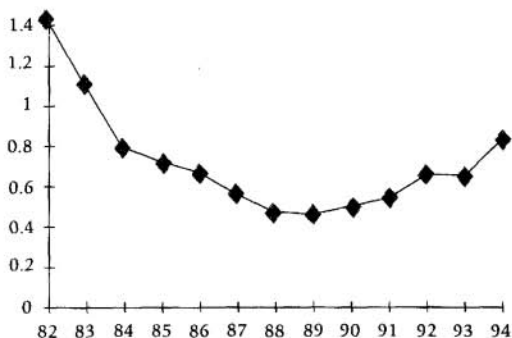
b. Análisis de los ratios de endeudamiento de las GE industriales. El estudio de la estructura de financiamiento de las GE puede ser útilmente completado con el análisis de la evolución de ciertas relaciones clásicas del análisis financiero. Éstas nos permitirán recapitular y sintetizar algunas de las características financieras de las GE que han sido esbozadas anteriormente.

El ratio de endeudamiento, deuda/capitales propios (véase la gráfica 10) nos permite observar la evolución de la importancia relativa de esos dos elementos constitutivos de la estructura financiera de las empresas. Este ratio es un indicador de la independencia financiera de las empresas respecto al financiamiento bancario y constituye una variable esencial en la comprensión del comportamiento de las empresas, pues describe la estructura de sus recursos. Esta última condiciona, por una parte, la rentabilidad financiera

de las empresas, en la medida en que el costo de los recursos de préstamo difiere del rendimiento de las inversiones, y por otra parte su solvencia, puesto que los pagos de interés tienen un carácter fijo mientras que los ingresos de la empresa son aleatorios [Maarek, 1984: 11].

El radio deuda total/capitales propios presenta, en el periodo 1983-1988, una disminución muy importante, pues pasa de 110.0 a 44.0%. En cambio en el periodo 1989-1994 se observa una evolución inversa, al aumentar este radio de 43.0 a 81.0%. Las grandes empresas de nuestra muestra parten entonces de una situación de sobreendeudamiento en 1983 para entrar en un proceso de independencia respecto a los bancos hasta 1988 y refuerzan de nuevo sus lazos con estos últimos a partir de 1989 y hasta 1994. En este último año las GE presentan un endeudamiento importante que se inscribe en una tendencia a la alza.

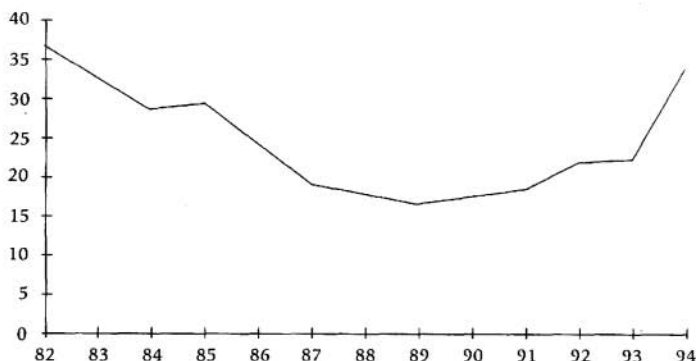
GRÁFICA 10
RADIO DEUDA TOTAL/CAPITALES PROPIOS DE
LAS GRANDES EMPRESAS INDUSTRIALES



Fuente: Elaborada a partir de la información presentada por la Bolsa Mexicana de Valores.

En la gráfica 11 podemos observar que la participación del crédito bancario en el total del balance de las GE de nuestra muestra es muy significativa, pues es igual en promedio, en los periodos 1983-1988 y 1989-1994, respectivamente, a 25.8 y 21.9%. Su participación aumenta de manera importante a partir de 1992 y hasta 1994.

GRÁFICA 11
PARTICIPACIÓN DEL CRÉDITO BANCARIO EN
EL TOTAL DEL BALANCE DE LAS GE INDUSTRIALES



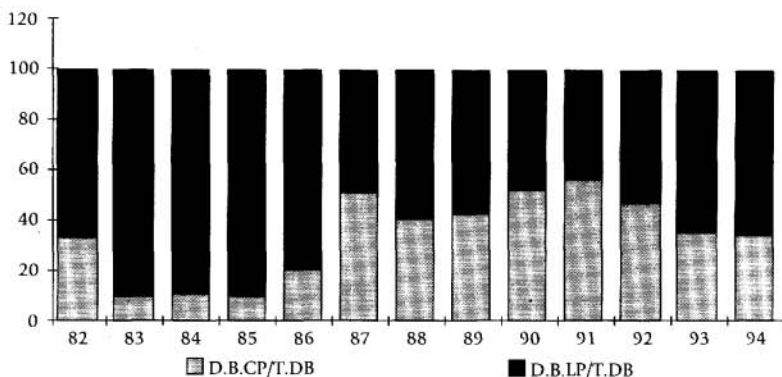
Fuente: Elaborada a partir de la información presentada por la Bolsa Mexicana de Valores.

Finalmente, la gráfica 12 muestra la evolución de la estructura de la deuda bancaria de las GE de nuestra muestra. La participación promedio de las deudas bancarias a largo plazo en el total de deudas bancarias, en los periodos 1983-1988 y 1989-1994 fue, respectivamente, de 76.2 y de 55.4%. Podemos observar también que este tipo de deudas disminuyó entre 1987 y 1991, progresando a partir de 1992 y hasta 1994, cuando representaron 65.9% del total de deudas bancarias.

Pueden entonces distinguirse tres etapas en la evolución de la estructura de la deuda bancaria de las GE, durante el periodo 1983-1994. Entre 1982 y 1986 estas empresas privilegiaron la consolidación de su deuda bancaria aumentando la duración de sus deudas; a partir de 1987 y hasta 1991, en cambio, se observó la progresión de las deudas a corto plazo. Finalmente, entre 1992 y 1994 la participación de las deudas a largo plazo aumenta de nuevo de manera importante.

La evolución de la estructura de la deuda bancaria de las GE refleja la influencia importante de la coyuntura económica sobre el endeudamiento a corto plazo. En efecto, la reducción de la actividad económica en el periodo 1983-1988 y su progresión en el periodo

GRÁFICA 12
EVOLUCIÓN DE LA ESTRUCTURA DE LA DEUDA BANCARIA DE
LAS GE INDUSTRIALES
1982-1994



Fuente: Elaborada a partir de información presentada por la Bolsa Mexicana de Valores.

1989-1994 se tradujeron en un primer momento por una variación importante en el mismo sentido del crédito a corto plazo; el endeudamiento a largo plazo, en cambio, varió con un cierto retraso.

De manera general, el estudio de los radios de endeudamiento en el periodo 1983-1994 muestra que las GE primero redujeron su endeudamiento y consolidaron su deuda, y después, a partir de 1987, lo aumentaron primero a corto plazo y después a largo plazo. El aumento del endeudamiento de las GE industriales al final del periodo estudiado (más precisamente a partir de 1992), se inscribe entonces en el marco de una tendencia al alargamiento del horizonte de su deuda.

B. Participación del crédito bancario en la estructura de financiamiento de las GE según el tipo de industria

En este apartado trataremos de poner en evidencia, a partir de nuestra muestra de GE, la relación entre el tipo de industria y la importancia de la utilización de crédito bancario por las empresas, que resulta de la confrontación de las estructuras del activo y del pasivo del balance.

En efecto, al nivel de la estructura de los activos, pueden establecerse ciertas características, específicas a cada tipo de industria. Así, la industria intermediaria constituye la base de la industria y requiere una infraestructura muy pesada. En la industria de equipamiento, la infraestructura es importante pero se caracteriza sobre todo por el hecho de ser más sofisticada. En fin, las industrias de consumo, que comprenden a las industrias más tradicionales, utilizan una mano de obra importante [INSEE, 15].

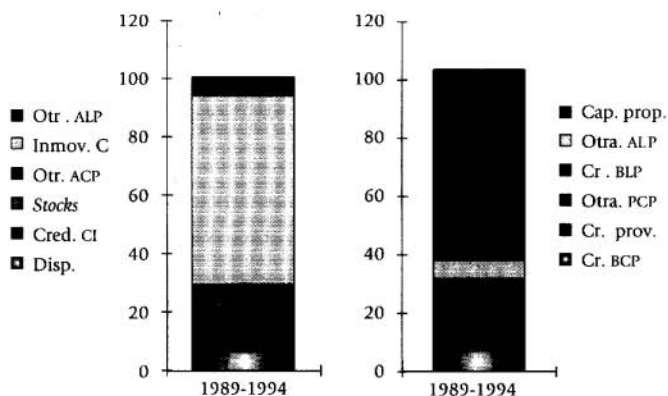
Esas características de los activos deben estar equilibradas por estructuras de financiamiento particulares, respetando el principio elemental de administración financiera, según el cual los recursos de las empresas deben ser financiados con obligaciones de la misma duración. Puede esperarse entonces una relación directa entre la importancia de la participación de los capitales permanentes (capitales propios más deuda a largo plazo, es decir, emisión de obligaciones)⁷ y el peso de las inmovilizaciones corporales en la estructura del activo. Pero podemos preguntarnos también si existe una relación entre la participación de las inmovilizaciones corporales y la utilización de crédito bancario por las GE industriales en México. En las gráficas 13, 14 y 15 podemos observar las estructuras promedio en el periodo 1989-1994 del activo y pasivo del balance de las GE según el tipo de industria.

En el nivel del activo, estas gráficas muestran que la participación más importante de las inmovilizaciones corporales (instalaciones, equipo y herramientas) en promedio, durante el periodo 1989-1994, se encuentra en la industria de consumo (67.1%), seguida de la industria intermediaria (60.1%) y finalmente de la industria de

⁷ En este análisis consideraremos que los capitales permanentes están compuestos por el capital social y los "otros activos a largo plazo". Estos últimos reflejan la emisión de obligaciones. La definición teórica de los capitales permanentes comprende, sin embargo, el capital social y el endeudamiento a largo plazo, sea éste contratado mediante emisión de obligaciones o ante el sistema bancario. Este procedimiento se da de esta manera para permitirnos apreciar más claramente el papel del crédito bancario en el financiamiento de los tres diferentes tipos de industria que hemos definido.

GRÁFICA 13

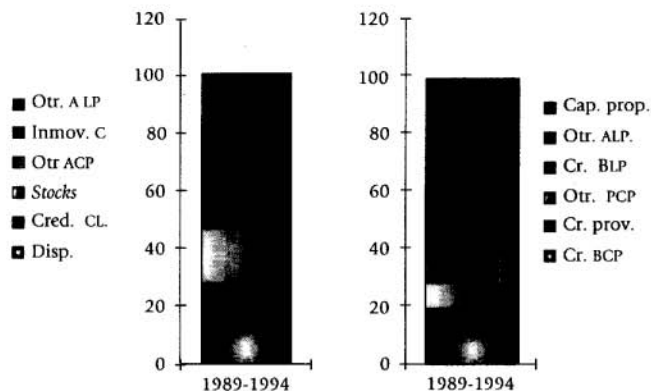
ESTRUCTURA PROMEDIO DEL BALANCE DE LAS GE DE LA INDUSTRIA INTERMEDIARIA EN EL PERIODO 1989-1994



Fuente: Elaborada a partir de información presentada por la Bolsa Mexicana de Valores.
ALP: a largo plazo; BLP: bonos largo plazo; PCP: pasivos corto plazo; BCP: bonos largo plazo.

GRÁFICA 14

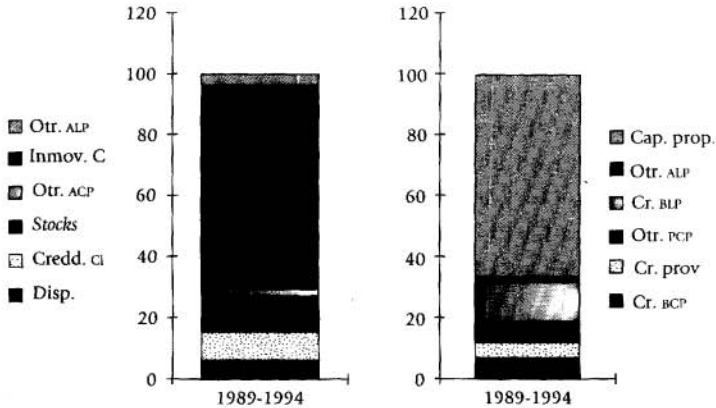
ESTRUCTURA PROMEDIO DEL ACTIVO Y DEL PASIVO DEL BALANCE DE LAS GE DE LA INDUSTRIA DE EQUIPAMIENTO EN EL PERIODO 1989-1994



Fuente: Elaborada a partir de información presentada por la Bolsa Mexicana de Valores.
ALP: a largo plazo; BLP: bonos largo plazo; PCP: pasivos corto plazo; BCP: bonos largo plazo.

GRÁFICA 15

ESTRUCTURA PROMEDIO DEL ACTIVO Y DEL PASIVO
DEL BALANCE DE LAS GE DE LA INDUSTRIA DE CONSUMO EN
EL PERIODO 1989-1994



Fuente: Elaborada a partir de información proporcionada por la Bolsa Mexicana de Valores.

equipamiento (42.2%). Tenemos entonces la jerarquía siguiente: inmovilizaciones corporales en la IC > II > IE. La importancia de las inmovilizaciones corporales en el activo de las GE industriales mexicanas, según el tipo de industria, no corresponde a la situación teórica descrita más arriba. La importante participación de los "otros activos a largo plazo", que comprenden las inmovilizaciones incorpóreas (licencias y patentes) así como la adquisición de activos financieros, sobre todo en la industria intermediaria, es un elemento explicativo de esta situación.

Al nivel del pasivo podemos observar que la jerarquía constatada en el activo, respecto a la importancia de la participación de las inmovilizaciones corporales, se refleja en la participación de los capitales permanentes en el pasivo del balance. En efecto, la participación promedio de los capitales permanentes en la industria de consumo, intermediaria y de equipamiento, en el periodo 1989-1994, fue respectivamente, de 69.6, 67.9 y 60.4 por ciento.

Ahora bien, podemos constatar también que la participación del crédito bancario, largo más corto plazo, en el financiamiento de las GE industriales mexicanas es más importante en la industria inter-

mediaria (23.6%) que en la industria de equipamiento (21.8%) y ésta a su vez es más importante que en la industria de consumo (18.9%). Tenemos entonces la jerarquía siguiente en la utilización de crédito bancario: $II > IE > IC$

Esta jerarquía es similar a la que la teoría establece, a nivel de la participación de las inmovilizaciones corporales, en el activo de los diferentes tipos de industria. Aun cuando, como acabamos de verlo, esta última relación no se verifica en el caso de nuestra muestra de GE, podemos avanzar una explicación teórica a una eventual relación directa entre la importancia de las inmovilizaciones corporales en el activo y la utilización de crédito bancario por las empresas.

En efecto, el análisis de la estructura financiera de las empresas a partir de la existencia de la asimetría de información aporta una explicación a esa relación. Myers y Majluf [1984: 187-221; Bourdieu y Colin-Sedillot, 1993: 97] explican el endeudamiento de las empresas como un medio de evitar la subinversión. Esto es posible cuando la deuda emitida representa un bajo riesgo. Esta condición está ligada a la capacidad de la empresa a presentar garantías. Ésta es también, generalmente, una condición necesaria para la obtención del financiamiento bancario. El endeudamiento de las empresas está ligado directamente a su capacidad de presentar garantías. Estas últimas pueden tomar la forma de hipotecas, lo cual pone en evidencia la importancia de las inmovilizaciones corporales sobre los terrenos y las instalaciones, en el acceso y utilización de crédito bancario por las empresas. Se establece así una relación directa entre la importancia de las inmovilizaciones corporales al activo de las empresas y su utilización de crédito bancario.

§4. Observaciones sobre la estructura de financiamiento de las grandes empresas industriales en México

De manera general podemos decir que en el periodo 1983-1988 las GE industriales privilegiaron su desendeudamiento y reforzaron su estructura financiera. En efecto, constatamos que las GE, en este periodo, pasan de una situación de sobreendeudamiento en 1983 a otra en la cual los capitales propios son bastante importantes en 1988. En el periodo 1989-1994, al contrario, el endeudamiento de las GE aumenta y puede observarse un deterioro importante de su es-

estructura financiera a partir de 1991. Las GE son cada vez más dependientes del crédito bancario y su situación financiera en 1994 se aproxima a la de 1983.

La confrontación de la evolución de las estructuras de los empleos en el tablero de financiamiento y de la deuda (según el plazo) en el balance de las GE, nos conduce a concluir que los recursos de origen bancario sirvieron principalmente a la realización de actividades financieras en el mercado monetario durante el periodo 1983-1988 y en el mercado financiero durante el periodo 1989-1994.

De una manera más precisa, pueden hacerse también las observaciones siguientes:

1. La participación del autofinanciamiento en la estructura de recursos del tablero de financiamiento disminuye de manera importante a partir de 1991 y hasta 1994. La progresión de la actividad económica se manifestó, en el nivel de los empleos del tablero de financiamiento, en el aumento de las inversiones a largo plazo (corporales e incorporales) y del crédito a clientes.

2. La participación del crédito bancario en el flujo de recursos del tablero de financiamiento progresa rápidamente a partir de 1992 y hasta 1994. Puesto que en estos años se observó un aumento importante de la actividad económica, podemos suponer que la inversión de las GE es financiada en gran parte mediante el crédito bancario.

3. La tasa de autofinanciamiento de las GE disminuye de manera importante entre 1992 y 1994. El estudio de la tasa de autofinanciamiento de las empresas según el tipo de industria (intermediaria, equipamiento y consumo), muestra que la evolución de esta tasa es similar en los tres tipos de industria: aumento en el primer periodo y disminución en el segundo. En el periodo 1983-1988 la tasa de autofinanciamiento más elevada se encuentra en la industria de consumo. Esta industria presenta también la baja más sensible de esa tasa durante el periodo 1989-1994. La tasa de autofinanciamiento de la industria de equipamiento, al contrario, presenta la mejor estabilidad y el nivel promedio más elevado en este segundo periodo.

4. El radio deuda/capitales propios disminuye en el periodo 1983-1988 y aumenta en el de 1989-1994. Sin embargo, el nivel promedio de este radio en el primer periodo es superior al del segundo. Esto se explica por su nivel extremadamente elevado en el periodo 1983-

1986. Se observa también una progresión importante de este ratio a partir de 1992 y hasta 1994, año en el cual representó 81.0 por ciento.

5. La participación del crédito bancario en el total del balance de las GE presenta una progresión importante a partir de 1992, para alcanzar en 1994 el 34.3% del total del balance.

6. La participación de deuda a largo plazo en el total de la deuda bancaria aumenta de manera importante a partir de 1992. La progresión del endeudamiento de las GE, observada a partir de 1992, se acompaña de un proceso de consolidación de la deuda bancaria.

7. La progresión del endeudamiento de las GE oculta la progresión importante, a partir de 1990, de la emisión de títulos a largo plazo, acciones y obligaciones, que los datos de que disponemos no nos permiten apreciar. Podemos señalar, sin embargo, que la emisión de obligaciones de las empresas privadas no financieras mexicanas alcanzó un punto máximo en 1993 y la emisión de acciones lo hizo en 1994. La colocación de este tipo de títulos se realizó en los mercados internacionales.⁸

8. La participación de las inmovilizaciones corporales en el activo de la industria de consumo es superior a la de la industria intermedia y ésta a la de la industria de equipamiento. Esa participación no corresponde a la propuesta por el análisis teórico, según la cual las inmovilizaciones corporales en la industria intermediaria son superiores a las de la industria de equipamiento y éstas, a su vez, superiores a la de la industria de consumo. Sin embargo, la participación del crédito bancario en la estructura de financiamiento sí corresponde a esa jerarquía teórica, pues esa participación en la industria intermediaria > a la de la industria de equipamiento > industria de consumo.

Constataremos entonces un deterioro de la situación financiera de las GE a partir de 1992. Este deterioro se manifiesta, primero, por una

⁸A. Livas Cantú señala, en efecto, que "mientras en 1990 se realizaron 4 colocaciones de bonos en los mercados internacionales por menos de 150 mdd, durante 1993 se realizaron 36 colocaciones por más de 4 600 mdd. También, señala que durante 1994 se realizaron emisiones globales de acciones con valor de 3 000 mdd en 17 operaciones, mientras que en 1990 se realizó una colocación accionaria por 100 mdd". Este autor concluye que "durante el periodo 1989-1994 se constituyen e incrementan como fuentes básicas de financiamiento tanto la contratación de crédito externo como la colocación de bonos y acciones en los mercados internacionales" [Livas Cantú, 1997: 91-102].

caída de la tasa de autofinanciamiento de las inversiones a largo plazo, la cual es de sólo 15.1% en 1994, y por la importante progresión del endeudamiento bancario, que representa en 1994 el 34.3% del total del balance.

La progresión del endeudamiento a partir de 1992 se efectúa en el marco de una tendencia hacia una mayor participación de la deuda a largo plazo. También, el endeudamiento creciente se inscribe en el marco de una intensa actividad de crecimiento externo a través de fusiones y adquisiciones que buscan reestructurar el aparato industrial para adaptarlo a un medio ambiente más competitivo.

Sección III. La estructura de financiamiento de los grupos industriales (GI) mexicanos

En esta sección analizaremos la estructura financiera de los grupos industriales (GI) mexicanos a partir de una muestra de cotizados en la Bolsa. Antes de proceder a ese análisis es necesario presentar una definición de grupo industrial.

Un grupo industrial puede ser definido como un conjunto de empresas cuyas decisiones son solidarias o interdependientes y que están generalmente orientadas por una sociedad dominante. En un sentido estricto, un grupo existe cuando una sociedad madre detiene el capital de varias otras empresas o filiales. En un sentido más general, puede considerarse que un grupo existe a partir del momento en que hay un efecto de control. Ahora bien, es necesario precisar que un grupo industrial se distingue de un *holding* (cuyo objeto es poseer participaciones en otras empresas a fin de controlar su actividad) en que la sociedad madre, en este último caso, no ejerce ella misma una actividad económica [Bernard y Colli, 1989: 776, 782].

Presentaremos en un primer párrafo nuestra muestra de grupos industriales y en un segundo párrafo analizaremos diferentes aspectos de su financiamiento en el periodo 1983-1994.

§1. Presentación de la muestra de grupos industriales

Para observar la evolución de la estructura financiera de los GI mexicanos utilizaremos dos muestras de GI que cubren los periodos 1983-1990 y 1991-1994. La única diferencia entre estas dos muestras es

que en la segunda el número de grupos aumenta, conservando los grupos pertenecientes a la primera. Utilizaremos así, para el análisis del periodo 1983-1990, una muestra de siete grupos industriales a los cuales se adicionarán a partir de 1991 otros cuatro grupos.

Hay que precisar que la clasificación de la industria en México distingue generalmente trece ramas: Materiales de construcción, Minerales, Química, Siderurgia, Metalurgia, Caucho, Automotriz, Eléctrica-electrónica, Metal-mecánica, Alimentos-bebidas-tabaco, Bienes de consumo, Papel y Textil [Banamex-Accival].

Ahora bien, los GI de nuestras muestras realizan la mayor parte de sus actividades en el sector industrial. Los GI de la primer muestra realizaron, por ejemplo durante 1990, alrededor del 95.0% de sus ventas en el sector industrial, mientras que el sector servicios representó un 4.0%. Los GI de nuestras muestras, así como sus principales ramas industriales de actividad son presentados en el cuadro 5.⁹

La ventaja de la información financiera así reunida es que nos permite establecer una presentación homogénea durante todo el periodo estudiado. Procederemos entonces a analizar estos grupos industriales considerándolos como una sola muestra que cubre el periodo 1983-1994.

§2. El financiamiento del crecimiento. Análisis de la evolución del tablero de financiamiento

Analizaremos primero la evolución de la estructura del flujo de empleos y a continuación la del flujo de recursos de los GI de nuestra muestra. En el análisis diferenciaremos los periodos 1983-1988 y 1989-1994.

A. Evolución de los empleos del tablero de financiamiento de los grupos industriales

En el análisis de los empleos del tablero de financiamiento de los GI distinguiremos: inversión a largo plazo, *stocks*, disponibilidades e inversiones a corto plazo, reembolso de créditos, crédito a clientes y otros empleos.

⁹ Los datos provienen, para el periodo 1983-1990 de Accival [1989], y Accival [1992] para el periodo 1991-1994. Información presentada por la Bolsa Mexicana de Valores.

La gráfica 16 nos permite observar la evolución de la estructura del flujo de empleos de los GI de nuestra muestra.

En el periodo 1983-1988 observamos que salvo en 1988, hay una disminución de las inversiones a largo plazo (inmovilizaciones corporales e incorpóras).

Las disponibilidades e inversiones a corto plazo progresan desde 1984 hasta 1987, cuando alcanzan una participación muy elevada en los empleos de los GI (60.5%), desapareciendo prácticamente en 1988. Esto pone en evidencia la reorientación de los recursos de los GI desde el mercado monetario hacia la inversión en el sector real y en

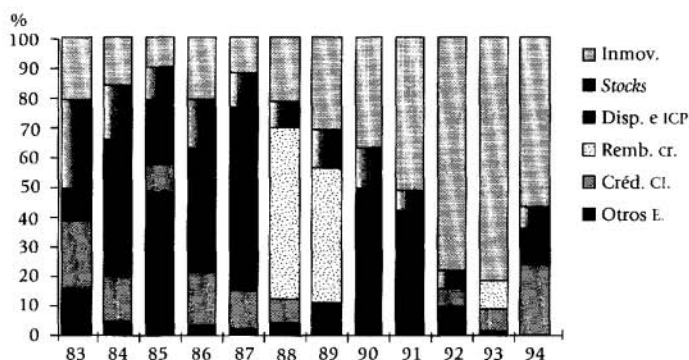
CUADRO 5
GRUPOS INDUSTRIALES DE LA MUESTRA
Y PRINCIPALES RAMAS DE ACTIVIDAD

1983-1990		1991-1994	
Grupo	Ramas	Grupo	Ramas
ALFA	Química, alimentos-bebidas tabaco, siderurgia.		Grupos del periodo anterior.
Vitro	Química, minerales, metal-mecánica.		+
Camesa	Metal-mecánica, minerales química.	GCARSO	Minerales, química, alimentos-bebidas-tabaco, metal-mecánica.
DESC	Química, metal-mecánica, alimentos-bebidas-tabaco, automóvil.	GCHISA	Papel, metal-mecánica.
VISA	Alimentos-bebidas-tabaco, papel.	FIASA	Metal-mecánica, materiales de construcción.
SAN LUIS	Minerales, metal-mecánica.	GISSA	Automóvil, eléctrica-electrónica.
Sidek	Siderurgia, metal-mecánica, minerales.		Materiales de construcción.

el mercado financiero. También demuestra que los GI utilizaron de manera intensiva sus recursos internos en el esfuerzo de inversión constatado en 1988, año en el cual puede comprobarse también un importante reembolso de créditos. El crédito a clientes tiene una participación significativa en el periodo, igual en promedio a 14.5% del flujo de recursos. Los *stocks* son también bastante importantes en este periodo, pues tienen una participación promedio de 15.9%. Los otros empleos disminuyen de manera importante en el periodo considerado.

En el periodo 1989-1994 la evolución más importante en la estructura del flujo de empleos es la progresión de las inversiones a

GRÁFICA 16
EVOLUCIÓN DE LOS EMPLEOS DEL TABLERO
DE FINANCIAMIENTO DE LOS GI,
1983-1994



Fuentes: Para el periodo 1983-1990, elaborada a partir de: *Compendio Accival*, 1982-1988, México, Accival, 1989 y *Compendio Accival* 1986-1990, México, Accival, 1992. Para el periodo 1991-1994, información presentada por la Bolsa Mexicana de Valores.

largo plazo, las cuales alcanzan una participación de 81.6% en 1993. Su participación promedio en este periodo es de 56.2 por ciento.

La progresión de las inversiones a largo plazo de los GI refleja su voluntad de reforzar sus actividades principales a través de un proceso de concentración vertical. En efecto, el objetivo predominante de la inversión de los GI en este periodo fue agrupar empresas que intervienen en diferentes niveles de un proceso de fabricación o

que ejercen actividades complementarias. Tal es el caso del grupo VISA, que se separó de sus empresas de la rama turística con el objeto de reforzar su actividad tradicional en el ramo cervecero, y del grupo ALFA, que realizó importantes inversiones en la rama de alimentos, bebidas y tabaco. Sin embargo, algunas excepciones a esta tendencia general han podido constatarse. El grupo GCARSO, por ejemplo, diversificó sus actividades hacia el sector servicios, principalmente hacia las ramas de restaurantes y de telecomunicaciones [BMV, IMMEC, 1992].

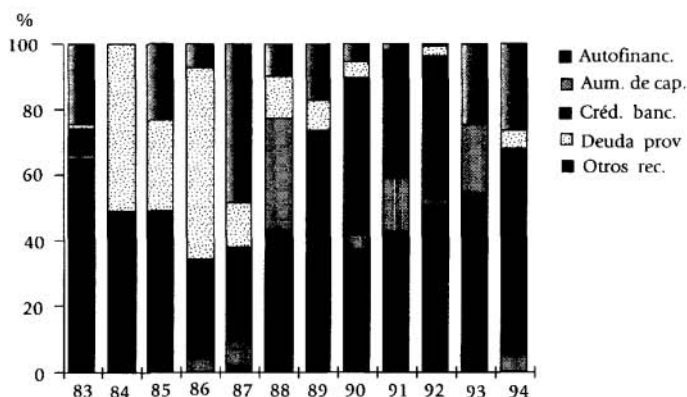
Los *stocks* disminuyen a lo largo de este periodo y tienen una participación promedio de 7.6%. Se observa también una disminución importante de las disponibilidades e inversiones a corto plazo. Un importante reembolso de créditos tuvo lugar en 1989. Los créditos a clientes tienen una participación no significativa en el periodo, sin embargo progresan a partir de 1992 y hasta 1994, cuando representan 24.1% del total de empleos. Los otros empleos tienen una participación media en el periodo de 15.0%, siendo significativos sólo en 1990.

B. Evolución de los recursos del tablero de financiamiento de los grupos industriales

La gráfica 17 presenta la evolución de la estructura del flujo de recursos del tablero de financiamiento de nuestra muestra de grupos industriales. Distinguímos en la estructura de recursos: el autofinanciamiento, los incrementos de capital, el crédito bancario, las deudas con proveedores y los otros recursos. No distinguiremos, a causa de limitaciones en la información disponible, las emisiones de obligaciones, las cuales sin embargo fueron significativas en el periodo 1989-1994. Tampoco podremos aportar una gran precisión sobre los componentes del rubro "otros recursos". Podemos sin embargo, considerar que estos últimos comprenden recursos de origen interno, tales como los aportes de socios y las participaciones de sociedades aparentadas.

En el periodo 1983-1988 observamos que el autofinanciamiento tiene una participación variable en la estructura de recursos de financiamiento de los GI. A excepción de los años 1983, 1985 y 1988, su participación es nula o poco significativa. Su participación

GRÁFICA 17
EVOLUCIÓN DE RECURSOS DEL TABLERO
DE FINANCIAMIENTO DE LOS GRUPOS INDUSTRIALES



Fuente: Misma de la gráfica 16.

promedio en el periodo es de 25.0%. Una observación importante es que el resultado neto de los GI en este periodo, a excepción de 1988, fue negativo. Sus recursos de autofinanciamiento provienen de los elementos ligados a los otros recursos internos: aportes de socios y participaciones de sociedades aparentadas. La participación de los incrementos de capital son importantes únicamente en 1988, cuando representaron 32.9% del total de recursos. Su participación promedio en el periodo fue de 6.5 por ciento.

El crédito bancario representó en promedio en el periodo 21.2% del total del flujo de recursos. Presenta también una evolución contrastada, pues progresa en 1986 y 1987 y su participación es nula en 1988. Esto último es consecuencia de un flujo de reembolso de créditos superior al de nuevos préstamos contratados.

La participación de las deudas con proveedores es muy importante en este periodo, sin embargo disminuye en 1988, teniendo una participación promedio de 27.4%. Los otros recursos tuvieron una participación media en el periodo de 18.9 por ciento.

En el periodo 1989-1994 el autofinanciamiento aumenta de manera importante su participación en el flujo de recursos. Ésta progresa de 1991 a 1993 y es nula en 1994, como consecuencia de la obtención de un resultado neto negativo por los GI de nuestra mues-

tra durante ese año. Su participación promedio en este periodo es de 43.2 por ciento.

La participación de los aumentos de capital es variable en este periodo y alcanza una participación máxima en 1993 con 20.7% del total del flujo de recursos. Su participación promedio en el periodo es de 8.0 por ciento.

El crédito bancario aumenta su participación media en este periodo a 32.2% del flujo de recursos. Tiene una participación máxima en 1994 de 62.6% del total de recursos. Hubo también reembolsos netos de créditos en 1989 y 1993.

Las deudas con proveedores disminuyen su participación promedio a 3.8%. Finalmente, los "otros recursos" disminuyen también su participación media a 12.8%. Sin embargo su participación progresa de manera importante al final del periodo.

Otra observación importante es que el endeudamiento de los GI en el periodo 1989-1994, al igual que el de las GE, se realizó en gran parte en divisas. A título de ejemplo, en 1993 la participación del endeudamiento en divisas de los grupos GCARSO, Sidek y Vitro representó, respectivamente, 28.0, 71.2 y 59.5% de su endeudamiento total [Vidal, 1994: 1092].

C. Evolución de la tasa de autofinanciamiento de los grupos industriales

A partir del tablero de financiamiento podemos definir la tasa de autofinanciamiento de los GI. De la misma manera que para las GE, presentaremos aquí tres definiciones de esa tasa, las cuales ponen en relación el ahorro de los GI, primero, con las inversiones a largo plazo (inmovilizaciones corporales e incorporales), enseguida, con las inversiones a largo plazo más los *stocks*, y finalmente con las inversiones a largo plazo más los *stocks* más las disponibilidades e inversiones a corto plazo. Esta última definición de la tasa de autofinanciamiento tiene un valor no significativo en la mayoría de los años del segundo periodo (1989-1994), en razón de la obtención de valores negativos en el flujo de disponibilidades. Por esta razón, la curva representativa de esta definición de la tasa de autofinanciamiento no aparece en la gráfica.

La evolución de la tasa de autofinanciamiento de los GI puede observarse en el cuadro 6 y en la gráfica 18. Observamos en el periodo 1983-1988 una evolución muy variable de esas tasas de autofinanciamiento, así como una separación significativa entre ellas, lo que muestra la importancia de los *stocks* en este periodo.

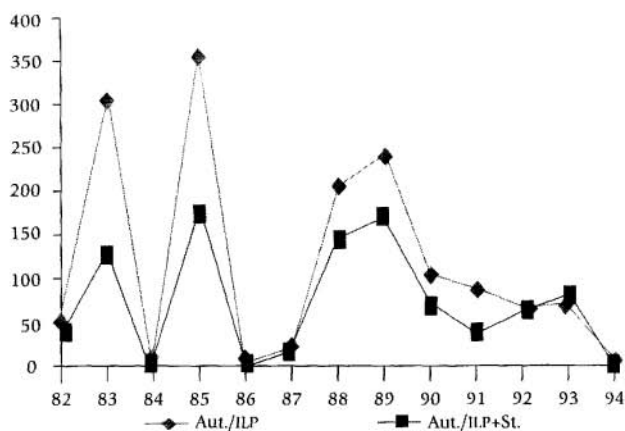
En el periodo 1989-1994 se observa un acercamiento de las dos curvas que muestra la disminución de los *stocks* consecutiva a la progresión de la actividad económica. También constatamos que la tasa de autofinanciamiento de los GI aumenta en 1988 y 1989, y a partir de 1990 disminuye rápidamente hasta el final del periodo. En 1994 esa tasa tiene un valor nulo debido, como ya fue señalado, a la obtención de un resultado neto negativo por los GI de nuestra muestra durante ese año. El cuadro 7 y la gráfica 19 ponen en evidencia la disminución de la tasa de autofinanciamiento promedio de los GI en los periodos 1983-1988 y 1989-1994.

CUADRO 6
EVOLUCIÓN DE LA TASA DE AUTOFINANCIAMIENTO DE LOS GI,
1983-1994

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Autof./Inversión a LP	51.4	310.1	0	351.2	0	17.3	200.9
Autof./ILP + <i>Stocks</i>	40.1	127.8	0	179.6	0	8.6	145.6
Autof./ILP + <i>Stocks</i> + Disp.	25.4	112.7	0	90.8	0	2.5	=
	1989	1990	1991	1992	1993	1994	
Autof./Inversión a LP	238.1	98.3	83.4	64.5	75.1	0	
Autof./ILP + <i>Stocks</i>	168.0	73.5	38.9	59.9	76.9	0	
Autof./ILP + <i>Stocks</i> + Disp.	=	=	52.7	=	=	0	

Fuentes: Para el periodo 1983-1990, elaborado a partir de: *Compendio Accival, 1982-1988*, México, Accival, 1989 y *Compendio Accival 1986-1990*, México, Accival, 1992. Para el periodo 1991-1994, información presentada por la Bolsa Mexicana de Valores.

GRÁFICA 18
EVOLUCIÓN DE LA TASA DE AUTOFINANCIAMIENTO DE LOS GI,
1983-1988 y 1989-1994



Fuente: Elaborada a partir de los datos del cuadro 6.

CUADRO 7
TASA DE AUTOFINANCIAMIENTO PROMEDIO DE LOS GI,
1983-1988 y 1989-1994

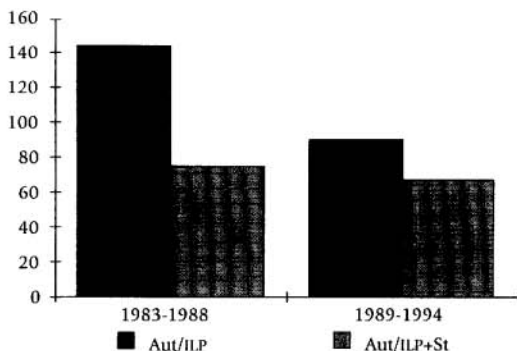
	1983-1988	1989-1994
Autof./Inv. LP	146.6	93.2
Autof./Inv. LP + Stocks	76.9	69.5

Fuente: Elaborado a partir de la información concerniente a nuestra muestra de GI.

La tasa de autofinanciamiento promedio de la inversión a largo plazo de los GI disminuye, de un promedio de 146.6% en el periodo 1983-1988, a un promedio de 93.2% en el de 1989-1994.

GRÁFICA 19

TASA DE AUTOFINANCIAMIENTO PROMEDIO DE LOS GI
1983-1988 Y 1989-1994



Fuente: Elaborada a partir del cuadro 7.

§3. Evolución de la estructura del balance de los GI mexicanos

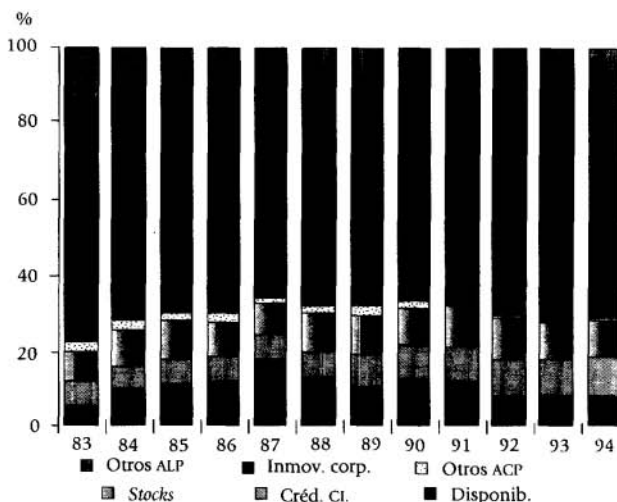
En este apartado examinaremos, en primer lugar, la evolución del activo (recursos) del balance de los GI (A), en segundo lugar la evolución del pasivo (obligaciones) (B) y en tercer lugar diferentes radios de endeudamiento de los GI (C).

A. Evolución de la estructura del activo del balance de los grupos industriales

En la gráfica 20 podemos observar la evolución del activo del balance de nuestra muestra de GI.

En el periodo 1983-1988 se observan las modificaciones siguientes: las disponibilidades e inversiones a corto plazo aumentan su participación en la estructura de activos de 5.1% en 1983 a 17.3% en 1988. Su participación promedio en el periodo es de 11.3%. El crédito a clientes tiene una participación estable, que es en promedio igual a 6.4%, y los *stocks* aumentan ligeramente, con una participación promedio de 9.2%. Las inmovilizaciones corporales (instalaciones, equipo y herramientas) tienen una participación estable que alcanza en promedio 62.9%. La participación de los "otros ac-

GRÁFICA 20
EVOLUCIÓN DEL ACTIVO DEL BALANCE DE LOS GI,
1983-1994



Fuentes: Para el periodo 1983-1990, elaborada a partir de la información presentada por *Compendio Accival, 1982-1988*, México, Accival, 1989, y *Compendio Accival 1986-1990*, México, Accival, 1992. Para el periodo 1991-1994, información presentada por la Bolsa Mexicana de Valores.

tivos a largo plazo" (activos financieros a largo plazo e inmobilizaciones incorporeales), disminuye de 13.8% en 1983 a 5.2% en 1988 y representan en promedio 8.1% del total de activos.

En el periodo 1989-1994 los diferentes rubros del activo evolucionaron de la manera siguiente: las disponibilidades en inversiones a corto plazo disminuyeron su participación promedio a 8.5%; la participación del crédito a clientes aumenta y tiene un promedio de 7.8%, y los *stocks* mantienen una participación estable con 8.7 por ciento.

Las inmobilizaciones corporales presentan una participación promedio en el activo del balance igual a 60.5% en el periodo y una participación máxima de 66.7% en 1993. El rubro "otros activos a largo plazo", el cual refleja la actividad de toma de participaciones y, en general, de crecimiento externo, presenta una participación promedio en el periodo de 9.4%, que es similar a la del periodo anterior. Sin embargo, en 1991 y 1992 se observó una aumentación

importante de ese rubro, que alcanzó respectivamente en esos años, 13.8 y 17.4%, del total de activos.

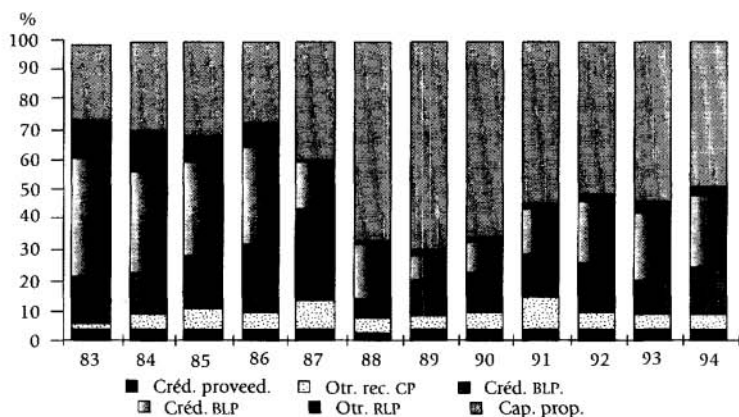
La actividad de crecimiento externo a través de adquisiciones y fusiones traduce el objetivo de los GI de reforzar su posición en el mercado. Así, por ejemplo, podemos mencionar la asociación del grupo Visa con el grupo Bancomer, con objeto de reforzar su posición en la rama de telecomunicaciones, así como la adquisición de Anchor glass por Vitro, a fin de reforzar su posición en el mercado estadounidense de la producción y comercialización de vidrio [Vidal, 1994: 1091].

B. Evolución de la estructura del pasivo del balance de los grupos industriales

En el análisis de la estructura del pasivo de los GI distinguiremos: los capitales propios, los otros pasivos a largo plazo, los créditos bancarios a largo y a corto plazo, los otros recursos a corto plazo y los créditos a proveedores.

La gráfica 21 muestran la evolución de la estructura del pasivo del balance de los GI de nuestra muestra.

GRÁFICA 21
EVOLUCIÓN DEL PASIVO DEL BALANCE DE LOS GI,
1983-1994



Podemos observar que en el periodo 1983-1988 los capitales propios crecieron de manera importante y regular. Su participación en el total del balance aumenta de 25.7% en 1983 a 66.4% en 1988 y tiene un promedio de 36.8%. Los otros pasivos a largo plazo, representativos de la emisión de obligaciones, disminuyen a lo largo de este periodo y tienen una participación promedio de 7.6 por ciento.

El crédito bancario a largo plazo disminuye también y tiene una participación promedio de 28.5 por ciento.

Los otros pasivos a corto plazo, representativos de la emisión de billetes de Tesorería, tienen una participación promedio de 5.6% en el periodo. Aumentan hasta 1987, cuando tienen una participación máxima de 90%, para disminuir en 1988. El crédito a proveedores disminuye en el periodo y tiene una participación promedio de 3.9 por ciento.

El crédito bancario a corto plazo disminuye también su participación y representa en promedio 17.7% del total de las obligaciones de los GI.

En el periodo 1989-1994 los diferentes rubros del pasivo del balance de los GI evolucionaron de la manera siguiente:

Los capitales propios tienen una participación creciente hasta 1989, y disminuye a partir de 1990 y hasta 1994. Su participación promedio en este periodo es de 57.2%. Los otros pasivos a largo plazo aumentan ligeramente y tienen una baja participación promedio de 2.5 por ciento.

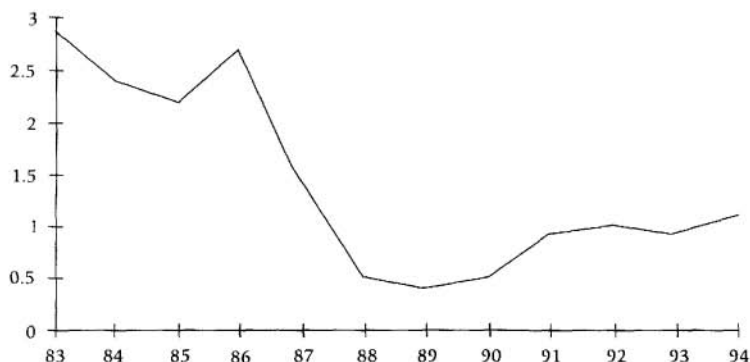
El crédito bancario a largo plazo, después de disminuir fuertemente en 1989 y 1990, crece de manera importante a partir de 1991 y hasta 1994. Su participación promedio en el periodo fue de 16.6 por ciento.

Los otros pasivos a corto plazo crecen hasta 1991, cuando representan 10.6% del activo, y disminuyen después hasta 1994. Su participación promedio en el periodo es de 6.0%. El crédito a proveedores aumenta ligeramente y tiene una participación promedio de 40%. El crédito bancario a corto plazo disminuye su participación promedio en el periodo para situarse en 13.7 por ciento.

C. Análisis de radios de endeudamiento de los grupos industriales. 1983-1994

Para analizar la evolución del endeudamiento de los GI utilizaremos tres diferentes radios: deuda/capitales propios, deuda bancaria a corto y largo plazo/total del balance, y deuda bancaria a largo plazo/total deuda bancaria. El cuadro 8 y la gráfica 22 muestran la evolución de esos radios.

GRÁFICA 22
DEUDA TOTAL/CAPITALES PROPIOS DE LOS GI,
1983-1994



Fuente: Elaborada a partir de los datos del cuadro 8.

De manera general se observa, primero, una disminución del endeudamiento de los GI de nuestra muestra y después, al contrario, una progresión del endeudamiento que se manifiesta a partir de 1991 y que se intensifica desde 1992.

El radio deuda/capitales propios muestra una reducción del endeudamiento y una progresión de los capitales propios a lo largo del periodo 1983-1988 y hasta 1990. A partir de 1991 este radio progresa, para alcanzar 1.1 veces en 1994. El promedio de este radio en los periodos 1983-1988 y 1989-1994 fue, respectivamente, de 2 y de 0.8 veces.

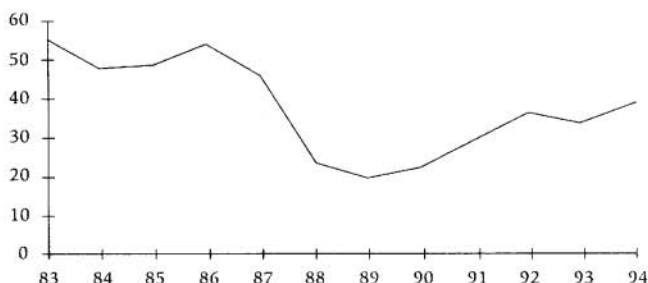
La gráfica 23 muestra que la participación del crédito bancario en el total del balance de los GI disminuye a lo largo del periodo 1983-1988 y, al contrario, aumenta de manera constante en el pe-

CUADRO 8
RADIOS DE ENDEUDAMIENTO DE LOS GRUPOS INDUSTRIALES

	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94
Deuda total (veces) <i>Capitales propios</i>	3.8	2.9	2.4	2.2	2.7	1.5	0.5	0.4	0.5	0.9	1.0	0.9	1.1
Deuda bancaria CP+LP <i>Total del balance</i>	66.7	55.3	47.9	49.1	54.8	46.2	23.9	19.7	23.0	29.9	36.6	33.9	39.0
Deuda bancaria LP <i>Total de deuda bancaria</i>	57.0	71.8	71.4	64.6	59.3	32.5	75.7	40.4	43.5	52.2	55.5	66.4	59.7

Fuentes: Para el periodo 1983-1990, elaborado a partir de la información presentada por: *Compendio Accival, 1982-1988*, México, Accival, 1989, y *Compendio Accival 1986-1990*, México, Accival, 1992. Para el periodo 1991-1994, información presentada por la Bolsa Mexicana de Valores.

GRÁFICA 23
DEUDA BANCARIA A CORTO Y LARGO PLAZO/TOTAL
DEL BALANCE DE LOS GI
1983-1994



Fuente: Elaborada a partir de los datos del cuadro 8.

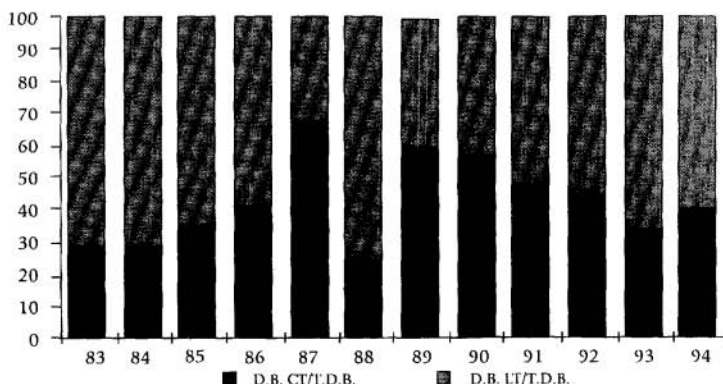
riodo 1989-1994. En este último año representa 39.0% del balance. Se puede entonces concluir que el financiamiento de la modernización y de la reestructuración organizacional de los GI en el periodo 1989-1994 se realizó principalmente a través del crédito bancario. La participación promedio del crédito bancario en el total del balance en los dos periodos estudiados, 1983-1988 y 1989-1994, fue respectivamente, de 46.2% y de 30.4 por ciento.

La gráfica 24 presenta la evolución de la estructura de la deuda bancaria de los GI. La participación promedio de las deudas a largo plazo en el total de deudas de origen bancario en dichos periodos fue, respectivamente, de 61.8 y 53.0%. Estos promedios ocultan sin embargo la progresión importante de a partir de 1992 y hasta 1994, años en los cuales las deudas a largo plazo representaron respectivamente, 55.5 y 59.7 por ciento.

§4. Observaciones sobre la estructura de financiamiento de los grupos industriales

1. El tablero de financiamiento de los GI muestra, en el nivel de los empleos, que en el periodo 1989-1994 hubo una aumentación de las inversiones a largo plazo (inmovilizaciones corporales e incorporales). Esta aumentación obedece en gran parte a la intensi-

GRÁFICA 24
 EVOLUCIÓN DE LA ESTRUCTURA DE LA
 DEUDA BANCARIA DE LOS GI,
 1983-1994



Fuente: Elaborada a partir de los datos del cuadro 8.

ficación de la actividad de crecimiento externo de los GI. Por otra parte, las disponibilidades e inversiones a corto plazo tienen una participación mínima en este periodo, mientras que en el periodo 1983-1988, fue muy importante.

2. El tablero de financiamiento muestra que las principales fuentes de financiamiento en el periodo 1989-1994, durante el cual progresó la actividad económica, fueron el autofinanciamiento y el crédito bancario. La progresión de la inversión a largo plazo de los GI en este periodo fue financiada principalmente mediante crédito bancario y recursos de autofinanciamiento. Se observa también en este periodo una mayor participación de los incrementos de capital.

3. Los otros recursos (constituidos en gran parte por el producto de las cesiones de activos) progresan en 1993 y 1994. Esta progresión se explica por el proceso de recentraje de la actividad de los GI en sus actividades principales y es también consecuencia de una variante en la estrategia de financiamiento de los GI en este periodo, la cual consistió en la venta de activos a los capitales extranjeros [Vidal, 1994: 1091].

4. La tasa de autofinanciamiento de la inversión a largo plazo disminuye a partir de 1990, principalmente en razón de la progresión de la inversión.

5. El análisis del activo del balance de los GI muestra una progresión de las inmobilizaciones incorpóreas en 1991 y 1992, y de las inmobilizaciones corpóreas en 1993 y 1994. Esto traduce la estrategia de inversión de los GI en el periodo 1989-1994, que privilegiaron la inversión de remplazamiento y de productividad (patentes, personal calificado) a la inversión de extensión de capacidad o de introducción de productos nuevos. Como lo señala Vidal, "...desde finales de 1989 hasta 1994, el signo predominante en la inversión (de los GI) es la racionalización y no la aumentación de la capacidad productiva" [Vidal, 1994: 1090]. Esta evolución de la inversión de los GI parece coherente con el movimiento de reestructuración de la base tecnológica industrial, que se manifestó desde finales de los ochenta y se explicaría por el deseo de los GI de adaptarse a un medio ambiente más competitivo.

6. El radio endeudamiento/capitales propios de los GI aumenta a partir de 1991 y hasta 1994.

7. Las participaciones del endeudamiento bancario en el total del balance, y de la deuda a largo plazo en el total del endeudamiento bancario, progresan de manera importante a partir de 1991.

8. Los otros pasivos a largo plazo aumentan a partir de 1992 y hasta 1994. La actividad de emisión de obligaciones retoma entonces una cierta fuerza al final del periodo estudiado.

9. La emisión de billetes de Tesorería por los grupos industriales es poco significativa y se mantiene relativamente estable en los dos periodos estudiados.

Sección IV. Análisis comparativo de la estructura financiera de las empresas industriales en México, según su tamaño

Hemos podido observar a lo largo de este capítulo que las empresas industriales en México tuvieron comportamientos financieros radicalmente diferentes en los periodos 1983-1988 y 1989-1994. Esta modificación obedeció a cambios importantes en los indicadores fundamentales de la economía. Las consecuencias de estos cambios en la estructura financiera de las empresas son sin embargo diferen-

tes en los distintos tamaños de empresa. Esto se explica por la desigualdad existente en las posibilidades de acceso a las diferentes fuentes de financiamiento. La utilización del criterio del tamaño en el análisis de la estructura financiera de las empresas industriales permite tomar en cuenta la existencia de límites técnicos al acceso a los mercados financieros y condiciones de financiamiento privilegiadas [Bourdieu y Colin-Sedillot, 1993: 6].

La referencia al criterio de tamaño en el estudio del comportamiento financiero de las empresas industriales mexicanas nos permite hacer las observaciones siguientes:

1. El análisis de la estructura del flujo de recursos de financiamiento muestra que la participación del autofinanciamiento está ligada inversamente al tamaño de la empresa. En efecto, el autofinanciamiento representa en promedio en los periodos estudiados (1980-1990 para las MPME y 1983-1994 para las GE y los GI), respectivamente para estos tamaños de empresa, 64.7, 40.6 y 34.1% del flujo de recursos (véase el cuadro 9).

2. La participación del crédito bancario en el flujo de recursos, al contrario, aumenta con el tamaño de la empresa, pues representa en promedio en los periodos señalados, para las MPME, GE y GI, respectivamente, 12.7, 16.3 y 26.7% del flujo de recursos. Se ha podido constatar una concentración del crédito bancario en las GE y los GI, en perjuicio de las MPME [Guillén, 1994: 1091] (véase el cuadro 9).

3. En los periodos en los que la actividad económica es significativa, el crédito bancario constituye la fuente de financiamiento externa más importante en los diferentes tamaños de empresa. Así, el crédito bancario representó, en proporción de los recursos de origen externo, para las MPME (periodo 1985-1990) y para las GE y los GI (periodo 1989-1994), respectivamente, 34.9 37.5 y 56.7 por ciento.

4. Se observa entonces, para las empresas mexicanas, una relación directa entre la utilización de crédito bancario y el tamaño de las empresas, contrariamente a la que existe en países más desarrollados como Francia y Alemania, en los cuales la utilización de crédito bancario es más importante en las PME que en las GE.¹⁰ En esos paí-

¹⁰Cfr. en el caso de Francia, Bourdieu y Colin-Sedillot [1993], y Delbreil y Laudy [1988]. En el caso de Alemania, OCDE [1995b] y Bofinger [1992].

CUADRO 9

ESTRUCTURA DE RECURSOS DEL TABLERO DE FINANCIAMIENTO DE LAS EMPRESAS INDUSTRIALES MEXICANAS SEGÚN SU TAMAÑO

	MPME					
	1980		1985		1990	
Autofinanciamiento	71.0		55.4		67.7	
Crédito bancario	12.1		12.6		13.4	
Otros recursos	16.9		32.0		18.9	

	1983-1988		1989-1991		1992-1994	
	GE	GI	GE	GI	GE	GI
Autofinanciamiento	37.2	25.0	48.8	51.3	39.3	35.0
Crédito bancario	11.7	21.2	15.8	29.1	25.6	35.4
Otros recursos	51.1	53.8	35.4	19.6	35.1	29.5

Los "otros recursos" comprenden, en el caso de las MPME, los provenientes de instituciones financieras gubernamentales, instituciones financieras no bancarias y cooperativas; en el caso de las GE y de los GI, los recursos obtenidos a través de la emisión de acciones y de obligaciones, los billetes de Tesorería y el crédito a proveedores, esencialmente.

ses la menor utilización de crédito bancario por las GE se explica por la posibilidad de éstas de acceder a otras fuentes de financiamiento (emisión de obligaciones, préstamos de sociedades aparentadas, mercados exteriores, etc.). La relación directa entre la utilización de crédito bancario y el tamaño de la empresa que se observa en México pone en evidencia un acceso restringido al crédito bancario para las micro,-pequeñas y medianas empresas. Respecto a esta restricción del crédito pueden hacerse algunas observaciones:

a) Esta restricción puede explicarse por la relación inversa existente entre el tamaño y el riesgo de la empresa.¹¹ Efectivamente, las

¹¹ Nos referimos aquí al riesgo "global" de la empresa y no al riesgo marginal señalado por Kalecki y que este autor sintetiza en su principio de riesgo creciente, según el cual el riesgo marginal de una inversión aumenta con su tamaño. Véase cap. 1, sección 1, de este artículo.

GE y los GI, gracias a su dimensión y a la diversificación de sus actividades, pueden aportar a sus acreedores garantías en apoyo a sus demandas de financiamiento, pero también una certeza mayor respecto a sus ingresos futuros.

b) Ahora bien, la restricción del acceso al crédito bancario para las MPME se manifiesta tanto en una limitación cuantitativa como en un costo elevado. La teoría de la agencia aporta una explicación a este último elemento: la toma en cuenta de la existencia del riesgo por los acreedores se traduce en costos de agencia particularmente elevados para este tipo de empresas. Los bancos no disponen, en efecto, de medios de control *ex-ante* de los proyectos de inversión de las MPME y en consecuencia están obligados a implementar procedimientos de control costosos.

c) La restricción del crédito a las MPME puede también explicarse tomando en cuenta la existencia de la asimetría de información, la cual conduce a los bancos a adoptar un comportamiento de racionamiento del crédito. En efecto, Stiglitz y Weiss [1981: 393-410] mostraron que la elevación de la tasa de interés y de las condiciones de otorgamiento del crédito pueden aumentar el riesgo del portafolio de préstamos de los bancos, sea al provocar la salida de los prestatarios seguros, sea al inducir a los prestatarios a invertir en proyectos más arriesgados. La aumentación de la tasa de interés puede así disminuir el beneficio de los bancos. En consecuencia, no es rentable para estos últimos el aumentar la tasa de interés cuando hay un exceso de demanda de crédito. En lugar de eso, los bancos rehúsan prestar a ciertos demandantes y se establece un equilibrio de racionamiento en el mercado de crédito. Ese racionamiento es particularmente fuerte para los clientes considerados como de alto riesgo, en este caso para las MPME.

d) Como consecuencia de la restricción del crédito a las MPME el financiamiento interno ha tomado una mayor importancia en el financiamiento de estas empresas. Como lo señala M. Aglietta, "si el crédito bancario no es suficiente, [las empresas] se ven obligadas a replegarse sobre el autofinanciamiento cuya tasa aumenta como consecuencia de la carencia de bancos" [Aglietta, 1995: 68].

5. La evolución de la tasa de autofinanciamiento de la inversión a largo plazo según el tamaño de las empresas puede observarse en el cuadro 10. Éste nos permite establecer algunas observaciones.

a) En el periodo 1983-1988, en el cual la actividad de inversión fue muy reducida, esa tasa aumenta con el tamaño de la empresa. En cambio, si comparamos la tasa correspondiente a 1990 para las MPME con el promedio de esa tasa en el periodo 1989-1994 (en el cual la actividad económica aumentó) para las GE y GI, observamos que las MPME presentan una tasa de autofinanciamiento más importante que la de las GE. Se puede concluir que la progresión de la inversión se acompaña en las GE por una progresión del financiamiento externo. Las MPME, en cambio, financian el incremento de su inversión principalmente con recursos de autofinanciamiento.

b) La tasa de autofinanciamiento de la inversión a largo plazo de las GE y de los GI muestra un importante deterioro en el periodo 1992-1994.

6. El análisis de la participación del endeudamiento en el total del balance y del crédito bancario muestra la importancia de los recursos externos y del crédito bancario en el financiamiento de las GE y de los GI. Sin embargo, puede señalarse lo siguiente:

a) El endeudamiento de los GI es más importante que el de las GE y la participación del crédito bancario en el total del endeudamiento es también más significativa en el caso de los GI que en el de las GE.

CUADRO 10
EVOLUCIÓN DE LA TASA DE AUTOFINANCIAMIENTO DE LA
INVERSIÓN A LARGO PLAZO DE LAS EMPRESAS SEGÚN SU TAMAÑO

	1980	1985	1990
Micro, PME	71.0	55.4	67.7

	1983-1988	1989-1994	1989-1991	1992-1994
GE	164.8	60.9	71.8	50.1
GI	146.6	93.2	139.9	46.5

Las inversiones a largo plazo comprenden, en el caso de las MPME, las inmobilizaciones corporales (instalaciones y equipo), en el caso de las GE y de los GI, las inmobilizaciones corporales e incorpóreas (licencias y patentes).

b) Una doble evolución común puede ser sin embargo señalada en el periodo 1992-1994: el endeudamiento total aumenta su peso en el balance de las GE y de los GI; la participación del crédito bancario en el endeudamiento progresa de manera importante.

7. La evolución del radio deuda/capitales propios de las empresas industriales según su tamaño puede observarse en el cuadro 12. A falta de información sobre las MPME, la comparación se efectúa únicamente entre GE y GI. Este radio aumenta de manera importante a partir de 1992 hasta 1994, y es más elevado en los GI que en las GE.

8. El radio Deuda bancaria/Total del balance (véase el cuadro 13) es también más elevado en los GI que en las GE y progresa igualmente entre 1992 y 1994.

9. El radio deuda bancaria a largo plazo/total de deuda bancaria (véase el cuadro 14) muestra que las deudas bancarias a largo plazo son más importantes en el caso de las GE que en los GI. Observamos también que las deudas a largo plazo aumentan a partir de 1992 y hasta 1994 en esos dos tamaños de empresa. Estas empresas se encuentran entonces en un proceso de consolidación de su deuda bancaria desde 1992.

10. Una restricción en el acceso de las MPME al crédito bancario en México es puesta en evidencia por la existencia de una relación directa entre el tamaño de la empresa y su utilización de crédito bancario. Ahora bien, como lo señalamos ya, en ciertos países desarrollados como Francia y Alemania, países caracterizados por la preponderancia del financiamiento bancario en el financiamiento externo de las empresas, el tamaño de las empresas y su utilización de crédito están ligados inversamente. Esto traduciría los límites en el acceso de las PME a los mercados financieros. Estas constataciones nos llevan a efectuar las observaciones siguientes:

a) Vimos en el primer capítulo que el endeudamiento de las empresas puede explicarse como una necesidad funcional frente a la debilidad de la tasa de autofinanciamiento o como el resultado de un cálculo de rentabilidad. Ahora bien, la constatación de una restricción en el acceso de las MPME al crédito bancario en México conduce a pensar que las diferencias en los niveles de endeudamiento de los diferentes tamaños de empresa obedece principalmente a límites en el acceso a los diferentes modos de financiamiento.

CUADRO 11
 ENDEUDAMIENTO/TOTAL DEL BALANCE Y CRÉDITO
 BANCARIO/ENDEUDAMIENTO DE LAS GRANDES EMPRESAS
 Y DE LOS GRUPOS INDUSTRIALES
 (1983-1988, 1989-1994, 1989-1991 y 1992-1994)

	1983-1988		1989-1994	
	GE	GI	GE	GI
Deuda/Total balance	40.0	63.3	36.3	42.8
Crédit. banc./Total deuda	63.9	72.9	59.4	70.5

	1989-1991		1992-1994	
	GE	GI	GE	GI
Deuda/Total balance	31.7	37.0	41.0	48.7
Crédit. banc./Total deuda	55.3	66.0	63.7	75.0

b) Como lo señalan Bourdieu y Colin-Sedillot [1993], esos límites pueden ser interpretados como límites informacionales, es decir, límites que traducen las exigencias de movilización y de difusión de la información. Desde este punto de vista, la teoría jerár-

CUADRO 12
 EVOLUCIÓN DEL RADIO DEUDA/CAPITALES PROPIOS
 DE LAS GE Y DE LOS GI,
 1983-1994

	1983-1988	1989-1994	1988	1991	1994
GE	0.70	0.58	0.44	0.50	0.81
GI	2.0	0.80	0.50	0.90	1.10

	1989-1991	1992-1994
GE	0.47	0.69
GI	0.60	1.0

CUADRO 13
EVOLUCIÓN DEL RADIO DEUDA BANCARIA/TOTAL
DEL BALANCE DE LAS GE Y DE LOS GI,
1983-1994

	1983-1988	1989-1994	1988	1991	1994
GE	25.8	21.9	17.9	18.4	34.3
GI	46.2	30.4	23.9	29.9	39.0
	1989-1991		1992-1994		
GE	17.5		26.2		
GI	24.2		36.5		

quica de Myers¹² aparece como una teoría de límites informacionales ligados a los diferentes modos de financiamiento, más que como una teoría de las preferencias de financiamiento de las empresas. La jerarquía establecida por Myers indicaría entonces el gra-

CUADRO 14
PARTICIPACIÓN DE LA DEUDA BANCARIA A LARGO PLAZO EN
EL TOTAL DE DEUDAS BANCARIAS DE LAS GE Y DE LOS GI,
1983-1994

	1983-1988	1989-1994	1982	1988	1991	1994
GE	74.9	55.4	66.9	59.2	44.0	65.9
GI	61.8	53.0	57.0	75.7	52.2	59.7
	1989-1991		1992-1994			
GE	49.8		61.0			
GI	45.4		60.5			

¹²Esta teoría explica que las empresas prefieren financiarse mediante recursos internos que por recursos externos y que privilegian el endeudamiento a la emisión de acciones [Myers, 1984].

do creciente en la exigencia de información ligada a las diferentes fuentes de financiamiento (autofinanciamiento <endeudamiento <emisión de acciones).

11. La diferencia observada en la relación tamaño-utilización de crédito bancario entre México y los casos de Francia y Alemania mostraría que el problema de los límites informacionales ligados al financiamiento de las empresas se plantea de manera diferente según el nivel de desarrollo de la economía y, más precisamente, del sistema y de las prácticas financieras. En efecto, si se admite que el desarrollo del sistema financiero y de las prácticas financieras de las empresas permite una reducción de los límites informacionales y, en consecuencia, de los costos de acceso a los diferentes modos de financiamiento, entonces el nivel de desarrollo aparece como un determinante de la estructura financiera de las empresas y, en particular, de las características financieras de las empresas ligadas a su tamaño. Eso explicaría la diferencia de relación entre el tamaño de las empresas y su utilización de crédito bancario observada, por una parte en México (relación directa) y por otra parte, en Francia y Alemania (relación inversa). Además, la disminución de los límites informacionales consecutiva al desarrollo de las prácticas financieras permitiría la progresión del financiamiento de las GE y de los GI a través de los mercados financieros y también un mayor acceso de las MPME al crédito bancario.

12. Finalmente, es evidente que la relación directa entre el tamaño de la empresa y el acceso al crédito bancario existente en México favorece la concentración industrial. Puesto que el financiamiento bancario es un elemento determinante de la competitividad de las empresas, su concentración en las GE se acompaña efectivamente del dominio de los diferentes mercados, reduciendo en consecuencia la participación de las PME.

Conclusiones

La actividad productiva de las empresas mexicanas y su comportamiento financiero en el periodo 1983-1994 estuvieron marcados por la evolución contrastada de la actividad económica y por la instauración de un nuevo modelo de industrialización basado en la pro-

moción de las exportaciones. En efecto, mientras que en el periodo 1983-1988 las empresas realizaron una tasa de autofinanciamiento en progresión y una tasa de endeudamiento elevada pero en rápida disminución, en el periodo 1989-1994 la tasa de autofinanciamiento de las empresas declina al mismo tiempo que su endeudamiento aumenta.

Entre las diferentes observaciones que efectuamos a lo largo de este trabajo sobre el comportamiento financiero de las empresas industriales en México, sobresale que su reducida tasa de autofinanciamiento implica la necesidad de recurrir al endeudamiento, que su principal fuente de financiamiento externo es el crédito bancario y que los financiamientos directos no han alcanzado un nivel significativo a pesar de su progresión en el periodo reciente.

También se destaca que la progresión de la inversión se acompaña de un comportamiento financiero diferente según el tamaño de las empresas. Las MPME aumentan su autofinanciamiento, mientras que las GE y los GI aumentan su endeudamiento, principalmente el bancario. Esto se traduce en una relación directa entre la utilización de crédito bancario y el tamaño de las empresas, que pone en evidencia la restricción del acceso de las MPME mexicanas al crédito bancario.

Esta constatación permite interpretar la diferencia en el nivel de endeudamiento de los diferentes tamaños de empresas, más que como una necesidad funcional ante su reducida tasa de autofinanciamiento o como el resultado de un cálculo de rentabilidad, como la consecuencia de límites en el acceso a los recursos de financiamiento. Ahora bien, vimos que esos límites pueden ser interpretados como límites informacionales. Esta interpretación y la existencia en México de una relación directa entre el tamaño de las empresas y su nivel de endeudamiento, mientras que en países desarrollados (Francia, Alemania) esta relación es inversa, nos conducen a subrayar la importancia del nivel de desarrollo del sistema financiero (a consecuencia de su influencia sobre la intensidad de esos límites informacionales) como factor determinante de las características específicas de la estructura de financiamiento de cada tamaño de empresa. Debe subrayarse también, que la relación directa entre tamaño y acceso al crédito bancario existente en México favorece la concentración industrial.

Asimismo comprobaremos, como consecuencia de la restricción del acceso de las MPME al crédito bancario, dos posiciones generales radicalmente distintas de las empresas industriales mexicanas al final del periodo estudiado (1994): por una parte, las GE y los GI presentan tasas elevadas de endeudamiento, y por otra, a falta de apoyo de parte de los bancos las MPME industriales se han visto obligadas a replegarse sobre el autofinanciamiento.¹³ La tasa de autofinanciamiento de este último tamaño de empresas aumenta hacia el final del periodo, lo cual traduce la limitación que la restricción del crédito impone a su actividad de inversión. Dada la importancia de las MPME en la economía mexicana, esto afecta significativamente la actividad económica global. El estudio del comportamiento financiero de las empresas según el tipo de industria al que pertenecen, muestra que su utilización de crédito bancario está ligada directamente a la importancia de la participación teórica de las inmovilizaciones corporales en el balance de las empresas (es decir, $II > IE > IC$).

Siendo el crédito bancario la principal fuente de financiamiento de las empresas industriales, el limitado acceso a éste por parte de las MPME tiene las siguientes implicaciones principales: *a*) Reduce el ritmo de crecimiento de la economía; *b*) puesto que dicha limitación obedece fundamentalmente a la insuficiencia de información financiera, el desarrollo del sistema financiero, entendido como desarrollo de las prácticas financieras de las empresas y de evaluación de riesgo de los bancos, aparece como un elemento esencial para corregir las deficiencias en el financiamiento bancario de estas empresas, y *c*) favorece la concentración industrial, entendida ésta en el sentido de concentración financiera (mediante fusiones o absorciones se reagrupa a empresas hasta entonces independientes), lo que reduce las ventajas aportadas a la economía por las MPME; básicamente, capacidad de rápida adaptación a los cambios del entorno, capacidad de generación de empleos y alta rentabilidad.

¹³La crisis financiera que se manifestó a partir de diciembre de 1994 puso en evidencia, sin embargo, la situación de sobreendeudamiento de un gran número de PME [González, 1997: 84].

ANEXO

EMPRESAS QUE COMPONEN LA MUESTRA UTILIZADA EN EL ANÁLISIS
DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA DE LAS GE. CLASIFICACIÓN POR
RAMA Y POR SECTOR DE ACTIVIDAD. 72 EMPRESAS

<i>Industrias intermediarias. 30 empresas</i>					
<i>Materiales de construcción</i>	<i>Minerales</i>	<i>Química</i>	<i>Siderurgia</i>	<i>Metalurgia</i>	<i>Caucho</i>
Apasco	Frisco	Celanes	Ich	Almexa	Euzkadi
Cemex	G.México	Cydsasa	Tamsa	Alum	
Ceramic	Penoles	Linde		Nacobre	
Cmoctez		Nalco		Tuacero	
Gcc		Nhumo			
ICA		Oxy			
Lamosa		Penwalt			
Maya		Qbindus			
Porce		Regioem			
Ttolmex		Ucarbon			
<i>Industrias de equipamiento. 15 empresas</i>					
<i>Automóvil</i>	<i>Eléctrica-electrónica</i>		<i>Metal-mecánica</i>		
Cisamex		Codumex			Acmex
Eaton		Ericson			Epn
J. Deere		IEM			
Moresa		Indetel			
Perkins		Latinca			
Spicer					
Sudisa					
Tremec					
<i>Industrias de consumo. 27 empresas</i>					
<i>Alimentos</i>	<i>Bienes de consumo</i>		<i>Papel</i>	<i>Textil</i>	
Acco	Berol		Aatensa		Cierres
Argos	Diana		Crisoba		Geasa
Bimbo	Ecko		Empaq		Martin
Campus	Synkro		Kimber		Parras
Contal			Ponder		Texel
Femsa					
Geupac					
Ggemex					
Grupher					
Maseca					
Moderna					
Tablex					
Univasa					

Bibliografía

- Accival [1989], *Compendio 1982-1988*, México.
- [1992], *Compendio 1986-1990*, México.
- Aglietta, M. [1995], *Macroéconomie financière*, París, Ed. La Découverte.
- Banamex-Accival, *Análisis financiero y bursátil*, varios años.
- BERNARD y Colli [1989], *Dictionnaire Économique et Financier*, Bernard et Colli, París, Ed. du Seuil.
- BIED-CHARRETON, F. y J. Raffegau, [1993], *Financement des entreprises*, París, Ed. Francis Lefebvre.
- BILLAUDOT, B. [1991], "Les branches et les secteurs d'activité", en *Tratado de economía industrial*, París, Economica, 2a. ed.
- BMV, IMMEC [1992], *Estudios sectoriales. 1992. Grupos industriales*, México.
- BOFINGER, P. [1992], "Les causes du haut niveau d'endettement des entreprises allemandes", *Revue d'économie financière*.
- BOURDIEU, J. y B. Colin-Sedillot [1993], "Structure duz capital et coûts d'information: le cas des entreprises françaises à la fin des années quatre-vingt", *Economie et Statistique*.
- DE BANDT, J. [1991], "La filière comme méso-système", en *Tratado de economía Industrial, op. cit.*
- [1991], "L'économie industrielle dans le contexte français: développements et spécificités", en *Tratado de economía Industrial, op. cit.*
- DELBREIL, M. y J. Laudy [1988], "Structures de financement des PME. Importance et limites de l'effet-taille." *C.E. et M.*, núm. 28.
- FMI, *Statistiques Financières Internationales*, 1994, 1995 y septiembre de 1996.
- GONZÁLEZ, G., M. [1997], "Financiamiento para la PME", *Ejecutivos de Finanzas*, diciembre.
- GUILLÉN, A. [1994], "El sistema financiero y la recuperación de la economía mexicana", *Comercio Exterior*, México, diciembre.
- INEGI [1995], *Anuario Estadístico de los EUM 1992, 1994*, México.
- INSEE [1974], "Fresque historique du système productif", *Serie Entreprises*, vol. E, núm. 27.
- LIVAS CANTÚ, A. [1997], "El financiamiento de la empresa grande en México", *Ejecutivos de Finanzas*, diciembre.
- MAAREK, G. [1984], "Rentabilité et endettement des entreprises françaises", *Revue de l'ipecode*, núm. 6, noviembre.
- MYERS S.C. [1984], "The capital structure puzzle", *The Journal of Finance*, vol. 39, núm. 3, julio.

- y N.J. Majluf [1984], "Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have", *Journal of Financial Economics*, núm.13.
- Nafin [1992], *Cambios en la estructura industrial y el papel de las micro, pequeñas y medianas empresas en México*, México, junio.
- OCDE [1992], *Etudes économiques de l'OCDE, Mexique*, París.
- [1995a], *Etudes économiques de l'OCDE*, Mexique, París.
- [1995b], "Tendances des marchés des capitaux", núm. 62, diciembre.
- PILVERDIER-LATREYTE, J. [1988], *Finance d'entreprise*, París, *Económica*, 2a. ed.
- SÁNCHEZ, F. [1993], "Acciones en favor de las micro, pequeñas y medianas industrias en México", *Comercio Exterior*, junio.
- STIGLITZ, J.E. y A. Weiss [1981], "Credit rationing in markets with imperfect information", *American Economic Review*, vol. 71, núm. 3, junio.
- TITMAN, S. y R. Wessels [1988], "The determinants of capital structure", *The Journal of Finance*, vol. 43, núm. 1, marzo.
- VIDAL, G. [1994], "Reforma económica, mecanismos de financiamiento y procesos de inversión", *Comercio Exterior*, diciembre.

Las empresas regiomontanas y la nueva economía global

María de los Ángeles Pozas

Introducción

El diseño vertical del sistema mundial de producción que dominó el escenario del capitalismo desde principios de siglo se ha transformado en los últimos 25 años hasta convertirse en una densa red de empresas de distintos países y de diversos tamaños [Leborgne y Lippietz, 1988; Sabel, 1988; Arrighi, 1994]. La tradicional empresa vertical típicamente estadounidense cedió al fin su lugar a un complejo sistema de subcontratación internacional caracterizado por la descentralización de la producción y de la tecnología. Paradójicamente, esa descentralización en el ámbito de la producción viene acompañada de una intensa centralización del capital a nivel mundial, que se lleva a cabo mediante la fusión cada vez más frecuente de grandes corporaciones transnacionales. Las empresas se atomizan y se vuelven más horizontales en las cadenas productivas, en tanto que los corporativos a los que pertenecen asocian sus capitales compartiendo la propiedad de un número creciente de empresas dentro de la propia cadena productiva.

Para los países del Tercer Mundo, la incorporación de sus sectores productivos al sistema de subcontratación internacional se ha convertido en premisa necesaria, aunque no suficiente, para el desarrollo. La política del gobierno mexicano en los últimos diez años se orientó a conseguir ese objetivo, diseñando mecanismos de apoyo al sector de la gran empresa para facilitar su inserción en los mercados internacionales [Pozas, 1993b]. En el norte de México, un

número importante de grupos industriales tomó ventaja de esos apoyos durante los ochenta, y siguió un exitoso proceso de globalización. El análisis de ese proceso pone al descubierto su complejidad y las dificultades que enfrentan las empresas, reflejo fiel de los problemas que viven los países en desarrollo en el contexto de la nueva economía mundial. Del análisis se desprende además la necesidad de una política económica que reconozca la diversidad regional del país y las dificultades de la mayor parte de las empresas para entrar en el juego de la globalización.

En la primera parte de este trabajo se analizan las características del sistema global de producción a fin de entender el contexto internacional al que el sector de la gran empresa mexicana intenta acceder. En la segunda parte se describen las estrategias seguidas por un grupo de empresas ubicadas en Monterrey para transitar de la exportación a la llamada *producción internacional*. En el país coexisten diversos patrones de industrialización, cada uno con su propia dinámica [Alonso y Carrillo, 1996], por lo que es importante señalar que los casos aquí estudiados son representativos únicamente de un sector de la industria nacional: el formado por las empresas que maduraron bajo la protección del periodo de sustitución de importaciones y que por lo mismo se encontraban mejor preparadas para competir o asociarse con empresas extranjeras. Todo el país, sin embargo, se halla expuesto a los efectos de la reorganización de los sistemas financiero y productivo mundiales, por lo que es importante avanzar en la caracterización del contexto internacional.

Concentración y descentralización: dos caras del mismo proceso

La concentración y centralización del capital es un aspecto inherente al funcionamiento del capitalismo, simplemente porque cumple una función primordial: controlar la incertidumbre propia del libre mercado, sobre todo la producida por la presión del mercado sobre costos de producción y costos de transacción (abastecimiento, transporte, acceso a la información, acceso al capital y protección contra el fraude). Si bien los organismos internacionales insisten en considerar el monopolio y la concentración de capital como deformaciones

o desviaciones del modelo neoliberal,¹ la teoría de los costos de transacción (*Transaction Costs theory*) desarrollada por Oliver Williamson [1985] y otros economistas [Chandler, 1978] ha demostrado cómo las grandes empresas verticales de carácter oligopólico surgidas a principios de siglo ofrecieron una estructura de gobierno que rescató a los productores de la incertidumbre del mercado, acrecentada con el desarrollo del comercio internacional a fines del siglo XIX. La integración vertical y la producción en masa permitieron a las empresas controlar costos, precios, y el abastecimiento de materias primas y fuerza de trabajo.

Paradójicamente, la teoría de los costos de transacción empieza a difundirse justamente cuando la estructura vertical de las grandes empresas cede su lugar a un modelo de empresa horizontal inserta en amplias redes de subcontratación. Este cambio de estructura es el resultado de un proceso de descentralización de la producción en donde la industria terminal desincorpora la producción de componentes esenciales, e incluso el diseño de los mismos, descentralizando las cadenas productivas anteriormente integradas dentro de la corporación. Este hecho sugiere dos preguntas básicas: primero ¿por qué abandonar la estructura vertical de gobierno de la empresa considerando las ventajas mencionadas antes?, y segundo, ¿de qué forma los grandes capitales productivos tienden a recuperar el control sobre los costos de producción y de transacción?

Esta investigación explora ambos aspectos a través del análisis de dos tipos de datos: la información financiera y económica de carácter internacional puesta en circulación por organismos como la UNCTAD, el Banco Mundial y la CEPAL, entre otros, y el análisis de las estrategias de globalización de un grupo de grandes empresas ubicadas en Monterrey, examinado a la luz de los esquemas teóricos desarrollados en el campo de la sociología económica y los estudios sobre reestructuración industrial.

¹ En el *World Investment Report*, 1997 de la UNCTAD se señala: Las formas principales de comportamiento anticompetitivo para el caso de firmas domésticas incluyen: acuerdos entre productores/vendedores del mismo producto; fusiones y adquisiciones monopolísticas; prácticas verticales de exclusión y comportamiento depredatorio. En el caso de corporaciones transnacionales estas prácticas pueden en algunos casos estar relacionadas específicamente, o propiciadas, por las relaciones transfronterizas y por relaciones propias de operaciones en más de un país [UNCTAD, 1997: 21].

Las características de la producción descentralizada y las causas que dan origen a la transición de la empresa vertical a la empresa red han sido ampliamente documentadas en los estudios sobre reestructuración industrial, que se han multiplicado considerablemente en la última década [Gereffi, 1994; Sabel, 1988; Harrison, 1994; etc.]. El segundo problema ha sido mucho menos estudiado, quizás porque la metodología más frecuentemente seguida no favorece la observación simultánea de las dos caras del proceso de globalización. Por un lado, los estudios sobre descentralización se basan fundamentalmente en el análisis de cadenas globales de producción de ramas específicas de la industria, sin analizar la estructura de los corporativos a los que pertenecen las unidades de producción [Gereffi, 1994, 1994a], en tanto que, por otro, estudios enfocados a la nueva primacía urbana [Sassen, 1994] o al papel del Estado en el proceso de globalización [Evans, 1995] captan la formación de nuevas hegemonías internacionales sin dar cuenta del fenómeno de la descentralización que ocurre en el ámbito de la producción. En esta investigación, sin embargo, se optó por una estrategia de observación diferente, basada en la elección de corporaciones fuertemente diversificadas como unidad de análisis. Esto favorece un ángulo de observación que permite ver la articulación de los procesos de concentración del capital y de descentralización de la producción. La estrategia común de los corporativos estudiados –acceder a los mercados globales– pone al descubierto la batalla de estas empresas por mejorar su posición dentro de la cadena productiva incrementando en todas sus formas las alianzas estratégicas con el capital extranjero.

Producción descentralizada

Como señalamos anteriormente, la principal característica de la reestructuración productiva es la tendencia a la sustitución de la empresa verticalmente integrada por una empresa horizontal, inserta en una compleja red de subcontratación internacional. Durante casi siete décadas su estructura vertical permitió a las empresas controlar el mercado, imponer precios y garantizar los flujos de materias primas, manteniendo de ese modo la estabilidad del sistema a nivel mundial [Williamson, 1985]. El sistema estaba basado en la pro-

ducción de grandes volúmenes de mercancías estandarizadas y la utilización de maquinaria especializada que permitía la producción en masa y el aprovechamiento de las economías de escala. En este contexto, las corporaciones transnacionales reproducían su estructura en los países donde invertían y buscaban maximizar su control sobre sus filiales en el extranjero.

A finales de los sesenta, sin embargo, este modelo de producción empezó a dar señales de agotamiento. La reconstrucción de Europa y Japón, apuntalada por Estados Unidos después de la segunda guerra mundial, había concluido y aquellas regiones pasaron, de ser grandes mercados para los productos estadounidenses, a ser sus competidores. Al mismo tiempo, algunos países recientemente industrializados se incorporaron a los mercados internacionales. El resultante aumento en la competencia limitó las posibilidades de seguir explotando las economías de escala y disminuyó sustancialmente el potencial de expansión de las empresas verticalmente integradas [Blackburn, Coombs y Green, 1985]. En respuesta a la transformación de los mercados en la década de los setenta, las empresas manufactureras de Europa y Japón introdujeron importantes cambios en la organización de la producción. Estos cambios llegaron a la industria estadounidense mucho más tarde, a principios de los ochenta.

La rigidez del modelo vertical estadounidense, diseñado para la producción en masa de productos estandarizados, se volvió incompatible con los nuevos mercados crecientemente diversificados y cada vez más competidos. El crecimiento económico dependió menos de recursos rígidos (grandes máquinas especializadas, producción en serie, líneas de ensamble y trabajadores desempeñando una sola tarea), y se volvió más flexible. La necesidad de reducir costos, eliminar desperdicio y optimizar la productividad llevó a las empresas a buscar la reducción de inventarios, a mejorar el control de calidad y a organizar el trabajo en equipo utilizando trabajadores multicalificados.

Algunos autores [Piore y Sabel, 1985] llegaron a pensar que las grandes corporaciones serían incapaces de adaptarse a la fragmentación e inestabilidad de los mercados actuales dada su rigidez e incapacidad de respuesta ante cambios bruscos en la demanda. Por su

natural flexibilidad, las pequeñas firmas parecían más adecuadas para las nuevas condiciones de producción. Sin embargo, en vez de disolverse, las grandes corporaciones respondieron a la crisis transformándose en *empresas red*. La principal característica de este sistema es que reproduce una estructura más descentralizada de actividades productivas mediante la creación de redes de subcontratación que funcionan como efectivos instrumentos de cooperación vertical y horizontal entre las empresas [Sabel, 1988; Fruin y Nishiguchi, 1993; Arrighi, 1994]. En este sistema, mucho más flexible, los subcontratistas mantienen una estrecha relación con sus clientes principales. Sus contratos de largo plazo significan compartir el diseño de partes y componentes, y garantizar el flujo de productos libres de defecto conforme se van necesitando. Esto no significa que el subcontratista o proveedor pierde autonomía para buscar otros clientes, sino que suele incluso contar con clientes que son competidores de su cliente principal [Sabel, 1988:34].

Pero como señalamos antes, la descentralización a nivel del proceso de producción viene acompañada de un crecimiento en el número de fusiones y asociaciones entre las grandes compañías del mundo [Sassen, 1994; UNCTAD, 1996]. Por tanto, bajo el nuevo modelo las grandes corporaciones no sólo no tienden a desaparecer, sino que pueden incluso aumentar de tamaño. En otras palabras, el nuevo modelo de producción involucra un doble proceso: por un lado propicia la incorporación de un número mayor de empresas de diverso tamaño y el desarrollo de unidades de producción más autónomas a través de un sistema de subcontratación internacional y, por otro, favorece la concentración de capital y la creación de poderosas firmas globales que al fusionarse restablecen los mecanismos de control sobre sus mercados.

Fusiones y adquisiciones: la nueva empresa global²

El sistema productivo mundial cuenta actualmente con cerca de 44 000 empresas matrices que controlan 277 000 subsidiarias en el exterior (véase el cuadro 1). Acceder y servir a los mercados alrede-

² Salvo que se señale otra fuente, la información internacional manejada en esta sección fue obtenida del *World Investment Report, 1997* de la UNCTAD.

dor del mundo es el principal objetivo de instalar o adquirir estas filiales cuyas ventas totales sobrepasaron el valor de las exportaciones mundiales a partir de 1987 por un factor de 1.2 a 1.3. La instalación o adquisición de subsidiarias como estrategia de mercado es característica de los países desarrollados, hogar de 36 000 de las 44 000 empresas matrices. En el caso de los países en desarrollo, la exportación sigue siendo la principal forma de inserción en los mercados internacionales. Estos datos reflejan un hecho interesante: las economías del Primer Mundo están pasando, de una estrategia de inserción mundial basada en la *exportación*, a otra basada en la *producción internacional*. Esto por sí solo tiene importantes consecuencias sobre los criterios de localización de filiales en el exterior. Bajo el modelo de empresa vertical, la instalación de subsidiarias en el exterior respondió esencialmente al criterio de buscar fuerza de trabajo barata para realizar las partes del proceso intensivas en mano de obra. Por esta razón los países en desarrollo consideraron su abundante oferta de trabajo como su principal ventaja comparativa. Sin embargo, bajo el esquema de producción descentralizado, las ventajas comparativas de primer orden pasan a ser otras: propiedad tecnológica, diferenciación del producto, prestigio de marca y relaciones con el cliente, en tanto que la fuerza de trabajo barata se considera una ventaja de segundo orden [Porter, 1987].

Las economías en desarrollo, en cambio, se mantienen en general aferradas a la tradicional estrategia de exportación y continúan ofreciendo su fuerza de trabajo barata para atraer la inversión extranjera. No obstante, como veremos más adelante, entre las economías emergentes más prósperas empiezan a desarrollarse cada vez con mayor frecuencia experiencias de producción internacional de bienes y servicios. El número de empresas matrices con filiales en el exterior ubicadas en los países en desarrollo pasó de 3 800 a finales de los ochenta a 7 900 a mediados de los noventa (véase el cuadro 1).

La imagen de redes globales de producción vinculadas a redes de empresas locales en un sistema internacional de producción parece muy atractiva a primera vista y llena de promesas de desarrollo y de oportunidades para las empresas de las economías emer-

CUADRO 1
 NÚMERO DE EMPRESAS MATRICES
 Y FILIALES EXTRANJERAS POR ÁREA Y PAÍS,
 1997

<i>Área/país</i>	<i>Empresas matrices ubicadas en el área o país</i>	<i>Filiales extranjeras localizadas en el área o país</i>
Países desarrollados	36 380	93 628
Europa Occidental	26 161	61 902
Unión Europea	22 111	54 862
Japón	3 967	3 405
Estados Unidos	3 470	18 608
Países en desarrollo	7 932	129 771
África	30	134
América Latina y El Caribe	1 099	24 267
Sur, Este y Sureste de Asia	6 242	99 522
Medio Oriente	449	1 948
Europa Central y del Este	196	53 260
El Mundo	44 508	276 659

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report* 1997: 6.

gentes. De hecho, éste es el discurso que predomina entre los organismos internacionales promotores del libre comercio mundial. Sin embargo, recientemente, aun entre estos defensores del neoliberalismo han empezado a surgir voces de alarma ante las tendencias oligopólicas de la nueva producción internacional.

Si la competencia –entre las filiales extranjeras, entre éstas y los importadores, y entre éstas y las empresas domésticas– está ausente y las filiales extranjeras operan en mercados altamente concentrados con poca contestabilidad, los beneficios para los consumidores de la entrada de corporaciones transnacionales más eficientes, en la forma de bajos precios, mayor calidad, mayor variedad así como innovación e introducción de nuevos productos, puede ser limitada. Además, puede dar lugar a que las corporaciones transnacionales se enganchen en prácticas de negocios anticompetitivas que sirvan para mantener a nuevos

competidores fuera o resulte en ineficiencias y reduzca el bienestar de los consumidores [UNCTAD, 1997].³

Las empresas de los países en desarrollo no luchan por acceder a un libre mercado internacional sino por insertarse en un mundo de gigantescas empresas globales que tienden a controlar los mercados y a instituir fuertes barreras de entrada a los recién llegados. El mecanismo de oligopolización seguido por los líderes de la producción internacional son las fusiones y adquisiciones entre empresas de distintos países. El número de fusiones y adquisiciones se ha incrementado considerablemente en la última década. A nivel mundial, el valor total de este tipo de transacciones creció a una tasa de 21% entre 1986 y 1990 y de 27% entre 1991 y 1996. Las empresas más grandes del mundo gastaron en fusiones y adquisiciones 141 000 millones de dólares en 1995 y 163 000 millones en 1996. Estados Unidos fue el país con las transacciones más grandes. Sus empresas gastaron 38 000 millones de dólares en fusiones y asociaciones con empresas extranjeras. Éstas, a su vez, invirtieron 49 000 millones en asociaciones y fusiones realizadas en territorio estadounidense.

El resultado de este proceso es mayor concentración de capital y control de mercados. Las 100 transnacionales más grandes del mundo, clasificadas con base en el monto de sus activos en el exterior controlan *un quinto* del total de activos de las 44 000 empresas matrices. En Estados Unidos 25 corporaciones transnacionales son dueñas de la mitad de los activos totales en el exterior que reportan en conjunto las 3 470 empresas matrices estadounidenses. En otros países como Australia y Noruega las 50 transnacionales más grandes son propietarias de más del 90% de las filiales de estas nacionalidades en el exterior (véanse cuadros 2 y 3).

³ Si se carece de competencia (entre las filiales extranjeras, entre las filiales extranjeras e importadores y entre filiales extranjeras y firmas domésticas), y las filiales extranjeras operan en mercados altamente concentrados de baja respuesta, los beneficios a los consumidores debido a la entrada de transnacionales más eficientes a precios más bajos, a mejor calidad, mayor variedad o innovaciones e introducciones de nuevos productos, puede limitarse. Adicionalmente existe un margen de que las transnacionales realicen prácticas de negocios anticompetitivos que sirvan para evitar la entrada de nuevas firmas o provoquen ineficiencias y menores ventas a los consumidores.

CUADRO 2
PARTICIPACIÓN DE LAS CORPORACIONES
TRANSNACIONALES MÁS GRANDES
EN LA IED, ACUMULADA EN EL EXTERIOR
DE PAÍSES SELECCIONADOS, 1995
(Porcentaje)

	Top 5	Top 10	Top 15	Top 25	Top 50
Australia	45.0	57.0	66.0	80.0	96.0
Austria	10.1	17.3	22.2	30.0	44.0
Canadá	22.6	33.5	40.1	50.1	64.4
Finlandia	33.0	47.0	56.0	69.0	84.0
Francia	14.0	23.0	31.0	42.0	59.0
Alemania	17.5	29.3	35.0	41.8	51.5
Noruega	63.8	75.2	81.1	86.8	92.9
Suiza	23.0	37.0	48.0	59.0	76.0
Gran Bretaña	28.0	40.0	47.0	57.0	71.0
Estados Unidos	19.0	33.0	42.0	51.0	63.0

Fuente: *World Investment Report*, 1997, p. 34.

Si contáramos con información de este tipo, desagregada para cada rama o actividad industrial, encontraríamos que cada cadena productiva de carácter global cuenta con una empresa gigante que controla y determina las reglas del juego en ese mercado. Si, como señalamos anteriormente, la descentralización de la producción disminuyó el control de las empresas sobre los costos de producción y de transacción, las fusiones y adquisiciones son un mecanismo para recuperarlo. Las fusiones se producen con mayor frecuencia entre competidores del mismo tamaño que controlan mercados distintos. Sin embargo también son comunes entre productores complementarios o con empresas locales de menor tamaño. Es cada vez más frecuente la participación accionaria en las empresas de clientes o proveedores importantes. De hecho la fusión o adquisición es sólo una de las múltiples alianzas estratégicas que se llevan a cabo en el mundo de la empresa. Hay otro tipo de alianzas tales como alianzas tecnológicas, convenios permanentes de subcontratación, inversiones conjuntas para proyectos específicos y convenios de asesoría técnica, entre otros. En 1995 se firmaron cerca de 4 600 acuerdos entre empresas de distintos países, principalmente de países desarro-

CUADRO 3
 LAS 25 CORPORACIONES TRASNACIONALES MÁS GRANDES
 CLASIFICADAS POR ACTIVOS Y EMPLEADOS EN EL EXTERIOR
 (Miles de millones de dólares y número de empleados)

<i>Clasificado por:</i>		<i>Corporación</i>	<i>Actividad</i>	<i>Activos</i>		<i>Ventas</i>		<i>Empleo</i>		<i>Índice</i>	
<i>En ext.</i>	<i>Índice</i>			<i>En ext.</i>	<i>Total</i>	<i>En ext.</i>	<i>Total</i>	<i>En ext.</i>	<i>Total</i>		
1	17	Shell, Royal Dutch	Gran Bretaña/ Holanda	Petróleo, gas, carbón y serv. relacionados	79.7	117.6	80.6	109.9	81 000	104 000	73.0
2	83	Ford Motor Company	Estados Unidos	Automotriz	69.2	238.5	41.9	137.1	103 334	346 990	29.8
3	87	General Electric	Estados Unidos	Electrónica	69.2	228.0	17.1	70.0	72 000	222 000	29.1
4	22	Exxon	Estados Unidos	Petróleo, gas, carbón y serv. relacionados	66.7	91.3	96.9	121.8	44 000	82 000	68.8
5	86	General Motors	Estados Unidos	Automotriz	SD	217.1	47.8	163.9	252 699	745 000	29.3
6	27	Volkswagen	Alemania	Automotriz	49.8	58.7	37.4	61.5	114 000	257 000	63.4
7	43	IBM	Estados Unidos	Computadoras	41.7	80.3	45.1	71.9	112 944	225 347	54.9
8	78	Toyota	Japón	Automotriz	36.0	118.2	50.4	111.7	33 796	146 855	32.9
9	1	Nestlé	Suiza	Alimentos	33.2	38.2	47.8	48.7	213 637	220 172	94.0
10	71	Mitsubishi	Japón	Diversificada	SD	79.3	51.0	124.9	3 859	9 241	39.5

CUADRO 3 (Continuación)

Clasificado por:				Activos		Ventas		Empleo		Índice	
En ext.	Índice	Corporación	Actividad	En ext.	Total	En ext.	Total	En ext.	Total		
11	18	Bayer	Alemania	Química	28.1	31.3	19.7	31.1	78 000	142 900	69.3
12	6	ABB Asea									
13	66	Brown Boveri	Suiza	Eléctricos	27.2	32.1	29.4	33.7	196 937	209 637	88.6
14	40	Nissan	Japón	Automotriz	26.9	63.0	24.9	56.3	60 795	139 856	43.5
		Elf Aquitaine	Francia	Petróleo, carbón, gas y serv. relacionados	26.9	49.4	27.8	42.5	40 650	85 500	55.8
15	32	Mobil	Estados Unidos	Petróleo, carbón, gas y serv. relacionados	26.0	42.1	48.4	73.4	26 300	50 400	60.0
16	70	Daimler-Benz	Alemania	Automotriz	26.0	66.3	45.6	72.1	68 907	310 993	41.5
17	8	Unilever	Gran Bretaña								
			/Holanda	Alimentos	25.8	30.1	42.7	49.7	276 000	307 000	87.1
18	9	Philips Electronic	Holanda	Electrónica	25.2	32.7	38.4	40.1	221 000	265 100	85.4
19	10	Roche Holding	Suiza	Farmacéutica	24.5	30.9	12.0	12.5	40 422	50 497	85.1
20	54	Fiat	Italia	Automotriz	24.4	59.1	26.3	40.6	95 930	248 180	48.2
21	59	Siemens	Alemania	Electrónica	24.0	57.7	35.5	62.0	162 000	373 000	47.4
22	33	Sony	Japón	Electrónica	SD	47.6	30.3	43.3	90 000	151 000	59.1
23	30	Alcatel Alsthom	Francia	Electrónica	22.7	51.2	24.2	32.1	117 400	191 830	60.3
24	53	Hoechst	Germania	Química	21.9	36.7	13.4	36.3	100 035	161 618	48.3
25	68	Renault	Francia	Automotriz	21.2	44.6	19.1	36.8	40 066	139 950	42.7

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report*, 1997, p. 32.

El índice de transnacionalidad es calculado como el promedio de las razones de los activos en el exterior sobre el total de activos, ventas en el exterior sobre el total de las ventas y empleo en el exterior sobre el total del empleo.

llados. Las empresas estadounidenses por sí solas son responsables del 80% de tales acuerdos. No obstante, recientemente se ha incrementado en términos absolutos el número de alianzas estratégicas con participación de empresas de países en desarrollo, pasando de 25% del total entre 1990-1992 a 35% en el periodo 1993-1995. La participación de estas empresas en las alianzas tecnológicas y en convenios conjuntos para proyectos de investigación y desarrollo también creció, pasando de 3% en 1989 a 13% en 1995.

Desde la perspectiva de las corporaciones, cualquiera que sea el tipo de alianza estratégica éstas siempre involucran razones de mercado. Dada la fragmentación e inestabilidad de los mercados actuales, estos arreglos facilitan respuestas rápidas a cambios abruptos en el mercado y permiten la distribución de riesgos y pérdidas a lo largo de la cadena productiva. Participar en el negocio del cliente o proveedor contribuye a disminuir la incertidumbre y a garantizar eficiencia, calidad y envíos justo a tiempo. En otras palabras, las fusiones y adquisiciones incrementan el control de la empresa sobre la cadena productiva y le permiten el acceso a los mercados de la competencia. Otros tipos de alianza van dirigidos a minimizar los costos de transacción tales como acceso a la información, abastecimiento de materias primas y componentes, seguridad contra el fraude y ajuste de precios.

Inversión extranjera directa y desarrollo

El panorama de descentralización de la producción y concentración del capital constituye el telón de fondo para la reflexión sobre desarrollo económico. Hay además otro poderoso factor en juego en el escenario internacional que ejerce gran influencia sobre las economías emergentes: el movimiento de los mercados bursátiles en los centros financieros del mundo, y la inversión extranjera en sus Bolsas de Valores. El comportamiento volátil y meramente especulativo de este tipo de inversión vuelve peligrosa y poco aprovechable para el desarrollo esta forma de capital. Y aunque la inversión extranjera directa (IED) se ve afectada también por dichos movimientos bursátiles, su lógica y dinámica son totalmente distintas.

La inversión en cartera responde esencialmente al estímulo de la ganancia especulativa rápida y segura, por lo que es sumamente sensible a los signos del mercado. La nueva tecnología y el extraordinario control sobre el sistema, concentrado en los grandes centros financieros del mundo [Sassen, 1994] ha dado a la comunidad internacional de inversionistas un poder errático, capaz de llevar al borde de la quiebra a un país y afectar a toda una región, como lo demostraron las crisis bursátiles de México en el 1994 y más recientemente de los países del Este asiático. Aunque una parte importante de los grandes inversionistas en los mercados de valores son las mismas corporaciones que realizan la inversión extranjera directa, la dinámica de esta forma de capital responde a criterios de largo plazo vinculados a estrategias de producción y mercado.

El análisis de las articulaciones entre estas dos formas de capital internacional está fuera de los límites de este trabajo. Baste decir que los mercados de valores constituyen un importante canal de acceso al capital internacional para las empresas. En los casos estudiados, los proyectos de expansión y globalización de las empresas regiomontanas fueron en gran medida financiados a través de la emisión y colocación de acciones nuevas en los mercados bursátiles nacionales e internacionales. Por otro lado, la capacidad de un gobierno para emitir instrumentos financieros aceptados internacionalmente es también un factor considerado valioso para el desarrollo de un país. Pero como ocurre en el ámbito de la producción, la gran concentración del capital financiero a nivel mundial está dando lugar a una nueva jerarquía internacional [Sassen, 1994] que puede excluir o integrar a los países en desarrollo dependiendo de su capacidad para *administrar* su dependencia.⁴

La entrada a un país de capital internacional, sobre todo en forma de inversión extranjera directa, se ha vuelto premisa necesaria para el desarrollo, simplemente porque es un indicador importante del nivel de inserción del país en la economía mundial. Sin embargo, esta inserción no garantiza de ninguna manera la distribución de los beneficios a los sectores no vinculados a la globaliza-

⁴ La administración de la dependencia (*dependency management*) es un término acuñado por Gary Gereffi en su artículo "Rethinking Development Theory: Insights from East Asia and Latin America", incluido en el libro de Kincaid y Portes [1994], *Comparative National Development*, Chapel Hill y Londres, The University of North Carolina Press.

ción, ni el incremento en los niveles de vida de la población en general. Tampoco garantiza un mejor posicionamiento del país en la nueva jerarquía internacional. Estos bienes deseables tendrían que ser construidos a partir de políticas deliberadas y de una administración inteligente de la hasta ahora inevitable dependencia de un sistema globalmente centralizado.

La importancia de la inversión extranjera directa en el desarrollo de los países se vuelve evidente analizando su comportamiento a nivel mundial. El cuadro 4 y la gráfica 1 muestran que en 1996 cerca del 60% de la inversión extranjera directa (174 000 millones de dólares) se realizó entre países del Primer Mundo; sin embargo muestra también una participación creciente de los países en desarrollo, que en 1990 recibían apenas un 15% del total, cerca de 31 000 millones de dólares contra casi 112 000 millones en 1996.

CUADRO 4
INGRESOS NETOS GLOBALES
DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, 1990-1996
(Millones de dólares)

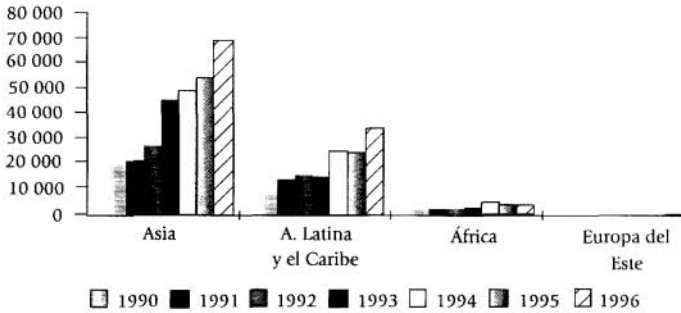
Región	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Países desarrollados	176 346	109 534	112 071	127 188	124 254	175 363	174 053
Países en desarrollo	30 979	39 848	47 883	66 245	81 768	86 034	111 812
Economías en transición	300	2 336	4 161	5 763	5 133	12 195	10 249
Economía mundial	207 625	151 719	164 115	199 196	211 155	273 592	296 114

Fuente: *World Investment Report, 1997*, UNCTAD.

La inclusión de China entre el grupo de países en desarrollo deforma de alguna manera la relevancia de estas cifras para América Latina, ya que este país por sí solo recibió en 1996 una cantidad similar a la que ingresó a todo el continente latinoamericano en el mismo año (véanse el cuadro 5 y la gráfica 2). Esto de alguna manera da apoyo al argumento de Gereffi [1994a] respecto a que el Este asiático ha sido históricamente más hábil en el manejo de su dependen-

GRÁFICA 1

INGRESOS NETOS DE IED EN PAÍSES EN DESARROLLO, 1990-1996



Fuente: Cuadro 4.

cia,⁵ aunque la actual crisis financiera por la que atraviesa esta región podría modificar su posición en la distribución de la inversión extranjera directa que va a los países en desarrollo.

Por otro lado, el cuadro 5 también refleja la precaria situación de África –que reúne el mayor número de países considerados *menos desarrollados*– y de las llamadas *economías en transición*, regiones que ostentan bajas tasas de crecimiento y que reciben cantidades muy limitadas de IED. Esto establece la relación que parece existir entre inversión extranjera directa y desarrollo.

¿Pero cuáles son los factores que determinan la llegada de la inversión extranjera directa? El alto índice de concentración de la IED en países desarrollados pone al descubierto que ya no es la búsqueda de fuerza de trabajo barata el principal criterio de localización de filiales en el extranjero. El alto índice de diferenciación del producto que demandan los mercados actuales obliga a las empresas a llevar a sus mercados reales o potenciales una serie de actividades que antes se realizaban exclusivamente en sus países de origen, esencialmente

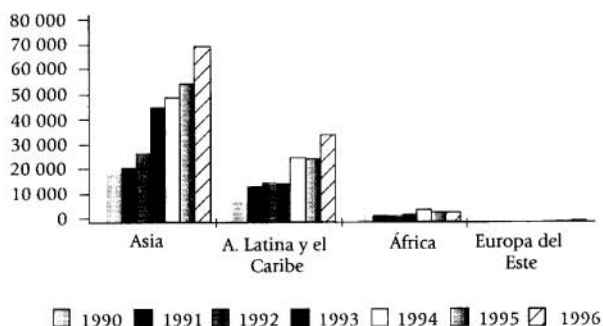
⁵ Giovanni Arrighi [1995] por otro lado, demuestra que Japón, que fue el detonante del desarrollo en la región, recibió, por razones geopolíticas y de la guerra fría una serie de concesiones en su comercio con Estados Unidos que no fueron otorgadas a Latinoamérica. Entre ellas la obligación de las empresas estadounidenses de compartir sus patentes tecnológicas con empresas domésticas al instalarse en Japón.

CUADRO 5
INGRESOS NETOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
EN PAÍSES EN DESARROLLO,
1990-1996

Región	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Asia	20 311	22 322	28 126	46 758	50 282	56 081	70 766
A. Latina y el Caribe	8 359	14 715	16 590	15 858	26 369	25 636	35 431
África	2 160	2 626	2 950	3 383	4 796	4 003	4 137
Europa del Este*	149	186	216	247	322	314	477
Total	30 979	39 848	47 883	66 246	81 769	86 034	111 812

Fuente: *World Investment Report, 1997*.

GRÁFICA 2
INGRESOS NETOS DE IED EN PAÍSES
EN DESARROLLO, 1990-1996



Fuente: Cuadro 5.

las actividades de diseño e innovación en los productos y componentes [Schoenberger, 1994]. Cualquier industria que quiera incrementar o mantener su participación en un mercado específico debe ser capaz de responder con gran rapidez y flexibilidad a los cambios en la demanda o a la introducción de innovaciones por parte de sus competidores. Sin embargo los mercados se multiplican y las empresas no cuentan ya con el tiempo que se requiere para conocer y entender un mercado, considerando que esto incluye conocimiento de la

lengua, comportamiento de los consumidores, construcción de redes de proveedores y transportistas, contactos en el gobierno, conocimiento de leyes laborales y comerciales, etc. Por esta razón, las grandes empresas van a los países en busca de socios locales maduros, poseedores de estas habilidades. Evans [1994] considera que la tendencia a transnacionalizarse con base en la asociación con el capital local es tan fuerte, que puede ya hablarse de una nueva forma de internacionalización del capital. No en vano en 1995 cerca del 46% de la IED se realizó mediante fusiones y adquisiciones.

Paradójicamente, en los países en desarrollo son las empresas que maduraron al amparo de la política de sustitución de importaciones las que ahora reúnen los requisitos necesarios para ser atractivas al capital extranjero (véase el cuadro 6). De la investigación que realizamos se desprende que los socios extranjeros rara vez se interesan en una empresa local que no cuente con una participación importante del mercado doméstico, en general más del 40%, aunque varía dependiendo del tipo de producto.⁶ Una amplia participación de mercado generalmente implica contar con extensas redes de diverso tipo en la región o el país, así como con recursos humanos preparados, y un nivel de desarrollo tecnológico aceptable. Esto evidentemente excluye en México a la mayoría de las empresas nacionales, haciendo susceptible de asociación a un escaso 3% de los establecimientos industriales. De este modo, el esquema de concentración del capital a nivel global tiende a reproducirse a nivel nacional, generando una tendencia al incremento de las desigualdades regionales. Saskia Sassen [1994] clasifica la nueva jerarquía internacional de acuerdo con el tipo de actividades esenciales que se concentran en una ciudad. Según su punto de vista los centros de mando en la organización de la economía mundial estarían en los centros financieros internacionales tales como Nueva York, Los Ángeles, Londres, Tokio, Francfort, Hong Kong y Sydney, entre otros. El segundo lugar en esta jerarquía lo ocuparían las ciudades que son centros

⁶ En Monterrey encontramos evidencia de algunas empresas medianas proveedoras de pequeños componentes de acero para la industria de bienes de capital, que siguen patrones de globalización semejantes a los de las grandes empresas. Es decir que cuentan con subsidiarias en Estados Unidos y con socios de este país. Mayor investigación es necesaria para determinar la relevancia de estos casos.

CUADRO 6
 LAS 25 CORPORACIONES TRANSNACIONALES BASADAS EN ECONOMÍAS EN DESARROLLO
 CLASIFICADAS POR SUS ACTIVOS EN EL EXTERIOR, 1995
 (Millones de dólares y número de empleados)

Clasificadas por:		Corporación	Economía	Industria	Activos		Ventas		Empleo		Índice
Act.	Ext.				Ind.	En ext.	Total	En ext.	Total	En ext.	
1	9	Daewoo Corp.	República de Corea	Diversific/Comercio	11 946.0	28 980	8 202.0	26 044.0	28 140	38 920	48.4
2	12	Petróleos de Venezuela	Venezuela	Petróleo, gas, carbón y serv. relacionados	6 796.0	40 502.0	24 488.0	26 041.0	13 420	60 007	44.4
3	8	Cemex, S.A.	México	Cemento	4 226.7	8 407.9	1 435.2	2 575.8	7 300	17 212	49.5
4	2	First Pacific Company	Hong Kong	Partes electrónicas	3 779.2	6 821.2	4 694.3	5 249.7	33 467	45 911	72.6
5	13	LG Electronics	República de Corea	Electrónica	ND	15 084.8	7 100.0	12 199.9	14 113	34 961	40.4
6	7	Jardine Matheson Holdings	Bermuda	Diversificada	3 092.6	11 582.7	7 417.3	10 636.0	140 000	200 000	55.5
7	14	Hutchison Whampoa	Hong Kong	Diversific./menudeo	2 900.0	11 699.0	1 632.2	4 531.0	16 115	29 137	38.7
8	23	YPF Sociedad Anónima	Argentina	Petróleo, gas, carbón y serv. relacionados	2 551.0	11 572.0	1 960.0	4 970.0	2 275	9 256	28.7
9	44	China State Construc. Engineering	China	Diversificada/construcción	2 379.4	ND	1 103.9	ND	ND	ND	0.0
10	35	Sunkyong Group	República de Corea	Energía/Comercio /Química	2 258.0	27 729.0	8 635.0	36 085.0	2 083	25 298	13.4

CUADRO 6 (Continuación)

Clasificadas por:				Activos		Ventas		Empleo		Índice	
Act. Ext.	Ind.	Corporación	Economía	Industria	En ext.	Total	En ext.	Total	En ext.		Total
11	17	Cathay Pacific Airways Limited	Hong Kong	Transporte	2 133.0	6 267.0	1 898.0	3 904.0	3 877	14 744	36.3
12	34	Samsung Electronics	República de Corea ^D	Electrónica	ND	21 894.6	4 807.3	24 083.2	9 177	71 440	14.2
13	45	China Chemicals Imp. & Exports	China	Diversific./comercio	2 016.5	8 317.6	ND	ND	ND	ND	0.0
14	42	Petróleo Brasileiro S.A. Petrobras	Brasil	Petróleo, gas, carbón y serv. relacionados	1 881.5	31 699.8	1 274.0	23 456.5	23	46 226	3.8
15	32	Singapore Telecommunications	Singapur	Servicios de comunicación	1 546.2	5 661.7	66.2	2 840.2	1 625	10 966	14.8
16	40	Hyundai Corp.	República de Corea	Diversificada/maquinaria	1 485.2	11 480.0	2 432.7	15 130.7	923	44 736	10.4
17	38	Companhia Vale Do Rio Doce	Brasil	Minería	1 471.0	14 564.0	1 407.0	5 214.0	90	15 573	12.6
18	19	Grupo Televisa, S.A.	México	Medios	1 385.0	3 215.0	280.0	1 149.0	6 981	20 700	33.7
19	18	New World Development	Hong Kong	Diversificada/construcción	1 160.7	12 395.6	470.9	2 159.3	33 550	45 000	35.2
20	11	Citic Pacific	Hong Kong	Diversificada/comercio /Autom.	1 069.6	5 093.5	693.7	1 401.1	7 900	11 500	46.4
21	1	Panamerican Beverages I	México	Bebidas	1 003.6	1 372.1	1 236.3	1 608.3	21 001	28 000	75.0
22	3	Gruma, S.A.	México	Alimentos	992.5	1 095.5	537.7	995.1	9 834	13 598	72.3
23	10	Dairy Farm International Holdings	Hong Kong	Menudeo	965.8	2 934.8	3 979.5	6 235.5	24 956	51 600	48.4
24	36	Companhia Cervejera Brahma	Brasil	Bebidas	962.8	3 310.2	173.2	2 304.7	5 410	84 670	
25	6	Fraser & Neave Limited	Singapur	Bebidas	957.0	3 199.0	1 066.0	1 809.0	8 190	10 064	56.7

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 1997*, p. 32.

El índice de trasnacionalidad es calculado como el promedio de las razones de los activos en el exterior sobre el total de activos, ventas en el exterior sobre el total de las ventas y empleo en el exterior sobre el total del empleo.

ND: no disponible.

clave de localización y mercado para las industrias líderes y de servicios especializados y financieros (la Ciudad de México y São Paulo estarían entre ellas). Finalmente estarían las ciudades donde se ubican los principales centros de producción e innovaciones de estas industrias líderes.

La jerarquía descrita por Sassen parece funcionar sólo para ese puñado de 100 empresas gigantes, relegando a la marginación al resto del mundo, por lo que no queda muy claro cómo se organiza el sistema de las restantes 43 900 empresas matrices y sus filiales en el exterior. Sin embargo, su propuesta tiene la cualidad de llamar la atención sobre la emergencia de una nueva hegemonía mundial y de un nuevo tipo de desigualdad entre regiones, vinculado a sus posibilidades de acceso a la globalización.

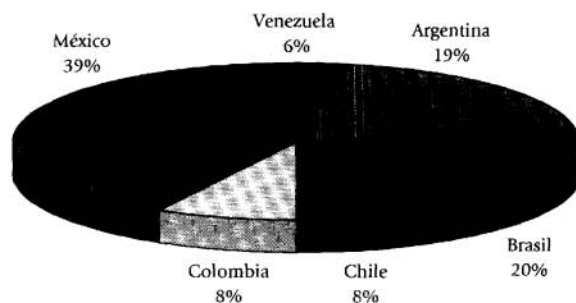
En el caso de América Latina, la década de los noventa marca el inicio de un renovado influjo de inversión extranjera directa, con las primeras transferencias netas de capital provenientes del Primer Mundo desde 1981 (véanse el cuadro 7 y la gráfica 3). Hasta 1994 México había sido el receptor número uno latinoamericano de esta forma de inversión. A partir de esta fecha, los montos anuales de IED que entran al país tendieron a disminuir, como producto de la crisis, aunque México continúa teniendo el porcentaje mayor de IED acumulada, con un 32% del total frente a un 20% de Brasil y 19 de Argentina. El problema de los flujos de capital que entran a nuestro país es su enorme dependencia del comportamiento de los mercados bursátiles dada la carencia de regulación y de medidas de protección. El cuadro 8 muestra los cambios en la composición del capital internacional que ha entrado en nuestro país desde 1980. Si bien las crisis financieras arrastran consigo a la inversión extranjera directa, es también evidente que sus altibajos no son tan bruscos. Sin embargo, las caídas repentinas de la Bolsa de Valores afectan directamente a las empresas, ya que son éstas las que en última instancia deben responder por la pérdida en el valor de sus acciones y entrar al rescate de las mismas absorbiendo gran parte de los costos. Esto sin mencionar instrumentos y bonos emitidos por el Estado que también debe entrar al rescate con un alto costo para el erario público.

CUADRO 7
PAÍSES DE LA ALADI: INGRESOS NETOS DE IED 1990-1996
(En millones de dólares constantes de 1990)

País	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Argentina	1 836	2 327	3 787	2 344	2 676	3 560	3 582
Bolivia	66	90	113	112	112	317	440
Brasil	989	1 052	1 930	1 148	2 681	4 140	9 289
Chile	590	499	654	742	1 547	1 444	3 420
Colombia	500	436	683	879	1 455	1 974	2 777
Ecuador	126	153	167	430	463	400	374
México	2 634	4 544	4 113	4 023	10 038	7 179	7 160
Paraguay	76	80	128	109	157	157	188
Perú	41	-7	127	614	2 691	1 733	2 993
Uruguay	...	31	54	93	135	133	141
Venezuela	451	1 828	589	341	709	839	1 532
Total anual	7 309	11 033	12 346	10 870	22 663	21 875	31 895

Fuente: CEPAL, Base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por el Fondo Monetario Internacional (FMI), la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) y organismos nacionales competentes.

GRÁFICA 3
IED ACUMULADA ENTRE 1990-1996 EN LAS ECONOMÍAS MÁS
GRANDES DE LA ALADI
(Total 104 228 millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con base en datos del cuadro 7.

CUADRO 8
 FLUJOS DE CAPITAL INTERNACIONAL HACIA MÉXICO
 (Millones de dólares)

	1980	1993	1994	1995	1996
I.E. directa	2 156	4 901	10 973	6 964	8 661 ¹
I.E. en cartera	0	14 297	8 112	-10 139	14 398 ¹
Crédito int. a largo plazo ²	6 821	3 056	7 138	-8 348	4 508

¹ Sólo incluye lo acumulado al tercer trimestre de 1996.

² Dato original en pesos convertido a dólares de acuerdo con el tipo de cambio promedio en cada año.

Fuente de la inversión extranjera: Grupo de Trabajo SHCP-Banxico-INEGI, *Comercio Exterior de México*, en Internet.

Fuente del crédito internacional: Banco de México y Secretaría de Hacienda y Crédito Público, en Internet.

Es significativo que a raíz de la crisis en el Este asiático y sus efectos negativos sobre la economía brasileña y la de otros países en desarrollo se reconoció en la última reunión del Grupo de los 7 la necesidad de proteger a las economías emergentes de los desordenados movimientos del capital especulativo. Esto constituye un cambio esperanzador en la tendencia de la política financiera internacional, ya que hasta mayo de 1997, en la reunión de la Organización Mundial del Comercio, estos mismos países votaron a favor de la firma del Acuerdo Multilateral de Inversiones que propugna por eliminar las restricciones al libre movimiento del capital. En esa ocasión el acuerdo no pasó gracias al veto de la India y Malasia (Suplemento "Masiosare", en *La Jornada*, 2 de enero de 1998).

Producción internacional vs producción para la exportación

El fenómeno de la globalización es sumamente complejo y no siempre es fácil delimitar los elementos que lo distinguen de lo que llamaremos la forma tradicional de la transnacionalización. Muchos de los aspectos que se le adjudican han formado parte siempre de la internacionalización del capital. En otras palabras, el modo de pro-

ducción capitalista es por naturaleza global. Sin embargo, este término es utilizado con fines analíticos para definir un arreglo diferente en los elementos de la producción mundial, que da origen a una nueva forma de operar el sistema con importantes consecuencias para los países en desarrollo.

El nuevo modelo de organización de la producción modifica en cierta medida la división internacional del trabajo, que deja de estar definida territorialmente (Norte-Sur o Centro-Periferia) para definirse de manera variable a lo largo de cada cadena global de producción. En otras palabras, las actividades de diseño y desarrollo de productos, anteriormente exclusivas de los países desarrollados, tienden ahora a realizarse en diferentes puntos de la cadena productiva de acuerdo con las necesidades de la producción y del mercado, y con relativa independencia de la ubicación territorial de la planta en cuestión [Schoenberger, 1994].

Este fenómeno es producto de la descentralización descrita anteriormente. En la producción vertical la industria terminal diseñaba el producto en su totalidad y pasaba a sus proveedores las especificaciones para la elaboración del componente. Muchos proveedores podían entonces producirlo de acuerdo con este diseño y competir entre sí para obtener el contrato. Bajo el esquema actual, la empresa terminal *encarga* a sus proveedores el diseño y el desarrollo del componente, y el proveedor se obliga a modificarlo conforme a los cambios en el producto final y a garantizar su calidad y entrega justo a tiempo en cualquier parte del mundo donde estén instaladas las plantas de la industria cliente. El proveedor es por tanto el propietario del diseño del componente y es quien desarrolla las innovaciones tecnológicas necesarias. Al invertirse la dirección de los flujos de diseño e innovación se generan a mi parecer un buen número de consecuencias, de las cuales la más positiva para los países en desarrollo es la necesaria transferencia tecnológica a filiales ubicadas en cualquier parte del mundo y la más problemática es la tendencia a la contratación de un solo proveedor global por componente, incrementando de este modo las barreras de entrada a los mercados internacionales.

Dicho de otro modo, es posible deducir teóricamente que la instalación de filiales extranjeras en el territorio nacional contribuye

a mejorar el posicionamiento del país en la división internacional del trabajo, en la medida en que en ellas tienden a realizarse un número cada vez mayor de actividades de alto valor agregado. Si esta inversión extranjera directa se lleva a cabo en asociación con una empresa nacional, el efecto es aún más importante.

La imagen que aquí emerge es de nuevo paradójica: por un lado el sistema se abre a la participación de empresas de múltiple origen en la producción internacional, por otro el sistema establece candados de entrada a lo largo de la cadena ya que sólo aquel que tenga participación de un diseño global tendrá oportunidad de entrar en el sistema de subcontratación internacional. Es evidente que esto explica el crecimiento del valor de las ventas intra o interfirma sobre el valor de las exportaciones entre los países del Primer Mundo, en tanto que los países en desarrollo siguen mayormente vinculados a la producción para la exportación.

En este contexto las alianzas estratégicas constituyen un arma muy importante de las empresas en los países en desarrollo para romper los candados en las cadenas y en sus respectivos mercados globales. Una vez dentro de una cadena global de producción, las empresas luchan por mejorar su posición dentro de la misma, es decir, luchan para ganar autonomía y control sobre ese segmento del mercado. La empresa mejor posicionada será la que cuente con ventajas comparativas de primer orden de acuerdo con la clasificación de Porter [1987], es decir, la que adquiera o desarrolle propiedad de la tecnología, la que mantenga una importante capacidad para la diferenciación del producto, la que cuente con mejores redes de clientes y proveedores, la que desarrolle o adquiera participación de una marca prestigiada. La suma de la posición relativa de las empresas de un país en los mercados globales parece determinar la posición de ese país en la división internacional del trabajo.

La inversión extranjera directa que entra a nuestro país llega esencialmente por tres vías. Primero, a través de la instalación directa en el territorio nacional de subsidiarias de empresas extranjeras de las cuales la industria automotriz es el ejemplo más importante. Segundo, a través del programa maquilador, y tercero, mediante la asociación con empresas locales ya existentes. Los estudios hechos en el sector de la industria automotriz en las dos últimas décadas [Carrillo, 1990; Micheli, 1991; Middlebrook, 1991; Shaiken,

1987; etc.] reflejan fielmente los cambios en el modelo de producción, a tal punto que las empresas automotrices instaladas en el centro, que operaban para un mercado doméstico y bajo los principios de la producción tradicional, entraron en franca competencia con plantas nuevas de sus propias compañías que llegaron a instalarse en el norte del país y que desde sus inicios funcionaron bajo el esquema de lo que aquí hemos llamado la producción internacional. La evolución de las maquiladoras ha sido también ampliamente estudiada y estos estudios registran la tendencia a complementar los tradicionales centros de ensamble con departamentos altamente automatizados para la producción de componentes de mayor valor agregado. Mucho menos estudiada ha sido la entrada de inversión extranjera directa mediante la asociación con los capitales nacionales, a pesar de que es en este sector donde se vuelven más evidentes los efectos de la globalización sobre nuestro país.

Las estrategias de globalización de los grupos regiomontanos

Los siete consorcios regiomontanos objeto de esta investigación –ALFA, Cemex, Cydsa, Femsa, IMSA, Proesa y Vitro– son responsables por la participación en México de por lo menos 21 diferentes socios estadounidenses y 16 europeos. En tanto que los mexicanos también han invertido en el exterior hasta llegar a tener por lo menos 14 diferentes socios en Estados Unidos y 16 en América Latina. En este artículo se utilizan los casos de ALFA, Cemex, IMSA y Vitro para ilustrar este proceso, así como el caso de Metalsa, del grupo Proesa en ciertos ejemplos.

Las empresas estudiadas tienen en común su gran tamaño, sus amplias participaciones en el mercado nacional y sus experiencias previas de alianzas y convenios estratégicos con socios extranjeros. Esto último explica su rápida respuesta al cambio en el entorno después de la apertura económica en 1986. Esas experiencias previas⁷ –la mayoría en forma de alianzas tecnológicas y convenios de asesoría técnica, pero algunas de asociación en el exterior– dieron a las

⁷ Para un análisis detallado del proceso de reestructuración de estas empresas véase mi libro: *Industrial Restructuring in Mexico. Corporate Adaptation, Technological Innovation and Changing Patterns of Industrial Relations in Monterrey*, San Diego, Center for US-Mexican Studies, Monograph Series, 38, 1993.

corporaciones el conocimiento e información sobre los mercados internacionales así como los contactos necesarios para iniciar su proceso de globalización. Sin embargo su objetivo en esos años no fue producir internacionalmente sino mejorar su posición en el mercado doméstico y en todo caso producir para la exportación. La producción para la exportación sigue sin duda ocupando un papel esencial en la estrategia de estos consorcios, pero la importancia de sus experiencias de producción internacional se desarrolla rápidamente revelando un intenso proceso de transición.

Desde la perspectiva de los corporativos, lo que se inició como una estrategia defensiva ante la apertura y la inminente llegada al país de sus competidores extranjeros se convirtió después en punta de lanza de su estrategia de expansión, así como en la principal forma de acceso a los mercados de sus socios y al capital internacional.

Las estrategias no se eligen de entre un conjunto de opciones sino que se van construyendo de acuerdo con circunstancias muy particulares. Desde la perspectiva de los corporativos, las alianzas estratégicas de cada filial son utilizadas para balancear la situación global del grupo, garantizar acceso a los capitales internacionales y mejorar su participación de mercado. Desde la perspectiva de las unidades productivas las alianzas son un medio de allegarse tecnología, participar del diseño global de un componente y convertirse en proveedores o subcontratistas de las grandes empresas terminales. Por consiguiente, algunas iniciativas de asociación son propuestas desde la unidad productiva y otras provienen directamente del corporativo.

Las alianzas estratégicas y las cadenas productivas

El peso que tienen el tipo de producto y las características de la cadena productiva en la definición de las alianzas permite identificar un cierto patrón a nivel de las decisiones de las unidades productivas. El análisis y la clasificación de las características de las alianzas desde esta perspectiva se encuentran en proceso de elaboración pero es posible adelantar algunos hallazgos generales.

Para realizar este ejercicio adoptaremos, como propone Gereffi [1994], las propiedades que el *social network analysis* identifica

en cualquier tipo de red social. Así, la red tendría: primero, *longitud*, medida por el número de procesos desarrollados en diferentes unidades productivas desde la materia prima hasta el producto terminado; segundo, *densidad*, definida por el número de interacciones en un segmento particular, y tercero, *profundidad*, determinada por el número de niveles (cadenas perpendiculares de proveedores) que coinciden en cada segmento de la cadena productiva.

Por otro lado, Gereffi identifica dos tipos ideales extremos en la estructura de gobierno de las cadenas productivas. Las controladas por productores (*producer-driven commodity chains*) en donde una gran empresa terminal determina los montos de producción de toda la red (la industria automotriz sería el caso típico), y las controladas por compradores (*buyer-driven commodity chains*), en donde las grandes tiendas o marcas comerciales mundialmente conocidas determinan la producción (en este caso Gereffi pone como ejemplo la industria del vestido). Entre esos dos extremos, sin embargo, sería posible ubicar un espectro muy complejo de cadenas de producción en donde el control no es tan permanente ni tan determinante sino que se modifica de acuerdo con los avances y retrocesos de las mayores empresas compitiendo en esos mercados.

El objetivo de rescatar estos elementos de la bibliografía sobre el tema es argumentar que el grado de sofisticación de la cadena –mayor longitud, densidad y profundidad– la aproxima hacia el extremo en donde existe una empresa gigante, probablemente entre las 100 más grandes del mundo, que controla el ingreso a esa red de producción (de nuevo, el caso de la industria automotriz es muy ilustrativo). Como señalamos antes, la principal barrera de entrada de este tipo de red de producción es la propiedad del diseño global de los componentes. Las grandes empresas terminales tienden a tener un solo proveedor por componente, y por lo general lo eligen de su propio lugar de origen. Así los japoneses tenderán a tener proveedores globales japoneses y los alemanes buscarán proveedores alemanes. A primera vista esto dejaría fuera a proveedores potenciales de los países en desarrollo, a menos que este tipo de productores logren *asociarse a uno de esos proveedores globales*. Esto es lo que han hecho las subsidiarias en nuestra muestra que producen

componentes para la industria automotriz, como en el caso de Nemak, del grupo ALFA y Metalsa de Proesa.

Metalsa fabrica sistemas de combustible para Nissan y es además proveedora de largueros y otros componentes para Ford y otras automotrices mundiales. Metalsa surtió a Nissan durante algunos años antes de la reestructuración mundial de la empresa, después eligió a un proveedor global japonés y dejó fuera a Metalsa. Poco después el proveedor japonés empezó a buscar un socio en México y Nissan le recomendó a Metalsa. Para el proveedor japonés resultaba más fácil buscar un socio calificado en el país donde se ubica la planta de la industria terminal, que pagar los costos en tiempo e inversión que le impondría el desconocimiento de la lengua, la cultura y los sistemas legales y laborales de dicho país. De este convenio la empresa mexicana obtuvo acceso a los diseños globales, mejoró su tecnología y su *know how* y se preparó para abastecer a clientes similares. En la actualidad, Metalsa prepara un proyecto con su socio para instalarse conjuntamente en los países sudamericanos donde Nissan cuenta con plantas de ensamble, sacando ventaja de su mayor facilidad para entender dichos mercados. Además cuenta con un socio estadounidense proveedor directo de Ford, con quien mantiene convenios similares.

Analizando varios casos parecidos, observamos que a mayor grado de sofisticación de la cadena, mayor tendencia bilateral a buscar alianzas estratégicas como mecanismo de acceso a los mercados globales. En el caso ilustrado, la profundidad extrema de la cadena, dada la multiplicidad de componentes, requiere de asociaciones no sólo a lo largo de la cadena productiva, sino en el círculo de los proveedores de primero y segundo orden.

A fin de aclarar la importancia de este esquema de análisis, veamos un caso en el otro extremo, aquel en donde la longitud, densidad y profundidad de la cadena productiva son mínimas. La cadena de producción de cemento es un buen ejemplo. La distancia entre la materia prima y el producto terminal es muy corta, y aunque se puede utilizar tecnología muy sofisticada, la densidad y profundidad de la cadena (número y niveles de proveedores) no es muy grande. Cemex es, en nuestra muestra, una de las empresas con mayores índices de globalización, medidos por el valor de sus activos en el

exterior, pero no busca socios sino que se internacionaliza construyendo o adquiriendo empresas en el exterior con el 100% de propiedad. Su estrategia para penetrar los mercados de la competencia consiste en instalarse en el territorio mismo donde florecen dichos mercados. En esta industria se compete globalmente de gigante a gigante y sólo hay espacio para pequeños proveedores regionales. Evidentemente las posibilidades de globalización para empresas menores en este tipo de industria son muy escasas, pero al mismo tiempo sus características les permiten sobrevivir concentrándose en mercados cada vez más regionalizados.

Por lo tanto, desde la perspectiva de las unidades de producción las estrategias de globalización están fuertemente determinadas por el tipo de producto y las características de la competencia en ese mercado. Desde la perspectiva de los corporativos encontramos hasta ahora cuatro tipos de tendencia que, aunque fuertemente influidas por las iniciativas de asociación de sus subsidiarias, responden a una estrategia enfocada al desarrollo y la supervivencia del grupo.

Las alianzas estratégicas y los corporativos industriales

Una primera aproximación al comportamiento estratégico de los grupos regiomontanos nos permite distinguir ciertos patrones asociados a la forma de relación con el capital extranjero. En general se pueden identificar cuatro combinaciones distintas (véase el cuadro 9) que ilustraremos con los casos de ALFA, Cemex, Vitro e IMSA. Evidentemente cada una tiene consecuencias distintas para el desarrollo del país y de las mismas empresas.

Primero: *estrategia de inversión centrada en el territorio nacional*. En este caso la empresa utiliza sus conexiones internacionales para invitar a sus socios extranjeros a realizar inversiones conjuntas en México. Es decir que el territorio nacional es el escenario en donde se llevan a cabo las alianzas estratégicas con extranjeros, ya se trate de alianzas tecnológicas, contratos cliente-proveedor de largo plazo, la creación conjunta de una subsidiaria, o todo lo anterior simultáneamente. Lo interesante de este modelo es que la empresa mexicana mantiene el control sobre su compañía y las empresas creadas, conservando la mayoría de las acciones. En realidad, lo que

CUADRO 9
ESTRATEGIAS DE GLOBALIZACIÓN

<i>Estrategia centrada en territorio nacional</i>	<i>Estrategia de inversión directa en el exterior</i>	<i>Estrategia de inversión mutua</i>	<i>Estrategia de trasnacionalización</i>
La empresa mexicana invita a socios extranjeros a invertir de manera conjunta en México.	La empresa mexicana invierte en el exterior con socios extranjeros.	La empresa mexicana y la extranjera intercambian acciones de alguna de sus subsidiarias en cada país.	La empresa mexicana construye o compra el 100% de una empresa en el exterior.
La empresa mexicana mantiene el control. Ej: ALFA.	La empresa mexicana adquiere un porcentaje de una empresa en el exterior. Ej: IMSA.	Intercambio de 49-50%. Ej: Vitro.	La empresa mexicana excluye la incorporación de socios extranjeros. Ej: Cemex.

Cuadro elaborado por la autora.

la empresa hace es utilizar su conocimiento del mercado mexicano para coordinar inversión extranjera directa en el país. En este trabajo utilizaremos el caso de ALFA para ilustrar esta estrategia.

Segundo, *estrategia de inversión en el exterior*, en la cual la empresa mexicana invierte afuera asociándose con empresas en otros países y adquiriendo una importante proporción de alguna subsidiaria de su socio (entre 30 y 50%). Generalmente ambos producen productos complementarios y la asociación les permite compartir sus mercados. El caso de IMSA es útil para analizar esta estrategia.

Tercero, *estrategia de inversión mixta*: en este caso tanto el socio mexicano como el extranjero se convierten en copropietarios de alguna de sus subsidiarias en cada país (en un intercambio 49-51%). Generalmente este tipo de arreglo incluye la producción y distribución en ambos países de las marcas de los dos socios. Vitro desarrolla este tipo de asociación.

Cuarto, *estrategia de transnacionalización*: en este caso la empresa excluye la incorporación de socios locales o extranjeros e invierte en el exterior a través de la creación de nuevas subsidiarias en territorio extranjero, o mediante la adquisición del 100% de empresas ya existentes en otro país. Ésta es la altamente exitosa estrategia de Cemex, que ahora posee activos en Europa, Estados Unidos y América Latina, y la experiencia fallida de Vitro-Envases, que recientemente se vio obligada a vender su subsidiaria estadounidense, Anchor Glass Container.

ALFA: Inversión centrada en el territorio nacional

ALFA es un grupo altamente diversificado ya que produce desde acero hasta alimentos. Su estrategia está orientada a balancear sus finanzas invirtiendo en el país en todas las áreas de oportunidad que se le presentan. Aunque cuenta con tres áreas de producción sólidamente establecidas –Hylsamex (acero), Alpek (petroquímica) y Sigma (alimentos)– en la presente década ha tendido a aprovechar sus contactos en el exterior para coordinar inversiones en áreas que le son totalmente nuevas. Un ejemplo de esto es la reciente creación de la división Onexa para atender su nueva área de inversión en telecomunicaciones, desarrollada en asociación con AT&T, así como sus incursiones en la producción de electricidad desarrolladas por su

división Alpek en Altamira, en asociación con la estadounidense CSW (Central and South West Corp.). Su objetivo explícito en estos casos es: "Reducir la dependencia de ALFA en los ciclos industriales incrementando rápidamente el número de compañías no-productoras de mercancías, orientadas a la producción de servicios y productos de alto valor agregado" [ALFA: *Reporte Anual*, 1995].

En 1995 ALFA creó Onexa para explorar las oportunidades en telecomunicaciones. Ese año firmó un convenio de inversión conjunta con AT&T para crear una nueva subsidiaria, Alestra. La misión de la nueva compañía fue desarrollar un plan de servicios de larga distancia en México, que empezó a funcionar en enero de 1997⁸ (véase el cuadro 10). Por otro lado, su división Versax representa otra de sus estrategias recientes, cuyo objetivo desde el inicio es insertarse en el sistema de subcontratación internacional, por lo que las empresas son creadas en asociación con sus clientes extranjeros. La propia diversidad de empresas agrupadas bajo esta división es significativa, ya que incluye a Nematik, que fabrica cabezas de aluminio para motor, a Tersa, productora de alfombras, a Shelter-Simons, productora de bases para colchón, y a la cadena de tiendas Total Home iniciada en asociación con la estadounidense Payless Cashways, que tenía hasta 1994 el 49% de la empresa.⁹ El hecho de agruparlas bajo una misma división sugiere que en su dirección se encuentran acumulados los contactos y las habilidades necesarias para negociar con socios extranjeros, tales como conocimiento del entorno internacional, conocimientos sobre leyes de comercio exterior y experiencia en el manejo de alianzas estratégicas.

La habilidad de ALFA para manejar sus redes internacionales y traer a sus socios en el exterior a invertir en México parece tener su origen en las alianzas tecnológicas establecidas desde fecha temprana con empresas extranjeras. En su división de fibras sintéticas (Alpek) este tipo de alianzas se remonta a finales de la década de los sesenta. En su división acero (Hylsamex) también abundan los alia-

⁸ Otros servicios que ofrecería la compañía eran números 800, líneas privadas y redes privadas en Internet.

⁹ A mediados de 1995 Payless Cashways decidió vender su parte de Total Home a Versax a causa de la crisis pero continúa dándole asesoría técnica en marketing.

CUADRO 10
ALIANZAS ESTRATÉGICAS DE ALFA

<i>División</i>	<i>Subsidiaria</i>	<i>Productos</i>	<i>Alianzas Estratégicas*</i>
Onexa	Alestra	Telecomunicaciones	AT&T (EUA) 49% Visa-Bancomer (México) 25.4%
Versax	Nemak	Cabezas de aluminio para motor	Ford (EUA) 20%
	Nemak-Comoalco	Monoblocks de aluminio	Alutek 20%
	Tersa	Alfombras y tapetes	Planta de Nemak en Kentucky
	Shelther-Simmons	Bases para colchón	Shaw Industries 50%
	Total Home	Cadena de tiendas de productos para construcción	Payless Cashways (EUA) 49% hasta 1994
Alpek	Petrotemex:	Materias primas para polyester (DMT-PTA)	Amoco 9%
	Petrocel y Tereftalatos Mexicanos		Pemex 10%
	Centek/Univex	Caprolactam	DuPont 50%

Hylsamex	Akra: Nylon de México y fibras químicas Polióles	Nylon, polyester, líkra Químicas industriales, uretanos y plásticos expandibles	DuPont 40% Akzo Nobel (Holanda) 40% BASF 50%
	Indelpro	Polypropyleno	Montell (Italia) 49%
	Hylsa	Aceros planos, varilla, tubos, y tecnología DRI	MAN GH (Alemania) Davy International (EUA) Kawasaky Heavy Industry (Japón)
	Acerex Galvat y Galvamet	Centro de servicios para aceros planos Lámina galvanizada, hojas de acero pintadas, paneles aislantes	Worthington Industries 50% Metecno (Italia)
	Hylsa-Bekaert	Alambre	N.V. Bekaert (Bélgica) 50%

*Cuando no señala un porcentaje es que se trata de una alianza tecnológica exclusivamente.
Fuente: Reportes anuales de la empresa.

dos extranjeros. Hyl, su principal centro de investigación y desarrollo cuenta con antiguos aliados tecnológicos: la alemana MAN GHH, la estadounidense Davy International y la japonesa Kawasaki Heavy Industry. En Hylsamex se experimenta recientemente con un socio belga, N.V. Bekaert, quien ha aportado el 50% en la creación de la empresa Hylsa-Bekaert.

La realización de estos convenios y la coordinación de capitales internacionales es considerada por la propia empresa como resultado de la posesión de una *tecnología organizativa*, misma que ahora ofrece explícitamente en sus proyectos de telecomunicaciones. ALFA balancea su situación financiera aumentando sus exportaciones a través de sus múltiples contactos en el exterior. En otras palabras, ALFA se especializa en establecer relaciones en el exterior para operar esencialmente en el territorio nacional utilizando sus contactos como canales para la obtención de tecnología, capital y vías de comercialización. De acuerdo con el esquema desarrollado anteriormente, pareciera que las alianzas estratégicas de ALFA son utilizadas mayormente para consolidar su estrategia de exportación, pero el análisis detenido de sus socios revela que se encuentra inserta en un número importante de redes globales de producción.

IMSA: Inversión en el exterior

IMSA es el consorcio más joven dentro del grupo de empresas estudiadas. Fundado en 1936, se dedicó durante varias décadas a procesar acero hasta que en 1987 inició su proceso de expansión, diversificando su producción hacia la manufactura y comercialización de baterías automotrices, productos de aluminio, y paneles prefabricados para la construcción.

IMSA tiende prioritariamente a buscar socios con quienes invertir fuera, antes que invitarlos a compartir sus propiedades en México (véase el cuadro 11). Esto se relaciona con las características del mercado de sus productos, ya que en el caso del acero no es frecuente el interés por parte de socios extranjeros de invertir en México, y en el caso de los paneles prefabricados Estados Unidos ofrece un mercado muy atractivo para la empresa mexicana. Además de contar con socios y empresas en Estados Unidos, en los últimos años IMSA ha

CUADRO 11
ALIANZAS ESTRATÉGICAS DE IMSA

<i>División</i>	<i>Socio extranjero</i>	<i>Año</i>	<i>Tipo de alianza estratégica</i>
IMSA acero Enermex	Comesi en Argentina	1997	IMSA adquiere 26% de Comesi
	Durex en Brasil	1994	Participación mayoritaria
	Inacel en Argentina	1994	Participación mayoritaria
Sistemas	Acumuladores Fulgor en Venezuela	1993	IMSA adquiere la empresa
	Empresas IPAC en Chile	1996	Participación minoritaria
	Simet en Costa Rica	1996	IMSA crea la empresa
	Asea Brown Boverly en EUA	1996	Contrato de asistencia técnica y comercialización
	Premdor Inc. en EUA	1996	IMSA transfiere la producción de puertas multypanel
	Melt Span Corp. en EUA	1994	IMSA adquiere la empresa
Imsalum	Butcher Boy Corp. en EUA	1994	Participación minoritaria
	Illinois Tool Work en EUA	1991	Incorporación de Signode
	Davidson Ladders en EUA	1994	IMSA adquiere la empresa
	Stapleton Ladders	1994	IMSA adquiere la empresa

Fuente: Reportes anuales de la empresa.

multiplicado sus inversiones y asociaciones en América Latina, desarrollado un proceso de expansión que determina su presencia en Venezuela, Argentina, Brasil, Colombia y Chile, sin considerar oficinas y distribuidoras en otros países latinoamericanos (véase el cuadro 11). Algunas de estas fusiones y adquisiciones las realiza su división acero, lo que responde a la situación de crecimiento en los países en desarrollo de las industrias consideradas como estancadas en los países desarrollados, tales como acero y cemento. Por otro lado, la relación con empresas latinoamericanas es mucho menos asimétrica que con empresas del Primer Mundo. El lenguaje común y el tamaño similar de sus compañías hacen más viable la continuidad de las asociaciones. Al mismo tiempo, este tipo de asociación es fundamental desde la perspectiva del desarrollo, porque la configuración de una estrecha red de alianzas estratégicas entre los latinoamericanos contribuiría a mejorar la posición de la región en la economía mundial, y a conservar su relativa autonomía frente a la inminente expansión de las empresas estadounidenses.

Cemex: La trasnacionalización como estrategia

A diferencia de la mayoría de las empresas estudiadas, Cemex es un consorcio dedicado exclusivamente a la producción de cemento y concreto. Se distingue además de los otros grupos porque, como señalamos anteriormente, su estrategia de globalización prácticamente excluye la incorporación de socios externos, por lo general Cemex construye o compra. La empresa, que posee 46 plantas de cemento, 449 plantas de concreto y 35 terminales marítimas, solamente cuenta con seis plantas de cemento y cinco terminales marítimas en participación, en tanto que es propietaria al 100% del resto de sus activos (véase el cuadro 12) [*Cemex en Cifras*, 1996].

En su primera etapa de expansión, orientada completamente hacia el mercado interno, Cemex se dedicó a adquirir las empresas de la competencia y a construir plantas en distintas regiones del país.¹⁰ Sus activos en México en 1996 incluían 18 plantas de cemento, 200 plantas de concreto y cinco terminales marítimas.

La contracción del mercado interno en 1982 llevó a Cemex a buscar compensar sus ventas duplicando sus exportaciones, iniciadas apenas unos años antes, en 1976. De este modo, a su consolidación en México le siguió un segundo periodo en donde desarrolla relaciones comerciales con el resto del mundo, hasta llegar a exportar a 54 países diferentes. A partir de 1989, sin embargo, su estrategia de exportación lo lleva a desarrollar otro tipo de contacto con el exterior. El mercado estadounidense es difícil de penetrar, así es que Cemex decide *comprar a sus clientes*. Sólo en ese año adquiere plantas de concreto –clientes cautivos del cemento– en California, Arizona, Texas y Florida, hasta llegar a tener en el sur de Estados Unidos un total de 49 plantas de concreto y seis terminales marítimas (véase el cuadro 13). La reacción de la competencia en Estados Unidos a esta *invasión* de la empresa mexicana es inmediata. Cemex enfrenta y pierde una demanda de *dumping* que lo obliga a pagar un impuesto de 52% sobre el precio de los productos exortados a ese país, a

¹⁰Entre 1966 y 1989 Cemex adquiere Cementos Maya (1966), una planta en León, Guanajuato (1973), Cementos Guadalajara (1976), Cementos Anáhuac con dos plantas (1987) y Cementos Tolteca con siete plantas (1989).

CUADRO 12
INSTALACIONES TOTALES DE CEMEX

<i>País</i>	<i>Plantas de cemento</i>		<i>Terminales terrestres</i>	<i>Molinos de cemento</i>	<i>Terminales marítimas</i>		<i>Plantas de concreto</i>
	<i>Propias</i>	<i>Participación</i>			<i>Propias</i>	<i>Participación</i>	
México	18	3	61	-	5	-	200
España	10	-	19	4	19	-	135
Venezuela	3	-	19	1	3	-	28
Colombia	6	-	3	-	-	-	35
Panamá	1	-	-	-	-	-	2
Estados Unidos	1	-	15	-	6	-	49
El Caribe	1	3	1	-	2	5	-
Total	40	6	118	5	35	5	449

Fuente: "Cemex Hoy", en *Reporte Anual*, 1996.

CUADRO 13
EMPRESAS DE CONCRETO ADQUIRIDAS POR CEMEX EN EUA

<i>Empresas</i>	<i>Instalaciones incluidas</i>	<i>Ubicación</i>	<i>Año</i>
Sunbelt Cement Inc.	Distribuidoras de cemento.	Arizona	1989
Sunwards Materials Inc.	Distribuidoras de cemento.	Arizona	1989
National Portland Cement Inc.	1 Molino cemento. 1 Cantera y planta asfalto. 4 Terminales distribución.	Florida	1989
Gulf Coast Portland Cement.	Concreto y materiales de construcción.	Houston y Austin, Tx	1989
Houston Shell & Concrete Inc.	Concreto y materiales de construcción.	Houston y Austin, Tx.	1989
Southern Materials Inc.	Concreto y materiales de construcción.	Houston y Austin, Tx.	1989
Sunbelt Asphalt and Materials Inc.	Concreto y materiales de construcción.	Houston y Austin, Tx.	1989
Eagle Concrete Products, Inc.	Concreto y materiales de construcción.	Houston y Austin, Tx.	1989
Pacific Coast Cement Corp.	6 Terminales de distribución.	California	1990
Sunwest Materials Inc.	7 Plantas de grava y arena. 6 Plantas de concreto.	California	1992
Balcones	1 Planta de cemento. 4 Terminales de distribución.	New Braunfels, Tx.	1994

Fuente: Reportes anuales de la empresa.

pesar de lo cual realiza actualmente en Estados Unidos el 13% del total de sus ventas.¹¹

La verdadera etapa de transnacionalización de Cemex se inicia por tanto en el momento en que empieza a adquirir plantas de cemento en el exterior y se convierte en un productor internacional. Mediante dos sucesivas ofertas públicas de adquisición de acciones (OPA) se adueña en 1992 de las compañías cementeras más importantes de España: Compañía Valenciana de Cementos Por-

¹¹A partir de 1994 Cemex cuenta con una planta de cemento en New Braunfels, Estados Unidos. Realiza en México el 41%, del total de sus ventas, en España el 24%, en Venezuela el 11%, en Colombia el 4% y en el Caribe el 7% [Cemex, *Comunicado de Prensa*, 1996].

tland y La Auxiliar de la Construcción Sansón.¹² La empresa explica su estrategia como resultado de "la necesidad de ampliar el mercado hacia países cuyo ciclo económico fuera diferente".¹³ A partir de 1994 se inicia un viraje de las empresas regiomontanas hacia América Latina y el Caribe; Cemex no es la excepción. En 1994 adquiere el control de Vencemos, la compañía cementera más grande de Venezuela,¹⁴ que cuenta con tres plantas de cemento, 28 de concreto y tres terminales marítimas. A mediados de ese año compra Cemento Bayano de Panamá¹⁵ y en diciembre adquiere el 100% de una terminal ubicada en Freeport, Bahamas, y el 51% de otra en Nassau. Además cuenta con participaciones minoritarias en terminales en Puerto Príncipe, Haití, Cap Haitien, Gran Caimán y Bermudas. Por último en mayo de 1996 completa la adquisición del 54% de la empresa colombiana Cementos Diamante.

La inversión en los países latinoamericanos resulta especialmente atractiva porque se consideran mercados con alto potencial de crecimiento aunque con economías inestables y monedas fluctuantes [Cemex, *Reporte Anual*, 1995]. Esta inestabilidad se ve compensada con inversiones en mercados maduros, altamente competidos pero que se ubican en los países del Primer Mundo con economías y monedas mucho más firmes. La estrategia de Cemex muestra todos los elementos del beneficio de la flexibilidad.

El acceso rápido y fluido a los recursos del capital se convierten en este periodo en aspectos esenciales de la supervivencia de cualquier empresa. El éxito de Cemex está asociado sin duda a su estrategia financiera que le da acceso a los recursos internacionales del capital además de que está respaldado por sus activos también internacionales, lo que explica el valor de las inversiones en países del Primer Mundo. Las inversiones en países desarrollados –que podrían considerarse como poco rentables dadas las características de los mercados maduros donde la competencia es muy grande,

¹² Las plantas de Cemex en España se ubican en Alcanar, Alcalá de Guadaíra, Buñol, San Vicente de Raspeig (2), Castillejo, Sant Feliu, Vilanova, Morata de Jalón y Lloseta.

¹³ *El Cemex de Hoy*. En Internet (www.cemex.com).

¹⁴ Con plantas en Pertigalete, Lara, Mara, esta compañía tiene una participación casi del 50% del mercado del cemento y 30% del mercado del concreto. Su capacidad instalada de producción es 4 millones de toneladas al año.

¹⁵ Cemento Bayano tiene una capacidad de producción de 363 000 toneladas de cemento al año y una capacidad de molienda de 700 000 toneladas anuales de clinker.

los salarios son altos y las legislaciones son estrictas— son en realidad la puerta de entrada al espacio financiero del Primer Mundo.

Vitro: Estrategia de inversión mixta

Vitro es una compañía que produce envases de vidrio, vidrio plano, vidrio automotriz, fibra de vidrio, cristal, envases de plástico y enseres domésticos. Su estrategia podría considerarse como una combinación de las vías de expansión seguidas por todas las empresas analizadas antes. Por un lado es, junto con Cemex, pionera en la adquisición de empresas en países del Primer Mundo (véase el cuadro 14). Por otro lado, al igual que ALFA, tiene una larga experiencia en alianzas de diverso tipo con socios extranjeros que vienen a invertir en el territorio nacional. El caso de Vitro es además interesante porque la empresa presenta una serie de problemas que permitirán analizar los obstáculos que las empresas mexicanas enfrentan en sus incursiones en los mercados internacionales.

Las alianzas tecnológicas y convenios de asistencia técnica de Vitro son, al igual que en ALFA, historia antigua. Se remontan a finales de los cincuenta cuando en 1957 se une a Owens Corning Fiberglass Co. para formar Vitro Fibras. En 1964 crea Comegua con instalaciones en Costa Rica y Guatemala. Ese mismo año se asocia a Philadelphia Quartz Co. para crear Silicatos de Sodio y Metasilicatos (hoy PQ Química). También en esa década Vitro firma contratos de asistencia técnica con diversas empresas. Posteriormente, en los ochenta, el grupo experimenta con contratos de largo plazo como proveedor de Ford (1980), con quien se asocia para producir cristal automotriz, y con Samsonite (1986) para la fabricación de muebles y equipaje. En 1987 se asocia con Whirlpool, líder mundial en la fabricación de aparatos de línea blanca y le vende a la estadounidense el 49% de las acciones de una de sus filiales productora de electrodomésticos, Vitromatic, lo que da lugar a la construcción del complejo "Across Centro Industrial". Esta operación permitió a Vitro el acceso a la tecnología de Whirlpool así como la posibilidad de fabricar y comercializar un número mayor de productos, como Across, Supermatic, Crolls y Whirlpool entre otros [Pozas, 1993].

En 1991 firmó un convenio con la estadounidense Corning para crear conjuntamente una empresa con alcance mundial en el

mercado de productos para mesa y cocina. La transacción fue de 300 millones de dólares. Corning recibió un pago de 130 millones de dólares y el 49% de la nueva empresa, y Vitro obtuvo a su vez 49% de la misma. Sin embargo, esta asociación duró escasamente dos años y se disolvió el 15 de diciembre de 1993, aunque ambas empresas mantienen algunos acuerdos de distribución mutua de sus productos. De acuerdo con el comunicado de Vitro, la sociedad se disolvió porque la rentabilidad que se esperaba por parte de ambas compañías fue menor de la estimada, y porque la asociación no les permitía responder con suficiente flexibilidad [*El Norte*, 16 de diciembre de 1993]. Éste es uno de los casos en que Vitro ha encontrado dificultades en su estrategia de globalización, el segundo fue mucho más grave.

En 1994 Vitro reportó pérdidas por 1 675.5 millones de dólares [*Vitro: Resultados Financieros*, 1995]. Aunque la empresa se recuperó en 1995 y obtuvo un ingreso neto de 835.6 millones, es evidente que los problemas económicos del grupo provenían esencialmente de su empresa en Estados Unidos, Anchor Glass Container, adquirida en 1989. Los problemas en Anchor se agravaron en 1996 y en agosto de ese año Vitro decidió ponerla en venta. Finalmente en octubre Vitro llega a un acuerdo definitivo para vender sus activos en 365 millones de dólares.

Oficialmente, la razón de la difícil situación de la empresa en Estados Unidos se debe a una caída en el mercado de envases de vidrio en este país y a la dura competencia existente. Sin embargo, un análisis más profundo nos permite identificar varias posibles fuentes de problemas. Inicialmente Vitro adquiere esta empresa, la tercera más grande en su ramo en Estados Unidos, mediante de una maniobra bursátil hostil (take over) que, aunque fue hábilmente ejecutada, obligó a Vitro a pagar un sobreprecio por la empresa.¹⁶

¹⁶ Desde 1983 Vitro contaba con acciones de esta firma estadounidense con base en Tampa, Florida. En agosto de 1989 el grupo desarrolló una estrategia para apoderarse del control de la empresa, para lo cual adquirió un gran número de acciones pagando 20 dólares por título, más del doble de su valor en el mercado bursátil. Los directivos de Anchor obstaculizaron y se opusieron tenazmente a la oferta de Vitro, por lo que éste tuvo que librar una costosa batalla legal que se prolongó por más de dos meses. Finalmente Vitro ganó la batalla accediendo a pagar 21.5 dólares por las acciones de Anchor y a retirar la demanda que había interpuesto contra los principales ejecutivos de la empresa estadounidense [Pozas, 1993b].

Evidentemente la enorme inversión que entonces hizo Vitro no rindió los frutos esperados por diversas razones: en primer lugar, el mercado de envases de vidrio en Estados Unidos ya en ese momento iba a la baja, remplazado por el plástico. En segundo lugar, la empresa contaba con tecnología de punta en algunas áreas pero sus hornos eran obsoletos, lo que creaba cuellos de botella. En otras palabras, la empresa requería de fuertes inversiones en tecnología.¹⁷ En tercer lugar, y esto es lo más interesante para nuestro estudio, aparentemente Vitro no procedió a tomar realmente el control de la empresa, dejando intacto al personal y su estructura administrativa. Vitro y Anchor nunca se fusionaron realmente sino que siguieron operando como dos empresas distintas. La reestructuración que Vitro anunció en los primeros meses de 1996 buscaba resolver este problema incorporando a Anchor a la división Vitro Envases y sustituyendo a su director estadounidense por uno de los altos ejecutivos de Vitro en México, quien se haría cargo de toda la división de envases, incluyendo a América Latina.¹⁸ Sin embargo, considerando que la empresa fue adquirida en 1989, esto significa que espero cinco años antes de intentar hacerse realmente cargo de su inversión multimillonaria en Estados Unidos, cuando evidentemente ya era muy tarde. La pregunta obligada es ¿por qué? Las posibles explicaciones pueden estar en la inexperiencia de la empresa mexicana en este tipo de aventuras internacionales, hasta problemas relacionados con las diferencias en las culturas de trabajo y administración de las empresas. Pueden incluso deberse a la resistencia de los *managers* estadounidenses de distinto nivel a aceptar la autoridad de los nuevos dueños mexicanos.¹⁹

Vitro, sin embargo, no frenó sus alianzas estratégicas. En 1993 coinvertió con Owens-Illinois para la producción de botellas de plástico en México. Y en 1994 hizo su primera incursión en América Latina invirtiendo en asociación con Backus & Johnston en la Compa-

¹⁷ Entrevista a algunos proveedores de Anchor en Estados Unidos.

¹⁸ James Malone es remplazado por Alfonso Gómez Palacio, quien fue durante 15 años director comercial de Vitro Envases y más recientemente director general ejecutivo de esa división.

¹⁹ Ésta es la opinión de uno de los proveedores de Vitro que entrevistamos, quien señaló haber presenciado este tipo de dificultades.

CUADRO 14
 ALIANZAS ESTRATÉGICAS DE VITRO
 1957-1996

	<i>Socio extranjero</i>	<i>Año</i>	<i>Tipo de alianza estratégica</i>
Vitro	Owens Corning Fiberglass	1957	Fundación de Vitro Fibras
Vitro		1964	Adquisición de Comegua en Guatemala y Costa Rica
Vitro	Philadelphia Quartz	1964	Inversión conjunta para crear PQ Química
Vitro	Pilkington PLC	1964	Convenio de asesoría técnica
Vitro	Owens-Illinois	1969	Convenio de asesoría técnica
Vitro	Owens-Illinois	1978	Comercialización mutua de sus productos
Vitro	Riekes Crisa	1980	Adquisición de ésta en EUA para comercialización
Vitro		1985	Creación de Vitro Packaging en EUA para comercialización
Vitro	Whirlpool	1987	Creación de la subsidiaria Vitromatic
		1989	Compra de Anchor Glass Container en EUA
Vitro	Whirlpool	1991	Construcción del complejo industrial Acros-Whirlpool
Vitro	World Tableware Int.	1991	Inversión conjunta
Vitro	Vitro Corning	1992	Intercambio de acciones en dos subsidiarias
Vitro	ACI America	1992	Vitro adquiere la empresa en EUA (Hoy es VVP America)
Vitro	Owens-Illinois	1993	Coinversión para la producción de envases de plástico
Vitro	Backus & Johnston	1994	Adquisición de Cía. Manufacturera de Vidrio del Perú
Vitro	Pechiney International	1994	Creación de la empresa Vitro American National Can
Vitro		1995	Adquisición de Vidrio Lux en Bolivia
Vitro	Monsanto	1995	Inversión para la producción de Polyvinil
Vitro	Vitecom	1996	Adquisición del 51% de Vitecom en Colombia

* Vitro se llamó Fomento de Industria y Comercio (FIC) hasta 1979, año en que cambia su nombre a Vitro, S.A.

Fuente: Elaborada por la autora con información de los reportes anuales de la empresa.

ña Manufacturera de Vidrio del Perú. Ese mismo año crea una nueva subsidiaria, Vitro American National Can, en asociación con Pechiney International para fundar una planta en Querétaro. Posteriormente, en 1995 adquiere Vidrio Lux, empresa boliviana, y en 1996 adquiere el 51% de Vitemco, en Colombia (véase cuadro 14).

Conclusiones

La importancia de los casos estudiados sólo puede ser captada en el contexto de la economía global analizada en la primera parte. El análisis de los datos proporcionados por la UNCTAD y la CEPAL muestra la importancia de la entrada del capital extranjero a nuestro país, esencialmente en forma de inversión extranjera directa. Casi dos tercios de dicha inversión se realiza entre países desarrollados y el tercio restante va principalmente al Este asiático, aunque la participación de América Latina empieza a aumentar a partir de la presente década. Dentro de esta última región, México es uno de los principales receptores de esta forma de inversión lo cual se debe a una diversidad de motivos entre los cuales su ubicación geográfica y su cercanía al mercado más grande del mundo desempeñan un papel muy importante. Sin embargo es también evidente que la inversión extranjera directa se realiza de manera creciente mediante asociaciones con el capital local, debido a los beneficios que pueden ofrecer las empresas locales más maduras y consolidadas a sus socios extranjeros, tales como redes locales de clientes y proveedores, recursos humanos capacitados, contactos en el gobierno, tecnología organizativa y administrativa y acceso a sus propios mercados nacionales. Para las empresas nacionales los socios extranjeros se convierten en un medio de acceder a los mercados y diseños globales, a la tecnología de punta y son a la vez canales de información y de acceso a los capitales internacionales. Asimismo, dada la alta tendencia a la centralización y concentración mundial del capital, estas formas de asociación constituyen un mecanismo para romper los candados o barreras de entrada impuestos en las cadenas globales de producción.

Por otro lado, la multiplicación de estas experiencias debería contribuir a mejorar la posición del país en la división internacional del

trabajo; sin embargo el esquema de concentración tiende a reproducirse dentro del país debido que se requiere un tamaño muy grande para poder participar de la producción internacional. Ante este panorama podemos concluir que es positivo para el país contar con un sector capaz de dar la batalla en el terreno internacional, pero que si se quiere que estos beneficios no se queden en las élites empresariales del país, es necesario el diseño de una política de desarrollo que considere tanto los condicionantes del entorno internacional como las limitaciones de la inmensa mayoría de las empresas nacionales para incorporarse a la producción global.

Bibliografía

- AGGLIETA, M. [1982], *Regulation et crise du capitalisme*, París, Calmann-Lévy, 2a. edición.
- AOKI, Masahiko y Ronald Dore [1994], *The Japanese Firm*, Nueva York, Oxford University Press.
- ARRIGHI, G. [1994], *The Long Twentieth Century*, Nueva York, Verso.
- BLACKBURN, P., R. Coombs y K. Green [1985], *Technology, Economic Growth and the Labour Process*, Basingstoke, Hampshire, Mac Millan.
- BLOCK, Fred [1990], *Post Industrial Possibilities*, Berkeley y Los Angeles, University of California Press.
- [1990], "Political choice and the multiple «logics» of capital", en S. Zukin y P. DiMaggio, (eds.), *Structures of capital*, Nueva York, Cambridge University Press.
- y M. Somers [1984], "Beyond the Economistic Fallacy: The Holistic Social Science of Karl Polanyi", en Theda Skocpol (ed.), *Vision and Method in Historical Sociology*, Nueva York, Cambridge University Press.
- BRAVERMAN, H. [1974], *Labor and Monopoly Capital: The Degradation of Work in the Twentieth Century*, Nueva York, Monthly Review Press.
- BURT, R. [1993], "The social structure of Competition", en Richard Swedberg (ed.), *Explorations in Economic Sociology*, Nueva York, Russel Sage Foundation.
- BULMER-THOMAS, V. [1994], *The Economic History of Latin America Since Independence*, Nueva York, Cambridge University Press.
- CARDOSO, F. y E. Falleto [1979], *Dependency and Development in Latin America*, Berkeley, University of California Press.

- CARRILLO, J. [1988], "Dos décadas del sindicalismo en la industria maquiladora de exportación: examen de Tijuana", Ciudad Juárez y Matamoros (tesis de maestría, UNAM).
- [1990], *La nueva era de la industria automotriz en México*, Tijuana, El Colegio de la Frontera Norte.
- Centro de Investigaciones para el Desarrollo [1989], *Tecnología e industria en el futuro de México*, México, Diana.
- CHANDLER, A. [1978], "The United States: Evolution of Enterprise," en *The Cambridge Economic History of Europe*, vol. VII, Cambridge, Cambridge University Press.
- CUSUMANO, Michael A. [1985], *The Japanese Automobile Industry: Technology and Management at Nissan and Toyota*, Cambridge, MA., Harvard University Press.
- DE LA GARZA, E. [1988]; "Desindustrialización y reconversión en México", en *El Cotidiano*, enero-febrero.
- DORE, Ronald [1986], *Flexible Rigidities*, Stanford, CA., Stanford University Press.
- DOSI, G. [1982], "Technological paradigms and technological trajectories", en *Research Policy*, núm. 11, Brighton, Reino Unido, University of Sussex.
- EVANS, P. [1979], *Dependent Development: The Alliance of Multinational, State and Local Capital in Brazil*, Princeton, Princeton University Press.
- [1994], "Predatory, Developmental, and Other Apparatuses: A Comparative Political Economy Perspective on the Third World State", en D. Kincaid y A. Portes, (eds.), *Comparative National Development: Sociological Perspectives for the New Global Order*, Chapel Hill, University of North Carolina Press.
- [1995], *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*, Princeton, Princeton University Press.
- FRUIN, M. y T. Nishiguchi [1993], "Supplying the Toyota Production System: Intercorporate Organizational Evolution and Suppliers Subsystems", en B. Kogut (eds.), *Country Competitiveness*, Nueva York, Oxford, Oxford University Press.
- FUENTES MARES, J. [1976], *Monterrey, una ciudad creadora y sus capitanes*, México, Jus.
- GAMBRILL, Mónica [1990], "Sindicalismo en las maquiladoras de Tijuana. Regresión en las prestaciones sociales", en *Reestructuración industrial: las maquiladoras en la frontera México-Estados Unidos*, México, Conaculta-Colef.
- GARRIDO, C. y N. Quintana [1988], "Crisis del patrón de acumulación y modernización conservadora del capitalismo en México", en *Empresarios y Estado en América Latina*, México, CIDE, EBERT, UAM.

- GEREFFI, G. [1994], "Rethinking Development Theory: Insights from East Asia and Latin America" en D. Kincaid y A. Portes (eds.), *Comparative National Development: Sociological Perspectives for the New Global Order*, Chapel Hill, University of North Carolina Press.
- [1994a], *Commodity Chains and Global Capitalism* Westport, Connecticut, Londres, Praeger.
- GERTLER, M. [1988], "The Limits to Flexibility: Comments on the Post-Fordist Vision of Production and its Geography", en *Transactions of the Institute of British Geographers*, núm. 13.
- GLYN, A. A. Hughes, A. Lipietz y A. Singh [1988], "The Rise and Fall of the Golden Age", en *The Golden Age of Capitalism*, Oxford, Oxford University Press.
- GONZÁLEZ-ARÉCHIGA, B. y J.C. Ramírez [1990], "Estructura contra estrategia: abasto de insumos nacionales a empresas exportadoras", en *Subcontratación y empresas transnacionales: Apertura y reestructuración en la maquiladora*, México, El Colegio de la Frontera Norte y Fundación Ebert.
- GRANOVEITER, M. [1993], "The nature of Economic Relationships", en R. Swedberg (ed.), *Explorations in Economic Sociology*, Nueva York, Russel Sage Foundation.
- [1995], "The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurs" en A. Portes (ed.), en *Explorations in Economic Sociology*, Nueva York, Russel Sage Foundation.
- HARRISON, B. [1994], *Lean and Mean*, Nueva York, Basic Books.
- HARVEY, David [1985], "The Geopolitics of Capitalism", en D. Gregory y J. Urry (eds.), *Social Relations and Spatial Structures*, Nueva York, St Martin's Press.
- [1988], "The Geographical and Geopolitical Consequences of the Transition from Fordist to Flexible Accumulation", Sternlieb y J.W. Hughes (ed.), en *America's New Market Geography*, New Brunswick, N.J., Center for Urban Policy Research, Rutgers, The State University of New Jersey.
- HECKSCHER, Charles [1988], *The New Unionism: Employee Involvement in the Changing Corporation*, Nueva York, Basic Books.
- HERZENBERG, S. y J. Perez-Lope [1990], *Labor Standards and Development in the Global Economy* Washington, U.S. Department of Labor, Bureau of International Labor Affairs.
- HUALDE, A. y J. Micheli [1988], "Un overol teórico para la reconversión", en *El Cotidiano*, núm. 21, enero-febrero.
- HIRSCH, P. [1993], "Undoing the Managerial Revolution? Needed Research on the Decline of Middle Management and Internal Labor Markets", en

- R. Swedberg (eds.), *Explorations in Economic Sociology*, Nueva York, Russel Sage Foundation.
- HIRST, P. y J. Zeitlin [1991], "Flexible Specialization versus Post-Fordism: Theory, Evidence and Policy Implications," en *Economy and Society*, 20, 1, pp. 1-56.
- JESSOP, Bob [1990], "Regulation Theories in Retrospect and Prospect", en *Economy and Society*, 19, 2, pp. 153-216.
- KELLY, J.E. [1978]; "A reappraisal of Socio-technical System Theory", en *Human Relations*, vol. 31, pp. 1069-1099.
- [1982], *Scientific Management, Job Redesign and Work Performance*, Nueva York, Academic Press.
- KINCAID, D. y A. Portes [1994], "Sociology and Development in the 1990s: Critical Challenges and Empirical Trends" en D. Kincaid y A. Portes (eds.), *Comparative National Development*, Chapel Hill, The University of North Carolina Press.
- LEBORGNE, D. y A. Lipietz [1988], "New Technologies, New Modes of Regulation: Some Spatial Implications", en *Environment and Planning D: Society and Space*, vol. 6: 263-280.
- LOCKE, R. [1990], *In Search of Flexibility: Industrial Restructuring and Industrial Relations in the Italian Automobile Industry*, MA, Massachusetts Institute of Technology, febrero.
- MANSFIELD, E. [1975], *Microeconomics: Theory and Applications*, Nueva York, Norton.
- MICHELL, J. [1991], "Nueva manufactura, globalización y producción de automóviles en México" (mimeo.).
- MIDDLEBROOK, K.J. [1991], "The Politics of Industrial Restructuring. Transnational Firm's Search for Flexible Production in the Mexican Automobile Industry", en *Comparative Politics*, 23, núm. 3, abril.
- PIORE, M. y Ch. Sabel [1985], *The Second Industrial Divide: Possibilities of Prosperity*, Nueva York, Basic Books.
- PORTER, M.E. [1987], "Changing Patterns of International Competition", en D. Teece (ed.), *The Competitive Challenge: Strategies for Industrial Innovation and Renewal*, Cambridge, MA, Ballinger.
- POZAS, M.A. [1994], "Tecnología y organización del trabajo: cambios recientes en dos empresas regiomontanas", en *Estudios Sociológicos*, vol. XII, núm. 35, El Colegio de México.
- [1990], "Estrategias empresariales ante la apertura externa", en B. González Aréchiga y J.C. Ramírez (comps.), *Subcontratación y empresas trasnacionales*, El Colegio de la Frontera Norte y Fundación Ebert.
- [1992a], "Modernización de las relaciones laborales en las empresas regiomontanas", en *Ajuste estructural mercados laborales y TLC*,

- México, El Colegio de México, Fundación Ebert y El Colegio de la Frontera Norte.
- [1992b], "Reestructuración industrial en Monterrey", *Documentos de Trabajo*, núm. 40, México, Fundación Ebert.
- [1993a], "Mecanismos de innovación y transferencia tecnológica y sus efectos sobre la organización del trabajo: Un estudio de caso", en A. Covarrubias y B. Lara (eds.), *Flexibilidad laboral en Sonora*, México, Fundación Ebert.
- [1993b], "Industrial Restructuring in Mexico: Corporate Adaptation, Technological Innovation, and Changing Patterns of Industrial Relations in Monterrey", San Diego, Center for U.S.-Mexican Studies, UCSD, Monograph Series, 38.
- [1994a], "Problemas de la innovación y la transferencia tecnológica en las empresas regiomontanas", en J. Micheli (ed.), *Tecnología y Reconversión Productiva. El reto de fin de siglo*, México, UAM-Xochimilco y Conacyt.
- [1994b], *Modernización de la industria y relaciones de trabajo*, México, F. Ebert y El Colegio de la Frontera Norte.
- SABEL, Ch. [1988], "Flexible Specialization and the Re-emergence of Regional Economies", en P. Hirst y J. Zeitlin (eds.), *Reversing Industrial Decline*, Oxford, Berg.
- [1993], "Studied Trust: Building New Forms of Cooperation in Volatile Economy", en R. Swedberg (ed.), *Explorations in Economic Sociology*, Nueva York, Russel Sage Foundation.
- SASSEN, S. [1994], *Cities in a World Economy*, CA., Pine Forge Press.
- SIMON, C. [1990], "New Utopias for old: Fordist Dreams and Post-Fordist Fantasies", en *Capital & Class*, núm. 42.
- SHAIKEN, H y S. Herzenberg [1987], *Automation and Global Production*, San Diego, Center for U.S.-Mexican Studies University of California.
- SCHOENBERGER, E. [1989a], "Some Dilemmas of Automation: Strategic and Operational Aspects of Technological Change in Production", en *Economic Geography*, vol. 65, núm. 3, julio.
- [1989b], "Thinking about Flexibility: A Response to Gertler", *Transactions of the Institute of British Geographers*, vol. 14.
- [1994], "Competition, Time and Space in Industrial Change", en G. Gereffi (ed.), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport, Connecticut, Londres, Praeger.
- SWEDBERG, R. [1993], *Explorations in Economic Sociology*, Nueva York, Russel Sage Foundation.
- UNCTAD [1996], *Trade and Development Report*, 1996, Nueva York, United Nations Publications.

- [1996], *Rethinking Development Strategies: Some Lessons from East Asia's Developmental Experience*, Nueva York, United Nations Publications.
- [1996], "Investment, Trade and International Policy Arrangements", en *World Investment Report 1996*, Nueva York, United Nations Publications.
- [1997], *World Investment Report 1997*, Nueva York, United Nations Publications.
- VONORTAS, N. [1996], "Alliances in information technology and developing country firms" (mimeo.).
- WHITE [1993], "Markets in Production Networks", en R. Swedberg (ed.), *Explorations in Economic Sociology*, Nueva York, Russel Sage Foundation.
- WILLIAMSON, O. [1985], *The Economic Institutions of Capitalism*, Nueva York, The Free Press.
- World Bank (1983), *World Development Report 1983*, Nueva York, Oxford University Press.

La inversión extranjera directa de las corporaciones empresariales mexicanas*

Jorge Basave Kunhardt

Presentación

A principios de esta década comenzó a cobrar importancia el estudio sobre las inversiones que algunos de los mayores grupos empresariales privados latinoamericanos estaban realizando en el exterior. Ante la inconsistencia (y en algunos casos inexistencia) de la información oficial, los investigadores sobre el tema tuvieron que apoyarse en datos publicados por los diarios y por algunas revistas de divulgación económica. Desafortunadamente, aunque este tipo de información resulta muy valiosa, generalmente es incompleta y en algunos casos inexacta.

Hoy en día la información a la que se tiene acceso es más fidedigna, entre otras razones porque las nuevas regulaciones financieras y bursátiles comprometen a las empresas a expresar más detalladamente todas sus operaciones con el exterior. Aun cuando la información todavía es muy desigual y los requerimientos distan mucho de cumplirse cabalmente, ya es posible avanzar en la sistematización de los datos y profundizar en el análisis de la inversión extranjera directa (IED) latinoamericana, que es una de las expresiones

* En este trabajo los maestros Citlalin Martínez y Ernesto Bravo tuvieron a su cargo la elaboración de los cuadros estadísticos, con la colaboración del licenciado Miguel Ángel Alamillo en la elaboración del Mapa de inversiones. En la recopilación de información sobre inversiones de los grupos empresariales participó el licenciado Germán Dabat como becario del proyecto.

La base de datos empresariales fue proporcionada por el Departamento de Información y Estadística de la Bolsa Mexicana de Valores.

actuales más dinámicas del proceso de reorientación empresarial en el continente americano.

Dentro de América Latina los grupos empresariales mexicanos han destacado durante los años noventa por su dinamismo inversor: en 1994 siete de ellos se encontraban entre las cincuenta primeras empresas de países en desarrollo a nivel mundial con mayores activos en el exterior, solamente superadas en número por Corea del Sur y por China que tenían ocho cada una [UNCIAD, 1996]. En 1995, cuatro de aquellos grupos mexicanos habían salido de la lista pero otros tres se habían incorporado a ella [UNCTAD, 1997] dando muestra del gran dinamismo que ha adquirido la IED como forma de expansión de las corporaciones privadas nacionales en el nuevo entorno económico internacional.

Sin embargo los beneficios de la IED mexicana parecieran mantenerse aislados en favor de los propios grupos empresariales que la generan, con relativamente pocos efectos positivos *redundantes* en la economía nacional. Por esta razón el análisis de la IED mexicana es doblemente importante, ya que es pertinente a las tendencias de los actores más dinámicos de la economía y a la valoración de sus capacidades de arrastre del conjunto, en el marco estructural de una economía en desarrollo.

Las primeras investigaciones que abordaron con amplitud la temática relativa a la IED desde países en desarrollo habían sido realizadas muchos años antes: entre fines de los años setenta y principios de los ochenta. Se aproximaban a un fenómeno todavía incipiente, y se apoyaron sobre la teoría ortodoxa existente acerca de las empresas trasnacionales (o multinacionales). Pero ésta había evolucionado sobre la experiencia de las empresas americanas y europeas, por lo que las especificidades de este nuevo acontecer revelaron que no se correspondían íntegramente con la ortodoxia clásica.

Las investigaciones sobre los casos de los países de "nueva industrialización" asiáticos, la India y algunos latinoamericanos fueron pioneras en el tema. Pero el caso mexicano fue, y sigue siendo, poco estudiado.

A esto debe agregarse que actualmente la globalización le imprime a la IED nuevas características que necesariamente tienen que ser consideradas para entender más cabalmente el fenómeno.

Como mencionamos antes, los estudios relativos a los determinantes de la IED desde países en desarrollo realizados hace más de veinte años contaban con planteamientos teóricos basados en la experiencia de transnacionales de países desarrollados que aprovechaban sus ventajas en tecnología de producción y penetración mercadotécnica para expandir sus mercados.

Cuando se trataba de inversiones en países en desarrollo sus determinantes básicos eran la reducción de costos de producción (fundamentalmente en mano de obra), el aseguramiento de materias primas y el aprovechamiento de mercados protegidos.

Los estudios realizados en los años setenta sobre casos de naciones del Sudeste asiático, la India y algunos países latinoamericanos tuvieron entonces dos propósitos:

- a) comprobar que empresas de estos países también procedían a expandirse mediante IED, incluso en número considerable, como eran los casos de India y Hong Kong, y
- b) mostrar que, aun cuando varios determinantes de la teoría existente eran aplicables en estos casos, existían otros, propios de economías en desarrollo como son el dominio de tecnologías tradicionales de operación en mercados de escala reducida, que les conferían ventajas comparativas sobre las grandes transnacionales americanas y europeas para invertir en nuevos mercados de menor tamaño.

En este trabajo partiremos de un breve análisis de las investigaciones que considero más destacadas sobre el tema de la IED desde países en desarrollo, así como de sus antecedentes teóricos, para posteriormente hacer referencia a los cambios recientes en las formas de competencia internacional y en las transformaciones estratégicas de los grupos empresariales de economías en desarrollo, utilizando el caso mexicano para así enmarcar el análisis empírico sobre su IED.

Esto nos permitirá deducir sus principales determinantes y mostrar que en buena medida se han modificado (por supresión de algunos y agregación de nuevos) con relación a los que preveían hace dos décadas.

Lo anterior nos llevará a proponer una revisión de la teoría sobre el tema en cuestión, que nos ayude a comprender mejor las perspectivas de integración de estos grupos en la economía internacional.

En suma, este trabajo tiene tres objetivos fundamentales, uno descriptivo y dos de carácter analítico:

- a) Sistematizar la información disponible sobre la tendencia reciente de la IED de los grupos empresariales mexicanos.
- b) Realizar un balance preliminar de sus principales determinantes.
- c) Confrontar éstos con algunas de las principales teorías sobre la IED.

Los determinantes de la inversión y la teoría

Las teorías "clásicas"

Existen diversas teorías acerca de los determinantes de la IED.

El primer cuerpo teórico, desarrollado a partir de la expansión económica de los países industrializados europeos de fines del siglo pasado fue la teoría del imperialismo, estrechamente vinculada a la teoría del capital financiero¹ [Hobson, 1902; Hilferding, 1909; Bujarin, 1915 y Lenin, 1917]. Esta teoría tendría varios desarrollos posteriores sobre la base del nuevo ciclo de auge de la economía mundial y la expansión transnacional de la posguerra, entre otros los de Mandel [1962] y Palloix [1977].

Precisamente la transnacionalización de la economía estadounidense de posguerra generó diversas interpretaciones que dieron lugar a cuerpos teóricos muy diferentes a los anteriores. Entre las más acabadas se encuentran la neoclásica [Mc Dougall, 1960; Hamada, 1966; Graham, 1977], la referente al "ciclo de vida del producto" [Vernon, 1966; Wells, 1972], el enfoque de la "organización industrial" [Caves, 1971; Knickerbocker, 1973], la referente a la "internalización de mercados y la apropiabilidad" [Coase, 1937;

¹ Reconociendo que esta diferenciación puede resultar arbitraria y estaría sujeta a una discusión que no forma parte de los objetivos de este trabajo.

Buckley y Casson, 1976; Magee, 1977] y el enfoque macroeconómico de la IED [Kojima, 1982; Kojima y Ozawa, 1984].

En este trabajo nos referiremos sucintamente a algunas de ellas.²

Debido a la gran variedad de casos con características diferenciadas y a la falta de estudios concretos con la suficiente amplitud para verificarlos, quizá los enfoques más acertivos referentes a los determinantes empresariales que les llevan a la IED sean aquellos que se han nutrido de varias teorías y se aproximan eclécticamente a su objeto de estudio. Tal es el caso, por ejemplo, de los análisis de Dunning de 1977 en adelante.

En ellos se destacan las ventajas de localización, de propiedad y de internalización como los determinantes básicos de la IED [Dunning, 1977].

No obstante sus diferencias, una constante en los diversos enfoques que hemos mencionado ha sido destacar la importancia de la relación entre exportaciones e IED. En este trabajo daremos especial atención a dicha relación para el caso mexicano.

Considero que en especial los análisis de Dunning nos permiten aproximarnos a nuestro objeto de estudio. Aun así, constantemente nos vemos enfrentados a un problema: ésta y el resto de las teorías mencionadas fueron elaboradas sobre la base de la experiencia de las transnacionales de países desarrollados, principalmente de Estados Unidos a partir de la posguerra. Por consiguiente, aspectos como el tamaño de las empresas, la dimensión de las inversiones, el acervo tecnológico, la penetración mercadotécnica de las marcas (*brands*), los encadenamientos productivos con proveedores del mismo país de origen o las ventajas de localización por aseguramiento de materias primas y costos menores de mano de obra, entre otros, no se ajustan necesariamente con los casos de empresas transnacionalizadas con sede en países en desarrollo. De tal forma, las teorías quedan sujetas nuevamente a su comprobación empírica y se abre el espacio para una elaboración teórica que permita comprender mejor el fenómeno del que nos ocupamos en este trabajo.

²No lo haré en el caso de la teoría neoclásica por considerar que se basa en un conjunto de preceptos ideales sobre inexistencia de barreras a la entrada, sobre información disponible y homogénea para todas las empresas, etc., que no se ajustan a la realidad de la competencia económica, y menos aún a la de empresas con base en países en desarrollo.

Esta preocupación teórica tampoco es nueva y comenzó a plantearse desde hace aproximadamente 20 años cuando se abrió un primer ciclo de IED desde países en desarrollo.

IED desde países en desarrollo y las primeras reconsideraciones teóricas

Durante los años sesenta un conjunto de países en desarrollo experimentaron altas tasas de crecimiento, superiores incluso a las de los países desarrollados. Adicionalmente, a partir de la segunda mitad de esa década la banca privada transnacional alimentada en el recientemente formado mercado de eurodivisas orientó flujos crecientes de crédito hacia estos países, principalmente a Brasil, México, Venezuela, Argentina y Chile, en la región latinoamericana, y a India, Indonesia y Corea del Sur en Asia [Basave, 1996].

Paralelamente, y en buena medida debido a lo anterior, el comercio internacional mostró cambios en su estructura que se prolongaron hasta 1976, resultando que mientras los países industrializados aumentaron su participación en el total de exportaciones mundiales de materias primas y alimentos, los países en desarrollo lo hicieron en el total de exportaciones de productos industriales [Dabat, 1980].

En este contexto se produjo una primera oleada de IED por parte de empresas de países en desarrollo, que además del crecimiento en sus mercados de origen contaron con recursos financieros externos suficientes para su expansión transnacional.

A fines de los años setenta según uno de los trabajos pioneros en la temática que nos ocupa [Wells, 1983] operaban 1 964 subsidiarias de empresas de países en desarrollo, de las cuales al menos una tercera parte eran manufactureras. Solamente entre India y Hong Kong sumaban 370 de este tipo. El mayor número de subsidiarias manufactureras pertenecían a países asiáticos (73%) y el resto a países latinoamericanos, destacando las argentinas, seguidas por las brasileñas, mexicanas, peruanas y colombianas.

Algunas de las características específicas de estas inversiones, según el autor, eran las siguientes: casi la totalidad de las subsidia-

rias estaban localizadas en otros países en desarrollo³ (65% en países de menor desarrollo que el que originaba la inversión) y la gran mayoría en países limítrofes. Otro rasgo característico era que el 90% de la IED se realizó en la modalidad de *joint ventures* con capitales de los países huésped.

Estos acontecimientos dieron lugar a varios estudios, algunos de los cuales no sólo fueron de carácter empírico sino que confrontaron los acontecimientos con la teoría existente (que nosotros hemos denominado como clásica).

Los trabajos pioneros sobre el tema se concentraron en los casos de las empresas asiáticas [Wells, 1977; Lecraw, 1977; Kojima y Ozawa, 1984] y de las empresas latinoamericanas [Díaz-Alejandro, 1977]. A estos les siguieron varios más, pero los que abordan con mayor detenimiento los determinantes de la IED son dos [Wells, 1983 y Lall, 1983].

Wells, afirmando que ninguna de las teorías clásicas permite comprender cabalmente el nuevo fenómeno, destaca a los siguientes factores como los principales determinantes de la IED desde países en desarrollo:

- a) un seguimiento a la previa penetración de mercados por medio de las exportaciones;
- b) una sustitución de las exportaciones para conservar mercados cuando aquéllas se veían amenazadas por gravámenes impuestos en los países huésped;
- c) la búsqueda de menores costos de mano de obra;
- d) el aprovechamiento de lazos étnicos en el país huésped, aun cuando no se contara con extensas relaciones comerciales previas, y
- e) oportunidades de diversificación.

Por su parte Lall, analizando el caso de India y sustentándose en los trabajos sobre los casos argentinos [Katz y Kosacoff, 1983 y

³ El número de subsidiarias mexicanas registradas por Wells; 22, casi coincide con el registrado por nosotros; 20, para 1979 [Basave, 1996]; sin embargo de acuerdo con mis datos casi el 50% se localizaban en un país desarrollado; Estados Unidos lo que probablemente sea una diferencia con el resto de los países latinoamericanos.

Villela, 1983] afirma que una determinante de importancia era el beneficio de entrar a producir en mercados protegidos (lo que coincidiría con la IED de las trasnacionales estadounidenses en América-Latina).

Pero la premisa que le lleva a buscar nuevos determinantes consiste en que las empresas de países en desarrollo no poseen ventajas competitivas en tecnologías de punta ni en sistemas de mercadotecnia sofisticados. Por consiguiente sus ventajas comparativas y sus determinantes de inversión se relacionan más con su conocimiento de tecnologías tradicionales a las que han agregado innovaciones propias y con su dominio para operar en mercados de escala reducida con productos indiferenciados. Adicionalmente resalta la búsqueda de menores costos en insumos y mano de obra, las ventajas étnicas y las preferencias de los gobiernos huéspedes.

Uno de los aspectos más interesantes del trabajo de Lall es la consideración que realiza sobre las diferencias entre las inversiones "Sur-Sur" y las "Sur-Norte" que nos proveen de elementos analíticos para la situación actual.

Para cerrar este apartado sólo debe mencionarse que la crisis de deuda externa que afectó al conjunto de países en desarrollo de 1981 en adelante detuvo este primer ciclo de expansión de su IED. De hecho, los promedios anuales de crecimiento de la IED a nivel mundial cayeron al 4.9% entre 1980 y 1985, lo que representó una tercera parte del promedio anual de crecimiento durante los siete años previos [ONU, 1997]. El promedio anual de crecimiento de los volúmenes de exportación mundial también cayó del 4.6% entre 1973 y 1980 al 2.4% entre 1980 y 1985.

Hasta mediados de los años noventa no se emprendió un nuevo ciclo de crecimiento de la IED desde los países latinoamericanos (los asiáticos lo hicieron antes), pero se hizo sobre un nuevo entorno económico mundial (la globalización) y con nuevas modalidades de expansión.

*Transformaciones recientes de la economía mundial
y aportes interpretativos sobre la IED latinoamericana*

La globalización (o mundialización) es un fenómeno nuevo en la historia del desarrollo del capitalismo y abarca diversos ámbitos de la actividad social (véase la presentación de este libro).

Una de sus expresiones más representativas es la amplitud de la expansión empresarial en cuanto a las regiones hacia las cuales y desde las cuales se lleva a cabo.

Aun cuando esta expansión corresponde a una lógica inherente al capital y a su tendencia centenaria a rebasar fronteras geográficas, actualmente presenta características novedosas, algunas de ellas cualitativamente diferentes a las tendencias internacionales previas. Éstas son el marco desde el cual tiene que abordarse el nuevo ciclo de transnacionalización de las empresas de países en desarrollo.

La difusión de las nuevas tecnologías en informática y comunicaciones, las nuevas modalidades de asociación, las "redes" que se forman y entrecruzan por todo el mundo, la apertura a la inversión externa en casi la totalidad de los países del orbe son los más relevantes, pero sólo algunos de los condicionantes en los que se desarrolla la nueva competencia empresarial.

La globalización y la apertura económica han provocado cambios en los flujos de la IED a nivel mundial: los países en desarrollo (excluyendo a Europa central y oriental) los han recibido durante los años noventa en una proporción creciente hasta representar en 1996 el 37.8% del total, cuando en 1990 eran receptores solamente del 14.9% [CEPAL, 1998a].

Si bien a los países de "nueva industrialización" asiáticos les corresponde en 1996 el 63.3% de estos flujos totales dirigidos a los países en desarrollo (133 761 millones de dólares), a América Latina le corresponde el 32.6%, lo que representó haber incrementado su participación con respecto a 1990 en casi 6 puntos porcentuales [CEPAL, 1998a].

Estas transformaciones en la economía mundial en cuanto a la IED han motivado la proliferación de estudios sobre las características y las repercusiones de este tipo de inversión, lo mismo en obras de gran amplitud temática sobre el significado económico y

social de la globalización y la "nueva competencia" empresarial [entre otros: Best, 1990; Chesnais, 1996; Petrella, 1996],⁴ que en trabajos más específicos acerca de los países en desarrollo.

La "teoría del desarrollo" misma se ha puesto a revisión considerando los efectos de exclusión propiciados por la globalización y a partir de las diversas modalidades de crecimiento registradas con la experiencia de los países del Sudeste asiático, de China y de algunas naciones latinoamericanas [Gereffi, 1994], así como el papel de los gobiernos en el desarrollo [Dunning y Narula, 1994]. Se llama especialmente la atención sobre las tendencias a la excesiva concentración económica y a la exclusión de amplios sectores productivos en el seno de las economías en desarrollo debido a la regionalización y la penetración de las transnacionales [Omán, 1994].

Toda la teoría relativa a la IED se halla en revisión para ser actualizada conforme a las transformaciones en la economía mundial. Por ejemplo, en algunos estudios recientes sobre los flujos de inversión internacionales se propone un cambio de enfoque del problema clásico relativo a la relación entre exportaciones e IED. Se afirma que lo importante ya no es determinar si ésta sustituye a la exportación o viceversa, sino cómo las decisiones de ubicación determinan a la vez el lugar en dónde invertir y de dónde y hacia donde comerciar [UNCTAD, 1996].

Algunos planteamientos sobre la IED desde países en desarrollo elaborados sobre la experiencia de los años ochenta también tienen que ser confrontados con las transformaciones recientes.

Para dar un ejemplo, reconsideremos las afirmaciones que hacía Lall en 1983 relativas en primer lugar a que las empresas de países en desarrollo no contaban con ventajas competitivas en tecnologías de frontera ni en sistemas de mercadotecnia sofisticados, y en segundo lugar a que la tendencia predominante de inversión desde todos los países en desarrollo sería de tipo Sur-Sur.

Actualmente podemos constatar que por medio de "asociaciones estratégicas" con divisiones especializadas de las grandes transnacionales estadounidenses, europeas o japonesas, una empresa de Argentina, de Brasil o de México está en posibilidad de superar esas

⁴ Este tipo de trabajos sobre la globalización tiene varios antecedentes, entre otros los de Barnet y Muller [1974] y Porter [1986].

carencias, así como que la elevada concentración de capital que varios de estos grupos empresariales han alcanzado en sectores industriales tradicionales, y su calidad de grupos de capital financiero, les permite competir ventajosamente incluso con las transnacionales de países desarrollados, en determinadas regiones (o subregiones) del mundo.

Por estas razones una nueva característica del proceso actual de internacionalización del capital a nivel mundial es la generalización de la IED Sur-Norte, no solamente desde los países del Sudeste asiático sino por ejemplo desde un país como México. Igualmente se han dado casos de compras de empresas oligopólicas en las mayores economías por parte de empresas del Sur. Tales son los casos que referiremos más adelante sobre los grupos mexicanos Cemex y Vitro.

La tarea de registrar estas nuevas modalidades es muy amplia y apenas se inician los trabajos con perspectivas teóricas sustentados en la experiencia latinoamericana.

Entre las pocas interpretaciones recientes al respecto encontramos algunas que desde un enfoque muy pragmático explican el fenómeno como producto de la salida de la crisis y las oportunidades de inversión debidas a la liberalización de la región [Arellano, 1995].

En la mayoría de las interpretaciones se pone el acento en la búsqueda (y la reciente oportunidad de penetración) de nuevos mercados, pero también se destaca el acceso a nuevas tecnologías cuando la inversión se dirige a países desarrollados [Peres Núñez, 1993; CEPAL, 1996; *World Investment Report*, 1996].

En los análisis más amplios se destacan también como determinantes de la inversión la atracción de divisas, el aprovechamiento de los tratados de integración regional, el aprovechamiento de ventajas comparativas para obtener mayor rentabilidad y la diversificación de los riesgos de inversión [Peres Núñez, 1993].

La UNCTAD enfatiza su análisis respecto al conjunto de países en desarrollo en la consolidación de operaciones intrafirma (de inversión y de comercio) al realizar las inversiones en una misma región. Y muestra cómo las inversiones intrarregionales representan cerca del 40% de la IED en el Este y el Sudeste de Asia.

Sobre América Latina, y en especial cuando se ofrecen datos relativos a México, los trabajos revisados se han sustentado, como lo advertimos en la introducción de este trabajo, en fuentes de información indirecta lo que presenta un panorama sumamente valioso aunque meramente aproximativo.

Intentaremos aportar algunas reflexiones que contribuyan al estudio del caso mexicano.

Reestructuración empresarial en México y su transnacionalización

El proceso de reestructuración de los grupos empresariales mexicanos dio inicio durante la segunda mitad de los años ochenta.

Diversos factores de orden externo influyeron para que esto se llevara a cabo. Las presiones de las nuevas relaciones comerciales a nivel internacional y la adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT por sus siglas en inglés) en 1984 plantearon la urgente necesidad de alcanzar en el corto plazo niveles de eficiencia internacionales.

Esto, además, se volvía inaplazable ante la inminencia de la apertura y la desregulación de la economía mexicana, que procuraban la atracción de capitales internacionales con el consecuente incremento de la competencia en el mercado interno que por más de 50 años había estado protegido, inhibiendo la modernización de la industria nacional.

Por otra parte, el estrechamiento de las relaciones comerciales con Estados Unidos y la también inminente apertura de todas las economías de la región se presentaban como una viabilidad de expansión exportadora cuya desatención podría implicar enormes costos de oportunidad.

Los modelos de economías cerradas se habían agotado y la competencia en los mercados globales se convertía en la compulsión económica más apremiante para las empresas que potencialmente contarán con capacidad para emprenderla. Se trataba, a la vez, de una oportunidad y de un riesgo de supervivencia.

A su vez, factores de orden interno coadyuvaban también a materializar el cambio. Por una parte, entre 1984 y 1987 los grupos em-

presariales mexicanos superaron plenamente su crisis de deuda externa (no así la economía mexicana en su conjunto) con base en estrategias de inversión financiera que les permitió en 1987 reemprender la inversión productiva críticamente relegada durante los cinco años previos [Basave, 1996].

Simultáneamente el nuevo equipo gobernante del presidente Miguel de la Madrid mostraba una decidida intención de modificar el modelo de crecimiento económico hacia uno abierto y secundario-exportador en el cual la inversión externa y los grupos empresariales privados fueran los pivotes fundamentales para su viabilidad.

Factores de carácter político fueron determinantes igualmente: en 1988 se firmó el primer Pacto de Solidaridad Económica (PSE) encabezado por el gobierno y los empresarios de los grupos oligopólicos de mayor dinamismo (industrias y casas de bolsa), a partir del cual los empresarios participaron activamente en el diseño de la nueva política económica del país y unos años más tarde en las negociaciones de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC).

El proceso de privatizaciones a que dio lugar el giro en la política económica interna inició un nuevo ciclo de centralización de capital en el cual algunos de los grupos privados nacionales se diversificaron y otros lograron una mayor integración como parte de su reestructuración organizativa.

Pero la reestructuración más acuciante tendría que darse en la adquisición de tecnologías y de organizaciones más eficientes y productivas, orientadas a la conquista de mercados externos. Desde 1986 en adelante los grupos recibieron todo el apoyo gubernamental para exportar. En este sentido, una de las estrategias implantadas por prácticamente todos los grupos fue la asociación con capitales extranjeros, principalmente estadounidenses.

Otro factor externo terminaría por fortalecer el proceso e impulsar su expansión internacional: en 1989/1990 a México se le abrieron de nuevo las puertas a los mercados financieros internacionales que le habían estado vedados por ocho años [Girón, 1995].

Con esto se sentaron las bases para que varios grupos emprendieran pocos años después una dinámica expansión por medio de inversiones directas en el exterior (IED).

La IED no era nueva para algunas industrias mexicanas y había experimentado durante los años setenta un corto ciclo de crecimiento hacia Estados Unidos, Centro y Sudamérica, estableciéndose ahí alrededor de 20 subsidiarias pertenecientes a 15 grupos empresariales [Basave, 1996]. El flujo se vio interrumpido con la crisis de la deuda externa en 1982.

Por este motivo, durante la primera mitad de los años ochenta los grupos redujeron drásticamente sus inversiones no sólo afuera⁵ sino dentro del país, y hacia finales de la década la nueva IED se había limitado prácticamente a dos grandes grupos que representaban al mismo tiempo la excepción y la avanzada de una tendencia que cobraría gran impulso en los años siguientes.

Aunque actualmente en algunos casos se trate de los mismos grupos, las condiciones económicas internas y externas son muy distintas a las de los años setenta. Se trata ahora de empresas reorganizadas, orientadas a la exportación y con niveles de productividad mayores, en el marco de un entorno financiero mundial globalizado con mercados abiertos al comercio y a las inversiones externas.

La relación exportaciones-IED: el caso mexicano

Uno de los principales factores que alentaron a la IED fue el auge exportador que le antecedió. La tasa promedio anual de crecimiento de las exportaciones totales de México entre 1990 y 1994 fue del 10.7%, para pasar al 22.1% entre 1994 y 1997, en tanto que las manufactureras lo hicieron al 15.0% y al 27.9%, respectivamente [Basave, 1997].

El análisis cruzado de los datos sobre exportaciones e IED nos sugieren la complementariedad entre ambas. Sin embargo, como veremos a continuación, los datos relativos a las exportaciones hacia América Latina nos muestran también claramente que éstas fueron el antecedente inmediato de la IED hacia la región.

⁵La IED incluso se revirtió debido a la venta de filiales externas de los grupos empresariales que pasaban por una situación crítica, como fueron los casos de ALFA y VISA que se habían diversificado hacia los sectores de alimentos y cadenas de restaurantes en los Estados Unidos y a flotas pesqueras en dicho país y en España.

Tradicionalmente, por razones geográficas e históricas la mayor parte de las exportaciones mexicanas se dirigen a Estados Unidos, a tal grado que en 1996 la estructura de aquéllas, según su destino geográfico, era la siguiente: 84.1% a Estados Unidos, 5.2% a América Latina y el Caribe, 3.7% a la Unión Europea, 1.4% a Japón, 1.2% al resto de Asia y 4.4% a otros países [CEPAL, 1998b].

Con la firma en 1993 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y su entrada en vigor en 1994 las exportaciones hacia sus dos socios comerciales (Estados Unidos y Canadá) se habían intensificado notablemente aumentando entre 1993 y 1996 a una tasa del 84%, lo que representó una duplicación del ritmo de crecimiento con relación a los tres años inmediatos anteriores [FMI, 1997].

Como veremos en los próximos apartados, hacia 1990 y después durante los primeros años de esta década la IED mexicana se concentraba en los Estados Unidos. De 1994 en adelante nuevas inversiones directas fluyeron hacia allá, hasta llegar a 38 plantas productivas (el mayor número de establecimientos en una región específica del mundo).

Sin embargo, la apertura de las economías al sur de la frontera permitió una diversificación del auge exportador mexicano de los años noventa. Aunque los valores totales exportados hacia esa región fueron sustancialmente menores a los dirigidos a la región del TLC en una proporción de 1 a 13 en 1996 [FMI, 1997], su evolución durante años recientes nos permite explicarnos uno de los determinantes fundamentales de los flujos de IED mexicana hacia toda el área latinoamericana.

Como se aprecia en el cuadro 1, las exportaciones de México hacia la región latinoamericana durante los primeros cinco años de la década aumentaron en un 153.1%, destacando las que se dirigieron a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) con un incremento del 223.2%. En el año siguiente, 1996, redujeron su ritmo de crecimiento anual pero mostraron todavía un aumento significativo del 22.6 y 20.1% respectivamente.

Es relevante el hecho de que las exportaciones al Mercado Común Centroamericano aumentaran su ritmo de crecimiento anual en 1996 con respecto al promedio de los cinco años previos, y lo mismo sucedió con las exportaciones al resto de los países de Cen-

troamérica y la región del Caribe, que entre 1985 y 1990 habían mostrado una tasa promedio negativa.

CUADRO 1
EXPORTACIONES DE MÉXICO
A AMÉRICA LATINA 1985-1996
(Valores y tasas de crecimiento)

Destinos	Millones de dólares				(%)		
	1985	1990	1995	1996	1985-1990	1990-1995	1995-1996
ALALC	650.2	866.8	2 801.5	3 366.1	33.3	223.2	20.1
MCCA	279.4	414.1	678.2	833.8	48.4	63.8	23.0
Resto ^a	313.9	308.4	541.6	728.4	-1.9	76.0	34.3
Región CAPR ^b	1 243.5	1 589.3	4 021.3	4 928.3	27.8	153.1	22.6
					5.6	30.6	

^aEl Caribe y resto de Centroamérica.

^bCrecimiento anual promedio en la región.

Fuente: *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe*, edición 199; Santiago de Chile, CEPAL, ONU, 1997.

Podemos afirmar, con base en estos datos, que en cuanto a orientación geográfica el mayor dinamismo exportador durante el periodo considerado fue hacia la región latinoamericana en conjunto. Su crecimiento entre 1990 y 1995 está por encima de las tasas de incremento del total de exportaciones (95.1%) y del sector maquilador (130.8%). Esto vuelve a repetirse durante 1996, en que el total se incrementó en 20.7% y las exportaciones de la maquila en 18.7% [Basave, 1997].

Encontramos también una correspondencia entre estos datos y la diversificación de la IED mexicana a partir de 1994, cuando como veremos, en términos de destino dejó de concentrarse en Estados Unidos para fluir también hacia el sur del continente.

Exportaciones de los grupos privados mexicanos

Las exportaciones manufactureras de grupos privados mexicanos tuvieron un comportamiento ascendente desde fines de los años ochenta aunque por debajo de las transnacionales, principalmente

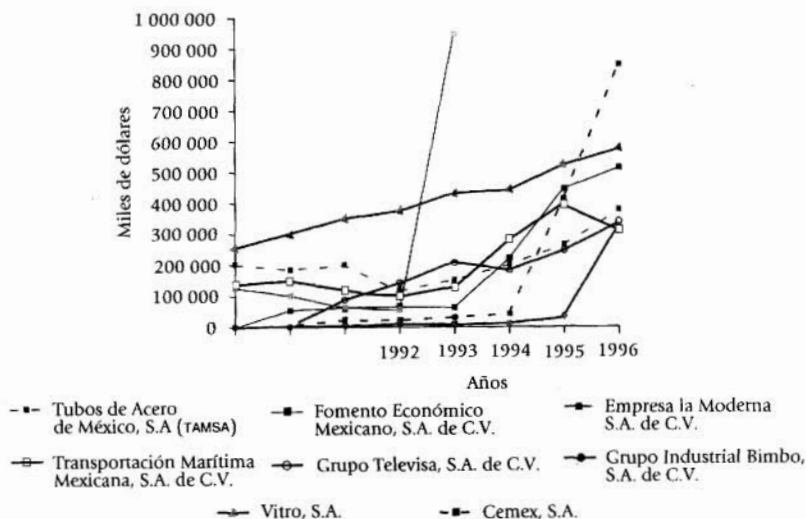
las automotrices y las del sector maquilador. Pero en 1993 experimentaron crecimientos muy importantes que superaron por primera vez a los de las maquiladoras [Basave, 1997].

Durante 1994 mantuvieron un ritmo similar de crecimiento, pero en 1995 varios de ellos volvieron a mostrar un incremento espectacular (véase la gráfica 1), aunque debe tomarse en consideración la influencia del factor monetario debida a la devaluación de 1994/1995. De hecho, para mediados de 1996 el dinamismo exportador de este sector privado nacional retornó a las tasas de crecimiento predevaluatorias.

Los grupos han acentuado su orientación exportadora, observándose en algunos de ellos relaciones de ventas extranjeras/ventas totales superiores al 40%, como en La Moderna y TMM, y al 60% como en Cemex y TAMSA (véase el cuadro 2).

Debido a la falta de información sobre el monto de las inversiones no es posible efectuar un análisis específico acerca de los ren-

GRÁFICA 1
EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES
DE GRUPOS SELECCIONADOS, 1989-1996



Fuente: Elaboración propia con base en los estados financieros de los grupos, y de la BMV.
La inversión extranjera directa

CUADRO 2
VENTAS EXTERNAS/VENTAS TOTALES DE GRUPOS SELECCIONADOS,
1989-1996

<i>Razón social</i>	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Cemex, S.A. (Cemex)	10.38	6.95	3.42	2.39	32.74	35.39	64.55	68.06
Tubos de Acero de México, S.A. (TAMSA)	68.37	69.85	50.58	41.74	64.03	71.44	68.69	61.75
Empresas La Moderna, S.A. de C.V. (Moderna)	N. D.	0.41	2.81	1.70	2.67	3.76	33.16	47.00
Transportación Marítima Mexicana, S.A. de C.V. (TMM)	36.73	37.63	30.32	21.47	27.28	40.34	52.55	43.34
Vitro, S.A. (Vitro)	12.06	8.12	9.78	9.22	12.22	12.62	14.21	30.57
Grupo Televisa, S.A. de C.V. (Televisa)	N. D.	N. D.	9.65	10.23	10.33	12.42	20.33	22.59
Fomento Económico Mexicano, S.A. de C.V. (FEMSA)	2.92	3.22	3.31	2.99	2.61	10.58	21.37	20.79
Grupo Industrial Bimbo, S.A. de C.V. (Bimbo)	0.00	0.23	0.33	0.85	0.64	0.72	1.78	15.48

Fuente: Elaboración propia con base en datos proporcionados por la BMV.

dimientos operativos de las plantas en el exterior. Pero sí podemos inferir que la IED para varios de los grupos ha resultado significativamente productiva en términos corporativos, como lo demuestra la relación entre el incremento de las ventas extranjeras grupales (que incluyen exportaciones desde México y ventas desde sus filiales externas) y el incremento de sus activos totales, o en otras palabras, el incremento de ventas externas por cada nuevo peso invertido, que incluye a la IED (véase el cuadro 3).

Orientación geográfica de la IED mexicana⁶

Entre 1988 y 1990 dos de los grupos empresariales mexicanos de mayor dinamismo, Cemex y Vitro, adquirieron mediante fuertes inversiones el control de varias empresas extranjeras. El primero compró en el sur de Estados Unidos a Sunbelt Enterprises, a Pacific Coast Cement y, en asociación con Portland Cement Company, a Lehigh White Cement Company, que en conjunto controlaban aproximadamente el 25% del mercado de cemento en la zona. Vitro, por su parte, adquirió a Anchor Glass Corporation que era el segundo mayor productor de envases de vidrio en Estados Unidos.

Estos flujos de IED marcaron el inicio de un proceso de expansión internacional de varios grupos mexicanos, el cual originalmente se orientó de manera preferente hacia territorio estadounidense.

Efectivamente, en 1990 estas inversiones se concentraban en dicho país [Peres Núñez, 1993] y hacia 1993-1994 la situación no había variado sustancialmente [Basave, 1996].

Sin embargo de 1994 en adelante la IED mexicana, sin dejar de crecer en los Estados Unidos, experimentó una reorientación hacia otras regiones de América y en menor medida de Europa.

⁶ En este trabajo nos referimos exclusivamente al sector empresarial de gran capital recurriendo directamente a los datos de emisoras de la BMV presentados en sus reportes financieros anuales, complementados con otras fuentes de información directa (*home pages* de internet, etc.). Debido a las dificultades que todavía existen para obtener información completa sobre estas emisoras y la correspondiente a otras grandes empresas que no cotizan en la BMV, como es el caso de algunos grupos regionales, considero que los datos presentados son conservadores, estimando el déficit de información en 10 a 20 por ciento.

CUADRO 3
VENTAS EXTERNAS/ACTIVOS TOTALES DE GRUPOS SELECCIONADOS,
1989-1996

<i>Razón social</i>	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Empresas La Moderna, S.A. DE C.V. (Moderna)	N.D.	0.47	3.24	1.84	2.86	1.96	22.80	43.00
Tubos de Acero de México (TAMSA)	16.81	15.53	16.45	9.78	11.77	13.12	25.70	38.76
Transportación Marítima Mexicana, S.A. de C.V. (TMM)	33.73	35.07	19.42	14.63	12.53	27.78	35.99	25.54
Cemex, S.A. (Cemex)	3.79	2.64	1.51	0.70	11.83	9.42	19.77	23.04
Grupo Industrial Bimbo, S.A. de C.V. (Bimbo)	0.00	0.33	0.38	0.91	0.60	0.83	1.94	20.48
Fomento Económico Mexicano, S.A. de C.V. (FEMSA)	2.03	2.24	2.29	2.13	1.94	7.49	16.47	16.68
Vitro, S.A. (Vitro)	6.47	6.54	8.17	7.29	10.28	10.42	12.07	16.47
Grupo Televisa, S.A. de C.V. (Televisa)	N.D.	N.D.	5.25	6.00	6.04	5.65	7.69	8.99

Fuente: Elaboración propia con base en datos proporcionados por la BMV.

Entre los factores más decisivos de este cambio destacan la apertura de las economías latinoamericanas y la penetración de sus mercados por el auge exportador de los consorcios mexicanos durante la primera mitad de los años noventa.

Para 1997 la IED⁷ se había diversificado notablemente en cuanto al número de mercados foráneos abarcados por diversas empresas, sin que pueda hablarse de una concentración en términos geográficos como aparecía en 1990.

Si procedemos a desagregar los destinos geográficos en regiones de acuerdo con el tamaño de sus mercados, encontramos que Sudamérica ocupa el lugar preferente (26 destinos de inversión) seguida por Estados Unidos (23), Centroamérica (14), Europa Occidental (8), el Caribe (4) y Canadá (1) (Matriz 1.)

Como se observa, la mayor parte de los destinos de inversión se localizan actualmente en la gran región latinoamericana, casi duplicando a los de Estados Unidos.

El número de grupos empresariales con inversiones externas que se había mantenido estable con alrededor de 17 hasta 1994 pasó a 26 en 1997, y el número de países huésped (destinos) pasó de 5 a 24. Esto indica un intenso proceso de integración horizontal desplegado por varios de los grupos en pocos años y, como también veremos, de integración vertical en ciertos casos.

Si consideramos el número de plantas productivas de bienes y servicios localizadas en cada región, tenemos que la mayor parte se encuentra instalada en Estados Unidos: 38 plantas de 23 distintos grupos (38/23), siguiéndole Sudamérica (26/12), Centroamérica (15/6), Europa (10/5), el Caribe (3/3) y Canadá (1/1). El total de establecimientos productivos es de 93.

Adicionalmente se encuentran cuatro centros comerciales de una empresa: tres en Centroamérica y uno en el Caribe.

Entre las conclusiones preliminares que pueden extraerse de estos datos está la de una creciente orientación hacia los mercados latinoamericano y del sur de Estados Unidos, principalmente en los estados de Texas y California, lo que implica tendencias a la

⁷ En este trabajo se incluyen exclusivamente los centros de producción de bienes y servicios (y los centros comerciales en el caso de una empresa) por lo cual no se contabilizan las filiales distribuidoras.

subregionalización de la IED mexicana. Esto tiene relación con los sectores de inversión que analizaremos en el siguiente apartado.

Sectores de inversión de la IED mexicana

El análisis de los sectores económicos en los que se realiza la IED nos permite ubicar los mercados de bienes y servicios en los cuales los grupos empresariales mexicanos son competitivos, y diferenciarlos según se trate de sectores tradicionales o de punta, en el marco de las nuevas dinámicas del crecimiento industrial en la economía mundial.

Aunque este último análisis particular no se encuentra entre los objetivos del presente trabajo, debe señalarse que su importancia radica en inferir las potencialidades y desventajas a mediano plazo de los grupos mexicanos dentro de los posibles desplazamientos de empresas y ramas económicas que toda revolución tecnológico-industrial trae consigo.

Nos limitaremos a dar un ejemplo aproximativo de esta observación con base en los diferentes perfiles de las empresas coreanas y mexicanas transnacionales incluidas en la lista de las 50 mayores de países en desarrollo, a las cuales aludimos en la presentación de este trabajo: la mitad de las coreanas incluidas pertenecen a la industria electrónica. En cambio las mexicanas pertenecen a industrias tradicionales: cemento, vidrio, alimentos, construcción y turismo, entre otros.

Relacionando los sectores de inversión con las regiones en que se han realizado, encontramos que en Estados Unidos, entre 1990 y 1994 destacaban las inversiones en vidrio y cemento, pero se incluían además las efectuadas en productos metálicos, maquinaria y equipo, tubos de acero, textiles, químicos y construcción.

El amplio mercado estadounidense relativo a la construcción y a la actividad petrolera fue un incentivo para las primeras empresas que invirtieron en dichos sectores (TAMSA, Camesa, Lanzagorta, EPN).

En esa misma región las inversiones originales en medios de comunicación (Televisa) y en producción de envases de vidrio (Vitro) terminaron en fracasos, siendo el más reciente el de éste, que desde 1992 experimentó una caída de la demanda en Estados Unidos de-

bido a cambios drásticos en los patrones de consumo, que derivó en la sustitución por envases de plástico. Por esta razón Vitro se deshizo de su inversión en 1997.

En Centro y Sudamérica se habían efectuado inversiones en el sector de alimentos, y en cemento en España. Pero el número de grupos empresariales con inversiones fuera de Estados Unidos no pasaba del 25% del total de la IED mexicana.

En cambio, durante los últimos cuatro años encontramos una marcada estrategia de inversión de los grupos del sector de alimentos y bebidas (Bimbo, Gruma y FEMSA) en Centro y Sudamérica (véase el mapa 1). Existen fundamentos de una cultura alimentaria similar a la mexicana que favorecen la penetración del mercado centroamericano por parte de Bimbo y Gruma; pero también en el caso de sus inversiones en el sur de Estados Unidos, éstas se dirigen a captar el mercado de consumo de pan y tortilla por la extensa población hispana que radica en ese país. Paralelamente han adquirido una mejor integración vertical de la cual hablaremos en el siguiente apartado.

Puede suponerse que estas dos empresas, en las regiones en las que han realizado su IED lo han hecho en condiciones oligopólicas.

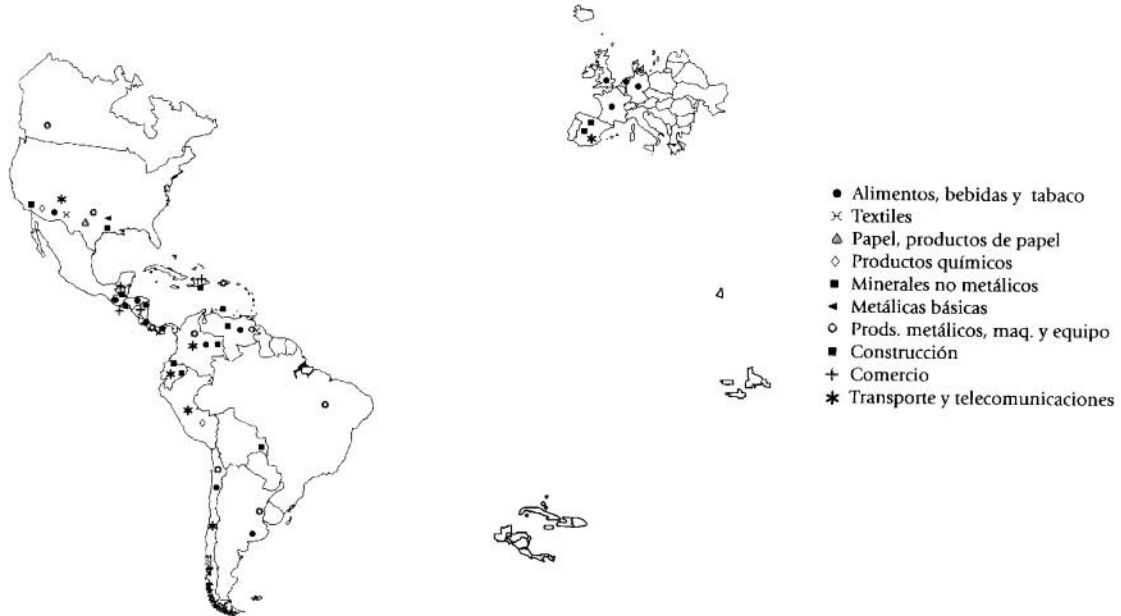
Las empresas productoras de alimentos enlatados, Herdez y DESC se han dirigido exclusivamente hacia Estados Unidos⁸ y la división de agrobiotecnología (semillas, frutas y hortalizas) de La Moderna (actualmente Grupo Pulsar), además de en Sudamérica, ha invertido en cuatro países de Europa Occidental.

La IED en el sector de minerales no metálicos (cemento y vidrio) se reparte de manera bastante similar en las tres distintas zonas de la gran región latinoamericana si tomamos en cuenta el tamaño de sus mercados. Lo hace también en el sur de Estados Unidos, y exceptuando este caso, en el resto invierte en condiciones netamente oligopólicas.

La IED en sectores de industrias metálicas y equipo industrial y de autopartes (caso de IMSA), así como la de industrias de comunicaciones,

⁸La IED de DESC es muy reciente y de forma indirecta al adquirir en agosto de 1997 a través de su División de Alimentos a Cofuerte S.A. que tiene seis plantas industriales en México y una en California.

MAPA DE INVERSIÓN SECTORIAL



Fuente: Elaboración propia con datos de las empresas.

se concentra en el mercado sudamericano seguido por el de estadounidense.

Podemos concluir este apartado señalando que los sectores de mayor expansión en términos de destinos geográficos⁹ son los tradicionales, de alimentos y de minerales no metálicos que cuentan con una base productiva de insumos primarios en México.

En los sectores de punta que requieren mayor contenido tecnológico, también con una amplia expansión geográfica, destacan dos casos: Iusacell en comunicaciones y La Moderna en agrobiotecnología. Su expansión ha sido hacia Sudamérica, y en el segundo caso también hacia Europa.

Otro caso de gran expansión en Sudamérica es el de IMSA en el ramo de acumuladores industriales y automotrices, lo que parece indicar un encadenamiento productivo con el sector transnacional automotriz de la región.

Una aproximación a los determinantes de la IED mexicana

Las pistas para poder definir cuáles han sido los determinantes de las IED mexicanas parecen estar dadas por tres variables:

- a) la ubicación o combinación de ubicaciones geográficas;
- b) el sector de inversión;
- c) las condiciones de establecimiento o formas de adquisición.

Partiendo del análisis combinado de estas tres series de datos fue posible identificar los siguientes determinantes para el conjunto de la IED:

A. De carácter estratégico:

–Consolidación de mercados penetrados previamente por exportaciones.

⁹ Debo aludir a la imposibilidad de efectuar un análisis en términos de valor de la IED debido a la insuficiencia de datos reportados por las empresas. Por su parte otras fuentes de información indirectas consultadas relativas a valores de IED agregados o particulares para algunas empresas [CEPAL, 1993 y 1996; *World Investment Report*, 1996 y 1997; encuesta del Banco de México, 1995] presentan datos sumamente limitados y contradictorios entre sí, por lo que se prescindió de sus estimaciones.

- Diversificación del riesgo de inversión.
- Integración en redes empresariales (cadenas productivas y de servicios) internacionales.
- Condiciones ventajosas de control de mercado: aprovechamiento de barreras a la entrada debido a la condición oligopólica de los nuevos establecimientos.
- Mayor y más eficaz integración de tipo vertical.
- Implantación de sistemas de comercialización (*trading*) y suministros "globales".
- Internalización de insumos de lugares foráneos en que se producen con ventajas de calidad.
- Apropiación o internalización de ventajas tecnológicas y control de mercados de empresas ya establecidas en mercados maduros.
- Adquisición de nuevas tecnologías y *know-how* de socios con experiencia en operaciones internacionales.
- Aprovechamiento de ventajas comparativas en *know-how* de producción, comercialización y *marketing* para determinados productos y servicios de bajo contenido tecnológico.
- Incremento de operaciones comerciales "intrafirma" a nivel internacional.
- Generación de divisas.

B. De carácter externo coyuntural:

- Oportunidades de inversión debido a la apertura económica y a los acuerdos comerciales regionales.
- Utilización inmediata de las ventajas derivadas del re acceso de México a los mercados financieros internacionales.

En el mapa geográfico del total de la IED encontramos una clara diferenciación de los mercados, dependiendo de la región: "mercados maduros", como Estados Unidos, Canadá y Europa; "mercados emergentes" en expansión, como Sudamérica, y mercados "potenciales" aunque limitados, como Centroamérica y el Caribe.

En una expansión que tiene como determinante fundamental la penetración de mercados, a la ubicación la está determinando a su

vez el potencial del mercado del país huésped y/o de la zona circundante a la que se accede operando como plataforma de exportación.

Definitivamente la apertura de las economías latinoamericanas de principio de los años noventa ha sido aprovechada para invertir lo más rápidamente posible, evitando que un competidor se adelante. De tal forma, las consideraciones sobre el "costo de oportunidad" ha sido un determinante en la inversión.

Resulta evidente que los flujos de capital de inversión en el caso del sector de alimentos han sido lo suficientemente rápidos para adelantarse a la competencia potencial minimizando las posibilidades de que se les adelanten, tomando en consideración el carácter "tradicional" de la industria de alimentos básicos que no requiere de elevadas inversiones de alto contenido tecnológico.

Pero parece que ninguno de los casos de IED mexicana se ajusta al tipo de inversión que sacrifica rentabilidad a cambio de la presencia en una zona específica con la única finalidad de impedir que la competencia logre ventajas comparativas, como lo establecen algunas interpretaciones teóricas [Knickerbocker, 1973] para las experiencias de transnacionales de países desarrollados.

La diversificación de riesgos al participar en mercados que presentan ciclos económicos diferenciados es otro determinante evidente en los casos de grupos que han invertido en mercados maduros (Estados Unidos y Europa) con menor inestabilidad que el mercado interno mexicano, o bien que han repartido su inversión en estos mercados y en otros de América Latina. Este determinante se ha hecho explícito en los informes financieros de varias de las empresas consideradas.

Dicha estrategia les permite además la opción de abastecimiento exportador desde distintas zonas de la región, o desde distintas regiones hacia todos sus puntos de venta en el mundo, según las variaciones coyunturales de tipo económico.

Esto ha implicado una reorganización en sus actividades multinacionales de mercadotecnia, comercialización y distribución con controles estratégicos centralizados. Tal es el caso de Cemex que le permite cambiar el origen de la oferta desde diferentes fuentes dentro de su sistema de comercialización (*trading*) [Cemex, 1996].

Algunos grupos, en cambio, han dirigido su IED exclusivamente hacia Estados Unidos. Se trata de inversiones en el sector de productos metálicos, maquinaria y equipo destinadas a los mercados de las industrias automotriz, de la construcción y petrolera.

En algunos casos el determinante de la inversión es el eslabonamiento en redes productivas generadas por el proceso de globalización. Así sucede, por ejemplo, con las empresas productoras de autopartes que se ubican en los países en los que están localizadas las empresas automotrices transnacionales.

Las condiciones oligopólicas de la inversión también han determinado la inversión en Centroamérica y el Caribe, lo cual sigue las pautas clásicas establecidas por las teorías que toman en cuenta el carácter imperfecto de los mercados como el enfoque de "la organización industrial" [Caves, 1971 y en parte también Knickerbocker, 1973].

En el caso de las empresas de los sectores de alimentos y de minerales no metálicos, penetran en condiciones de oligopolios con el determinante adicional de contar con una vasta experiencia en los sistemas de producción y comercialización (*know-how*) correspondientes, con los cuales imponen de inmediato barreras muy ventajosas a la entrada.¹⁰

Aprovechan así al máximo los conocimientos técnicos, organizativos y gerenciales que ya dominan en nuevos mercados de hábitos alimentarios y culturales en general similares, además de su proximidad, sus recursos naturales y sus bajos costos de mano de obra. Estos factores coinciden con los señalados en los trabajos de Wells y de Lall en los años ochenta.

Resulta interesante que este determinante (excluyendo el factor de costos en mano de obra) también se encuentre en cierta IED dirigida a los Estados Unidos, aunque se trate de un mercado muy diferente al centroamericano o caribeño. Esto se explica en casos muy específicos por el sector de inversión de que se trata. Los factores culturales del mercado de alimentos como la tortilla y el pan en

¹⁰ Este determinante opera también en el caso de las inversiones en Centroamérica y el Caribe por parte del grupo comercial Elektra dirigido al mercado de consumo de bienes duraderos para el hogar de bajo costo. Aunque en este ejemplo no entran en condiciones oligopólicas.

el sur de dicho país convierten a esta zona en una "subregión" de inversión con patrones de consumo similares a los mexicanos.

Lo mismo puede afirmarse de la expansión de Televisa para la producción de programas de entretenimiento en Sudamérica, en España y en el amplio mercado de la población hispana en Estados Unidos.

Televisión Azteca, competidora oligopólica de Televisa en México, comienza a seguir sus pasos negociando actualmente la compra de canales de televisión en Chile y El Salvador, por el principio de imitación, determinante de la "reacción en cadena" [Caves, 1971; Knickerbocker, 1973] para captar también parte del mercado centroamericano.

Con relación a las barreras a la entrada oligopólica debe señalarse que en los casos de las empresas inversoras en el sector de minerales no metálicos se incluyen las relativas a los altos montos de inversión de capital.

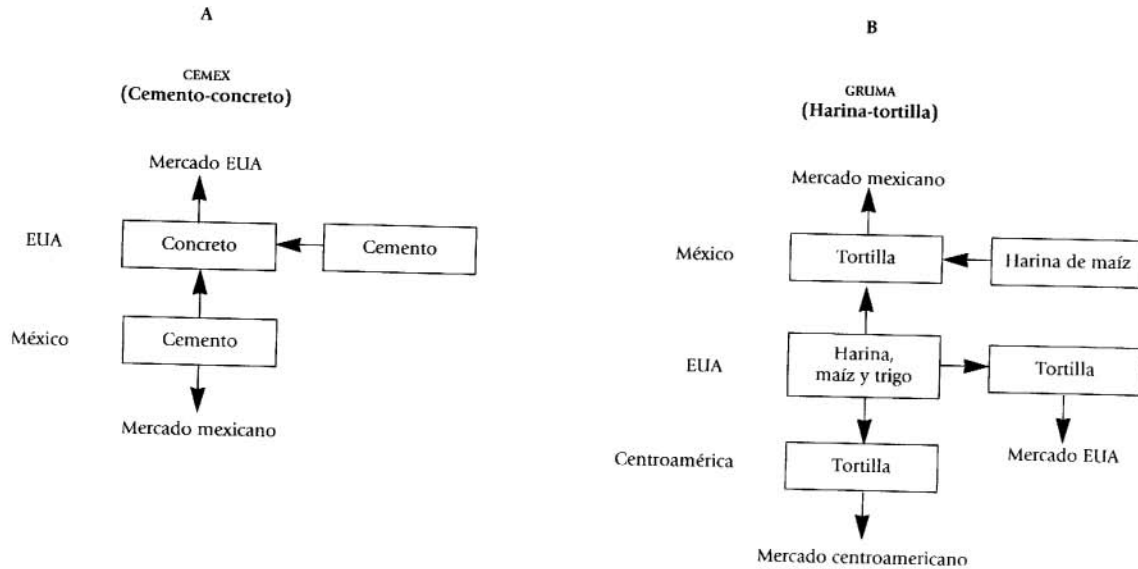
Aunque en la mayoría de los casos de IED mexicana son evidentes las estrategias de integración de tipo horizontal (en los estudios de Wells y Lall se contempla primordialmente esta modalidad), contamos con dos casos en que los determinantes de la inversión fueron la integración de tipo vertical:

Desde la compra de Sunbelt en 1989, Cemex prosiguió en la adquisición de plantas productoras de concreto y de varias canteras en los estados de Arizona, Texas, California y Florida [Pozas, 1997], hasta contar en 1996 con 49 plantas de este tipo en el país [Cemex, 1997].

Entre estas empresas se encontraron varios de sus principales clientes internacionales. Con estas operaciones se internacionalizó el último eslabón de la cadena productiva para abastecer el mercado de la construcción en dicha región estadounidense (véase el diagrama 1-A).

El otro caso es el de Gruma (*Holding de Maseca, S.A.*): al asociarse en 1996 con Archer Daniels-Midland Co. adquirió el 60% de un grupo empresarial que cuenta con plantas productoras de harina en los estados de California y Kentucky. Con esta operación logró controlar el 25% de harina de maíz en los Estados Unidos y adquirió la exclusividad para exportar harina de trigo a los mercados de

DIAGRAMA 1
 INTEGRACIÓN VERTICAL
 (Comercio intrafirma)



Fuente: Elaboración propia con base en la información de las empresas.

México y Centroamérica en donde produce tortillas y pan blanco (véase el diagrama 1-B).

Por lo que respecta a este caso se está procediendo también a "internalizar" [Buckley y Casson, 1976] insumos de calidad producidos en Estados Unidos, como son el trigo y el maíz, consolidando una integración vertical de mayor productividad.

Es posible que en otros casos como la adquisición de Colombin Bell, estadounidense (productora de poliuretano), por parte de Selther (grupo ALFA), de la compra de una empresa productora de sorbitol químico en Ecuador por parte del Grupo Arancia, o de las inversiones en Canadá y Estados Unidos por los grupos en la rama de autopartes; Dina y Gimsa, se haya procurado una integración vertical, aunque no contamos con los datos suficientes para ilustrarlo.

La mayor parte de la expansión empresarial de los grupos considerados se ha logrado con base en fusión de empresas ya existentes, internalizando así tecnología y conocimientos [Dunning, 1977], tratándose siempre de empresas con elevada presencia en sus respectivos mercados.

Las dos empresas de alimentos de mayor expansión en cuanto a lugares de destino, Bimbo y Gruma lo han hecho de forma mixta: en América Latina han fundado nuevas empresas y en Estados Unidos las han adquirido.

Por último mencionaremos que un elemento determinante en la reestructuración de los grupos, y por lo tanto en su expansión externa, ha sido, como ya mencionamos, el proceso de asociaciones estratégicas. Así han logrado un mayor conocimiento de las operaciones internacionales y de los sistemas organizativos correspondientes además de la adquisición de mejores tecnologías de producción y acceso a nuevas fuentes de financiamiento internacional.

Esto parece evidente en sectores de mayor contenido tecnológico y dirigido a mercados de mayor madurez como se ejemplifica en el cuadro 4.

Por otra parte, con relación a las inversiones en los mercados latinoamericanos debe volverse a mencionar que entre más imperfecto sea el mercado en que se realiza una IED sustentada en una asociación estratégica con capital transnacional, más se constituye la inversión en una barrera a la entrada por sí misma [Chesnais, 1996], y que los procesos de regionalización a que dan lugar están agudizando la con-

centración de capital en áreas en donde debería promoverse la competencia [Omán, 1994].

CUADRO 4
ASOCIACIONES ESTRATÉGICAS DE GRUPOS
CON IED EN EUA Y EUROPA

Grupo	Socio extranjero
FEMSA-div. refrescos	Coca-Cola
La Moderna-agrobiotecnología	Monsanto
Herdez	Mc Cormick, Festín Foods, Heinz, Hornel
SYNCR0	Leslie Fay Co.
Peñoles	Bismark, Somitomo Corp.
TAMSA	Siderca, Mc Caw
Gamesa	Bridon Ltd.
Dina	Navistar
GIMSA	Ford Corp.
TMM	Compagnie Generale Maritime, American President Line, Seacore
Televisa	Telecommunications Inc., Hearst Corp., Qvc Network, Televisión Española
Iusacell	Bell Atlantic

Fuente: Notas a los estados financieros de los grupos, varios años, BMV; noticias periodísticas.

Nuevos retos en el análisis de la IED

La economía mexicana está experimentando cambios profundos debido a su apertura, a la privatización de sus principales sectores económicos, la reorientación de su producción manufacturera hacia el mercado externo, la atracción de capitales extranjeros, directos y en cartera, y la transnacionalización de sus grupos empresariales más dinámicos.

Esto conlleva retos analíticos muy significativos por la potencialidad económica que representan así como por las enormes contradicciones que ha traído consigo de tipo económico y social que se añaden a las previamente existentes, agravándolas críticamente.

Con respecto al estudio de la IED resulta indispensable retomar la teoría sobre la base de los nuevos determinantes que aparecen cuando los actores son empresas con base en países en desarrollo.

Hace falta todavía avanzar mucho más en la evidencia empírica y su sistematización comparativa para enriquecerla.

Igualmente importante es agregar el análisis de las repercusiones de la IED sobre las economías en desarrollo que la generan, en este caso la mexicana.

Los diseñadores de la nueva política económica han hecho explícito en países latinoamericanos que los pilares del cambio son las inversiones extranjeras y los grupos privados empresariales. Por lo tanto, todas sus expresiones y tendencias influyen en forma determinante en las posibilidades de crecimiento de la economía en su conjunto. Dichas tendencias, además, en la dinámica de la economía mundial contemporánea adquieren una marcada independencia de las economías nacionales en las cuales se originan. Están inmersas en fenómenos de globalización y de regionalización vastos y complejos.

Este segundo ámbito de análisis de la IED requiere estar propuesto e incluido en todo estudio que pretenda profundizar en las perspectivas de crecimiento y la viabilidad de las políticas económicas implementadas en los países en desarrollo.

Especialmente cuando se trata, como en el caso de México, de políticas que carecen de una visión integral de crecimiento y desarrollo, omitiendo un plan industrial general para el país, y en donde cada vez más se presencia el desenvolvimiento de dos sectores críticamente diferenciados: los grupos empresariales internacionalizados y el resto de las empresas micro, pequeñas y medianas (que representan el 89% de las unidades productivas en el país), en donde la "exclusión" a la modernización y a la globalización productiva y financiera pesa cada día más que la "inclusión" representada por dichos grupos empresariales.

Sin embargo la transnacionalización empresarial para el país muestra potencialidades evidentes en unos casos y contradicciones en otros. Esto nos lleva a intentar determinar si esto depende del sector en que se invierte y de cuáles serían las oportunidades de compensarlas. Un buen ejemplo lo encontramos en la evolución comparada de la relación exportaciones/IED en dos de los grupos analizados en este trabajo:

Cemex incrementó sus exportaciones desde México en 45% durante 1996, siendo su mayor destino de exportación Asia con el

61%, seguido por Estados Unidos con 18%, el Caribe 17%, y Centro y Sudamérica 4 por ciento.

Anteriormente su mayor mercado era el estadounidense, que ahora es abastecido directamente desde sus diversas plantas en ese territorio, donde buena parte de la exportación desde México es comercio intrafirma para sus plantas de concreto.

Igualmente, al mercado latinoamericano lo abastece directamente: por ejemplo sus exportaciones desde Venezuela se incrementaron en 16% en Cemento y en 7% en concreto. Para 1996 el 60% de sus ventas y 51% de sus flujos de operación provienen de operaciones fuera de México. Esto ha causado que su relación de exportaciones/ventas bajara entre 1995 y 1996 del 42 al 32.3% [Cemex, 1996], y sin embargo, como ya vimos, sus exportaciones totales se han incrementado dirigiéndose a nuevos mercados como el asiático. Es decir, la reubicación de sus polos exportadores se compensan con nuevos mercados distantes.

En cambio Bimbo cuya IED también se inició operando como plataforma de exportación, ha disminuido su aportación a la dinámica exportadora mexicana. Y todo parece indicar que esta tendencia podría agudizarse en el futuro inmediato.

Bimbo incrementó sus ventas extranjeras en 71.4% entre 1995 y 1996, pero las exportaciones desde México dentro del total pasaron del 18.9 al 15.9% en los mismos años.

Esto se explica porque la producción desde sus plantas de Argentina se destina en parte al mercado local y en parte a abastecer los mercados de Europa y Asia [Bimbo, 1996].

De tal forma, las ventajas de empleo y divisas se han trasladado de México hacia la economía argentina.

La única posibilidad de compensar el decremento exportador de bienes terminados para Bimbo sería un incremento exportador de bienes e insumos intermedios. Pero por las características del sector en que se ubica parece difícil que esto suceda, y en cambio parece que podría tender a participar cada vez menos en la dinámica exportadora de México.

Por otra parte, la carencia de suficientes encadenamientos productivos en el conjunto de la industria nacional que involucre a sectores de la pequeña y mediana empresa y la propia dinámica de subcontratación externa parecen impedir que los beneficios de la

internacionalización de los grupos se derrame de forma trascendente y a corto plazo sobre el resto de la economía nacional.

Tenemos en consecuencia nuevos elementos por analizar para poder profundizar en la relación IED/economía en desarrollo. A manera de propuesta preliminar señalo los siguientes:

- Los grados de encadenamientos productivos internos y para la exportación existentes en torno a los grupos con IED.
- La medida en que utilizan sistemas de subcontratación externa (*outsourcing*).
- Infraestructura de proveeduría interna existente por sector de producción.
- Fuentes de financiamiento accesibles a los proveedores internos de los grupos con IED.
- Las actividades promotoras del gobierno con relación a los encadenamientos productivos y su financiamiento.

Conclusiones

Un conjunto creciente de grupos empresariales de capital nacional son transnacionales, incluso destacando en su competencia a nivel mundial. La cercanía por una parte con el amplio mercado estadounidense, maduro y tecnológicamente avanzado, y por la otra con los mercados emergentes latinoamericanos, determinan que las características de la IED mexicana sean muy variadas y que dependan fundamentalmente del sector en que se realizan.

Son a su vez estos sectores, dependiendo del papel que desempeñan en la nueva dinámica de crecimiento internacional globalizado, los que permiten evaluar las perspectivas de crecimiento futuro de los diferentes grupos.

Se puede constatar que las "asociaciones estratégicas" con capital extranjero han sido un elemento fundamental para la competencia internacional, lo mismo en el mercado interno que en los países sede de la IED.

En este sentido las diversas posibilidades de escenarios económicos que se presenten a futuro, entre ellos el de una agudización de la competencia internacional, determinarán si los grupos mexi-

canos tendrán que desprenderse del control que hasta el momento siguen manteniendo en sus empresas, en favor de sus socios extranjeros. Algunos casos recientes como los de Iusacell y la división cigarrera de La Moderna¹¹ son muestras de esto.

Por últimos debemos concluir que la IED no es un asunto exclusivo de las empresas. También lo es de los países que la originan, ya que su potencialidad para el conjunto económico puede desaprovecharse de no contarse con estructuras industriales y financieras apropiadas, como es el caso de los países en desarrollo latinoamericanos. Por consiguiente el papel promotor del gobierno es de especial trascendencia.

En el caso de México la política económica al respecto es claramente deficiente por sustentarse en una concepción equivocada que sobredimensiona el papel regulador de los mercados. Especialmente en las nuevas condiciones de la competencia global, las transnacionales de países en desarrollo tienden a desprenderse de sus vinculaciones con el resto de los sectores internos (a diferencia por ejemplo de las empresas japonesas) en vez de "arrastrarlos" como suponen los "ortodoxos" de la economía de mercado.

De tal forma, el fenómeno de la transnacionalización empresarial mexicana y latinoamericana impone nuevos retos a la interpretación de sus determinantes, pero sobre todo de sus efectos.

Bibliografía

- ARELLANO, José Pablo [1995], "Foreign direct investment in Chile", en *OECD, Foreign direct investments: OECD countries and dynamic economies of Asia & Latinoamerica*, París, OCDE.
- BARNET, Richard y Ronald Muller [1974], *Global reach*, Nueva York, Touchstone.
- BASAVE, Jorge [1996], *Los grupos de capital financiero en México, 1974-1995*, México, IIFC/El Caballito.

¹¹ Debe observarse sin embargo que otra de las tendencias empresariales recientes en México, ante las perspectivas de una mayor competencia, es la del desprendimiento de inversiones en ciertos sectores de actividad con el fin de concentrar fuerzas en otros, generalmente aquellos en los que se posee más experiencia, pero también en los de mayor potencial futuro. Esta tendencia implicaría que la diversificación no sería en adelante la modalidad más común de expansión como lo fue en los años setenta.

- [1997], "Alcances y limitaciones del proyecto exportador mexicano", en Alicia Girón y Eugenia Correa (coords.), *Crisis financiera: mercado sin fronteras*, México, IIEC/El Caballito.
- BEST, Michael [1990], *The new competition*, Harvard University Press.
- Bimbo [1996], Notas a los estados financieros consolidados.
- BUCLEY Y CASSON [1976], *The Future of the Multinational Enterprise*, Londres; Macmillan Press.
- BUJARIN, N. [1915], *La economía mundial y el imperialismo*, varias ediciones.
- CALDERÓN, Álvaro et al [1995], "Mexico's incorporation into the new industrial order: foreign investment as a source of international competitiveness", *Desarrollo Productivo*, núm. 21, CEPAL, ONU, mayo.
- Cemex [1996], Notas a los estados financieros consolidados.
- [1997], Home Page: <http://www.cemex.com/today/esp/infr.htm>
- CEPAL [1993], *Directorio sobre inversión extranjera en América Latina y el Caribe: marco legal e información estadística*, Santiago de Chile, ONU.
- [1996], "La inversión mexicana en el istmo centroamericano", en *Resultados del cuestionario para las casas matrices de empresas mexicanas de septiembre de 1995*, Santiago de Chile, ONU.
- [1997], *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe*, Edición 1997, Santiago de Chile, ONU.
- [1998a], *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile, ONU.
- [1998b], *Indicadores Económicos*, Santiago de Chile, ONU, marzo.
- COASE, Ronald [1937], "The Nature of the Firm", *Económica*, (ns), 4 de noviembre, pp. 386-405.
- CHESNAIS, Françoise [1996], *A mundialização capital*, Brasil, XAMA Editora.
- [1972], "International Corporations: the economics of foreign investment", en John Dunning, *International investment*, Penguin Modern Economics Readings.
- CAVES, Richard [1971], "International Corporation: The Industrial Economics of Foreign Investment", *Económica*, vol. 38, pp. 1-27.
- DABAT, Alejandro [1980], "La economía mundial y los países periféricos en la segunda mitad de la década de los sesenta", *Teoría y Política*, núm. 1, México, Juan Pablos, abril-junio.
- DÍAZ-ALEJANDRO, Carlos [1977]. "Foreign Direct Investment by Latin Americans", en Tamir Agmon y Charles Kindleberger, *Multinationals from Small Countries*, Cambridge, Mass., MIT Press.
- DUNNING, John [1972], *International investment*, Penguin Modern Economics Readings.
- y Narula R. [1994], *Foreign Direct Investment and Governmen*, Londres, Routledge Press.

- [1977], *Trade, location of economic activity and the multinational enterprises: a search for an eclectic approach*.
- y Rajneesh, Narula [1995], *Foreign direct investment and governments*, Londres, Routledge.
- FMI [1997], *Directions of Trade Statistics Yearbook*, Nueva York.
- GEREFFI, Gary [1994], "Rethinking development theory: insights from East Asia and Latin America", en Douglas Kinkaid y Alejandro Portes, *Comparative national development*, Chapel Hill, The University of North Carolina Press.
- GIRÓN, Alicia [1997], *Fin de siglo y deuda externa: historia sin fin*, México IIEC/Cambio XXI.
- HAMADA, H. [1966], *Economic Growth and Long Term International Capital Movements*, Yale University Essays.
- HILFERDING, Rudolf [1909], *El capital financiero*, varias ediciones.
- HOBSON J.A. [1902], *Imperialism, a Study*, varias ediciones.
- KNICKERBOCKER, F. [1973], *Oligopolistic Reaction and the Multinational Enterprise*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- KATZ, J. y B. Kosacoff [1983], "Multinationals from Argentina", en Sanjaya Lall, *The new multinationals: the spread of third world enterprises*, Nueva York, John Wiley & Sons.
- LALL, Sanjaya [1983], *The new multinationals: the spread of third world enterprises*, Nueva York, John Wiley & Sons.
- LENIN V.I. [1917], *El imperialismo, etapa superior del capitalismo*, varias ediciones.
- LECRAW, Donald [1977], *Direct Investment by Firms from Less Developed Countries*, Oxford, Oxford Economic Papers, noviembre, pp. 442-457.
- MAGEE [1977], "Multinational Corporations, the industry Technology Cycle and Development", *Journal of World Trade*.
- MANDEL, Ernst [1962], *Tratado de economía marxista*; México, Ed ERA.
- MCDUGALL [1960], *The Benefits Costs of Private Investment from abroad: a Theoretical Approach*, Oxford, Bulletin of the Oxford Institute of Statistics.
- MORTIMER, Michael [1995], "América Latina frente a la globalización", *Desarrollo Productivo*, núm. 23, Santiago de Chile, CEPAL, ONU, agosto.
- NAIM, Moisés [1989], "¿Por qué una empresa invierte en otro país?", *El Trimestre Económico*, vol. I LIII, núm. 210. México, FCE, abril-junio.
- OMÁN, Charles [1994], *Globalization and regionalization: the challenge for developing countries*, París, OCDE, Development Centre Studies.
- ONU [1997], *Trade & Development Report*, Nueva York.
- [1998], *La inversión extranjera en América Latina, informe 1997*, Santiago de Chile.

- PALLOIX, Christian [1977], *Las firmas multinacionales y el proceso de internacionalización*, México, Siglo XXI.
- PENROSE, Edith [1956], "Foreign investment and the growth of the firm", *Economic Journal*, vol. 66.
- PERES NÚÑEZ, Wilson (1993), "Internacionalización de empresas industriales latinoamericanas", *Revista de la CEPAL* núm. 49, Santiago de Chile, CEPAL, ONU, abril.
- PETRELLA, Ricardo [1996], *Los límites de la competitividad*, Universidad Nacional de Quilmes, Editorial Sudamericana.
- PORTER, Michael [1986], *Competition in Global Industries*, Boston, Mass., Harvard Business School.
- POZAS, María de los Angeles [1997], "Competitividad emergente y capital internacional: el caso Monterrey", ponencia presentada en el XX Congreso Internacional de LASA, Guadalajara, México.
- UNCTAD [1996], *World Investment Report*, Nueva York, ONU.
- [1997], *World Investment Report*, Nueva York, ONU.
- VERNON, Raymond [1979], "International investment and international trade in the product cycle", *Lecturas de El Trimestre Económico*, núm 31, México, FCE.
- [1966], "International Investment and International Trade in the Product Cycle", *Quarterly Journal of Economics*, 80, pp. 190-207.
- VILLELA, A. [1983], "Multinationals from Brasil", en Sanjaya Lall, *The new multinationals: the spread of third world enterprises*, Nueva York, John Wiley & Sons.
- WELLS, Louis [1983], *Third world multinationals, the rise of foreign investment from developing countries*, Londres, MIT Press.
- [1997], "The Internationalization of Firms from the Developing Countries", en Agmon y Kindleberger (eds.), *Multinationals from Small Countries*, Cambridge, Mass., MIT Press.
- WELLS, [1972], *The Product Life Cycle and International Trade*, Boston, Harvard University Press.

Cuarta parte

Los retos del desarrollo
empresarial en México

El desafío de la competitividad: la creación de un entorno favorable para el desarrollo empresarial

Mónica Casalet Ravenna

Introducción

La crisis del modelo industrial de posguerra, el estancamiento de la demanda junto a la globalización y el surgimiento de nuevos paradigmas intensivos en información han producido importantes transformaciones en la organización de la producción, donde la innovación adquiere un papel determinante en la búsqueda de nuevos criterios de competitividad de las empresas.

El conjunto de transformaciones en la producción, la introducción de nuevos agentes y el surgimiento de nuevas modalidades operativas destacan la importancia de factores microeconómicos vinculados con la calidad, la normatización y certificación de productos y procesos. A esto se agrega la importancia que adquieren las redes entre las empresas y con otras instituciones de apoyo e investigación orientadas a complementar la actividad empresarial y consolidar un entorno favorable a la innovación.

El ambiente o entorno empresarial constituye el conjunto de interrelaciones que tienen lugar entre las instituciones del área científico-tecnológica y las empresas; asimismo implica la conformación de marcos regulatorios y los sistemas de incentivos e instrumentos de apoyo. La interacción entre estos elementos pone en movimiento un proceso de aprendizaje y difusión técnica que da lugar a la circulación compleja de conocimientos tácitos y codificados.

El objetivo de este trabajo es presentar los avances en México sobre la creación de este entorno favorable al desarrollo empresa-

rial. El interés es identificar las características de las instituciones que conforman el nuevo mercado de servicios, por ejemplo cómo analizar las modalidades de su interacción signadas por las especificidades del contexto social y económico mexicano. La globalización de las economías y el desarrollo de nuevos paradigmas técnicos organizativos requieren la formación de estructuras intermedias con capacidad de gestión y coordinación de proyectos interinstitucionales y constituye un elemento clave en la reorientación de las políticas de industrialización en las que aumentan las fuerzas del mercado y la presión para alcanzar una mayor eficiencia.

La preocupación por la creación de un mercado de servicios orientado a la pequeña y mediana empresa PYME es una preocupación reciente en México como en muchos países latinoamericanos (Argentina, Chile, Brasil). La incipiente creación de instituciones intermedias entre el mercado y las empresas trata de dar respuesta a los vacíos de comunicación y decisión que afectan el desempeño industrial frente a la indiferencia del sector financiero, escasamente interesado en asumir propuestas de inversión productiva.

Por otra parte, la creación del mercado de servicios tiende a fortalecer la capacidad tecnológica de las empresas, ya que contribuye a incorporar la oferta tecnológica y consolida el aprendizaje en la adaptación y mejora de procesos y producto por cuenta propia. El desempeño de la capacidad tecnológica de las empresas tiene un carácter sistémico, ya que lo fundamental no es la creación de instituciones aisladas sino su articulación en redes de cooperación .

Si bien se han desplegado apoyos (a nivel público) para la modernización tecnológica de la PYME, no se cuenta aún con interlocutores de peso para impulsar la demanda donde existe y generar la oferta donde es deficiente. Los sistemas de innovación están fragmentados y alejados del sector productivo, de ahí el interés que adquiere hoy la construcción de las interfases entre empresas e instituciones públicas y privadas para reforzar la capacidad tecnológica de las empresas.

La innovación como factor determinante de la capacidad tecnológica de las empresas

La creación de un entorno favorable al desarrollo empresarial está condicionada por la incidencia de varios fenómenos, entre los cuales actúan:

-El desarrollo de nuevos paradigmas tecnoorganizativos que han afectado la organización de la producción y los factores que determinan la competitividad de las empresa. La flexibilidad tecnológica y organizativa redefine la coordinación intra e interempresarial, donde la cooperación entre (PYME) y la integración de éstas en programas de proveedores con empresas más grandes construyen las nuevas tramas productivas de enlace entre empresas de diferente tamaño.

-En este contexto, las actividades innovativas involucran los cambios que se manifiestan en las distintas áreas de una empresa y que apuntan a mejorar su competitividad y eficiencia económica. En el proceso de innovación confluyen distintos conocimientos y capacidades que están presentes en las diferentes áreas de la empresa, cuyo aprovechamiento depende de la cultura organizacional de la firma. La interacción entre ese conjunto de factores, muchas veces intangibles y específicos de las empresas, conforman a lo largo del tiempo un patrimonio de competencias que determinan la capacidad innovativa [Yoguel y Kantis, 1990].

-El proceso de innovación en las empresas depende de la interacción dinámica de las competencias desarrolladas a lo largo del tiempo, cuyo resultado es el aprendizaje y la cultura organizacional de la empresa. Sobre ese conjunto de variables influye decisivamente el ambiente externo, el cual actúa como un operador distinto al mercado y puede contribuir a disminuir las incertidumbres estáticas y dinámicas asociadas a los procesos de innovación [Camagni, 1991].

En la actualidad, la incorporación de nuevos conocimientos tecnológicos no está sujeta a una visión restringida, como en el pasado, donde se enfatizaba el conocimiento necesario para desarrollar y aplicar procedimientos técnicos. En el nuevo proceso de innovación cobran importancia los factores complementarios, como son la calificación (de los recursos humanos) y la organización (o sea, la

inserción de la tecnología en contextos sociales y procesos de producción).

En este sentido la tecnología no puede separarse del entorno en el que surge ni de las estructuras organizativas donde se utiliza. La tecnología no surge en el vacío, sino dentro de contextos económicos, sociales, políticos y jurídicos estipulados, cuyo papel es determinante en la creación de incentivos. De ahí la importancia de identificar las nuevas competencias que surgen en las instituciones, las que se reestructuran para responder adecuadamente a las nuevas demandas (por ejemplo Banca de Desarrollo, Nafin, Bancomext, Secofi) y en las nuevas que emergen en este trabajo denominadas "instituciones-puente".

Nuevos enfoques en la política de industrialización

Tanto las instituciones especializadas (OCDE, CEPAL, ONUDI) como los trabajos de múltiples investigadores [Katz, 1997; Dini, 1996; Kosacoff, 1998] han constatado el progresivo cambio de énfasis en las políticas de desarrollo industrial desde:

1. los mercados de productos hacia los mercados de factores,
2. los instrumentos directos hacia los instrumentos indirectos,
3. la formación de activos tangibles hacia la formación de activos intangibles [De María y Campos y Sercovich, 1998].

De acuerdo con la interpretación desarrollada por De María y Sercovich, la transición en las políticas de desarrollo industrial fincadas en mercados de productos hacia aquellas centradas en mercados de factores se refleja en la tendencia cada vez más marcada en la mayoría de los países a otorgar prioridad a las políticas que afectan la asignación de recursos para la generación de capacidades, antes que las decisiones relativas a su uso en la producción de bienes y servicios.

Esto se comprueba por el creciente énfasis en promover el desarrollo industrial con medidas como el fomento a la educación, la capacitación profesional y técnica y la difusión tecnológica, en la adopción de políticas más uniformes en materia arancelaria, tarifaria, financiera e impositiva, y en la importancia asignada al desarrollo de la infraestructura física, social e institucional [De María y Campos y Sercovich, 1998].

El nuevo enfoque de política industrial destaca que el ajuste del sector industrial debe ser sostenido por la creación de un entorno positivo para la cooperación interempresarial, la promoción de condiciones para la iniciativa empresarial y la innovación.

El tránsito del uso de instrumentos directos al de instrumentos indirectos refleja esta nueva situación, donde el Estado pierde el carácter de gestor directo de las iniciativas de fomento productivo. La etapa de industrialización sustitutiva respondió al modelo de subsidio de la oferta [Katz, 1997; y Dini, 1996] donde el Estado asume el financiamiento y la ejecución de tareas. En el nuevo clima desregulatorio el modelo del subsidio de la oferta es sustituido por otro de subsidio a la demanda, que responde mejor a las señales de los precios y deja a la libre elección de los agentes económicos y proveedores de servicios la responsabilidad última, descentralizada y anónima, de alcanzar la eficacia y eficiencia en el uso de los recursos que la sociedad gasta [Katz, 1997; y Dini, 1996].

La empresa es una organización compleja cuyo desempeño competitivo está determinado por los resultados de un proceso de aprendizaje arduo e incierto, en el que influyen tanto las relaciones que se generan en el interior como en el exterior de la misma. El mercado desempeña un papel esencial al propiciar la interacción entre sujetos que son distintos, pero no independientes [Katz, 1997; Dini, 1996; Bianchi, 1997]. La capacidad de impulsar colaboraciones entre individuos e instituciones de ámbitos locales diferentes se refiere a la necesidad de crear redes de innovadores con el objetivo de favorecer un ambiente positivo para el desarrollo industrial. Tanto en la acción de las organizaciones públicas como de las instituciones privadas se cristaliza la idea de buscar nuevas oportunidades y espacios de coordinación, crear mecanismos de sinergia y economías de escala, estimulando las relaciones de confianza. La acción de las instituciones de fomento y los programas de apoyo a la PYME se vuelven más flexibles y pragmáticos con el fin de incorporar los cambios originados en la experiencia. A su vez se manifiestan cambios en los perfiles profesionales de los funcionarios, más acordes con las nuevas exigencias de las políticas y con la introducción de instancias evaluativas de programas y de logros obtenidos.

La típica acción de política industrial de los años setenta y ochenta consistía en el suministro de ayudas estatales a las empresas para permitirles reorganizar sus actividades, en la mayoría de los casos dirigidos a la adquisición de maquinaria que posibilitaba la reducción de costos de producción. En el nuevo contexto la prioridad se enfoca en construir redes y promover el agrupamiento de la PYME de acuerdo con sus intereses. En este nuevo enfoque desempeña un papel determinante la información, y consecuentemente la creación de redes de información, que se convierte en la infraestructura clave para el desarrollo.

Las redes como instrumento para la construcción institucional del mercado

El creciente interés en el estudio de las formas de coordinación interempresarial se vincula con las lógicas industriales que animan el proceso actual de producción. Aunque el tema de la cooperación interempresarial durante mucho tiempo fue ignorado en la literatura económica, hoy cobra nueva fuerza no por ser un fenómeno nuevo sino porque su reciente evolución representa para los *policy makers* un renovado interés, ya que permite explicar la diversidad de la especialización y la particularidad de los productos fuera del campo económico [Casalet, 1995].

Los múltiples estudios efectuados sobre los distritos industriales, los *cluster* y los sistemas productivos locales han registrado varios tipos de relaciones interempresariales, ya sean verticales, donde las PYME colaboran formal e informalmente con las grandes empresas, ya sean las relaciones de cooperación horizontales entre éstas para adquisiciones, ventas e información.

La conceptualización de Marshall de las "áreas-sistema o distritos industriales" distingue los encadenamientos de tipo horizontal (un mismo tipo de producción), vertical (distintas fases de un proceso productivo) y diagonal (servicios prestados a las empresas).

La aplicación de la tipología (distritos industriales) constató una variedad de intercambios mercantiles y no mercantiles de activos compartidos (entre institutos de investigación, centros de formación, consultores especializados e instituciones financieras) y de in-

tercambios localizados, que se dinamizan por la existencia de redes empresariales.

En la actualidad las relaciones de cooperación interempresarial asumen una diversificación cada vez más importante; se pueden distinguir los acuerdos calificados como verticales, que conciernen a empresas situadas en estadios diferentes del proceso de producción (franquicias, concesión comercial, contrato de distribución, relaciones de subcontratación) y acuerdos llamados horizontales, que involucran a empresas en el mismo nivel de producción (*joint-venture*, contratos de I+D, contratos de cofabricación, acuerdos de adquisiciones y exportación) [Baudry, 1995].

El surgimiento de estas formas organizativas puso en evidencia el papel de las regiones y la PYME en la creación de un entorno favorable para producir, innovar y vender (a pesar de la incertidumbre que pueda existir en el país), como funciones netamente vinculadas con el mercado y casi olvidadas en un modelo anclado en la fuerza de las grandes empresas transnacionalizadas y en la producción masiva a gran escala.

El redescubrimiento de estas dinámicas localizadas basadas en procesos endógenos influidos por las estructuras sociales, culturales e institucionales abrieron una oportunidad a los esquemas asociativos de empresas y a la consolidación de sistemas eficientes de relaciones productivas. En un contexto cada vez más complejo e incierto, la capacidad de las empresas (consideradas individualmente) de captar información, evaluar las relaciones de producción en las que están insertas, interpretar la información disponible y analizar anticipadamente los acontecimientos es cada vez más insuficiente, lo que aumenta sensiblemente la incertidumbre y las dificultades para realizar una planificación estratégica [Dini, 1996].

Las empresas, al cooperar, construyen un sistema de relación interno y externo indispensable para establecer el sistema de información. La experiencia de los distritos industriales y los diferentes agrupamientos de (PYME) han demostrado que la cooperación estimula la interacción permanente entre los participantes, desarrollando nuevas informaciones que conducen a generar soluciones a los problemas.

Las redes constituyen los vínculos que ligan los conjuntos de actores diferenciados mediante de relaciones implícitas o explícitas que van desde el simple conocimiento hasta la cooperación. De esta forma, las redes no son el resultado de la voluntad de un solo actor, sino que responden a un plan estratégico donde cada uno participa en un conjunto de interacciones con otros actores relativamente autónomos motivados por un interés propio, situación que demanda ajustes continuos y adaptaciones mutuas [Granovetter, 1985; Callon, 1991].

Una condición necesaria para que los mercados sean operacionales es que estén estructurados por redes de relaciones no exclusivamente mercantiles producto de un aprendizaje más o menos prolongado, sino que estén ligados a las interacciones y adaptaciones mutuas entre las diferentes organizaciones [Ménard, 1990; North, 1990; Scott, 1995].

De esta forma el mercado es algo más que una actividad comercial, ya que representa a una institución que se construye mediante la definición de reglas colectivas orientadas a fomentar dinámicas positivas entre los agentes individuales [Bianchi, 1997].

Entre el mercado y las organizaciones surgen una multitud de nuevos términos que designan modos de coordinación (como las relaciones de cooperación, los contratos implícitos y las redes), los cuales dan cuenta de una realidad insumisa a las abstracciones teóricas. Las redes empresariales representan algo más que una forma híbrida, ya que proveen una forma específica de coordinación que puede resolver problemas que ni los mercados ni las organizaciones afrontan.

En México, si bien se ha avanzado en la creación de una red de apoyos institucionales a la PYME todavía se transita por un sendero defensivo; se inician apoyos a la regionalización, a los encadenamientos productivos y la cooperación entre PYME, pero éstos aún son intentos aislados y no constituyen una red articulada. Las limitaciones de la información y difusión efectiva de los recursos, y la escasa transparencia, dificulta la consolidación de relaciones más complejas. A esto se agrega la débil vinculación entre la investigación, la formación técnica y la actividad industrial.

Esta falta de cooperación interinstitucional reproduce el aislamiento, la desinformación y la multiplicación ineficiente de programas con débil repercusión. El Programa de Política Industrial y Comercio Exterior (8 de mayo de 1996) en su capítulo III consagra explícitamente la integración de cadenas productivas y la cooperación interempresarial como instrumentos indispensables de crecimiento [Mercado de Valores, 1996].

La importancia de los eslabonamientos productivos destacada por el PPIYCE reside en que "el reto actual de la industria nacional es reintegrar las cadenas productivas en un contexto de apertura y globalización y estimular la incorporación de las micro, pequeñas y medianas empresas". Además señala que "es indispensable dar a la política de fomento de integración de cadenas productivas una base regional sólida. La experiencia internacional confirma que, con frecuencia, las cadenas industriales exitosas se integran en bases regionales, pues a ese nivel operan con mayor eficiencia las economías de aglomeración".

Los instrumentos señalados en el Programa de Política Industrial, ya sean los eslabonamientos productivos la cooperación interempresarial entre PYME, no dejan dudas sobre el papel significativo que éstas desempeñan y sus relaciones de complementariedad con las grandes empresas. Estos vínculos, lejos de resolverse en el ámbito del mercado como simples operaciones de compra-venta conducen a un replanteo de los límites de la "firma" y evolucionan hacia la noción de empresa-red. Esta relación no se circunscribe exclusivamente al nivel empresarial, sino que su desarrollo incorpora nuevas funciones de apoyo a la calidad, la información y el desempeño exportador explicitado en los programas del sector público (Nafin, Bancomext, Secofi, Conacyt), y a la iniciativa de apoyo a la creación de servicios tecnológicos de las cámaras empresariales, que alentaron la emergencia de instituciones privadas que cuentan en algunos casos con financiamiento público.

La creación de un entorno favorable al desarrollo de la PYME en México

Desde la década de los noventa, a lo largo de los distintos planes de desarrollo se fue conformando en México una visión más defi-

nida de la innovación y del papel que adquiere la interacción como factor dinámico en el desarrollo de la cooperación interempresarial y en el incremento de un entorno favorable al desempeño empresarial.

Las distintas formas que se manifiestan en los procesos de innovación, el carácter crecientemente informal y relacional que manejan los nuevos agentes que intervienen en la producción y su organización, nos lleva a considerar que asistimos a una etapa donde se construye institucionalmente el mercado para responder a las nuevas exigencias de la competitividad internacional. En dicha creación el sector público desempeña un papel importante en la construcción de una capacidad anticipadora, o sea la posibilidad para alterar y conformar nuevas relaciones en la naturaleza y el tipo de interfases entre las empresas y el entorno. Este nuevo papel del sector público no se juega en solitario, sino que está complementado por los esfuerzos de la iniciativa privada.

El cambio en el modelo de industrialización orientado hacia la demanda generó la posibilidad de acentuar las interacciones entre los distintos agentes. Anteriormente, el papel de la autoridad del Estado era fundamental en la determinación de la política industrial; actualmente los distintos planes de desarrollo nacional (iniciados desde 1990), conjuntamente con la acción de las instituciones de fomento productivo y con otras creadas para sostener la capacidad innovadora de las empresas, se orientan a remodelar el mercado mediante la interacción continua entre los múltiples agentes que arman el juego. Las condiciones del nuevo contexto exige a las empresas captar y procesar una mayor información sobre mercados y condiciones de competencia nacional e internacional. Hoy las prácticas de gestión que combinan las habilidades productivas con una visión global de los negocios plantea a la PYME una valoración más integral de la competitividad, ya que no se percibe tanto como un fenómeno exclusivamente macroeconómico sino como una exigencia micro y de interacción con el entorno productivo e institucional.

Las relaciones de cooperación entre empresas, entre éstas y otros actores (como cámaras empresariales, institutos de investigación, centros de consultoría y de capacitación) constituyen las relaciones que se tejen en la actualidad para construir el mercado.

Este enfoque de política industrial se corresponde con una sociedad civil estructurada con instituciones que están habituadas a la concertación y el intercambio que se integra con acciones complementarias, donde las áreas menos favorecidas son motivo de apoyo y preocupación con el fin de reducir asimetrías. El problema radica en cómo construir la transición de un modelo a otro en una sociedad donde la concertación no es la práctica cotidiana ni está internalizada en el imaginario social. El problema que se plantea a los actores sociales es cómo adecuar el marco institucional para estimular la articulación del tejido productivo y crear instancias de integración entre éste y su entorno político e institucional, reduciendo la incertidumbre y la generalizada desconfianza.

Los procesos de apertura iniciados en el país pueden actuar como catalizadores para apoyar este desarrollo, siempre que posibiliten la ruptura de situaciones y comportamientos estancados, que liberen las rigideces organizativas y continuas desvinculaciones, cuyo único fin es desconocer cómo opera la realidad y dónde es necesario invertir los esfuerzos.

Las instituciones-puente: un complemento para las nuevas exigencias del mercado

Dadas las características que asumen los procesos de innovación, la mayor parte de los países que integran la OCDE han comenzado a reconocer la importancia y centralidad de las organizaciones que cumplen esta función de intermediación; las denominadas instituciones-puente se constituyen de esta manera en actores protagónicos y determinantes en el funcionamiento de los sistemas de innovación.¹

Las instituciones-puente, que están vinculadas con las nuevas exigencias de competitividad, surgen como respuesta a las transformaciones requeridas por las nuevas circunstancias de globalización, apertura y reformas estructurales. La creación de esta nueva infraestructura de apoyo tanto a nivel nacional como regional, reúne la colaboración pública y privada. Una de las funciones de las institucio-

¹ En la realización de esta sección se contó con la colaboración del maestro Gonzalo Saraví, del CIESAS.

nes-puente es acrecentar la capacidad innovadora de las empresas al proporcionar apoyo y estímulo para:

- La información y difusión tecnológica que facilitan servicios de información o bancos de datos y organizan seminarios por ramas de actividad.

- La consultoría especializada en ingeniería, gestión e información.

- El apoyo a la producción con instituciones dedicadas a la medición, normalización, ensayo y control de calidad.

Tales actividades se cumplen a través de entidades públicas, empresas especializadas de servicios y organismos intermedios.

La creación de estas instituciones de apoyo no es condición de validez ni eficiencia, depende de la interacción existente entre las competencias que ofrecen, los procesos de aprendizaje institucionales que logran desarrollar y la cultura organizacional más flexible que introducen en su propia trayectoria y con los usuarios de sus servicios. Este aspecto de intercambio interinstitucional con el fin de complementar servicios es un elemento embrionario en la trayectoria de muchas instituciones, que comienzan a cuestionar el fuerte aislamiento en que cada una se desarrollaba de acuerdo con su especialización; el aislamiento también atañe a los usuarios, ya que existe escasa cultura evaluativa *ex post* de efectos y consecuencias de los programas implementados.

La reciente creación de las instituciones-puente plantea incertidumbre sobre su futuro, puesto que no existen aún en la mayor parte de ellas elementos suficientes para determinar la eficiencia lograda en el desempeño de sus competencias, como la evaluación del aprendizaje que van generando, tanto interna como externamente. A pesar de la ambigüedad de sus resultados, estas instituciones representan el germen de una nueva cultura organizacional que se basa en el aprendizaje orientado a resolver problemas –generados por las nuevas exigencias de competitividad en las empresas–, y a mejorar el posicionamiento competitivo en el mercado.

La tarea de coordinación y las posibilidad de insertar a las empresas en redes de cooperación tecnológica constituyen los ámbitos de acción de las instituciones-puente que se concretan en:

a) El papel de intermediación que las instituciones-puente cumplen mediante un amplio abanico de actividades que contribuyen a sostener los procesos conjuntos de búsqueda y aprendizaje.

b) Estas instituciones pueden presentarse bajo diferentes estatus legales y al mismo tiempo bajo condiciones intermedias, que oscilan entre la esfera de lo público y lo privado.

c) En el caso específico de México, este tipo de instituciones tienen una corta trayectoria, ya que unas aparecen en los inicios de los años noventa, en tanto que la mayoría se consolida a partir de 1994; actualmente nos encontramos en una etapa de gestación y de incipiente consolidación de un mercado de servicios caracterizado por la espontaneidad, lo cual acrecienta notablemente la heterogeneidad del sector. A su vez, la evaluación de la eficiencia de estos servicios con frecuencia no puede ser expresada en términos monetarios, lo que lleva a elaborar indicadores no tradicionales de rendimiento volcados a la utilidad del servicio, la efectividad en la reducción de costos, y la sustentabilidad en términos de generar *spillovers* horizontales en los sectores.

Las instituciones-puente desempeñan un papel determinante en la creación de competencias y en la homologación de las culturas organizacionales y de marcos interpretativos desiguales, cuya función contribuye a transformar los *inputs* innovativos en *outputs* para las empresas. Estas organizaciones-puente, conjuntamente con las instituciones de fomento productivo ya existentes en el país y reestructuradas después de la crisis de 1994, constituyen el ambiente institucional que propicia el desarrollo de actividades innovativas concebidas como un proceso social e interactivo, y proporcionan a las empresas las competencias faltantes o insuficientes.

Los ámbitos de especialización donde se canalizan los apoyos son los siguientes:

a) Consultorías para brindar apoyo tecnológico;

b) servicios de información tecnológica;

c) servicios de normalización y certificación;

d) promoción de una cultura de calidad;

e) capacitación, y

f) otros servicios (financiamiento para proyectos de innovación tecnológica; administración de propiedad industrial, etcétera).

CUADRO 1
ALGUNAS INSTITUCIONES DE APOYO A LA MODERNIZACIÓN TECNOLÓGICA EN MÉXICO

<i>Institución</i>	<i>Inicio</i>	<i>Programas</i>	<i>Cobertura</i>	<i>Clientes</i>	<i>Resultados</i>
IIT	1993	Consultoría y asistencia tecnológica; misiones comerciales; asistencia legal	Todo el país: 42% de los servicios se dieron fuera del área metropolitana	Pequeñas y medianas empresas del sector industrial en general.	Aproximadamente 3 000 clientes atendidos; autarquía financiera.
Cetindustria	1994	Red industrial (desarrollo informático); Atención a usuarios (consultoría de primer piso); Vinculación tecnológica industrial (enlace); TIPS(información)	Distrito Federal y zona metropolitana	Pequeñas empresas de la industria química, plásticos, alimentos y vestido	No se han cubierto las expectativas. Problemas de inserción y difusión en el mercado.
FUNTEC	1994	Programa de Apoyo a agrupamientos Industriales; desarrollo de cultura tecnológica; fondos para proyectos de prevención de la contaminación.	Todo el país: Guanajuato, Monterrey, Yucatán, D.F. Veracruz, México.	Pequeñas y medianas empresas de la industria del cuero y calzado, confección y alimentos.	No hay datos disponibles.
CENTRO	1996	Programa de asistencia básica. Programa de asistencia especializada.	Todo el país.	Micro y pequeñas empresas (91%). Pertenecen al sector industrial el 57%, y comercio y servicios el 43%	Más de 400 clientes atendidos en menos de un año de existencia.

Cuadro 1 (continuación)

CP Diseño	1994	Evaluación de diseños e imagen corporativa; formulación de proyectos de diseño; diagnóstico empresarial (tecnología de productos, sistemas y procesos de manufactura, etcétera).	Distrito Federal y zona metropolitana.	El 90% son micro y pequeñas empresas. Pertenecen a los sectores de alimentos y bebidas, muebles, juguetes, electrónica, artesanías y regalos, etcétera.	No se brindaron datos respecto a los clientes atendidos.
ADIAT, A.C.	1989	Realización del simposio anual ADIAT; Realización de estudios vinculados a la investigación aplicada y desarrollo tecnológico; premio a la innovación tecnológica; red informática Adiatnet; círculos tecnológicos. Divulgación tecnológica.	Todo el país, a través de seis secciones regionales: Noroeste, Centro Norte, Centro Sur, Occidente, Veracruz y Sureste.	Pequeñas, medianas y grandes empresas del sector industrial en general. Instituciones y centros académicos y de investigación públicos y privados.	Realización de numerosos simposios y estudios en áreas de interés para el sector productivo. Firma de convenios con centros académicos.
CDIDI			Distrito Federal	Pequeña y mediana empresa de la industria química.	Escasos resultados obtenidos.

Fuente: Elaboración propia.

Con el fin de ejemplificar la instalación y *performance* en estas instituciones en el país se identificó un conjunto de organizaciones representativas de los diferentes ámbitos de especialización.² Se han reagrupado cuatro áreas básicas: 1. Modernización tecnológica; 2. Mejoramiento de los niveles de capacitación; 3. Generación de confianza y certidumbre, normalización, metrología, derechos de propiedad industrial, y 4. Promover la cultura de la calidad.

Modernización tecnológica

Esta categoría se refiere a instituciones que aportan no sólo el *know how* necesario para desarrollar y aplicar procedimientos técnicos (incorporados en maquinaria y equipos, o documentación técnica e instrucciones de manejo), sino que también proporcionan aspectos complementarios sin los cuales la modernización tecnológica sería imposible, como la calificación y la organización. Los insumos que ofrecen estas instituciones están dirigidos al desarrollo de actividades que ayuden a enfrentar situaciones y/o resolver problemas que mejoren la eficiencia económica de las empresas, así como que aumenten los espacios de las actividades innovativas y su difusión en la estructura de la empresa.

Estas instituciones actúan a través de diversos programas como centros de asimilación y difusión tecnológica. Sin embargo es importante señalar que no se limitan a ser centros de acopio de información, sino que una de sus principales funciones es actuar como intermediarios o *brokers* tecnológicos, identificando problemas y posibles soluciones mediante la consultoría y asistencia empresarial. En este sentido, los consultores de estas instituciones funcionan como verdaderos "analistas simbólicos" [Reich, 1993], cuyo principal recurso es la información, la experiencia y el conocimiento tecnológico actualizado, que les permite contar con el capital necesario para responder creativamente a las demandas de sus principales clientes.

² Con el fin de tipificar el carácter y las modalidades de acción de las instituciones puente se aplicó un cuestionario y entrevistas focalizadas a diferentes responsables de las instituciones seleccionadas para conocer la trayectoria institucional, organizativa y fundamentalmente los logros alcanzados.

La capacitación laboral y empresarial

Un de los aspectos centrales para lograr un incremento sostenido en los niveles de competitividad y productividad del aparato productivo consiste en disponer de una fuerza de trabajo altamente calificada y embuda de las “competencias” que requieren los nuevos paradigmas tecnológicos. En este ámbito México enfrenta otro importante desafío al que debe responder con acciones concretas en dos esferas: el sistema educativo y la capacitación laboral.

Respecto a la capacitación, elevar el potencial productivo de la fuerza laboral y propiciar su desarrollo constituye un objetivo de la mayor importancia para alcanzar el crecimiento sostenido de la producción, la productividad y los salarios. En este sentido, un punto estratégico de la política industrial consiste en impulsar las oportunidades de formación técnica y capacitación de los trabajadores. Si bien se cuenta con una importante infraestructura de capacitación y programas que han tenido éxito, debe reconocerse que en relación con las actuales necesidades del país estos esfuerzos aún resultan limitados.

La creación del Sistema de Normalización y Certificación de Competencias Laborales (SNCL) intenta establecer normas de competencia laboral que respondan a las condiciones y exigencias actuales del mundo del trabajo, y que al mismo tiempo permitan a los trabajadores tanto la movilidad entre industrias y regiones como el inicio de una carrera de incrementos progresivos en su calificación laboral; estas normas se integrarán en el SNCL, cuyo programa se propone también establecer nuevas formas de certificación aplicables a las competencias laborales adquiridas empíricamente, y en este sentido el propósito es impulsar un Sistema de Certificación de Competencia Laboral, que tendrá como base las normas definidas en el SNCL.

La generación de un entornode confianza y certidumbre

En el transcurso de los últimos años ha adquirido importancia generar un ambiente de confianza y certidumbre que haga posible la interacción entre los principales actores económicos, especialmen-

CUADRO 2
ALGUNAS INSTITUCIONES DE APOYO A LA CAPACITACIÓN EN MÉXICO

<i>Institución</i>	<i>Inicio</i>	<i>Objetivos</i>	<i>Cobertura</i>	<i>Clientes</i>	<i>Resultados</i>
CIMO	1988	Servicio integral de capacitación al sector de MPYMES.	Todo el país.	MPYMES tanto de la industria (alimentos, textil, madera, calzado, plástico, etc.) como de servicios (transporte, hoteles, restaurantes, etc.).	Se ha brindado el servicio a más de 125 000 empresas.
CONOCER	1995	Promover y coordinar el Sistema de Normalización y Certificación de Competencias Laborales.	Todo el país.	Todos los sectores.	Se han creado 13 comités de normalización y en el transcurso del año se espera crear otros 13.
IMDT	1988	Capacitación y difusión tecnológica.	Distrito Federal y zona metropolitana.	Empresas de consultoría.	Se ha organizado un número considerable de cursos de capacitación, seminarios nacionales e internacionales, y un diplomado en Gerencia de Proyectos.
CCTC	1991	Programas de capacitación empresarial.	Distrito Federal y zona metropolitana.	Todos los sectores.	No hay datos disponibles.

Fuente: Elaboración propia.

te para la PYME, que se integran en cadenas productivas con las grandes empresas. En las nuevas estrategias empresariales adquiere importancia creciente la organización de las empresas en tramas productivas, ya que no se trata de firmas individuales que operan por oposición en el corto plazo, sino de un conjunto de empresas ligadas (a veces PYME, otras PYME con grandes empresas) por lazos contractuales con mayor o menor formalidad, y que funcionan en algunos aspectos de manera cooperativa. En este nuevo marco regulatorio adquieren importancia las modalidades de producción y los contenidos de las mismas, que aseguran la confianza y la continuidad de la cooperación.

Para asegurar la confiabilidad de la producción y la calidad de los productos surge la captación y construcción de una red institucional que brinde la seguridad, transparencia y confianza que exige un ambiente favorable a la búsqueda permanente por elevar los niveles de competitividad y productividad.

La modernización de la política de normalización y certificación, así como la reestructuración del sistema nacional de metrología, adecuándolo a las exigencias del comercio internacional, y la creación de un sistema riguroso y confiable de protección a la propiedad industrial, fueron las medidas más significativas para abordar la certidumbre.

La nueva estrategia en materia de normalización y metrología es definida a través de la Ley Federal sobre Metrología y Normalización (LFMN) promulgada en 1992. Esta nueva ley establece un procedimiento transparente para fijar normas, compatible y equiparable con los métodos que son utilizados por los países de la OCDE. En sus rasgos generales la LFMN está dirigida a:

- a) Fomentar la transparencia y eficiencia en la elaboración y observancia de normas.
- b) Instituir la Comisión Nacional de Normalización (CNN).
- c) Establecer un procedimiento uniforme para la elaboración de normas oficiales mexicanas (NOM).
- d) Promover la concurrencia de los sectores público, privado, científico y de los consumidores en la elaboración y observancia de normas.

e] Coordinar las actividades de normalización, certificación y verificación.

f] Establecer el sistema nacional de acreditación de organismos de normalización y certificación, de unidades de verificación y laboratorios de prueba.

El organismo encargado de poner en práctica la política de normalización es la Comisión Nacional de Normalización, integrada por representantes de las dependencias gubernamentales involucradas, la cúpula industrial y comercial del país y los institutos de investigación nacional. Si bien éste es el centro coordinador de la política de normalización, la LFMN confiere un papel protagónico a la participación del sector privado tanto en la formulación de las normas como en el proceso de certificación y verificación de las mismas. En este sentido, en el transcurso de los últimos cuatro años ha surgido una serie de instituciones que han obtenido la acreditación del CNN para brindar servicios de normalización y certificación; entre las más importantes se encuentran: como centros de normalización: el Instituto Mexicano de Normalización y Certificación (IMNC) y la Sociedad Mexicana de Normalización y Certificación (Normex), y como centros de certificación: IMNC, Normex y Calidad Mexicana Certificada, A.C. (Calmecac).

Otro de los aspectos importantes en este proceso de generación de un ambiente de certidumbre, confianza y calidad ha sido la modernización del sistema nacional de metrología. La metrología constituye actualmente un elemento central en el proceso de modernización tecnológica de la industria. Los servicios de metrología y calibración, aunque nuevos para la mayoría de las empresas nacionales, se han constituido en aspectos prioritarios dadas las exigencias que estipulan las normas de aseguramiento de calidad (ISO 9000, QS 9000, etcétera).

En este sentido, uno de los proyectos más importantes en los últimos años ha sido la creación del Centro Nacional de Metrología (Cenam). Finalmente, otro avance significativo en lo que atañe a la generación de un contexto propicio a la innovación, la investigación y el desarrollo tecnológico ha sido la actualización del sistema

nacional de protección de la propiedad industrial. Esta reestructuración fue delineada en sus rasgos principales a partir de la Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial (LFPPI) de 1991. El programa de modernización del sistema de propiedad industrial a que dio lugar esta Ley se basó en los siguientes elementos:

- I. Otorgar una protección jurídica a los derechos de propiedad industrial, similar a la que se ofrece en los países industrializados con quienes México no tiene relaciones económicas (el resultado fue la promulgación de la LFPPI).
- II. Creación de la Comisión Intersecretarial para la Protección, Vigilancia y Salvaguarda de los Derechos de Propiedad Intelectual (fue creada en 1993).
- III. Creación de la infraestructura institucional necesaria para garantizar el cumplimiento adecuado de estos derechos, y establecer políticas de promoción de este instrumento en la modernización industrial de las empresas del país (dio lugar a la creación del IMPI en 1993).
- IV. Adhesión a los tratados internacionales y actualización legislativa.

Entre los resultados más importantes de esta reestructuración, además de la promulgación de la Ley de Propiedad Industrial, se encuentra la creación del Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial. Recientes reformas a la LFPPI, han constituido al IMPI en el órgano de máxima autoridad en materia de administración de la propiedad industrial en México.

La promoción de una cultura de calidad

Directa o indirectamente todas las políticas e instituciones que se han mencionado apuntan a promover y estimular en el sector productivo el mejoramiento continuo de los niveles de calidad de la producción nacional. La búsqueda permanente por mejorar los niveles de calidad se ha constituido en un elemento indispensable para elevar la competitividad de la industria mexicana. La permanen-

CUADRO 3

ALGUNAS INSTITUCIONES DE NORMALIZACIÓN, METROLOGÍA Y PROPIEDAD INDUSTRIAL EN MÉXICO

<i>Institución</i>	<i>Inicio</i>	<i>Objetivos</i>	<i>Cobertura</i>	<i>Clientes</i>	<i>Resultados</i>
IMNC	1993	Normalización, certificación y verificación de normas (NOM y NMX); capacitación en normas y calidad.	Nacional.	Sector industrial en general. Principalmente medianas y grandes empresas.	Se han certificado 57 empresas líderes. Durante 1996 los servicios de capacitación abarcaron a 1 500 personas. Autarquía financiera
Normex	1993	Normalización, certificación y verificación de normas (NOM y NMX); capacitación en normas y calidad.	Nacional.	Principalmente industria química y de alimentos; empresas pequeñas, medianas y grandes.	se han atendido más de 300 clientes. Autarquía financiera.
Calmecac	1994	Certificación y verificación de normas (NOM y NMX); capacitación en normas y calidad.	Nacional.	Sector industrial en general; medianas y grandes empresas (90%).	Se dispone de una base de datos que incluye 3 000 clientes (incluyendo consultas y servicios prestados).

Cenam	1992	Laboratorio primario de metrología; investigación, asesoría y entrenamiento en metrología.	Nacional.	Sector industrial en general y centros de investigación.	Durante 1995 se realizaron 1 200 servicios de calibración; en 1996 se realizaron 1 800, y en lo que va de este año 2 000. La venta de servicios ha permitido el 18% de los gastos de mantenimiento del centro.
IMPI	1993	Administración del Sistema Nacional de Derechos de Propiedad Industrial; capacitación y servicios de información en la materia.	Nacional.	En registro de patentes los principales usuarios son empresas internacionales e inventores independientes; en marcas, el sector de la industria y el comercio (micro, pequeñas, medianas y grandes empresas).	Datos no disponibles

Fuente: Elaboración propia.

cia de un mercado protegido posibilitó durante el periodo de sustitución de importaciones una producción que está muy alejada de los estándares internacionales. De ahí la escasa utilización de instituciones vinculadas con la medición, normalización, prueba y control de calidad

En 1987 se creó la Fundación Mexicana para la Calidad Total (Fundameca). El objetivo de esta institución es promover en forma explícita el desarrollo de una cultura de calidad entre los principales actores productivos del país; desempeñó a su vez un papel decisivo en la creación del Premio Nacional de Calidad. A la acción de Fundameca se agregan otras instituciones como CIMO, que en la actualidad enfatiza el apoyo al mejoramiento de la calidad empresarial, conjuntamente con los Centros Crece, creados a nivel regional por la Secofi, y la acción de múltiples consultorías privadas orientadas a asesorar a las empresas en el incremento de los niveles de calidad y la evaluación de procedimientos.

Reflexiones finales

Desde la década de los noventa, a lo largo de los distintos planes de desarrollo se genera una visión más definida de la innovación y del papel que adquiere la interacción como factor dinámico en el desarrollo de la cooperación interempresarial y en la creación de un entorno favorable al desarrollo.

Las distintas formas que se manifiestan en los procesos de innovación, el carácter crecientemente informal y relacional que manejan los nuevos agentes que intervienen en la producción y su organización, permiten plantear que asistimos a una nueva etapa donde se construye institucionalmente el mercado para responder a las nuevas demandas de la globalización y de mercados cada vez más exigentes en calidad de productos y de cumplimiento de acuerdos de producción.

El sector público desempeña un papel importante en la construcción de una capacidad anticipadora, o sea la posibilidad para alterar y conformar nuevas relaciones en la naturaleza y el tipo de interfases entre las empresas y el entorno. Este nuevo papel del sec-

tor público es complementado por las recientes iniciativas del ámbito privado, especialmente cámaras empresariales, consultorías, empresas especializadas, centros de investigación, etc. Las instituciones puente constituyen las piezas intermedias que pueden contribuir a la consolidación del mercado, ya que su finalidad es fortalecer el mercado de servicios y cubrir las ausencias en el desarrollo de las capacidades tecnológicas de las empresas, especialmente las PYME. Estas instituciones cumplen una función en la generación de redes y mecanismos de coordinación para circular información, difundir tecnologías y facilitar servicios de medición, normalización, ensayo y control de calidad.

Un aspecto determinante de estas instituciones, que surge del trabajo, no se refiere sólo a su existencia, sino a la capacidad que éstas pueden desarrollar para estrechar las relaciones del tejido productivo, posibilitando una compleja red de cooperación tecnológica, cuya interacción y continuidad podría consolidar un sistema de innovación más integrado. Un elemento clave para desarrollar la capacidad tecnológica es la estrecha vinculación entre las políticas y los incentivos a nivel macro y las instituciones cuya finalidad es propiciar el entorno favorable.

La situación de incertidumbre macroeconómica sufrida por México en 1995 acabó con la confianza de los ciudadanos y dificultó el desempeño empresarial y la trayectoria de las instituciones de fomento productivo. Reconstruir la confianza implicó para las instituciones del sector público, la revisión y evaluación de programas, así como la búsqueda de soluciones creativas que restituyeran la credibilidad de los empresarios y tejieran nuevas redes de intercambio frente a las exigencias del mercado nacional e internacional.

En esta construcción de incentivos y redes de intercambio hacia la competitividad de la PYME, se perfila la consolidación del estímulo al desarrollo de instrumentos de cooperación interempresarial, viables tanto a nivel económico como social. La idea de que individualmente es difícil para la PYME sobrevivir en el mercado, adquiere mayor importancia. Si bien existe una estructura de apoyos crediticios y financieros dirigida a ellas individualmente, los nuevos programas estimulan la formación de conglomerados, ya sea de proveedores (empresas integradoras, uniones de crédito economi-

camente viables, empresas en relaciones de subcontratación) para actuar como nuevos competidores eficientes, o para quebrar potenciales coaliciones regresivas que resisten la apertura del mercado.

La necesidad de incrementar la multiplicidad del mercado y la variedad de los agentes económicos surge como una nueva tendencia. Es ahí donde las instituciones-puente pueden construir una respuesta, ya que buscan estimular la modernización, la estandarización de procesos y productos y la capacidad de vinculación de las empresas. Estas funciones fortalecen la capacidad innovativa de la PYME, mediante de la especialización y la complementariedad.

La red de información constituye el primer paso de un sistema más complejo de relaciones intrafirma y de vinculaciones con apoyos externos. La eficiencia depende no sólo de la capacidad de la empresa individual para organizar la producción, sino de la posibilidad de desarrollar una variedad de relaciones productivas y de mercado que le permitan la inserción en un sistema de división del trabajo más avanzado.

La construcción institucional del mercado orientada al desarrollo de la capacidad tecnológica de las empresas emerge no sólo como una intención, sino como una opción real para posibilitar la confianza entre los actores. En una etapa en que las actividades de innovación difieren radicalmente del pasado, en forma y contenido, los nuevos mecanismos afianzan la cooperación interempresarial y la formación de redes de intercambio tecnológico, informativo, de asesoría técnica vía internet, entre centros de investigación y las empresas. La eficiencia de esta vinculación depende de la capacidad para articular y gestionar la formación de sistemas basados en la confianza entre los actores, sostenidos por el aprendizaje y la capacitación institucional.

Bibliografía

- ANDREFF, W. [1996], "La disparition de la firme et du système productif national", Coloquio, Amiens.
- AOKI, M. [1986], "Horizontal vs. vertical: Information Structure of the firm", en *American Economic Review*, vol. 76.
- [1990], *La estructura de la economía japonesa*, México, FCE.

- Bancomext [1997], *Catálogo de productos y servicios 1997*, México, Banco Nacional de Comercio Exterior.
- , Home page: <http://mexico.businessline.gob.mx>
- [1997], *Programa de Apoyo Integral 1997*, México, Banco Nacional de Comercio Exterior.
- [1997], "México: Transición económica y comercio exterior", *Comercio Exterior*, núm. 2, México, p. 465.
- BANVILLE, E. y J.Chanaron [1990], "Du fordisme au toyotisme. Les voies de la modernisation du système automobile en France et au Japon", en *Etudes et Recherches, CGP. La Documentation française*, núms.7-8, febrero.
- BAUDRY, B. [1995], *L' économie des relations interentreprises*, La Decouverte.
- BELLARDI, M. [1989], "The industrial distric in Marshall", en *Small Firms and industrial districts in Italy*, Londres, Goodman.
- BIANCHI, Patrizio [1997], *Construir el mercado, lecciones de la Unión Europea: el desarrollo de las instituciones y las políticas de competitividad*, Buenos Aires, Universidad Nacional de Quimiles.
- BRUSCO, S. [1982], "The Emilian Model: Productive Decentralization and Social Integration", *Cambridge Journal of Economic*, vol. 6, núm. 2.
- CALLON, M. [1991], "Reseaux techno-économiques et irréversibilités", en B. Chavance Boyer y O. Godard, (ed), *Les figures del irreversibilité en économie*, París, École des hautes Études en Sciences Sociales.
- CAMAGNI, R. (ed) [1991], *Innovation networks: spatial perspectives*, Londres y Nueva York, Belhvre Press.
- CARLSSON, Bo [1994], "Technological Systems and Economic Performance: The Case of Factory Automation", en *The Nature and Importance of Competence*, p. 561.
- (ed) [1995], *Technological Systems and Economic Performance: The Case of Factory Automation*, Dordrecht, Kluver.
- CASALET, M. [1995], *Red de apoyos públicos y privados hacia la competitividad de las PYMES*, México, Nafin-Flasco.
- COASE, R.H., *La empresa, el mercado y la ley*, Alianza.
- Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, Home page: <http://www.conacyt.main.conacyt.mx>
- CORIAT, Benjamin y Giovanni Dosi [1995], "The Institutional Embeddedness of Economic Change, An Appraisal of the Evolutionary and Regulationist Research Programmes", en *International Institute for Applied Systems Analysis*, Luxemburgo, p. 117.
- COURLET, C. [1996], "Systemes productifs localises et developpement: le cas des économies emergentes et en transition", Amiens, Coloque Une Nouvelle Economie Industrielle.

- CHALMERS, N. [1989], *Industrial relations in Japan, the peripheral work force*, Londres, Routledge.
- CHANDLER, A.D. [1989], *Strategies et structures de l'entreprise*, Les Editions d'Organization.
- DAVID, Paul A. [1994], "Why are institutions the Carriers of history. Path dependence and the evolution of conventions, organizations and institutions", en *Structural Change and Economic Dynamics*, vol. 5, núm. 2, Oxford University.
- D'ARC RIVIÈRE, H. [1996], "Integración al Norte de México: redes de los empresarios locales en Chihuahua", *Estudios Latinoamericanos del Trabajo*, núm. 3, México, agosto.
- DE MARIA Y CAMPOS, M. y F. Sercovich (1998), "Hacia una nueva visión de la política de desarrollo industrial y competitividad", *Mercado de Valores*, Nafin, México, 1/.
- DINI, M. [1996], "Políticas públicas para el desarrollo de redes de empresas: la experiencia chilena", *Estudios Latinoamericas del Trabajo*, núm. 3, México, agosto.
- DOSI, Giovanni [1985], "Institutions and Markets in a Dynamic World", *The Manchester School of Economic and Social Studies*, núm. 2, vol. lvi.
- [1994], *The nature of the innovative process*, Faculty of Statitics, University of Rome.
- Empresas de Solidaridad [1993], *Informe de actividades 1992*, México, Secretaría de Desarrollo Social, abril, 111 pp.
- [1994], *Informe de actividades 1993*, México, Secretaría de Desarrollo Social, 36 pp.
- [1995], *Informe de actividades 1994*, México, Secretaría de Desarrollo Social, 35 pp.
- [1996], *Informe de actividades 1995*, México, Secretaría de Desarrollo Social, 24 pp.
- EYMARD-DUIVERNAY, F. [1989], "Cooperation et concurrence dans les relations d'entreprise", en *Cahier du Centre D'études de l'emploi*, Francia.
- [1989], "Conventions de qualité et formes de coordinatios", *Revue Economique*, vol. 40, núm. 2, marzo.
- HUALDE, A. y A. Mercado Celis [1996], "Al sur de California, industrialización sin empresarios", *Estudios Latinoamericanos del Trabajo*, núm. 3, México, agosto.
- HUMBERT, M.B. Handerville y J.A. H'eraud [1995], *Technologie et performance economique*, París, Economica.
- FAVEREAU, O. [1989], "Organization et marché", *Revue Française deconomie*, núm. 1, París.

- FRIEDMAN, A.L. [1977], *Industry and labour class struggle at work and monopoly capitalism*, Londres, Macmillan.
- FOURCADE, C. *Petite* [1991], *Entreprise et développement local*, París, Eska.
- GRANOVEITER, M. [1985], "Economic action and Social Structure: The Problem of embeddedness", *American journal of Sociology*, vol. 91, núm. 3, noviembre.
- [1973], "The strength of weak ties", *American Journal of Sociology*, vol. 78, núm. 6.
- IMAI, K., H. Itami [1984], "Interpenetration of organization and market: Japan 's firms in comparison with the US", *International Journal of Industrial Organization*, núm. 2.
- KATZ M., Jorge [1997], "The Dynamics of Technological Learning During the isi period and recent structural changes in the industrial sector of Argentina, Brazil and Mexico", en *Economic Commission for Latin America and the Caribbean*, Santiago, Chile.
- KOSACOFF, B. (ed.) [1998], *Estrategias empresariales en tiempos de cambios* Buenos Aires, CEPAL-UNQ.
- LALL, Sanjaya [1997], "Technological Change and Industrialization in the Asian NIES: Achievement and Challenges", en *Innovation and Competitiveness in Newly Industrializing Economies* Seoul, Corea, p. 43.
- LEBORGNE, D. [1995], "Competitivite territoriale et Recomposition Socio-politique", Coloquio Espacios y Crecimiento, El Colegio de México.
- MÉNARD, C. [1990], *L'économie des organisations*, París, La Decouverte.
- Nafin [1996], *El mercado de valores*, núms. 5 y 6, México, mayo y junio.
- [1997], *Catálogo de productos y servicios 1997*, México, diciembre, 36 pp.
- [1995], *Informe de actividades 1995*, México, abril, 65 pp.
- [1997], *Informe de actividades 1996*, México, 130 pp.
- , Home page: <http://www.nafin.gob.mx>
- NORTH, D.C. [1990], *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge, Cambridge University Press.
- PLANQUE, B. [1990], "Note sur la notion de réseau d'innovation", Coloquio ASRDLE, Saint-Etienne.
- RICHARDSON, G.B. [1972.], "The Organization of Industry", *The Economic Journal*, núm. 82, septiembre.
- [1990], *Information and Investment*, Oxford, Clarendon Press, 2a. edición.
- RIZOPOULOS, Y. [1996], "Marchés, Organisations, Reseaux alternatives ou complémentarités", Coloquio Une nouvelle économie industrielle, Amiens.

- SCOTT, A.J. [1995], "The geographic foundations of industrial performance", Coloquio Competitividad territorial y recomposiciones sociales, El Colegio de México, abril.
- Secretaría de Desarrollo Social, Home page: <http://www.sedesol.gob.mx>
- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial [1997], *Boletín informativo de la red CETRO*, México, Secofi, núm. 3, octubre-diciembre, 8 pp.
- [1997], *Empresas integradoras, fortaleza para competir*, México, Secofi, 15 pp.
- , Home page: <http://www.secofi.gob.mx>
- SCHMITZ, H. [1990], "Petites entreprises et specialization souple dans les pays en développement", *Travail et Société*, vol.15, núm. 3.
- WILKINSON, F. [1983], "Productive Systems", *Cambridge Journal of Economic*, vol.7.
- WILIAMSON, O. [1989], *Las instituciones económicas del capitalismo*, México, FCE.
- YOGUEL, G. y H. Kantis [1990], "Reestructuración industrial y eslabonamientos productivos. El rol de las PYMES", Argentina, CEPAL/CFI.

Retos de los encadenamientos productivos de empresas mexicanas en la apertura económica

Alejandro Ibarra Yúnez

Las barreras nacionales de tipo estructural y regulatorio infringen costos de transacción en el avance de negocios ante la competencia internacional. En específico, existen en los países emergentes con estrategias de globalización impedimentos en los servicios básicos de la infraestructura de los mercados que afectan en gran medida la dinámica de enlazamientos internacionales de las empresas, o los llamados "contactos estratégicos," como lo apuntan Hansen y Echeverri-Carroll [1997]. Tales impedimentos se evidencian en la incapacidad en los empresarios de expandir sus negocios hacia nuevas líneas de productos, o en las barreras a la entrada de nuevas empresas a un mercado dado, con lo que la tesis de internacionalización con concentración de mercados se hace más profunda e incluso genera argumentos claramente críticos a la misma globalización.

Una empresa innovadora ofrece productos a través de nuevos canales de comercialización, o bien atrae a nuevos tipos de clientes, u ofrece un producto que incluye algún tipo de servicio adicional –la llamada creación de valor– tal como lo apuntan Stalk *et al.* [1996]. La hipótesis de este trabajo es que la capacidad empresarial y la profundidad del "contacto" de empresas dependen de dos factores que trascienden los argumentos tradicionales sobre especialización y posición competitiva porteriana: en primer lugar está el grado de desarrollo de los servicios de apoyo a las empresas, tales como infraestructura (carreteras, electricidad, agua, telecomunicaciones), redes de comercialización de materias primas y transporte, servicios

financieros, mercados de instalaciones y bienes raíces y servicios profesionales. Éstos imponen costos de transacción para el desarrollo empresarial, la innovación de productos y mercados, y los mencionados "contactos estratégicos," o la llamada economía de redes, que hace hincapié en las externalidades de la misma red o contacto más que en la sola posición competitiva estática. En segundo término, el factor de dualidad o contraste competitivo internacional genera juegos de incentivos contra rentas monopólicas en la competencia internacional, donde los socios internacionales que cuentan con bajos costos de redes y una base de servicios de apoyo a las empresas prefieren internalizar tales servicios como medios de poder de mercado, excluyentes de los potenciales enlazamientos internacionales con sus contrapartes del país de destino, creando una industria desvinculada entre empresas multinacionales y empresas orientadas al mercado doméstico [Ibarra, 1998a].

El efecto de los dos factores planteados son rentas monopólicas, mercados subinvertidos y con bajo valor añadido, o la típica dualidad de mercados planteada ya por Bowring [1986]. Por consecuencia, la capacidad de generación de empleo y el salto o cambio tecnológico, así como la creación de nuevos negocios, se mantienen subdesarrollados y en suboptimalidad. Más aún, argumentos de Romer [1994] y de Yarrow [1985] hacen énfasis en que la creación de nuevos productos y la ampliación de contacto en la red de empresas provoca una área mayor de superávit de consumo que la reducción de precios-ampliación de ventas, que forman el triángulo de Harberger dentro de un mismo mercado sin innovaciones o contactos interempresas. En otras palabras, el efecto multiplicador en eficiencia distributiva es relativamente mayor por nuevos desarrollos y valor añadido de productos y mercados que el causado por mayor competencia en el mismo mercado y con el mismo producto. Como corolario, el desarrollar industrias y servicios de apoyo con externalidades (industrias de la integración hacia atrás o *upstream*), se vuelve más efectivo como política de fomento económico que incrementar la competencia mediante reducciones de precios y márgenes de utilidad en las industrias cercanas al consumo o *downstream*.

Teorías sobre enlazamientos, multinacionales y contratos imperfectos

Partiendo de Coase [1937], los economistas han planteado por muchos años que la organización de los mercados y las empresas (jerarquías) resulta de minimizar costos de transacción. Esta línea de investigación culminó con los trabajos de Williamson [1975, 1985] y un modelo más formal de Holstrom y Tirole [1988], que argumenta que el análisis microanalítico de tales transacciones permite entender los límites o fronteras de la firma y de su organización.

Por otra parte, los determinantes de la inversión extranjera, sobre todo directa (IED), así como el establecimiento de filiales de empresas multinacionales, dependen del grado en que una empresa internaliza activos intangibles, vía contratos internacionales desde niveles bajos hasta altos de control de dichas operaciones, como lo establecen Bolström y Kokko [1997]. El enfoque moderno de la teoría de la firma contrasta con los tradicionales, que hacían hincapié en que una empresa multinacional opera ya sea para brincar barreras comerciales en un país de destino, o bien vía, el ciclo del producto o mercado. Más aún, parece claro que de manera creciente existen empresas multinacionales que profundizan su penetración en el mercado incrementando sus redes de contacto estratégico, ya sea en el país de origen o bien en el país de destino.

La pregunta relevante en este punto es cómo se erigen costos de transacción, así como las decisiones de internalizar los mencionados activos intangibles en el país de origen así como en el país de destino. Por ejemplo, el deseo de penetrar un nuevo mercado, digamos en México, por una empresa multinacional aspirante, la obliga a determinar si establece contacto o integración de producto/proceso en el país de destino o alternativamente sólo operaría en su destino planeado mediante contratos o contacto mínimo, como comercialización o actividades cercanas al consumidor final, sin ningún valor añadido respecto de su mercado habitual. Lo mismo opera para actividades de ensamble o transformación, como la industria maquiladora de México. De la misma manera, las empresas que se han denominado de apoyo, no sólo mercados de materias primas y productos semiprosesados, actuarían como aspirantes a participar en tal contacto

estratégico de las multinacionales para alargar la cadena de valor. Si se definen activos intangibles como aquellos intensivos en conocimiento de leyes, regulaciones, formas contractuales, acciones predatorias o hábitos no iguales en las contrapartes del país de destino, entonces la multinacional encontrará incentivos para internalizarlos, es decir, integrarlos a su estrategia de penetración, como lo apuntan Caves [1996], Dunning [1997], o Smith y Venables [1988] sobre la dinámica de la integración del mercado de Europa, pero mantendrá su desintegración con empresas nacionales controladoras de activos tangibles.

Sobre contratos imperfectos, Martin [1993] y Tirole [1993] hacen énfasis en que con la nueva teoría de la firma, las empresas pequeñas llevan a cabo sus decisiones estratégicas generalmente en un mismo mercado y sin considerar las reacciones de rivales potenciales o el desempeño del mercado relevante. Adicionalmente, el establecimiento de redes de contacto no es importante a menos que otras empresas del mismo mercado se involucren en tales contratos (el argumento de *hysteresis*). La definición económica de contratos, a su vez, se centra en la posibilidad de violación de los mismos y no solamente abarcan aquellas relaciones garantizadas por entidades legales del país o región, sino cualquier tipo de relación de negocios, incluso los acuerdos de palabra. La imperfección de contratos es entonces característica intrínseca de los negocios y es especialmente evidente en relaciones internacionales de empresas y en sectores donde existen externalidades [North, 1990], o las ya mencionadas empresas en redes. El énfasis teórico es en la naturaleza de la información desigual entre las contratantes, la extensión de los contactos estratégicos o redes, así como la manera en que una empresa descubre la dinámica de su sector o rivales relevantes, para cambiar su estructura. Finalmente, la dirección en que se da la integración de redes, ya sea hacia atrás o hacia adelante, es importante.

Por su parte, en principio una empresa mediana o de tamaño relativamente menor que una nueva contraparte multinacional buscaría más contactos estratégicos e integración que otras empresas de mayor tamaño y que podrían salvar problemas de rivalidad o conductas predatorias. Por qué razones la evidencia no es contundente-

te después de una década de apertura económica de México podría encuadrarse en los problemas de costos de transacción, problemas de agencia (información estratégica desigual o acciones ocultas) y el estado que guardasen los activos intangibles y la infraestructura de apoyo [Ibarra, 1998b]. En particular, Rodríguez Clare [1996] apunta que el grado de contactos estratégicos entre multinacionales y empresas de un país de destino de mediano tamaño, como México, son más posibles si la multinacional utiliza intensivamente bienes intermedios en sus contrapartes de dicho país, donde existen altos costos de transacción y conocimiento entre la matriz y la subsidiaria. Con el esfuerzo de desarrollo de los mercados de bienes intermedios y las industrias de apoyo, la teoría indicaría que el contacto se incrementaría, con los beneficios en eficiencia interna y distributiva para la subsidiaria o empresa subcontratada del país de destino así como sus proveedores domésticos.

Cuando existen mercados imperfectos o dualidad en el mismo mercado de destino, donde conviven empresas con poder de mercado junto con aquellas residuales, una apertura económica genera concentración económica y, a la vez, los enlazamientos económicos de la cadena de valor no quedan garantizados. Más aún, el incentivo del contacto se contrapone a la renta monopólica de internalizar los activos intangibles en la decisión de penetración, donde el peso relativo del segundo incentivo sería mayor al primero. Ante ello, no todo proceso de integración internacional resulta en contactos estratégicos o redes interempresariales. Tal asimetría, como se argumenta en el presente trabajo, se acrecentaría con servicios de apoyo a la industria y dichos activos intangibles, sujetos ambos de problemas de información asimétrica y por ende *moral hazard*, como lo afirman Matsuyama [1991] y Tirole [1993].

Por lo anterior es necesario analizar los siguientes aspectos de la potencialidad de redes interempresariales desencadenadas por la apertura económica, en países como México: a) la comparación de la infraestructura entre socios potenciales; b) el estado que guardan activos intangibles intensivos en conocimiento, como regulaciones, leyes y otros elementos de información asimétrica; y c) la

evidencia reciente del grado de contacto estratégico y argumentos de su suboptimalidad, derivado de asimetrías y costos de transacción diferentes.

La infraestructura relevante, servicios de apoyo y activos intangibles en México

En este apartado se presenta un análisis de los problemas principales de la infraestructura relevante y activos intangibles que condicionan las redes de contacto multinacional en México. La base de información sobre estos puntos es prácticamente inexistente en la mayoría de los países. Para el caso de nuestro país existen algunos estudios descriptivos sobre empresas proveedoras nacionales y el estado de medianas y pequeñas empresas en subcontratación internacional [Ibarra, 1998b; Mungaray, 1997], o sobre maquiladoras, como el estudio de Wilson [1992]. De análisis transnacional destaca el trabajo de Hansen y Echeverri-Carroll [1997]. Sin embargo, la ausencia de datos obliga a realizar análisis de casos, los cuales son sólo tentativos de la dinámica de la multinacionalización en nuestro país, a nivel microanalítico.

La integración previa a contacto estratégico en infraestructura y servicios de apoyo

La falta de integración con infraestructura básica y servicios de apoyo para la producción incrementa los costos de transacción de empresas aspirantes a la globalización mediante subcontrataciones internacionales. Las empresas buscan por lo tanto, internalizar tales servicios vía integrarse hacia atrás, o bien mediante las habilidades de empresarios para incrementar los controles sobre sus propios servicios de apoyo. Entre ellos destacan el transporte de materiales, el financiamiento para operaciones y eficiencia interna (líneas de crédito, refaccionarios); para expansión de líneas y plantas (directo, de desarrollo), y el financiamiento comercial (proveedor-cliente). Adicionalmente están la disponibilidad de tierra (mercado de bienes raíces) y mercado laboral y de servicios profesionales. Finalmente, está el control de activos intangibles, como el

conocimiento (de proveedores, comercialización, calidad de materias primas, reputación de subproveedores, etcétera).

La infraestructura descrita podría dividirse por su oferta en gubernamental, por una parte, y privada, por otra. Algunos programas de gobierno en la historia reciente del país incrementaron la disponibilidad de infraestructura y financiamiento para negocios vinculados con el exterior. Entre ellos están los programas de fomento de Nacional Financiera en inversión en nuevos proyectos; los programas de desarrollo de proveedores de bienes comerciables del Banco Nacional de Comercio Exterior, o programas de PITEX. Sin embargo el efecto de los mismos en la vinculación de empresas y reducción de costos de transacción es poco evidente. Por su parte, los programas de parques industriales y las estrategias de atracción de empresas a diversas regiones del país tuvieron en el pasado efectos aún menos definitivos en la caída de costos de transacción y encadenamiento productivo de las empresas [Mungaray, 1997]. Aún más incipiente e incluso adverso es el impacto de la privatización y concesión de carreteras y desregulación del transporte carretero, que se evidencia por una baja tasa de utilización de carreteras de cuota, así como la demanda de autotransporte subcontratado de carga. Por ejemplo, una muestra de 104 empresas de Monterrey en un estudio de Ibarra [1994] indica que el crecimiento promedio anual del transporte privado o como parte de empresas manufactureras entre 1985 y 1994 fue de 14%, superior al crecimiento promedio anual de inversión en expansiones de plantas, inversión necesaria ante la insuficiencia de dicho insumo para la competencia externa, o incluso el crecimiento del sector autotransporte federal de carga. Aparentemente no existe un estudio reciente sobre el grado de internalización de transporte. Finalmente, las desafectaciones de tierras y la apertura de parques industriales públicos, sobre todo en la frontera norte del país, no ha sido atractivo suficiente como variable de apoyo y desencadenadora de inversión y generación de nuevas líneas de productos, como lo evidencian datos oficiales [Presidencia, 1994].

Por el lado de la oferta privada de servicios de apoyo e infraestructura básica, la presión aperturista iniciada en la mitad de la década de los ochenta en México, la dinámica sectorial y la instalación

de subsidiarias internacionales de algunos sectores, podrían explicar un aumento en las redes de subcontratación y desarrollo de la infraestructura de apoyo. Por ejemplo, Dávila [1992] encontró que el desarrollo de las plantas automotrices en Ramos Arizpe y de minería en Torreón desarrollaron una red de pequeñas y medianas empresas en torno a la actividad exportadora. Wilson, por su parte [1992], no encontró que el grado de vinculación o redes fuera evidente en su estudio sobre maquiladoras en el interior del país.

El financiamiento privado entre proveedores y clientes empresariales nacionales parece depender del ambiente general de la economía, así como de la capacidad financiera de los otorgadores de crédito comercial. Para el presente trabajo se realizó una encuesta preliminar de 45 empresas manufactureras de Nuevo León, de menos de 100 empleados (que define tradicionalmente a la industria pequeña), de los listados conjuntos de las cámara de la industria y Conacex Noreste para 1997. Se utilizaron dos puntos en el tiempo: 1985 y 1994. El resultado muestra que 27% de las empresas encuestadas ubicaban la capacidad de crédito privado no bancario como el medio más importante de vinculación hacia atrás. Más aún, en 1985 sólo el 7% de las mismas empresas encuestadas indicaron que este tipo de crédito era condición de posición competitiva. Con ello, el control de activos como el crédito comercial es una variable clave en el sub juego de vinculación de empresas. Para ello, el coeficiente de correlación entre respuestas de importancia de control del financiamiento comercial, contra el porcentaje de exportación, fue de 0.636, que es significativo estadísticamente a 5% en el presente estudio de caso.

Por el lado de servicios profesionales al empresariado, la evidencia es mezclada. Por una parte, un análisis del crecimiento inter-censal de las ramas 500021-500034 de la clasificación mexicana de actividades y productos (CMAP) (construcción de plantas industriales; generación de energía eléctrica; tendido de líneas eléctricas; de petróleo y derivados; reparaciones, y telecomunicaciones) muestra que éste es significativamente mayor que el crecimiento manufacturero, en empleo y valor agregado, otra vez entre 1985 y el último dato de 1993. No ocurre lo mismo para el Sector 7 de Transporte, Almacenamiento, Comunicaciones y Agencias de Viajes. Mientras

que el crecimiento de comunicaciones es de 171% contra 20.9% del total manufacturero, la rama de transporte sólo lo hizo a una tasa de crecimiento de 13.7%, por abajo del crecimiento manufacturero de referencia. El subsector 84 de Servicios Profesionales, Técnicos y Especializados, Incluso los Prestados a Empresas, en contraste, muestra crecimientos de empleo y valor agregado de 30.6%, superiores al crecimiento manufacturero. Ocurre lo mismo en Alquiler de Bienes Inmuebles [INEGI, 1998]. Son destacables como indicador preliminar de apoyo privado a empresas las comunicaciones, bienes raíces y servicios de apoyo profesional. En la medida en que una empresa controla el costo de transacción de los anteriores sectores, se aduce aquí que incrementa su posición productiva y mejora su capacidad empresarial, *ceteris paribus*. A pregunta expresa de si las empresas habían invertido en desarrollo propio de almacenamiento, tecnología de comunicación y plantas eléctricas propias, sólo 8 de 45 empresas indicaron planes estratégicos de inversión en tales infraestructuras como condición previa a la búsqueda de contratos de vinculación internacional. Del estudio de Hansen y Echeverri-Carroll [1997] se desprende que contrapartes de Texas mantienen control sustancial sobre almacenamiento e implícitamente en tecnologías de comunicación.

A fin de complementar la descripción sobre integración, el análisis de las 45 empresas manufactureras de Monterrey antes citado llevó a estudiar directamente la manera en que la integración con infraestructura y servicios de apoyo afectó la vinculación de empresas y su acercamiento a menores costos aducidos de transacción. Aunque las entrevistas mediante cuestionario se centraron en las empresas pequeñas de manufacturas, no necesariamente relacionadas directamente con el comercio exterior y las subcontrataciones, las preguntas se refirieron a la percepción de empresarios (directores de planeación, gerentes generales o dueños) de los servicios de apoyo e infraestructura que reducirían sus costos de transacción para llevar a cabo negocios de enlazamientos con contrapartes internacionales, es decir, ser sujetos de subcontratos internacionales de algún tipo. Los resultados son los siguientes.

En primer lugar, de las 45 empresas entrevistadas a manera de caso, 28 eran exportadoras de al menos 20% de su producción, mien-

tras que las restantes 17 no exportaban o bien habían exportado pero de manera discontinua entre 1985 y 1994. Es decir, existió una representación relativamente mayor de empresas involucradas en la apertura económica del país que los cálculos de Mungaray [1997] o Dávila [1998], que muestran que las exportadoras son alrededor de 30% del total de establecimientos de sus estudios. Por otra parte, las 45 empresas encuestadas parecen un número pequeño para el total de 10 271 establecimientos manufactureros en Nuevo León para el último dato censal de 1993 [INEGI, 1998]. Una justificación del número de empresas observadas es que se calcularon 288 empresas en total, clasificadas como pequeñas en 1993 en los datos censales, por lo que la muestra de 45 representa un 15.6% del total. Por ende, la baja representación implicaría un análisis tentativo y cuyas implicaciones deben tomarse con cautela, pero que permiten mediante el análisis de caso ofrecer información valiosa sobre la problemática compleja de la desvinculación y el estado de posiciones de contactos estratégicos. De las 45 empresas, 23 respondían a maquinaria y equipo de uso general, 8 a automotriz y partes, 9 a la rama de otros productos químicos, y las restantes 5 a alimentos, otros minerales no metálicos u otras industrias manufactureras.

Un primer grupo de preguntas aborda la percepción de los empresarios sobre una variable de salida que es los ingresos netos (una aproximación de su valor agregado manufacturero). En todos los casos entre 1985 y 1994 los ingresos netos se incrementaron en términos reales entre 10 y 20% (promedio de 17.1%). Ello es similar a resultados estimados por Mungaray [1997] sobre incrementos de valor agregado de las pequeñas y medianas empresas de Nuevo León. Tales incrementos son ligeramente inferiores a los del total de la industria manufacturera, resultado de datos oficiales, donde el incremento para toda la división manufacturera de Nuevo León, entre 1985 y 1993, fue de 19.3%, calculado por el autor, de pesos relativos por rama manufacturera en las matrices de insumo producto de Soto [1998].

Sobre índices de interdependencia simple hacia atrás destacan ramas de bienes de capital y automotriz en otro estudio de Dávila [1998], que en el presente estudio de caso se distribuyeron como sigue: para la rama automóviles, el 22.9% de su crecimiento se debió

CUADRO 1
 PORCIENTOS DE RESPUESTA DE MUESTRA DE 45 EMPRESAS
 DE NUEVO LEÓN: CONTROL DE INFRAESTRUCTURA
 Y VINCULACIÓN HACIA ATRÁS

Concepto	Total de respuestas		Exportadoras (n=28)		No exportadoras (n = 17)	
	1985	1994	1985	1994	1985	1994
Medio básico de vinculación hacia atrás						
Finanzas	17.7	24.8	28.6	39.2	29.4	47.1
Transporte	24.6	21.4	32.1	17.9	23.5	17.6
Apoyo servicios profesionales	4.4	6.8	7.1	14.3	0	0
Ninguno	53.3	47	32.1	28.5	47.1	35.3
Aumento de valor agregado 1985-94		17.1		20.0		10.1
Coefficiente integración hacia atrás	6.0	8.29	n.a	n.a.	n.a.	n.a.

Fuente: Datos generados por el autor a partir del estudio de 45 encuestas.

a la integración hacia atrás de insumos; para autopartes, el coeficiente de integración hacia atrás fue mucho menor, con 7.6%; en maquinaria y equipo, el coeficiente de interdependencia fue de 2.3% y otros químicos presenta un índice de 7.4%. Ponderando con la muestra del presente estudio, el índice de integración hacia atrás es de 8.29%, es decir, las empresas de la muestra se calcula que derivaron 8.29% de su crecimiento en ingresos netos, de su integración simple hacia atrás. Utilizando los mismos ponderadores, el cálculo para 1985 sería de 6%. No se realizaron preguntas sobre su integración hacia adelante en comercialización u otros servicios finales, pero dada la naturaleza de la muestra podría aducirse que sería menor por tratarse de industrias medianas de búsqueda de enlace internacional, donde las actividades finales estarían controladas por las empresas clientes.

El siguiente grupo de preguntas se centró en que los empresarios indicaran la importancia relativa de cada variable de integración o control de infraestructura. Las respuestas promedio son las siguientes:

tes: 47% de las encuestadas indicaron que no había ninguna variable de cambio o contacto estratégico para mejorar su competitividad ante la apertura y contratos internacionales, ya que su posición frente a ventas de exportación dependía fundamentalmente de disponibilidad de inventario de producto y falta de demanda doméstica. Tal respuesta no es sorprendente, ya que el grado de internalización de la apertura hacia planes estratégicos de empresas mexicanas ha sido bajo, de acuerdo con estudios previos de Ibarra [1994], Ibarra y Stolp [1988], o Wilson [1992], donde se hacía hincapié en que la exportación manufacturera ocurría en México como sustitución de mercados y no de especialización, en la primera parte de la apertura nacional. Para los datos de 1985 no hubo cambio significativo en las respuestas. Del restante 63% de respuestas los empresarios indicaron, en orden decreciente de importancia, créditos privados (27%), transporte (21.4%), acuerdos de inventarios y cobranza entre proveedores y empresa (5.2%), y sólo 6.8% mencionó servicios profesionales, apoyo de servicios de mercadotecnia, finanzas, legal o de desarrollo de líneas nuevas de productos. Es decir, si la tesis de mayor eficiencia es correcta, la evidencia muestra que las empresas mexicanas de la muestra, aspirantes a realizar contactos estratégicos, en general no han llevado a cabo acciones definitivas de control estratégico hacia atrás y de servicios de apoyo. La distribución entre exportadores y no exportadores aparece en el cuadro 1.

Para el caso de si existe un efecto demostración tal, que cuando una base de empresas, al cambiar su estrategia para acrecentar su integración hacia atrás fuerza a las demás a seguir planes similares, las respuestas de los entrevistados indicaron que los planes estratégicos de vinculación dependieron más del ambiente general de apertura que de otras empresas rivales en la aspiración contractual. Es decir, parece no haber evidencia de tal efecto demostración, o que todo un conjunto de empresarios cambian su estructura de negocio en un nuevo plano de competencia sin vuelta atrás. Por ello, no es evidente un caso de *histeresis*, como un desencadenamiento de cambio estructural.

En suma, las empresas de la muestra de mediano tamaño están concentradas en manufactura de bienes intermedios, de corte no

tradicional, pero donde el grado de integración y control hacia atrás como medio previo de establecimiento de contactos y economías de redes es bajo, con 8.29% de integración. Sin embargo, la mayoría de las 45 empresas encuestadas para tal integración no acrecentó sus contactos estratégicos hacia atrás, y las que sí lo hicieron se concentraron en el control de transporte, tal vez para mejorar su competitividad de abasto, pero no profundizaron su control financiero o el desarrollo de nuevas líneas de productos. Más aún, no existe diferencia significativa entre exportadoras y no exportadoras.

Activos intangibles como condicionantes de contacto estratégico

Un estudio previo [Ibarra, 1998b] analiza el grado en que las empresas de la frontera norte de México, y en particular de Monterrey, invertían en certificaciones de calidad como "señal" de reputación de mercado y que tal inversión determinaba un subjuego de penetración o inversión extranjera mexicana de tales empresas como medio de internalizar activos intangibles, como conocimiento de leyes, canales de comercialización y financiamiento en el extranjero. En el presente apartado se extiende el argumento hacia la manera en que las empresas mexicanas de la muestra buscan establecer contactos en su misma ubicación nacional, mediante contactos estratégicos con sus contrapartes multinacionales, vía subsidiarias de las mismas.

De las 45 empresas encuestadas, las 28 exportadoras se distribuyeron, a pregunta expresa, en 19 exportadoras indirectas por búsqueda de contratos, frente a siete directas, por medio de comercializadoras genéricas. Un punto clave fue la respuesta sobre la estabilidad de relaciones o, dicho en otros términos, si el esfuerzo de establecer contacto era costoso al punto de impedir obtener beneficios netos del mismo en contacto estratégico. Es decir, aspirantes mexicanas a enlazamientos de redes son sujetos de altos costos de transacción, que dependen tanto de políticas de apoyo oficiales como de internalidades. En 100% de los casos, los entrevistados opinaron que su esfuerzo se veía impedido por falta suficiente de apoyos gubernamentales. Más que los financiamientos, que son el

medio generalmente utilizado por la política de fomento nacional [Mungaray, 1997], las empresas buscan contratos logrados en un campo de juego con información y reglas simétricas, como lo enfatizan argumentos sobre problemas de agencia [Estache y Martimort, 1997].

Se solicitó a los empresarios que indicaran en orden decreciente de importancia las razones principales de costos de transacción en los contratos y contactos internacionales. Se presentan a continuación:

CUADRO 2
RAZONES DE DISCRIMINACIÓN EN CONTACTOS
NACIONALES FRENTE A SUBSIDIARIAS
(MUESTRA N = 45)

Concepto	Por cientos de respuesta
Especialización en sector o proceso	40.0
Falta de información sobre tipo de contratación	22.2
Variación propia en especificaciones de productos, volumen, entregas, precio	8.9
Variación por violación de contratos por subsidiarias-clientes	8.9
Otras	6.7

Fuente: Datos generados por el autor a partir del estudio de 45 encuestas.

El resultado es interesante porque a pesar de la frecuencia de respuestas relacionadas con la naturaleza de la especialización sectorial, que ha sido coincidentemente argumentado por Chow y Kellman [1988], las empresas presentan un nivel alto de información sobre activos intangibles relacionados con la forma y dinámica de contratos internacionales y solución posible de disputas comerciales. En efecto, es evidente la presión creciente en la economía abierta de nuestro país de que se requieren más instancias, públicas y privadas, de arbitraje comercial y de solución de disputas comerciales por violaciones posibles de contratos internacionales. Destaca que el 17.8% de las respuestas indican que los contratos entre empresas mexicanas y multinacionales (subsidiarias o similares) son imperfectos por problemas de *moral hazard* de alguna de las partes. Además,

en el estudio de caso el peso relativo de violación de cada una de las partes es igual, con lo que no podría argumentarse con estos porcentajes que la infracción a contratos sea mayor en empresas extranjeras. Desde luego, la implicación de tal por ciento de respuestas es tentativa, dado el tamaño de la muestra. El hallazgo, sin embargo, es importante para diseñar estrategias futuras para la reducción de costos de transacción en los enlazamientos internacionales. Tales respuestas sobre problemas de asimetrías de información previa a contactos estratégicos son más del doble que las respuestas esgrimidas sobre falta de competitividad, porque las empresas aspirantes se ven impedidas de garantizar volumen, precio o tiempos de entrega de productos. También destaca que las respuestas sobre problemas de las subsidiarias internacionales como clientes establezcan costos de transacción hacia las aspirantes mexicanas, tales como atrasos en pagos, modificación de especificaciones de productos o contratos, o cambios en las condiciones de precio o financiamientos, según las entrevistas realizadas.

Implicaciones y conclusión

Los fenómenos de integración internacional de empresas generan preguntas de investigación que hasta la mitad de la década de los ochenta no era habitual plantearse. El estudio de las condiciones en que se establecen contactos estratégicos entre empresas de dos países asimétricos lleva a plantear preguntas que son clave no solamente para la generación de estrategias de empresas, sino también para reformular políticas de fomento económico. En especial, es importante el análisis de los grados de control de infraestructura básica y servicios de apoyo como variable del subjuego de señales hacia la subcontratación internacional. Adicionalmente, las empresas reaccionan ante las condiciones del ambiente internalizando de diferente manera los condicionantes de su competitividad, para reducir los costos de transacción en el contacto estratégico. Podría desarrollarse una teoría general, donde el control de activos intangibles es parte de cualquier subjuego de señales ante la posibilidad de establecer contratos entre empresas, independientemente de si se tratase

de economías diferentes. Sin embargo, es especialmente importante analizar cómo se dan condiciones asimétricas en los mercados de infraestructura, reputación, leyes y regulaciones, así como conocimiento, en países como son México y sus socios comerciales estadounidenses, y parte de tales mercados de activos e infraestructura básica dependen de las políticas de fomento económico y de la maquinaria institucional, parte son elementos endógenos del mismo mercado de contratos y contactos estratégicos [Estache y Martimort, 1997]. Lo relevante es destacar que ello implica costos de acceso para las empresas mexicanas aspirantes a la globalización, al punto de resultar en mercados duales, subóptimos y de bajo grado de vinculación.

Existen pocos estudios sobre este tipo de problemáticas. Parece sin embargo necesario plantear, al menos tentativamente, los orígenes y variables relevantes que condicionan la capacidad de establecer contactos y redes de empresas para así diseñar al menos un conjunto de aspectos de política económica y estrategias de empresa. Por otra parte, la base de información y datos para países en desarrollo como México es prácticamente inexistente. Estudios comparativos, de bases de observación masivos, de una gama de empresas y empresarios amplia, a nivel subregional o incluso nacional, parece fundamental en la medida en que países como México se involucran en el cuestionamiento de sus instituciones, sus políticas de desarrollo sostenible y de fomento de las empresas.

Del estudio de caso desarrollado en el presente análisis de 45 empresas de Nuevo León destaca el bajo grado de control de infraestructura y servicios de apoyo, la condicionalidad de fuentes de financiamiento, almacenamiento y comunicación como medios de intergración hacia atrás de las empresas pequeñas, la ausencia de una estrategia de cambio de estructura de decisiones generalizada y la naturaleza de los problemas de contratos imperfectos entre empresas mexicanas y extranjeras.

Las implicaciones más importantes del estudio parecen hacer hincapié en que las condiciones asimétricas de infraestructura de apoyo a empresas imponen costos de transacción a las partes nacionales que crean posibles distorsiones en el mercado de control de infraestructura y que reducen la capacidad de establecer contactos

estratégicos y desarrollo empresarial, de acuerdo con el argumento teórico. En segundo lugar, los incentivos de mercado para acrecentar el control en la dinámica previa a la integración internacional son reducidos hacia adentro de los negocios; es decir, la aplicación del concepto de histeresis en la conversión de empresas no parece validarse en el estudio de caso. En tercer término, las respuestas de empresas mexicanas de la muestra sobre violaciones posibles de contratos internacionales cuando éstos existieron indican que existió un peso relativo similar de contratantes y contratadas, del origen de las violaciones; es decir, para este hallazgo no existió evidencia de conducta predatoria relativamente mayor, de subsidiarias de multinacionales en México, aunque se asumió que eran de mayor tamaño y poder económico. Lo anterior contrasta con otros resultados de estudios de la organización industrial de firmas dominantes, como se resumen en Tirole [1993]. Finalmente, es necesario destacar la dinámica compleja de las relaciones de empresas ante procesos de apertura, donde las redes de subcontratación se encuadran en procesos de juegos con información asimétrica.

Bibliografía

- BOLSTRÖM, M. y A. Kokko [1997], "Regional Integration and Foreign Direct Investment", en *Working Paper Series on Economics and Finance*, núm. 172, Estocolmo, Stockholm School of Economics.
- BOWRING, J. [1996], *Competition in a Dual Economy*, Princeton, NJ), The Princeton University Press.
- CAVES, R.E. [1996], *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, 2a. ed., Cambridge, Cambridge University Press.
- CHOW, P.Y. y M. Kellman [1988], "Anti-LCD Bias in the US Tariff Structure: A Test of Source Versus Product Characteristics", *Review of Economics and Statistics*, vol. 70, pp. 648-653.
- COASE, R. [1937], "The Nature of the Firm", en *Economica*, vol. 4, noviembre, pp. 386-405.
- DÁVILA, M. [1992], "La economía de Coahuila", *Cuadernos de Investigación CISE*, núm. 7, Saltillo, Universidad Autónoma de Coahuila, pp. 219-265.
- DUNNING, J.H. [1997], "Trade, Location of Economic Activity and the MNE: A Search for an Eclectic Ohlin", en P.O Hesselborn y P.M. Wijkman (eds.), *International Allocation of Economic Activity*, Londres, MacMillan.

- ESTACHE, A. y D. Martimort [1997], "Transaction Costs Politics and Regulatory Institutions", Washington, DC., World Bank y ECARE-Brussels (mimeo.).
- HANSEN, N. y E. Echeverri-Cartoll [1997], "The Nature and Significance of Network Interactions for Business Performance and Exporting to Mexico: An Analysis of High Technology Firms in Texas", Austin, Department of Economics, University of Texas at Austin (mimeo.).
- HOLSTROM, B. y J. Tirole [1988], *Handbook of Industrial Organization*, vol. 2, capítulo 2.
- IBARRA, A. [1998a], "Actualidades de la contratación entre empresas mexicanas", en *El Mercado de Valores*, año LVIII, febrero, pp. 16-25.
- [1998b], "Subcontratación e inversión mexicana en Estados Unidos", *Comercio Exterior*, vol. 48, núm. 4, abril, pp. 291-299.
- y Ch. Stolp [1990], "Exports and Employment Generation in Mexico: A Sectoral Study", en *US Commission for the Study of International Migration and Cooperative Economic Development*, núm. 33.
- INEGI [1998], datos oficiales en página electrónica www.inegi.mx.
- MARTIN, S. [1993], *Advanced Industrial Economics*, Oxford, Blackwell.
- MATSUYAMA, K. [1991], "Perfect Equilibria in a Trade Liberalization Game", *American Economic Review*, vol. 80, núm. 3, junio, pp.40 y ss.
- MUNGARAY, A., *Organización industrial de redes de subcontratación para pequeñas empresas en la frontera norte de México*, Biblioteca de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, núm. 10, México, Nacional Financiera.
- North, D.C. [1990], *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Presidencia de la República [1994 y ss.], datos oficiales en página electrónica www.presidencia.gob.mx
- RODRÍGUEZ CLARE, A. [1996], "Multinationals, Linkages, and Economic Development," *American Economic Review*, vol. 86, núm. 4, septiembre, 852-873.
- ROMER, P. [1994], "New Goods, Old Theory, and the Welfare Costs of Trade Restrictions", *Journal of Economic Development*, vol. 33.
- STALK, JR. G., D.K. Pecauc, y B. Burnett [1996], "Breaking Compromises, Breakaway Growth", *Harvard Business Review*, septiembre-octubre, pp. 201 ss.
- SMITH, A. y A. Venables [1988], "Completing the Internal Market in the European Community", *European Economic Review*, vol. 32.

- SOTO, V.G. [1998], "Insumo producto, diseño y uso en los análisis de economía regional: el caso de Nuevo León", tesis de maestría, Saltillo, CISE, Universidad Autónoma de Coahuila, agosto.
- TIOLE, J. [1993], *The Theory of Industrial Organization*, Cambridge, The MIT Press.
- WILLIAMSON, O.E. [1975], *Markets and Hierarchies*, Nueva York, The Free Press.
- [1985], *The Economic Institutions of Capitalism*, Nueva York, The Free Press.
- WILSON, P.A. [1992], *Export and Local Development: Mexico's New Maquiladoras*, Austin, University of Texas Press.
- YARROW, G.K. [1985], "Welfare Losses in Oligopoly and Monopolistic Competition", en *Journal of Industrial Economics*, vol. 33, núm. 4, junio, pp. 515-529.

Sobre los autores

Jorge Basave es investigador titular en el Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, doctor en economía por la UNAM y miembro del Sistema Nacional de Investigadores. Es autor de varios artículos y capítulos en libros sobre temas de economía mexicana y de grupos empresariales, así como del libro *Los grupos de capital financiero en México, 1974-1995*. Actualmente es coordinador del proyecto de investigación: Reestructuración de los grupos empresariales en México, eslabonamientos productivos con la pequeña y mediana empresa y sistemas para su financiamiento, el cual es apoyado por la DGAPA de la UNAM.

Mónica Casalet es profesora e investigadora de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (Flacso), sede en México. Perteneció al Sistema Nacional de Investigadores. Coordina y participa en proyectos de investigación a nivel nacional e internacional de organizaciones internacionales como la OIT, el PNUD, la OCDE, el Banco Mundial y la CEPAL (Argentina y Chile), además de Nacional Financiera y la Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco.

Alejandro Dabat es investigador titular en el Centro Regional Interdisciplinario de Morelos (CRIM) de la UNAM. Abogado y doctor en economía, ha publicado seis libros y cerca de cien artículos, fascículos y capítulos en libros sobre economía, política e historia latinoamericana y mundial en editoriales de México, Argentina y otros países de América y Europa. Actualmente es responsable del programa de investigación multidisciplinario: Cambio mundial e internacionalización desde la perspectiva mexicana, y es coordinador del proyecto: Globalización, nuevo ciclo industrial y división internacional del trabajo, apoyado por la DGAPA de la UNAM.

Celso Garrido es profesor e investigador titular en la Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco. Estudió el doctorado en economía en la

División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Economía en la UNAM, en donde también es profesor. Tiene varios trabajos de investigación publicados en México y el extranjero, entre otros por la CEPAL. Algunas de sus publicaciones recientes son: *Los grupos económicos en México* y *Estrategias económicas de siete grupos privados nacionales en México*.

Alejandro Ibarra Yúnez es profesor titular de economía y política pública en la Escuela de Graduados en Administración y Dirección de Empresas (EGADE), en donde coordina la especialidad en Políticas Públicas. Además es profesor titular del Departamento de Economía y asociado del Centro de Estudios Estratégicos del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM), sede Monterrey.

Ha escrito cinco libros sobre temas de economía y finanzas internacionales, así como veinte artículos en revistas arbitradas relativos a temas sobre integración internacional, aspectos económicos de la apertura, organización industrial, economía regional y regulaciones en la economía.

María de los Ángeles Pozas es investigadora del Colegio de la Frontera Norte y catedrática de la Universidad Autónoma de Nuevo León. Estudió el doctorado en sociología en la Universidad Johns Hopkins en Baltimore. Autora entre otros del libro *Industrial Restructuring in México: Corporate Adaptation, Technological Innovation and Changing Patterns of Industrial Relations in Monterrey* publicado por el Center for US Mexican Studies de la Universidad de California en San Diego. Este trabajo le mereció el Premio al Mejor Trabajo de Investigación en Ciencias Sociales de la Universidad Autónoma de Nuevo León.

Miguel Ángel Rivera es profesor e investigador titular de la Facultad de Economía de la UNAM, doctor en economía por la UNAM y miembro del Sistema Nacional de Investigadores. Es autor de varios libros sobre economía mexicana y de más de cuarenta artículos sobre el mismo tema publicados en revistas mexicanas y extranjeras. Su libro más reciente es *La economía mexicana después de la crisis del peso*. Actualmente coordina el proyecto de investigación: Modernización y reinserción internacional de México.

Fernando Velázquez es profesor e investigador en el Departamento de Economía de la Universidad Autónoma Metropolitana- Azcapotzalco. Doctor en economía por la Universidad París X, Nanterre, en donde se graduó con la tesis: *El financiamiento bancario de las empresas industriales en México*. Se especializa en temas financieros y empresariales.

Agradecimientos	5
Presentación	7
<i>Jorge Basave Kunhardt</i>	
PRIMERA PARTE	
Las transformaciones	
económicas internacionales	
EMPRESA TRASNACIONAL, GLOBALIZACIÓN Y PAÍSES EN DESARROLLO ...	19
<i>Alejandro Dabat</i>	
El nuevo contexto externo	19
De la ET "clásica" de la segunda posguerra a la ET	
de la globalización	22
Bibliografía	45
LA GLOBALIZACIÓN Y REGIONALIZACIÓN DEL CAPITALISMO.	
IMPLICACIONES PARA MÉXICO	49
<i>Miguel Ángel Rivera</i>	
Ubicación teórica	49
La lógica histórica de la globalización en nuestros días ...	53
Globalización y regionalización: repercusiones	
en los países en desarrollo	58
Bibliografía	80

SEGUNDA PARTE

La teoría de la empresa y los cambios mundiales

UNA REVISIÓN DE LAS TEORÍAS DE LA EMPRESA PARA EL ANÁLISIS DE LAS GRANDES EMPRESAS INDUSTRIALES EN MÉXICO Y AMÉRICA LATINA.	85
<i>Celso Garrido</i>	
Introducción	85
Las teorías neoclásicas de la empresa, "fallas de mercado" y la empresa como una "secuencia de contratos"	88
Cuatro teorías "heterodoxas" para el análisis de la empresa	97
Elementos para un enfoque operativo en el análisis de las grandes empresas industriales en América Latina . . .	114
Bibliografía	117

TERCERA PARTE

Comportamiento empresarial en México

LA ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO DE LAS EMPRESAS INDUSTRIALES EN MÉXICO	125
<i>Fernando Velázquez Vadillo</i>	
Introducción	125
Sección I. La estructura de financiamiento de la micro, pequeñas y medianas (MPME) industrias en México	128
Sección II. La estructura de financiamiento de las grandes empresas (GE) industriales en México	132
Sección III. La estructura de financiamiento de los grupos industriales (GI) mexicanos	159
Sección IV. Análisis comparativo de la estructura financiera de las empresas industriales en México, según su tamaño	176
Conclusiones	184
Bibliografía	188

LA EMPRESAS REGIONMONTANAS Y LA NUEVA ECONOMÍA GLOBAL . . . 191
María de los Ángeles Pozas

Introducción	191
Concentración y descentralización: dos caras del mismo proceso	192
Inversión extranjera directa y desarrollo	203
Producción internacional <i>vs.</i> producción para la exportación	213
Las estrategias de globalización de los grupos regiомontanos	216
Conclusiones	236
Bibliografía	237

LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
DE LAS CORPORACIONES EMPRESARIALES MEXICANAS 243
Jorge Basave Kunhardt

Presentación	243
Los determinantes de la inversión y la teoría	246
La relación exportaciones-IED: el caso mexicano	256
Orientación geográfica de la IED mexicana	261
Sectores de inversión de la IED mexicana	266
Una aproximación a los determinantes de la IED mexicana	269
Nuevos retos en el análisis de la IED	276
Conclusiones	279
Bibliografía	280

CUARTA PARTE
Los retos del desarrollo empresarial en México

EL DESAFÍO DE LA COMPETITIVIDAD: LA CREACIÓN
DE UN ENTORNO FAVORABLE PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL. 287
Mónica Casalet Ravenna

Introducción	287
La innovación como factor determinante de la capacidad tecnológica de las empresas	289

Nuevos enfoques en la política de industrialización.....	290
Las redes como instrumento para la construcción institucional del mercado	292
La creación de un entorno favorable al desarrollo de la PYME en México	295
Las instituciones-puente: un complemento para las nuevas exigencias del mercado.....	297
Reflexiones finales	310
Bibliografía	312
RETOS DE LOS ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS DE EMPRESAS MEXICANAS EN LA APERTURA ECONÓMICA	317
<i>Alejandro Ibarra Yúnez</i>	
Teorías sobre enlazamientos, multinacionales y contratos imperfectos	319
La infraestructura relevante, servicios de apoyo y activos intangibles en México	322
Implicaciones y conclusión	331
Bibliografía.....	333
Sobre los autores.....	337

La actividad empresarial se ha convertido en el motor de la globalización y en el eje de las diversas formas de inserción y participación de las naciones en la economía internacional. Las nuevas tendencias de competencia global y la apertura económica generalizada han provocado que las expectativas de crecimiento de las economías en desarrollo dependan cada vez más de la capacidad de sus empresas para expandirse hacia los mercados externos y/o para insertarse en las redes empresariales que se conforman a lo largo y ancho del planeta.

En este libro, varios especialistas en el caso mexicano, analizan dos ámbitos del comportamiento empresarial contemporáneo: el internacional y el nacional. Se abordan desde las concepciones teóricas sobre la globalización hasta las estrategias empresariales de los consorcios mexicanos de mayor dinamismo y las acciones que se llevan a cabo en el país para adecuar a las empresas con el nuevo entorno competitivo.

Predomina un enfoque crítico que señala los alcances y las contradicciones del proceso con el fin de realizar propuestas que aporten elementos a la discusión sobre el desarrollo económico de México.



dgappa

Empresas mexicanas

