

EMPRESAS MULTINACIONALES REGIONALES Y CRISIS FINANCIERA INTERNACIONAL

Alan M. Rugman y Chang Hoon Oh***

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

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

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

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

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

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

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

LA CRISIS FINANCIERA INTERNACIONAL Y LAS CORPORACIONES MULTINACIONALES

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

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

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

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

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

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

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

LAS CORPORACIONES MULTINACIONALES COMO REDES

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

LAS MULTINACIONALES Y LA DIVERSIFICACIÓN INTERNACIONAL

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Fuente: Elaboración propia.

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

LA CAÍDA DE LAS MULTINACIONALES ESTADOUNIDENSES Y JAPONESAS

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

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

EL CRECIMIENTO DE LAS MULTINACIONALES DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO

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

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

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

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

Fuente: Elaboración propia.

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

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

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

Fuente: Elaboración propia.

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

ASIMETRÍA EN LA ESTRATEGIA INTERNACIONAL

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

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

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

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

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

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

Fuente: Elaboración propia.

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

ASIMETRÍA EN EL DESEMPEÑO

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

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

LAS CORPORACIONES MULTINACIONALES Y LAS POLÍTICAS DEL GOBIERNO

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

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

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

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

Fuente: Elaboración propia.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

CONCLUSIONES

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

BIBLIOGRAFÍA

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

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

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