

E l papel de las empresas transnacionales en los procesos de integración y globalización económica

Carlos Curiel Gutiérrez*

INTRODUCCIÓN

El término globalización, así como todos sus derivados, se ha usado ampliamente en la literatura económica de los últimos veinte años. Ha servido para argumentar que dicho proceso existe y que es el fenómeno más importante de las últimas décadas. También se ha empleado para señalar que no existe o que no tiene sentido, o que no es un nuevo fenómeno ya que siempre existió. Aquí se considera que la globalización más o menos coincide con los cambios cuantitativos y cualitativos en la actividad económica más allá de las fronteras. Se señala que estos cambios dan origen al un nuevo tipo de integración internacional. La integración de las economías del mundo adquiere una variedad de formas y, en particular, se manifiesta a través de los siguientes flujos: el comercio de bienes y servicios; los recursos humanos y los flujos de ingresos relacionados con el trabajo; la inversión en cartera; la inversión extranjera directa; los ingresos generados por la inversión en el extranjero y los acuerdos de colaboración entre empresas. Algunos de estos componentes se vinculan exclusivamente a actividades de las empresas transnacionales; otros pueden relacionarse tanto con empresas transnacionales como con empresas de unilaterales. El nuevo tipo de integración surge de la participación creciente de las empresas transnacionales en todos los componentes de los flujos internacionales.

* Profesor - Investigador del Departamento de Economía del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas de la Universidad de Guadalajara. Correo electrónico: ccuriel@cucea.udg.mx

¹ UNCTAD-DTCI. *World Investment Report 1995. Transnational Corporations and Competitiveness*. Ginebra: Naciones Unidas, 1995, cap. 1.

La integración puede analizarse a diferentes niveles de agregación. Aquí se considera el patrón de integración con relación a la participación de las empresas transnacionales en los siguientes ámbitos: de las empresas, de las industrias, y de la macroeconomía. Con relación a la macroeconomía se consideran los siguientes aspectos: a) los efectos de las empresas transnacionales orientadas hacia el comercio sobre el patrón y los factores determinantes del comercio. Se sostiene que las actividades de las empresas transnacionales y su papel en la integración de las economías nacionales pueden conducir a una posible no-coincidencia entre las ventajas competitivas de las empresas y las ventajas comparativas de los países; b) los posibles efectos de los ingresos provenientes de la inversión en el extranjero sobre la economía real; c) y la distribución.

EL ÁMBITO MICROECONÓMICO

¿Están las empresas planeando, organizando y administrando en el ámbito global? ¿Están tomando al mundo como su ámbito natural al planear sus inversiones, su producción, sus mercados y su oferta de recursos? Muy pocos autores argumentarían a favor de esta interpretación tan amplia de la planificación global. Lo que es evidente es que: a) un número creciente de empresas tanto de países desarrollados como subdesarrollados se están convirtiendo en multinacionales; b) la multinacionalidad ya no es más una prerrogativa de empresas muy grandes, en la medida en que empresas pequeñas y medianas se están incorporando al ámbito transnacional¹; c) la mayoría de empresas transnacionales invierten y producen en un número muy grande de países, ampliando así la red geográfica de sus operaciones; d) las empresas transnacionales están usando, cada vez más, producción de sus filiales extran-

geras para abastecer a sus mercados. Veamos las evidencias sobre algunos de estos puntos.

El cuadro 1 muestra el número de empresas transnacionales y sus filiales registradas en dos años consecutivos, 1994 y 1995. Entre 1994 y 1995 hay un aumento de 2.7 por ciento en el número total de empresas transnacionales registradas y de 2.1 por ciento en el número de sus filiales. El porcentaje más grande de empresas transnacionales tiene su origen en países desarrollados, aunque el porcentaje disminuye ligeramente (de 91.3 a 89.1 por ciento) conforme aumenta el número de empresas transnacionales ubicadas en los países en desarrollo y en los países de Europa Central y Oriental. Similarmente, el porcentaje de las que se ubican en la

Unión Europea muestra una disminución pequeña, pasando de 41.2 a 40.4 por ciento. La ubicación de las filiales extranjeras presenta alguna variación en relación con la ubicación del país de origen de las empresas transnacionales. En 1994, solamente el 42.4 por ciento de las filiales extranjeras se ubicaron en países desarrollados; el porcentaje cayó a 37.1 en 1995. Las participaciones para la Unión Europea fueron de 21.4 y 17.4 por ciento respectivamente. Esta discrepancia entre los países de origen de las empresas transnacionales y la ubicación de sus filiales refleja el hecho que los países en desarrollo, que son sede de unas pocas empresas transnacionales, son anfitriones de muchas filiales extranjeras de las empresas transnacionales.

Cuadro 1

Empresas transnacionales y sus filiales en el extranjero
Total mundial, países desarrollados y Unión Europea Cifras absolutas y porcentajes

Área	Matrices				Filiales extranjeras			
	Registradas en 1994		Registradas en 1995		Registradas en 1994		Registradas en 1995	
	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%
Unión Europea	15,476	41.2	15 559	40.4	44 252	21.4	43,684	17.4
Países desarrollados	34,280	91.3	34 353	89.1	87 831	42.4	93,311	37.1
Total mundial	37,530		38 541		206 961		251,450	

Fuente: UNCTAD-DTCI, *World Investment Report. 1994, Transnational Corporations, Employment and the Workplace*. Ginebra: Naciones Unidas, 1994, cuadro I.1, p.4; UNCTAD-DTCI, *World Investment Report. 1995, Transnational Corporations and Competitiveness*, Ginebra: Naciones Unidas, 1995, cuadro I.2, pp-8-9.

Realmente el porcentaje de filiales extranjeras localizadas en países en desarrollo ha venido creciendo. China ha jugado un papel muy importante en esta cambiante estructura de localización: en 1993 le correspondió casi el 18 por ciento de todas las filiales mundiales de las empresas transnacionales, siendo tan sólo sede el uno por ciento de las empresas transnacionales del mundo². Por supuesto, la ubicación de las filiales no es la misma que la localización de la inversión extranjera directa. Las ci-

fras de las filiales no consideran el valor de la inversión y el acervo de capital en las mismas. El acervo de inversión extranjera directa en los países en desarrollo como porcentaje del acervo mundial de inversión extranjera directa ha sido del 20 al 25 por ciento desde la segunda mitad de los años ochenta³. Estas tendencias se reflejan en el cambio relativo hacia la producción directa y el abastecimiento directo de los mercados más que hacia las exportaciones.

El cuadro 2 muestra como las ventas de las filiales extranjeras son superiores al valor de las exportaciones en la segunda mitad de los años 80, alcanzando el 128 por ciento de exportaciones en 1993.

En las últimas décadas también se ha producido una tendencia hacia el aumento en la dispersión

² UNCTAD-DTCI, *World Investment Report 1995, Transnational Corporations and Competitiveness*. Ginebra: Naciones Unidas, 1995, cuadro 1.2, pp.8-9.

³ John, R. y otros. *Global Business Strategy*. Londres: International Thomson Publishing, 1997, cuadro 2, p.12.

Cuadro 2
Ventas mundiales de las filiales extranjeras
como porcentaje de las exportaciones mundiales
1960 - 1993

AÑO	1960	1975	1980	1985	1991	1993
PORCENTAJE	84	97	99	99	122	128

Fuente: UNCTAD-DTCI, 1994: cuadro III.6, p. 130; UNCTAD-DTCI, 1995: cuadro I.1, p.4; UNCTAD-DTCI, cuadro I.6, p.17.

geográfica de las filiales extranjeras. Vernon⁴, usando datos del *Harvard Multinational Project*, estimó los cambios en la dispersión de la red de las más grandes empresas transnacionales de Estados Unidos y Europa Occidental entre 1950 y los años setenta.

Los datos del cuadro 3 se derivan de su trabajo. Muestran que la mayoría de las empresas transnacionales más grandes aumentaron considerablemente su red de operaciones entre 1950 y los años 70. Específicamente, el 76 por ciento de las compañías estadounidenses y el 86 por ciento de las de Europa Occidental tuvieron una red que se exten-

día a menos de 6 países en 1950. La red aumentó a través del tiempo y en los años 70 encontramos que el 95 y 77 por ciento de las empresas de Estados Unidos y Europa Occidental, respectivamente, tenían filiales en 6 países o más.

Un estudio de la Comisión de las Comunidades Europeas⁵ en que se consideró a todas las empresas transnacionales, grandes y pequeñas, permite comparaciones acerca de la dispersión de la red de operaciones de estas empresas a través de muchos países en el año 1975.

El cuadro 4 utiliza los resultados de este estudio para ilustrar la estructura de dispersión de la red en los países seleccionados. En 1975, los países que aparecen en el cuadro 4 tuvieron, en promedio, el 79.3 por ciento de sus filiales en menos de 6 países y el 20.7 por ciento en más de 6 países. Los países con una red geográfica por arriba del promedio son: Suecia, Estados Unidos, Reino Uni-

Cuadro 3
Red Geográfica de las empresas manufactureras subsidiarias
de las empresas transnacionales más grandes de Estados Unidos y Europa. Totales y porcentajes

		Compañías con una red en:					
Área de origen	Año	< 6 países		6 - 20 países		21 + países	
		total	%	total	%	total	%
Estados Unidos	1950	138	76	43	24	0	0
	1975	9	5	28	71	44	24
Europa	1950	116	86	16	12	3	2
	1970	31	23	75	56	29	21

Fuente: Vernon, R., "The product cycle hypothesis in a new international environment", en *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, núm. 41, pp.255-67, cuadro 1, pp.258.

⁴ Vernon, R., "The product cycle hypothesis in a new international environment" en *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*. Núm. 41, pp. 255-67.

⁵ Commissions of the European Communities, *Survey of multinational Enterprises*, vol. 1, Bruselas: Commission of the European Communities, 1976, Cuadro B.

⁶ Ietto-Gillies, G., "Widening geographical trends in UK international production: theoretical analysis and empirical evidence", en *International Review of Applied Economics*, vol. 10, núm. 2, pp. 195-208.

⁷ El mismo estudio da resultados similares en un nivel macro, en términos de la dispersión localizacional de la inversión extranjera directa.

do y Francia. Un estudio más reciente⁶ establece las tendencias a la dispersión de la red de filiales de las empresas transnacionales más grandes de la Gran Bretaña lo largo de los últimos 30 años. Los resultados aparecen en el cuadro 5 y muestran que en 1963 el 23 por ciento de estas empresas tenía filiales en menos de 6 países y el 20 por ciento en más de 21 países. En 1990 los porcentajes correspondientes fueron de 3 y 72 por ciento respectivamente, mostrando un claro aumento en la dispersión de las filiales⁷. Hay una diferencia considerable en la dispersión de las filiales de las empresas

transnacionales del Reino Unido en los cuadros 4 y 5. En el cuadro 4 tenemos que la mayoría de compañías (75.4 por ciento) tenían filiales en menos de 6 países. Sin embargo, el cuadro 5 muestra que en la misma década la mayoría de empresas (más del 70 por ciento) tuvo filiales en más de 20 países. Los resultados, aparentemente inconsistentes, se explican por el hecho de que el cuadro 4 incluye a todas las empresas transnacionales, grandes y pequeñas, mientras que el cuadro 5 incluye solamente a las empresas transnacionales más grandes: las actividades de las empresas transnacionales más pequeñas están más concentradas geográficamente.

La dispersión de la red de las filiales de las empresas transnacionales consideradas en el estudio mencionado nos da un indicador de la transnacionalidad que se enfoca a la dispersión geográfica de la producción internacional. En 1995, la UNCTAD calculó un índice compuesto de transnacionalidad definido como "el promedio de activos extranjeros sobre el total de activos, de las ventas al exterior respecto de las ventas totales y de empleo extranjero con relación al empleo total"⁸. Los dos indicadores difieren en muchos aspectos, el más relevante es el siguiente: el primero, referido a la dispersión de la red, considera el número de países

Cuadro 4
Compañías Multinacionales: la distribución geográfica de sus filiales Países desarrollados
1975
Porcentajes

País de Origen	Porcentaje de Cías. Multinacionales con filiales en:			
	Total de Cías. Multinacionales	< 6 países	6-20 países	21 + países
Alemania	1 222	80.8	16.9	2.3
Australia	228	93	6.6	0.4
Bélgica	252	81	16.3	2.7
Canadá	268	92.2	7.1	0.7
Dinamarca	137	77.4	21.2	1.4
España	35	82.9	17.1	...
Estados Unidos	2 567	74.4	21.2	4.4
Francia	565	75.4	20	4.6
Holanda	467	83.2	14.7	2.1
Irlanda	32	100
Italia	213	85	8.5	6.5
Japón	211	80.6	17.1	2.3
Luxemburgo	56	82.1	16.1	1.8
Nueva Zelanda	117	96.6	3.4	...
Portugal	10	90	10	...
Reino Unido	1 588	75.4	19.3	5.3
Suecia	301	71.4	22.6	6
Suiza	756	89.7	9.3	1
Total	9 025	79.3	17.2	3.5

Fuente: Commission of the European Communities, *Survey of Multinational Enterprises*, Vol. I, Bruselas: Commission of the European Communities, 1976, cuadro B, p.39.

⁸ UNCTAD-DTCI, *World Investment Report 1995. Transnational Corporations and Competitiveness*. Ginebra: Naciones Unidas, 1995, p.23, nota b, cuadro I.7, pp.20-23, cuadro I.10, pp.27-28.

en los que se han distribuido las actividades de las empresas transnacionales como el aspecto más relevante de la transnacionalización, independientemente del valor y el tipo de las actividades o de los

Cuadro 5
Las mayores empresas transnacionales del Reino Unido en la manufactura y la minería
Red de filiales en el exterior por número de países
Totales y porcentajes 1963 - 1990

Compañías con una red en:						
Año	< 6 países		6-20 países		21+ países	
	Total	%	Total	%	Total	%
1963	10	23	25	57	9	20
1970	0	0	14	30	32	70
1980	1	2	20	36	35	72
1990	2	3	16	25	45	72

Fuente: Ietto-Gillies, G., "Widening geographical trends in UK international production: theoretical analysis and empirical evidence", en *International Review of Applied Economics*, vol.10, núm. 2, 1996, cuadro 1, p.200.

activos en cada uno de los países. El segundo, el calculado por la UNCTAD, considera la dicotomía: actividades locales versus actividades en el extranjero como el aspecto más relevante, independientemente del número de países incluidos en la categoría de "extranjero".

El aumento en el número de compañías que son transnacionales o en la dispersión geográfica de sus actividades nos dice muy poco sobre la integración de sus operaciones en el conjunto de países en los que operan. Un indicador de tal integración es el nivel de comercio intra-firma. Se ha estimado que este tipo de comercio representa un tercio del comercio total⁹. Las estimaciones a nivel mundial se basan en extrapolaciones de las cifras de los Estados Unidos, dado que no hay datos confiables sobre el comercio intra-firma (particularmente en el lado de las importaciones) para la mayoría de los países. La UNCTAD-DTCI,¹⁰ da el porcentaje de las exportaciones e importaciones intra-firma para la Francia en 1993, correspondiendo el 34 por ciento

a las primeras y el 18 por el ciento a las segundas. También proporciona la información para Estados Unidos para los años 1983 y 1993. Durante esta década el porcentaje de las exportaciones de Estados Unidos varió del 35 al 36 por ciento y el porcentaje de las importaciones del 37 al 43 por ciento. Estas variaciones muestran un importante aumento en el peso de las importaciones intra-firma respecto a las importaciones totales de Estados Unidos.

El nivel de comercio intra-firma es, por supuesto, solamente un indicador de la planeación y coordinación interna. Se puede obtener más información de los estudios directos del comportamiento de las empresas, como la investigación realizada en 1992 por la Unidad de Investigación de las Relaciones Industriales de la Universidad de Warwick. El estudio consideró a las empresas que emplean a mil o más trabajadores y que cuentan al menos con dos plantas en el Reino Unido¹¹. Con relación a la coordinación internacional de la producción y del intercambio interno de bienes y servicios se obtuvieron los siguientes resultados: "Treinta y dos por ciento de todas las empresas informaron que sus actividades de producción en el Reino Unido estuvieron integradas con la producción realizada en otros países, o que la provisión de servicios funcionaba como una red en los diferentes países. Veintitres por ciento informó que las plantas de los diferentes países abastecían a las demás a precios internamente administrados, y 11 por ciento en competencia con proveedores externos.

⁹ UNCTAD-DTCI, *World Investment Report 1995, Transnational Corporations and Competitiveness*. Ginebra: Naciones Unidas, 1995, cuadro I.13, p.37.

¹⁰ UNCTAD-DTCI, *World Investment Report, Investment, Trade and International Policy Arrangements*. Ginebra: Naciones Unidas, 1996, cap. IV, p.121.

¹¹ Un análisis de los resultados de esta investigación lo encontramos en Marginson et al., "Facing the multinational challenge", cap. 11 en P. Leisink, J. Van Leemput y J. Virokkx (eds.), *Innovation or Adaptation? Trade Unions and industrial relations in Changing Europe*, Londres: Edwar Elgar, 1995, p.182-187.

El treinta y cuatro por ciento dijo que no había ningún tipo de relaciones comerciales entre las empresas en el Reino Unido y las operaciones en otra parte en el mundo". Además, el estudio señaló que sesenta por ciento de las empresas tienen una red de computadoras que vincula las filiales con la matriz. Esto se considera "...un indicador de la capacidad de la empresa de ámbito global para recopilar y procesar información de sus operaciones en diferentes países..."

El estudio se enfoca particularmente a la organización de personal y las relaciones industriales en diferentes países, aunque dentro de una misma empresa. "El treinta y seis por ciento de las empresas informó que tenían un comité de personal en el ámbito global... la mitad de las empresas informaron tener reuniones de gerentes de personal de diferentes países: sobre una base *ad hoc* para tratar problemas específicos, en el 17 por ciento de los casos, y sobre una base regular, en el 34 por ciento de los casos. En el caso de las reuniones de carácter regular, en un tercio de las empresas se tuvo más de una reunión anual." Se informa también que 70 por ciento de las empresas recopilaron centralizadamente, a nivel de la oficina matriz, información acerca de diversos indicadores del desempeño laboral. Estos datos incluyeron indicadores de costos, cambio en la productividad del trabajo y ausentismo. Las razones dadas para la recolección de esta información y su uso son las siguientes: "para evaluar el desempeño de los gerentes de unidad de negocio (70 por ciento de los casos recopilaron alguna información al respecto); para obtener información

sobre el funcionamiento del personal (60 por ciento de casos relevantes) y para hacer comparaciones entre los distintos sitios (57 por ciento de casos relevantes)".

El estudio destaca que el trabajo y la capacidad del trabajo juegan un gran papel en las decisiones para invertir o desinvertir (cierre de plantas). "Para explicar la clausura de plantas, el factor más citado (señalado por nueve de cada diez entrevistados) era el relativo a las habilidades y calificación de la fuerza de trabajo... En el caso de programas de inversión de capital en plantas existentes, el factor más comúnmente citado fue también el de las habilidades y calificación de la fuerza de trabajo (mencionado por nueve de cada diez entrevistados). Prácticamente, en cada caso, las consideraciones acerca de las habilidades actuaron como un factor que atraía inversiones a un sitio existente más bien que a otro".

El ámbito de la industria

Al nivel de industria hay dos temas relevantes que están íntimamente relacionados. El primero tiene que ver con el grado de competencia de las empresas en el ámbito internacional. ¿Un alto grado de internacionalización da a una empresa ventajas competitivas sobre sus rivales? Cowling y Sugden¹² sostienen que la transnacionalización proporciona a las empresas un "poder de detección" especial que les permite aumentar su poder de mercado y su poder sobre el trabajo. Su concepto de "poder de detección" es muy parecido a la idea de "la exploración global" utilizada por Vernon. Dunning¹³ incluye la multinacionalidad entre las ventajas específicas de la propiedad en su enfoque 'eclectico' para explicar la producción internacional. En los tres estudios mencionados, tiene gran relevancia ampliación geográfica de las actividades. Porter¹⁴ subrayó tanto la configuración locacional como el grado de coordinación intra-firma en los distintos países, como relevantes para evaluar el ambiente competitivo y las ventajas de las empresas y las industrias.

El segundo tema se relaciona con la relevancia de los acuerdos de colaboración inter-firmas y

¹² Cowling, K. Y Sugden, R., "Market exchange and the concept of transnational corporation: analysing the nature of the firm, en *British Review of Economic Issue*, vol. 9, núm. 20, pp.57-68, 1987.

¹³ Dunning, J. H., "Explaining Changing Patterns of International Production: In Defense of Eclectic Theory, en *Oxford Bulletin of Economic and Statistics*, vol. 41, núm. 4, pp. 269-295, 1980.

¹⁴ Porter, M.E., "Competition in Global Industries: a Conceptual Framework", en Porter, M.E. (ed.) *Competition in Global Industries*. Boston, Mass.: Harvard University Press, 1986. Y, *The Competitive Advantage of Nations*. Londres: MacMillan, 1990.

las alianzas estratégicas para el entorno competitivo de las industrias. En la era de las empresas flexibles y las fronteras flexibles, ¿qué tan fácil es distinguir entre la integración intra e inter firma?. Cowling y Sugden ponen de relieve la cuestión de las fronteras de la firma, particularmente en relación con las fronteras entre una firma principal y su red de subcontratistas. Los autores están a favor de considerar a la firma en un contexto amplio, como un centro de toma de decisiones estratégicas y de control más que como un centro de propiedad de activos. ¿Hasta qué punto está la difusión de la tecnología afectada por las estrategias de internacionalización de las compañías¹⁵ y por el ambiente competitivo? ¿Hasta qué punto la competencia es más regional que global? ¿Cómo afecta la inversión extranjera directa el ambiente competitivo? En particular, ¿cómo afecta la inversión extranjera directa el ambiente competitivo y el desempeño de la industria mediante las fusiones y las adquisiciones? Las fusiones y las adquisiciones han sido un elemento muy importante de la inversión extranjera directa (realmente el más importante) en las décadas de los ochenta y los noventa. Tanto las pequeñas como las grandes empresas transnacionales han estado involucradas en estas fusiones y adquisiciones. También es cierto que Europa Occidental ha hecho la contribución más grande a estas olas de adquisiciones¹⁶. En un informe de la UNCTAD-DTCI se encuentra un análisis sobre la importancia de las fusiones y de las adquisiciones para la inversión extranjera directa:

“La oleada internacional de fusiones y adquisiciones, como un elemento importante de las estrategias de las empresas transnacionales para expandir su producción en el ámbito internacional fue un factor significativo en el explosivo crecimen-

to de la inversión extranjera directa durante la segunda mitad de los años 80. Las adquisiciones de alcance mundial, allende las fronteras, representaron aproximadamente el 70 por ciento de los flujos de inversión extranjera directa hacia los países desarrollados durante el periodo 1986–1990; esta participación fue significativamente mayor durante los años pico de 1988 y 1989, alcanzando un 86 y un 73 por ciento, respectivamente...el crecimiento y la declinación de los flujos de inversión de alcance mundial pareciera coincidir ampliamente con el auge y la declinación de las adquisiciones allende las fronteras”.¹⁷

El ámbito de la macroeconomía

El papel cada vez más dominante de las empresas transnacionales en las economías del mundo plantea diferentes cuestiones macroeconómicas de análisis y política. Podemos destacar tres de estos temas: el comercio, el ingreso procedente de la inversión extranjera y la asimetría de la posición de otros jugadores en el sistema económico.

El comercio

Las compañías transnacionales son responsables de alrededor del 80 por ciento del comercio mundial; además, aproximadamente un tercio del comercio mundial tiene lugar sobre una base intra-firma. Por lo tanto, la integración a través de las actividades de las empresas transnacionales y la integración mediante el comercio no son los sustitutos: ambos marchan juntos y se refuerzan el uno al otro. De hecho, el comercio y la inversión extranjera directa son ampliamente complementarios entre sí. Conforme las compañías implementan estrategias de localización y de producción con base en una integración vertical internacional, los componentes se ubican en países diferentes y se desplazan de un país a otro para sucesivos procesos adicionales. Así, la estrategia da origen a ambos: la inversión extranjera directa y el comercio a escala mundial. Además, aún cuando la producción internacional es primariamente para el mercado de origen –el ejemplo clásico de la posible sustitución entre el comercio y la inversión extranjera directa– se puede decir que

¹⁵ Cantwell, J., *Technological Innovation and Multinational Corporations*. Oxford: Blackwell, 1989.

¹⁶ UNCTAD-DTCI, *World Investment Report. Investment, Trade and International Policy Arrangements*. Ginebra: Naciones Unidas, 1996, p.10.

¹⁷ UNCTAD-DTCI, *World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace*. Ginebra: Naciones Unidas, 1994, p.23.

la ubicación de la producción en el extranjero puede usarse como plataforma para penetrar mercados en otros países, además del país anfitrión. Esto refuerza la complementariedad entre la inversión extranjera directa y el comercio.

Por lo tanto, la diferencia relevante entre la vieja y la nueva integración no es que una está principalmente basada en el comercio y la otra está principalmente o crecientemente basada en la inversión extranjera directa; más bien, se debe al hecho de que una se vincula a las actividades de las empresas nacionales y la otra a las actividades de las empresas transnacionales. En el pasado, el comercio se originó en las empresas nacionales. Ahora el comercio, así como también otros componentes de los flujos económicos internacionales se originan principalmente en las empresas transnacionales. Así, las diferencias principales están en los términos de los atributos y el poder de los actores responsables de la integración. A nivel macro hay considerables efectos de este cambio en el tipo de compañías responsables de las actividades de integración. La integración dicotómica vía las empresas nacionales o vía las empresas transnacionales da lugar a importantes diferencias cualitativas. La integración basada en las empresas nacionales tiene lugar bajo el principio de "residencia-territorialidad", de acuerdo al cual la localización de la empresa, sus activos, la producción y el empleo que genera son territorialmente consistentes: todos ellos pertenecen al mismo país-nación-estado. Con la inversión extranjera directa y la producción internacional, la integración sigue un principio de "propiedad", según el cual los intereses de las empresas, en términos de sus activos y de la propiedad y el control de la producción, sobrepasan a muchos países-estados. Esta configuración con base en la propiedad trae también un divorcio entre diversos aspectos de la producción, algunos de los ellos relacionados con el "país-estado" y otros con la propiedad.

¹⁸ El argumento siguiente se desarrolla más ampliamente en Letto-Gillies, "Transnational Companies and UK Competitiveness: Does Ownership Matter?", en Hughes, K., (ed.), *The Future of UK Competitiveness and the Role of Industrial Policy*. Londres: Policy Studies Institute, 1993, cap. 9, pp. 134-155.

Vinculado a esto podemos tener una no-coincidencia territorial entre las ventajas comparativas y competitivas. En un mundo de empresas nacionales, las ventajas competitivas de las empresas nacionales, frente a las empresas extranjeras, se traducen en ventajas comparativas para su país de origen. Estas ventajas probablemente se traducirán en un aumento de las ventajas comerciales y, finalmente, en efectos positivos sobre otros indicadores del desempeño macroeconómico, tales como el empleo, la formación de capital y el crecimiento. Por lo tanto, las ventajas competitivas de las empresas y la ventaja comparativa del país coinciden cuando las empresas nacionales son la forma única o principal que asumen las empresas.

En un mundo en que las empresas transnacionales son las que más contribuyen a la actividad económica, lo que se dijo anteriormente ya no es válido. La integración se basará en la propiedad y el control de las actividades a través de los países por parte de las empresas transnacionales. En tal situación, las empresas forjan sus ventajas competitivas sobre la base de sus actividades en varios países.

La no-coincidencia entre las fronteras geográficas de las actividades de las empresas transnacionales y los estados de nacionales, hace surgir cuestiones teóricas con relación al análisis de los determinantes del comercio internacional¹⁸. El comercio internacional es el resultado de comprar y vender a través de las fronteras. En un régimen de empresa privada se vende para obtener una ganancia. Las ventas al exterior no son una excepción. Por lo tanto, las teorías del comercio internacional están explícita o implícitamente basadas en el supuesto de que el comercio tiene lugar bajo el incentivo o estímulo de obtener una ganancia, que determina los intercambios entre empresas individuales. Este supuesto, aunque correcto en el nivel microeconómico, tiene que ser analizado cuidadosamente en el nivel macroeconómico. En el nivel macro se puede tener resultados diferentes según supongamos que las empresas son nacionales o transnacionales.

En un mundo en que la producción y los intercambios son dominados por empresas uninaciona-

les, una estrategia orientada a la obtención de ganancias en el ámbito de las empresas, en el nivel microeconómico, se traduce en una estrategia orientada a las ganancias en el ámbito macroeconómico, en el ámbito de los intercambios entre países y, por tanto, en el comercio internacional. La agregación desde las empresas a los países no presenta problemas porque todas las empresas realizan sus intercambios con otras empresas ya sea dentro del país o fuera de él para obtener una ganancia. Entonces, las variables vinculadas a la ganancia pueden explicar los intercambios a los niveles micro o macro. En un mundo en que la producción y los intercambios están dominados por las empresas transnacionales, las cosas cambian. Las transacciones mercantiles de las empresas transnacionales, ya sea que se realicen en un solo país o en varios países, están orientadas por el móvil de la ganancia. Sin embargo, el mismo móvil frecuentemente conduce a las empresas a implementar estrategias que maximizan la ganancia para la empresa como un todo, aunque no para las filiales individuales. Hay, por supuesto, muchas razones por las que una estrategia que busca maximizar la ganancia para una empresa transnacional como un todo puede conducir a una estrategia que no maximice la ganancia de una filial individual. Son las mismas razones que pueden conducir a la manipulación de los precios de transferencia en las transacciones intra-firma. Algunas de esas razones son las siguientes: la penetración de un nuevo mercado y/o de un nuevo centro de producción; el aprovechamiento de las fluctuaciones actuales o esperadas en el tipo de cambio; el aprovechamiento de regímenes fiscales diferentes; los traslados internos de las ganancias registradas por razones relacionadas con las estrategias hacia los sindicatos. El resultado final es que no se puede estar seguro de que en el nivel macro, a nivel del comercio internacional, podamos explicar el comercio, entre dos países cualquiera, mediante las variables vinculadas con modelos que suponen la maximización de la ganancia, en la manera en que esto es posible para un mundo de negocios en el que las empresas uninacionales son la fuerza dominante en la producción y los intercambios. Resu-

miendo, el nexo creciente entre el comercio y la producción transnacional está conduciendo gradualmente a una situación en que:

- El modelo de comercio puede entenderse únicamente en referencia con el patrón de, y las estrategias para, la producción internacional. El comercio y la producción internacionales se afectan mutuamente según patrones que muestran a veces sustitución y a veces complementariedad.
- Las ventajas competitivas de las empresas que operan transnacionalmente no siempre se traducen en ventajas comparativas para los países individuales.
- De esto se sigue que una explicación del comercio internacional país por país puede ser inadecuada para la comprensión de los flujos comerciales. Particularmente, con referencia a los países altamente involucrados tanto en el comercio como en la inversión extranjera directa, se necesita considerar los modelos transnacionales de comercio vinculados a los patrones de la inversión extranjera directa y a las estrategias de las empresas transnacionales.

El flujo de ingresos procedente de la inversión en el extranjero.

El papel de los ingresos provenientes de la inversión en el extranjero, en el proceso de integración, no ha recibido mucha atención por parte de los investigadores y los políticos. Aún cuando no es un componente insignificante en términos de tamaño o de sus efectos. El cuadro 6 muestra que, en promedio, durante las décadas 1979-80 y 1980-90 y para los países de la OCDE, los flujos internacionales de los ingresos procedentes de la inversión fueron 3.5 y 4.5 veces que los correspondientes a la inversión extranjera directa y alrededor de dos veces el flujo total de inversión extranjera directa más la inversión en cartera.

Estos flujos pueden producir efectos considerables sobre la economía real.

El flujo de ingresos generados por la inversión se vincula, obviamente, con los acervos de

Cuadro 6
Flujos de inversión extranjera directa, inversión en cartera
e ingresos provenientes de la inversión en el extranjero Países de la OCDE
Promedios 1979-80 y 1980-90
Billones de dólares y razones

	1970-80		1980-90	
	\$	Razón	\$	Razón
Inversión directa (ID)	23		88	
Inversión en cartera (IC)	13		130	
ID + IC	36		210	
Ingresos de la inversión (II)	81		397	
II/ID		3.5		4.5
II/ID+IC		2.3		1.9

Fuente: OCDE, *The performance of Foreign Affiliates in OECD Countries*. Paris: OCDE, 1994, p.19. Nota: Los valores incluyen los flujos entre los países de la OCDE.

activos poseídos en el extranjero por los individuos y las empresas. Los países con una larga tradición de inversión en el extranjero tienden a tener una gran red de flujos de ingresos desde el extranjero. De hecho, conforme el monto de activos en el exterior se acumula y produce ganancias, es posible financiar una mayor acumulación de capital en el extranjero mediante la reinversión de esas ganancias. Por lo tanto, países con una larga tradición de inversión en el extranjero se encuentran en la posición de ser capaces de recibir dividendos y financiar el consumo o la inversión doméstica fuera de estos países, mientras aumentan sus activos en el exterior debido a las ganancias reinvertidas, sin una salida adicional de recursos desde el país de origen. Esto genera efectos sobre el nivel de la demanda agregada en el país de origen y también sobre su balanza de pagos y, a través de ella, en el sector real de la economía. Algunos autores han llamado a esta situación como la "trampa de la riqueza".

za". Señalan que la sustitución gradual de los ingresos netos del extranjero por las exportaciones netas, en el equilibrio la balanza de pagos, puede contrarrestar los efectos de las salidas de inversión y, a largo plazo, pueden agravar el proceso de desindustrialización¹⁹.

La distribución

El poder que obtienen las empresas transnacionales de su capacidad para planear, organizar y controlar internacionalmente, las coloca en una posición fuerte con relación a otros jugadores que no tienen tal poder. Entre estos están los consumidores, las

empresas uninacionales, el trabajo y sus organizaciones que no poseen la misma cantidad de información y conocimiento en la relación a las actividades económicas y a las condiciones imperantes en diversos países. La asimetría en el conocimiento y en la capacidad para organizar más allá de las fronteras, pone a los diversos jugadores en una desigual posición de fuerza. Además, en el caso del trabajo, la posición desigual puede ser acentuada por el hecho de que el empleo en diferentes países, aunque bajo la misma cobertura gerencial y administrativa, conduce a la fragmentación espacial del trabajo. A esto se puede agregar los problemas generados por la fragmentación de la propiedad, que facilita que la posición del trabajo se debilite mediante estrategias ya sea a nivel nacional o internacional²⁰. Esta asimetría en la posición hace que surjan nuevas cuestiones con relación a la distribución del poder y a las posibles políticas diseñadas para ayudar a los jugadores a contrarrestar el poder alcanzado por las empresas transnacionales.

Consideraciones finales

Al relacionar el fenómeno de la globalización con la conducta de las empresas, con el entorno competitivo de las industrias y con el ámbito de la macroeconomía, destaca el hecho de que la integración basada en la propiedad y el control de la pro-

¹⁹ El papel de la inversión extranjera en la compensación del desequilibrio en la cuenta corriente de la balanza de pagos es abordado en Davies, G., "The capital account and the sustainability of the UK trade deficit", en *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 6, núm.3, pp.28-39, 1990.

²⁰ Ietto-Gillies, G., *International Production, Trends, Theories, Effects*. Cambridge: Polity Press, 1992.

ducción está siendo reemplazada por una integración basada en la territorialidad. Esto ha venido ocurriendo conforme las empresas transnacionales han aumentan su importancia como responsables de buena parte de las actividades económicas internacionales, desplazando a las empresas uninacionales. Esto conduce a la necesidad de tomar en cuenta la existencia de un posible divorcio entre las ventajas competitivas de las empresas y las ventajas comparativas de los países.

Asimismo, se han considerado algunos aspectos analíticos con relación a los determinantes del comercio, los efectos de los ingresos generados por la inversión realizada en el extranjero y la distribución del poder entre los actores de los procesos de integración y globalización.

El análisis realizado deberá complementarse con otros trabajos que aborden cuestiones relativas a los efectos que las actividades de las empresas transnacionales tienen sobre los patrones y los determinantes del comercio; el impacto de las fusiones y adquisiciones de empresas en el entorno de la competencia, tanto a nivel nacional como internacional; el impacto del flujo de ingresos generado por las inversiones en el extranjero sobre la balanza de pagos y sobre la economía real; las relaciones entre la competitividad de las empresas y las ventajas comparativas de los países; y, finalmente, el papel de los gobiernos en el apoyo a los actores que han quedado en una posición más débil en la distribución del poder frente a las empresas transnacionales.

BIBLIOGRAFÍA

Cantwell, J., *Technological Innovation and Multinational Corporations*. Oxford: Blackwell, 1989.

Commissions of the European Communities. *Survey of multinational Enterprises*, vol. 1. Bruselas: Commission of the European Communities, 1976.

Cowling, K. Y Sudgen, R., "Market exchange and the concept of transnational corporation: analysing the nature of the firm", en *British Review of Economic Issue*, 1987, vol. 9, núm. 20.

Davies, G., "The capital account and the sustainability of the UK trade deficit", en *Oxford Review of Economic Policy*, 1990, vol. 6, núm.3.

Dunning, J. H., "Explaining Changing Patterns of International Production: In Defense of Eclectic Theory", en *Oxford Bulletin of Economic and Statistics*, 1980, vol. 41, núm. 4.

letto-Gillies, "Transnational Companies and UK Competitiveness: Does Ownership Matter?", en Hughes, K., (ed.), *The Future of UK Competitiveness and the Role of industrial Policy*. Londres: Policy Studies Institute, 1993.

letto-Gillies, G., *International Production. Trends, Theories, Effects*. Cambridge: Polity Press, 1992.

letto-Gillies, G., "Widening geographical trends in UK international production: theoretical analysis and empirical evidence", en *International Review of Applied Economics*, vol. 10, núm. 2.

John, R. et al., *Global Business Strategy*. Londres: International Thomson Publishing, Londres, 1997.

Marginson et.al., "Facing the multinational challenge", cap. 11 en P. Leisink, J. Van Leemput y J. Vilroxx (eds.), *Innovation or Adaptation? Trade Unions and industrial relations in Changing Europe*, Londres: Edwar Elgar, 1995.

Porter, M.E., "Competition in Global Industries: a Conceptual Framework", en Porter, M.E. (ed.) *Competition in Global Industries*. Boston, Mass.: Harvard University Press, 1986. Y, *The Competitive Advantage of Nations*. Londres: MacMillan, 1990.

UNCTAD-DTIC, *World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace*. Ginebra: Naciones Unidas, 1994, p.23.

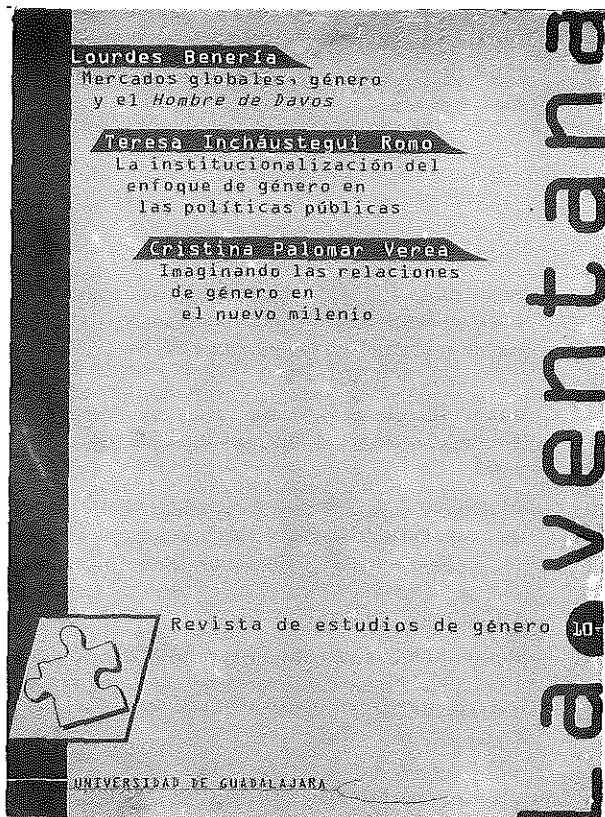
UNCTAD-DTIC, *World Investment Report. Investment, Trade and International Policy Arrangements*. Ginebra: Naciones Unidas, 1996.

UNCTAD-DTCI. *World Investment Report 1995. Transnational Corporations and Competitiveness*. Ginebra: Naciones Unidas, 1995.

UNCTAD-DTCI. *World Investment Report 1995. Transnational Corporations and Competitiveness*. Ginebra: Naciones Unidas, 1995.

UNCTAD-DTCI. *World Investment Report. Investment, Trade and International Policy Arrangements*. Ginebra: Naciones Unidas, 1996.

Vernon, R., "The product cycle hypothesis in a new international environment" en *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*. Núm. 41.



Núm.

10

Mercados globales, género
y el Hombre de Davos

La institucionalización del
enfoque de género en las
políticas públicas

Imaginando las relaciones
de género en el nuevo
milenio

ceg@udgser.v.cencar.udg.mx