

## INTRODUCCIÓN

Como resultado de la expansión sin precedente de las empresas transnacionales (ETN) de Estados Unidos durante los años cincuenta y sesenta, la importancia del capital transnacional en la economía mundial ha sido objeto de múltiples análisis; sin embargo, no existe un acercamiento empírico ni una formulación teórica que aporten conclusiones de aceptación general.

En forma esquemática, podemos ubicar dos vertientes en el análisis de la empresa transnacional: por una parte, las teorías de poder en el mercado (*market power*) que destacan el tamaño, las formas de organización de las transnacionales, y la naturaleza de sus operaciones, así como las implicaciones que esta acción tiene para las economías huésped. Estos enfoques tienen su origen en los estudios pioneros de Kindleberger y Hymer y están ligados a las primeras formulaciones de la teoría de la organización industrial.

La segunda aproximación corresponde a las teorías de la internalización de los mercados (*internalization of markets*) y de los costos de transacción, que ubican el surgimiento de las ETN en las fallas "naturales" del mercado, en especial, los relativamente altos costos de los intercambios mercantiles; así, al internalizar dichos costos, es decir, al extender su actividad hacia espacios distintos al de origen, la empresa transnacional funciona como correctivo de las imperfecciones del mercado, economizando recursos y obteniendo los máximos beneficios. Esta vertiente<sup>1</sup> es la dominante en la ac-

<sup>1</sup> Destaca el que los organismos multilaterales, en particular el Centro de Empresas Transnacionales de la ONU, hayan adoptado esta conceptualización, puesto que sus trabajos sobre el tema se han convertido en una apología de la acción del capital transnacional. Véase, por ejemplo, CET-ONU, 1992.

tualidad y se ha desarrollado en estrecha relación con la teoría de la firma (Pitelis y Sugden, 1991).

Lo que difiere entre estas conceptualizaciones son los elementos que cada una subraya y coloca, por tanto, como lo fundamental en el proceso de expansión internacional. Los estudios de *alcance global* parten de considerar ciertos rasgos propios de las ETN (medida del capital, estructura organizativa), para diferenciarlas de aquellas de base "nacional", centrándose en las manifestaciones de su actividad: medida del control de recursos y mercados, limitación de la competencia, efectos sobre la estructura económica y en especial sobre la balanza de pagos, pérdida de soberanía de las naciones huéspedes, son algunas de las más importantes.

La internalización hace referencia a los mecanismos de gestión de recursos y mercados con que cuentan las ETN, y deriva las consecuencias de la actividad transnacional de un error previo en los mercados, por lo que estas empresas son vistas como agentes necesarios en la búsqueda de mayor eficiencia económica.

La amplitud del objeto de estudio y las limitaciones de las explicaciones desarrolladas hasta ahora hacen indispensable el diálogo y la polémica con estos cuerpos teóricos para la formulación de conceptos que den cuenta de la compleja realidad que implica la internacionalización del capital. Al analizar la evolución del concepto de multinacional, el historiador D. Fieldhouse (1989) plantea como uno de los desafíos cruciales para la teoría de las ETN la necesidad de matizar los alcances de las teorías generales sobre la empresa transnacional, dada la diversidad de realidades que comprende el concepto.<sup>2</sup>

<sup>2</sup> Conforme a la perspectiva que hemos asumido, la asimilación crítica de los aportes realizados por la historiografía contemporánea es de vital importancia para nuestra investigación. En ese sentido, retomamos la discusión planteada por Fieldhouse como una advertencia contra las generalizaciones abusivas que han dominado la investigación económica sobre las ETN. Para este historiador, "la investigación ha mostrado que la corporación multinacional no es ni homogénea en funciones, ni inmutable en sus características a lo largo del tiempo. Demostrar esto ha sido la contribución principal de los historiadores en las últimas dos décadas" (Fieldhouse, *Multinational enterprise...*, 1989, pp. 24-25). Sin embargo, estos aportes de la historiografía deben ser utilizados para fundamentar una interpretación más compleja —más histórica, si se quiere— del problema a partir de la profundización en el conocimiento de las ETN particulares —en nuestro caso, aquellas que operan en las actividades estratégicas. Es necesario reconstruir la unidad esencial de este tipo de empresas, la cual, como veremos, está dada por sus rasgos distintivos y por su lógica de acción, en tanto vanguardia de la economía mundial.

En ese sentido, nuestra perspectiva teórica plantea una crítica esencial a las vertientes teóricas dominantes en este campo: su carácter formal. A pesar de las diferencias apuntadas, ambos enfoques centran su atención en la circulación y subrayan las manifestaciones del comportamiento de las transnacionales (control de los mercados, superación de los "errores" del mercado), lo cual les impide analizar el problema fundamental: cuál es el motivo impulsor de la expansión internacional del capital, más allá de las móviles inmediatas –aparentes– de los capitales individuales.

Nuestra propuesta teórica, en contraste, coloca el espacio de la producción como determinante principal, *sin soslayar* el papel de la circulación en tanto momento necesario de la reproducción capitalista. Si consideramos que la producción es el eje del desarrollo capitalista, el esclarecimiento de la acción de las ETN requiere estudiar las formas concretas en que estos capitales se apropian y gestionan los recursos en escala mundial. Nuestra investigación propone analizar los mecanismos de acción de las ETN en las actividades estratégicas, partiendo de la necesidad material que plantea un proceso de producción determinado y observando las formas y los medios que despliega la empresa transnacional para controlar dicha actividad. Existen, por tanto, dos niveles de análisis para esclarecer el papel de las ETN en el mercado mundial, y en la producción estratégica en particular:

a) La organización de las ETN en las actividades estratégicas; estudio de las estrategias competitivas y los liderazgos por ramas de actividad.

b) La relación estados-ETN, en tanto factor crucial para entender el problema de la hegemonía de ciertos territorios que sirven como base de origen a los capitales transnacionales.

En este trabajo, nos concentramos en el primer nivel, analizando en forma extensa la ubicación y las estrategias de las ETN, mientras la relación empresas-estado se aborda sólo para establecer conclusiones provisionales y las líneas de investigación por desarrollar.

Desde el punto de vista metodológico, la investigación aborda el análisis de la acción de las ETN en la producción estratégica a partir de la internacionalización del capital. Este proceso deriva de lo que Marx denominó sobreacumulación, es decir, la existencia de capitales excedentarios que sólo logran una aplicación rentable me-

dante su instalación en nuevos territorios.<sup>3</sup> Así, la existencia y la acción de capitales transnacionales obedece a la necesidad de aliviar las presiones que representa una acumulación vigorosa del capital y la búsqueda de las condiciones de generación de ganancias extraordinarias. Este concepto se ubica no sólo en el ámbito de la circulación (comercio internacional y flujos de capital dinero) sino, centralmente, en el ámbito de la producción (internacionalización productiva).

El análisis de la internacionalización se hace con una perspectiva que para establecer en escala mundial las medidas de ubicación y control de las actividades estratégicas considera tanto a la nación como los emplazamientos de producción, "foráneos".

La mayoría de los estudios se limitan a constatar el tipo de actividades —y sus medidas— que aloja cada territorio, sin preocuparse por determinar quién realiza esa producción; a partir de indicadores de la producción (PIB) y del comercio exterior (importaciones y exportaciones) se establecen relaciones de fuerza entre las principales economías, así como las tendencias en el liderazgo económico mundial. Por ello, estos enfoques soslayan el proceso de expansión internacional del capital, y dan como resultado una visión deformada de las relaciones de fuerza entre los estados nación que disputan la hegemonía: las medidas de fortaleza de un determinado estado nación incluyen la acción de capitales extranjeros que operan en su territorio y excluyen la acción extraterritorial de "sus" capitales.

Partiendo de la crítica de estas vertientes teóricas, nuestra propuesta subraya el proceso de *despliegue económico* de las naciones, en tanto planteamos que la evaluación del liderazgo internacional no debe limitarse a las medidas nacionales, sino que debe contemplar el movimiento de capital en escala mundial. En este nivel, analizamos básicamente dos aspectos; en primer lugar, el despliegue de las economías líderes, estimado a partir de las relaciones de

<sup>3</sup> Este argumento de Marx tiene, por supuesto, un desarrollo mucho más complejo que el que puede ser abarcado en este breve espacio; sin embargo, cabe destacar que la sobreacumulación es siempre relativa (no existe colocación posible, a la tasa media de ganancia "vigente", para todo el capital acumulado), y que su presencia es signo de madurez, sobre todo en su vertiente de extroversión de capital para la instalación de nuevos emplazamientos de producción. Asimismo, este problema está relacionado con el descenso de la tasa de ganancia y sus mecanismos contrarrestantes. Véase Marx (1980, tomo III, sección tercera).

inversión directa entre ellas, análisis que muestra la extensión de la internacionalización y las actividades a las que se dirige el capital. En segundo lugar, se analiza la distribución de las mayores ETN en la producción estratégica, para tener el panorama de la relación de fuerzas entre las economías líderes en este terreno. En la tercera parte del trabajo, destacamos las estrategias de las ETN frente a la crisis, subrayando los elementos de transformación productiva y de centralización e interpenetración del capital.

#### I. LAS NACIONES Y LOS CAPITALES TRANSNACIONALES. MEDIDA DEL DESPLIEGUE ECONÓMICO DE LAS NACIONES

El proceso de expansión internacional del capitalismo ha sido uno de los campos más fértiles de elaboración teórica para el marxismo. Comprende desde las contribuciones de Marx y Engels (*El Manifiesto... El capital*) hasta las formulaciones contemporáneas de la teoría de la ETN y el comercio internacional, pasando por las teorías del imperialismo. Existe, por tanto, un panorama extenso y rico de planteamientos marxistas que parten de un núcleo teórico original: considerar el capitalismo como una totalidad mundial. De estas interpretaciones retomamos el concepto de internacionalización para analizar el papel de las ETN en la economía mundial.<sup>4</sup>

La internacionalización es el proceso de extensión e intensificación de las relaciones de producción capitalistas que ocurre entre naciones. Fundamentalmente, hace referencia a tres dimensiones: i] el desbordamiento de los territorios que, en forma "inicial", dan sustento al capital; ii] los vehículos de esa expansión; iii] las nuevas formas sociales y de producción que surgen en los espacios receptores. Comprende tanto el crecimiento del número de territorios dentro de la esfera de acción del capital en el mundo

<sup>4</sup> En términos rigurosos, la internacionalización es una determinación de lo que Marx llama la tendencia universalizadora del capital (véanse, sobre este particular, los planteamientos de los *Elementos fundamentales...* [t. 1, pp. 84-93, pp. 359 y 369]). A partir de la lógica ilimitada de la obtención de ganancias, el capital tiende a expandirse en cantidad y calidad: en el nivel productivo, mediante la acumulación y la diversificación de las actividades que realiza; en la dimensión espacial, a través de la penetración de nuevos espacios y de las transformaciones de la división social del trabajo. Nuestra interpretación plantea como determinantes de la internacionalización el desarrollo de las fuerzas productivas y la lucha de clases; véase Ceceña (1990).

como la constante complejización de las relaciones –productivas, financieras, comerciales– entre naciones.

En tanto que nuestro objeto de estudio son las bases objetivas del liderazgo económico mundial, se requiere el análisis de las relaciones entre ETN y estados nacionales, principales actores de la internacionalización. Nuestro trabajo propone estudiar estas relaciones mediante el concepto de despliegue económico de las naciones, entendido como la tendencia histórica de desbordamiento de los territorios “originales” del capitalismo y de disociación creciente entre los intereses de las ETN y aquellos que representan los estados.

En las investigaciones sobre el tema, se identifica la expansión del capital con el mayor poderío de las naciones, tomando como argumento y campo de análisis principal la penetración en regiones subdesarrolladas para implantar o modificar las formas de producción. En este caso, las ETN aparecen como los “brazos” de la expansión de las naciones, sobre todo en la apropiación de materias primas (agrícolas y minerales) y de energéticos.

Desde nuestro punto de vista, este enfoque aborda sólo una parte del problema; a la luz de la interpenetración de las economías desarrolladas y de las modalidades de acción que aplican las empresas, planteamos que no existe una relación lineal entre ETN y estados. Aun cuando la empresa transnacional es signo de expansión, su actividad no se agota en los marcos del estado nación de origen, sino que abarca una *diversidad de estrategias* que están determinadas, en un sentido, por sus necesidades de valorización y, en otro, por las respuestas de las naciones huéspedes y por la postura que asume cada estado frente a sus transnacionales.

Por ello, se debe considerar el carácter contradictorio de la internacionalización, puesto que el despliegue del capital entre las naciones no es lineal, sino que se produce en los marcos de la rivalidad internacional.

En primer lugar, debemos tomar en cuenta la *territorialización* que caracteriza el desarrollo del capitalismo. Al lado de la tendencia expansiva del capital, se organizan, desde el punto de vista económico y político-social, regiones que dan coherencia a las necesidades diferenciadas de los capitales individuales, necesidades que derivan tanto de los distintos ritmos “históricos” de desarrollo como de la disputa intercapitalista por el control de los mercados y del crédito, por la vanguardia y el eventual monopolio de la innovación tecnológica y por el acceso a las reservas de fuerza de trabajo.

El proceso de conformación "espacial" del capitalismo comprende también la acción de grupos humanos que en el muy largo plazo está ligada a ciertos territorios por razones económicas y socioculturales, así como la formación de los estados nacionales, producto tanto de la coerción económica propia de un modo de producción expansivo (fijación y defensa de límites territoriales, gestión de la fuerza de trabajo, provisión de las condiciones generales de la producción, etc.) como del proceso histórico de decantación cultural a través del mesújaje y el enfrentamiento de códigos culturales diversos.

Se advierte la existencia de un vínculo inicial (necesario) entre ETN y estados que surge de la rivalidad entre capitales y países imperialistas. Ello nos conduce al segundo problema que deseamos destacar: la contradicción ETN-estados.

Una de las características distintivas de las fracciones transnacionales del capital es su altísimo grado de concentración, la enorme disponibilidad de recursos en que basan su acción. Esto les permite encarar la competencia con una perspectiva distinta de los capitales de base nacional, e implica la separación progresiva de sus intereses respecto de aquellos que encarna el estado nación. En tanto la empresa transnacional busca maximizar sus ganancias en escala mundial, y cuenta con los recursos y los mecanismos para lograrlo, la continuidad de su expansión y la racionalidad de sus operaciones tienden a chocar cada vez más con las necesidades (determinadas por una lógica "económica", sí, pero también por procesos políticos y sociales) que se sintetizan en la acción del estado y de los capitales en el nivel nacional.<sup>5</sup> Asimismo, esta concentración de poder económico posibilita la erosión de la capacidad de intervención del estado: las políticas económicas y los "equili-

<sup>5</sup> Es importante destacar que se trata de la contradicción entre dos formas de la racionalidad capitalista, que tienen como núcleo común la búsqueda de ganancias, pero que se desenvuelven en escalas distintas, tanto desde el punto de vista espacial —mundial vs. nacional— como de "profundidad" —complejidad de los determinantes y mecanismos de la toma de decisiones—: "En tanto el capital transnacional se orienta bajo la noción de control estratégico y maximización de ganancias, el desarrollo nacional de una economía, esto es, las elecciones sobre cómo y qué producir que son posibles a partir de una dotación de recursos y de situaciones sociales dadas, se rige por la necesidad de un crecimiento más equilibrado y de largo plazo, aunque sea más lento y con menor generación de ganancias respecto del que realiza el capital transnacional. La evolución del empleo es un buen ejemplo de ello: la deslocalización en busca de menores costos, que es una de las vertientes más socorridas por

brios" sociales en escala nacional se ven cada vez más constreñidos por los imperativos de la competencia internacional, y en ese sentido, por las actividades del capital transnacional.

La contradicción ETN-estado comprende centralmente dos aspectos: *i]* la movilidad internacional del capital supone una ventaja decisiva para las ETN, puesto que las naciones se mueven en una relación de fuerza que las empuja a adaptarse a las necesidades de aquéllas o correr el riesgo de marginarse del núcleo de la actividad económica mundial; *ii]* el entrelazamiento de la propiedad del capital en escala internacional introduce elementos de conflicto para la acción del estado al volver difusas las fronteras entre capital local y extranjero: las políticas de regulación y fomento pierden su referente principal, el apuntalamiento de los capitales locales en la competencia mundial, puesto que las empresas ahora son propiedad tanto de "nacionales" como de los rivales internacionales.

La competencia es el proceso que permite la superación, así sea temporal, de la rivalidad intercapitalista. Del enfrentamiento surgen vencedores, fracciones líderes que organizan la producción y reproducción para obtener las mayores ganancias, mediante el dominio de los recursos y las tecnologías, y de la subordinación de sus competidores; en otras palabras, a través de la competencia surge una organización productiva polar y jerarquizada, donde el capital más concentrado y que controla la innovación tecnológica desempeña el papel de líder.

Como hemos señalado, los conceptos de hegemonía y liderazgo económico son cruciales para entender el proceso de internacionalización; sin embargo, requieren de una investigación aún más profunda, por lo que en este trabajo los hemos dejado en suspenso.<sup>6</sup>

Por último, destacamos las implicaciones que tiene para las ETN el carácter contradictorio de la internacionalización.

el capital transnacional para mejorar su posición en el mercado mundial, es ruinoso desde el punto de vista de la economía nacional, en tanto atenta contra la reproducción económica y la estabilidad social. El problema ecológico es otro proceso que se inserta en esta contradicción: si para la nación se trata de conservar el territorio que la aloja, el capital individual lo reduce a una explotación acelerada, o cuando más, a 'pagar' los daños de la contaminación". Ornelas, 1993, p. 10.

<sup>6</sup> En otro trabajo, planteo el problema de la siguiente manera: "La hegemonía, y en una dimensión más estrecha, el liderazgo económico, constituyen soluciones a las contradicciones que surgen entre capitales y entre naciones, como producto de la pugna por las ganancias y sus fuentes; como resultado del carácter atomizado y anárquico de la producción capitalista, la relación fundamental entre fracciones del

La relación de fuerzas en que actúa la ETN es compleja, en la medida en que comprende influencias contrapuestas en el plano internacional (países desarrollados frente a subdesarrollados, disputa por el liderazgo entre países desarrollados), así como la acción de los estados y capitales de las regiones huéspedes; las ETN no sólo influyen en la acción de los estados, sino que deben adoptar una posición frente a las políticas que éstos emprenden, sea de adaptación o de conflicto.

En ese sentido, no existe una estrategia de las ETN (por ejemplo, como plantea el enfoque tradicional, extender su control sobre recursos extranjeros apoyadas en el poder de su estado), sino una diversidad de estrategias en las que esta relación con el estado depende más de los imperativos de la competencia que la empresa privilegia que de nexos "históricos" con los estados nación de origen. De ello deriva, como condición para el desarrollo de la teoría de las ETN, la necesidad de estudiar las estrategias que implementan en diversas naciones, tarea que abordaremos en la siguiente etapa de la investigación.<sup>7</sup>

### 1. *Relaciones de interpenetración productiva*

Para delinear el proceso de internacionalización, iniciaremos por observar las relaciones de inversión entre las principales potencias económicas.

El primer paso consiste en establecer el panorama de la economía mundial de acuerdo con los parámetros de las visiones conven-

capital que compiten entre sí por la apropiación de ganancias, es una relación de dominio-subordinación, es decir, la competencia implica la existencia de una fracción dominante (líder) que a partir de su control sobre los procesos nodales, centralmente concentración del capital y desarrollo tecnológico, consigue subordinar a sus competidores." Ornelas, 1993, p. 6.

<sup>7</sup> La relación ETN-estado no es sólo de expansión del poder de una nación por la vía de sus empresas, sino también de utilización de la rivalidad internacional en beneficio de las empresas. Un capital puede, a partir de su influencia decisiva sobre una economía en particular, utilizar un estado huésped contra su estado de origen. Esto es frecuente en el caso de países subdesarrollados que aplican políticas de protección comercial que sólo benefician ¡a las transnacionales!; otro ejemplo es la venta de tecnologías bélicas e incluso de armas, que ponen en "peligro" la seguridad nacional de las naciones que las producen, lo cual se hizo evidente durante la guerra del Golfo Pérsico.

cionales: el PIB y el comercio internacional. La evolución del PIB señala tres regiones como fundamentales en el mercado mundial: Japón, Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea (CEE), que en 1989 concentran 72% del producto de las economías capitalistas.<sup>8</sup>

El aspecto más destacado es el crecimiento del peso de Japón, que pasa de 8% del PIB mundial en 1970 a 16% en 1989. La cuota de Estados Unidos se reduce una cuarta parte en este periodo, pero tiene una magnitud determinante, 29% del total; cabe destacar que esta pérdida se da entre 1970 y 1981, tendiendo a estabilizarse desde entonces. Así, el mayor peso de Japón en los ochenta, periodo en que más crece su cuota mundial, no puede atribuirse al descenso de la participación estadounidense. El PIB generado en la CEE se mantiene estable entre 1970 y 1989, alcanzando 27% en este último año.

Por lo que toca al comercio mundial, de acuerdo con los datos del FMI, la cuota de Estados Unidos en las exportaciones mundiales pasa de 20.9 a 12.3% entre 1953 y 1991; Japón es el país con el más alto crecimiento, pues en ese periodo su participación en el total exportado pasa de 1.7 a 9.1%, alcanzando 9.7% en 1985. Si bien no contamos con la agregación de las cifras para Europa Occidental, destaca la evolución de Alemania que se proyecta como el principal exportador del mundo, con cuotas superiores al 10% del total mundial desde 1960. Italia es otro exportador creciente en el periodo, al alcanzar 4.9% del total en 1989. Los restantes países europeos presentan aumentos modestos, con excepción del Reino Unido, cuya cuota desciende.<sup>9</sup>

Al relacionar los principales exportadores e importadores surge

<sup>8</sup> Según datos de UNCTAD (1991). Esta información permite establecer los siguientes rasgos generales de la distribución mundial del producto: la tendencia central que se observa es la inversión en la relación de fuerzas entre Estados Unidos, en tanto líder mundial, y Europa y Japón como potencias emergentes; en veinte años, la cuota conjunta de estos últimos alcanza un nivel 50% superior a la estadounidense (43 frente a 29% en 1989).

<sup>9</sup> Véase FMI (1992). La posición de las naciones en esta distribución absoluta de las exportaciones debe ser matizada por su papel como regiones receptoras. El saldo comercial es un indicador de la distribución relativa, pues habla del grado en que cada economía exportadora requiere de la penetración de mercancías extranjeras. La evolución del saldo comercial acumulado por quinquenios muestra tres tendencias fundamentales: i) el deterioro de la posición estadounidense; ii) la existencia de superávits importantes sólo para Japón, Alemania y Taiwán; iii) la tendencia al déficit de los países subdesarrollados.

la relevancia de la CEE y Estados Unidos como importadores sustantivos y la escasa penetración de las mercancías extranjeras en Japón, que no figura entre los principales receptores (desde los años setenta, absorbe 5-6% de las exportaciones mundiales); asimismo, destaca la importancia de los países subdesarrollados como clientes de Japón y Estados Unidos, mientras que la CEE tiene una orientación más autocentrada: en 1990, más de 70% de sus exportaciones se realizaron dentro de Europa (CEE y EFTA).

Los saldos entre las tres regiones principales muestran el predominio de Japón, que mantiene superávit con Estados Unidos y la CEE, si bien éstos tienden a decrecer a partir de 1985. El balance con Estados Unidos es favorable desde inicios de los años setenta, llega a tener una proporción de 3 a 1 en el trienio 1984-1986 y desciende a sólo 90% en 1990; con la CEE, el superávit japonés supera los 25 mmd en 1990, aunque las exportaciones de la Comunidad hacia Japón tienen un peso creciente desde 1987. Los intercambios entre Estados Unidos y CEE son favorables, hasta 1983, a los estadounidenses; desde entonces la Comunidad ha sido superavitaria, aunque su saldo ha tendido a disminuir (sólo 3 mmd en 1990) (véase cuadro 1).

Así, analizando el producto y el comercio mundiales resulta una tendencia a la reducción del peso de Estados Unidos como región que concentra el poder económico y se expande, mientras que Japón y Alemania adquieren un papel dominante como productores y exportadores en escala mundial. De este panorama se han desprendido hipótesis sesgadas sobre el futuro del liderazgo económico mundial, que señalan el tránsito hacia la "multipolaridad" y el declive de la hegemonía estadounidense.

Nuestro objetivo en este capítulo es controvertir esta interpretación, dominante en la actualidad, mediante el estudio de las interpenetraciones productivas entre los espacios líderes.

Sabemos que la teoría económica, a través de las cuentas nacionales, delimita las naciones a partir de las fronteras geográficas y del criterio de discriminación entre lo local y lo externo. Como mencionamos, para nosotros la fuerza económica de una nación comprende tanto la actividad de sus capitales dentro del territorio nacional como la que éstos realizan en el extranjero; por ello, analizaremos la actividad de las ETN mediante la inversión extranjera directa (IED). Centramos la atención en la esfera capitalista, pues la rivalidad internacional de los capitales constituye el núcleo orde-

nador del mercado mundial.<sup>10</sup>

El mecanismo nodal de penetración mundial del capital es la IED, que consiste en destinar recursos a la instalación o compra de una empresa en otra región. Frente a los intercambios comerciales, las relaciones de inversión significan un avance radical en las formas de interpenetración de las economías nacionales. Al generar empleos y producción, al favorecer la adopción de tecnologías diversas a las locales y la penetración de mercados externos, al aportar recursos, al monopolizar y decidir el uso de las ganancias generadas, las inversiones extranjeras afectan las formas de producción y de consumo en los espacios receptores, integrando las economías nacionales en forma directa, no sólo en los niveles de la circulación, sino en los de producción y reproducción.

La acción del capital extranjero también modifica las condiciones de la regulación estatal, en tanto cuenta con márgenes de acción más amplios respecto de las sociedades y estados huéspedes; por una parte, porque dispone de enormes recursos económicos y tiene el respaldo de su estado, y por otra, porque no está sujeto a las determinaciones económicas y político-sociales que caracterizan a los espacios receptores.<sup>11</sup> De ahí que el capital transnacional pueda establecer los términos de relación con los estados que fijan las

<sup>10</sup> Desde los años sesenta, los más diversos enfoques en las ciencias sociales, incluidos ciertos marxismos, plantearon que este núcleo era el antagonismo entre países socialistas y capitalistas; sin embargo, los análisis críticos de las sociedades socialistas han mostrado la reducida influencia cualitativa que éstas tenían en la conformación de la economía mundial, producto de su retraso tecnológico en la industria civil y de la orientación autárquica de su organización productiva. Aunque en términos cuantitativos, la esfera socialista alcanzó un lugar relevante en la jerarquía mundial —además de los innegables logros en todos los campos, que consitúan diferencias cualitativas frente a las economías capitalistas—, nunca desarrolló las fuerzas productivas en grado necesario para constituir una alternativa del modo de producción capitalista, y en esa medida la experiencia del socialismo careció de los medios para superar a las economías desarrolladas.

<sup>11</sup> Esta independencia, sin embargo, es relativa, pues ni los recursos de las ETN son ilimitados, ni la acción de los estados —matrices y huéspedes— se pliega en forma irrestricta a las necesidades del capital extranjero; como mencionamos, la relación entre ETN y estados es compleja y puede incluir situaciones en que el estado huésped “defienda” los intereses de las ETN que aloja frente al estado de origen. La lógica dominante es que al ser centros de poder y de toma de decisiones altamente concentrados, las ETN tienen formas de acción más directas —en objetivos y medios para alcanzarlos— respecto de los estados que están sujetos a un complejo entramado económico y sociopolítico.

reglas del juego frente al resto de los capitales.

De ello se desprende la importancia que para las naciones líderes tienen las relaciones de inversión: como inversionista, implica un despliegue de sus potencias productivas y la apropiación de recursos en el exterior; como receptor, cuestiona las bases del proceso económico y reduce, una vez alcanzado un cierto grado de penetración extranjera, los márgenes de la acción soberana de los capitales y el estado locales.<sup>12</sup>

El rasgo distintivo de las fuentes de IED es su gran concentración internacional: entre 1960 y 1991, de seis a ocho países aportan 80% del total mundial (véase cuadro 2). Estados Unidos continúa siendo el principal poseedor de inversiones en el extranjero, con más de 445 mmd en 1991 (23.5% del total), a pesar de que su cuota mundial ha declinado desde 1960 a la fecha.<sup>13</sup>

Los cambios más agudos en este terreno se producen durante los años ochenta, con el crecimiento explosivo de las inversiones originadas en Japón y el Reino Unido y, en menor medida, en Alemania, Francia y los Países Bajos: las IED de estos cinco países alcanzan el billón de dólares en 1991, destacando el crecimiento de Japón (6.6% en 1980 y 15.5% en 1991) y de Francia (3 y 7.3% en los mismos años). La cuota de Alemania crece menos, pero en forma sostenida, pasando de 6.5% en 1975 a 9.3% en 1991, mientras que la del Reino Unido tiende a caer en los inicios de los noventa.

El panorama de las principales regiones receptoras de IED muestra una mayor diversidad, tanto por el número de países involucrados como por la importancia que revisten los países subdesarrollados: éstos alojan entre 1/4 y 1/3 de los flujos acumulados de IED en el periodo 1971-1985 (véase cuadro 3); sin embargo, para los años

<sup>12</sup> Aquí, la soberanía la planteamos en sentido restringido, como capacidad de decidir sobre las orientaciones del desarrollo económico: destino de las inversiones, actividades que se impulsan, control del mercado interno, propiedad del capital, etc. Por supuesto, esta soberanía se conecta con su correlato político, la soberanía nacional, pero ello rebasa los marcos de nuestro análisis.

<sup>13</sup> En tanto nos interesa la evolución en el largo plazo, tomamos como indicador el valor de la IED reportada por los países de origen (*outward stock*), por lo cual, las enormes inversiones realizadas por EU desde los años cincuenta pesan sobre sus niveles recientes; sin embargo, al considerar los flujos anuales, se observa que tanto Japón como Reino Unido han superado a EU desde 1986 (ONU, 1992, p. 16). Los años noventa marcarán los límites para esta expansión, siendo previsible que sólo las economías superavitarias, Japón, Alemania, Taiwán, continúen realizando fuertes montos de IED.

recientes su cuota tiende a caer. América Latina pierde importancia en los años ochenta, mientras los países de Asia absorben importantes flujos de capital, hasta alcanzar 8% del total mundial.

Si bien desde los años sesenta y setenta las relaciones de inversión se dan fundamentalmente entre países desarrollados, en la década de los ochenta ocurre un cambio de gran importancia: el surgimiento de Estados Unidos como la principal región huésped. Si a inicios de los setenta alojaba sólo 15% de la IED mundial, para 1990 los capitales colocados en Estados Unidos alcanzan 36% del total con un valor superior a los 400 mmd.<sup>14</sup>

La CEE ve reducida su importancia relativa, pues su cuota en el total mundial se reduce entre 1971 y 1990, lo cual es significativo si consideramos que en ese lapso se incorporan al acuerdo comunitario el Reino Unido y España, dos de los mayores huéspedes de IED en Europa: en efecto, el Reino Unido recibe más de una tercera parte de las inversiones destinadas a Europa; las IED que aloja España son las de mayor ritmo de crecimiento, alcanzando una cuota de 5% del total para el periodo 1986-90, lo cual destaca por el menor grado de desarrollo de su economía en comparación con el resto de la Comunidad. Entre las economías grandes de Europa, Francia, Alemania e Italia son, en ese orden, las que tienen cuotas de inversión recibida declinantes, si bien alojan montos importantes de capital extranjero como producto de la interpenetración europea.

Para profundizar el análisis del papel de la inversión extranjera en el despliegue económico de las naciones, interesa mostrar las regiones y actividades destinatarias. El cuadro 4 presenta estas relaciones de inversión para Estados Unidos. En cuanto a las regiones, la CEE es el destino principal de la IED de Estados Unidos, seguida de Canadá, cuya cuota, sin embargo, tiende a declinar. En Europa, el Reino Unido, Suiza y los Países Bajos cobran importancia como receptores entre 1975 y 1991, mientras que Alemania y Francia

<sup>14</sup> En relación con este proceso, queda por investigar los efectos de este enorme flujo de capitales hacia EU, pues en términos generales parece estar orientado hacia sectores tradicionales y hacia fases de circulación dentro de las actividades estratégicas, por ejemplo, en la industria petrolera, uno de los principales campos de penetración del capital extranjero en EU. Se han vendido empresas en declive o empresas de distribución sin afectar las bases de los capitales locales. Sin embargo, la amplitud del proceso está alcanzando el nivel en que las fases nodales están siendo amenazadas por los capitales extranjeros, hasta el punto en que el estado estadounidense ha debido vetar las compras de extranjeros de actividades estratégicas, como la electrónica, los centros de investigación y desarrollo, los bienes raíces.

muestran cuotas importantes pero constantes. Las relaciones de inversión con la economía japonesa tienen un peso marginal hasta 1980, situación que varía en 1991, donde la IED destinada a Japón alcanza 5 por ciento.

En la distribución por actividades, la manufactura es el sector que recibe mayores montos de inversión estadounidense en el conjunto de regiones, con excepción de Hong Kong en 1991; las industrias de maquinaria y química son las ramas preferidas por la IED de Estados Unidos; la de equipo de transporte es importante en los casos de Canadá, Alemania y Brasil. El segundo rasgo distintivo es la pérdida de importancia del sector extractivo (esencialmente, explotación petrolera) como destino de IED para Estados Unidos, pues su cuota en el total se reduce a la mitad entre 1975 y 1991. En tercer lugar, la actividad financiera cobra importancia como huésped de inversiones estadounidenses (26% del total en 1991), sobre todo en el Reino Unido y Suiza.

Si intentamos establecer un patrón regional, podemos decir que con las economías de mayor tamaño los capitales estadounidenses ingresan en lo fundamental al sector manufacturero, mientras que con sus nuevos socios, generalmente economías de menor peso mundial, establecen relaciones en las finanzas y el comercio. Estos rasgos son coincidentes con las características de la expansión estadounidense desde 1950, que busca desarrollar las bases productivas de Europa Occidental, principalmente las actividades industriales. En años recientes, las nuevas corrientes de capital originadas en Estados Unidos se dirigen hacia las finanzas, tanto por la agudización de la competencia en la industria como por la liberalización del sector financiero en el nivel mundial; asimismo, al iniciar relaciones de inversión, la actividad comercial cobra relevancia, en tanto se privilegia el establecimiento de canales de realización de las mercancías, antes que bases de producción.

Las restantes fuentes principales de IED en el mundo muestran patrones de inversión similares al de Estados Unidos (véase cuadro 5). Los países europeos tienen como principal campo de inversión la economía estadounidense, con excepción de los Países Bajos, que destina la mayor parte de su IED a Europa Occidental.

En términos sectoriales, aunque los datos no existen desglosados por actividades, se observa que los servicios son el destino privilegiado por la IED de Alemania, Francia, y están en igualdad de circunstancias en el caso del Reino Unido, mientras que los capitales de los

Países Bajos están colocados mayoritariamente en el sector primario. A pesar de este predominio, la manufactura tiene un peso importante en el total de la IED europea, entre 24 y 49%, dependiendo del país. Por último, llama la atención que los países de gran tradición industrial, el Reino Unido, Francia y los Países Bajos, destinen una porción significativa de sus inversiones al sector primario.

Japón tiene como principal objetivo a Estados Unidos, que aloja 40% de sus IED; en Europa, el Reino Unido recibe 6%, sobre una cuota europea de 17%, mientras las inversiones en Alemania no son de gran significado (1.3% del total). En las regiones subdesarrolladas, tanto Asia como América Latina ocupan 18% de los capitales japoneses. Hasta mediados de los años ochenta, la característica más señalada de las inversiones de Japón era su orientación hacia los servicios (55% en 1985), pero a principios de los noventa, pierde importancia en favor del sector primario, lo cual es explicable por las insuficiencias nacionales en alimentos y energéticos. El paso a una nueva fase de expansión, que ha sido anunciada por el liderazgo de Japón, requiere de bases no sólo productivas, sino también reproductivas. En ese mismo sentido, debe vislumbrarse el fortalecimiento de las IED en la manufactura, que explican alrededor de 1/3 del total realizado; cabe destacar que, al menos hasta 1985, las bases de producción foráneas de Japón estaban alojadas centralmente en los países subdesarrollados.

En el caso del Reino Unido, destaca la importancia creciente del sector primario como destino de sus inversiones, proceso ligado a la internacionalización de su industria petrolera, en tanto que su papel de centro financiero se refleja en la cuota de la IED destinada a los servicios. Aunque el peso de la manufactura se ha reducido, aún explica cerca de 40% del total, y está concentrada en los países desarrollados. Como rasgo excepcional, las inversiones de este país tienen destinos importantes fuera de Europa y Estados Unidos, (Canadá y Australia, entre los más importantes), debido a los vínculos imperiales del Commonwealth.

La importancia de Alemania como centro de gravedad, tanto de la CEE como del Espacio Económico Europeo,<sup>15</sup> se refleja en el peso de la CEE como destino de sus IED (32% del total) y en la penetración de las economías más importantes dentro de Europa: el Reino Unido, Bélgica, los Países Bajos y Francia. La cuota de IED destinada

<sup>15</sup> Denominación que la ONU da al conjunto de países desarrollados de Europa, cuya perspectiva es la expansión continental, hacia el sur y el este ex socialista.

a los servicios por los capitales alemanes, es la mayor dentro de los países analizados, y, al estar ubicada en los países desarrollados, puede suponerse que es producto de la expansión de su sector financiero y de la necesidad de abrir canales de realización en las economías de sus principales huéspedes. Destaca, asimismo, la fortaleza de sus inversiones en la manufactura, mientras que el sector primario tiene un peso mínimo.

Si consideramos a los países líderes, se observa que tanto Japón como Alemania muestran mayor capacidad de penetración en mercados competidos, si bien cada cual privilegia un espacio: la CEE para Alemania y Estados Unidos para Japón. Estados Unidos, por su parte, no tiene una presencia significativa en estos países, y su expansión se ha dirigido hacia espacios consumidores o de intermediación financiera, como los Países Bajos, el Reino Unido y Suiza, y hacia la integración productiva, como sucede con México y las bases de producción en Asia.<sup>16</sup> Mientras la cuota de Alemania en la IED de Estados Unidos se ha mantenido constante entre 1975 y 1991, la de Japón ha crecido, pero sin alcanzar niveles similares a los de otros países desarrollados; de hecho, Japón es la nación desarrollada que tiene el menor nivel de penetración del capital extranjero, situación extraordinaria frente a la creciente internacionalización de la economía: en buena parte, esto explica el explosivo crecimiento de la economía japonesa que, a partir de la monopolización intensa, ha organizado sus bases productivas en torno del gran capital y sin competencia extranjera.<sup>17</sup>

Por lo que toca a las regiones receptoras, el panorama de la eco-

<sup>16</sup> Al respecto, destaca el caso de Canadá, cuyo papel como receptor de IED de EU se reduce en forma brusca entre 1975 y 1991: se puede plantear, a manera de hipótesis, que la creciente integración entre ambas economías hace cada vez menos necesaria la inversión foránea por parte del país predominante, lo cual debe ser tomado en cuenta en el análisis del eventual TLC de Norteamérica.

<sup>17</sup> Con las dificultades que implica la conversión de monedas, el balance de la interpenetración entre espacios líderes muestra que, en comparación con EU, Alemania es deficitaria, pues destina 28 mmd mientras recibe 33 mmd; por su parte, Japón tiene saldo favorable por más de 60 mmd en 1991. Estos datos deben ubicarse en el marco de las asimetrías existentes entre las tres economías, pues el peso de las IED alemanas y japonesas en su producto es mucho mayor que para EU, además, los montos estadounidenses se alcanzan tras un periodo de 40 años, mientras que los otros países lo consiguen sobre todo en los años ochenta. Entre 1980 y 1988, Japón invierte 1.86 mmd en Alemania, mientras la IED alemana es de sólo 0.54 mmd, niveles que son marginales dentro de las grandes corrientes de inversión mundial.

nomía de Estados Unidos ilustra las tendencias de la expansión internacional de los "nuevos" inversionistas. Entre 1980 y 1991, el cambio sustancial es la mayor inversión de Japón, puesto que en ese último año aporta 1/4 del total de IED alojada en Estados Unidos (véase cuadro 6). De los restantes actores, sólo el Reino Unido aumenta su cuota en 8 puntos, para alcanzar 26% y ser, hasta ese año, el principal origen de las inversiones extranjeras colocadas en Estados Unidos. La distribución sectorial presenta un papel creciente de los servicios como receptores de IED, centralmente la actividad financiera, que desplaza al comercio como principal huésped, y la compra de bienes raíces; la manufactura mantiene su cuota en el total (40%) y tiene como rubros importantes la química y la industria de maquinaria y equipo. El sector extractivo disminuye su papel como campo de inversión foránea.

A pesar de que la cuota de Alemania en el total desciende, es significativo que el crecimiento relativo de las inversiones destinadas a la industria estadounidense sea el mayor entre los países considerados; asimismo, destaca que estas inversiones estén concentradas en las industrias líderes, química y maquinaria y equipo, que también son los campos preferidos por la IED de Estados Unidos en la manufactura. El otro destino de la IED alemana es el comercio, mientras que la actividad financiera, que en 1980 era un receptor importante, sufre desinversiones bruscas.

Las inversiones del Reino Unido sufren un cambio sustancial, pues mientras el comercio, el sector financiero y la metalurgia pierden importancia, las actividades extractivas y de servicios, así como la industria de alimentos surgen como los nuevos destinos en Estados Unidos. Algo similar ocurre con la IED originada en Japón, que para 1991 se aloja centralmente en el comercio (que a pesar de disminuir su participación, aún explica 32% del total), el renglón financiero y los bienes raíces, rubro en el que las inversiones japonesas desempeñan el papel principal; dentro de la manufactura, la industria de maquinaria desplaza a la química y metalurgia como destino principal, pero la distribución es mucho más dispersa. Otro rasgo importante de las inversiones japonesas es que la expansión en busca de energéticos no se dirige a Estados Unidos, lo cual reduce, en este aspecto por supuesto, la vulnerabilidad de Japón.

En el balance por espacios líderes, tenemos que la penetración japonesa en Estados Unidos se diversifica, mientras la alemana se concentra en una estrategia de apertura de mercados que se in-

tuye, es para la manufactura. Para afinar este análisis, se requiere el panorama de Japón y Europa en tanto receptores de IED, información de la que hasta ahora carecemos.

## *2. Peso de las ETN en la economía mundial*

Las ETN son el principal agente del despliegue económico de las naciones y concentran buena parte de la actividad económica internacional; tanto en el comercio y las finanzas como en la inversión "foránea", las transnacionales tienen el papel central debido a la enorme masa de recursos que poseen y a su capacidad de gestión mundial. En uno de los estudios más importantes sobre la actividad de las ETN en el mercado mundial, el CET-ONU afirma:

Las ETN son quizá los actores más importantes en la economía mundial; traspasan los límites nacionales y las mayores tienen ventas que exceden el producto de la mayoría de los países. El contenido foráneo de sus activos, producto y empleo, es grande para muchas de ellas y en algunos casos se ubica entre 50 y 90%. En conjunto, sumando el producto en el país de origen y la producción foránea, las ETN cuentan con una proporción significativa del producto mundial. Se estima por ejemplo que las 600 compañías industriales más grandes aportan entre 1/5 y 1/4 del valor agregado en la producción de bienes de las economías de mercado del mundo; su importancia como exportadoras e importadoras es aún mayor, por ejemplo, entre 80 y 90%. También han cobrado gran peso en los flujos internacionales de capital. Los bancos transnacionales y otras compañías financieras no bancarias aportan el grueso de los préstamos mundiales. Además, debido al carácter transnacional de sus operaciones, las ETN no financieras poseen activos líquidos en diversas divisas y, en años recientes, se han convertido en importantes actores en los mercados financieros internacionales. Y, por supuesto, las ETN son responsables de casi toda la IED y la producción para la exportación [CET-ONU, 1988, 1p. 6].

En este apartado nos interesa dar algunas medidas de la importancia que reviste la actividad de las ETN en el mercado mundial.

El primer elemento que hay que destacar es que, tras un periodo de crecimiento lento, a partir de 1985 se inició un ciclo de expansión de las ETN, expresado en el dinamismo de los flujos de inversión extranjera. La crisis de los años setenta determinó que la esfera financiera, a través del endeudamiento masivo, se constituyera en una fuente de ganancias privilegiada para el capital transnacional.

En sus inicios, la reestructuración de la producción implicó la racionalización de las inversiones y por ello la expansión internacional quedó como un aspecto secundario, en espera de mejores condiciones para la valorización del capital hegemónico.

El ciclo de la deuda en los setenta encontró sus límites como *mecanismo principal de apropiación de ganancias* para el capital transnacional, en la crisis deudora de los países subdesarrollados durante la primera mitad de los años ochenta, y en el enorme desequilibrio internacional que significan los déficit de Estados Unidos: así, era preciso buscar nuevas colocaciones, las cuales se encuentran en las inversiones extranjeras.

Las políticas de austeridad permitieron "sanear" las economías en toda la esfera capitalista, y sentaron las bases para un nuevo despliegue de las IED: la ruptura de los pactos sociales de la posguerra, que posibilitó la introducción de nuevas formas de organización productiva orientadas hacia la competencia en el mercado mundial; la desregulación comercial, financiera y en materia de inversión extranjera, que permitió una mayor movilidad del capital entre naciones; y los proyectos de integración regional son algunos de los factores que han incidido en la expansión reciente de las IED. Entre 1985 y 1990, estas inversiones crecieron a una tasa anual de 34%, mientras que las exportaciones mundiales aumentaron 13% cada año, y el producto creció sólo 12%;<sup>18</sup> ello ilustra la tendencia ascendente de la IED, sobre todo porque las mayores economías, a excepción de Japón, han crecido muy lentamente.

Existen grandes dificultades estadísticas para construir indicadores mundiales del peso de las ETN en la economía mundial; sin embargo, observando su actividad en las naciones líderes, podemos establecer algunos rasgos de su comportamiento: la segunda constatación que surge es que este peso de las ETN ha tendido a crecer en los años recientes. El cuadro 7 proporciona un panorama de este proceso.

Es sustancial el peso que tienen las filiales extranjeras en la eco-

<sup>18</sup> Datos de CET-ONU (1992, p. 1); las IED se miden como flujos reportados por los países de origen y el producto por el PIB corriente. En otro ejercicio de comparación, este mismo estudio muestra que entre 1970 y 1985 la IED, la inversión doméstica y el producto crecieron a ritmos similares, aunque el descenso de la IED a inicios de los ochenta fue más pronunciado que el de los otros indicadores; lo novedoso es que a partir de entonces las tendencias de crecimiento se separan y la inversión extranjera presenta un incremento anual mucho mayor (*ibid.*, pp. 17 ss.).

nomía de Estados Unidos. En comparación con Japón, Alemania y otros países europeos, todos los indicadores son mayores para Estados Unidos, en especial la relación IED/formación doméstica de capital: este cociente sugiere que una proporción significativa de la inversión en Estados Unidos se lleva a cabo por capitales extranjeros, mientras que los otros espacios líderes mantienen la participación foránea en niveles muy bajos; asimismo, es significativo que más de 10% de los activos y las ventas "nacionales" estén en manos de filiales extranjeras.<sup>19</sup>

Debido a la escasa penetración de la IED, las filiales que operan en Japón no presentan cuotas significativas de participación. El caso de Alemania es interesante porque la presencia extranjera es importante en la relación IED/PIB y en el empleo local, pero no en la relación IED/formación doméstica de capital, que es una medida cualitativa del peso que el capital extranjero ha alcanzado en una economía dada. Para Francia, es relevante el contraste entre las relaciones IED/PIB e IED/formación de capital que tienen los niveles "promedio" para las mayores economías de Europa, con el control sustancial que el capital extranjero ejerce sobre las exportaciones, el empleo y las ventas locales. Aun cuando las inversiones extranjeras no tienen un nivel alto, muestran una gran efectividad para controlar ámbitos centrales de la economía francesa. El Reino Unido y los Países Bajos reportan una fuerte presencia del capital extranjero respecto de lo que ocurre en Alemania, Francia o Italia.

Del conjunto de aspectos que constituyen la actividad de las ETN, nos interesa comparar la actividad de las filiales con algunos indicadores del país de origen, con el fin de establecer medidas del despliegue internacional de las economías líderes. El cuadro 8 muestra la evolución de las ventas de las filiales de Estados Unidos, Japón y Alemania, comparándolas con las exportaciones de cada país. La tendencia ascendente del peso de la actividad transnacio-

<sup>19</sup> Esta misma fuente proporciona la relación entre valor de la IED y el PIB, medidos en los países receptores; en ello se observa un peso creciente del capital extranjero en todos los casos considerados. Entre los líderes, esta penetración es particularmente acentuada en Estados Unidos, donde la relación alcanza 7% en 1989, mientras que en Japón este cociente es muy bajo, aunque se duplica entre 1975 y 1989 (0.3 y 0.6% respectivamente). En términos sectoriales, el ingreso del capital extranjero ocurre principalmente en los sectores industriales de Francia, Italia, Japón, los Países Bajos y Estados Unidos; en este último, la relación IED/PIB en la manufactura es de 19%, cifra cercana a las existentes en algunos países subdesarrollados (*ibid.*, pp. 326-329).

nal también se produce en este caso, puesto que la relación ventas de filiales a exportaciones crece para Japón y Alemania, mientras que para Estados Unidos se mantiene en niveles muy altos.

La medida absoluta de estos indicadores muestra otras tendencias en el despliegue económico de estos países. Si en el terreno de las exportaciones la brecha entre Estados Unidos, por un lado, y Japón y Alemania, por otro, se ha cerrado al punto en que el valor exportado de éstos supera, en 1988, al estadounidense,<sup>20</sup> en el campo de las ventas de las filiales la superioridad de las firmas de Estados Unidos es incuestionable, pues su valor rebasa la suma de estos dos países en 312 mmd. Esto indica que la expansión internacional ha sido desarrollada en mayor grado por los capitales estadounidenses, en tanto que las fracciones basadas en Japón y Alemania están en otra etapa de internacionalización, en la cual las exportaciones aún tienen un papel determinante.

### *Conclusión*

Al analizar el proceso de interpenetración productiva y el peso de las ETN, surge una imagen matizada del liderazgo económico mundial. Si la revisión de dos aspectos importantes que articulan las relaciones económicas entre los espacios líderes, producto y comercio, señala un deterioro de la posición de Estados Unidos frente a Alemania y Japón, las relaciones de inversión y la actividad de las filiales muestran que el liderazgo estadounidense se mantiene en rubros centrales; lo que ha desaparecido es el predominio absoluto.

Europa, y en particular, la CEE, aparecen como las principales competidoras, en tanto su proceso de integración económica y unificación política y social las coloca, en perspectiva de mediano plazo, como el más importante foco de crecimiento mundial.

El ascenso de Japón en la jerarquía económica internacional encuentra sus límites, pues su eventual consolidación como líder económico mundial no depende sólo de la expansión comercial o financiera, sino del proceso de expansión regional que le permita cubrir sus insuficiencias: alimentos, energéticos, minerales, población y territorio; a pesar de estas carencias, las estrategias de Japón

<sup>20</sup> Sin descontar el comercio intrafirma las exportaciones de Alemania están a la par de las estadounidenses en los inicios de los noventa, por lo que la cuota de Alemania y Japón es muy superior a la de Estados Unidos en los últimos años.

están intentando dar respuestas viables que van desde el desarrollo de vínculos de producción con "su" periferia hasta la biotecnología, las energías alternativas y la compra de territorio.

En el comportamiento de los capitales de Estados Unidos lo crucial es que, aun en medio de una crisis productiva profunda y de grandes desequilibrios macroeconómicos, han podido mantener la mayor parte de sus posiciones internacionales, si bien en los años ochenta ha tenido que enfrentar la presencia de competidores. En términos gruesos, se observa que las IED estadounidenses se han orientado hacia la especialización en rubros en los que tienen el liderazgo, química y maquinaria dentro de la industria, las finanzas y los servicios, lo cual indica un comportamiento de adaptación. Los capitales de Estados Unidos ya no buscarán copar el conjunto de actividades y mercados, sino desarrollar estrategias para controlar los rubros de mayor potencial. Asimismo, el alto nivel de despliegue internacional, medido por las operaciones de las filiales, muestra un sustrato ampliado —más allá de su territorio y de "su" periferia, como sería el caso de Alemania y Japón— para el liderazgo estadounidense.

## II. LAS REDES DE PRODUCCIÓN DE LAS ETN. MEDIDA DE LA INTERNACIONALIZACIÓN PRODUCTIVA

En esta parte del trabajo, tratamos las formas de acción de las ETN en el mercado mundial. Ya que los indicadores nacionales (PIB, exportaciones, IED) hacen referencia sólo a los resultados de la actividad económica (cuánto y qué se produjo y exportó) y no a los procesos de producción en sí mismos, y para profundizar en las características y tendencias de la internacionalización productiva analizaremos la situación de los capitales dominantes en las actividades estratégicas.

Nuestro objetivo es presentar el comportamiento general de las ETN en los años ochenta, tomando como punto de referencia la reestructuración capitalista. Atendiendo a nuestra delimitación de las actividades estratégicas, hemos extraído del conjunto de empresas: *a*) aquellas que se ubican en el núcleo tecnológico: electrónica y computadoras; *b*) las que constituyen el soporte primario y energético de la actividad económica: minería-petróleo crudo y refi-

nación de petróleo; c] la química, como mediadora principal de todo el proceso; d] la industria alimentaria y de bebidas, que agrupa a algunos de los principales productores de alimentos básicos y a los más importantes procesadores de alimentos; e] por último, consideramos las ramas automotriz y aeroespacial, debido a su peso y a que aplican y desarrollan un gran número de innovaciones.

En estas actividades establecemos dos niveles de análisis; por una parte, la estimación del comportamiento de las ETN a partir de tres indicadores principales: ventas, ganancias y empleo;<sup>21</sup> por otra, mostraremos con algunos ejemplos las tendencias de la organización productiva que desarrollan las ETN (división social del trabajo), tendencias que desempeñan un papel de primer orden en la disputa por el liderazgo mundial en cada rama.

Esta forma de abordar las actividades estratégicas establecerá un panorama más preciso acerca del liderazgo mundial, puesto que pasamos del plano nacional, donde lo local y extranjero está diluido, al plano del capital individual que compite contra el resto de los capitales por la vanguardia en escala planetaria.

No obstante, este tratamiento no está libre de complicaciones, que deben ser aclaradas para evitar interpretaciones erróneas. La clasificación de las empresas simplifica demasiado la actividad de las ETN. Por una parte, las grandes transnacionales no se dedican a una sola actividad y la clasificación responde al rubro donde se genera la mayor cantidad de ventas: así, una empresa puede tener un papel de vanguardia en dos ramas, pero dependiendo de dónde se ubica la mayor parte de su actividad aparecerá sólo en una de ellas.<sup>22</sup>

Por otra, el grado de integración de las ETN añade dificultades

<sup>21</sup> Esta información proviene de una base de datos de las ETN más grandes del mundo que abarca más de mil casos, elaborada con información de la ONU (*Billion dollar club*) y de las revistas *Fortune*, *Forbes* y *Business Week*. Hemos preferido dejar de lado los datos de activos, que nos proporcionan una medida aproximada del capital de las empresas, debido a las inconsistencias entre países, sobre todo al comparar las empresas que tienen su base en Estados Unidos con las de Europa y Japón: la magnitud de los capitales estadounidenses parece sobrestimada, y suponemos que ello se debe a la inclusión de sus grandes inversiones financieras. Éste es un problema que intentaremos resolver en la próxima etapa de la investigación, puesto que la medida del capital es vital para determinar las posiciones de cada empresa en la competencia.

<sup>22</sup> Tal es el caso de la ITT, que interviene en el campo de la electrónica, computación y comunicaciones, tanto en servicio como en manufactura de equipo; esta empresa aparecía hasta 1985 en la clasificación industrial, y desde 1986 cambió a la categoría de servicios diversos.

para equiparar las categorías del análisis con las evidencias empíricas: en especial, destaca el que no consideremos la industria de maquinaria y equipo, a pesar de que nuestra propuesta teórica considera el sector de medios de producción como el núcleo de la acumulación; esto se debe a que la reestructuración se ha expresado en un desplazamiento dentro del sector I, desde la producción de máquinas (núcleo anterior, que ahora pasa a ser receptora del progreso técnico), hacia las actividades de microelectrónica, informática, automatización (nuevo núcleo generador del patrón tecnológico); asimismo, influye el hecho de que las grandes transnacionales se provean a sí mismas de medios de producción (IBM produce la mayor parte de sus circuitos integrados para autoconsumo, Volkswagen es líder en automatización de procesos). Tanto el surgimiento de un nuevo núcleo tecnológico como la integración de las ETN explican que los productores independientes de medios de producción, agrupados en la industria de maquinaria y equipo, tengan un peso marginal frente a las actividades que analizamos.

### *1. Los servicios en la reestructuración*

El análisis del comportamiento general de las ETN se centra en las actividades que dictan las pautas tecnológicas y cuyos mercados y productos son los de mayor dinamismo e impacto en el conjunto del mercado mundial, motivos por los cuales se convierten en el núcleo de la acumulación capitalista. El significado del proceso reestructurador en curso es, precisamente, el surgimiento de nuevas actividades líderes que *i]* generan las condiciones de la transformación, *ii]* reciben y potencian las nuevas formas de producción. Éstas son las actividades que hemos delimitado a partir del criterio de lo estratégico; no obstante, destaca el que no se tomen en cuenta algunas de las llamadas actividades de servicios, esenciales en el proceso de reestructuración, por ello, este apartado se asigna al papel terciario.

El acelerado desarrollo tecnológico (en informática, microelectrónica, nuevos materiales, automatización) y las nuevas formas de organización de la producción han sido caracterizados por los estudios de la reestructuración como la raíz de una nueva etapa de desarrollo capitalista; existe un acuerdo más o menos general

sobre el carácter estratégico de las actividades que constituyen el núcleo tecnológico, debido a que marcan nuevos rumbos para el proceso económico, tanto en las formas concretas del proceso de trabajo como en las relaciones intercapitalistas. Esta vertiente del análisis la planteamos en la tercera parte, ligada a las estrategias de las ETN.

Por lo que toca a la relación entre actividades industriales y terciarias existe una gran diversidad de posiciones. La mayor parte de las interpretaciones señalan el crecimiento del sector servicios como una de las características más "revolucionarias" de la reestructuración, entendiendo este auge terciario como producto de una transformación radical del modo de producción; así, se dice que el núcleo de la acumulación se desplaza hacia las industrias del conocimiento, la producción se desmaterializa, y la vanguardia del proceso económico se escapa en forma creciente de las actividades que transforman materialmente el objeto de trabajo.

Para nosotros, sin embargo, la división industria-servicios significa un obstáculo metodológico para dar cuenta de las transformaciones que ha sufrido la producción capitalista. Sin negar los aportes que esos enfoques han hecho para la comprensión del proceso reestructurador, y sin entrar en una polémica detallada, desarrollaremos una línea de análisis distinta partiendo del concepto de subsunción. Ya en el primer capítulo del libro se establecieron las deficiencias de la división en sectores económicos para reflejar el movimiento de la acumulación de capital. En este apartado nos interesa continuar con esta crítica de las categorías tradicionales de la clasificación económica, mediante el esclarecimiento de las relaciones entre las actividades terciarias y la reestructuración productiva.

Desde nuestro punto de vista, el desarrollo —las transformaciones— de la producción capitalista puede ser visto no sólo en la discontinuidad del cambio en las maneras concretas de realizar el trabajo (sea la transformación del objeto, sea su desplazamiento por los canales de la circulación mercantil), sino también en la continuidad ascendente del dominio del capital sobre el trabajo. Este proceso de subordinación comprende dos aspectos centrales: por un lado, la transformación de aquellas partes de la producción y de la reproducción que constituyen obstáculos inmediatos y de mayor fuerza para la obtención de la ganancia; por otro, la centralidad de la producción material, y en ella, la producción de medios de pro-

ducción, dentro del proceso económico en general.<sup>23</sup>

En esta perspectiva, la reestructuración significa en esencia modificación del proceso de trabajo material –identificado generalmente con las actividades industriales–, y el “éxito” de esa transformación exige el desarrollo de nuevas actividades y de la refuncionalización de otras ya existentes para hacer posibles las nuevas formas de producción. En esa medida, una de las raíces del crecimiento explosivo del sector servicios se ubica en las demandas de las actividades de transformación material, en términos de proveedores (donde el diseño de procesos y productos es un ejemplo típico) y de agentes que agilicen la realización del producto (sociedades de promoción de ventas, de venta al menudeo, etcétera).

Desde nuestro punto de vista, la lógica dominante del proceso económico continúa residiendo en las necesidades de las fases de elaboración “material”: ciertas actividades industriales se constituyen en el centro de la acumulación, al generar el progreso técnico y

<sup>23</sup> La tendencia fundamental en el primer terreno es la automatización, entendida como el desplazamiento del trabajo vivo y la objetivación de los saberes del productor directo en dispositivos automáticos. Marx realizó un análisis exhaustivo sobre este tema, mostrando cómo el capitalista ha enfrentado los retos que le plantea el control del productor directo sobre su actividad, y cómo la solución final es siempre el desplazamiento del trabajador “fuera” de la producción, un alejamiento respecto de las fases críticas del proceso de trabajo; esta afirmación debe ser matizada para esclarecer su sentido: el obrero de la gran industria es alejado de la producción directa respecto de la posición que guardaba el artesano o el obrero de la manufactura, que tenían mayores conocimientos y formas de control sobre el proceso de producción en su conjunto, pero ello no significa que el trabajo vivo se vuelva innecesario y abandone el proceso de producción. Además, la automatización no es la única vía de cambio en el proceso de trabajo, existe también la refuncionalización de la heterogeneidad productiva, a través de la cual el capital incorpora nuevas tareas, con niveles tecnológicos diversos y donde la fuerza de trabajo tiene un papel central: así, el trabajador sale de las fases críticas, pero reaparece en otro tipo de tareas o en otras fases subsidiarias –proveedoras, de circulación– al proceso central. De esta forma, lo importante radica en la productividad del trabajo y no en la cantidad de trabajo vivo que se emplea. La centralidad de la producción material, por su parte, se expresa en las determinaciones que la forma de producir impone sobre i] el desarrollo de la tecnología; ii] las relaciones entre las fases del proceso. Así, se observa que el modo de producción capitalista significa una organización de la producción jerarquizada y polar. Esta forma de ver las transformaciones productivas arroja luz sobre las implicaciones de la categoría servicios, en tanto agrupamiento espurio de actividades, y permite introducir criterios de discriminación, así como esclarecer el papel de ciertas actividades terciarias en la reproducción del capital.

las posibilidades de expansión para las restantes, mientras los servicios se benefician de estos avances, bajo la forma de difusión tecnológica y creación de demanda para las mercancías del terciario.<sup>24</sup>

Éste es el argumento principal que explica el "nuevo" papel de ciertos servicios y su importancia creciente en el proceso económico. No se trata de una disociación entre la producción material y la inmaterial, sino de la profundización de las relaciones capitalistas, que hace evidente el vínculo directo entre actividades que la clasificación tradicional separa.

A este argumento debemos añadir otras dificultades implícitas en dicha clasificación. La categoría servicios agrupa actividades heterogéneas sin un criterio coherente: rubros directa e indirectamente ligados a la manufactura, como los transportes y el comercio, quedan contenidos junto a tareas de intermediación como las finanzas, y a otros aspectos marginales al proceso económico fundamental, como los servicios personales. Por ello, es difícil establecer el sentido que puede tener el crecimiento de los servicios, sin relacionarlo con el proceso de profundización de las relaciones capitalistas, y sin establecer criterios de clasificación congruentes con este enfoque; en ese sentido, la investigación sobre *Producción Estratégica* propone el uso de la división sectorial de Marx, medios de producción y medios de consumo, para dar cuenta de la marcha del proceso de acumulación.

Esta conceptualización introduce, además, la necesidad de separar aquello que la categoría servicios agrupa en forma arbitraria. En primer lugar, son las actividades financieras, comerciales y de comunicaciones y transporte las que tienen una importancia vital en la reestructuración; es decir, no todo el sector terciario está implicado como actor de primer orden en la reestructuración.

En segundo lugar, es preciso hacer una discriminación entre estas actividades: el rubro financiero, por el momento, no es de

<sup>24</sup> Las telecomunicaciones ofrecen un panorama que abarca el conjunto de aspectos mencionados: es una actividad que ya existía, pero cuyas orientaciones se refuncionalizan a partir de las nuevas pautas de la producción, tanto en términos de las relaciones intraindustriales (justo a tiempo, por ejemplo) como del proceso de internacionalización de la producción; asimismo, el desarrollo tecnológico (fibras ópticas, comunicación vía satélite, digitalización de las señales, sean de sonido o imagen) ha implicado un salto en las posibilidades de comunicación al grado tal que la telefonía, uno de los ejes de esta actividad, se ha visto revolucionada por los llamados nuevos servicios, y otros rubros, como el telégrafo, han caído rápidamente en la obsolescencia.

nuestro interés en tanto sus mecanismos de acción son distintos de aquellos que caracterizan a las actividades estratégicas, tendiendo a desligarse de las determinaciones reales (*mecanismo del capital ficticio*); no obstante, el análisis del crédito y de la intermediación financiera son de la mayor importancia para comprender la reestructuración, ya que la tendencia a la autonomización que caracteriza a las finanzas ha permitido la formación de un mercado mundial de capital dinero —quizá la expresión más acabada hasta la fecha de la internacionalización del capital.<sup>25</sup>

En cambio, interesa analizar las actividades terciarias que desarrollan un nexo cualitativo con el núcleo de la acumulación, es decir, aquellas que constituyen medios de producción como resultado del proceso reestructurador: en ese sentido, destacan las telecomunicaciones, que son el vehículo de las nuevas formas de la producción capitalista, y el comercio, que modifica radicalmente su papel, destacando la reducción de inventarios. A pesar de su importancia, la evidencia hasta ahora reunida no permite estudiar en profundidad estas actividades. Por ello, nuestro análisis se circunscribe a las actividades de las ETN en los rubros industriales enunciados; la siguiente fase de la investigación contemplará los aspectos implicados en las actividades de servicios, en particular las estratégicas.

## 2. *Evolución de las ETN en los ochenta*

La lógica de acción de las ETN es el control de las bases del liderazgo económico internacional, y en esa medida uno de los núcleos fundamentales de su acción se ubica en la producción estratégica; por ello, el primer acercamiento global a las actividades estratégicas y su distribución por naciones se hace a partir de la evolución de las ETN durante los años ochenta.

<sup>25</sup> La génesis del dinero implica la formación del mercado mundial del capital dinero; en tanto universalización del valor, el dinero constituye el medio de circulación de las mercancías, y este carácter determina que en la esfera dineraria existan las condiciones básicas y menores obstáculos a la internacionalización, en tanto se trata de tareas que manipulan signos, y su estandarización y difusión es mucho más sencilla respecto de las actividades industriales, por ejemplo. De hecho, las dificultades para integrar la actividad financiera entre naciones derivan principalmente de la regulación estatal: así, la internacionalización se acelera con la desregulación de los mercados financieros en los años ochenta.

En un trabajo anterior, abordamos el comportamiento general de las transnacionales, atendiendo en lo fundamental a la magnitud de los recursos que manejan (medidos por las ventas y ganancias) y al dinamismo de su evolución (Ornelas, 1991). Cuando introdujimos el criterio de lo estratégico para distinguir a las empresas, encontramos un primer rasgo de la relación ETN y producción estratégica: las actividades que hemos señalado como núcleos del desarrollo capitalista alojan a las empresas de mayor peso o de mayor dinamismo.

El cuadro 9 presenta las principales actividades que efectúan las ETN:<sup>26</sup> refinación de petróleo, automotriz, electrónica y química son las de mayor peso, mientras que computadoras, automotriz, farmacéutica y aeroespacial son las más dinámicas en términos del crecimiento de sus ventas. Dentro de estas actividades principales, llama la atención que las ramas que tienden a incrementar su cuota en el total de ventas son aquellas que han implementado las reestructuraciones productivas más intensas (automotriz) y los procesos de innovación cruciales (computadoras y electrónica, entre otras), mientras las industrias "tradicionales" como la petrolera y la química reducen su aporte a las ventas totales.

El comportamiento de las ganancias ofrece mayores dificultades para su interpretación; en los casos de ascenso en la participación sobre el total de las ventas cabría esperar el crecimiento en las ganancias de la rama, como sucede, por ejemplo, en las industrias automotriz —desde 1985—, farmacéutica, bebidas y alimentos; destaca también el repunte de la química que en 1987 aporta 9.5% del total. Sin embargo, en electrónica y computadoras, dos industrias en ascenso, la ganancia disminuye, lo cual puede indicar un proceso de abaratamiento de sus productos, resultado de una competencia basada en el aumento constante de la productividad. En cambio, la baja en ventas y ganancias afecta en forma aguda a la refinación de petróleo y a la actividad extractiva.

Esta forma de considerar la actividad de las ETN debe ser acotada en dos sentidos. Por una parte, delimitar las dimensiones superlati-

<sup>26</sup> Además de las referidas, la muestra que utilizamos en esa ocasión comprendía las siguientes actividades: productos forestales, textiles, vestido, editoriales, cosméticos, juguetes, materiales para la construcción, metales, productos metálicos, equipo agrícola e industrial y equipo de transporte. Las primeras cinco tienen un peso marginal, y las restantes presentan una tendencia al estancamiento, a pesar de que aportan una parte importante de las ventas de todas las ETN.

vas de las tendencias que aquí se presentan, puesto que estamos hablando de las empresas más grandes y productivas del mundo. De esta forma, cualquier variación en sus indicadores implica el movimiento de grandes volúmenes de recursos y, por tanto, cambios importantes en la estructura productiva. Por otra, plantear los límites de estos agregados en tanto son medidas anuales y por ello reflejan sólo de manera aproximada el comportamiento de empresas y actividades. Para superar, al menos en parte, estos problemas, acumulamos los valores y utilizamos como referente los promedios anuales de la participación de cada empresa en las ventas, ganancias y empleo de su rama.<sup>27</sup>

### 2.1. *Distribución de la producción estratégica*

#### a) Visión de conjunto

El análisis de la primera parte mostró que una de las tendencias centrales del mercado mundial es la agudización de la rivalidad intercapitalista; este proceso es el marco de nuestra primera aproximación a la producción estratégica.

Las ETN representan la vanguardia de la internacionalización del capital al penetrar el conjunto de los espacios determinantes del mercado mundial y establecer bases de dominio o disputa del liderazgo económico internacional. En ese sentido, es posible estimar la estructura por actividades y la distribución por países de la producción estratégica, entendiendo que se trata de su estrato superior, es decir aquella parte de lo estratégico que se organiza en escala internacional y bajo el control de las empresas con mayores recursos.

El panorama por actividades es el siguiente (cuadro 10).

<sup>27</sup> Aunque aún no presentamos la información desagregada, esta anotación es válida también para las empresas; cada año, las empresas deben presentar un comportamiento ascendente para mantenerse dentro de las más grandes, pues compiten con el conjunto y no sólo con aquellas que actúan en la misma actividad. Este problema tiene dos vertientes principales: por una parte, descensos en la participación de un grupo importante de empresas, debidos a la inexistencia de datos y no a procesos reales (recesión, quiebras, etc.), lo cual hace que las aproximaciones sean confiables sólo para el estrato superior de las ETN -las gigantes de este grupo de las más grandes-; por otra, la necesidad de calcular por métodos indirectos los indicadores del comportamiento global, por ramas y total, en tanto no son las mismas empresas las que participan cada año. Cabe suponer que estos factores afectan a las empresas sin importar su "nacionalidad", por lo que para nuestros fines las deformaciones u omisiones tienen un peso marginal. Véase la nota técnica que antecede al cuadro 8.

a) En términos de volumen de ventas, las actividades de refinación de petróleo y automotriz explican casi 50% del total; las ramas de electrónica, química y alimentos registran una cuota individual superior al 10%. Esta situación se matiza al observar los valores por empresa: electrónica salta para alcanzar el tercer valor más alto, reduciendo la distancia que la separaba de las dos líderes, en tanto que la rama de computadoras cobra importancia con un registro de 5 237 md por empresa para el periodo 1980,1985-1991. Asimismo, destacan los bajos valores por empresa de química (séptimo sitio) y minería (que es la de menor volumen).

b) En el terreno de las ganancias, la rama automotriz pierde su posición, pues sólo aporta 12% del total, mientras que la refinación de petróleo se mantiene en el primer sitio con casi 30% del total, seguida de química y electrónica; por su parte, la producción de alimentos alcanza 11%. Destaca que las ganancias por empresa más altas se registran en actividades relacionadas con las materias primas: refinación y, a una distancia significativa, la minería.

c) Las actividades que ocupan más trabajadores son la automotriz y la electrónica (21% cada una), seguidas por alimentos; la rama de refinación del petróleo, en cambio, presenta una cuota de empleo baja en relación con sus dimensiones, lo cual es explicable en tanto se trata de un proceso de producción continuo. En el empleo por empresa, este rasgo se acentúa, pues la refinación presenta la cifra más baja, mientras que minería, computadoras y aeroespacial cobran importancia con promedios superiores a 40 000 trabajadores por empresa.

Esta visión de conjunto coloca como las actividades más significativas, en términos cuantitativos, refinación de petróleo, automotriz, electrónica y química, mientras que la producción de computadoras tiene una importancia cualitativa, medida por los valores promedio. Cabe anotar que esta generalización debe tomarse con cautela, debido a las muy diversas situaciones que imperan en cada rama.

## 2.2. Principales países que efectúan la producción estratégica

La segunda consideración de lo estratégico corresponde a la participación de los tres focos predominantes del mercado mundial. Estados Unidos aporta las cuotas mayoritarias en los indicadores que hemos recopilado, destacando su cuota en las ganancias de la muestra, casi 45% del total (véase cuadro 11). Las empresas con

base en la CEE aportan 27% de las ventas y 25% de las ganancias, mientras que su cuota en el empleo (33%) es la única, entre los espacios líderes, que supera su participación en los otros indicadores, lo cual habla de un mayor nivel de ocupación por empresa en esta región. El caso contrario es el de Japón, cuya cuota en el empleo es significativamente menor al 15% que registra en ventas, aunque la diferencia ventas-ganancias es la mayor entre los líderes; la relación ventas-empleo de las empresas japonesas parece indicar una estrategia que, basada en la racionalización de la fuerza de trabajo, obtiene una porción significativa de la producción estratégica mundial, con menores montos de empleo respecto de Estados Unidos y la CEE.

El Reino Unido es el país que agrupa la mayor cantidad de empresas dentro de la CEE, por lo que sus cuotas en los indicadores son las mayores de la región; sin embargo, este comportamiento está fuertemente influido por los valores de las empresas Unilever y Royal Dutch-Shell, los grandes consorcios angloholandeses. Les siguen en importancia las empresas alemanas, que aportan 10% del empleo y 7% de las ventas, aunque su cuota en las ganancias es de sólo 4%. Estos dos grupos de empresas aportan alrededor de 50% de las cuotas comunitarias y europeas.

Las filiales europeas, asentadas mayoritariamente en la rama química, tienen una presencia marginal en los totales, mientras que las estadounidenses concentran 4.7% del total de ganancias y 3.7% de las ventas, y su actividad es mucho más diversificada.<sup>28</sup>

Al tomar los totales de las regiones que se organizan en torno de estos focos, tenemos que América aporta 49% de las ganancias y 42% de las ventas; Europa participa con 36% del empleo, mientras que Asia explica 19% de las ventas. Dentro de estos agrupamientos, destacan las empresas coreanas cuya cuota en el empleo y las ventas de la muestra es 2.4%, cifra significativa si la comparamos con la participación de América Latina, que comprende varias de las grandes empresas petroleras de la región (Pemex, Petróleos de Venezuela, entre otras).

Frente al peso mayoritario de las empresas de origen estadounidense en las ventas, ganancias y empleo, se debe subrayar el rela-

<sup>28</sup> Cabe aclarar que no hemos realizado un seguimiento exhaustivo de las filiales, registrando sólo los casos evidentes en automotriz, computadoras, química y refinación de petróleo. En la tercera sección se abordan parcialmente estos aspectos, mediante el estudio de las fusiones y adquisiciones en Estados Unidos.

tivamente bajo nivel de ganancias que presentan las empresas de Alemania y Japón; a su vez, esta cuota reducida contrasta con niveles de ventas significativos, lo cual puede indicar un "sacrificio" de los beneficios en favor del crecimiento de la cuota de mercado que estos países controlan: esto sólo puede esclarecerse con una medida de crecimiento, la cual únicamente tiene sentido en el nivel de cada actividad.

### 2.3. *Distribución por ramas y países*

En efecto, los agrupamientos anteriores deben ser vistos sólo como una tendencia gruesa en la evolución de las actividades estratégicas, pues la rivalidad inmediata se produce en el interior de cada una de las ramas, y el liderazgo general puede ocultar retrocesos en ramas particulares. Asimismo, en este nuevo nivel de agregación es posible estimar el crecimiento de las empresas sobre la base de la relativa homogeneidad de sus productos.<sup>29</sup>

El cuadro 12 presenta la participación en los indicadores por grupos de países en nueve ramas estratégicas.

En la producción de computadoras, el liderazgo es de Estados Unidos, cuyas empresas aportan 64% de las ventas y 78% de las ganancias, aunque su tasa de crecimiento es la menor de la rama. El principal competidor es Japón, que registra 26% de las ventas y crece a un ritmo anual de 19% en 1985-91, superado sólo por las filiales de Estados Unidos. En el caso de Europa, si bien sus empresas crecen a un ritmo superior, los valores se ven afectados por la clasificación de las fuentes que colocan a los gigantes europeos de la computación en la rama de electrónica.

El elemento definitorio es el peso abrumador de IBM que constituye el eje, en todos los sentidos, de esta industria. Esto es evidente en los indicadores de las filiales de Estados Unidos, cuyas ganancias equivalen a 22% del total y que son, precisamente, los brazos de la IBM en el mundo. Ello da un cariz especial a la competencia en la rama, sobre todo si se toman en cuenta las dificultades que enfrenta el gigante de la computación desde 1990; si hacemos a un

<sup>29</sup> Las tasas de crecimiento pueden ser calculadas también para las agregaciones anteriores, pero carecen de sentido en tanto agrupan crecimientos que se producen en mercados diferentes y, por tanto, que no responden a las mismas determinantes (transformación productiva, estructura de la demanda, etcétera).

lado a IBM, dentro de Estados Unidos sólo quedan las empresas medianas —aunque innovadoras—, y el centro de gravedad de la industria tendería a deslizarse hacia Japón, que aloja a las compañías con grandes recursos.

La relación de fuerzas es equilibrada en electrónica, donde el mercado está dividido en partes iguales entre los principales focos, si bien las ganancias se concentran en el grupo estadounidense, mientras que las compañías de base europea son las que aportan la mayor cantidad de empleo; este grupo se desarrolla sobre todo en la fase terminal de la industria, los bienes de consumo, más que en los segmentos de innovación tecnológica (circuitos integrados, optoelectrónica). Las empresas de Japón presentan el mayor ritmo de crecimiento de los tres grupos líderes, mientras que las estadounidenses aumentan sus ventas sólo 9% en el periodo. Destaca la presencia de Corea, que con sólo tres empresas aporta 8% de las ventas, si bien ello le reporta solamente 2% de las ganancias; su tasa de crecimiento es la mayor de la industria.

En la rama química, la rivalidad se da centralmente entre empresas de Europa y de Estados Unidos. El liderazgo lo ocupan las primeras con 43% de las ventas y 53% del empleo; dentro de este grupo las compañías de Alemania son el núcleo, pues aportan alrededor de un tercio de las ventas, ganancias y empleo de la cuota europea. Asimismo, sobresale el desempeño de las filiales alemanas que alcanzan 4.6% de las ventas totales y su nivel de empleo es menor en relación con sus similares en Europa.<sup>30</sup> Las cuotas de Estados Unidos en ventas y empleo están alrededor de 30%, pero su participación en las ganancias alcanza 40% y supera la cuota europea. Las empresas de Japón y Corea se distinguen por su dinamismo, ya que presentan las tasas de crecimiento más altas de la industria. Sin duda, el desarrollo de esta rama es uno de los focos de atención más importantes para las economías líderes, en tanto se relaciona con el conjunto de la estructura productiva; por ello, la competencia internacional ha alcanzado niveles excepcionales.

La actividad petrolera es un campo dominado con holgura por las empresas de Estados Unidos, que concentran 41 y 45% de las ventas y ganancias respectivamente, si bien son las de mayor nivel de empleo; ello contrasta con su estancamiento en el periodo

<sup>30</sup> Se trata de las ramificaciones en Estados Unidos de las grandes empresas químicas de Alemania: BASF, Bass, Bayer y Hoechst.

1985-91, en el que sus ventas apenas varían. Europa es el principal rival, con 30% de las ventas, mientras Japón se sitúa lejos, pues ninguna de sus cuotas alcanza 10%. En esta rama se advierte la presencia de empresas de otros países, centralmente subdesarrollado de Asia y América Latina, que concentran 11% de las ventas totales y 16% de las ganancias. En general, la actividad de refinación petrolera es poco dinámica, aunque sin grandes fluctuaciones, sobresaliendo por su dinamismo sólo el grupo de Asia y las empresas coreanas. Tanto en este rubro como en el siguiente de minería y petróleo crudo, se advierte la influencia de las determinantes geográficas y de regulación, pues se rompen los patrones tripartitas de reparto del mercado mundial.

Esto es especialmente cierto en el caso de la actividad extractiva, donde cinco países que no tienen un papel relevante en ninguna otra rama estratégica aportan 21% de las ventas y las mayores cuotas de ganancias y empleo. No obstante, el liderazgo corresponde a las compañías europeas con 42% de las ventas, mientras que las de Estados Unidos cuentan con 25.8% y sólo 4% del empleo; este rasgo debe ser matizado, pues descansa en el peso de la empresa estadounidense Occidental Petroleum que, como muchos casos de compañías diversificadas, podría entrar en el rubro de refinación e incluso de alimentos, y ello haría descender abruptamente las cuotas de Estados Unidos en el total de esta rama. En esta actividad Japón no desempeña ningún papel.

Estados Unidos domina ampliamente la rama de alimentos, concentrando 60% de las ganancias y 50% de las ventas y el empleo. Este es uno de los rubros clave del liderazgo de Estados Unidos, pues su más cercano competidor, Europa, ha fomentado el segmento primario de los alimentos (agropecuaria), mientras las empresas estadounidenses ganan las posiciones de vanguardia en el procesamiento; asimismo, ésta, junto con la energía, es una de las insuficiencias más apremiantes de Japón. El liderazgo de Estados Unidos se afianza al observar el mayor ritmo de crecimiento, 18.6% anual. Una situación similar se presenta en la industria de bebidas, sólo que en ella la presencia agregada de empresas australianas y canadienses supera a la de Europa y Japón.

La rama aeroespacial también es controlada por los capitales de Estados Unidos, ligados estrechamente a la estrategia armamentista que caracterizó el desarrollo económico de la posguerra; en este terreno, las empresas francesas y británicas han emprendido esfuer-

zos encaminados hacia la defensa y las comunicaciones, en la búsqueda de una mayor autonomía.

Por último, la industria automotriz está repartida en cuotas casi iguales entre empresas de Estados Unidos y de Europa, con una participación importante de Japón (23.5% de las ventas); las ganancias, sin embargo, se concentran en el grupo europeo, 35%, como producto de la disputa aguda entre Estados Unidos y Japón. El hecho de que las empresas de Europa sean también las de mayor nivel de empleo habla de que su posición está sostenida no sólo en factores productivos (calidad, diseño), sino también en la protección —directa o indirecta— de su mercado y en el creciente proceso de interpenetración regional. De todas las actividades de gran peso, la automotriz es la única que muestra una relación ventas-ganancias menor a uno para las empresas estadounidenses; la raíz de esto se ubica en el mercado de Estados Unidos, pues las filiales presentan una relación más elevada. Estos rasgos contrastan con los bajos niveles de empleo en Asia, donde empresas coreanas y japonesas presentan altos ritmos de crecimiento; esta actividad es el ejemplo clásico del éxito asiático en la optimización de los niveles de ocupación y de la reorganización productiva, destacando el que las compañías de Japón tengan casi una cuarta parte de las ventas con sólo 11% de la fuerza de trabajo, frente a relaciones empleo-ventas menores a 1 para Estados Unidos y Europa.

En síntesis, las empresas estadounidenses dominan con holgura dos ramas clave: refinación de petróleo y alimentos, a las cuales se suma computadoras —de rasgos excepcionales, como se anotó— y aeroespacial, en las que los capitales no estadounidenses carecen de condiciones para rivalizar con los líderes; Europa controla la rama química y la actividad extractiva; mientras que en electrónica y automotriz hay un equilibrio de los tres grupos de empresas líderes. Japón tiene presencia de segundo orden en computadoras, y de tercero en electrónica y automotriz, rubros en los que el ascenso de las empresas japonesas ha marcado nuevas pautas para el desarrollo de tales industrias; destaca también que en el resto de las actividades Japón no cuente con una presencia significativa, lo que indica sus limitantes para disputar el liderazgo mundial.

Desde la perspectiva de las actividades, el grupo de Estados Unidos domina el soporte energético de la producción (petróleo), el espacio determinante de la reproducción de la fuerza de trabajo (alimentos); en el núcleo tecnológico, domina el campo de com-

putadoras y mantiene una cuota importante en electrónica. Las ETN de Europa dominan los ámbitos de mediación del proceso productivo (química y minería) y controlan un segmento de la industria electrónica. Los capitales japoneses avanzan en las industrias de consumo, principalmente automotriz, y concentran buena parte de sus recursos en el núcleo tecnológico.

### 3. *Las empresas líderes*

Esta visión agregada de las ETN cobra mayor relevancia si la contrastamos con la situación que guardan las principales empresas en cada rama; dado que esta relación no puede limitarse a las cuotas del mercado, las ganancias y el empleo, sino que comprende también los recursos destinados a investigación y desarrollo, así como el despliegue en escala mundial, aspectos que aún no trabajamos, nos limitaremos a presentar un panorama de dos industrias en ascenso y de gran importancia en la reestructuración: computadoras y electrónica.

Para la primera, hemos seleccionado como grupo líder a siete empresas, cuatro de ellas de Estados Unidos y tres de Japón (véase cuadro 13). En conjunto aportan 56% de las ventas de la industria; IBM concentra entre un cuarto y un tercio de los indicadores totales, superando la cuota del grupo de empresas de Japón. Las restantes empresas estadounidenses alcanzan sólo 13% de las ventas de la rama, aunque aportan 16% del empleo.

Por el contrario, en términos de dinamismo, las ETN de Japón constituyen la vanguardia con tasas de crecimiento superiores a 20% para Fujitsu y Canon, y de 16% para Toshiba, lo cual contrasta con la lenta evolución de las ventas de IBM.

Con todas las reservas del caso, las relaciones de las ventas y ganancias con el empleo nos indican tendencias aproximadas de la productividad; en este terreno, Fujitsu y Canon superan a IBM en las ventas por empleado, pero Toshiba, que es el principal rival en la industria, tiene una cifra menor respecto de los 145 mil dólares de la empresa estadounidense; destaca también que ninguna de las otras compañías de Estados Unidos alcancen valores cercanos a las japonesas. En las ganancias por empleado, el liderazgo de IBM es amplio e indiscutible.

En resumen, la supremacía de IBM es amplia, aunque los indica-

dores del crecimiento grueso favorezcan a las compañías japonesas; asimismo es de notar la capacidad de esta empresa para concentrar las ganancias en grado mayor que su cuota del mercado. Además de las diferencias de magnitud, otra raíz de esta supremacía debe buscarse en el desempeño de las filiales de IBM: como se observa, las ventas de este grupo equivalen a 12% del total, y en sus indicadores se acentúa el alto nivel de ganancias obtenidas (más de 17%); asimismo, los valores de ventas y ganancias por empleado son, en conjunto, muy superiores a los de las empresas líderes.<sup>31</sup>

El problema que hay que explorar es la especialización, puesto que IBM es uno de los últimos casos de cobertura total en una industria, mientras que las compañías de Japón y las restantes de Estados Unidos han basado su crecimiento en el desarrollo de segmentos particulares de la industria (memorias, microprocesadores).

La industria electrónica presenta una situación más competida, pues la empresa líder, General Electric, aporta sólo 8% de las ventas totales, aunque concentra más de 15% de las ganancias; su dinamismo es bajo en relación con las empresas europeas y japonesas y sus ventas por empleado son reducidas frente a las de Matsushita y Mitsubishi, primeras en este terreno.

A pesar de este liderazgo estadounidense dentro del grupo líder, las empresas europeas están en una ventaja precaria concentrando 26.7% de las ventas, mientras que las japonesas registran una cuota de 25.8%. La fracción de Estados Unidos ha perdido posiciones en la industria pues su cuota de 19% y el relativamente menor dinamismo de sus empresas parecen indicar que se rezaga en la competencia internacional; entre las primeras doce, sólo una, la líder, es estadounidense.

Corea es un cuarto actor en la disputa, pues con sólo dos empresas aporta 9% de las ventas, y las tasas de crecimiento que éstas registran están entre las más altas; también destacan las de Francia, que basan su posición en dos empresas muy diversificadas, Alcatel (que

<sup>31</sup> En 1990, 39.5% de sus ingresos brutos se originaban en Europa, 13.9% en Asia, 7.4% en América Latina y 39.3% en Estados Unidos (Moody's, 1991), lo que indica un peso determinante de los mercados internacionales en el liderazgo de esta empresa; aunque todas las grandes ETN de Estados Unidos han alcanzado importantes niveles de internacionalización (véase *Forbes*, 1993), casi ninguna se equipara al de IBM, que constituye un caso de despliegue internacional exacerbado: ello ha sido un factor determinante de su liderazgo, pero ante el fortalecimiento de los competidores, comienza a ser visto como un elemento de vulnerabilidad.

ocupa lugares importantes en la telefonía) y Compagnie Générale d'Electricité (ligada a la industria energética entre otros rubros).

El grupo japonés parece el llamado a ocupar en el futuro inmediato el liderazgo, pues sus empresas tienen posiciones de vanguardia, tanto en la generación de las nuevas tecnologías (Hitachi, Nec) como en su aplicación, sea en bienes de consumo duradero (Sony, Sanyo) o de producción (Matsushita, Mitsubishi).

Se debe llamar la atención sobre empresas de Estados Unidos que han desarrollado estrategias de especialización, lo que paulatinamente les ha permitido ganar —y en algunos casos, recuperar— cuotas de mercado, como es el caso de Motorola e Intel. Aunque para algunos estudiosos de la industria estas empresas están llamadas a ser la vanguardia estadounidense ante una mayor competencia de europeos y japoneses, nuestro análisis propone una asociación de estos capitales secundarios con las grandes ETN, muchas veces en escala internacional.

Por último, es preciso afinar aún más el estudio de la evolución de la industria, diferenciando las actividades de generación de nuevas tecnologías (semiconductores, memorias, optoelectrónica, equipo de comunicación), de aquellas orientadas hacia los bienes de consumo (electrodomésticos principalmente); bajo esta perspectiva, la disputa está centrada entre las empresas de Estados Unidos y Japón, mientras que entre las europeas, sólo las mayores tienen un papel de vanguardia tecnológica (Philips).

Es importante señalar que estas dos industrias están muy relacionadas a través de la venta de componentes y de sistemas de computación; esto se ve claramente cuando se analizan las relaciones de cooperación de las grandes ETN. Asimismo, se debe poner atención en la diversificación que las empresas de computación y electrónica han emprendido fundamentalmente en dos rubros: la automatización (donde Fujitsu es uno de los líderes) y el *software* (actividad dominada por IBM, pero en la que compañías como Microsoft se perfilan como las transnacionales del futuro).

#### 4. *Las redes regionales de producción*

El despliegue territorial de las ETN constituye uno de los aspectos centrales para comprender el papel de estas empresas en la economía mundial y, en particular, para esclarecer algunas tendencias

de la rivalidad internacional. Este proceso ha recibido diversos tratamientos, pero ha sido a partir del análisis del despliegue de las ETN de Japón en Asia que se ha planteado la discusión en el terreno de la disputa por el liderazgo económico mundial.

En efecto, los estudios sobre el ascenso de Japón en la jerarquía mundial otorgan una gran importancia a la división del trabajo entre Japón y las economías vecinas (los viejos y nuevos Tigres del Sudeste asiático), en que tanto el despliegue del capital japonés y los procesos de aprendizaje en las economías receptoras han permitido la continuidad en la industrialización de la región: adaptación de tecnologías, aumento de la competitividad y la calidad de los productos, desarrollo de nuevas actividades con mayores niveles tecnológicos, todo lo cual se ha reflejado en la captura de grandes cuotas del mercado en la rama automotriz, los electrodomésticos, los astilleros, el acero, las computadoras, etcétera.

El elemento principal de este proceso radica en la actitud del capital que se internacionaliza respecto de la difusión tecnológica y de las orientaciones del mercado. En ese sentido, proponemos la noción de comportamiento de vanguardia para designar la división del trabajo que se caracteriza por la difusión tecnológica limitada entre empresas, donde el capital principal "cede" parte de sus conocimientos a sus socios-dependientes con el fin de que éstos efectúen fases subsidiarias del proceso global en condiciones óptimas de calidad y productividad.

Este modelo de relación con proveedores surge como una alternativa de las empresas japonesas a la integración casi absoluta que aplican las grandes ETN de Estados Unidos, debido a dos diferencias sustanciales: primera y fundamental, la magnitud del capital; segunda, las condiciones de retraso respecto de los estándares de productividad mundial.

En tanto el modelo de integración exige enormes masas de capital, sólo las empresas estadounidenses, en la coyuntura de la posguerra, pudieron aplicarlo, mientras que los capitales rivales en Europa y Japón se vieron en la necesidad de buscar la "asociación" y la subcontratación para mantener su crecimiento.

Los capitales japoneses enfrentan el monopolio de la productividad que detentaba la economía estadounidense en los años cincuenta, a través de la estrategia de imitación, lo cual es posible debido a la escasa penetración de las ETN en Japón.

Estos dos aspectos, conjugados con las insuficiencias en fuerza

de trabajo y territorio,<sup>32</sup> sientan las bases para que la estrategia de despliegue internacional, además del surgimiento de filiales en toda la región, desarrolle una amplia red de productores autónomos cuya competitividad es creciente.

Ello contrasta con las características del despliegue de las ETN de Estados Unidos, puesto que el alto nivel de integración y de control sobre la tecnología determina que los espacios para el crecimiento de otros capitales subsidiarios estén limitados a producciones poco competitivas, basadas en bajos niveles tecnológicos. Esto es particularmente cierto en el caso de la penetración en países subdesarrollados, mientras que en el caso de Europa las relaciones son más de competencia directa.

Esta forma de expansión ha dotado de gran flexibilidad a las empresas japonesas, puesto que las subsidiarias funcionan como factor de ajuste ante la coyuntura del mercado y apoyan la expansión sin que las empresas principales aporten grandes cantidades de recursos.

El papel central en este proceso lo ocupa el despliegue de las ETN de Japón: el establecimiento de filiales en las distintas regiones es la condición fundamental para que las nuevas formas de relación con proveedores y compradores funcionen. A ello se debe agregar el fuerte entrelazamiento del capital japonés con los capitales de las regiones huéspedes, a través de los acuerdos de producción conjunta.

Así, la estrategia de despliegue de las ETN japonesas en Asia ha dado origen a redes regionales de producción,<sup>33</sup> las cuales se distinguen por sustentarse regionalmente y por desarrollar tres funciones principales:

a) Ganar mercados locales y regionales en los países huéspedes.

<sup>32</sup> Se trata en lo fundamental de presiones para expandirse toda vez que se alcanzan altos niveles de ocupación, por lo que el crecimiento no puede sustentarse sólo en los recursos internos. Estas insuficiencias son las que hacen surgir la estructura polar en el mercado de trabajo, e influyen en la extensión de las prácticas de subcontratación. Véase, entre otros, Womack, Jones y Roos (1989).

<sup>33</sup> Este concepto ha sido desarrollado por el Centro de Empresas Transnacionales de la ONU (1991). Estas redes son vistas como el tránsito desde la estrategia exportadora, en la cual Japón proveía de componentes y productos finales a sus filiales hacia una estrategia de inversión directa, donde las filiales de producción establecidas se integran regionalmente, con la orientación fundamental de convertirse en productores locales, es decir, tanto sus compras de insumos como sus ventas tienen como eje el mercado regional.

b) Servir como plataforma de exportación de bienes finales destinados a otros países desarrollados (centralmente, Estados Unidos y Europa).

c) Proveer de insumos a bajo costo a otras filiales o a la matriz, dentro o fuera de la región.

Estas características sintetizan la orientación de los capitales japoneses, que basan su expansión hacia Estados Unidos y Europa en la organización productiva desarrollada en Asia. Aunque estas tareas parecen ser comunes a todo capital que se internacionaliza, lo peculiar de la experiencia japonesa es el equilibrio relativo entre ellas, mientras que el despliegue de las empresas de Estados Unidos pone en primer término el control del mercado huésped.

El cuadro 14 proporciona una primera aproximación a este proceso, mediante las ventas de las filiales manufactureras de Japón en 1987. La existencia de las redes se manifiesta en la orientación regional de las ventas (primera función que enumeramos); la distribución del total exportado nos indica el tipo de mercado al que se dirigen (dentro o fuera de la región, considerando Europa y Estados Unidos como mercados consumidores), en tanto que el nivel del comercio intrafirma en las operaciones regionales señala tanto la intensidad de las relaciones entre filial y matriz como el grado de participación de las empresas autónomas (tercera función de las redes). El desarrollo de estas tres funciones varía de región a región, y temporalmente: si en Asia se inicia con las tareas de provisión a bajo costo para llegar a ganar mercados en la región y fuera de ella, en Estados Unidos y Europa, una vez establecidas las redes asiáticas, se empieza por abrir mercados, desestimando la generación de exportaciones.

El espacio estadounidense es el campo principal del despliegue de las transnacionales japonesas: las filiales de Japón instaladas en Estados Unidos generan 40% de las ventas totales, mientras que el mercado de este país absorbe 37% del total vendido en 1987; las exportaciones a Japón y a terceros países son marginales. La magnitud de las ventas en Estados Unidos (3 203 mil millones de yenes) marca la presencia de redes amplias de filiales japonesas que, sin embargo, se limitan a la apertura de mercados; las funciones exportadoras de las redes aún no tienen un peso importante, lo cual se expresa en los bajos niveles de la exportación (total y hacia América) y del comercio intrafirma.

De estos datos se infiere que la mayor parte de las ventas reali-

zadas por filiales japonesas en Estados Unidos se hacen a empresas autónomas, con excepción de las exportaciones destinadas a otros países (en y fuera de América), donde el comercio intrafirma alcanza 12 y 59% respectivamente, si bien el monto exportado es muy pequeño (107 mil millones de yenes).

En Asia, por el contrario, se observa la extensión de las tres funciones características de las redes. En primer lugar, la importancia del mercado local habla de una fuerte integración regional: entre las ventas locales, las exportaciones a Japón y las realizadas dentro de la región, se concentra 83% de las ventas regionales.

Los montos exportados son importantes hacia los cuatro focos analizados, predominando las ventas a Japón, que se realizan en su mayor parte bajo el canal intrafirma, signo de un importante flujo de componentes hacia las matrices. Otro indicador de la integración regional son las exportaciones intrarregionales que representan 12% de las ventas asiáticas y sus niveles de comercio intrafirma son los mayores de las tres regiones consideradas.

La exportación de bienes hacia Europa y Estados Unidos significa 15% de las ventas regionales, contando la mitad como comercio intrafirma, por lo cual se puede hablar de un equilibrio entre los flujos de bienes terminados y los de componentes.

Europa es el tercer asentamiento de las filiales japonesas: las ventas europeas aportan 14% del total. Las redes, en este caso, se limitan a la función de apertura de mercados, puesto que las exportaciones a Japón y a terceros países son muy pequeñas; no obstante, a diferencia de Estados Unidos, el comercio intrarregional señala un mayor grado de desarrollo del total exportado por las filiales japonesas asentadas en Europa, 92% se dirige hacia la propia CEE.

El grado de agregación de los datos implica problemas en el análisis, pues las redes se constituyen en actividades particulares y en estados avanzados de la internacionalización, por lo que al incluir la información de todas las filiales manufactureras, se consideran empresas que aún no emprenden estrategias regionales; esto se hace evidente en el estudio de la regionalización de las industrias electrónica y automotriz, ejemplos típicos de las redes.

#### *4.1. Las redes de producción en las industrias de equipo eléctrico, electrónico y automotriz*

La ilustración que estas industrias provee destaca las funciones que

hemos mencionado de las redes, acordes con el grado de internacionalización que han alcanzado.

La industria electrónica aporta 36% de las ventas totales que realizan las filiales de Japón en Asia; 72% de sus ventas se concentran en los mercados regionales, 43% en países huéspedes, 22% en Japón, y 7% en otros países asiáticos (véase gráfica 1). El dinamismo de la industria, tanto tecnológico como de mercado, explica que el monto de las ventas a las matrices sea todavía alto. Las exportaciones intrarregionales explican 45% del total exportado a terceros países y se realizan en más de una cuarta parte a través del comercio intrafirma, lo cual subraya el grado de integración regional.

La alimentación de mercados extrarregionales se observa en el monto de las exportaciones a países no asiáticos (56% del total exportado), en este caso Europa y Norteamérica, representando 19% de las ventas totales de la industria.

Desde la perspectiva de los insumos, la integración regional es extrema, pues más de 99% se originan en la región, aunque del total de compras 55% provienen de Japón. Un rasgo destacado es el alto nivel del comercio intrafirma en las compras intrarregionales de las filiales japonesas (65%).

Las empresas de la industria automotriz, que aportan 14% de las ventas de todas las filiales japonesas en Asia, están orientadas hacia los mercados locales (74% de las ventas totales de la industria), en tanto que las ventas a Japón representan sólo 6% (véase gráfica 1).

A diferencia de las ubicadas en la industria electrónica, las filiales automotrices exportan montos reducidos hacia Japón o Asia, por lo que las ventas a países fuera de la región explican 91% de las exportaciones, y aunque esto parece indicar un fuerte movimiento de bienes terminados hacia Estados Unidos y Europa, el alto nivel del comercio intrafirma puede contener un componente de provisión de insumos; así, las redes no sólo están cumpliendo la función de ganar mercados, sino también de proveer de insumos a las filiales no asiáticas. En este rubro, predominan las ventas a Estados Unidos, ventas intrafirma en su mayoría. Por el contrario, la inexistencia del vínculo intrafirma en las ventas a otros países asiáticos marca un flujo de partes en proceso, lo cual es plausible dado el grado de desarrollo de los productores autónomos.

La presencia en el mercado asiático, excluyendo a Japón, se explica por la madurez de la industria automotriz, cuyo motor de expansión es la conquista de mercados regionales, y ello marca

otra diferencia respecto de las filiales asentadas en electrónica.

En el campo de las compras de insumos existe un alto nivel de integración regional, pues Asia domina ampliamente como proveedora, concentrando 92% de las compras, y dentro de ella a Japón aporta la mayoría de las provisiones. Si consideramos las compras realizadas fuera de la región destacan los flujos de insumos que se originan en Norteamérica, tanto por su monto (66% de las compras a terceros países) como porque el total de ellos es comercio intrafirma; el alto nivel de las operaciones intrafirma señala que en esta industria las filiales japonesas asentadas en Norteamérica desarrollan las funciones de ganar mercados locales y de proveer insumos a otras filiales.

La inexistencia del comercio intrafirma marca un peso importante de las empresas autónomas como proveedoras de las filiales japonesas en Asia, resultado de la maduración de los capitales locales en esta industria. Basta recordar el rápido ascenso de las compañías coreanas en el mercado mundial del automóvil, en un grado tal que sus vínculos no se limitan a las empresas de Japón, sino que incluyen relaciones de cooperación con capitales de Estados Unidos y Europa.

La pertinencia de analizar el despliegue de las ETN de Japón radica en su nexos con las nuevas formas de la organización productiva capitalista, si bien cabe anotar que esta experiencia no es generalizable, pues las condiciones de la internacionalización son diversas para los capitales de Estados Unidos y Europa; resta investigar si las nuevas pautas de división social del trabajo aplicadas por las transnacionales japonesas alcanzan la dimensión de paradigmas a los cuales se deben ceñir los restantes capitales líderes.

En ese sentido, si bien nuestro análisis se ha limitado a la experiencia japonesa en Asia, existen otros estudios de la penetración japonesa en diversas regiones e industrias, así como acerca de la "imitación" que los capitales estadounidenses y europeos están intentando aplicar en diversos casos.<sup>34</sup> La dimensión cualitativa de las redes, en cuanto forma concreta de producción, se aborda en la tercera sección de este trabajo como parte de las estrategias de las ETN.

<sup>34</sup> OCDE (1992), CET-ONU (1990).

## III. ESTRATEGIAS DE LAS ETN

Las medidas de la internacionalización nos conducen a otro nivel de análisis, los mecanismos propios de la actividad de las ETN. En esta sección nos interesa esbozar las estrategias que despliegan estas empresas frente a dos clases de imperativos: *a*] las necesidades de la producción y circulación características de las actividades económicas que realizan; y *b*] las presiones derivadas de la competencia y de la lucha de clases.

Como se planteó en la introducción, las ETN emprenden acciones diversas en la búsqueda de las mayores ganancias, al igual que cualquier unidad de capital; lo que es peculiar a estos capitales es, por una parte, la amplitud tanto geográfica como de la cantidad de ramas de la economía que comprende su actividad; y, por otra, la perspectiva estratégica que guía su toma de decisiones.<sup>35</sup>

En la base de estas características está la magnitud del capital que representan las ETN: en efecto, se trata de la expresión más acabada hasta la fecha del proceso de concentración y centralización propio del desarrollo capitalista. La acumulación y el control de una gran masa de recursos financieros, tecnológicos, e incluso naturales y humanos, es la condición y el motivo impulsor de la expansión territorial, de la creciente integración o diversificación de la producción, de la necesidad de transformar la organización interna, y de la modificación de los parámetros que ordenan las diversas decisiones de la empresa. El desbordamiento hacia nuevos

<sup>35</sup> La dimensión planificadora de la ETN es un elemento al que se presta poca atención en buena parte de los trabajos sobre el tema. Sin embargo, constituye un elemento de diferencia sustancial con las empresas de base "nacional", en tanto significa un obstáculo muy difícil de superar en la competencia mundial. A pesar de las limitaciones señaladas, el enfoque del poder de mercado hizo aportaciones importantes en este terreno; por ejemplo, Hymer señala: el desarrollo de la empresa implica que "el espacio en el cual opera se va haciendo cada vez más diferenciado. Pasa a estar constituido por un número cada vez mayor de subpartes que pueden moverse con relativa independencia una de otra. Esto aumenta la flexibilidad y el potencial de la corporación. Pero cuanto mayor es la variedad de los resultados posibles, tanto más complejo debe ser su cerebro para poder elegir entre las muchas alternativas e impartirles una dirección global. De ahí la importancia de la estructura administrativa de la corporación y su evolución a lo largo del tiempo. [...] Con el desarrollo de las corporaciones, ha aumentado enormemente su capacidad para planificar a un nivel más alto y abstracto, cubriendo horizontes de tiempo más prolongados y un espacio geográfico más extenso" (Hymer, 1972a, pp. 113-114).

campos y la posibilidad de una gestión global colocan al capital transnacional como la vanguardia y el actor principal de la economía mundial; en tanto cuenta con las condiciones para tomar decisiones centralizadas, tiene un peso crucial en la actividad económica y dicta las pautas de la organización productiva.

Sin embargo, este análisis de las estrategias transnacionales no se agota en la actividad del capital, es preciso tomar en cuenta el papel de los estados nacionales, en tanto éstos son los únicos agentes que actúan en un plano similar al de las ETN. Los territorios organizados bajo la forma de la nación sirven como sustrato inicial del capital y de la expansión internacional, y los estados son las instituciones reguladoras que expresan las necesidades generales de la reproducción del capital, y en esa medida coadyuvan y condicionan el proceso de internacionalización; así, al escapar de las determinantes propias de un espacio nacional dado, el capital transnacional se opone, en forma creciente, a las necesidades encarnadas por el estado. En esta sección, abordamos la contradicción ETN-estados centrandó la atención en la interpenetración mundial de capitales, proceso que se acelera en la actualidad bajo la forma de las fusiones, adquisiciones y relaciones de cooperación.

Para realizar este análisis, nos ubicamos en el horizonte de la crisis y reestructuración contemporáneas que inauguran cambios profundos en la actividad de las empresas e implican fuertes cuestionamientos para la hegemonía de Estados Unidos.

Planteamos como hipótesis inicial que la crisis tiene un doble significado para las ETN:

Por una parte, el despliegue de un conjunto de estrategias que les permitan ampliar, consolidar o inaugurar posiciones de liderazgo en distintas actividades económicas, en un contexto de exacerbación de la competencia internacional, estrategias que abarcan el conjunto de las actividades de las empresas: financieras, comerciales, productivas, de organización interna, etcétera.

Por otra, la apertura de un periodo de agudización de las contradicciones entre las ETN y los estados nacionales, a tal punto que se perfila el tránsito hacia un estadio superior de la integración nacional —que hoy llamaríamos supranacional—: la expansión internacional de los espacios capitalistas más dinámicos, tanto en el terreno económico —libre comercio e integración productiva— como en el político. Este proceso no cancela la rivalidad intercapitalista, ni la contradicción empresa transnacional-estado, sino que

las desarrolla a un grado inusitado en la historia del capitalismo. Los grupos regionales se enfrentan por la hegemonía mundial y, de manera más evidente que en el pasado, se forman gobiernos económicos en torno de la interpenetración del capital, ya no sólo como un fenómeno que afecta a los países subdesarrollados, sino en forma creciente a los países desarrollados.<sup>36</sup> Por ello, podemos decir que estos procesos, lejos de significar una solución a las contradicciones que derivan de la acción de las ETN, sólo las potencian y las transfieren en el tiempo sin resolverlas.

Hemos dividido las estrategias de las ETN frente a la crisis en dos vertientes: la primera busca dar respuesta a los imperativos de la valorización y comprende la experimentación de nuevas tecnologías, la relocalización productiva, la reorganización interna, la diversificación de la producción, entre las principales. La segunda responde a las orientaciones globales de las ETN para redefinir su lugar en la economía mundial, caracterizadas en lo fundamental por nuevas formas del proceso de centralización del capital: fusiones y adquisiciones, acuerdos tecnológicos y de producción conjunta y alianzas estratégicas.

### 1. *Las ETN y la reestructuración en los ochenta*

Desde mediados de los años setenta, y sobre todo en los ochenta, las causas y los mecanismos de la crisis contemporánea han sido objeto de estudio privilegiado para las ciencias sociales, en especial para la economía.<sup>37</sup> Dentro de las características centrales de la crisis que las investigaciones sobre el tema señalan, tenemos:

a) El agotamiento de las bases técnicas del proceso de produc-

<sup>36</sup> Al imponer como eje del proceso económico el mercado mundial, las ETN logran que sus intereses aparezcan: i] como el interés general de la sociedad mundial, y ii] como el interés nacional de conseguir y conservar una posición en la competencia entre naciones y bloques, pero también, como la única vía para lograr mejores niveles de vida. La dinámica de la economía mundial queda atada al desempeño y a las estrategias de las ETN, mientras que las prioridades de cada nación quedan sobredeterminadas por la "competitividad", elevada a la categoría de medio y fin último del proceso económico.

<sup>37</sup> Ernest Mandel aportó algunos de los trabajos más importantes al respecto, véase en especial *El capitalismo tardío* (1979) y *La crisis* (1980); también han sido importantes los estudios de la escuela regulacionista francesa, por ejemplo, las interpretaciones de Aglietta (1986) y Coriat (1985).

ción, tanto en términos de los sistemas de maquinaria como de la organización del proceso; aspecto referido centralmente al estancamiento de la productividad y a las magnitudes crecientes de capital requeridas por la automatización.

b] La rigidez de las empresas frente a las variaciones cíclicas y coyunturales del mercado; en ello se ubica la imposibilidad de modificar las escalas de producción y los productos que una tecnología dada es capaz de realizar. Asimismo, existen grandes espacios "muertos", en términos de tiempos, de flujos de información o de almacenamiento de insumos y productos, entre la fase -o empresa- productora y las fases -o empresas- proveedoras y distribuidoras.

c] Las consecuencias de las relaciones de fuerzas sociales sobre la acumulación de capital; relaciones caracterizadas por la consolidación de posiciones y conquistas de los trabajadores, tanto en la producción ("contractualización" de las relaciones laborales) como en el nivel social (crecimiento del salario real, seguridad social, mejoramiento del nivel de vida). Esta situación de la lucha de clases se convirtió en una carga para las empresas, en tanto impedía la reestructuración de los procesos de producción y la reducción de los costos directos e indirectos del trabajo; de ahí derivan los ataques contra los asalariados, desde mediados de los setenta, bajo la forma de políticas de austeridad en todos los países capitalistas.

Estos tres aspectos erosionan el mecanismo fundamental de la expansión económica. Durante la posguerra, las alzas de la productividad se reflejaban en mayores niveles de consumo -productivo y final-, lo cual estimulaba la expansión de la producción -mayores y nuevas inversiones, diversificación. A partir de los años setenta, al estancarse la productividad, se hace necesario reducir los costos del trabajo, lo que ataca el mecanismo de la expansión, al generar una situación de saturación de la demanda social para las actividades líderes durante la posguerra: automotriz, química.

d] Crisis del estado interventor, tanto en su papel de promotor económico (empresas estatales, absorción de la fuerza de trabajo desocupada) como de regulador social (provisión de educación, salud, vivienda); crisis producida por la incapacidad de allegarse recursos al detenerse el crecimiento y por los imperativos de la competencia internacional. El papel del estado fue cuestionado severamente como resultado de la mayor interpenetración de los espacios económicos "nacionales"; al surgir como eje de las necesi-

dades económicas globales la competitividad internacional, las funciones nacionales de regulación estatal pasan a un segundo plano y es necesario redefinirlas.

e) Cambios en las relaciones económicas mundiales. Japón y Europa Occidental son los principales campos de la expansión capitalista de la posguerra, por lo que se desarrollan capitales que, a través de estrategias exitosas de desarrollo tecnológico, de concentración de capital y de expansión internacional, consiguen reducir la brecha, en cuanto a magnitud de capital y niveles de productividad, que los separaba de Estados Unidos desde los años cincuenta.

De entre el conjunto de problemas que implica la crisis, destacaremos en este estudio las respuestas de las ETN ligadas a las transformaciones de la producción.

## 2. *Alternativas de las ETN frente a la crisis*

Como mencionamos, el primer grupo de alternativas corresponde a las respuestas frente a los imperativos de la valorización; éstas pueden ordenarse a partir de los cambios en el proceso productivo que conducen, a su vez, a transformaciones de la división social del trabajo.

### 2.1. *Alternativa tecnológica*

El primer campo de las respuestas capitalistas es el de la introducción de nuevos procesos productivos, cuya denominación genérica es automatización programable. En términos sociales, esta transformación debe ser entendida como una profundización de la subsunción del proceso de trabajo, en la que el conocimiento y la información cobran una mayor importancia por las nuevas formas de relación con la fase de transformación del producto. Asimismo, se difunden los métodos industriales hacia otras actividades.<sup>38</sup> Entendida como la conjunción del sistema de máquinas de control numérico con la informática y la telemática, y suponiendo el uso

<sup>38</sup> Desde este punto de vista, podemos decir que las actividades de servicios, caracterizadas por la generación y el manejo de la información, y las industriales, que transforman físicamente los materiales, se interpenetran y crean una forma de producción mucho más completa, que hace posible que el dominio del capital —la subsunción real— se profundice en los espacios de la reproducción y el consumo.

creciente de nuevos materiales, la automatización programable busca resolver el estancamiento de la productividad mediante dos mecanismos centrales:

*a)* Modificación de la frontera de la automatización. Para los procesos de trabajo organizados bajo los principios tayloristas y fordistas, el límite de la automatización está marcado por la diferencia negativa entre los costos de introducir mejoras en los sistemas de maquinaria y los aumentos que ello implica en la productividad, y por la imposibilidad de seguir parcializando las tareas. A diferencia de ello, el nuevo patrón tecnológico en formación logra saltos sustanciales en la productividad al incorporar en el dispositivo automático buena parte de los saberes del trabajador "fordista", al permitir la realización de tareas que el ser humano no puede efectuar o al perfeccionar las antiguas, al industrializar la fase del diseño de los procesos y productos, y, sobre todo, al incorporar en el sistema de maquinaria dispositivos de recepción de información, cuyas tareas centrales son la provisión de instrucciones acerca de las actividades a realizar y la supervisión de la marcha del proceso. Así, como alternativa para la máquina especializada del fordismo, enlazada con otras máquinas por medios mecánicos, surge la máquina polivalente unida por medios computarizados al proceso de producción global. Lo esencial de este nuevo tipo de máquinas es la reunión, en un solo dispositivo, de las tareas que la organización científica del trabajo había dispersado entre diversas máquinas.

A partir de esta conformación del sistema de máquinas, se enfrenta la parcialización de las tareas mediante las nuevas formas de organización del trabajo (la calidad total, el trabajo en equipo), logrando así mayor productividad, no por la vía de la especialización individual, sino a través de los efectos de la cooperación en torno de un conjunto de tareas.

*b)* Flexibilización de la fuerza de trabajo. La refuncionalización del trabajo, sin embargo, no se agota en las innovaciones de la organización productiva, sino que incluye el ataque a las posiciones logradas por los trabajadores en tres campos centrales: *i)* la ruptura del nexo entre el trabajador y su puesto de trabajo, *ii)* la estabilidad laboral, tanto en términos de empleo como de horarios de trabajo, y *iii)* la reducción de los "beneficios" asociados con el régimen salarial en la etapa fordista (acuerdos en torno de las condiciones de trabajo, seguridad social, salario indirecto, etc). Estos ata-

ques buscan agregar al incremento de la productividad, derivado del progreso técnico, mayores niveles de explotación del trabajo; así, no sólo se trata de organizar en formas "cooperativas" la fuerza de trabajo, sino también de prolongar la jornada laboral mediante la intensificación del trabajo.<sup>39</sup>

Dos elementos hacen posible esta ofensiva contra las condiciones de vida y de trabajo de los asalariados: las mutaciones tecnológicas que vuelven superfluos gran parte de los saberes fordistas, y la incapacidad de las organizaciones sociales para generar alternativas a la reestructuración capitalista.<sup>40</sup>

Sobre estas nuevas bases de la relación laboral surge el trabajador polivalente, cuyo empleo y uso en el proceso de trabajo están sujetos a los cambios productivos y a las fluctuaciones del mercado. El capital cuenta ahora con las condiciones para alternar a la fuerza de trabajo entre diversas tareas y para expulsarla –o atraerla– de acuerdo con los ritmos que le indica la alternativa tecnológica o el mercado, así como para fijar los "costos" salariales en condiciones ventajosas.

Aun cuando la estrategia empresarial puede utilizar por separado ambos mecanismos, el paradigma en formación implica una

<sup>39</sup> Este hecho es de gran importancia porque conforma una situación particularmente favorable para el capital: las inversiones son cada vez más productivas pero absorben proporciones decrecientes de trabajadores, por lo que el desempleo se convierte en una condición estructural de la acumulación; así, al tiempo que se logra reducir el gasto en fuerza de trabajo, se crean las condiciones para "adaptar" a los trabajadores frente a las necesidades del capital.

<sup>40</sup> Así, la reestructuración ha generado resistencia y luchas importantes en diversas actividades, pero ninguna lucha nacional con objetivos distintos a los del capital: han sido, pues, luchas defensivas y de preservación, más que de redefinición del rumbo. Es claro que cualquier lucha alternativa inicia como una lucha defensiva, pero la ausencia de alternativas puede, con el paso del tiempo, generar una situación de catástrofe para los trabajadores. En palabras de Ernest Mandel: "El peligro radica en la duración de la crisis. Y la crisis va a ser muy larga. Y después de un periodo de años y años de equilibrio inestable, la ausencia de salidas revolucionarias, el hecho de que los obreros sean convocados a huelgas generales cada dos o tres años, como en Italia, pero sin que a lo largo de quince años haya una salida revolucionaria, eso podría tener consecuencias nefastas en el interior de la clase obrera, consecuencias morales, políticas, subjetivas, que pueden cambiar la situación. Eso es lo que ocurrió en la Alemania de los años veinte y en otros países" (Subirós, 1978, p. 12). Esto, que fue escrito hace quince años, cobra más fuerza con la disolución de los países socialistas y el renacimiento de las fuerzas ultraderechistas en todo el mundo, pero sobre todo, a partir de la ausencia de un contrapeso –ya no digamos una alternativa– frente al capitalismo y las formas de desarrollo que ha traído la reestructuración en los ochenta.

combinación de la automatización y la flexibilización orientada a crear procesos de producción menos vulnerables, tanto a la concentración de trabajadores como a las fluctuaciones del mercado.<sup>41</sup> Para alcanzar este último objetivo, se han implementado cambios en el terreno de las relaciones de la producción con la reproducción y el consumo, sea que la empresa asuma todas las funciones mediante la integración y la diversificación, o bien, que empresas distintas realicen tales tareas.

Esta vertiente se denomina automatización flexible, y es el resultado del entrelazamiento de todas las funciones de la empresa. Este nexo se establece en dos niveles: primero, de las funciones conlindantes entre sí, por ejemplo, el diseño ligado a la manufactura, o la promoción de las ventas en relación con el estudio de las potencialidades del mercado; y segundo, la creación de un sistema central que conecta todas las operaciones y permite un control centralizado de la gestión de la empresa, paralelo a la comunicación horizontal limitada.<sup>42</sup>

Al lado de las soluciones que aporta para los problemas de productividad en el piso de la fábrica, la alternativa tecnológica destaca la supresión de los tiempos muertos en la conexión de las fases de manufactura (diseño, innovación, manufactura, distribución) con los puntos de contacto externos (provisión de insumos, pro-

<sup>41</sup> Así, las conformaciones extremas serían: islas automatizadas que incorporan fuerza de trabajo calificada en condiciones salariales y laborales de excepción, ocupadas en tareas de innovación o estratégicas para el proceso de producción en su conjunto, por oposición a fases que utilizan gran cantidad de fuerza de trabajo descalificada o de baja calificación, cuya forma de explotación es el recrudescimiento de la parcelización y la intensificación del trabajo.

<sup>42</sup> Entre la multitud de ejemplos, reproducimos el de la planta de Toshiba, en Ome, Japón: "Toshiba llama a Ome 'fábrica inteligente' porque una red computarizada compleja liga las operaciones de gerencia, ingeniería y manufactura, proveyendo información y partes justo-a-tiempo. Los trabajadores de Ome ensamblan nueve diferentes procesadores de palabras en la misma línea, y en una línea vecina, 20 variedades de computadoras portátiles [*laptop*]. Usualmente hacen lotes de 20 antes de cambiar el modelo, pero los de Toshiba pueden llegar a ser de sólo 10 piezas. Los trabajadores han sido entrenados para hacer cada modelo, pero no necesitan confiar en su memoria. En cada puesto, una *laptop* despliega un diagrama y las instrucciones, los cuales cambian cuando el modelo lo hace. El ciclo de vida del producto para las computadoras de bajo costo se mide actualmente en meses, por lo que las líneas de producción flexible permiten a la compañía prevenir la falta de oferta de un modelo exitoso o la sobreproducción de uno cuyas ventas hayan disminuido" (Stewart, 1992, p. 64).

moción de las ventas, conocimiento del mercado potencial, recepción de pedidos, etc). Para ello, se han desarrollado la producción sin inventarios (*just in case*) y la sincronización entre demanda y producción (*just in time*); en estas nuevas formas de la organización del trabajo, las relaciones con proveedores y distribuidores se modifican mediante el uso de sistemas de información que crean los métodos de medición de las señales del mercado, así como los medios de transmisión de dichas mediciones.<sup>43</sup>

En síntesis, la alternativa tecnológica significa, por una parte, reducción de los "costos" salariales y de las capacidades de gestión —control— y resistencia que los trabajadores habían desarrollado en la producción fordista; y por otra, desarrollo de un sistema de máquinas que puede generar ganancias de productividad a pesar de sus altos costos, merced a las posibilidades de diversificación-reconversión, y a los avances en las formas concretas de realizar el trabajo.

#### • Alternativa de diversificación

En tanto la alternativa tecnológica reorganiza las bases de la producción, la diversificación se centra en el alcance de estas transformaciones. Los cambios sociotécnicos mencionados repercuten en la estructura de la producción al modificar la gama —diversidad— de productos que las empresas pueden elaborar y las escalas mínimas para que el proceso sea rentable. Con los nuevos sistemas de maquinaria, la empresa puede poner en circulación una gran cantidad de productos, pero ya no estandarizados, sino divididos en lotes con diverso grado de diferenciación, atacando de esta forma un mayor número de segmentos de la demanda social.<sup>44</sup>

<sup>43</sup> En el terreno del entrelazamiento empresa-mercados proveedores y consumidores mediante sistemas de información, el aspecto que se ha destacado es el de la transmisión de la información, sin embargo, la premisa del proceso es la generación del conocimiento de los mercados. Lo sustancial es que el capital busca adelantarse a las señales mercantiles, lo cual le permite una mejor planeación de sus actividades; sólo cuando se logra, es posible aprovechar al máximo las posibilidades de la manufactura flexible. En el artículo de Stewart, además del caso de Toshiba, se describe la estrategia de Kao, fabricante de cosméticos, que prioriza el conocimiento del mercado, y con base en estos dos ejemplos plantea "[...] se alcanza la flexibilidad cuando la información alimenta la habilidad de explotarla. Una fábrica flexible es inservible si no se sabe qué es lo que se vende más, y de nada ayuda conocer cuando el mercado se enfría si no es posible reaccionar en la planta" (*ibid.*, p. 68)

<sup>44</sup> Por supuesto, la diversificación está, en general, restringida al interior de las

En este nivel, la búsqueda se centra en una adaptación a las fluctuaciones del mercado y en una ampliación de la demanda inducida desde la producción. Esta vertiente de la acción de las ETN responde tanto a la rigidez de la producción organizada bajo los principios fordistas como a la situación de estancamiento de la demanda que inicia en los años setenta.

La estrategia de diversificación abarca dos campos principales de acción:

a) La diversificación y la ampliación de la demanda tienen su base material en las "nuevas" características de los procesos de producción:

Por una parte, la posibilidad de reprogramación alarga la vida útil de los equipos y las líneas de producción, en tanto no están ligados a un solo producto o a un segmento dado de la demanda, sino que son susceptibles de ser adaptados para producir otro tipo de bienes cuando la demanda del producto original se ha saturado. Así, el riesgo de obsolescencia en relación con el patrón fordista es menor, aunque ante la situación de rápido cambio tecnológico, el problema de la obsolescencia moral no deja de estar presente.

Por otra, los nuevos procesos permiten asociar el crecimiento de las ganancias con escalas de producción, ya no masivas sino diferenciadas. Considerada en forma individual, la línea de producción propia de la automatización flexible es mucho más versátil en relación con su antecesora fordista por dos razones fundamentales: el perfeccionamiento de la máquina mediante los dispositivos electrónicos e informáticos, que le permiten responder a un número muy grande de instrucciones, y las nuevas formas que asume la actividad del trabajador polivalente, basadas en una mayor diversidad de sus tareas y en el "involucramiento en la producción" (toma de decisiones y de iniciativas). Al desandar el camino de la especialización al máximo, los nuevos procesos de trabajo crean líneas de producción con usos alternativos desde el punto de vista técnico.

En esta reestructuración de la producción, las actividades de diseño de procesos y de productos adquieren un papel nodal; a partir

actividades: la versatilidad no significa que la misma tecnología utilizada para elaborar refrigeradores sirva para fabricar aviones. Sin embargo, el cambio, a veces sólo superficial como en el caso de la industria del vestido, es suficiente y crucial para ganar ventajas en la competencia: la adaptabilidad de los procesos debe medirse no por el alcance absoluto de la diversificación, sino en relación con la rigidez de los procesos fordistas.

de la introducción de los métodos industriales (masificación del trabajo, división de las tareas) y de las nuevas tecnologías (diseño asistido por computadora-CAD, lectores ópticos, uso de nuevos materiales, transmisión mundial de los diseños, etc.) en esta fase preproductiva, se crean las condiciones "conceptuales", el plan para racionalizar los procesos de producción, para diversificar las líneas de productos, y para adaptarse a las necesidades del cliente (personalización - *customize*),<sup>45</sup> creando así nuevos segmentos de la demanda.

b] Disminución de la magnitud del capital circulante empleado, debido en primer término a la reducción de las necesidades de inventarios -insumos, productos en elaboración o productos finales- y de compras realizadas pero no recibidas, así como de ventas no cobradas; ello deriva de la conexión más eficiente entre producción y circulación.

En segundo lugar, se ahorra material de trabajo y materias auxiliares por la reducción de los desperfectos: la nueva organización del trabajo, sobre todo en su aspecto de la calidad total, se conjuga con los avances de las herramientas y de los sistemas de información que vigilan la marcha del proceso para hacer posible el alza de productividad con cantidades muy pequeñas de desperfectos.<sup>46</sup>

Así, la reprogramación y la versatilidad hacen posible la reduc-

<sup>45</sup> El ejemplo más socorrido para ilustrar las llamadas economías de gama es el de los cambios superficiales en las características del producto, por ejemplo, el uso de diversos colores o adornos en actividades como la confección y el calzado. Sin embargo, estos ejemplos no hacen justicia a las potencialidades de las nuevas tareas de diseño y personalización de los productos: mejores muestras son la producción de *workstations* y de *chips ASICs*, en la cual las cualidades de la computadora y aun de los microprocesadores se fijan a partir de un diseño personalizado, sin merma de eficiencia, es decir, funcionando con la misma o mayor eficiencia de un proceso estandarizado.

<sup>46</sup> Aunque el punto de referencia central son las tareas industriales tradicionales, el argumento no se restringe a ellas, sino que comprende los llamados servicios, debido a que los métodos industriales penetran en estas actividades; por ejemplo, si tomamos la captura, que es la tarea más descalificada del proceso de manejo de la información, tenemos que las mejoras en la velocidad de proceso de las computadoras repercuten directamente en la cantidad de energía eléctrica necesaria para procesar un cierto número de unidades de información; este ejemplo burdo adquiere una dimensión sustantiva si pensamos en la cantidad de información que procesa la actividad bancaria y los ahorros que implica el perfeccionamiento de i] las capacidades de proceso (microprocesadores, velocidad), ii] los programas empleados en el procesamiento y la transmisión de la información, y iii] los medios de transmisión (*modem*, satélite).

ción de las escalas de producción sin afectar las ganancias, puesto que, al funcionar con mayores niveles de productividad, la automatización flexible requiere de menores inmovilizaciones para igualar –o incrementar– la magnitud de mercancías producidas en relación con inversiones similares en sistemas fordistas. La ventaja sobre la automatización rígida es, en caso de expansión, el funcionamiento más intenso de las máquinas sin alzas proporcionales de los costos salariales, debido a los menores requerimientos de trabajadores; en situación de contracción, las inversiones de capital pesan menos sobre la rentabilidad de la empresa.<sup>47</sup>

Debe subrayarse que la disminución absoluta de escalas atañe sólo a algunas actividades como el corte de metales y las acerías, algunas secciones de los textiles y la confección, donde la pauta ha sido el surgimiento y la reconversión hacia pequeños establecimientos de alta productividad. El efecto general que se debe destacar es que con inversiones de capital de la misma magnitud la automatización flexible es mucho más productiva que el sistema fordista, y ello permite racionalizaciones de los procesos productivos para mantenerlos en el mínimo de inversión y con altos niveles de eficiencia (disminución relativa de las escalas, respecto de los niveles comunes en el sistema fordista).

#### • Alternativa espacial

Mientras que el uso de la automatización flexible parecería estar al alcance de muchos capitales,<sup>48</sup> las posibilidades que implica la

<sup>47</sup> La bibliografía sobre los nuevos procesos de producción destaca la capacidad de adaptación frente al ciclo mercantil, soslayando la importancia de la adaptación o reconversión de la maquinaria en un momento en que el paradigma tecnológico no se ha estabilizado: en tanto los acelerados progresos de las nuevas tecnologías vuelven obsoletas –o pueden llegar a hacerlo– conformaciones completas del proceso de trabajo, el hecho de que las máquinas puedan ser reutilizadas en otra conformación introduce un elemento de flexibilidad muy importante para el capital.

<sup>48</sup> El estudio de Piore y Sabel (1980) sugiere que las nuevas formas de organización productiva implican una tendencia a la reducción de las escalas de producción y, por tanto, a la disminución de la talla mínima que requieren las empresas para competir. Además de las insuficiencias en cuanto a la cantidad y el tipo de actividades que analiza, este trabajo soslaya los requerimientos crecientes de capital involucrados en el desarrollo de las nuevas tecnologías a tal punto que las propias ETN buscan cooperar entre sí para lograr mejores posiciones en la competencia. De cualquier forma, en condiciones de compra y adaptación de tecnología, es posible pensar en empresas pequeñas y medianas altamente productivas que dominan segmentos de una actividad o tan sólo un producto, aunque no controlan las bases de

deslocalización productiva sólo son aprovechables al máximo en el marco de la acción mundial de las ETN. En los años setenta, las interpretaciones dominantes planteaban que incluso capitales pequeños y medianos podían echar mano de las ventajas de la inversión en el extranjero, subrayando los incentivos que ofrecen los espacios subdesarrollados: costos salariales, recursos naturales, estímulos del estado huésped.<sup>49</sup>

Sin embargo, lo que estas interpretaciones perdían de vista era que la deslocalización no puede limitarse a la búsqueda de "externalidades", es decir, de menores costos que no son generados por la propia empresa; la profundización de la internacionalización productiva ha significado un peso creciente de los movimientos de capital en pos de mercados y tecnologías, los cuales ocurren, por lo general, entre países desarrollados. En tanto estos factores son los determinantes en la orientación de los flujos de inversión internacional, aparece claramente el predominio de las ETN, pues los capitales de menor magnitud no cuentan con los recursos para desarrollar tecnologías o sostener una "guerra" de precios en un mercado distinto al de origen.

La deslocalización productiva es producto de dos clases de imperativos: la competencia y la resistencia de los asalariados. La presión competitiva se expresa mediante: i) la búsqueda de los menores costos pero en condiciones de viabilidad del proceso productivo:

su éxito, en tanto no desarrollan la tecnología de forma autónoma. En otro sentido, aquí también se observa la importancia que tienen las ETN, pues en su interior pueden albergar tendencias a la reducción de las escalas, y por tanto, de menores inmovilizaciones de capital, enlazadas con el control de mercados y recursos financieros y tecnológicos, condiciones que ningún establecimiento de menor escala puede cumplir.

<sup>49</sup> De hecho, nuestro planteamiento es que la deslocalización por motivos de reducción de costos es relativamente accesible al conjunto de las fracciones capitalistas. "Cuando las zonas francas industriales (ZFI) fueron establecidas por primera vez en los setentas se hizo con la expectativa de que atrajeran nueva inversión extranjera de las ETN que ya operaban en gran escala en la economía mundial. La realidad fue otra, sin embargo. Las empresas extranjeras que se establecieron en esas zonas no fueron, por lo general, las ETN ya conocidas, sino empresas de menor tamaño, que a menudo apenas estaban iniciando la expansión de sus operaciones internacionales [...] Así, las ZFI habrían estimulado un flujo de inversión extranjera de empresas que, de otro modo, no estaban listas para tomar el riesgo de producir en otro país" (CET-ONU, 1988, p. 170). En algunos casos de desarrollo tecnológico, sobre todo en el contexto de la economía de Estados Unidos, las empresas pequeñas y medianas participan en tanto poseen un conocimiento por desarrollar o aplicar.

se persiguen las mejores combinaciones de costos y calidad de los elementos del capital y la fuerza de trabajo;<sup>50</sup> ii] la necesidad de obtener tecnologías y espacios de realización, en un contexto de presiones proteccionistas crecientes en los países desarrollados.

En forma paralela, la acción de los trabajadores en torno de la relación laboral también impulsa la migración del capital; la disputa por los salarios, las condiciones de trabajo, la estabilidad en el empleo, el control del proceso de trabajo y la resistencia frente a los cambios tecnológicos, entre otros aspectos, pueden alcanzar un grado tal, que para los capitalistas sea preferible trasladar la producción hacia otro espacio.

Estos imperativos pueden expresarse a través de cinco factores que influyen en las decisiones de traslado espacial de la producción:<sup>51</sup>

#### *a) Recursos naturales*

El control de recursos naturales necesarios para el proceso de producción es el factor de localización más lineal, pues el capital debe instalarse en el espacio que aloja el recurso por explotar. Las materias primas de origen mineral (cobre, hierro, etc.) y los energéticos son las actividades principales en este renglón, aunque también son importantes algunos cultivos (tropicales, por ejemplo) que por razones de fertilidad o de aclimatación están ligados a ciertas regiones.

El interés del capital por controlar estos productos naturales para incorporarlos a la producción y, a través de su monopolización, obtener ventajas en la competencia, transcurre entre dos determinaciones centrales:

Por una parte, la propia riqueza natural considerada bajo la pers-

<sup>50</sup> Así, por ejemplo, no se trata de conseguir la fuerza de trabajo más barata y desorganizada, sino aquella que cuente con las calificaciones, o que pueda adquirirlas a partir de su experiencia previa o su nivel educativo que exige el proceso de trabajo que se traslada.

<sup>51</sup> Es pertinente señalar que, en nuestra enumeración, destacamos los aspectos actuales, más que los característicos de la expansión de la posguerra; estos últimos, sin embargo, no pueden ser simplemente obviados, debido al gran peso que aún tienen: por ejemplo, la deslocalización hacia zonas francas y la instalación en países subdesarrollados de filiales con tecnologías maduras, son procesos que influyen de manera importante en el comportamiento de ciertas actividades.

pectiva de la productividad: en relación con trabajo que demanda la obtención de ciertos bienes en distintas regiones del planeta, se establece una jerarquía que marca los focos privilegiados por el capital; en su dimensión cuantitativa, la riqueza natural también influye, puesto que las reservas y el tiempo en que pueden agotarse deben ser considerados en las decisiones de deslocalización.<sup>52</sup>

En este nivel, los problemas ecológicos, derivados de la explotación irracional, e incluso de la simple explotación de los recursos naturales, comienzan a pesar como factores de desaliento para las inversiones del gran capital, que se concentra en los materiales *estratégicos* —marcadamente, el petróleo— y recurre a la asociación con capitales locales o de menor tamaño, y aun con el estado, para obtener otro tipo de materias primas. Sin embargo, esto, que es sólo una tendencia en sus inicios, debe ser matizado por la práctica común, incluso por parte de las grandes transnacionales, de deslocalizar hacia los países subdesarrollados las fases “contaminantes” del proceso productivo, en este caso, de aquellos ligados a los recursos naturales.

Por otra parte, la regulación estatal determina en forma crucial los intentos del capital por controlar los recursos naturales. Como una constante, la propiedad nacional de estos recursos está ligada a la formación y consolidación de los estados nación, tanto desarrollados como subdesarrollados; y dicha regulación excluye por principio la participación de los capitales extranjeros. El desarrollo de las relaciones económicas internacionales ha estimulado el levantamiento de buena parte de las restricciones estatales, pero la soberanía nacional sobre los recursos naturales continúa generando conflictos entre empresas y estados.<sup>53</sup>

<sup>52</sup> Aunque la historia de la minería y la extracción de petróleo en todo el mundo ha seguido un ritmo espasmódico, con grandes ciclos de expansión-agotamiento, el control de los recursos naturales por las ETN no puede darse dejando a las fuerzas del mercado la validación de las inversiones emprendidas, por lo que las actividades de prospección y de desarrollo de productos sustitutos están íntimamente ligadas con la explotación directa.

<sup>53</sup> Este aspecto es relevante para los países subdesarrollados que, durante la posguerra —e incluso antes—, pretendieron basar su desarrollo en el aprovechamiento de estas actividades. En los últimos años, tanto la “oleada” de políticas neoliberales como los proyectos de integración regional han reavivado la discusión en torno de la propiedad de los recursos naturales. Así, la privatización, parcial o total, está abriendo importantes campos para la acción del capital extranjero, que ve así diluida la principal barrera para apoderarse de las fuentes estratégicas de aprovisionamiento,

Cabe subrayar la acción de otros dos aspectos que influyen en la búsqueda de recursos naturales. Por un lado, las empresas, y en particular las ETN, estimulan el desarrollo tecnológico para abatir su dependencia respecto de procesos o productos ligados a la naturaleza: en esa dirección apuntan las investigaciones en biotecnología, nuevos materiales y materiales sintéticos que sustituyan a las materias primas naturales. Por otro, debido a los grandes volúmenes de capital que requiere la explotación de los recursos naturales, sólo los estados o las grandes ETN pueden emprender proyectos en estas áreas.

Como vemos, existe una serie de influencias contrapuestas en torno de las decisiones de invertir para controlar recursos naturales, lo cual dificulta el establecimiento de un patrón para el conjunto de las ETN que actúan en este campo; no obstante, las tendencias del desarrollo tecnológico y del consumo energético colocan a los hidrocarburos como el foco de interés de los capitales de vanguardia.

#### *b) Fuerza de trabajo*

Se trata de la búsqueda de fuerza de trabajo, en calidad y costo adecuados a los diversos tipos de procesos. El movimiento predominante en los años setenta, consistente en el traslado de procesos de bajo contenido tecnológico hacia países subdesarrollados, con fuerza de trabajo descalificada y barata (generalmente tareas de empaquetado y ensamble) ha evolucionado hacia una situación mucho más compleja, donde la alta tecnología no está reñida ni con la localización en países de mediano desarrollo, ni con la utilización de fuerza de trabajo poco calificada o sin calificación profesional.

Aquí podemos derivar de nuestra metodología general una explicación alternativa a aquella que establece un nexo entre grado de desarrollo de la tecnología (de baja a alta), tipo de fuerza de trabajo que se usa (descalificada-calificada) y nivel de desarrollo del espacio receptor del proceso (subdesarrollado-desarrollado). Para nosotros el vínculo debe establecerse entre el lugar que ocupa la

ya sean para consumo productivo o humano. La situación de los países desarrollados es muy distinta, pues si bien no existe —o se reduce— la intervención del estado, el grado de desarrollo de los capitales locales garantiza que la explotación de los recursos naturales incida positivamente en la economía local; en estos campos, las consideraciones económicas tienen un límite, el de la llamada seguridad nacional.

fase que se deslocaliza en la estrategia global de la empresa (carácter central-prioritario) y las posibilidades de deslocalización: la combinación de tecnologías de punta con trabajo poco calificado en regiones de bajo desarrollo sólo puede explicarse a partir del control de los aspectos nodales para la obtención de las ganancias. Así, se ha estimulado el surgimiento de nuevas estructuras en la calificación que "otorgan" al trabajador mayores márgenes de acción, pero menores posibilidades de control, tanto por los sistemas de vigilancia como porque las determinantes centrales del proceso tienden a escapar del piso de la fábrica.

### c) Tecnología

En este sentido, el control sobre la generación de los conocimientos que sustentan los procesos de trabajo cobra particular relevancia. El control de las tecnologías es mucho más importante que la reducción de costos, y por ello en las decisiones empresariales predomina la prevención —y, en lo posible, el bloqueo— de la difusión de la tecnología que es estratégica en la competencia. Esto explica no sólo la retención de ciertas fases en los países de origen,<sup>54</sup> sino también el que fases que, en términos de costos, están llamadas a deslocalizarse hacia los espacios de menor desarrollo lo hagan hacia países desarrollados.<sup>55</sup>

No obstante, en la medida en que el desarrollo histórico de algunas tecnologías implica su concentración en ciertos espacios, existen también movimientos de capital que buscan obtener los conocimientos ya generados. Este fenómeno es muy marcado en

<sup>54</sup> La empresa Sony, gigante de la electrónica de consumo, ofrece un ejemplo de este comportamiento: el ascenso en la adaptación y generación de tecnologías ha implicado el traslado de distintas fases de producción que, en cada momento, dejan de ser cruciales en la competencia: tubos de cinescopio, amplificadores, *chips* de memoria, etc. En la actualidad, fabrica o —subcontrata— televisores o equipo de sonido en sus emplazamientos asiáticos, pero concentra en Japón las tareas de optoelectrónica (rayo láser, discos compactos).

<sup>55</sup> La industria de la programación presenta multitud de ejemplos de ello; países como Corea, que cuentan con un impresionante desarrollo de la ingeniería, captan inversiones para desarrollar *software*, pero casi todas orientadas al consumo final (paquetería, juegos) y no a los lenguajes de programación u otros desarrollos de vanguardia, a pesar de que cuenta con las posibilidades técnicas y menores costos que las regiones de Occidente. Las tareas de vanguardia se reservan para las filiales en países avanzados o se realizan en los marcos de la cooperación entre grandes transnacionales.

las industrias que producen las nuevas tecnologías, en donde podemos observar que, al alcanzar un cierto nivel de madurez, las empresas que iniciaron copiando y adaptando el conocimiento de otras en la actualidad se plantean interiorizar los procesos de creación tecnológica a través de la instalación de filiales en la región que aloja las innovaciones o las tecnologías de punta, llegando incluso a la compra de empresas innovadoras pequeñas y medianas, mediante convenios de desarrollo tecnológico en el extranjero con universidades e instituciones de investigación. Estos elementos están presentes en la última oleada de expansión de los capitales japoneses —y en menor medida asiáticos y europeos— hacia la economía estadounidense.

#### *d) Mercados*

En términos tradicionales, la apertura de un emplazamiento de producción en otro país ha sido una forma de superar los obstáculos que encuentran las exportaciones, tanto en el plano de las barreras comerciales como de adaptación a las peculiaridades de un mercado foráneo.

La reestructuración de los años ochenta ha planteado diversos obstáculos a la expansión de las transnacionales en este terreno: tanto el lento crecimiento de los mercados consumidores, debido al estancamiento de los países desarrollados, como el alza de barreras proteccionistas de diversos tipos<sup>56</sup> impulsan la deslocalización pro-

<sup>56</sup> El estancamiento y el proteccionismo de los países desarrollados tienen diversas raíces: en términos nacionales, la reestructuración capitalista ha significado el surgimiento del espacio estadounidense como el principal foco consumidor en el nivel mundial, en tanto el crecimiento acelerado del mercado de Japón ha sido cubierto por sus propios capitales, y la relativa estabilidad del mercado europeo no ha significado un factor de dinamización para la economía mundial en los años setenta y ochenta. La función consumidora de la economía de Estados Unidos ha estado basada en la expansión del crédito y no en el mejoramiento de la productividad, lo cual refleja la pérdida de posiciones en ciertas actividades frente a Japón, Europa y los países de industrialización reciente (NICs). Así, la expansión de la era Reagan se caracterizó por un aumento del comercio mundial limitado a ciertas actividades y concentrado en unos cuantos países, en un sistema de apuntalamiento mutuo entre los principales focos del capitalismo: la apertura del mercado de Estados Unidos sirve como arma de negociación para ingresar a otros mercados; las divisas que los japoneses y, en menor medida europeos, obtienen por sus exportaciones se generan en el comercio con Estados Unidos, y bajo la forma de deuda vuelven para sostener el crecimiento de los déficit estadounidenses. En forma paralela, como respuestas de-

ductiva en busca de mejores condiciones de realización.

Las nuevas formas de organización productiva también demandan penetración en los mercados: tanto la diversificación como la eliminación de tiempos muertos requieren del conocimiento y la cercanía con el mercado consumidor para reaccionar ágilmente. La adaptación a las necesidades del consumidor no puede sostenerse en la inducción de los patrones de consumo o en las reducciones de precio, sino que debe darse una verdadera interacción con los destinatarios de los productos, sobre todo en el caso de actividades que proveen insumos y medios de producción, que son mucho más difíciles de estandarizar respecto de los bienes de consumo final, y en las cuales, para los compradores, las consideraciones de calidad y versatilidad pesan más que los precios de venta. Esto es así porque hay necesidades técnicas de la diversificación-adaptación que sólo se descubren con el uso de los productos, y no pueden ser manejadas desde el extranjero de manera eficiente.

En la perspectiva del ciclo económico, el factor de control de los mercados cobró singular relevancia por la pérdida de dinamismo de la economía capitalista mundial y por la inexistencia de espacios de expansión potencial; incluso –y de manera dramática en el caso de América Latina–, los mercados secundarios ubicados en países subdesarrollados perdieron importancia ante el colapso de los años ochenta. Las ETN prefirieron correr menores riesgos y ganar posiciones con inversiones en países desarrollados, cuyos mercados son de lento crecimiento pero bastante estables. Sin embargo, la expansión acelerada de Asia (los NICs y China) y la conversión a economías de mercado de los países socialistas abren importantes campos para las inversiones extranjeras, ejerciendo un cierto contrapeso a los flujos entre países desarrollados.

### *e) Regulación estatal*

Los marcos regulatorios laxos respecto de los vigentes en los países  
fensivas frente a la mayor competencia internacional y como resultado de los proyectos de integración regional, los gobiernos de los países desarrollados han impulsado medidas proteccionistas de diversos tipos. Aunque en un sentido tradicional –barreras arancelarias– el comercio mundial se ha liberalizado, ello no ha derivado en una apertura homogénea de los mercados, sino en un modelo de comercio administrado que regula los intercambios a partir de las medidas no arancelarias: restricciones “voluntarias” de las exportaciones, juicios por *dumping* o subsidios de los gobiernos extranjeros a sus empresas, etcétera.

de origen del capital actúan como incentivos para el ingreso de las ETN. La característica fundamental de estas políticas es la desregulación y el estímulo de la acción del capital extranjero mediante el desmantelamiento de casi todos los instrumentos de control económico-institucional del estado frente a las ETN. Dentro de los aspectos centrales de estos marcos regulatorios, tenemos:

- Liberalización del comercio exterior. Las empresas exportadoras pueden realizar sus importaciones sin obstáculos institucionales, sean aranceles o permisos de importación. En el caso de producción destinada al mercado local, se establecen negociaciones a partir del equilibrio entre importaciones y exportaciones.

- Desregulación de actividades vedadas a la acción del capital extranjero. Las únicas actividades que tienden a ser excluidas de la competencia internacional son aquellas ligadas con la seguridad nacional, como la industria militar y los medios masivos de comunicación. El ejemplo más relevante de desregulación durante los años setenta y ochenta es el sector financiero, en el conjunto de los países desarrollados.

- Libre movilidad del capital invertido. Se eliminan las barreras para repatriar capital o ganancias; éste es un aspecto particularmente sensible, pues constituye uno de los canales privilegiados para realizar la gestión estratégica de las ETN; tanto para obtener las mayores ganancias a partir de la combinación entre producción e inversiones financieras como para reaccionar ante cambios en la economía —o en la política— del país huésped, la empresa debe estar en posibilidad de transferir recursos al exterior.

- Negociación de los requisitos de desempeño. La economía huésped cancela sus demandas de uso de insumos locales, transferencia de tecnología, creación de empleos, generación de exportaciones, etc., dando el mismo trato a las empresas locales y extranjeras. En este terreno, ocurre un movimiento contradictorio: entre países desarrollados, las negociaciones han planteado eliminar cualquier requisito de desempeño para la producción de las ETN; sin embargo, en el marco de la integración regional, estos campos, y en particular el contenido regional, están siendo utilizados como una forma de limitar las exportaciones de países ajenos al proceso de integración, y a través de ello dejar, como única opción, la realización de inversiones hacia la región que se integra.<sup>57</sup>

<sup>57</sup> En el TLC de América del Norte, esta contradicción se expresa en diferentes ni-

• En el caso de países subdesarrollados, además de lo señalado, se implementan mecanismos peculiares para atraer capitales: por una parte, se cuenta con regulaciones laborales y del medio ambiente que permiten un despliegue más amplio de las ETN; por otra, estos países ofrecen incentivos para las inversiones extranjeras que van desde la creación de infraestructura (parques industriales, comunicaciones) y dotación de recursos (energía, agua) a muy bajo costo, hasta la asunción de una parte de los costos de reproducción (construcción de viviendas, escuelas, hospitales) y de formación de la fuerza de trabajo (sistemas de educación técnica).

En conjunto, esta nueva regulación frente al capital extranjero significa la cesión de la iniciativa al capital, y coloca al estado detrás, tratando de adecuar los procesos económicos a las necesidades de las ETN y paliando los resultados de esta acción. Cabe destacar que los países desarrollados sólo aplican, de manera efectiva, estos esquemas en situaciones en que los productores locales pueden resistir a la competencia externa, y ven la desregulación como un mecanismo de negociación y mutuo apuntalamiento, mientras que los países subdesarrollados la usan como una forma de atraer capitales, por lo que la liberalización resulta súbita e irrestricta.

### *3. Modificación en la relación de las fuerzas sociales*

El conjunto de alternativas implementadas por las ETN modifica las bases sobre las que se produce la lucha de clases en un proceso que supera los límites de la organización productiva fordista y, en forma paralela, crea nuevas contradicciones entre capital y trabajo.

En el proceso de trabajo, las nuevas formas de organización productiva minan la capacidad de resistencia de los trabajadores, en tanto: *i]* hacen superfluo al trabajador calificado de la cadena a partir de la expropiación de los saberes fordistas; *ii]* vuelven ineficaces o inaplicables las formas de resistencia cotidiana, como el sabotaje, el tortuguismo, el ausentismo, al incorporar en los dispositivos de

veles: Estados Unidos plantea el trato de nacional para empresas de cualquier país, mientras que Canadá y México lo aplican sólo a los firmantes del tratado; sin embargo, al negociar el contenido regional, las ETN de la industria automotriz asentadas en México demandaron niveles de contenido regional más altos que el promedio que se estaba negociando, como una forma de limitar la presencia japonesa.

control numérico los ritmos y la vigilancia del proceso y al desarrollar al obrero polivalente; *iii*] introducen nuevas formas de relación con la empresa, que buscan reducir los niveles de enfrentamiento.<sup>58</sup>

Sobre estas nuevas bases, los trabajadores sólo han podido retroceder, defendiendo los aspectos inmediatos de la relación salarial (empleo, salarios); sin embargo, la recomposición de las tareas, basada en el mayor involucramiento del trabajador, plantea la posibilidad de construir canales de acción colectiva mucho más fluidos que los que surgieron sobre el fordismo, en tanto la competencia entre trabajadores es menos intensa. A través de estos canales, sería factible una acción más mediata sobre condiciones de trabajo, control del proceso y del desarrollo tecnológico.<sup>59</sup>

En lo que atañe a la lucha "económica", los sindicatos ven debilitada su capacidad de negociación, en proporción con la disminución de sus afiliados y el dilema que les plantea la empresa entre salarios y empleos. Bajo la presión de la deslocalización, la empresa busca concesiones en términos salariales, de recomposición de las tareas y de introducción de los nuevos sistemas de máquinas a cambio de conservar la plantilla de trabajadores. En este mismo sentido, actúa la incorporación de nuevos elementos, sin experiencia laboral ni tradición organizativa, que sirven a la empresa como contrapeso de los trabajadores sindicalizados.

Las nuevas tecnologías también destruyen las bases de acción de las organizaciones de los trabajadores; así, la huelga es menos eficaz que en el pasado, en tanto la producción que se detiene puede ser trasladada con relativa facilidad hacia otro establecimiento, incluso fuera del país, y porque, en espacios de tiempo limitados, los trabajadores pueden ser sustituidos por otros sin experiencia, con mermas mínimas para la producción.

<sup>58</sup> Este objetivo se consigue por diversas vías: en un extremo, la negociación con el colectivo de trabajadores y la organización sindical, sobre la base de compartir los beneficios derivados del crecimiento de la productividad; en el otro extremo, el uso de la coerción y la agudización de la competencia entre empleados y desocupados para presionar a los primeros, logrando una mayor productividad. Entre estas formas, cabe una multitud de opciones con el fin de estimular el buen funcionamiento de la nueva organización productiva.

<sup>59</sup> Véase Shaiken (1981). La evaluación de las potencialidades derivadas de los nuevos procesos de producción es indispensable para comprender los caminos posibles de la reestructuración capitalista y para formular alternativas de superación de las contradicciones del capitalismo. Véase Lipietz y Leborgne (1988) y Ramírez Zaragoza (1993).

Por último, en el nivel social y político, asistimos a un proceso de reversión de las conquistas y posiciones de los asalariados. La forma asumida por la reestructuración, guiada por los intereses de las grandes ETN, ha impulsado la disgregación social: validación del desempleo y del sector informal como partes del funcionamiento regular de la economía, y no como válvulas de seguridad para atraer o expulsar trabajadores; desmantelamiento de los mecanismos de mejoramiento de los niveles de vida (atención médica, capacitación) y de la movilidad social (en forma notable, la educación); fortalecimiento de las tendencias políticas centralistas y autoritarias con el consiguiente retroceso de las formas de la democracia parlamentaria.

Flexibilización y disgregación social son los instrumentos que permiten al capital romper los pactos sociales surgidos de la expansión económica y sentar las condiciones para su despliegue: trabajadores más "dóciles", con menores remuneraciones y sin capacidad de iniciativa social o política, son la mejor combinación para introducir nuevas formas de producción.<sup>60</sup>

En el terreno ideológico, los objetivos que dan coherencia al funcionamiento económico se deslizan desde el crecimiento y la mejoría de los niveles de vida hacia los imperativos de la competitividad internacional; así, los asalariados y los capitalistas pequeños y medianos deben redefinir sus formas de acción en el sentido de apuntalar las "ventajas" de su espacio económico, es decir, las ventajas del gran capital.

Es evidente que ni las causas ni los mecanismos de este desplazamiento de las relaciones de fuerza entre las clases se agotan en las transformaciones derivadas de la reestructuración productiva; existen causas sociales y políticas, así como cambios en las relaciones internacionales que actúan en el proceso. Aunque el análisis de estos aspectos desborda los alcances de nuestra reflexión, debemos anotar que, en síntesis, la crisis ha operado como mecanismo de reordenamiento del poder político de la burguesía, por la vía de trasladar el teatro del conflicto hacia lo "económico": la iniciativa social y la intervención estatal carecen de vigencia como mecanis-

<sup>60</sup> Aunque es cierto que existen diversas formas capitalistas de impulsar la reestructuración, la estrategia polarizadora, impositiva, es la predominante en escala mundial, mientras que las restantes formas son ejemplos aislados que difícilmente alcanzan una escala nacional. Una clasificación interesante de estas vías se encuentra en Lipietz y Leborgne (1988).

mos de solución a la crisis.<sup>61</sup>

En este marco, se entiende que la institución estatal también sufra un cambio profundo en sus orientaciones; las prioridades de la intervención estatal son la flexibilización de la fuerza de trabajo y el impulso a la movilidad del capital, sobre todo en lo que atañe a la internacionalización. La regulación pasa a ser cada vez más indicativa, institucional, puesto que se abandonan los mecanismos de la intervención directa: las inversiones públicas y las empresas estatales son vistas, en el mejor de los casos, como males necesarios en tanto el capital alcanza la magnitud necesaria para cubrir las actividades que el estado abarcó en la posguerra.

Un aspecto fundamental de este proceso de reversión social es la ausencia de alternativas políticas que den cauce a las luchas aisladas, de resistencia, que emprenden los diferentes colectivos de trabajadores; ni las organizaciones sociales, ni los partidos políticos han dirigido sus esfuerzos en ese rumbo, puesto que ha pesado más —y en la actualidad quizá con mayor fuerza— la búsqueda de paliativos a los males de la reestructuración. Es decir, se ha tratado de alcanzar una gestión capitalista menos depredadora para la sociedad y no romper con el capitalismo.

En resumen, las estrategias de las ETN, en esta primera vertiente, persiguen la obtención de las mayores ganancias mediante la trans-

<sup>61</sup> Elmar Altvater desarrolla un argumento sugerente en torno de la crisis y su función de reestructuración: "Lo que el capital exige es una política que redimensione el gasto público, política ligada al intento de reducir el coste del trabajo (es decir, las rentas populares) y consolidada a través de la adopción de soluciones jurídico institucionales y de medidas políticas 'enérgicas' que eduquen a la clase obrera y a sus organizaciones en el respeto a las 'compatibilidades' [...] Así pues, la superación de la crisis debe proceder no de la intervención estatal, más o menos keynesiana, sino de la propia crisis. La audacia de esta paradoja es el distintivo de las concepciones hoy dominantes. Este repliegue estratégico detrás de las trincheras de la lógica 'objetiva' del capital permite hacer funcionar la economía y sus 'exigencias' como instrumentos políticos destinados a disciplinar a la clase obrera y sus organizaciones [...] Aceptar los sacrificios en nombre de las prioridades que hay que respetar en una situación de necesidad significa aceptar la lógica 'objetiva' de las leyes económicas y renunciar a la posibilidad de criticarlas. El peligro radica en que, al facilitar con los sacrificios el relanzamiento de la acumulación, se refuerza al tiempo el poder político del capital. Y con esto no nos referimos a un simple desplazamiento de la correlación de fuerzas entre las clases; se trata de algo más complejo, de un proceso de disgregación interna que golpea a la clase obrera y a todos los estratos subalternos" (Altvater, 1978, pp. 8-10).

formación de las bases de la producción que hagan posible el aprovechamiento de la heterogeneidad de la economía mundial. La gran virtud de los nuevos sistemas de producción es su capacidad para explotar la diversidad de situaciones económicas y sociales en escala internacional: espacios que ofrecen oportunidades más estables de realización, posibilidades de aprendizaje o desarrollo tecnológico, de producción a bajo costo, de reservas de fuerza de trabajo, y de fuentes naturales de materias primas.

Así, el núcleo del proceso es la capacidad de aumentar la productividad (mediante automatización, diversificación o deslocalización) sin merma del control centralizado y, eventualmente, lograr mayor capacidad de respuesta y de adaptación, dotando de cierta autonomía a las diversas partes de la empresa.

Ello tiene importantes vínculos con el proceso social y político. Las nuevas relaciones entre las clases se mueven en torno de una condición fundamental: la movilidad espacial del capital, con las posibilidades que ello implica en términos de remplazo de la producción, frente al arraigo regional-territorial de los trabajadores, producto tanto de procesos culturales, sociales y políticos (identidades sociales, relaciones no-productivas) como de la regulación que realiza el estado sobre los movimientos de población.

#### IV. NUEVAS RELACIONES ENTRE ETN

La segunda vertiente de las respuestas que las ETN emprenden frente a la crisis es el impulso de la centralización del capital y el establecimiento de relaciones de cooperación en materia de producción y de desarrollo tecnológico.

Si bien la centralización es un producto característico del movimiento del capital,<sup>62</sup> en la actualidad las empresas suscitan proce-

<sup>62</sup> El concepto de concentración y centralización del capital, desarrollado por Marx, es uno de los planteamientos más relevantes para la teoría de la empresa transnacional. Como fundamento —esencialmente cuantitativo—, la concentración es el punto de partida para la expansión del capital: la gran concentración de recursos es un rasgo que permite a la ETN modificar los horizontes de su acción. Por su parte, la centralización, en tanto selección cualitativa de los capitales en la competencia, introduce la dimensión del liderazgo, de la existencia de un capital que prevalece sobre los demás hasta el punto de absorberlos. Véase Marx, 1980, t. 1, vol. 3, pp. 771-

tos de centralización –fusiones y adquisiciones– que responden no sólo a los resultados de la competencia, es decir, no se efectúan por la ruina de uno de los participantes, sino por motivos de estrategia competitiva.

Otras prácticas escapan de la centralización de la propiedad, pero significan un entrelazamiento en el nivel de la producción: los acuerdos de producción conjunta y de desarrollo tecnológico, en los cuales las empresas unen recursos para lograr un objetivo limitado, un producto que se entrega al consumo o una tecnología que cada empresa aplica para sus fines. En este sentido, los acuerdos implican una suerte de fusión productiva, pero, a diferencia de la centralización, tienen límites precisos y no involucran la desaparición de ninguna de las empresas participantes.

Dentro de estos acuerdos, la vanguardia está representada por las asociaciones que desarrollan aspectos fundamentales para la disputa por el liderazgo internacional en las diferentes actividades. Estas relaciones se conocen como alianzas estratégicas<sup>63</sup> que, aunque comparten el rasgo de tener objetivos limitados, se diferencian del común de las relaciones de cooperación entre empresas al situarse en la frontera del desarrollo de la industria en cuestión, sea en la apertura de mercados, sea en la innovación en procesos, sea en la vanguardia del progreso técnico.<sup>64</sup>

782; en esta parte, Marx desarrolla la relación entre capitalización del plusvalor y concentración por una parte, y por otra, los mecanismos de la competencia –el abaratamiento de las mercancías y el crédito– que fundamentan la centralización. En este apartado, centraremos la atención en el aspecto cualitativo de la dinámica capitalista.

<sup>63</sup> En la bibliografía sobre el tema existe un manejo confuso de los términos, y una falta de criterios rigurosos para establecer una tipología adecuada: así, la producción conjunta (*joint ventures*) se asimila a menudo con las alianzas estratégicas, puesto que las fronteras entre ellas se trazan con parámetros simplistas (duración, establecimiento de una nueva empresa). De ahí, nuestro intento de delimitar cada tipo de asociación considerando su contenido, aunque cabe señalar que es sólo una primera aproximación, que será enriquecida al profundizar en el conocimiento de las alianzas en cada actividad.

<sup>64</sup> Esto es más o menos claro en las industrias de alta tecnología, pero tiende a dejar de serlo en las industrias maduras o de bienes de consumo: por ejemplo, la asociación Ford-Mazda para producir y comercializar un auto compacto es un acuerdo de producción, aun cuando se sitúa en el corazón la disputa por el mercado mundial automotriz; por el contrario, la cooperación entre General Motors, Ford y Chrysler para desarrollar el auto eléctrico es una alianza estratégica, pues es ahí donde se gesta el rumbo futuro de la industria y del liderazgo mundial en esta rama.

Para analizar estos nuevos comportamientos de las ETN, debemos introducir, como una derivación del concepto de centralización, la noción de *interpenetración del capital*, proceso de imbricación productiva o financiera que alcanza a las relaciones de propiedad, pero no implica la absorción total; esto es, una empresa compra —o intercambia— parte del capital de otra, o bien, ambas aportan conjuntamente los recursos necesarios para que la relación de cooperación se establezca.

Para las ETN, lo crucial de la centralización e interpenetración es que suceden en una magnitud sin precedentes y, sobre todo, que se producen en escala internacional, lo cual convierte a estas empresas en transnacionales no sólo por sus operaciones, sino también por su propiedad.

#### • Fusiones y adquisiciones

El proceso de centralización del capital que ha implicado la reestructuración desde los años setenta tiene dos características distintivas respecto de anteriores oleadas de absorción.

En primer lugar, ha involucrado no sólo a grandes empresas sino también a capitales de menor magnitud; esto se debe al florecimiento de nuevos capitales, sobre todo en las actividades de punta que, ante el éxito explosivo de sus productos, se plantean extender sus operaciones, tanto en términos internacionales como de otras fases de su actividad.

En segundo lugar, se observa que las fusiones y adquisiciones<sup>65</sup> se orientan a la racionalización de la propiedad y las operaciones dentro de una industria o en industrias relacionadas, en sentido contrario a la centralización que buscaba la diversificación en actividades inconexas.

Existen dos motivos principales para las fusiones y adquisiciones: El más común es el aumento en la cuota del mercado a partir de la absorción —o asociación— de un competidor; la empresa com-

<sup>65</sup> El término fusión hace referencia a una cierta negociación previa a la disolución de las empresas participantes, y ha sido acuñado para distinguir estas operaciones de la compra-venta tradicional de empresas; sin embargo, cabe aclarar que en el caso de las fusiones los imperativos de la competencia también cuentan, pues ningún capitalista acepta o busca la asociación si no tiene necesidades que cumplir: aumentar la cuota de mercado, obtener recursos para seguir desarrollando la empresa, etcétera.

pradora se adueña de los recursos productivos y de los clientes de la empresa absorbida. Lo fundamental es lograr el ingreso al mercado a partir de los canales establecidos por la empresa que se compra (marcas, patentes, oficinas de comercialización, clientes), reduciendo así los costos de ingreso al mercado, respecto de lo que costaría a la empresa adquiriente desarrollar el producto y establecer sus propios canales de realización.

Si se aspira al liderazgo mundial es necesario tener presencia en los mercados principales de la actividad dada; para ciertas industrias la presencia en el mercado consumidor es ineludible (tal el caso de muchos servicios), y para otras es importante, dadas las pautas de la organización productiva (diversificación, reducción de tiempos muertos, personalización de los productos).

En segundo lugar, el acelerado proceso de cambio tecnológico determina qué otro tipo de adquisiciones se orienten hacia la apropiación de innovaciones o de procesos que signifiquen ventajas en la competencia. En general, se trata de absorción de empresas pequeñas que poseen tales ventajas, que sólo pueden desarrollar su potencial en el seno de la gran empresa; sin embargo, estos movimientos incluyen también la compra para ampliar operaciones por parte de capitales medianos e incluso pequeños: sólo en el marco de una empresa más pequeña, cierta fase o actividad puede tener éxito, con base en una gestión menos burocrática que la dote de autonomía, o mediante la incorporación de avances tecnológicos u organizativos propiedad de la empresa compradora.

Desde el punto de vista de las naciones, la centralización internacional del capital en los ochenta ha ocurrido a partir de la expansión de las empresas europeas y japonesas.

Para analizar este proceso, hemos reunido algunos indicadores para Estados Unidos, Francia, Alemania, el Reino Unido y Japón (véase cuadro 15). Estos datos plantean dos rasgos principales de la centralización: una tendencia ascendente del número y monto de las operaciones durante los años ochenta, y una diferencia muy marcada en la intensidad del proceso entre Estados Unidos y los restantes países. Estados Unidos y Francia pueden ser catalogados como espacios huéspedes, pues el peso de las inversiones que alojan es igual o mayor al de las inversiones que realizan; por su parte, Alemania, el Reino Unido y Japón son espacios inversionistas, dado el gran número de adquisiciones que realizan en comparación con la escasa penetración del capital extranjero en sus economías.

Así, el escenario principal de la centralización internacional de capitales es la economía de Estados Unidos, proceso que descansa en tres elementos:<sup>66</sup>

a) La compra de participaciones financieras. Aunque el grueso de estas inversiones lo componen títulos de deuda, también comprende venta de acciones en prácticamente todas las actividades económicas del país.

b) La penetración en el sector manufacturero que cuenta con niveles de productividad para competir en el mercado mundial: en las industrias que han innovado procesos e invertido en investigación, la química y la farmacéutica; entre las industrias cuyos productos se ven afectados fuertemente por los costos de transporte, neumáticos, gas natural y cemento.

c) La compra de bienes raíces, movimiento efectuado principalmente por los capitales japoneses. En estas operaciones destacan las compras de construcciones y de tierras de labor.

El cuadro 16 presenta las principales adquisiciones realizadas en Estados Unidos por empresas extranjeras. Las actividades más involucradas son las llamadas maduras, entre ellas, algunas estratégicas como la industria petrolera, la química y los alimentos; hay un número mucho menor de adquisiciones en las actividades de alta tecnología, destacando en este campo las empresas de Francia. El predominio del Reino Unido como principal inversionista en Estados Unidos aparece claramente, pues aporta el mayor número y los más altos montos de adquisiciones individuales. Las firmas japonesas se ubican en actividades irrelevantes desde el punto de vista estratégico, aunque esto puede variar si consideramos los fuertes flujos de inversión directa japonesa a partir de 1989. Alemania tiene

<sup>66</sup> Hacia 1988, la revista *Fortune* establecía así la extensión de este proceso: "Con la intensidad de los cazadores de saldos en una barata, los extranjeros han acumulado activos estadounidenses con valor estimado de 1.5 billones de dólares, casi un tercio más que el valor de todos los activos que Estados Unidos posee en el extranjero. En cifras gruesas, 80% son aún activos financieros, sean depósitos bancarios o inversiones de portafolio en títulos de las corporaciones o del gobierno. Sin embargo, una cuota creciente —en la actualidad, 250 mmd— representa activos físicos, propiedad, o la así llamada, inversión directa en negocios nuevos o establecidos" (Fierman, 1988, p. 54). Esta misma fuente da, para calcular la dimensión del proceso, la cifra de 298 mmd como valor de los activos físicos que Estados Unidos posee en el exterior; la cuota de participación extranjera en la manufactura se establece en 10%, "casi el doble que el nivel en otras áreas fundamentales de la economía".

un papel que se reduce a la expansión de sus gigantes en la industria química.

- Acuerdos de producción y de desarrollo tecnológico

Frente a la concentración, cuyos móviles son generalmente unilaterales, la interpenetración debe analizarse desde la perspectiva de la doble necesidad: por qué entra cada empresa en la relación de cooperación. La base de la cooperación es la necesidad mutua que se establece entre los participantes; cada empresa tiene lo que la otra necesita para alcanzar un determinado objetivo. La lógica que implica esta limitación de metas es la reducción de costos y la optimización de resultados.<sup>67</sup>

Las motivaciones de estas asociaciones no difieren mucho de las que dan lugar a la centralización. Una parte significativa de los acuerdos de cooperación tienen como objetivo la conquista de mercado: entre los participantes, hay alguno cuya fuerza es la realización de los productos y ello le permite participar de las ganancias que genera un producto de buena calidad y con precios que le permiten competir.

Otro móvil de los acuerdos es la reducción de costos de producción. Una empresa aporta el capital, los diseños y el conocimiento de la elaboración del producto, mientras que la otra cuenta con ventajas de costos en la producción, por ejemplo menores costos del trabajo —calificado y no calificado— y/o mejor organización del trabajo; mientras la empresa que manufactura se beneficia del aprendizaje en nuevas líneas de producción y obtiene recursos por la entrega de sus productos, la empresa que diseña y vende cuenta, por este medio, con mercancías más competitivas.<sup>68</sup>

<sup>67</sup> "Los acuerdos de producción conjunta [*joint ventures*] y los acuerdos sin-inversión [*non-equity*] han sido usados en el pasado por las ETN, especialmente en las industrias maduras, de baja tecnología, en la manufactura y actividades extractivas de los países en desarrollo. En años recientes, estos acuerdos se han producido, en forma creciente, entre dos o más ETN de las economías de mercado desarrolladas, en los cuales cada socio cuenta aproximadamente con recursos similares, pero posee ventajas en diferentes áreas de especialización. El crecimiento de los acuerdos internacionales de cooperación entre ETN se debe en primer lugar a los intentos de las firmas por asimilar la nueva tecnología, que está cambiando rápidamente. En la mayoría de los casos, cada participante busca alcanzar una ventaja competitiva que pueda aplicar en sus actividades fuera de la relación de cooperación" (CET-ONU, 1988, p. 59).

<sup>68</sup> Los acuerdos de producción conjunta son muy cercanos a las relaciones de sub-

Por último, la necesidad de abatir los costos del desarrollo y perfeccionamiento de las tecnologías también explica una parte de los acuerdos de cooperación. Tanto la complejidad de la producción y del desarrollo tecnológico como los peligros de obsolescencia que derivan de una competencia más aguda impulsan el crecimiento de los costos del progreso técnico; por ello, las empresas buscan, mediante la asociación, distribuir los costos, reducir el tiempo de generación de las tecnologías y lograr una aplicación de ellas más cercana a lo óptimo.

Las alianzas estratégicas se ubican, como mencionamos, en la frontera del desarrollo de cada actividad y, aunque sus motivaciones sean asimilables a las que dan origen a las relaciones de cooperación en general, este carácter de vanguardia determina que lo predominante sea la generación de progreso técnico, por encima de la reducción de costos en la producción y de la búsqueda de mayores mercados.

Lo relevante de estos acuerdos es, entonces, la acentuación de las prácticas cooperativas y la orientación hacia el desarrollo de las fuerzas productivas, sin estar ligadas en forma inmediata a las restricciones de la acción capitalista (costos, resultados aplicables de inmediato a la producción); de hecho, esta relativamente mayor autonomía es señalada por analistas de las corporaciones como una de las causas del eventual fracaso de las alianzas estratégicas (Levine, 1985). Sin embargo, existe también la otra cara del proceso. La experiencia plantea a menudo si estas asociaciones no están convirtiéndose en prácticas de colusión, que frenen, en lugar de estimular, el progreso técnico; asimismo, las alianzas constituyen uno de los mecanismos para organizar el trabajo intelectual —en este caso, el científico— bajo los métodos capitalistas: concentración, especialización organizada en forma jerárquica y, a través de ello, reducir su autonomía y subordinarlo de manera más directa a los imperativos de la valorización.

Dadas las dificultades conceptuales para establecer una tipología (véase nota 29), la cuantificación de ambas clases de acuerdo no es posible por el momento. En su lugar, presentamos algunos

contratación entre ETN de países desarrollados y empresas de países subdesarrollados, sólo que éstos comprenden procesos y bienes de menor intensidad tecnológica. Esta frontera, sin embargo, tiende a desaparecer conforme las empresas manufactureras acumulan experiencia en la producción y logran desarrollar sus propias formas de organización: tal es el caso de los NICs asiáticos, Brasil y México.

datos agregados que dan un panorama del fenómeno (véase gráfica 3).<sup>69</sup>

Estos datos muestran que las actividades de microelectrónica, telecomunicaciones y química concentran el mayor número de acuerdos en los dos periodos analizados, mientras que automotriz, aviación y computadoras registran un crecimiento en el número de acuerdos entre 1985 y 1989. Los seis sectores presentan una incidencia significativa, que oscila entre 100 y 250 casos. La industria de alimentos y bebidas, por el contrario, presenta poca actividad de cooperación entre empresas. Considerando los datos de 151 ETN (cuadro 17), vemos que en 1982-1985 el grueso de los acuerdos se ubican en las actividades de electrónica y tecnología de información (72 por ciento).

La información de empresas participantes en acuerdos por actividad (cuadro 18) tiene el inconveniente de no incluir el número de acuerdos que se emprenden, sin embargo, ilustra el auge e importancia creciente que los acuerdos de desarrollo tecnológico tienen en la actualidad, sobre todo en los sectores de alta tecnología: muchas empresas participan de manera importante en los acuerdos de microelectrónica y computadoras al mismo tiempo, y las gigantes, en tres, incluyendo telecomunicaciones (IBM, AT&T, Fujitsu, NEC, Siemens).

La interpretación de las diversas formas de interpenetración debe partir de la consideración de la estructura industrial, pues al soslayar la heterogeneidad que existe en este campo, las generalizaciones carecen de contenido. Dos hipótesis pueden ser planteadas en torno del futuro de las prácticas de cooperación.

En primer término, el estudio de estas relaciones debe partir de la conformación de la industria que condiciona de manera importante las pautas que siguen las alianzas. El sector automotriz, al trabajar con tecnología madura, estar altamente concentrado y tener una demanda de lento crecimiento enfoca sus actividades de cooperación hacia el recorte de costos (automatización, deslocali-

<sup>69</sup> Estos datos provienen de la base de datos *Cooperative agreements and technology indicators* (CATI), desarrollada por el Maastrich Economic Research Institute on Innovation and Technology, que ha recopilado información de más de diez mil acuerdos que involucran a cerca de 3 500 empresas participantes. Las industrias seleccionadas representan 45% de los acuerdos registrados en la base de datos. La principal limitante es que refiere sólo acuerdos de desarrollo tecnológico (Hagedoorn, 1992).

zación de la producción). En el sector de computadoras, el tamaño de IBM es determinante, la aeroespacial está ligada al desarrollo militar, las telecomunicaciones se han manejado bajo la tutela del estado; incluso industrias con características de "edad tecnológica" similares, como la química y la industria alimentaria, tienen diferencias en cuanto a la concentración de las firmas, y en estos factores hallamos una condición primaria de los problemas que han de resolver los acuerdos de cooperación y las alianzas.

En segundo lugar, teniendo como base las relaciones de fuerza en la competencia mundial, el surgimiento, difusión y ritmo de la innovación tecnológica dependerá, en parte, de si la expansión de la demanda y el tamaño de las empresas permite el surgimiento de nuevos competidores, tanto en el nivel de tecnologías y productos específicos como en el de la disputa por el liderazgo mundial. La evaluación del mercado y de los principales actores tiende a ser hecha, cada vez más, a escala mundial.

Así, un acercamiento alternativo al proceso de interpenetración debe intentar demostrar si estas relaciones son cada vez más importantes para las empresas líderes de cada actividad, producto o tecnología, y no si las relaciones de cooperación tienden a generalizarse.<sup>70</sup> Esto puede abordarse a partir de las redes de cooperación de estas empresas líderes para después tratar el contenido de cada acuerdo y, así, jerarquizarlos.

Para concluir, podemos plantear algunas interrogantes sobre cómo estas nuevas formas de acción y de propiedad de las ETN afectan las actividades económicas y las relaciones de fuerza entre naciones.

En primer lugar, se deben estudiar los alcances que estas relaciones pueden llegar a tener con respecto al reparto de las ganancias extraordinarias. En tanto el enfrentamiento entre capitales tiende a coexistir con acciones de cooperación y partición de los beneficios, cabe preguntarse, ¿cuál de estas dos tendencias preva-

<sup>70</sup> En las evaluaciones de la centralización y de los acuerdos de cooperación encontramos que una gran cantidad de ellas no llega a cumplir sus objetivos o a funcionar siquiera: "Estudios independientes hechos por Mckinsey & Co. y por Coopers & Lybrand revelan que siete de cada diez *joint ventures* quedan lejos de sus objetivos o se desbandan" (Levine, 1986, p. 99). Véase también Coy (1993), Prokesh (1985) y Sherman (1993).

lecerá<sup>71</sup> y, ii] si la competencia directa tiende a diluirse, en relación con qué capitales se busca la supremacía.

En segundo lugar, surge la pregunta de cómo y en qué medida, estas relaciones estimulan y monopolizan el desarrollo de las fuerzas productivas, es decir, hasta dónde las ETN necesitan llevar el desarrollo de las fuerzas productivas, ante la posibilidad de limitar la competencia.

#### V. LA CONTRADICCIÓN ETN-ESTADO SE AGUDIZA

A partir de las características de los capitales transnacionales, es necesario rediscutir la relación ETN-estado.

En los términos "clásicos" de la discusión, el desbordamiento de las fronteras no era apreciado como un cuestionamiento del papel de las naciones, en tanto principal arena económica y social de los distintos capitales transnacionales, ya que la rivalidad intercapitalista se manifestaba como conflicto entre naciones, esto es, cada estado "protege" sus empresas, crea las mejores condiciones para su expansión internacional y, en casos extremos, interviene directamente frente a estados rivales. Ésta es la situación característica durante la expansión de posguerra: los estados median la acción del capital extranjero, y sólo el estado estadounidense desempeña el doble papel de garante de la internacionalización y regulador de ETN extranjeras en su territorio.

Sin embargo, el momento actual plantea para la empresa una posibilidad creciente de desligar sus intereses de los de su nación —y estado— de origen. Dos procesos apuntalan esta separación relativa: i] la maduración del proceso de internacionalización, cuya expresión es la existencia de ETN (europeas, japonesas y de los NIC) con un lugar en el mercado mundial; ii] el proceso de interpenetración del capital que internacionaliza no sólo las operaciones, sino la propiedad de las ETN.

<sup>71</sup> No se trata de las hipótesis del ultraimperialismo, y por tanto de la anulación generalizada de la competencia, sino de procesos limitados a actividades particulares, donde un equilibrio estable —al menos en el mediano plazo— es posible a partir de la colaboración productiva y el reparto de los mercados entre unas cuantas empresas gigantes.

Ya hemos mencionado que el carácter transnacional del capital plantea una contradicción de principio con el estado-nación en términos de objetivos y de alcances de la acción de cada uno. La interpenetración, que mina el carácter de propiedad "nacional" de la ETN, agudiza esta contradicción en dos sentidos.

Por una parte, los estados no guían más el proceso económico internacional, sino que deben asumir el liderazgo de las ETN y establecer un "equilibrio precario" entre sus funciones de reguladores de la competencia extranjera y de garantes de los intereses de sus capitales.<sup>72</sup>

Por otra, se exacerba la contradicción entre el interés privado y las necesidades sociales, entendidas en los marcos de la nación. Los parámetros para establecer estrategias y políticas de regulación y fomento en materia de competencia internacional se modifican, tanto para las empresas como para los estados. La profundización de la internacionalización desdibuja los límites entre salvaguarda y estímulo, así, el proteccionismo (y en general, todas las medidas de regulación institucional de la competencia) puede, al intentar defender la planta productiva de un país, afectar la competitividad de una gran empresa; y viceversa, el comportamiento "racional" de una ETN, al localizar los segmentos de su actividad en los emplazamientos que ofrecen las mejores condiciones, atenta contra la estabilidad económica y social de las naciones (tema del empleo, pero también de los aportes tecnológicos y de la depredación del medio ambiente).

Nuestra hipótesis para el desarrollo de estas contradicciones, plantea la disputa entre bloques de países por la hegemonía (véase la introducción). Sin embargo, su demostración excede lo que hasta ahora hemos avanzado en la investigación, puesto que, para completar el panorama es preciso analizar la acción de los estados en dos terrenos fundamentales: la participación (directa o con estímulos) en la investigación y desarrollo, y la actitud que predomina frente a la interpenetración del capital. En este nivel, las diferen-

<sup>72</sup> La relación entre las grandes ETN de Estados Unidos y sus proveedoras en Japón ilustra claramente este dilema: "La tecnología japonesa se ha vuelto tan importante, que IBM, Apple, Compaq y Tandy están defendiendo en la actualidad las exportaciones de productos electrónicos provenientes de Japón contra las acusaciones que empresas más pequeñas de Estados Unidos hacen sobre amplias prácticas de *dumping* por parte de Japón. Los gigantes de Estados Unidos claman que los proveedores estadounidenses no pueden surtir la demanda de los componentes esenciales de las computadoras" (Rapoport, 1991, p. 40).

cias en todos los terrenos entre las principales naciones capitalistas tienen un papel fundamental, pues no podemos hablar de una sola actitud, sino de las diferentes orientaciones que cada estado aplica para enfrentar la competencia mundial.

CUADRO I  
PRINCIPALES REGIONES EXPORTADORAS Y RECEPTORAS (*porcentajes*)

<i>Destino</i>	<i>Mundo</i>	<i>Países desarrollados</i>					<i>Países en desarrollo</i>	
		<i>Origen</i>	<i>Total</i>	<i>CEE</i>	<i>EFTA</i>	<i>Japón</i>		<i>EU</i>
<b>Mundo</b>								
1958-1960	102.7	72.9	36.3	-	3.2	14.0	19.4	27.1
1969-1971	277.7	79.1	39.1	8.4	5.3	14.4	11.7	20.9
1972-1974	548.2	78.5	39.0	8.1	6.7	13.5	11.2	21.5
1975-1977	889.8	74.5	36.9	7.6	6.4	13.4	10.3	25.5
1978-1980	1 486.8	74.6	38.6	7.4	6.5	13.8	8.3	25.4
1981-1983	1 684.8	71.5	35.1	6.7	6.9	14.5	8.4	28.5
1984-1986	1 766.1	75.7	35.6	6.9	6.3	18.8	8.2	24.3
1987-1989	2 500.5	77.4	40.6	7.1	6.4	16.9	6.5	22.6
1990	3 145.6	77.5	42.7	6.9	6.5	15.4	6.0	22.5
<b>Países desarrollados</b>								
1958-1960	74.3	72.1	35.5	-	2.6	11.4	22.6	27.9
1969-1971	213.4	80.3	40.3	9.5	3.7	13.8	13.0	19.7
1972-1974	393.8	79.6	40.9	9.6	4.2	12.5	12.4	20.4
1975-1977	611.5	75.0	39.9	9.2	3.5	11.0	11.4	25.0
1978-1980	1 008.8	75.7	43.1	9.1	3.4	10.9	9.2	24.3
1981-1983	1 118.9	73.9	39.9	8.2	3.6	12.7	9.3	26.1
1984-1986	1 249.1	79.1	40.3	8.3	3.7	17.5	9.5	20.9
1987-1989	1 859.1	80.8	46.0	8.3	4.2	14.8	7.5	19.2
1990	2 342.9	80.8	48.1	8.2	4.3	13.2	6.9	19.2

<i>Origen</i>	<i>Destino</i>	<i>Mundo</i>	<i>Países desarrollados</i>					<i>Países en desarrollo</i>	
			<i>Total</i>	<i>CEE</i>	<i>EFTA</i>	<i>Japón</i>	<i>EU</i>		<i>Otros</i>
<i>CEE</i>									
	1958-1960	36.2	72.9	39.0	-	0.6	8.8	24.6	27.1
	1969-1971	106.9	85.0	52.7	12.8	1.2	8.8	9.5	15.0
	1972-1974	201.8	85.2	54.5	12.7	1.3	7.8	8.8	14.8
	1975-1977	315.0	80.5	53.6	12.0	1.0	6.1	7.8	19.5
	1978-1980	539.5	81.6	56.1	11.9	1.1	6.3	6.2	18.4
	1981-1983	559.1	80.1	54.1	11.1	1.1	7.5	6.2	19.9
	1984-1986	622.1	84.1	55.1	11.5	1.4	10.0	6.0	15.9
	1987-1989	999.7	86.9	62.0	11.1	2.0	8.4	3.4	13.1
	1990	1 288.7	87.2	63.7	10.8	2.2	7.4	3.0	12.8
<i>EFTA</i>									
	1969-1971	19.0	88.4	52.1	19.5	1.6	7.4	7.9	11.6
	1972-1974	35.4	87.6	50.6	20.3	2.0	6.8	7.9	12.4
	1975-1977	53.4	85.0	50.6	19.7	1.5	5.8	7.5	15.0
	1978-1980	90.7	85.4	55.7	16.4	1.7	5.7	6.0	14.6
	1981-1983	97.3	84.4	55.5	15.6	1.6	6.4	5.2	15.6
	1984-1986	112.7	87.2	55.9	15.3	2.0	9.0	5.1	12.8
	1987-1989	163.3	88.5	59.5	15.2	2.5	8.1	3.3	11.5
	1990	212.0	88.9	61.3	14.2	2.8	7.3	3.3	11.1
<i>Japón</i>									
	1958-1960	3.3	48.5	6.1	-	-	30.3	12.1	51.5
	1969-1971	18.8	56.9	10.1	3.2	-	33.0	10.6	43.1
	1972-1974	37.9	54.4	12.1	3.4	-	27.7	11.1	45.6

<i>Destino</i>	<i>Mundo</i>	<i>Países desarrollados</i>					<i>Países en desarrollo</i>	
		<i>Total</i>	<i>CEE</i>	<i>EFTA</i>	<i>Japón</i>	<i>EU</i>		<i>Otros</i>
<i>Origen</i>								
1975-1977	63.1	49.4	11.4	3.3	-	24.9	9.8	50.6
1978-1980	102.2	51.1	13.6	2.7	-	27.2	7.5	48.9
1981-1983	136.8	53.5	13.2	2.8	-	28.9	8.6	46.5
1984-1986	171.4	64.5	13.4	2.7	-	40.4	8.0	35.5
1987-1989	243.5	64.9	18.2	3.2	-	36.7	6.7	35.1
1990	277.4	61.4	19.4	3.0	-	32.8	6.2	38.6
EU								
1958-1960	18.4	62.0	24.5	x	6.5	-	32.1	38.0
1969-1971	40.9	70.2	25.7	3.9	9.8	-	30.8	29.8
1972-1974	69.8	68.5	23.8	3.4	11.3	-	29.9	31.5
1975-1977	109.0	63.7	22.4	3.3	9.1	-	28.9	36.3
1978-1980	167.1	62.7	24.4	3.5	10.1	-	24.7	37.3
1981-1983	196.2	61.8	23.1	3.5	10.7	-	24.5	38.2
1984-1986	196.4	66.0	23.0	3.1	11.4	-	28.6	34.0
1987-1989	288.8	66.5	24.4	2.8	12.2	-	27.1	33.5
1990	364.7	66.4	25.5	2.9	12.6	-	25.3	33.6

FUENTE: UNCTAD (1991).

## CUADRO 2

VALOR DE LA IED. PRINCIPALES REGIONES Y PAÍSES DE ORIGEN (*porcentajes sobre el total mundial*)

<i>Países y regiones</i>	<i>1960</i>	<i>1975</i>	<i>1980</i>	<i>1985</i>	<i>1989**</i>	<i>1990</i>	<i>1991</i>
EU	47.1	44.0	40.0	35.1	26.3	24.5	23.5
Japón	0.7	5.7	6.6	11.7	14.7	15.4	15.5
RU	18.3	13.1	14.8	14.7	17.0	15.4	14.9
RFA	1.2	6.5	7.8	8.4	8.5	9.0	9.3
Francia	6.1	3.8	3.8	3.0	5.3	6.6	7.3
Países Bajos	10.3	7.1	7.6	6.1	5.9	5.9	5.9
Italia	1.6	1.2	1.3	1.7	1.9	2.1	2.3
Suecia	0.6	1.7	1.3	1.3	n.d.	n.d.	n.d.
Suma de los ocho	85.9	83.1	83.2	82.0	79.6	78.7	78.6
Otros	5.9	3.0	3.2	3.6	n.d.	n.d.	n.d.
PSD	1.0	2.3	2.8	2.7	n.d.	n.d.	n.d.
<i>Total (mmd)</i>	<i>67.7</i>	<i>282.0</i>	<i>551.0</i>	<i>712.5</i>	<i>1 428.0</i>	<i>1 700.0</i>	<i>1 894.1</i>

FUENTE: Elaborado con los datos de CET-ONU (1988, 1992) y cálculos propios con base en FMI (1992b).

\* No incluye las economías centralmente planificadas.

\*\* La ONU reporta datos en este año para EU, RFA y Francia. Los datos de los restantes países se calcularon a partir de los flujos acumulados del Anuario de Balanza de Pagos de 1992, aplicando un factor de corrección de 7% que, calculamos, es la diferencia entre valor de la IED e inversión acumulada. Esta fuente también da datos de Japón y del Reino Unido, pero al ser menores que el resultado de nuestros cálculos fueron desechados. Por el mismo procedimiento se calcularon los valores para todos los países en 1990 y 1991, así como el total de 1991.

CUADRO 3  
 PRINCIPALES ECONOMÍAS HUÉSPEDES DE LA IED.  
 FLUJOS ANUALES ACUMULADOS (*porcentajes*)

	1971-75	1976-80	1981-85	1986-90
<i>Total (mmd)</i>	77 817	150 905	269 350	739 596
Países desarrollados	77.37	77.87	67.26	85.73
EU	14.80	29.41	35.39	35.78
Australia	5.27	4.86	3.65	3.92
Japón	0.99	0.44	0.62	0.21
Europa Occ.	48.99	26.60	n.d.	n.d.
CEE <sup>a</sup>	40.30	34.37	22.01	38.79
RU	9.31	13.30	7.70	13.58
Francia	7.39	7.80	3.99	5.47
España	1.96	3.00	3.28	5.04
P. Bajos	5.11	3.18	2.72	4.21
Bélgica-Lux.	4.69	4.13	2.07	3.17
Alemania	10.18	3.21	2.22	2.99
Italia	5.36	1.77	1.96	2.63
Países subdes.	22.75	22.13	32.74	14.27
Asia	5.45	6.75	8.82	7.89
China	n.d.	n.d.	1.48	1.93
Malasia <sup>b</sup>	1.18	1.87	2.00	0.79
Singapur <sup>b</sup>	1.55	2.46	2.50	2.01
América Latina	13.22	13.50	9.15	3.80
Brasil <sup>b</sup>	3.38	6.54	3.68	0.90
México <sup>b</sup>	1.65	3.69	2.04	1.19

FUENTE: Elaborado con datos de CET-ONU (1988) para 1970-1979; FMI (1992b, varios números), para 1980-1990.

<sup>a</sup> En 1970-1972 son seis países; 1973-1981, nueve; de 1981 a 1985, diez; y desde 1986, doce.

<sup>b</sup> Los datos de estos países, de 1974 a 1980, son de FMI (1981 a 1987), por lo cual están en desproporción con los totales regionales; sin embargo, sí son comparables con el total mundial.

CUADRO 4

RELACIONES DE INVERSIÓN DE ESTADOS UNIDOS (porcentajes sobre el total, 1975, 1980, 1991)

Principales regiones huéspedes %	Principales actividades receptoras de IED de EU			
	Total %	Manufactura Ramas principales %	Extractivo %	Otras %
<b>1975: 124.2 mmd</b>				
Total mundial	45:	Maq. y equipo 12.5; Química 9	26	Finanzas 11.7; Comercio 10
CEE: 31	58:	Maq. y equipo 20; Química 12	24	Comercio 15
Reino Unido: 11	54:	Maq. y equipo 17; Química 9	27	Finanzas 8
Alemania 7	61:	Maq. y equipo 24; Eq. trans. 15	24	Finanzas 7
Canadá 25	47:	Maq. y equipo 10; Eq. trans. 8	30	Finanzas 11
Japón 2.6	46:	Maq. y equipo 23; Química 10	39	Comercio 9
Brasil 3.5	68:	Maq. y equipo 20; Eq. trans. 12	9	Comercio 8.8
México 2.5	76:	Química 22; Maq. y equipo 15	3	Comercio 14.8
Otros: Francia 4.6; Suiza 4; Australia 4				
<b>1980: 215.6 mmd</b>				
Total mundial	41:	Maq. y equipo 11; Química 8	25	Finanzas 13; Comercio 12
CEE: 36	53:	Maq. y equipo 17; Química 11	22	Comercio 9; Finanzas 8.7
Reino Unido: 13	48:	Maq. y equipo 13; Química 7	22.7	Finanzas 15
Alemania: 7	62:	Maq. y equipo 22; Eq. trans. 12	22.5	Finanzas 9
Canadá 21	42:	Eq. trans. 8; Química 7.5	31	Finanzas 13
Japón 2.9	47:	Maq. y equipo 21; Química 11	25	Comercio 18

## Principales actividades receptoras de IED de EU

Principales regiones huéspedes %	Total %	Manufactura		
		Ramas principales %	Extractivo %	Otras %
Brasil 3.5	66:	Maq. y equipo 15.6; Química 13	6.6	Finanzas 12
México 2.7	75:	Química 17.7; Maq. y equipo 13	4	Comercio 12
Otros: Suiza 5.2; Francia 4.3; P. Bajos 3.7; Australia 4; Hong Kong 0.96; Singapur 0.56				
1991: 450.2 mmd				
Total mundial	39:	Maq. y equipo 10; Química 9	13	Finanzas 26; Comercio 9.6
CEE: 42	45:	Maq. y equipo 12; Química 10	9	Finanzas 27; Comercio 8
Reino Unido: 15	30:	Maq. y equipo 6; Alimentos 5	14	Finanzas 41
Alemania: 7	61:	Maq. y equipo 17.7; Eq. trans. 17	11	Finanzas 13
Suiza: 5.8	4.7:	Maq. y equipo 1.5	3	Finanzas 58; Comercio 26
Canadá: 15	47:	Química 9.8; Eq. trans. 9.3	16	Finanzas 18
Japón: 5	45:	Química 12.8; Eq. trans. 7	18	Comercio 21; Finanzas 11
Brasil: 3.4	72:	Química 14; Eq. trans. 11	5.6	Finanzas 9
México: 2.57	73:	Eq. trans. 20; Química 17	0	Otras act. 14; Comercio 5.8
Hong Kong: 1.4	14.8:	Maq. y equipo 7.6; Química 2.5	5	Comercio 35.7; Finanzas 27
Otros: Francia 4.5; P. Bajos 5.5; Australia 3.5; Singapur 0.96				

FUENTE: Elaborado con datos de Departamento de Comercio (1992).

NOTA: En la manufactura, se anotan sólo las dos principales ramas que alojan IED de EU, por lo que la desaparición de un rubro no implica que deje de recibir inversión. sólo significa que su importancia ha disminuido.

CUADRO 5

RELACIONES DE INVERSIÓN DEL REINO UNIDO, JAPÓN, ALEMANIA, FRANCIA (*porcentajes sobre el total*)

<i>Principales regiones</i>			<i>Distribución sectorial de la IED por regiones receptoras</i> (% sobre el valor de la inversión)						<i>Total</i> (\$)
			<i>Países desarrollados</i>			<i>Países subdesarrollados</i>			
<i>De origen</i>	<i>Huéspedes</i>	<i>Año</i>	<i>Prim.</i>	<i>Manuf.</i>	<i>Serv.</i>	<i>Prim.</i>	<i>Manuf.</i>	<i>Serv.</i>	
Reino Unido (flujos acum. 1981-1986)									
									mill. libras
	EU 39	1974	7.0	49.3	22.4	4.3	11.5	8.0	10 118
	CEE 10	1984	27.7	27.3	26.9	5.9	4.5	8.0	75 715
	Francia 2.1	1988*	25.0	38.0	37.0				
	Canadá 5.5								
	Australia 5.5								
	P. desarrollo 14								
	Japón 0.9								
Japón (flujos acum. 1980-1988)									
									mill. dólares
	EU 40.6	1975	10.9	8.8	26.5	17.2	23.6	28.1	15 942
	Europa 17	1985	4.6	13.0	32.9	10.9	16.2	22.5	83 649
	Reino Unido 6	1990*	28.0	32.0	40.0				293 900
	Países Bajos 3								
	Asia 18								
	AL 18								
Alemania (flujos acum. 1981-1988)									
mill. marcos									
	EU 44	1976	1.5	35.3	37.1	2.6	13.0	4.7	49 081
	CEE 32	1985	2.4	34.6	43.6	1.4	8.4	4.7	147 794
	Bélgica 6	1990*	2.0	49.0	59.0				153 000

<i>Principales regiones</i>		<i>Distribución sectorial de la IED por regiones receptoras</i> (% sobre el valor de la inversión)							<i>Total</i> (\$)
		<i>Países desarrollados</i>			<i>Países subdesarrollados</i>				
<i>De origen</i>	<i>Huéspedes</i>	<i>Año</i>	<i>Prim.</i>	<i>Manuf.</i>	<i>Serv.</i>	<i>Prim.</i>	<i>Manuf.</i>	<i>Serv.</i>	
	Reino Unido 6								
	Países Bajos 5.4								
	Francia 5.1								
	Japón 1.1								
Francia (flujos acum. 1980-1987)									mill. dólares
	EU 24	1975*	22.0	38.0	40.0				10 600
	CEE 20	1990*	13.0	38.0	49.0				138 300
	Reino Unido 5								
	Países Bajos 4.7								
	AL 1.9								
	Japón 0.3								
Países Bajos (valor de la IED en 1984)									mill. florines
	Europa Occ. 43.7	1973	40.5	33.7	9.5	7.1	5.1	3.7	44 173
	EU 30.8	1984	49.3	18.6	16.7	6.4	3.6	5.3	143 736
	AL 9	1989*	35.0	24.0	41.0				
	Sur y sureste asiático 4.8								
	Japón 0.7								

FUENTE: Elaborado con datos de OCDE (1989) y CET-ONU (1988).

\* La distribución corresponde al total mundial, no existen datos por regiones. En el caso de Alemania, el valor de la IED en la última columna es en millones de dólares.

CUADRO 6

PRINCIPALES REGIONES INVERSIONISTAS Y ACTIVIDADES RECEPTORAS EN EU (porcentajes sobre el total, 1980-1991)

Principales regiones inversionistas %	Principales actividades receptoras de IED en EU			
	Manufactura		Extractivo %	Otras* %
	Total %	Ramas principales %		
1980: 68.3 mmd				
Total mundial	37:	Química 12; Alim y máq. eq. 6	18	Comercio 21
CEE 58	33:	Química 12	24	Comercio 19.9; Financiero 16.6
P. Bajos 25	24:	Química 6; Alimentos 5	49	Financiero 11; Comercio 7.5
R. Unido 18	41:	Química 11.6; Metalurgia 7	-2.5	Comercio 31; Financiero 26
Alemania 8	39:	Química 33; Maq. y equipo 7	0.9	Comercio 34; Financiero 16
Suiza 5.6	60:	Química 31; Alimentos 8	0.8	Financiero 22; Comercio 15
Canadá 15	52:	Alimentos 22; Maq. y equipo 13	13	Comercio 11; Financiero 8.5
Japón 6	20:	Metalurgia 5.7; Química 5.4	1.4	Comercio 54.6; Financiero 19
Otros: Francia 4.3				
1991: 407.6 mmd				
Total mundial	40:	Química 12; Maq. y equipo 6.8	10	Financiero 15.6; Comercio 14.6; Bienes raíces 8
CEE: 57	47:	Química 17; Alimentos 8	14	Financiero 11.5; Comercio 10
R. Unido 26	47:	Química 15; Alimentos 8	13	Financiero 11.8; Servicios 10
P Bajos 15.7	38:	Alimentos 13; Química 11	19	Financiero 16; Comercio 8.7
Alemania: 7	59:	Química 32; Maq. y equipo 14	2	Comercio 27

<i>Principales regiones inversionistas %</i>	<i>Principales actividades receptoras de IED en EU</i>			
	<i>Manufactura</i>		<i>Extractivo %</i>	<i>Otras* %</i>
	<i>Total %</i>	<i>Ramas principales %</i>		
Francia 5.6	65:	Química 18; Metalurgia 11	13	Servicios 10
Suiza 4.3	56:	Química 18; Maq. y equipo 15	0.8	Financiero 32; Comercio 8
Japón 21	21:	Maq. y equipo 6	0.1	Comercio 32; Financiero 19; Bienes raíces 17
Canadá 7	32:	Maq. y equipo 6; Metalurgia 6	3	Financiero 32; Bienes raíces 13.6

FUENTE: Elaborado con datos del Departamento de Comercio (1992).

\* En 1980 la definición financiera abarca: Finanzas y Seguros; en 1991, además de estos rubros, banca.

## CUADRO 7

## IMPORTANCIA RELATIVA DE LA IED EN LOS PAÍSES HUÉSPEDES (varios años)

Región/Economía	IED/PIB (1988)	IED/FBCF (1986-88)	Cuota de las filiales en el total					
			Exportaciones	Activos	Empleados	Valor agregado	Ventas	Ganancias
<b>Países desarrollados</b>								
Canadá	20.5	3.4		25.0(1990)			25.8(1990)	26.6(1990)
Francia	4.9	3.8	25.9(1982)		20.2(1982)		25.3(1982)	
RFA	5.6	1.2			8.3(1982)			
Italia	5.3	2.1			11.8(1985)			
Japón	0.6	-0.01		0.8(1986)	0.4(1986)	1.0(1986)		
Países Bajos	22.2	11.9						
Suecia		3.4						11.1(1988)
Reino Unido	16.2	12.3	38.0(1988)					10.0(1988)
EU	7.3	6.7		13.2(1987)	3.7(1987)	4.3(1987)	11.4(1987)	5.9(1987)
<b>Asia</b>								
China	2.7							
Hong Kong	22.2	19.1		17.7(1986)	5.4(1987)		7.1(1987)	
Corea	2.1	1.6	29.0(1986)		2.7(1986)			
Singapur	91.7	35.2	86.1(1988)		59.5(1988)	71.7(1988)	53.0(1988)	
Taiwán	5.5	3.6						
<b>AL</b>								
Argentina	8.9	6.5	37.3(1990)		26.8(1984)	26.8(1984)	51.6(1988)	
Brasil	10	2.4	26.7(1987)		16.2(1987)		17.7(1987)	43.3(1987)
Colombia	8.3	6	22.8(1987)		12.0(1987)	24.8(1987)		
México		8.7						
Venezuela	4.2	0.3						

FUENTE: GET-ONU (1992:330-332)

## CUADRO 8

VENTAS DE FILIALES Y EXPORTACIONES DE ALGUNOS PAÍSES  
DESARROLLADOS (1982-1989)

<i>País</i>	<i>Año</i>	<i>Ventas</i> <i>(mmd)</i>	<i>Ventas/</i> <i>Exportaciones</i>		<i>Exportaciones<sup>a</sup></i>		
EU	1982	936	5.5		169		
	1983	886	6.0		147		
	1984	899	5.3		168		
	1985	895	5.6		159		
	1986	929	5.1		182		
	1987	1 053	4.8		218		
	1988	1 195	4.3		278		
	1989	1 266	4.1		307		
	Japón <sup>b</sup>	1982	192	1.8		105	
1983		195	1.9		100		
1984		290	2.5		118		
1985		214	1.8		117		
1986		263	1.8		148		
1987		379	2.2		172		
1988		534	2.6		203		
RFA		1982	173	1.3		136	
	1983	171	1.4		118		
	1984	184	1.5		123		
	1985	192	1.5		124		
	1986	237	1.3		176		
	1987	290	1.3		220		
	1988	349	1.4		246		
	1989	372	1.5		251		
			<i>EU</i>		<i>Japón</i>		<i>RFA</i>
		<i>Ventas</i>	<i>X</i>	<i>Ventas</i>	<i>X</i>	<i>Ventas</i>	<i>X</i>
1982-1984		-2	-0.3	23	6	3	-5
1985-1989		9	18	36	20	18	19

FUENTE: CET-ONU (1992, p. 56).

<sup>a</sup> Ajustadas para excluir el comercio intrafirma. Se hizo la estimación aplicando la cuota de comercio intrafirma de las filiales de ETN en total de las exportaciones de EU a las exportaciones de los tres países.

<sup>b</sup> Datos de años fiscales. Estos datos son sólo de aquellas filiales que respondieron a la pregunta sobre el tema en el cuestionario del CET.

## NOTA TÉCNICA SOBRE LA BASE DE DATOS DE ETN

Esta base de datos contiene los registros de ventas, ganancias, empleo y activos de más de 1 100 empresas bajo el siguiente esquema (para simplificar, sólo incluimos el campo ventas):

<i>Empresa</i>	<i>Ventas</i>							
	<i>1980</i>	<i>1985</i>	<i>1986</i>	<i>1987</i>	<i>1988</i>	<i>1989</i>	<i>1990</i>	<i>1991</i>
IBM	100	100	100	100	100	100	100	100
Toshiba		100	100	100		100	100	100
Ford	100	100	100	100	100	100	100	100
Philips	100	100	100	100	100	100	100	

Las ETN de mayor tamaño presentan datos en todos los años considerados, sin embargo, para la gran mayoría de las empresas faltan datos en uno o varios años. Este problema se trató de resolver calculando ventas promedio del periodo: (SUMA DE LAS VENTAS 1980, 1985-1991)/NÚMERO DE AÑOS EN QUE HAY DATOS. Ello nos permitió no perder casos de empresas de gran peso en algunas industrias, pero cuya información carece de continuidad. Asimismo, las ventas promedio del periodo son una base de comparación entre empresas más amplias considerando sólo las empresas que tienen información en todos los años.

La falta de continuidad hizo complicado el cálculo de tasas de crecimiento; de manera indicativa, realizamos el siguiente ejercicio: 1) Calcular las tasas de crecimiento anuales para cada empresa, existiendo casos en que no era posible dicho cálculo, lo cual redujo el número de empresas consideradas para hacer la estimación. 2) Calcular el promedio simple de esas tasas de crecimiento, en los casos en que existían al menos dos tasas. 3) Dentro de cada actividad, se agruparon las empresas en las distintas formas en que aparecen en los cuadros obteniendo para cada rubro un promedio simple de crecimiento. 4) Ese promedio simple se ponderó con las ventas de cada grupo, considerando el periodo 1985-1991, para obtener la estimación del crecimiento en el periodo. Con fines de ilustración, referimos un ejemplo:

<i>Empresa</i>	<i>Ventas</i>							<i>Suma</i>	<i>Años en que hay datos</i>
	<i>1985</i>	<i>1986</i>	<i>1987</i>	<i>1988</i>	<i>1989</i>	<i>1990</i>	<i>1991</i>		
IBM	10	12	13	15	17	21	21	109	7
Toshiba	n.d.	7	8	9	10	10	11	55	6
Philips	5	n.d.	7	n.d.	6	4	n.d.	22	4

1) Tasa de crecimiento = (valor final/valor inicial) -1 (100)

<i>Empresa</i>	<i>1986-85</i>	<i>1987-86</i>	<i>1988-87</i>	<i>1989-88</i>	<i>1990-89</i>	<i>1991-90</i>	<i>Tasas</i>	<i>Tasa prom.</i>
IBM	20.0	8.3	15.4	13.3	23.5	0.0	6	13.4
Toshiba	n.d.	14.3	12.5	11.1	0.0	10.0	5	8.0
Philips	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	(33.3)	n.d.	1	n.d.

2) Tasas de crecimiento ponderadas = tasas simples  $\times$  ventas

<i>Empresa</i>	<i>Tasa promedio</i>	<i>Suma ventas</i>	<i>Tasa ponderada</i>
IBM	13.4	109	14.6
Toshiba	8	55	4.4

La ponderación resulta relevante en las comparaciones internacionales porque el dinamismo de las empresas puede ocurrir sobre bases muy pequeñas, mientras que un crecimiento lento puede ser muy significativo al considerar la masa de recursos que está creciendo. El dinamismo superior de empresas japonesas y europeas sobre las estadounidenses es relevante, pues ocurre, aun tomando en cuenta las enormes dimensiones de los capitales de Estados Unidos.

Por último, como se menciona en el cuadro 13, los datos de las empresas son consolidados, es decir, incluyen la información de matrices y filiales; sin embargo, para algunos años, existen datos de filiales en ciertas actividades; considerando su peso en el total de la rama, decidimos incluirlas aunque esto implique una doble contabilización. Sólo en el caso de las filiales de IBM, porque su peso deforma los resultados, se excluyeron del total de la industria de computadoras.

## CUADRO 9

VENTAS Y GANANCIAS DE LAS ETN EN LAS ACTIVIDADES MÁS IMPORTANTES. PARTICIPACIÓN EN EL TOTAL Y CRECIMIENTO EN EL PERIODO 1980, 1985 y 1987 (porcentajes)

Ramas	Ventas Participación en el total			Ganancias Participación en el total			Crecimiento en el periodo 1980-1987	
	1980	1985	1987	1980	1985	1987	Ventas	Ganancias
Computadoras	2.46	3.58	3.88	5.76	8.74	6.82	106	56
Vehículos de motor	11.80	12.70	16.22	(2.13)	12.38	14.59	79	-
Farmacéutica	1.89	2.00	2.46	4.40	6.15	6.71	69	101
Aeroespacial	2.95	3.43	3.79	2.53	3.44	3.02	67	58
Bebidas	1.50	1.76	1.83	2.26	3.36	3.96	58	132
Alimentos	5.83	6.42	6.89	4.92	7.35	7.71	54	107
Electrónica	9.98	10.65	11.61	10.10	11.90	9.97	51	31
Eq. cient. y fotog.	1.33	1.34	1.40	3.80	2.33	2.73	37	(5)
Química	8.16	7.38	7.99	6.21	5.37	9.45	27	101
Ref. de petróleo	28.75	27.71	19.33	40.79	26.03	16.04	(12)	(48)
Minería pet. crudo	1.61	1.01	1.01	1.71	(1.41)	0.08	(18)	(94)
Otras*	23.74	22.02	23.59	19.65	14.36	18.92	-	-
Total (mmd)	2 687 134	3 168 828	3 499 014	103 245	101 373	136 474	30	32

FUENTE: Ornelas (1991).

\* Productos forestales, tabaco, textiles, vestido, editoriales, cosméticos, juguetes, materiales para la construcción, metalurgia, productos metálicos, productos de hule, equipo agrícola e industrial, equipo de transporte.

## CUADRO 10

PRODUCCIÓN ESTRATÉGICA POR RAMAS EN ACTIVIDAD. INDICADORES SOBRE VALORES PROMEDIO DEL PERIODO 1980, 1985-1991

% de empresas	Actividades	% sobre los valores totales de la muestra				Valores por empresa (md)			
		Ventas	Activos	Ganancias	Empleo (número)	Ventas	Activos	Ganancias	Empleo (número)
4.8	Aeroespacial	3.9	3.6	3.0	5.9	4 970	4 391	143.53	46 095
15.1	Alimentos	11.1	8.0	11.2	12.8	4 440	3 074	166.64	31 246
14.9	Automotriz	19.8	18.5	12.0	21.0	7 987	7 144	181.21	52 069
5.1	Bebidas	3.0	4.0	5.3	3.7	3 616	4 521	237.06	26 939
7.1	Computadoras	5.9	6.2	7.8	7.2	5 018	5 036	248.33	37 159
6.0	Computadoras*	5.2	5.7	6.5	6.7	5 237	5 494	242.50	41 109
13.5	Electrónica**	14.5	16.6	13.2	21.0	6 490	7 086	221.09	57 417
4.9	Minería	2.7	3.9	5.6	7.2	3 267	4 610	256.94	53 677
18.1	Química	12.5	13.5	14.6	12.4	4 153	4 320	182.26	25 383
17.6	Ref. de petróleo	27.2	26.2	28.5	9.3	9 295	8 571	364.13	19 480
630	Total de activ. estratégicas *	3 794 386	3 637 771	141 926	23 269 890	6 023	5 774	225.28	36 936

\* Sin las filiales de IBM.

\*\* Excluye ITT, AT&T y RCA, reclasificadas como compañías de servicios.

## CUADRO 11

DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LA PRODUCCIÓN ESTRATÉGICA ESTIMADA POR LOS INDICADORES DE LAS PRINCIPALES ETN (% sobre el total)

<i>Países y regiones</i>	<i>% de empresas</i>	<i>Ventas</i>	<i>Activos</i>	<i>Ganancias</i>	<i>Empleo</i>
CEE <sup>1</sup>	21.0	27.3	28.8	25.6	33.2
Alemania	4.7	6.9	6.1	4.0	10.1
R. Unido	7.1	8.7	8.5	11.7	10.5
Francia	5.2	6.5	8.0	5.9	7.1
Italia	1.1	2.7	3.8	2.1	2.7
P. Bajos	0.9	1.1	1.2	0.8	2.1
Bélgica	0.5	0.5	0.5	0.5	0.3
España	0.9	0.6	0.6	0.4	0.4
Dinamarca	0.5	0.1	0.1	0.0	0.1
Portugal	0.2	0.1	0.0	0.0	0.0
Filiales Europa	1.6	1.5	1.5	1.4	1.0
Otros					
Suecia	1.7	1.3	1.4	0.9	1.8
Suiza	0.6	1.1	1.1	1.4	1.2
Nor., Fin., Aust.	0.9	0.8	0.9	0.6	0.5
Total de Europa	25.9	32.0	33.7	29.8	37.7
<i>Total de Europa</i>	<i>24.3</i>	<i>30.5</i>	<i>32.2</i>	<i>28.4</i>	<i>36.7</i>
Total EU	46.9	43.6	40.5	49.6	40.6
EU	40.2	39.8	38.1	44.9	38.1
Filiales de EU	6.8	3.7	2.4	4.7	2.5
Canadá (3)	2.4	1.2	1.7	1.5	1.0
Al.	1.4	1.6	2.9	2.9	1.8
Total de América	50.7	46.4	44.7	54.0	48.4
<i>Total de América</i>	<i>44.0</i>	<i>42.6</i>	<i>42.3</i>	<i>49.3</i>	<i>40.9</i>
Japón <sup>4</sup>	15.7	15.5	15.8	9.1	9.6
Corea	1.9	2.4	2.1	0.7	2.4
India	0.8	0.6	0.5	0.7	2.8
Taiwán	0.5	0.3	0.3	0.8	0.2
Mala., Indo., Fili., Tail.	0.8	0.6		1.4	0.2
<i>Total de Asia</i>	<i>19.6</i>	<i>19.3</i>	<i>14.0</i>	<i>12.7</i>	<i>15.3</i>
Sudáfrica	1.1	0.5	0.6	1.8	1.8
Australia	1.3	0.8	-	0.6	0.5
Otros <sup>5</sup>	1.4	1.0	1.1	1.2	1.3
Gran total					
(absolutos)	637	3 823 861	3 656 452	143 980	411 598
<i>Gran total</i>	<i>91.7</i>	<i>94.7</i>		<i>96.5</i>	<i>96.5</i>

<sup>1</sup> Incluye sólo los países enlistados.<sup>2</sup> Sin incluir filiales.<sup>3</sup> Incluye los datos de la empresa J.E. Seagram, filial canadiense.<sup>4</sup> Incluye los datos de la empresa Gould, filial japonesa.<sup>5</sup> Zaire, Zambia, Israel, Kuwait, Arabia Saudita, Turquía, Sudáfrica y Australia.

## CUADRO 12

## DISTRIBUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN ESTRATÉGICA POR RAMAS DE ACTIVIDAD Y PAÍSES

*(estimada por los indicadores de las principales ETN)*

Actividad/Región	Núm. de empresas <sup>1</sup>	% sobre el total de la rama				Tasas de crecimiento <sup>2</sup>	
		Ventas	Activos	Ganancias	Empleo	Núm. de empresas	%
<i>Computadoras y equipo de oficina</i>							
EU	24	64.1	62.3	78.4	68.2	21	8.3
Filiales EU	8	14.2	9.0	21.8	7.4	8	21.2
Japón	8	26.5	28.0	13.7	21.3	8	19.2
Europa	5	8.6	9.3	7.3	10.2	5	17.5
<i>Total de la rama *</i>	<i>38</i>	<i>198 997</i>	<i>208 776</i>	<i>9 215</i>	<i>1 562 153</i>	<i>35</i>	<i>12.4</i>
<i>Electrónica y electrodomésticos</i>							
EU*	41	30.9	30.6	46.2	34.1	35	8.9
Canadá	1	0.9	0.9	1.5	1.0	1	11.6
Japón	18	29.5	30.8	24.0	19.4	17	18.5
Corea	3	8.4	6.2	2.0	5.1	3	20.5
Europa**	20	29.6	30.9	26.6	39.5	19	14.7
<i>Total de la rama</i>	<i>85</i>	<i>551 622</i>	<i>602 304</i>	<i>18 793</i>	<i>4 880 040</i>	<i>77</i>	<i>14.6</i>

\* Sin filiales de IBM, (7) por ello la suma rebasa el 100 por ciento.

\* Incluye GEC (Reino Unido), filial de Estados Unidos.

\*\* Incluye N. A. Philips, filial europea en Estados Unidos.

Actividad/Región	Núm. de empresas <sup>1</sup>	% sobre el total de la rama				Tasas de crecimiento <sup>2</sup>	
		Ventas	Activos	Ganancias	Empleo	Núm. de empresas	%
<i>Química</i>							
Europa	31	42.9	44.6	37.6	53.3	26	11.9
Alemania	7	15.5	12.3	11.2	18.9	6	11.7
Filiales alemanas	5	4.6	3.6	2.6	3.5	3	11.0
EU	43	31.6	27.7	39.8	28.8	42	3.8
Filiales EU	4	1.0	0.7	2.1	0.5	n.d.	n.d.
Canadá	2	1.2	2.0	1.1	1.0	2	13.9
Japón	23	15.2	17.5	9.9	8.2	23	19.2
Corea	2	2.0	1.5	0.8	2.1	1	21.0
<i>Total de la rama</i>	<i>114</i>	<i>473 436</i>	<i>492 427</i>	<i>20 778</i>	<i>2 893 635</i>	<i>102</i>	<i>10.7</i>
<i>Refinación de petróleo</i>							
EU	32	41.4	38.8	45.7	37.3	26	0.3
Filiales de EU	17	4.6	3.6	4.0	2.1	12	(10.2)
AL*	6	5.3	8.4	7.0	14.5	5	5.6
Canadá	3	1.0	1.8	(0.2)	1.0	3	(7.2)
Europa	22	29.6	30.8	27.2	32.4	20	5.4
Filiales Europa	3	2.5	3.1	3.0	2.0	2	(1.3)
Japón	12	7.4	6.5	1.9	2.3	11	3.8
Asia**	11	5.7	4.2	8.9	5.9	8	12.3
Corea	3	1.6	1.6	0.5	1.9	3	16.3
<i>Total de la rama</i>	<i>111</i>	<i>1 031 746</i>	<i>951 406</i>	<i>40 418</i>	<i>2 162 263</i>	<i>92</i>	<i>2.6</i>

\* Empresas estatales, en la mayoría de los casos.

\*\* Incluye empresas de Corea (3), India (3), Malasia y Taiwán.

CUADRO 12 (continuación)

Actividad/Región	Núm. de empresas <sup>1</sup>	% sobre el total de la rama				Tasas de crecimiento <sup>2</sup>	
		Ventas	Activos	Ganancias	Empleo	Núm. de empresas	%
<i>Minería y explotación de petróleo</i>							
Europa**	10	42.5	36.8	21.5	30.7	8	15.6
EU	7	25.8	26.5	19.7	4.1	6	(0.02)
Otros***	9	21.0	24.9	37.1	57.9	7	9.2
América*	4	9.0	10.7	21.8	7.1	4	20.1
Japón	1	1.7	1.1	(0.1)	0.1	1	6.9
<i>Total de la rama</i>	<i>31</i>	<i>101 266</i>	<i>142 898</i>	<i>7 965</i>	<i>1 663 976</i>	<i>26</i>	<i>10.5</i>

\*Chile, Canadá, Brasil.

\*\* Incluye Hanson Industries N. A., filial del Reino Unido en EU.

\*\*\* Sudáfrica, Australia, India, Zambia y Zaire.

*Alimentos*

EU	52	51.5	47.3	58.7	50.1	44	18.6
Europa	25	34.6	40.6	35.1	37.9	23	11.8
R. Unido	12	18.2	16.9	22.0	25.8	12	13.3
Japón	12	8.4	7.4	2.3	3.3	12	15.8
Canadá	3	17.3	21.2	360.7	1.9	2	8.9
<i>Total de la rama</i>	<i>95</i>	<i>421 761</i>	<i>291 993</i>	<i>15 831</i>	<i>2 968 412</i>	<i>83</i>	<i>15.7</i>

*Bebidas*

EU	9	36.9	26.6	40.9	43.7	9	8.5
Europa	10	25.1	28.1	37.6	39.1	9	20.1
Japón	5	12.4	17.3	4.0	3.5	4	22.9
Australia	3	15.7	14.0	2.6	6.2	2	37.2

Actividad/Región	Núm. de empresas <sup>1</sup>	% sobre el total de la rama				Tasas de crecimiento <sup>2</sup>	
		Ventas	Activos	Ganancias	Empleo	Núm. de empresas	%
Canadá	4	8.0	12.6	14.5	5.7	3	9.3
<i>Total de la rama</i>	32	115 721	144 682	7 586	862 040	28	16.9
<i>Aeroespacial</i>							
EU	21	77.0	64.8	88.2	76.4	18	5.8
Europa	9	22.4	34.4	11.9	22.0	7	22.7
Francia	5	11.2	22.3	4.3	8.5	5	15.6
<i>Total de la rama</i>	30	149 089	131 733	4 306	1 382 844	26	9.5
<i>Automotriz</i>							
EU	28	34.2	41.9	29.1	35.0	24	5.8
Filiales de EU	13	7.1	3.5	10.5	5.4	11	15.6
Japón	21	23.5	20.3	22.4	11.4	21	19.4
Corea	3	2.4	2.2	1.0	4.0	1	39.6
Europa	26	31.5	31.4	35.4	42.7	25	20.3
Alemania	11	15.7	14.3	14.5	20.5	11	18.4
<i>Total de la rama</i>	94	750 748	671 552	17 034	4 894 527	83	14.8

<sup>1</sup> Los totales de las ramas incluyen empresas de países que no figuran en el cuadro, por lo que la cantidad de empresas de los países enlistados no alcanza la cifra total.

<sup>2</sup> Para calcular estas tasas de crecimiento, se comparó el promedio anual de crecimiento de cada empresa entre 1985 y 1991 (esto es, el promedio de al menos dos tasas anuales) con las ventas del periodo; así, se obtuvo el crecimiento de las ventas de cada empresa. El dato que presentamos resulta de promediar los crecimientos de las empresas por ramas y países y es una estimación del ritmo de crecimiento de las ventas, ponderado por el volumen de las mismas. Dada la dispersión de los datos, el número de empresas que entran en esta estimación es menor que el de los valores promedio, columnas 1 a 5.

NOTA: Los datos que manejan las compañías son valores consolidados, es decir, incluyen los valores de sus filiales. Sin embargo, dadas las bajas cuotas de participación que las filiales tienen en las industrias, las hemos incluido en el total de la rama, por lo que existe un pequeño margen de doble contabilización; la excepción es la rama de computadoras donde las filiales de IBM tienen un gran peso y por tanto fueron excluidas del total de la rama.

## CUADRO 13

EMPRESAS LÍDERES PRINCIPALES ETN CLASIFICADAS POR VENTAS PROMEDIO SOBRE VALORES ACUMULADOS 1980, 1985-1991

Núm. de años en que hay datos	Empresa		Participación en el total de la rama				Ventas/ empleo	Ganancias/ empleo	T de C* 1985-91 %
			Ventas	Activos	Ganancias	Empleo	Miles de dólares por empleado		
<b>Computadoras y equipo de oficina</b>									
8	IBM	EU	24.31	29.32	36.82	22.64	145.1	10.9	4.7
8	Toshiba	Japón	9.83	10.61	4.71	7.51	176.6	4.2	16.0
8	Fujitsu	Japón	5.58	6.47	3.13	5.55	136.0	3.8	22.7
8	Digital Equip.Co.	EU	4.33	3.80	4.90	6.35	92.2	5.2	13.4
6	Unisys	EU	4.13	4.44	1.34	5.00	111.5	1.8	4.2
8	Hewlett Packard	EU	4.11	3.50	5.66	4.99	111.2	7.6	14.5
8	Canon	Japón	3.49	4.12	2.01	2.48	190.3	5.4	23.7
<i>Total de la rama</i>			225 832	226 642	11 175	1 672 140	135.1	6.7	
Filiales de IBM		Total	11.88	7.88	17.54	6.58	256.3	20.8	n.d.
5	IBM Reino Unido	Inglaterra	2.06	1.11	3.75	1.07	260.7	23.4	20.6
2	IBM Holanda	Holanda	0.61	0.18	0.92	0.34	241.2	17.9	9.7
4	IBM Japón	Japón	2.84	1.93	4.17	1.15	333.7	24.3	34.3
5	IBM Francia	Francia	2.25	1.65	2.82	1.30	233.3	14.5	15.7
2	IBM España	España	0.64	0.34	1.53	0.25	336.9	40.1	26.9
5	IBM Alemania	RFA	2.39	1.83	2.72	1.73	187.0	10.5	13.3

Núm. de años en que hay datos	Empresa		Participación en el total de la rama				Ventas/ empleo	Ganancias/ empleo	T de C* 1985-91 %
			Ventas	Activos	Ganancias	Empleo	Miles de dólares por empleado		
3	IBM Canadá	Canadá	1.10	0.84	1.63	0.74	201.3	14.8	19.6
Electrónica y electrodomésticos									
8	General Electric	EU	7.99	14.11	15.64	6.50	138.9	9.3	13.0
8	Hitachi	Japón	6.48	6.44	5.17	4.54	161.3	4.4	18.5
8	Philips	Holanda	5.93	4.19	2.11	6.47	105.6	1.3	9.4
8	Matsushita	Japón	5.82	5.97	6.46	2.88	228.2	8.6	15.3
8	Siemens	RFA	5.32	5.09	3.27	7.45	80.8	1.7	16.5
2	Alcatel Alsthom	Francia	4.97	6.86	5.43	4.29	131.0	4.9	7.3
8	Samsung Group	Corea	4.69	2.72	1.63	2.69	196.9	2.3	21.2
7	Nec Corp	Japón	3.39	3.42	1.52	2.14	178.9	2.7	19.2
7	Daewod	Corea	3.06	3.00	0.23	1.85	187.0	0.5	19.7
6	Cie. Gén. d'Électricité	Francia	2.89	4.04	1.66	3.81	85.8	1.7	33.5
8	Mitsubishi	Japón	2.72	2.43	1.44	1.56	196.8	3.6	19.5
8	Sony Corp.	Japón	2.26	2.55	2.26	1.34	191.4	6.5	29.4
8	Rockwell Intnal.	EU	2.08	1.22	3.25	2.25	104.4	5.6	1.1
8	Westinghouse	EU	2.08	2.37	2.22	2.49	94.3	3.4	3.2
8	Thomson	Francia	1.95	2.19	7.29	2.15	102.2	13.0	12.3

CUADRO 13 (continuación)

Núm. de años en que hay datos	Empresa	Participación en el total de la rama				Ventas/ empleo	Ganancias/ empleo	T de C* 1985-91 %	
		Ventas	Activos	Ganancias	Empleo	Miles de dólares por empleado			
8	Electrolux	Suecia	1.83	1.39	1.15	2.73	96.1	1.6	21.4
8	General Elect. Co. (SE)	Inglaterra	1.69	1.42	4.31	2.99	63.9	5.5	9.1
8	Sanyo Electric	Japón	1.55	1.81	0.40	0.82	215.0	1.9	12.0
8	Raytheon	EU	1.40	0.75	2.44	1.55	102.5	6.1	6.6
8	Motorola	EU	1.39	1.02	1.77	1.97	79.7	3.5	13.2
	Total de la rama		551 622	602 304	18 793	4 880 040	113.0	3.9	-

\* Véase nota 2 del cuadro 12.

## CUADRO 14

## VENTAS DE LAS FILIALES MANUFACTURERAS DE JAPÓN, 1987\*

*(miles de millones de yenes)*

<i>Destino de las ventas</i>	<i>Principales mercados</i>		
	<i>Estados Unidos</i>	<i>Asia</i>	<i>CEE</i>
Ventas totales	4 106	3 203	1 563
Ventas locales	3 863	1 752	1 142
	(3.1%)	(8.9%)	(19%)
Exportaciones a Japón	111	506	-
		(76%)	
Exportaciones hacia terceros países	131	845	403
		(23.7%)	(26.8%)
Destino extrarregional	17	474	13
	(59%)	328 EU	(15.8%)
		(58.1%)	
		146 Europa	
		(50.5%)	
Destino intrarregional	99	409	371
	(12.2%)	(20.1%)	(19%)

FUENTE: CET-ONU (1991).

\* Valor de las ventas totales en todo el mundo: 10 500 billones de yenes.

NOTA: La cifra entre paréntesis es la cuota de comercio intrafirma.

CUADRO 15  
PERFILES DE FUSIONES Y ADQUISICIONES

País	Año	Núm. de adquisiciones	Valor		Principales destinos/orígenes				
			Millones de dólares	Núm. de casos (1)	Regiones	Empresa	Sectores Comprador	Monto (md)	
EU									
Como inversionista					(2)				
	1980	102	(1981)	1 073	34	1. RU 28%	Dome Petr. (Canadá)	AMCO	4 200 (1986)
	1985	175		1 449	46	2. Canadá 21%	Firma alemana alimentos Sara Lee		600
	1987	142		10 962	55	3. Alemania 8%	Banyu Pharmaceutical (3)	Merck	315 (1983)
Total 1980-1987		1 114	(1981-87)	24 450	316	4. Francia 4% 10. Japón 2%	Montedison (Italia)	Dow Chemical	
							Mazda (Japón)	Ford	25% del cap.
							Kia Motors (Corea)	Ford	10% del cap.
							Isuzu Motors	General Motors	34% del cap.
							Suzuki Motors	General Motors	5% del cap.
							Mitsubishi Motors	Chrysler	15% del cap.

Del total gastado en 1987, 8 500 md se alojaron en Canadá (7 300 md) y el Reino Unido. Al menos hasta 1987, los gobiernos y empresas de Europa realizaban acciones para impedir a los capitales de EU concluir compras estratégicas: la tendencia en Europa es la fusión intraeuropea, en prevención de una mayor presencia de EU.

País	Año	Núm. de adquisiciones	Valor		Principales destinos/orígenes			
			Millones de dólares	Núm. de casos (1)	Regiones	Empresa	Sectores Comprador	Monto (md)
Como huésped				(4)				
	1980	344	5 400	181	1. Reino Unido 44%	Standard Oil	BP (RU)	7 560
	1985	367	13 000	169	2. Japón 11%	Fed. Dep. Stores	Campeau (Canadá)	6 600
	1987	547	33 800	277	3. Canadá 10%	Shell Oil	Rd-Shell (RU-PB)	5 270
Total 1980-1987		2 637	106 900	1 133	4. Alemania 9%	Allied Stores	Campeau (Canadá)	3 600
					5. P. Bajos 9%	Cheserb.-Pond's	Unilever (RU-PB)	3 100
					6. Suiza 8.5%	Carnation	Nestlé (Suiza)	3 000
					7. Francia 5.7%	Celanese	Hoechst (Alemania)	2 850

Sin incluir las compras de bienes raíces, las fusiones y adquisiciones han representado entre 31 y 45% del número total de inversiones de extranjeros en EU. Hacia 1987, Japón realiza compras en EU por 5 300 md, aportando 16% del valor total de las compras de ese año, sólo detrás de RU. En 1986 fue bloqueado el intento de Fujitsu por adquirir una participación en el capital de Fairchild Semiconductor, lo cual señala que EU busca preservar el sector de alta tecnología.

Francia				(5)			
Como inversionista							
	1985	70	n.d.	1. EU y Canadá 33%	Texas Gulf (EU)	Elf. Aquitaine	2 500
	1986	134	n.d.	2. Alemania 14.5%	D. Telecom. ITT	Cie. Générale Élé.	2 000
	1987	194	n.d.	3. Reino Unido 12%	D. RCA Elect. (EU)	Thomson	2 000
Total 1985-1987		398	n.d.	4. Italia 10%	Big Three (EU)	L'Air Liquide	1 060
				5. España 7%	Agroquímica U. Carbide	Rhone-Poulenc	575

CUADRO 15 (continuación)

País	Año	Núm. de adquisiciones	Valor		Principales destinos/orígenes			
			Millones de dólares	Núm. de casos (1)	Regiones	Empresa	Sectores Comprador	Monto (md)
Como huésped								
	1985	100	n.d.	1. EU y Canadá 26%		Matra	Fiat (Italia)	Joint Venture
	1986	119	n.d.	2. Reino Unido 18%				
	1987	178	n.d.	3. Alemania 14%				
Total 1985-1987	397	n.d.	4. Italia 8%					
			5. Suiza y Austria 8%					
Alemania								
Como inversionista								
	1980	286	n.d.	n.d.		Celanese	Hoechst	2 850
	1985	315	n.d.			Inmont	BASF	1 000
	1987	405	n.d.			Seat (España)	Volkswagen	n.d.
Total 1980-1987	2 289	n.d.			Olivetti	Volkswagen	5% del cap.	
					Lesieur-Cotelle (Fra.)	Henkel	330	
Como huésped (6)								
	1980	192	n.d.	1. EU 33%		Triumph Adler (de VW)	Olivetti (Italia)	490
	1985	249	n.d.	2. RU 23%				
	1987	276	n.d.	3. Francia 7.5%		Stan Elect. Lorenz	Nokia (Finlandia)	n.d.
Total 1980-1987	1 680	n.d.	4. Suecia 7%					
			5. Suiza 6%					

Los datos de adquisiciones incluyen las realizadas en sociedad con capitales extranjeros y las compras de filiales alemanas. El predominio estadounidense sólo se refiere al número de transacciones, pues las mayores en valor han sido realizadas por empresas europeas.

País	Año	Núm. de adquisiciones	Valor		Regiones	Principales destinos/orígenes		
			Millones de dólares	Núm. de casos (1)		Empresa	Sectores Comprador	Monto (md)
<b>Reino Unido</b>								
Como inversionista (mill. libras)								
	1980	51	941	51	Sólo existen datos para la CEE, que representa casi 8% del valor total	1. Standard Oil	British Pet.	7 560
	1985	64	931	64		2. Shell Oil	R. Dutch-Shell	5 270
	1987	223	7 047.6	223		3. Belridge Oil	R. Dutch-Shell	3 650
Total 1980-1987		804	14 953.1	804		4. Ches.-Pond's	Unilever	3 100
						5. Koopers	Beazer	1 720
						18. Gale.		
						Preciados(E)	Mount. Group (mill. libras)	153
Como huésped								
	1980	23	169.7	23	CEE 26%	n.d.		
	1985	21	223.6	21				
	1987	36	1 279.2	36				
Total 1980-1987		258	3 581.1	258				
<b>Japón</b>								
Como inversionista								
	1980	1 641	n.d.	n.d.		Flaverbel (Bélgica)	Ashai Glass	
	1985	1 929	n.d.			Dunlop Europa	Sumitomo Rubber	
	1987	2 268	n.d.			Firestone (EU)	Bridgestone	2 600
Total 1980-1987		15 113(7)	n.d.			CBS Records (EU)	Sony	2 000

El capital japonés ha preferido la producción conjunta y las empresas de propiedad 100% japonesa a las adquisiciones; esto está cambiando como resultado de la necesidad de convertirse en productores locales, así como por la apreciación del yen.

CUADRO 15 (continuación)

País	Año	Núm. de adquisiciones	Valor		Principales destinos/orígenes			
			Millones de dólares	Núm. de casos (1)	Regiones	Empresa	Sectores Comprador	Monto (md)
Las adquisiciones en Japón han sido reducidas, en número y monto, respecto de otros países; se concentran en farmacéutica y equipo de medición. En 1981-1984 se realizan 15 operaciones y en 1985, 7.						Banyu Pharmaceutical	Merk (EU)	314
						Nippon Mini-Computer	Data General (EU)	35
						Funai	Merrell Dow (EU)	25
						Takeda	Cooper Vision (EU)	14
						Aizu-Toko	Motorola	13

FUENTE: Elaborado con los datos de CET-ONU (1989).

<sup>1</sup> Número de casos en el que se dio a conocer el valor de la operación.

<sup>2</sup> Ordenadas por el monto de las operaciones que realizan en el periodo.

<sup>3</sup> Operación por 315 md, la compra más grande hecha por extranjeros en Japón.

<sup>4</sup> Sólo se considera el valor de las compras hechas en 1985, 1986 y 1987

<sup>5</sup> Ordenadas por el número de operaciones en 1985-1987.

<sup>6</sup> Ordenadas por el número de compras que realizan en 1980-1985.

<sup>7</sup> De este número, se estima que la mayor parte corresponde a fusiones y compras domésticas; sólo se aporta como aproximación.

CUADRO 16

LAS MÁS IMPORTANTES ADQUISICIONES DE COMPAÑÍAS DE ESTADOS UNIDOS HECHAS POR COMPRADORES EXTRANJEROS, 1980-JUNIO DE 1987

<i>Negocio adquirido</i>	<i>Comprador extranjero</i>	<i>País de origen</i>		<i>Monto (mmd)</i>	<i>Año</i>
Standard Oil (45% restante)	BP	RU	Petróleo	7.560	1987
Shell Oil	Royal Dutch Shell	RU-P.Bajos	Petróleo	5.270	1984
Belridge Oil	Royal Dutch Shell	RU-P.Bajos	Petróleo	3.650	1979
Cheserbrough-Pond's	Unilever	RU-P.Bajos	Jabón-cosméticos	3.100	1986
Koppers	Beazer	RU	Extractivo	1.720	1988
Stauffer Chemicals*	ICI	RU		1.690	1987
Kidde	Hanson Trust	RU	Eq. indus. agric.	1.600	1987
Heublein (de RJR Nabisco)	Grand Met.	RU	Alimentos	1.200	1987
Kennecott Corp.	BP	RU		0.938	1981
SCM	Hanson Trust	RU	Eq. indust. agric.	0.920	1986
Crocker National Bank	Midland Bank Ltd.	RU	Banca	0.820	1981
Fred James Ins. Co.	Sedgewick Group	RU	Seguros	0.780	1985
Beatrice Chemicals (de Beatrice)	ICI	RU	Alimentos	0.750	1986
Imperial Group	Howard Johnson	RU	Tabaco	0.630	1980
Jackson National Life	Prudential	RU		0.608	1986
Glidden Paints (de Hanson)**	ICI	RU	Química	0.580	1986
Flint (de Baxter Travenol)	Boots	RU		0.555	1986
Purina Mills (de Ralston Purina)	BP Nutrition	RU	Alimentos	0.545	1986
Oil and Gas Leases	BP Ltd.	RU		0.539	1982
Texas Gulf Inc.	ELF Aquitaine	Francia		2.500	1981

CUADRO 16 (continuación)

<i>Negocio adquirido</i>	<i>Comprador extranjero</i>	<i>País de origen</i>		<i>Monto (mmd)</i>	<i>Año</i>
Div. eq. de telecom. de ITT	Cie. Gral. d'Électr.	Francia	Telecomunicación	2.000	1987
RCA Consumer Electronics	Thomson	Francia	Electrónica	2.000	1987
Big Three Industries	L'Air Liquide	Francia	Química	1.100	1986
Charles of the Ritz (de Squibb Co.)	Yves St. Laurent	Francia		0.630	1986
Union Carbide's Agrochemical Bus.	Rhône-Poulenc	Francia	Química	0.575	1986
Honeywell Inf. Sys (57.5%)	Bull y Nec	Francia y Japón	Computadoras	0.527	1987
Arrowhead Drinking Water	Perrier	Francia	Bebidas	0.500	1987
Federated Dept. Stores	Campeau	Canadá	Com. menudeo	6.600	1988
Allied Stores	Campeau	Canadá	Com. menudeo	3.600	1986
Dupont (cuota minoritaria)	Bronfman Family	Canadá	Química	2.580	1981
Davis Oil Props.	Hiram Walker	Canadá	Petróleo	0.630	1981
Harris Bancorp	Bank of Montreal	Canadá	Banca	0.546	1984
Utah International	Broken Hill	Australia		2.400	1984
Metromedia Inc.	News Corp.	Australia		1.990	1986
Monsanto Oil Co. (de Monsanto)	R. Holmes & Court	Australia	Petróleo	0.745	1985
Delhi Internal. Oil Co.	CSR Ltd.	Australia	Petróleo	0.591	1981
Firestone Tire & Rubber	Bridgstone	Japón	Prod. de hule	2.600	1988
CBS Records (de CBS)	Sony	Japón	Entrenimiento	2.000	1987
Div. Sun Chemical' Inks	Dainippon Ink	Japón	Química	0.560	1986
Shearson Lehman (13%)	Nippon Life	Japón		0.530	1987
Celanese	Hoechst	RFA	Química	2.850	1986
Inmont Corp.	BASF	RFA		1.000	1985

<i>Negocio adquirido</i>	<i>Comprador extranjero</i>	<i>País de origen</i>		<i>Monto (mmd)</i>	<i>Año</i>
E.J. Brach	Jacobs Suchard	Suiza		0.730	1987
Carnation	Nestlé	Suiza	Alimentos	3.000	1984
Div. Químicos Especiales de Stauffer (ICI)	Akzo	P. Bajos	Química	0.620	1987
CPC International's European	Ferruzzi	Italia	Alimentos	0.600	1987
Leases Starch Op.	Petrofina	Bélgica		0.582	1982
Santa Fe Int.	Kuwait Petroleum	Kuwait		2.500	1981
Container Corp of America (de Mobil)	Jefferson-Smurfit	Irlanda		1.240	1986
White Consolidated	Electrolux	Suecia	Electrónica	0.745	1986

FUENTE: C&T-ONU (1989).

\* De Unilever, después de la compra de Chesebrough-Pond's.

\*\* Después de la compra de SCM.

## CUADRO 17

DISTRIBUCIÓN POR INDUSTRIAS DE LOS ACUERDOS INTERNACIONALES DE COOPERACIÓN. INFORMACIÓN DE 151 GRANDES ET, 1982-1985  
(porcentajes del total)

<i>Industria</i>	<i>Núm. de ET</i>	<i>Núm. de acuerdos</i>
Electrónica	45.0	44.0
Tecnología informática	13.9	28.0
Aeroespacial	13.2	13.1
Instrumentos científicos	8.6	2.8
Farmacéutica	19.3	9.3
Otras	-	2.8
Todas las industrias	100.0	100.0

FUENTE: CET-ONU (1988, p. 59).

## CUADRO 18

## PRINCIPALES EMPRESAS QUE PARTICIPAN EN ACUERDOS DE DESARROLLO TECNOLÓGICO\*

<i>Computadoras</i>	<i>Microelectrónica</i>	<i>Telecomunicaciones</i>
1 Olivetti	1 Intel	1 Siemens
2 Control Data	2 Thomson	2 NEC (Sumitomo)
3 Sun Microsystems	3 Motorola	3 AT&T
4 Unisys	4 Adv. Micro Devices	4 Fujitsu (DKB)
5 Fujitsu (DKB)	5 Siemens	5 British Telecom
6 NEC (Sumitomo)	6 National Semiconductor	6 IBM
7 Hitachi	7 Hewlett-Packard	7 Alcatel (CGE)
8 Siemens	8 Texas Instruments	8 STET (IRI)
9 Bull	9 Philips	9 Mitsui Group
10 Hewlett-Packard	10 General Electric	10 Mitsubishi Group
11 IBM	11 Digital Equipment	11 Philips
12 Digital Equipment	12 Harris	12 Oki (Fuyo Group)
13 Sequent	13 IBM	13 Ericsson
14 Toshiba	14 Toshiba	14 NTT
15 Intel	15 Control Data	15 CTNE
16 STC/ICL	16 AT&T	
17 Apple	17 Honeywell	
18 Honeywell	18 Fujitsu (DKB Group)	
19 Matsushita	19 NEC (Sumitomo Group)	
20 AT&T	20 Unisys	

CUADRO 18 (continuación)

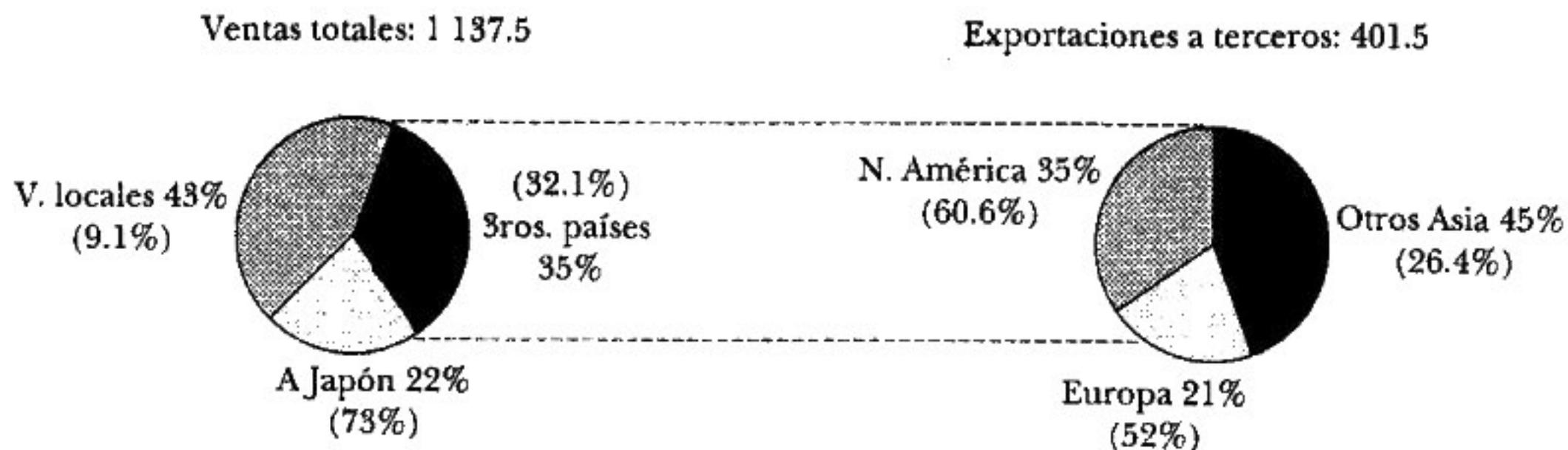
<i>Automotriz</i>	<i>Aviación-defensa</i>	<i>Química</i>	<i>Alimentos y bebidas</i>
1 General Motors	1 Daimler	1 Mitsubishi Group	1 Ajinomoto
2 Mitsubishi Group	2 British Aerospace	2 Shell	2 Allied Lyons
3 Fiat	3 Aerospatale	3 Mitsui Group	3 Guinness
4 Nissan	4 IRI	4 Enimont	4 BSN
5 Isuzu	5 Thomson	5 Sumitomo Group	5 DKB Group
6 Toyota	6 Fiat	6 DKB Group	6 Goodman Fielder
7 Mazda	7 General Motors	7 Hoechst	7 Meiji Seika
8 Ford	8 Mitsubishi Group	8 Du Pont	8 Mitsubishi Group
9 Renault	9 GEC	9 Solvay	9 Philip Morris
10 Chrysler	10 Siemens	10 Dow Chemical	10 Staley Continent
11 PSA	11 SNECMA	11 Fuyo Group	11 Suntory
12 Volvo	12 United Technologies	12 ICI	12 Taie & Lyle
13 Daimler	13 DKB Group	13 Elf-Aquitaine	13 H.J. Heinz
14 Honda	14 Fokker	14 Akzo	
	15 General Electric	15 Allied-Signal	
	16 Rolls-Royce	16 BASF	
	17 Boeing	17 DSM	
	18 INI	18 Exxon	
	19 Ferranti	19 Sabic	
	20 McDonnell Douglas	20 Bayer	

FUENTE: Hagedoorn (1992).

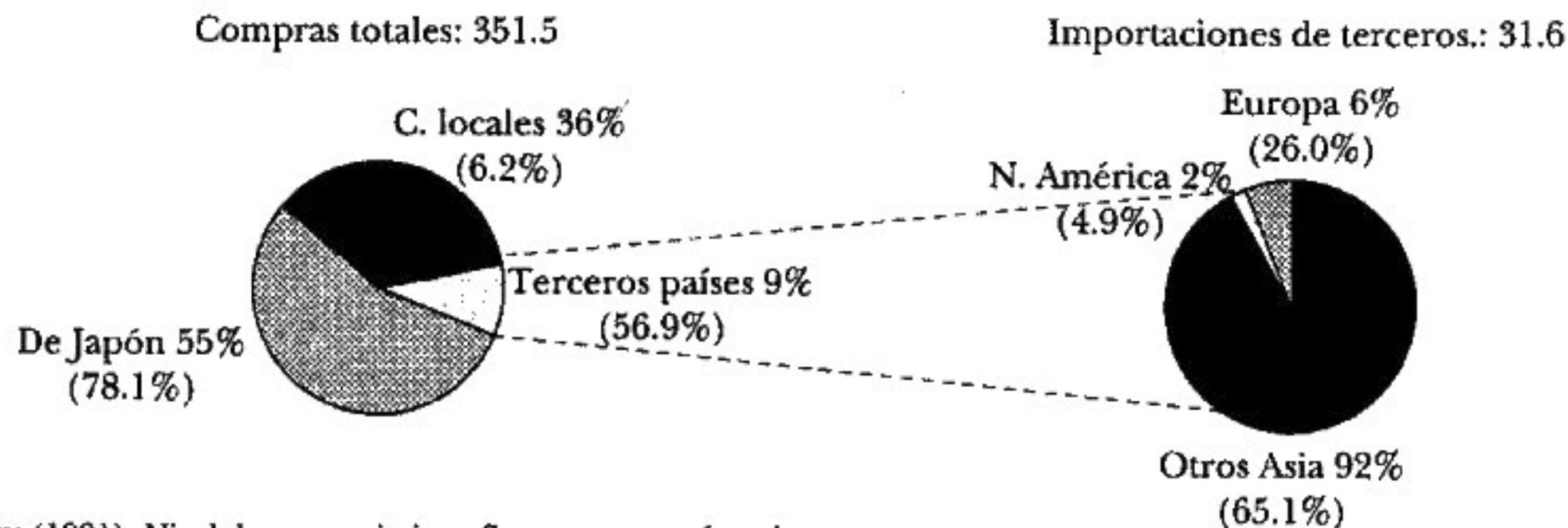
\* Clasificadas en orden descendente, según el número de acuerdos en que participan.

GRÁFICA 1

VENTAS DE FILIALES JAPONESAS CON BASE EN ASIA. INDUSTRIA ELECTRÓNICA, 1987 (mm de yenes)



COMPRAS DE FILIALES JAPONESAS CON BASE EN ASIA. INDUSTRIA ELECTRÓNICA, 1987



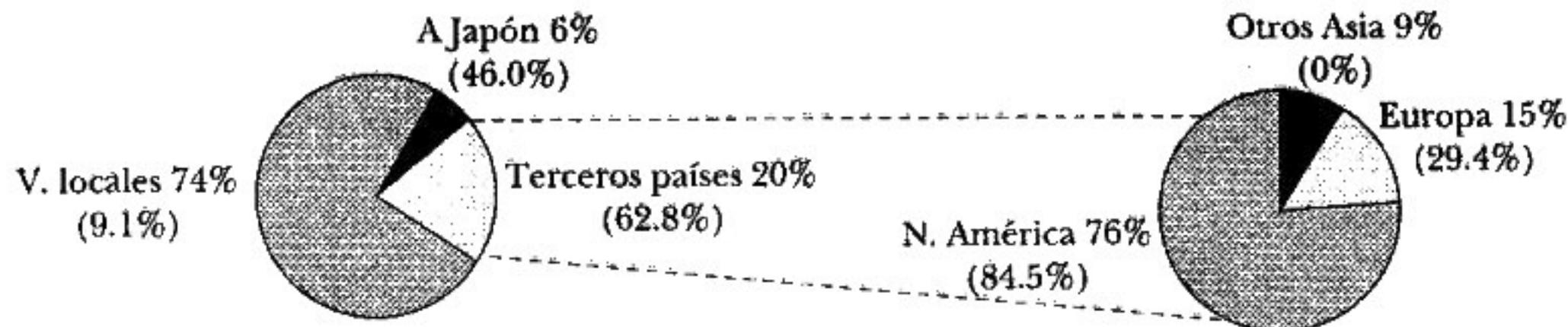
FUENTE: CET-ONU (1991). Nivel de comercio intrafirma entre paréntesis.

GRÁFICA 2

VENTAS DE FILIALES JAPONÉAS CON BASE EN ASIA. INDUSTRIA AUTOMOTRIZ, 1987 (mm de yenes)

Ventas totales: 442.7

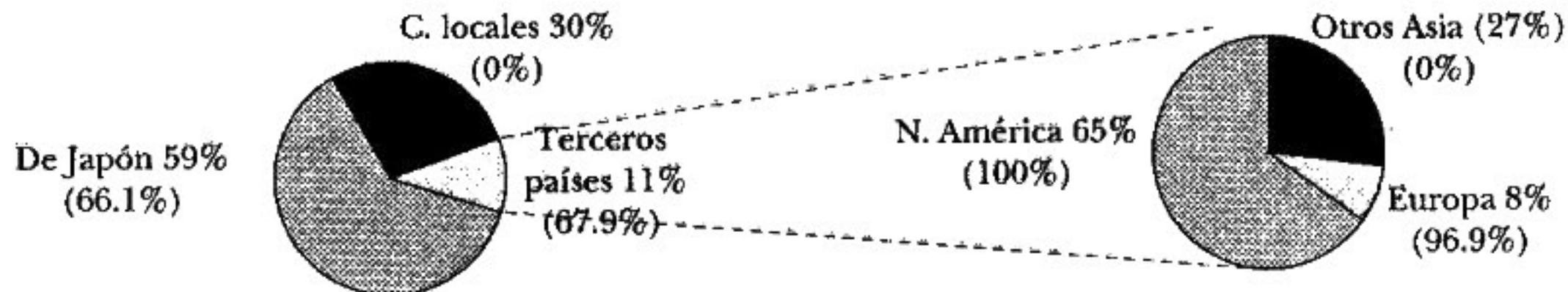
Exportaciones a terceros: 89.9



COMPRAS DE FILIALES JAPONÉAS CON BASE EN ASIA. INDUSTRIA AUTOMOTRIZ, 1987

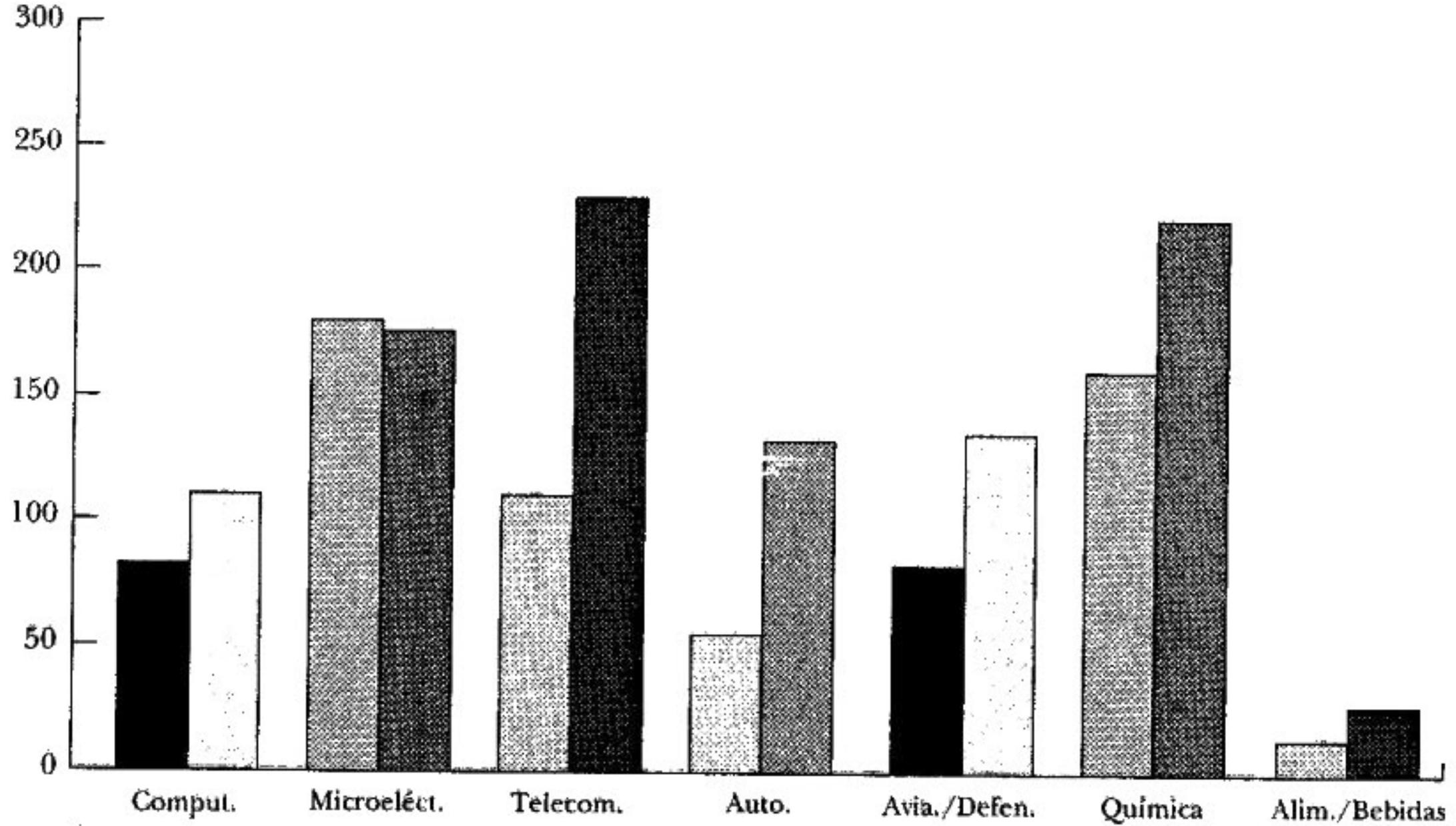
Compras totales: 174.7

Importaciones de terceros: 20.1



FUENTE: CET-ONU (1991). Nivel de comercio intrafirma entre paréntesis.

GRÁFICA 3: ACUERDOS DE DESARROLLO TECNOLÓGICO POR INDUSTRIA, 1980-1989



FUENTE: Hagerdoon (1992).

## BIBLIOGRAFÍA

### I. GENERAL

- Aguirre Rojas, Carlos, *Los procesos de trabajo capitalistas en la visión de Marx*, México, tesis de doctorado, UNAM-FE, 1988.
- Atlas estratégico y geopolítico. Geopolítica de las relaciones de fuerza en el mundo*, Madrid, Alianza Editorial, 1986.
- Atlas político del siglo XX*, España, Alianza Editorial, 1989.
- Atlas universal geo/económico Teide*, Barcelona, Planeta-De Agostini, 1990.
- Barnet, Richard y Ronald Müller, *Global reach. The power of the multinational corporations*, Nueva York, Simon and Schuster, 1974.
- Barreda, Andrés, *Aportes de la crítica de la economía política a la investigación económica en México, 1970-1990*, en Ana Esther Ceceña (coord.), *De la historia y la memoria. Aportes para la historia de la Facultad de Economía*, próxima edición UNAM-IEC.
- Bobbio, Norberto, Nicola Matteucci y Gianfranco Pasquino (1981-1982), *Diccionario de política*, México, Siglo XXI.
- Bolaños, Federico, *El impacto biológico: problema ambiental contemporáneo*, México, UNAM-IB, Colección Posgrado, 1990.
- Braudel, Fernand, *Las civilizaciones actuales. Estudios de historia económica y social*, Madrid, Tecnos, 1973.
- Charnay, Jean Paul, *Critique de la stratégie*, París, Micro, 1992.
- Committee on Analysis on Research Directions and Needs in US Manufacturing, "The competitive edge", en *Research priorities for US manufacturing*, Washington, National Academy Press, 1991.
- Coriat, Benjamin, *El taller y el cronómetro. Ensayo sobre el taylorismo, el fordismo y la producción en masa*, México, Siglo XXI, 1982, 204 pp.
- , *El taller y el robot. Ensayos sobre el fordismo y la producción en masa en la era de la electrónica*, México, Siglo XXI.
- , *Pensar al revés. Trabajo y organización en la empresa japonesa*, México, Siglo XXI, 1992.
- De Marenches, Alexandre, *Atlas geopolítico Aguilar*, Madrid, Aguilar, 1989.
- Desarrollo humano: informe 1991*, Bogotá, Tercer Mundo, 1991.
- Diccionario de ciencias sociales*, vol. 2, Madrid, Instituto de Estudios Políticos-UNESCO, 1976.
- Diccionario enciclopédico de economía*, Barcelona, Planeta, vol. 2, 1980.
- El estado del mundo 1984. Anuario económico y geopolítico mundial*, España, Akal, 1985.

- Enciclopedia internacional de las ciencias sociales*, vol. 10, Madrid, Aguilar, 1977.
- Enciclopedia temática Planeta. Industria: organización y tecnología*, Barcelona, Planeta, 1974.
- Encyclopedia Universalis, t. 17, París, 1985.
- Engels, Friedrich, "El origen de la familia, la propiedad privada y el estado", en Marx y Engels, *Obras escogidas*, 2 tomos, Moscú, Progreso, 1953.
- Fliorito, Riccardo, *División del trabajo y teoría del valor. La economía sociológica de Adam Smith*, España, Alberto Corazón, 1974.
- Fukuyama, Francis, *El fin de la historia y el último hombre*, Planeta, México, 1992.
- Glucksmann, André, *El discurso de la guerra*, Anagrama, Barcelona, 1969.
- Gramsci, Antonio, *Note sul Machiavelli*, Roma, Riuniti, 1973.
- Gran atlas mundial*, Barcelona, Plaza & Janés, 1989.
- Guía del Tercer Mundo, 91/92*, Uruguay, Instituto del Tercer Mundo, 1991.
- Hilferding, Rudolf, *El capital financiero*, varias ediciones.
- Hobsbawm, Eric, *Industria e imperio*, Ariel, Barcelona, 1988.
- , *Nations et nationalisme depuis 1780*, París, Gallimard, 1992.
- Hoy, Don R., *Geografía y desarrollo. Un enfoque regional a escala mundial*, México, Fondo de Cultura Económica, 1988.
- Informe sobre el desarrollo mundial 1992. Desarrollo y medio ambiente*, Washington, Banco Mundial, 1992.
- Kennedy, Paul, *The rise and fall of the great powers*, Nueva York, Vintage, 1989.
- Kidron, Michael y Dan Smith, *Atlas de la guerra. Conflicto armado-paz armada*, España, Serbal, 1984.
- Kidron, Michael y Ronald Segal, *Atlas del estado del mundo*, Barcelona, Serbal, 1982.
- Landes, David, *Progreso tecnológico y revolución industrial*, Madrid, Tecnos, 1979.
- Malecki, Edward, *Technology and economic development*, Malasia, Longman Scientific & Technical, 1991.
- Marx, Karl y Friedrich Engels, *La ideología alemana*, México, Ediciones de Cultura Popular, 1970.
- Marx, Karl, *Capital y tecnología. Manuscritos inéditos (1861-1863)*, México, Terra Nova, 1980.
- , *El capital*, 3 t., 8 vols., México, Siglo XXI, 1975-1981.
- , *El capital. Libro I, capítulo VI (inédito)*, Buenos Aires, Signos, 1971.
- , *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Grundrisse) 1857-1858*, 3 t., México, Siglo XXI, 1971-1976.
- OFTA (Observatoire Français des Techniques Avancées), *Les enjeux technologiques des années 1985-1990*, París, Commissariat Général du Plan, 1991.

- Porter, Michael, *La ventaja competitiva de las naciones*, Buenos Aires, Vergara, 1991.
- Poulantzas, Nicos, *Poder político y clases sociales*, México, Siglo XXI, varias ediciones.
- Ricossa, Sergio, *Diccionario de economía*, México, Siglo XXI, 1982.
- Rindermann, Rita, *Historia económica del mundo contemporáneo en cifras y gráficas*, México, Universidad Autónoma de Chapingo, 1990.
- Santos, Milton, *1992: a redescoberta da natureza*, Faculdade de Filosofia, Universidad de São Paulo, Letras e Ciências Humanas, 1992.
- , "A revolução tecnológica e o território: realidades e perspectivas", en *Terra Livre*, núm. 7, Sao Paulo, 1991, pp. 7-17.
- Scientific American, *Investigación y Ciencia*, núm. 50, Prensa Científica, Barcelona, 1980.
- Storper, Michael y Richard Walker, *The capitalist imperative. Territory, technology and industrial growth*, Nueva York, Blackwell, 1989.
- The Economist, *Economic statistics, 1900-1983*, Londres, Pindar Group of Companies, 1985.
- The New Palgrave, *Dictionary of economics*, ed. por John Eatwell, Murray Milgate y Pete Newman, vol. 1.
- The world almanac and book of facts 1991*, Estados Unidos, Pharos Books, 1991.
- The world almanac and book of facts 1993*, Estados Unidos, Pharos Books, 1993.
- Théret, Bruno, *Régimes économiques de l'ordre politique*, París, PUF, 1992.
- Thurow, Lester, *La guerra del siglo XXI*, Buenos Aires, Vergara, 1992.
- Valenzuela Feijóo, José, *¿Qué es un patrón de acumulación?*, México, UNAM-FE, 1990.
- Varios autores, *Clausewitz en el pensamiento marxista*, México, Cuadernos de Pasado y Presente, núm. 75, 1979.
- Varios autores, *Geografía de la URSS*, Moscú, Progreso, 1983.
- Varios autores, *La división capitalista del trabajo*, Cuadernos de Pasado y Presente, núm. 32, Buenos Aires, 1974.
- Veraza, Jorge, *Para la crítica de las teorías del imperialismo*, México, Ítaca, 1987.
- , *Presentación de las tesis principales de la crítica de la economía política: un ejercicio*, tesis de licenciatura, México, UNAM-FE, 1979.
- Wallestern, Immanuel, *The politics of the world economy*, Gran Bretaña, Cambridge University Press-Maison des Sciences de l'Homme, 1984.
- Weigert, Hans W., *Geopolítica XX generales y geográficos*, Argentina, Huella, 1956.

## 2. ELECTROINFORMÁTICA

- Antonelli, Cristiano, *The diffusion of advanced telecommunications in less developed countries*, París, OCDE, 1991.

- Van der Wee, Herman, *Prosperidad y crisis. Reconstrucción, crecimiento y cambio, 1945-1980*, Barcelona, Crítica-Grijalbo, 1986.
- Varios autores, "Las nuevas migraciones", en *Suplemento mundial de La Jornada: Los emigrantes I*, México, 21 de junio de 1991.
- , "Migraciones y economía", en *Suplemento mundial de La Jornada: Los emigrantes II*, México, 22 de junio de 1991.
- , "Tempestad migratoria: Oriente y África", en *Suplemento mundial de La Jornada: Los emigrantes III*, México, 23 de junio de 1991.
- Vitek, Jean, "Los migrantes... ¿otra vez víctimas propiciatorias?", en *Comercio Exterior*, vol. XXIV, núm. 9, México, septiembre de 1974, pp. 952-954.
- World Atlas, Londres, Rand McNally International-Pan Books, 1973.

#### 8. FLUJOS INTERNACIONALES DE CAPITAL

- Aglietta, Michel, *Regulación y crisis del capitalismo*, México, Siglo XXI, 1986.
- Altvater, Elmar, "Crisis económica y planes de austeridad", en *Transición*, núm. 1, Barcelona, 1978, pp. 5-10.
- Barnet, Richard y Ronald Muller, *Global reach. The power of the multinational corporations*, Nueva York, Simon and Schuster, 1974.
- Ceceña Gámez, José Luis, *El capital monopolista y la economía mexicana*, México, Cuadernos Americanos, 1963.
- , *El imperio del dólar*, México, El Caballito, varias ediciones.
- , *México en la órbita imperial*, México, El Caballito, varias ediciones.
- Ceceña, Ana Esther, "Sobre las diferentes modalidades de internacionalización del capital", en *Problemas del Desarrollo*, núm. 81, México, UNAM-IIEC, abril-junio de 1990, pp. 15-40.
- CET-ONU, [Centro de Empresas Transnacionales de la ONU], *Las empresas transnacionales y el desarrollo económico mundial. Tercer estudio*, Nueva York, ONU, 1983.
- , *Transnational corporations in world development. Trends and prospects*, Nueva York, ONU, 1988.
- , *World investment report 1992. TNC as engine of growth*, Nueva York, ONU, 1992.
- , *Transnational corporations in world development. Trends and prospects*, Nueva York, ONU, 1988.
- , *The process of transnationalization and transnational mergers*, Nueva York, ONU, 1989.
- , *Regional economic integration and transnational corporations in the 1990's: Europe, North America and developing countries*, Nueva York, ONU, 1990.
- , *World investment report 1991. The triad in the world economics*, Nueva York, ONU, 1991.

- , *World investment report 1992. TNC as engine of growth*, Nueva York, ONU, 1992.
- Coy, Peter, "Two cheers for corporate collaboration", en *Businessweek*, Estados Unidos, 3 de mayo de 1993.
- Departamento de Comercio, *Survey of Current Business*, EU, varios números, 1992.
- Ernest, Dieter y David O'Connor, *Technology and global competition. The challenge for newly industrialising economies*, París, OCDE, 1989.
- Fieldhouse, D.K., "The multinational: a critique of a concept", en Teichova, Levy y Nussbaum (eds.), *Multinational enterprise in historical perspective*, Nueva York, Cambridge University Press, 1989.
- Fierman, Jaclyn, "The selling of America", en *Fortune*, Estados Unidos, 23 de mayo de 1988, pp. 54-64.
- FMI, *Anuario de estadísticas financieras internacionales*, Nueva York, 1992a.
- , *Anuario de balanza de pagos*, Nueva York, 1992b.
- Hagedoorn, John, *Market structural hierarchies and networks of strategic technology partnering*, Maastricht, mimeografiado, 1992.
- Hymer, Stephen, "Las empresas multinacionales norteamericanas y la competencia japonesa en el Pacífico", en *Empresas multinacionales: la internacionalización del capital*, Buenos Aires, Periferia, 1972, pp. 93-135.
- Levine, Jonathan, "Corporate odd couples: beware the wrong partner", en *Businessweek*, op. cit., 21 de julio de 1985, pp. 98-103.
- Lipietz, Alain, "Après fordisme et démocratie", en *Les Temps Modernes*, París, Gallimard.
- , "L'après fordisme et son espace", en *Les Temps Modernes*, París, Gallimard.
- Mandel, Ernest, *El capitalismo tardío*, México, Era, 1979.
- , *La crisis. 1974-1980*, México, Era, Serie popular Era núm. 75, 1977.
- Marx, Carlos, *El capital*, México, Siglo XXI, 1980.
- Marx, Karl, *El capital*, 3 tomos, México, Siglo XXI, 1975-1981.
- , *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (borrador) 1857-1858*, 3 tomos, México, Siglo XXI, 1971-1976.
- OCDE, *International direct investment and the new economic environment. The Tokyo round table*, París, OCDE, 1989, 130 pp.
- Ornelas Bernal, Raúl, *Inversión extranjera directa y reestructuración industrial*, México, UNAM-IEC, 1991.
- Palloix, Christian, *La internacionalización del capital*, Madrid, Blume, 1978.
- , *Proceso de producción y crisis del capitalismo*, Madrid, Blume, 1980.
- Pitelis, Christos y Roger Sugden (eds.), *The nature of the transnational firm*, Nueva York, Rutledge, 1991.
- Prokesh, Steven, "Do mergers really work?", en *Businessweek*, Estados Unidos, 3 de junio de 1985, pp. 64-67.

- Ramírez Zaragoza, José (1993), *El trabajo y la nueva organización productiva capitalista* (Elementos para la evaluación de las alternativas sociotécnicas de las nuevas tecnologías capitalistas), tesis de Maestría, México, UNAM-Facultad de Economía.
- Rapoport, Carla, "The big split", en *Fortune*, Estados Unidos, 6 de mayo de 1991, pp. 38-48.
- Shaiken, Harley, "Computadoras y relaciones de poder en la fábrica", en *Cuadernos Políticos*, núm. 30, México, Era, 1981, pp. 7-32.
- Sherman, Stratford, "Are strategic alliances working?", en *Fortune*, Estados Unidos, 21 de septiembre de 1992, pp. 77-78.
- Stewart, Thomas A., "Brace for Japan's hot new strategy", en *Fortune*, Estados Unidos, 21 de septiembre de 1992, pp. 62-74.
- Subirós, Pep, "La larga agonía del capitalismo (entrevista con Ernest Mandel)", en *Transición*, núm. 3, Barcelona, 1978, pp. 9-12.
- UNCTAD [Conferencia de Naciones Unidas para el comercio y el desarrollo,] (1991), *Handbook of international trade and development statistics*, Nueva York.
- Wallerstein, Immanuel, *The politics of the world-economy. The states, the movements and the civilizations*, Cambridge, Cambridge University Press, 1984, 191 pp.
- Womack, James, Daniel T. Jones, Daniel Roos (1989), *The machine that changed the world*, Nueva York, MIT Press-Maxwell Mcmillan.
- World Resources Institute, *World Resources 1992-1993*, Nueva York, Oxford University Press, 1992, 385 pp.
- Zaragoza, José R., *El trabajo y la nueva organización productiva capitalista. Elementos para la evaluación de las nuevas alternativas sociotécnicas de las nuevas tecnologías capitalistas*, México, tesis de maestría, UNAM-FE, 1993.