



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

COORDINACIÓN DE RELACIONES INTERNACIONALES

**LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES: INFLUENCIA E IMPACTO  
EN EL SISTEMA ECONÓMICO INTERNACIONAL EN EL SIGLO XXI**

TESINA

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE  
LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES  
PRESENTA

**MARÍA TERESA BIBIANA MARTÍNEZ VALDEZ**

ASESOR: LIC. GUSTAVO ADOLFO RAMÍREZ PAREDES

CIUDAD DE MÉXICO, JUNIO 2007



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

A mi papá, Antonio Martínez, por su amor, por ser un ejemplo para mí de superación, de fuerza y disciplina. Gracias papá por estar a mi lado y por impulsarme siempre a ser un mejor ser humano, te admiro y respeto profundamente.

A mi mamá, Ma. Teresa Valdez, por su amor, por escucharme siempre, por su apoyo incondicional en todo momento, por enseñarme, con tu ejemplo, a ser una mujer valiente. Gracias mamá por tus consejos y por guiarme día a día.

A mis hermanos, Antonio y Francisco Javier, por caminar junto a mí en esta vida, por su ayuda y por tener su apoyo siempre, los quiero mucho.

## Índice

Introducción	I
1. Globalización y empresas transnacionales en el nuevo orden económico mundial	
1.1 Las dimensiones de la globalización	1
1.2 Procesos de globalización económica y comercial	4
1.3 Empresa internacional, mundial o global	9
1.4 Las empresas transnacionales como instrumento de la globalización económica	12
2. La participación de las Empresas Transnacionales en el Comercio Internacional en la Posguerra Fría	
2.1 Transformación del comercio internacional en la Posguerra Fría	18
2.2 Teorías contemporáneas del comercio internacional	20
2.2.1 Michael Porter y la Teoría de las ventajas competitivas	22
2.2.2 Fröbel, J. Heinrichs y O. Kreye y la Nueva División Internacional del trabajo	27
2.2.3 Paul Krugman economías de escala y comercio intraindustrial	32
2.3 Hacia una competitividad sistémica	34
2.4 Índices y retos de la competitividad	39
3. Empresas Transnacionales y su impacto global	
3.1 Las estrategias empresariales: Alianzas competitivas	43
3.2 Empresas Transnacionales e Inversión Extranjera Directa	48
3.3 Productividad, competitividad y liderazgo	55
3.4 Relación empresa, industria y región/país	58
Conclusiones	62
Fuentes de investigación	67

## Introducción

La globalización es un proceso característico de nuestro tiempo, del que todos hablan y alrededor de cual no hay un consenso y sí diversas contradicciones. Se trata de un fenómeno sustentado por el avance tecnológico de la información y comunicación donde conceptos como el tiempo y la distancia adquieren un nuevo significado. El mundo funciona como un “todo” organizado, comunicado y conectado entre sí en tiempo real, en donde la distancia entre un punto y otro no importa; por ejemplo a través del Internet la comunicación fluye de manera rápida sin que el dónde interfiera.

Todos los ámbitos de la actividad humana se ven influidos por este fenómeno; así pues, a nivel económico observamos cómo se da una nueva estructura de la producción, tratándose ahora de una producción integrada por cadenas de valor globales que funcionan de manera coordinada en distintas regiones del mundo. En el ámbito comercial se da un aumento de las exportaciones mundiales: para el 2003 se habían duplicado en comparación con los dos años anteriores, llegando a US\$ 9,000 millones; esto reforzado con las políticas promotoras de la liberalización de los mercados y de las economías. A nivel cultural, también observamos la influencia de la globalización; cambian los estilos de vida de la gente al estar en constante intercambio con otras culturas y modos de vida, fusionando y combinando los propios con aquéllos.

Se trata también de un fenómeno contradictorio, ya que de manera significativa se presenta una polarización de la población; aquéllos que han sido incluidos y beneficiados de este proceso y aquéllos que se han quedado excluidos; muestra de ello son las cifras que arrojan los estudios de organismos internacionales como la Organización de las Naciones Unidas (ONU), a través del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), donde señalan que el 20% de la población mundial concentra el 82.7% de la riqueza mundial, mientras que 2.500 millones de personas viven con sólo 1 dólar al día.

Quizá este sea una de las principales contradicciones y problemáticas que la globalización ha desarrollado y al que se enfrentan los Estados, las sociedades, la iniciativa privada y los organismos internacionales en el siglo XXI. Es un problema que no se puede negar: la existencia de estos miles de millones de personas, requiere atención efectiva, siendo necesario promover políticas que permitan a estas personas tener un mejor nivel de vida, un mejor futuro con oportunidad de desarrollo y crecimiento, acceso a la educación, a un empleo, a servicios de salud e incluso a elementos tan esenciales para la vida, como el agua potable.

Esta realidad, donde las fronteras geográficas del Estado-nación han sido superadas, cuando hablamos de una economía globalizada basada en el conocimiento y la tecnología y frente a una polarización de la sociedad, ha llevado a una crisis del Estado-nación como principal actor del poder económico y ha propiciado la aparición de actores no tradicionales, como es la Empresa Transnacional (ET).

A lo largo del siglo XX la ET logró grandes avances, alcanzando a través del fordismo una producción a gran escala, una producción masiva capaz de cubrir las necesidades del mercado. Fortaleció, pues, una estructura organizacional basada en la planificación internacional en cuanto a la producción, distribución y comercialización de sus productos.

Para finales de ese siglo, la ET comenzó a modificar sus esquemas y paradigmas, entre los que podemos mencionar: 1) a nivel productivo opta por una especialización y por segmentar el mercado, dirige su producto a un determinado grupo de personas, ya no una producción masiva sino más especializada; 2) adquiere el control directo de sus fuentes de abastecimiento de materias primas; 3) a nivel comercial, invierte y se fusiona con otras empresas para lograr un mejor control de las innovaciones tecnológicas con el fin de estar mejor preparadas frente a la competencia y, finalmente, 4) hay una descentralización de sus actividades siendo controladas por una casa matriz.

Este esquema de la ET, que es resultado y parte del proceso globalizador, le dio un nuevo enfoque; no se trata de una empresa nacional, ni internacional, sino una empresa global que cuenta con presencia en todas partes del mundo, que funciona en tiempo real a nivel planetario.

Una de las principales características de la ET del siglo XXI es que está constituida sobre ventajas competitivas, basadas en el avance tecnológico y en el control y desarrollo del conocimiento y ya no en ventajas comparativas, característica del siglo pasado. Su sustento está dado por los siguientes aspectos:

- Innovación, a través de la alianza con otras empresas.
- Búsqueda de nuevos espacios comerciales.
- Cuenta con una estrategia y planificación global, no sólo de inversión de capital, sino también de preparación y capacitación de sus trabajadores, orientada a obtener beneficios que le den mayor presencia y liderazgo mundial.
- Nueva organización, a través de una gestión empresarial diferente que pueda delegar responsabilidades y actividades, pero fundamentalmente que sea capaz de dirigir “al todo” hacia una misma meta.

Se trata de un actor no tradicional que ha adquirido un poder económico importante, de ahí que se diga que ha desplazado al Estado-Nación como centro hegemónico. La ET controla 3 cuartas partes del comercio internacional: aproximadamente el 70% de los intercambios comerciales a nivel mundial está relacionado con estas empresas. Sus ganancias llegan a ser incluso superiores al PIB de varios países; por mencionar algunos ejemplos tenemos: General Motors (GM) tiene ventas superiores a los 164 mil millones de dólares y el PIB de Tailandia es de 154 mil millones; Wal Mart con ventas de 105 mil millones o Toyota Motors con 109 mil millones, superiores al PIB de países como Venezuela con 87 mil millones o Colombia con 96 mil millones de dólares, cifras que muestran el poderío económico-comercial de las ET. En cuanto a recursos humanos contratan en sus fábricas, por ejemplo GM 294 mil personas o Toyota que emplea a 264 mil personas en todo el mundo.

El interés de este trabajo radica precisamente en esta realidad internacional envuelta en la llamada globalización, en la importancia y fuerza de los aspectos económicos, donde la ET juega un papel central, ya que involucra e interfiere no sólo en aspectos comerciales sino también sociales, políticos e, incluso, medioambientales.

El objetivo es analizar el papel de la ET en este nuevo esquema de competitividad y liderazgo mundial en la economía, producción, innovación y ventas mundiales de bienes y servicios. Basado en la teoría de las ventajas competitivas que sustentan el mejor aprovechamiento de los procesos productivos, con la finalidad de obtener la máxima utilidad que se vea reflejada en un mayor nivel de investigación y progreso de una nación. Su análisis no se limita a los recursos naturales, sino que da importancia a los recursos humanos y a la formación del conocimiento y al desarrollo de capacidades de las empresas y de los trabajadores.

Partimos de la hipótesis de que la competitividad siendo un factor esencial en la dinámica internacional, se ve influida por variables internas, propias de la empresa, como el avance tecnológico, la organización empresarial, la aplicación y desarrollo del conocimiento; pero también por variables externas, como son las políticas gubernamentales o la ubicación geográfica. Por lo tanto, existe una estrecha relación entre la empresa, la industria y la región, que debe tomarse en cuenta para desarrollar y promover una competitividad sistémica, que a su vez permita el fortalecimiento tanto de la empresa, la industria y la región.

El desarrollo del presente trabajo se basó en un estudio de tipo deductivo donde por principio mostramos los aspectos generales de las características contemporáneas del sistema económico-comercial, mediante la consulta de artículos de la *Revista de Comercio Exterior* y de autores como: Octavio Ianni, Luis de Sebastián, Fernando Fajnzylber, entre otros. Posteriormente, centramos nuestra atención en las teorías de comercio internacional que tratan de explicar este nuevo contexto, consultando autores como Michael Porter, Paul Krugman, F. Fröbel, J. Heinrichs y O. Kreye, así



como René Villarreal, por mencionar algunos. Finalmente, analizamos a la ET y su participación mundial a través de estudios empíricos publicados por organismos internacionales como la CEPAL y la UNCTAD, entre otros.

En el primer capítulo titulado: Globalización y Empresas Transnacionales en el nuevo orden económico mundial, revisamos la configuración que se presenta en el escenario internacional enmarcado en el concepto de globalización, así como los procesos de globalización económica y comercial. Por otro lado, ofrecemos un primer acercamiento del papel que la ET desempeña en este proceso de globalización y su función como promotora de la misma.

En el segundo capítulo llamado: La Participación de la Empresa Transnacional en el comercio internacional de la Posguerra Fría, analizamos los cambios estructurales que se presentan en el comercio internacional al término de la confrontación Este-Oeste; para ello se consideran las nuevas teorías que tratan de explicarlo, a partir del análisis de la empresa y su participación en el comercio internacional a través de la teoría de las ventajas competitivas, de la teoría de la Nueva División Internacional del Trabajo y la formación de economías de escala y del comercio intraindustrial. Posteriormente se incorpora el análisis de la relación empresa y Estado bajo un nuevo paradigma: el de la competitividad sistémica, presentando evidencia empírica sobre indicadores y retos de la competitividad.

Finalmente, en el tercer capítulo, Empresas Transnacionales y su impacto global, analizamos las estrategias con que la ET logra su expansión y poder económico-comercial, tomando aquellos factores que consideramos determinantes para tal fin como son: formación de alianzas estratégicas, Inversión Extranjera Directa, productividad y liderazgo, para retomar la estrecha relación entre la empresa, la industria y la región desde un punto de vista sistémico que dé respuesta a los retos del siglo XXI.

## 1. Globalización y empresas transnacionales en el nuevo orden económico mundial

### 1.1 Las dimensiones de la globalización

La globalización es un proceso sociopolítico que reviste relaciones complejas entre factores técnicos, económicos, políticos, ideológico-culturales y medioambientales, que clasificamos como transnacionales al ir más allá de las fronteras del Estado-Nación y que al ser del interés de la comunidad internacional, nos ha llevado a una forma distinta de estudiar y analizar las relaciones internacionales.

Se trata de un concepto que es muy utilizado pero también ambiguo; de acuerdo con Mite Barea podemos definir a la globalización como:

Un proceso caracterizado por una creciente interpretación de las economías motivada a su vez por la integración de los distintos mercados de productos y factores –bienes, servicios, trabajo, capital, tecnología y conocimiento– que traspasan las limitaciones geográficas y son sustituidos por un mercado mundial en un contexto de paulatina liberalización, desregulación y procesos de integración regional. La globalización se manifiesta en la mayor competencia existente en los mercados –en los que participa un número creciente de competidores pertenecientes a un número de países cada vez más elevado– en la intensidad que cobra el proceso de internacionalización de la producción a través del papel desempeñado por las multinacionales.<sup>1</sup>

La definición anterior da especial atención a los aspectos económicos, sin embargo es importante señalar que las implicaciones del proceso de globalización son extensas e incluyentes, más allá de los aspectos meramente económicos o sociales, así que es conveniente tomar la definición que las Naciones Unidas ha dado de este proceso, en el Informe Anual del Programa de Desarrollo Humano de las Naciones Unidas (PNUD) del 2004:

---

<sup>1</sup>Barea, Mite, *Globalización y Nueva economía*, ed. Encuentros, Madrid, 2002, p. 2.

La globalización es un fenómeno nuevo, sustentado por el hecho de que las tecnologías de información y comunicación han articulado el planeta en las últimas dos décadas como una red de flujos en los que confluyen las funciones y unidades estratégicamente dominantes de los ámbitos de la actividad humana.

Existen diversas teorías y metáforas a través de las cuales el mundo contemporáneo ha sido interpretado. Cada una de estas metáforas da énfasis a ciertas particularidades, en este sentido citaremos algunas de éstas utilizadas por Octavio Ianni.

Comenzaremos con la idea de la *aldea global*, que centra su atención en los avances tecnológicos, en especial en lo referente a la comunicación y la rapidez con que ésta fluye a nivel mundial. Esto lo vivimos a diario a través de la televisión, la radio, el Internet; por ejemplo, un acontecimiento que sucede en cualquier parte del mundo, en fracciones de segundo es del conocimiento del resto de la sociedad, modificando estilos de vida e incluso haciendo que cada vez más, de manera progresiva, todo se parezca a todo, sin importar que tan lejos esté un punto del otro. Ianni señala que en la aldea global, la información es considerada como mercancía, que se empaqueta y es enviada al mundo mediante los avances electrónicos, sin verse limitada por fronteras geográficas, ni tampoco por el idioma.

Tenemos también la metáfora de *nave espacial*, que hace referencia a que con el desarrollo de la modernidad <sup>2</sup>, el individuo deja de ser considerado como sujeto de la razón y de la historia, cediendo su lugar al mercado, que es el que dicta los valores y universaliza las acciones y relaciones sociales. La *fábrica global*, que hace énfasis en aspectos económicos, como la reproducción ampliada del capital, la generalización de las fuerzas productivas y la mundialización de las relaciones de producción, extrayendo estas actividades de los límites geográficos,

---

<sup>2</sup> Entendiendo a ésta como el seguimiento de los patrones occidentales, tanto en los aspectos socioculturales, como en la ejecución de políticas a nivel estatal.

de las frontera, de los territorios, con lo que se da un nuevo significado a conceptos como espacio y tiempo.

Estas metáforas son aceptadas y utilizadas por estudiosos de las relaciones internacionales contemporáneas, pero no son las únicas que existen; cada una de ellas hace mención a aspectos particulares de este proceso, como lo son el avance tecnológico, el avance en las comunicaciones, las relaciones sociales, modos de vida y procesos productivos. La finalidad de mencionarlas en este trabajo es, precisamente, darnos una visión más amplia de las diversas y complejas implicaciones, que configuran la llamada globalización. Decimos complejas pues por un lado, son del interés planetario al superar las fronteras nacionales, lo que hace difícil su control y por otro lado, sus repercusiones y beneficios no son para todos, lo que también lo hace contradictorio.

Con la finalidad de ejemplificar estas contradicciones y saber cuál es la situación de nuestro presente, tomaremos algunos datos estadísticos que se presentan en el citado informe del PNUD: el 15% de la población mundial concentra alrededor del 77% del Producto Interno Bruto (PIB) también mundial de las exportaciones y de las inversiones extranjeras directas a nivel mundial; mientras que los países de ingresos bajos tienen una posición marginal en el sistema global y participan con menos del 5% del PIB y de las exportaciones mundiales a pesar de que agrupan el 41% de los habitantes del planeta.

En este mismo informe se señala que el 20% de la población más rica concentra el 82.7% de los ingresos mundiales y aún más el 1% mas rico recibe el equivalente al ingreso combinado del 57% mas pobre. Indudablemente estas cifras nos demuestran la profundidad de las desigualdades y la polarización de la población mundial que se presentan al inicio del siglo XXI, así como la necesidad de tomar acciones que nos lleven a contrarrestar estas desigualdades y lograr un desarrollo más equilibrado a nivel mundial.

Ante esta situación, las posiciones frente a este proceso son diversas: hay quienes están a favor y quienes ven en éste el origen de todos los males actuales de la sociedad internacional. Lo cierto es que continúa estando en el centro del debate mundial y seguirá, pues se trata de un proceso que aún no concluye. Decir que es un fenómeno acabado o que no puede ser modificado, es tanto como decir que hemos llegado al fin de la historia, como diversos teóricos lo han planteado, lo cuál sería imposible.

En un mundo tan diverso y cambiante, los investigadores sociales pueden presentarnos diversos escenarios a donde podemos llegar si se toman determinadas decisiones, pero la historia la vamos construyendo día a día, de ahí la importancia de reflexionar y analizar nuestro presente.

Ahora bien, para el desarrollo de esta investigación, nos centraremos en la globalización que se presenta a nivel económico y que ha propiciado diversos cambios a nivel mundial, entre los que destacan: reducción de barreras arancelarias, desarrollo de nuevas tecnologías, creación de organismos internacionales especializados en cuestiones comerciales, formación de bloques regionales mediante las firmas de tratados de libre comercio, libre accionar del capital financiero, entre otros.

## 1.2 Procesos de globalización económica y comercial

Comenzaré señalando algunos de los elementos a partir de los cuales la economía se empieza a globalizar. Podemos decir que el primero de estos elementos es la expansión de las políticas neoliberales que se da al finalizar la Guerra Fría a nivel mundial. El neoliberalismo sitúa en el lugar hegemónico del desarrollo al mercado, argumentando que al liberar los mercados y permitir el acceso de inversión sin restricción alguna por parte del Estado, permitirá a los países que haya un desarrollo -reflejado en mayor avance tecnológico, más

empleos y mejor nivel de vida de sus habitantes-, que beneficiará a la población en general.

El neoliberalismo, más que un cuerpo de doctrinas es un estilo de conducción económica que tiene por norte el lucro privado en todos los campos de la economía y la sociedad (...) Su hilo conductor es reducir el ámbito de actuación del Estado y de la sociedad en general para crear un campo más ancho y libre para la iniciativa privada y los intereses particulares de las grandes empresas globales.<sup>3</sup>

Bajo esta consigna, diversos Estados han seguido estas políticas económicas, sin embargo, como ya hemos visto, un alto porcentaje de la población mundial ha quedado excluida de estos beneficios.

El neoliberalismo promueve que la acción del gobierno sobre la economía, a través de sus propias instancias (secretarías de Estado), sea lo más limitada posible, al considerar que el mercado libre es capaz de coordinar y organizarse por sí solo: los empresarios y los consumidores saben mejor que ninguna agencia estatal lo que les conviene o no, lo que prefieren o rechazan y lo que quieren hacer con su dinero.<sup>4</sup> En este sentido se da una confrontación de intereses (particular vs. público) y comienzan a cuestionarse paradigmas tradicionales de la función del Estado.

Sin el afán de entrar en debate, ni desviarnos de nuestro tema, solo haré la anotación de que el Estado es quien controla y organiza a la sociedad, al ser éste el único que puede y debe garantizarle las condiciones básicas de convivencia y supervivencia, pero sí es importante hacer una reflexión sobre su desempeño, justamente, como proveedor del “bien común” hacia la sociedad que lo conforma, así como una revisión sobre sus políticas sociales, económicas y comerciales, en un contexto donde a nivel mundial interactúa con otros sujetos que le hacen

---

<sup>3</sup> De Sebastián, Luis, *Neoliberalismo global: apuntes críticos de economía internacional*, ed. Trotta, Madrid, 1997, p. 9.

<sup>4</sup> *Idem*, p. 12.

contrapeso y con los que comparte el poder, como son las empresas transnacionales.

Un segundo elemento a considerar, es la reforma de organismos internacionales que fomentan y promueven la aplicación de políticas neoliberales. Así, por ejemplo, tenemos que en 1994 con la Ronda de Uruguay, el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT por sus siglas en inglés) se transforma en la Organización Mundial de Comercio (OMC), con lo que se busca, hasta nuestros días, contar con un conjunto de reglas más específicas y amplias, que regulen el comercio internacional y otras transacciones internacionales, como lo son la inversión extranjera directa y la internacionalización de la producción, entre otros. El Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM), por su parte comienzan a recomendar y a exigir el cumplimiento y aplicación de estas políticas a cambio de ayuda y como garantía para lograr un mejor desarrollo.

Un tercer elemento que caracteriza la globalización económica y comercial, es la integración de bloques comerciales regionales, mediante la firma de tratados de libre comercio. Esto se debe básicamente a tres factores: 1) reducción de barreras arancelarias y proteccionistas, que propicia una liberalización del comercio y de los mercados de capitales; 2) una reducción en los costos de transportación, que disminuye en tiempo y espacio el movimiento de mayores volúmenes de comercio y, 3) se da un mayor acceso al intercambio de tecnología.

Estos elementos han propiciado uno de los rasgos distintivos a partir de los que podemos hablar de una economía globalizada, que es el aumento del comercio internacional. Tomado los datos del Informe del PNUD del 2004, donde se dice que el aumento del comercio internacional está en el promedio de los 9 billones de dólares anuales, como valor de las exportaciones internacionales, es decir, el 21% del PIB mundial, en comparación con el 17% del PIB que representaba en la década de los 70; es decir cada vez más países participan en los intercambios comerciales a nivel mundial, sin embargo, no todos tienen la

misma influencia en este intercambio, recordemos que el 77% del PIB mundial se concentra en el 15% de la población mundial.

Otro elemento que nos permite hablar de la globalización económica es la idea de economía-mundo <sup>5</sup>, ya que Braudel habla de sistemas económicos mundiales en el sentido de las actividades que trascienden la nación, las fronteras geográficas de un país, y que al mismo tiempo ocupa un espacio determinado, que cuenta con una zona centro, una zona intermedia y una zona periférica. La economía-mundo capitalista tiene en su interior economías-mundo menores o regionales, expresada a través de la formación de bloques comerciales.

Las economías nacionales se están volviendo más interdependientes (...) se está dando una reestructuración de las actividades económicas por dos factores: el rápido cambio tecnológico y la creciente integración financiera internacional. La consiguiente división internacional del trabajo puede beneficiarse de las variaciones regionales, de la infraestructura tecnológica, condiciones de mercado, relaciones industriales y clima político para realizar la producción global integrada y las estrategias de mercadotecnia. La corporación transnacional es el agente más conspicuo, pero no el único en este proceso.<sup>6</sup>

Ligado a esta idea, tenemos a Wallerstein, quien basa su teoría de la economía-mundo, sobre lo que él denomina capitalismo histórico; señala que el capitalismo ha sobrevivido y se ha extendido por el mundo como un sistema constituido por procesos de producción en cadena, vinculados entre sí, en los que además, se relacionan sociedades. Más específicamente, habla de cadenas de mercancías, que tienen su razón de ser en la acumulación del capital.

---

<sup>5</sup> Ianni, Octavio, *Teorías de la globalización*, ed. Siglo XXI, México, 1996, p.163.

<sup>6</sup> Camillero, Joseph A y Falk Jim, *The end of sovereignty?(The politics of a shrinking and fragmenting world)*, Aldershot, Inglaterra Edwar Elgar Publishing, 1992; Bernardo Kliksberg, *¿Cómo transformar al Estado? Más allá de mitos y dogmas*, México, Fondo de Cultura Económica, 1993, pp.77-78 citado en Octavio Ianni, op.cit, pp.23 y 24.



Finalmente, otro de los elementos que nos permiten hablar de la globalización económica es precisamente la internacionalización del capital, que adquiere diversas modalidades, entre las que podemos destacar: capital de préstamo (bancario y financiero), capital comercial y capital productivo. Este último, expresado precisamente con la expansión de la Empresa Transnacional (ET) en el mundo, apoyado a su vez por el capital de préstamo.

Es decir, la ET apoyada en el financiamiento del capital no productivo logra instalarse y dirigir su producción a lugares que le ofrezcan mayores rendimientos, por ejemplo, a países subdesarrollados. Asimismo, se presenta un aumento de la Inversión Extranjera Directa (IED), la cual fue superior a 400 mil millones de dólares en 1997, multiplicándose por siete su valor real con respecto a los años 70.<sup>7</sup>

Los elementos mencionados se dan de manera simultánea, desarrollándose de forma paralela; uno lleva al otro y viceversa. Por lo tanto es importante insistir en que

La globalización económica no es ningún mecanismo ni automatismo, sino que es, cada vez más, un proyecto político cuyos agentes transnacionales, instituciones convergencias en el discurso (Banco Mundial, OMC, OCDE, empresas multinacionales, así como otras organizaciones internacionales) fomentan la política económica neoliberal.<sup>8</sup>

Ciertamente, existen muchas contradicciones dentro de este proceso que llamamos globalización; se habla de liberar el comercio, sin embargo no aplica a todos los sectores, ya que hay algunos con un alto grado de proteccionismo, actualmente está la discusión respecto a los productos agrícolas; además con la formación de bloques comerciales se acentúan los vínculos de dependencia entre los Estados, dentro de estos bloques se habla de un libre tránsito de las

---

<sup>7</sup> *Informe Anual de Desarrollo Humano*, PNUD, 2004, p. 20.

<sup>8</sup> Beck Ulricho *¿Qué es la globalización?*, ed. Paidós, España, 1998, p. 170.

mercancías pero no así de las personas. Hay una integración de las economías pero la riqueza al igual que sus beneficios, está en unas cuantas manos; con la internacionalización del capital el Estado pierde soberanía y su lugar hegemónico del poder económico, ahora compartiéndolo con las ET.

Los enfoques teóricos y las investigaciones sobre esta realidad internacional son muy diversas, lo que ha permitido enriquecer el debate en torno a las posibles alternativas que permitan, básicamente, un desarrollo humano equitativo, ejemplo de ello son los Objetivos del Milenio de las Naciones Unidas, que son metas a cumplir para el 2015, donde se establecen las medidas y recomendaciones para lograr lo que han llamado una globalización con rostro humano, es decir, no se trata de detener este proceso o dar marcha atrás, sino en hallar la manera de que la globalización no sólo tenga buenos resultados para el mercado y el capital, sino también a la población mundial.

### 1.3 Empresa internacional, mundial o global

El proceso de internacionalización de la empresa responde a una estrategia de expansión y diversificación de las actividades de la misma en diferentes territorios, y puede estar determinado por la búsqueda de un mayor mercado, en el aumento de su productividad, ante la necesidad de encontrar nuevos proveedores o bien, en la existencia de competidores internacionales.

La estrategia que una empresa establezca está en estrecha relación con el objetivo que persigue –nivel interno- y también con factores externos como políticas gubernamentales, situación de su industria, entre otros, sin olvidar las fortalezas y oportunidades que pueda obtener de ésta.

La internacionalización de la empresa comienza con la decisión de centralizar y descentralizar ciertas actividades, así como definir la localización y coordinación de las mismas. Algunas de las actividades que generalmente se descentralizan son las relacionadas con la publicidad, la distribución y las ventas;

la razón es que éstas necesitan estar cerca del mercado para tener una respuesta lo más pronto posible ante las necesidades y preferencias de los consumidores. Por otro lado, las actividades de investigación y desarrollo se mantienen centralizadas al ser un factor de poder para la empresa.

La empresa tiene que identificar qué ventajas del proceso de internacionalización son más significativas para su negocio. Por el lado de la producción, las más importantes son: la posibilidad de utilizar toda o gran parte de la capacidad productiva, la obtención de economías de escala, una oferta favorable de factores productivos (trabajo, recursos naturales, materias primas), y para las empresas presentes en un gran número de países, la posibilidad de maximizar las ventajas competitivas existentes en cada uno de ellos. Por el lado de la demanda, salir al exterior supone acceder a un mercado más amplio, conocer de primera mano los gustos y necesidades del cliente, diversificar riesgos. Para algunas empresas, la internacionalización significa también obtener ventajas fiscales o acceder a fuentes de financiación privilegiadas. En todo caso, las empresas que están presentes en varios mercados adquieren una serie de experiencias y conocimientos que les servirán para ser más competitivas.<sup>9</sup>

La internacionalización de las actividades de producción está enmarcada por los siguientes criterios:

1. El mejor servicio al cliente, ubicando la planta de fabricación cerca del mercado.
2. El acceso a factores de producción locales o incentivos fiscales por parte de los gobiernos.
3. El costo del transporte.
4. La dispersión geográfica de riesgos.<sup>10</sup>

Mientras que para las actividades comerciales se parte de dos grandes perspectivas:

1. La existencia de mercados globales, donde se maneja la idea de que los mensajes y modos de llegar al consumidor son parecidas en todo el mundo, esto facilitado por la globalización de las comunicaciones, es decir, de mayor acceso a la información, y

---

<sup>9</sup> Nieto Churruca, Ana, *Marketing Internacional*, ed. Pirámide, España, 2004, p.250.

<sup>10</sup> Canals, Jordi, *Competitividad Internacional y estrategia de la empresa*, ed. Ariel, Madrid, 1991, p. 152.

2. Aquella que opta por el manejo de una mercadotecnia local que sea adecuada para cada mercado, esto al considerar las diferencias culturales y educativas entre los países.<sup>11</sup>

Ahora bien, de acuerdo al grado de centralización y descentralización de estas actividades, así como el control y coordinación de las mismas por parte de la empresa matriz es que se puede establecer una tipología:

Cuadro 1. Algunas características que presentan las empresas, que nos permiten clasificarlas como multinacional, global, internacional o transnacional:

<b>Características</b>	<b>Empresa Multinacional</b>	<b>Empresa Global</b>	<b>Empresa Internacional</b>	<b>Empresas Transnacional</b>
Configuración	Descentralización e independencia de las unidades nacionales	Centralización a escala global	Centralización de tareas clave, y descentralización de otras tareas	Dispersión, interdependencia y especialización de las tareas
Papel de las operaciones exteriores	Gran sensibilidad a las oportunidades locales	Implantación de las estrategias corporativas de la empresa matriz	Adaptación de las competencias de la empresa matriz	Contribuciones diferenciales de las unidades nacionales a las operaciones globales
Desarrollo y difusión de conocimiento	Desarrollo de conocimiento, explotación de cada unidad nacional	Desarrollo y explotación de conocimientos en la empresa matriz	Desarrollo de conocimiento en la empresa matriz y transferencia a las unidades nacionales	Desarrollo conjunto y explotación global

Fuente: Canals Jordi, *op. cit.*, p.150

La internacionalización de las actividades pudiera parecer sencilla; sin embargo, implica decisiones fundamentales que determinan el éxito o fracaso de las empresas en los mercados internacionales. Unas de las características

<sup>11</sup> *Ibidem*, p. 154.

principales de la tipología de empresas que acabamos de presentar, es que éstas han tenido la capacidad de combinar los criterios y enfoques antes mencionados, para conservar una posición de ventaja y competitividad a nivel internacional.

#### 1.4 Las Empresas Transnacionales como instrumento de la globalización económica

El eje rector del sistema capitalista y su política económica neoliberal es la internacionalización del capital, mediante la inversión extranjera directa, el libre comercio, la acumulación y la privatización.

La materialización de estas actividades se ve realizada a través de la ET, que cumple las siguientes tres cualidades: 1) Tiene una gran dimensión; para ésta empresa no existen fronteras ni límites, es capaz de adaptarse y modificar las condiciones para extender su poder; 2) Cambio de mercados; se mueve por todo el planeta, el mundo entero es una opción de mercado, lo mismo está en Japón que en la India o en Chile y 3) La combinación de lo privado y lo público; su poder es tal que le permite manejarse en ambas esferas.

Durante el siglo XIX, las empresas dependían de las conquistas territoriales de sus Estados para poder entrar a los mercados, lo que permitió a los empresarios estar en estrecha relación con las elites políticas. Evidentemente, hoy en día ya no existe esta condición de mercado-colonia; la ET no depende del Estado para entrar a un territorio determinado; sin embargo la relación con los políticos no se disolvió, lo que le ha dado hasta hoy esa dualidad de manejarse entre lo público y lo privado.

Para la comprensión del contexto internacional contemporáneo podemos definirla como:

Empresas de carácter monopolístico cuyo objetivo fundamental gira en torno a la obtención del máximo beneficio global, ya sea directamente a través de empresas filiales o subsidiarias e indirectamente a través de microempresas, plantas u otras modalidades que se establecen de acuerdo con las estrategias planeadas (a corto, mediano y/o largo plazo) en una coyuntura determinada. Lo nuevo de la globalización, es precisamente, el nacimiento de una empresa organizada en red que concibe, fabrica y vende productos mundiales y localiza sus unidades operacionales en diferentes territorios, en función de las cualidades propias de cada uno.<sup>12</sup>

La ET no es una empresa ni nacional, ni internacional, ni multinacional, sino una empresa que se constituye con otras en redes a nivel planetario, conformando grandes conglomerados de capital y que funcionan de manera sincronizada a un mismo tiempo, favorecidos por el contexto de apertura comercial dentro de la llamada globalización.

Esta es una de las características principales de la ET del siglo XXI: la formación de redes que le permiten una interconexión con distribuidores y consumidores. En el pasado, por ejemplo, buscaba acercarse a sus proveedores de materia primas y entrar a mercados mediante filiales comerciales, hoy en día incorpora a su estructura a otras empresas grandes, medianas o pequeñas que trabajan bajo un mando común, o casa matriz, ubicada en cualquier nación.

Esta situación, además del avance tecnológico, ha llevado a que se dé a la par un cambio en la organización propia de la ET, cuya estructura corporativa esta basada en: 1) Una estrategia que tiene como objetivo principal la innovación y competitividad; 2) Coordinación, la administración se centra en un punto, mientras que la producción se vuelve regional y finalmente, 3) Flexibilidad operativa para aprovechar el avance tecnológico y las ventajas de costos de la región donde se establezcan.

La actividad de la ET se desarrolla a través de operaciones estratégicas, que ponen en contacto a una casa matriz (centro ordenador) con el resto de sus

---

<sup>12</sup> De Venanzi, Augusto, *Globalización y corporación*, ed. Anthropos, España, 2002, p.67.

empresas “subordinadas”, incluidas sus filiales, que tienen distribuidas a lo largo del mundo. Asimismo, mediante estas redes impulsa la concentración del ingreso y la centralización del capital.

Las ventas mundiales de las ET equivalen al 54.9% del PIB mundial <sup>13</sup>; es decir, más de la mitad del producto mundial está en manos y en las operaciones de venta de estas empresas, situación que nos permite hablar de su peso económico a nivel mundial. En el comercio internacional su actividad también es significativa; así tenemos que el 33% de las exportaciones mundiales de mercancías y servicios está dado entre estas empresas, en lo que algunos autores llaman “comercio intraempresa”,

el cual constituye un canal que permite redistribuir costos y beneficios de la empresa entre los diferentes países, con vistas a minimizar el impacto de los regímenes tributarios y aduaneros, de la participación de utilidades de los socios locales en ciertas filiales, de las restricciones cuantitativas a la remesa de dividendos, de las modificaciones cambiarias e inclusive, de los problemas de imagen asociados a la obtención de márgenes elevados de rentabilidad en un determinado país.<sup>14</sup>

Este tipo de comercio responde, a su vez, a una estrategia global, ya que la empresa al estar organizada en redes es, al mismo tiempo proveedor de la materia prima de un producto determinado, siendo también productor de la mercancía y distribuidor de la misma, a través de sus empresas subsidiarias y filiales comerciales, lo que le permite tener control sobre precios y la competencia mundial.

En las políticas comerciales actuales uno de los aspectos de mayor importancia y de los que se ven beneficiadas las empresas, son las relacionadas con las inversiones extranjeras directas (IED). En el año 1985 el total acumulado

---

<sup>13</sup> UNCTAD, *World Investment Report*, 2002.

<sup>14</sup> Fajnzylber, Fernando, *Las empresas transnacionales*, ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1987, p. 75.

de IED que los diversos países habían realizado en otros sumaba 977 mil millones de dólares. Cinco años después, al final de 1990 habían crecido un poco más de mil millones de dólares. En los noventa el incremento fue muy superior, alcanzó las cifras de 3 mil millones de dólares y 6 mil 146 millones de dólares en 1995 y 2000 respectivamente.<sup>15</sup>

Con la aplicación de las políticas neoliberales en los Estados, varios países se han abierto a las inversiones, situación que ha sido aprovechada por estas empresas para expandirse por el mundo. En este sentido, es importante señalar que en el pasado el motor principal de salida de la ET de su país de origen era buscar materias primas, mano de obra barata y una mayor producción; sin embargo, hoy en día, si bien estos aspectos se siguen considerando, ya no son fundamentales; en la era de la globalización también se buscan Estados que cuenten con un desarrollo tecnológico, que tengan infraestructura y buenas condiciones políticas y sociales para el desarrollo y el crecimiento, lo que llamamos ventajas competitivas y no sólo comparativas.

Un elemento que ha favorecido el crecimiento de la IED han sido las políticas de privatización que los Estados han implementado, algunas ocasiones sin restricción alguna; en México tenemos por ejemplo el caso de los bancos, capitales que no han tenido una regulación adecuada y cuyas transacciones son por varios millones de dólares sobre los que no se pagan impuestos al Estado, situación que da ventajas y fortalece a las ET frente a la población e instituciones nacionales.

Otro de los mecanismos con los que las empresas sustentan su poder, es la mercadotecnia y la publicidad. En este sentido, su influencia en la sociedad se ve a nivel cultural, cambiando y moldeando los estilos de vida de las personas y adaptándolas a sus intereses; si consumes tal producto o usas determinada

---

<sup>15</sup> Vidal, Gregorio. *Expansión de las empresas transnacionales y profundización del subdesarrollo: ¿Cómo construir una alternativa al desarrollo?*, Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa, México, 2005, p. 1.



marca, esto te da un status social; te venden, pues, la idea de que al adquirirlos tu vida será mejor.

Dentro de las 25 corporaciones más importantes del mundo, según su nivel de ingresos tenemos:

Cuadro 2. Las 25 corporaciones más importantes del mundo de acuerdo según su nivel de ingresos en el año 2001

<b>P</b>	<b>Nombre de la corporación</b>	<b>Ingresos en US\$ millones</b>
1	General Motors	176.558
2	Wal-Mart Stores	166.809
3	Exxon Mobil	163.881
4	Ford Motor	162.558
5	Daimler-Chrysler	159.985
6	Mitsui	118.555
7	Mitsubishi	117.765
8	Toyota Motors	115.67
9	General Electric	111.63
10	Itochu	109.068
11	Royal Dutch / Shell	105.366
12	Sumimoto	95.701
13	Nippon Telegraph & Telephone	96.591
14	Marubeni	91.807
15	AXA	87.645
16	Intl. Bussines Machines	87.548
17	BP Amco	83.566
18	Citigroup	82.005
19	Volkswagen	80.072
20	Nippon Life Insurance	78.512
21	Siemens	75.337
22	Allianz	74.178
23	Hitachi	71.858
24	Matsushita Electric Industrial	65.555
25	Nissho Iwai	65.393

Fuente: De Venanzi, Augusto, *op. cit.* p. 90.

Las cifras son realmente importantes, el poder que han adquirido a través de la expansión mundial las ha situado en un lugar privilegiado en la economía

globalizada, incluso por encima de los Estados: así, por ejemplo, tenemos que los ingresos de General Motors son superiores al PIB de países como Tailandia que es de 154 mil millones de dólares; o al de Noruega que es de 153 mil millones de dólares; Ford Company es superior a Arabia Saudita cuyo PIB es de 140 mil millones y Polonia con 136 mil millones de dólares; finalmente, Wal Mart Stores es superior al de Colombia y Venezuela con 96 y 87 mil millones de dólares, respectivamente.

Las cifras que hemos presentado a lo largo de este subcapítulo nos indican la influencia y poder real de las ET en el contexto internacional, incluso por encima de los Estados, de ahí que en las relaciones internacionales contemporáneas se les considere actores no tradicionales determinantes en la actividad internacional y cuyo peso e importancia son notorios e influyentes no sólo en los aspectos meramente comerciales y económicos, sino también políticos y sociales.

## 2. La participación de la Empresa Transnacional en el Comercio Internacional en la Posguerra Fría

### 2.1 Transformación del comercio internacional en la Posguerra Fría

Analizar la dinámica del comercio internacional, comprender su relación con las problemáticas de desarrollo y de integración económica, así como destacar las contradicciones de este proceso, han sido el interés de diversos investigadores.

Aunque idealmente el fin último de toda actividad económica -entre ellas el comercio internacional- sea lograr la riqueza y el bienestar de sus participantes, las relaciones comerciales entre países desarrollados y países subdesarrollados, nos demuestran que esta máxima no siempre es así. En las áreas comercial y financiera las negociaciones, los compromisos, obligaciones y beneficios no son los mismos para todos los agentes, privados o públicos, que participan en este proceso de intercambio de bienes y servicios.

Durante el siglo XX se dieron variaciones sustanciales en la economía internacional. A partir de los años cincuenta hubo un fuerte crecimiento de los flujos comerciales –incluido el comercio intraindustrial- y aumento del comercio de servicios acompañados de la proliferación de empresas transnacionales. Además, entre la década de los ochenta y principios de los noventa, hubo cambios sustantivos en el sistema internacional que influyeron en los flujos económicos: 1) pérdida de la hegemonía económica absoluta de Estados Unidos, 2) ascenso de Alemania y Japón como potencias económicas, 3) conformación de bloques comerciales y, 4) gran progreso científico-tecnológico, entre otros, que dieron pie a cuestionarse la validez de las teorías sobre comercio internacional hasta entonces utilizadas.

Durante el siglo XIX y XX, las explicaciones del comercio internacional estaban basadas en la teoría clásica de la ventaja absoluta de Adam Smith, que

posteriormente complementaría David Ricardo con su teoría de las ventajas comparativas.

Hay que destacar que las teorías tradicionales del comercio internacional (teoría de las ventajas comparativas y modelo Hecksher-Ohlin) trataron de analizar las causas que provocaban los flujos comerciales, de carácter inter-industrial, mediante modelos de competencia perfecta y homogeneidad e inmovilidad de los factores productivos. Las explicaciones se centraron fundamentalmente en la abundancia relativa de factores: los países tenderían a exportar aquellos bienes intensivos en el factor productivo del cual disponían de abundancia relativa.<sup>16</sup>

Ahora bien, las nuevas teorías del comercio internacional trabajan sobre la hipótesis básica de que la competencia internacional es imperfecta, en la diversidad de los factores productivos, en la internacionalización de la producción, su organización y distribución por todo el mundo.

Los escritos de Posner, Vernon, Hirsch, Krugman y Cohen observan cómo las ventajas no son comparativas (dadas históricamente) sino que pueden ser competitivas (susceptibles de ser creadas); para ellos la tecnología, la formación de trabajadores y empresarios y el marketing internacional aparecían como variables decisivas en el comercio internacional.<sup>17</sup>

Es muy interesante este planteamiento: por principio nos habla de un proceso complejo, donde los agentes deben valerse de todas las “herramientas” que tengan para poder entrar y mantenerse en esta dinámica imperfecta, no sólo influyendo sus características innatas, sino también aquéllas que pueden crear, desarrollar y fortalecer. Esto abrió un debate sobre si los países eran capaces de crear estas ventajas competitivas o si éstas solo podían ser aplicadas a las empresas pues son ellas quienes tienen la capacidad de transformar los productos y los procesos productivos. En este sentido podemos señalar:

(...) ambos conceptos no son por completo independientes entre sí. La ventaja competitiva (que incluye la noción de activos tangibles e intangibles,

---

<sup>16</sup>Novella Joaquín, “Mundialización, competitividad, comercio internacional, política industrial y empleo”, en *Revista Cidob D'Aferes Internacionals*, 1996, núm.31, Barcelona, p. 2.

<sup>17</sup> *Idem.*

como la tecnología y habilidades administrativas) se construye en cierta medida sobre factores que determinan la ventaja comparativa (bajo costo de mano de obra o recursos naturales).<sup>18</sup>

La relación existente entre los Estados –a través de sus políticas comerciales y económicas- y las empresas como promotoras de la competitividad –mediante la innovación de productos y procesos productivos-conforman la llamada competitividad sistémica, de la que más adelante hablaremos. Sin embargo, hay que resaltar que en un mundo donde la economía se ha globalizado y todo es más interdependiente, el Estado y las empresas deben buscar nuevas formas de relación que les permitan a ambos, obtener beneficios de acuerdo a la función y responsabilidades de cada uno en el escenario internacional.

Frente a estos cambios que se presentaron a nivel mundial, así como la aparición de nuevos conceptos, fue necesaria la aplicación de nuevas explicaciones teóricas que permitieran una mejor comprensión y análisis de estos procesos.

## 2.2 Teorías contemporáneas del comercio internacional

Para el análisis del comercio internacional, se deben considerar aspectos tales como: el mercado mundial, la división internacional del trabajo y el desarrollo de la economía y de la producción; pero, también es indudable la influencia e importancia de las Empresas Transnacionales (ET) como agentes activos en el comercio internacional, a través del gran volumen de mercancías que controlan los flujos de capital a nivel mundial, la innovación tecnológica, entre otros.

En las últimas tres décadas la economía se ha globalizado, es decir, las cadenas productivas se han segmentado e internacionalizado; varios países participan en las diversas fases de la elaboración y la comercialización de un producto. La empresa transnacional encabeza este proceso, ya que posee las capacidades productivas, organizativas y tecnológicas para

---

<sup>18</sup> Romo Murillo David, "Sobre el concepto de competitividad", en *Comercio Exterior*, marzo de 2005, vol. 55, núm. 3., México, p. 560.

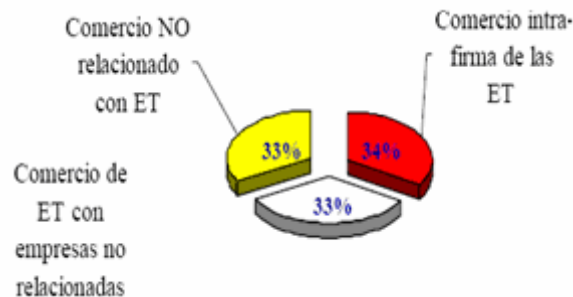
segmentar e internacionalizar la producción. Estas capacidades se distribuyen de manera desigual en la geografía mundial y se vinculan de manera estrecha con complejos sistemas productivos, de innovación e instituciones de diversas nacionalidades.<sup>19</sup>

Lo antes descrito es un factor característico del comercio internacional; así, tenemos que los indicadores del intercambio mundial se ven influidos por los movimientos realizados por las ET.

En las últimas décadas el volumen del comercio internacional ha crecido a tasas más elevadas que las de la producción mundial (...) las ET controlan una parte sustancial de la producción internacional de bienes. Algunos estudios de la UNCTAD sugirieron que cerca de dos tercios del comercio mundial correspondían a transacciones asociadas a estas empresas.<sup>20</sup>

El comercio internacional está determinado en un alto porcentaje -67%- por la actividad de intercambio de estos grandes consorcios.

Gráfica 1. Porcentaje de comercio internacional relacionado con ET



Fuente: Mortimore, Michael, *Globalización y Empresas Transnacionales*, CEPAL, Santiago, Chile, 21 de agosto del 2003, p. 6.

<sup>19</sup> Capdevielle Mario, "Procesos de producción global: ¿alternativa para el desarrollo mexicano?", en *Comercio Exterior*, julio de 2005, vol. 55, núm.7, México, p.561.

<sup>20</sup> Durán José E., "Comercio intrafirma: concepto, alcance y magnitud", en *Revista de la CEPAL*, División de Comercio Internacional e Integración, núm. 44, Santiago de Chile, diciembre de 2003, p. 13.

Así pues, los países han dejado de ser los únicos actores de la economía internacional. Compartiendo su lugar con actores transnacionales; en particular, las grandes empresas transnacionales cuya expansión en la economía mundial y la importancia de sus actividades hace necesario la incorporación de nuevos elementos al análisis del comercio internacional. Con este objetivo a continuación presentamos algunas de estas nuevas teorías que incorporan a la ET en el estudio del comercio internacional.

### 2.2.1 Michael Porter y la Teoría de las ventajas competitivas

El concepto de competitividad, según el Diccionario Oxford de Economía se define como: la capacidad de competir en los mercados internacionales de bienes y servicios<sup>21</sup>, definición bastante sencilla que podemos complementar señalando que: una economía nacional o una empresa es competitiva si es capaz de mantener o aumentar su participación en los mercados nacionales e internacionales, manteniendo o mejorando las rentas de los ciudadanos o trabajadores.<sup>22</sup>

Michael Porter realiza su investigación partiendo de las empresas, el entorno y los factores que la llevan a triunfar en los mercados internacionales, teniendo como premisa que son las empresas, y no las naciones, las que compiten en los mercados internacionales. Su análisis lo hace a nivel micro, centrado en las empresas y basado en la escuela de negocios.

De acuerdo con este autor, existen varios elementos que una empresa debe considerar para ser competitiva a nivel mundial:

1) Tener una estrategia, la cual estará perfectamente determinada por las características de la industria a la que pertenece; contar con una estrategia le dará

---

<sup>21</sup> Romo Murillo David, *op. cit.*, p. 200.

<sup>22</sup> Novella Joaquín, *op. cit.*, p.3.

a la empresa rentabilidad, traducida en un mejor aprovechamiento de costos e inversión que se verán reflejados en el precio de su producto.

2) Desarrollar una ventaja competitiva sustentable, la cual se obtiene mediante la actualización constante de las técnicas de fabricación, diseño y comercialización. Estos procesos son complementarios entre sí y dan como resultado uno de los elementos claves de la competitividad internacional que es: la autenticidad o diferenciación del producto de la empresa, frente a sus competidores, ya sea en términos de calidad o de precio.

3) Segmentación del mercado y de la producción, el mercado mundial es tan diverso, con necesidades, hábitos y características múltiples que difícilmente una empresa podría fabricar de todo y para todos. Al utilizar la segmentación, la empresa podrá distribuir mejor sus actividades, definiendo un objetivo preciso, lo que le permitirá, a su vez, contar con una estrategia clara que le otorgue un mejor aprovechamiento de los recursos –tangibles e intangibles- con los que cuenta.

En este sentido, Porter trabaja con conceptos como el de cadena del valor que es la forma en que las empresas organizan y llevan a cabo sus actividades (...) mediante las cuales crean valor para sus compradores. El valor definitivo que crea una empresa se mide por el precio que los consumidores están dispuestos a pagar por su producto o servicio.<sup>23</sup>

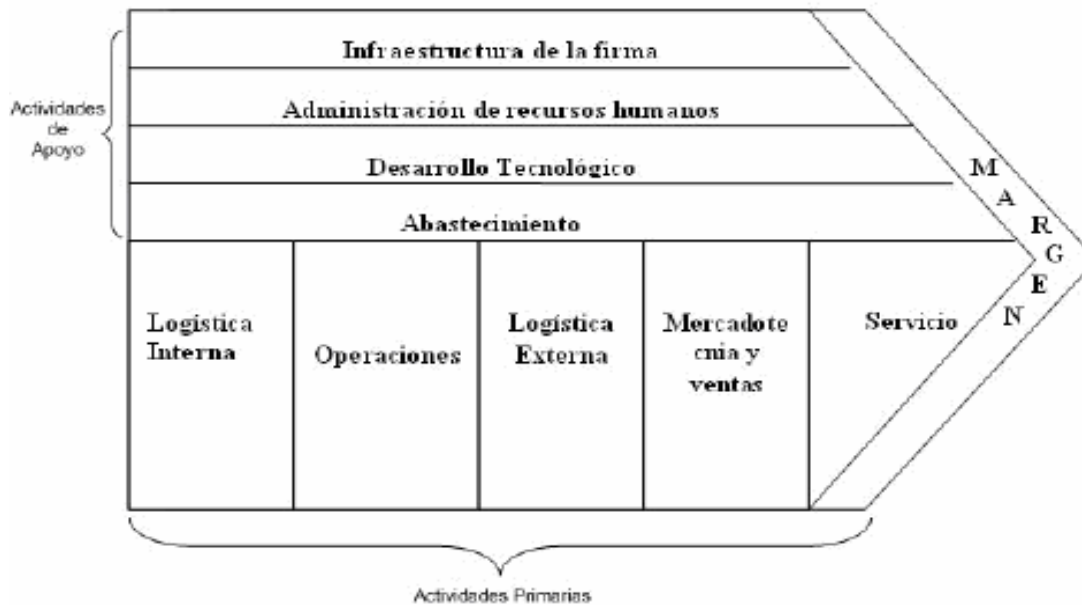
Las actividades de una empresa se dividen en dos grandes categorías: actividades primarias y actividades de apoyo:

---

<sup>23</sup> Porter Michael, *La Ventaja Competitiva*, ed. Vergara, Buenos Aires, 1991, p. 72.



Cuadro 3. Cadena de valor



Fuente: Porter, Michael, *La Ventaja Competitiva*, 1991, p.73.

La forma de organizar, coordinar y relacionar estas actividades ofrece a la empresa ventajas competitivas, pues le permiten realizar de manera mas eficiente sus proceso de producción –innovación tecnológica, reducción de tiempos y gastos-, de diseño –ofrecer un producto autentico y atractivo al consumidor-, y finalmente la distribución, llegar mas rápido y de manera directa al mercado.

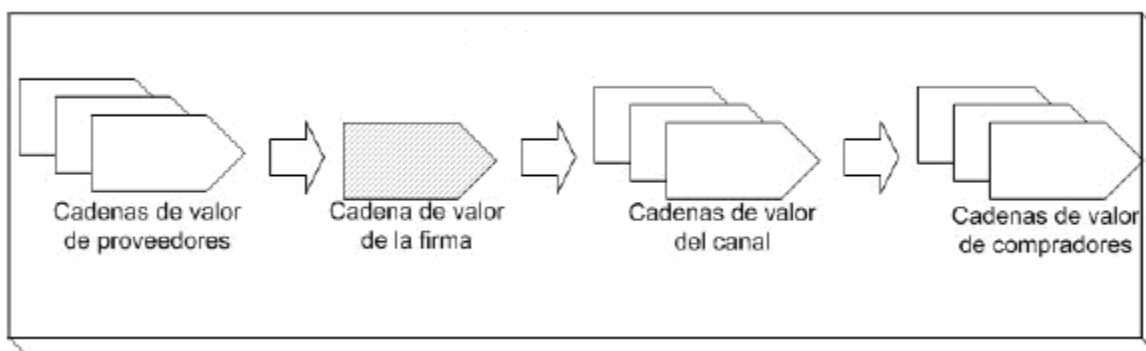
Ahora bien, cada empresa cuenta con su propia cadena del valor y el conjunto de éstas forma lo que Porter llama el sistema del valor, entendiéndolo como:

(...) una red interdependiente de actividades entrelazadas (...) El adquirir ventaja competitiva exige que la cadena del valor de una empresa se gestione como un sistema y no como una colección de partes separadas. Configurar de nuevo la cadena del valor, volviendo a asignar, ordenar, reagrupar o incluso eliminar actividades suele ser la simiente de una sustancial mejora en la posición competitiva.<sup>24</sup>

<sup>24</sup> *Ibidem*, p. 74.

Esta dinámica se ve perfectamente materializada en la ET, pues ésta cuenta por todo el mundo con un número determinado de empresas “menores” que le funcionan como proveedor, distribuidor, productor, cuyas actividades están íntimamente relacionadas con las políticas de la empresa matriz. La adecuada coordinación del sistema del valor da a la empresa una mayor oportunidad de competir internacionalmente mediante el logro de los objetivos antes mencionados.

Cuadro 4. Sistema de valor



Fuente: Porter, Michael, *op. cit.*, 1991, p. 75

Uno de los factores que influyen de manera determinante en la competitividad internacional es la innovación:

Las empresas crean ventaja competitiva al percibir o descubrir nuevas y mejores formas de competir en un sector y trasladarlas al mercado, lo que en último extremo es un acto de innovación. La innovación se define aquí en sentido general, a fin de incluir en ella tanto las mejoras en la tecnología como los mejores métodos o formas para hacer las cosas.<sup>25</sup>

La innovación generalmente se da como respuesta a alteraciones que se presentan en las condiciones de la industria o del mercado, obligando a la empresa a desarrollar nuevas bases de competencia –creando nuevas tecnologías, estrategias de mercadotecnia y mejorando las relaciones y servicios

<sup>25</sup> *Ibidem*, p.78.

hacia los clientes-. Porter enumera las siguientes causas de innovación que derivan en ventaja competitiva:

- 1) Nuevas tecnologías.
- 2) Nuevas o cambiantes necesidades del comprador.
- 3) Aparición de un nuevo segmento industrial
- 4) Cambio en los costos o disponibilidad de insumos y finalmente.
- 5) Cambio en las disposiciones gubernamentales, a través de normas, restricciones de entrada y controles de calidad.<sup>26</sup>

En este sentido, la participación del Estado es también un elemento que contribuye a la competitividad internacional de sus empresas, al proteger y fomentar el desarrollo de industrias en las que éstas participan.

Si bien Porter hace su análisis basado en los aspectos contemporáneos de competencia como la tecnología, la mercadotecnia, la inversión y la especialización –mediante el conocimiento y preparación adecuada de las personas- es indudable que la mano de obra barata y las ventajas innatas del país, como la abundancia de materias primas que forman parte de la teoría clásica del comercio internacional, son también importantes e influyen en la competitividad internacional.

La empresa adquiere fuerza y seguridad, primero al interior del país originario -ya decíamos- protegida por las políticas gubernamentales; posteriormente sale a competir a otros mercados internacionales. La empresa ya no está limitada a quedarse encerrada en una sola nación y su participación en el comercio mundial es cada vez mayor. Es oportuno señalar que en el comercio internacional no sólo participan estas enormes empresas, también lo hacen las pequeñas y medianas, sobre todo a través del establecimiento de alianzas estratégicas; justamente con estas grandes empresas, básicamente con la

---

<sup>26</sup> *Ibidem*, p.90.

finalidad de compartir riesgos y mejorar la comercialización y producción de sus bienes o servicios.

La empresa transnacional y su influencia económica a nivel mundial la vemos reflejada en los aspectos anteriores, ya que son ellas las que tienen la información y el poder de moverse por todo el mundo y obtener los mayores beneficios, muy a pesar de lo que puedan provocar al dejar una nación –el desempleo, incertidumbre, entre otros-; o al entrar a otra nación donde las políticas gubernamentales les representen menos complicaciones, y que le ofrezcan un “ambiente adecuado” a sus intereses.

### 2.2.2 Fröbel, J. Heinrichs y O. Kreye y la Nueva División Internacional del Trabajo

En el pasado, el comercio internacional se entendía como el intercambio de bienes excedentes de la producción entre los países: generalmente los países industrializados intercambiaban productos manufacturados y los países de la periferia materias primas.

Con la reestructuración internacional que se da después de la Segunda Guerra Mundial mediante la aparición de bloques regionales, de organismos internacionales, entre otros factores, comienza a hablarse de una Nueva División Internacional del Trabajo (NDIT). Investigadores como Fröbel, J. Heinrichs y O. Kreye analizan esta situación a partir de la identificación de nuevos patrones en el comercio internacional, siendo las empresas transnacionales uno de los factores centrales de estos cambios, al ser éstas quienes tienen la capacidad de entrar y distribuir sus actividades por todo el mundo.

Dentro de los elementos que identifican y que permiten hablar de una NDIT, podemos enumerar:

- En países desarrollados:

- 1) Racionalización de la producción
- 2) Crecimiento de las inversiones exteriores, básicamente aquéllas que buscan transferir la capacidad productiva a otros países, principalmente países subdesarrollados.
- 3) Crisis fiscal del Estado, como resultado del desempleo y la baja en la producción interna.

- En países subdesarrollados:

- 1) Instrumentación de políticas de industrialización, con estímulos hacia la industrialización para la exportación.
- 2) Industrialización dominada y dirigida por la ET, que fomenta una producción industrial muy especializada y segmentada.
- 3) Importación de productos semielaborados que son concluidos por la fuerza de trabajo local en fábricas para el mercado mundial.

Esta reestructuración en la economía mundial da las características del comercio internacional contemporáneo:

El comercio internacional es hoy en día, cada vez más, un tráfico de mercancías entre sucursales de la misma empresa, distribuidas por todo el mundo (...) no es simplemente un intercambio de mercancías entre dos economías nacionales, sino mas bien el resultado concreto de la utilización consciente y planificada, por una empresa, de la división internacional del trabajo.<sup>27</sup>

---

<sup>27</sup> Fröbel F., Heirinchs J. y Kreye O., *La nueva división internacional del trabajo, paro estructural en los países insutrializados e industrialización de los países en desarrollo*, ed. Siglo XXI, México, 1981, p. 13.

Las ET son uno de los principales actores que han fomentado los cambios de la división internacional del trabajo, mediante tres mecanismos centrales:

- a) la inversión directa, ya fuese por la instalación, compra o readaptación de plantas industriales o por su participación en la propiedad con capitales locales, públicos o privados,
- b) su creciente asociación con bancos transnacionales que, además de proporcionarles flujos financieros les permitía obtener ganancias adicionales gracias al cobro de intereses sobre préstamos a gobiernos y empresas de otras nacionalidades, y
- c) el control del comercio internacional tanto de materias primas como productos manufacturados.<sup>28</sup>

A partir de estas condiciones podemos hablar de la creación de un mercado mundial, de una industria con capacidad de producción a gran escala, segmentada e internacionalizada y con una inagotable fuente de fuerza de trabajo muy barata. Recordemos que la causa principal del desplazamiento de la producción industrial hacia países subdesarrollados, es justamente, su gran oferta de mano de obra y sus bajos salarios. Esta evolución de la economía mundial define lo que es la nueva división internacional del trabajo. Al respecto, Fröbel, Heinrichs y Kreye señalan:

Fue fundamentalmente el propio capital quien en su movimiento de siglos creó el conjunto de condiciones para su propia valorización y acumulación (...) fomentando un mercado mundial de fuerza de trabajo y un mercado mundial de centros de producción que, por primera vez, abarcan por igual a países industrializados tradicionales y a los países subdesarrollados.<sup>29</sup>

En este proceso los centros de producción de los países subdesarrollados son aprovechados y competitivos; se les incluye en la economía mundo, no sólo como proveedores de materias primas, sino como integrantes activos de los

---

<sup>28</sup> Bernal Víctor M., Márquez Arturo, *La nueva división mundial del trabajo*, colec. Nuevas Tendencias Políticas Contemporáneas, Universidad Nacional Autónoma de México, 1985, p.20.

<sup>29</sup> Fröbel F., Heirinchs J. y Kreye O., *op. cit.*, p.50.

procesos productivos segmentados y distribuidos en diferentes lugares a nivel mundial.

La NDIT implica la industrialización parcial de los países subdesarrollados para satisfacer las necesidades del mercado mundial y del Estado nación que exige garantizar la posibilidad de una producción rentable orientada, también, al mercado mundial, a través de la aplicación de diversas políticas entre las que destacan: la suspensión de las restricciones nacionales al tráfico internacional de pagos y mercancías; exención de aranceles e impuestos; facilidades financieras (concesión de créditos) y tarifas especiales para los servicios de transporte, entre otras.

Asimismo, en la NDIT aparece la fábrica para el mercado mundial, cuyos procesos productivos se integran de forma vertical a una organización empresarial transnacional. Estas fábricas producen, terminan o ensamblan aquellos productos semielaborados en otro país para, posteriormente, exportarlos hacia el país o más bien dicho hacia la empresa matriz.

Las fábricas para el mercado mundial pueden ser industrias de empresas extranjeras o de empresas locales, en este último caso, la consecuencia de su integración vertical hacia la economía internacional, representa, al mismo tiempo, su desintegración de la economía nacional.<sup>30</sup>

En este sentido, se habla de que el comercio internacional en un alto porcentaje se trata de un intercambio intraempresa, es decir, las exportaciones de sus productos no son exportaciones reales de las economías nacionales o locales, sino un tráfico de procesos entre empresas. Ya veíamos al inicio de este capítulo los indicadores de comercio, donde se observa el alto porcentaje -67%- que abarca este comercio dentro del comercio internacional.

En realidad, los beneficios de este tipo de intercambio en las economías nacionales es muy limitado; sólo puede beneficiarse a través de la venta de fuerza

---

<sup>30</sup> *Ibidem*, p.56.

de trabajo, de servicios y de materias primas, ni siquiera, obtiene ventaja de la transferencia de tecnología, ya que ésta generalmente es controlada por personal extranjero que cuenta con los conocimientos y capacitación requerida para su manejo y los trabajadores “locales”, quienes sólo conocen una parte muy concreta de su funcionamiento.

No obstante lo anterior, los beneficios empresariales son mayores ya que por un lado la inversión fija es poca, por ejemplo en infraestructura. La empresa busca que el lugar donde se instale su industria cuente con conexiones internacionales de transporte, como puertos, carreteras, aeropuertos, su ubicación geográfica en relación al mercado de destino, etc. Además se busca que se cuente con las garantías de determinadas condiciones de política comercial, monetaria y fiscal por parte de los gobiernos.

La estructura de la producción se caracteriza sobre todo por la fabricación de un producto a través de subfabricaciones parciales repartidas por distintas fábricas, en distintos países y organizada en el marco de una producción transnacional. Esta producción solamente se halla integrada en cada una de las economías nacionales respectivas a través del consumo de servicios y fuerza de trabajo, pero por lo demás está totalmente desligada de esta economía nacional e integrada en el mercado mundial, en el marco de una organización empresarial transnacional.<sup>31</sup>

Se argumenta que la industrialización hacia la exportación -recordemos que esta política económico-comercial se comenzó a aplicar a partir de la década de los 80 cuando la política de sustitución de importaciones evidenció sus limitaciones ante los procesos de globalización económica en el mundo-, llevaría a los países subdesarrollados a dejar de serlo y se fomentó como una política de crecimiento y desarrollo.

Sin embargo, y por lo argumentado anteriormente, podemos decir que esta hipótesis es falsa, y que más bien la producción orientada al mercado mundial ha

---

<sup>31</sup> *Ibidem*, p.509.



propiciado un desarrollo interdependiente y desigual de estos países ya que no ha permitido la aparición de una estructura productiva interna del Estado, que realmente le represente beneficios. En el aspecto económico, por ejemplo, un alto porcentaje de los excedentes que se crean en la industria no se reinvierte en la misma sino que son transferidos al extranjero.

En el sentido político, le resta soberanía al Estado al tener que someterse a las condiciones de la gran ET, bajo la amenaza de que ésta salga de su territorio al no contar con el “apoyo” o las condiciones necesarias para su adecuado funcionamiento.

La NDIT es un proceso paulatino que ha dibujado la evolución propia del capitalismo en su fase mas reciente, a través de la organización transnacional que cada día limita más y en todos los aspectos la reproducción autónoma del Estado nación, incluyendo aspectos sociales, pues su influencia cambia los patrones tradicionales de la sociedad. Así, la ET “crea” las necesidades de la gente, vende a través de la mercadotecnia la idea de que si se consume u utiliza tal servicio o producto su vida será mejor, creando prototipos a seguir, aunque éstos no correspondan con su realidad; además, adapta las condiciones para obtener los mayores beneficios posibles.

### 2.2.3. Paúl Krugman, economías a escala y comercio intraindustrial

Al análisis del comercio internacional contemporáneo, Paúl Krugman incorpora las economías de escala para tratar de explicar las características actuales del comercio mundial, donde se observa un incremento en el volumen del intercambio de bienes y servicios, superior al crecimiento de la producción.<sup>32</sup> A través de aquellas se controla la producción, así como el precio de los productos en el mercado mundial.

---

<sup>32</sup> Capdevielle Mario, *op cit.*, p. 562.

Forman parte de la estructura de organización empresarial en la que las ganancias de la producción se incrementan y los costos disminuyen como resultado del aumento del tamaño y eficiencia de la planta, empresa o industria.

Las economías de escala se clasifican en externas o internas: las primeras tiene que ver con la interacción de la empresa y su entorno, es decir, la industria a la que pertenece, mientras que las segundas suponen relaciones con los procesos dentro de la misma empresa.

Las economías de escala externas se producen cuando el costo unitario depende del tamaño de la industria pero no necesariamente del tamaño de cada una de sus empresas. Las economías de escala internas se producen cuando el costo unitario depende del tamaño de la empresa individual, pero no necesariamente de la industria.<sup>33</sup>

Las grandes empresas transnacionales se desarrollan en economías de escala internas ya que éstas suponen que su producción es más eficiente, mediante la absorción o al asociarse con otras empresas más pequeñas (proveedores, distribuidores, etc.) del país de origen o de destino. Esto también, como parte de una estrategia de crecimiento y competencia internacional. Al mismo tiempo se apoyan en la proximidad geográfica donde la empresa vincula costos de manera más eficiente en relación al transporte, almacenamiento, comercialización y distribución de sus productos en el mercado mundial.

Las economías de escala propician un nuevo elemento de comercio internacional, que es el comercio intraindustrial, entendiendo a éste como los flujos de intercambio de productos similares, de una misma industria.

El comercio intraindustrial se presenta también en las cadenas de producción global, donde los insumos pertenecen en general a las mismas actividades industriales que los productos elaborados, aunque en tales cadenas el proceso productivo se segmenta para reducir los costos de los

---

<sup>33</sup> Krugman P., *Economía Internacional. Teoría y Política*, McGraw-Hill, Barcelona, 5ª. ed, 2001, p.127.

factores de producción empleados en cada localidad y así abaratar el costo total.<sup>34</sup>

En este aspecto, la influencia de la ET en el comercio intraindustrial y, por lo tanto, en el comercio internacional radica en que son las que exportan el proceso productivo en el extranjero e importan los bienes aprovechando de esta dinámica los bajos costos salariales, productivos, fiscales, etc.

Este tipo de comercio se incluye en el análisis del comercio internacional, donde ya no solamente se intercambian aquellos bienes o servicios que una nación produce mejor por aquellos de los que carece. Hoy en día los países intercambian los mismos productos, y esto se explica, precisamente por las características señaladas. Además, también nos permiten explicar porqué actualmente el comercio internacional ha tenido un aumento en comparación a la producción internacional.

### 2.3 Hacia una competitividad sistémica

Con la apertura de las economías nacionales, mediante la aplicación de políticas de liberalización de mercados, privatización de las economías y acuerdos de libre comercio, enmarcadas en las políticas neoliberales, se pensó que las empresas de un país determinado y el país mismo podrían competir a nivel mundial al enfrentarse con sus similares de otros países.

Sin embargo, ésta hipótesis resultó superada al demostrarse que aunque un país mantenga niveles adecuados de apertura comercial, ello no implicaba que tuviera un nivel alto de competitividad. Como ejemplo podemos citar a nuestro país, que pese a que ha firmado diversos tratados de libre comercio y de ser una de las economías mas abiertas, su competitividad mundial por el contrario ha disminuido; en el 2004 ocupaba el lugar 48° y para el 2005 el lugar número 56°, según datos del *World Competiveness Yearbook*.

---

<sup>34</sup> Capdevielle Mario, *op cit.*, p. 562.

Para que un país y sus empresas sean competitivos a nivel mundial, se requiere de la integración y coordinación de varios elementos, enmarcados en el concepto de competitividad sistémica.

La competitividad sistémica incluye varios factores: en primer lugar, sería raro que una empresa logre ser competitiva por sí misma, es decir, sin el respaldo de un conjunto de proveedores y servicios orientados a la producción. En segundo lugar, un ambiente propicio para la competitividad se arraiga en los modos como una sociedad se organiza a sí misma, es decir, en sus instituciones generales y específicas. Por lo tanto, sistémica se refiere a las relaciones externas que a menudo se van tejiendo a través de las estructuras específicas de gobierno. En tercer lugar, el Estado tiene un rol importante para el desarrollo y la reestructuración industrial.<sup>35</sup>

En este orden de ideas, la competitividad a nivel internacional, está determinada por un conjunto de niveles que se interrelacionan entre sí, el micro (la empresa), el meso (la industria y la región) y el macro (el país).

En el nivel micro las empresas mantienen su competitividad en los métodos de producción, organización y gestión empresarial, complementadas con actividades de investigación y desarrollo tecnológico –innovación–.

Las empresas que actúan en el mercado mundial ya no compiten de manera descentralizada y hasta aislada, sino como grupos empresariales organizados en redes de colaboración y cooperación. Que se mantienen en estrecha relación con universidades, instituciones financieras, etc.<sup>36</sup>

Si bien, las empresas se enfrentan a una fuerte presión por mejorar ante los competidores extranjeros, es indudable que los esfuerzos de éstas deben estar complementados y apoyados por una serie de factores externos a la misma.

---

<sup>35</sup> Messner Dirk, "Competitividad sistémica. Pautas de gobierno y de desarrollo", en *Nueva Sociedad*, núm. 13, Octubre-Septiembre 1994, p.73.

<sup>36</sup> Esser Klaus, Wolfgang Hellebrand, "Competitividad sistémica: Nuevo desafío a las empresas y a la política", en *Revista de la CEPAL*, Santiago 1996, núm. 59, p.48.

En este sentido, nos referimos al nivel de análisis meso, donde el desarrollo de la industria es un factor importante para que una empresa y un país puedan competir a nivel internacional. Mediante la creación de economías de escala las empresas de una misma industria se especializan y desarrollan métodos de producción más eficientes. Si una industria es competitiva frente a otras es porque las empresas que la conforman cuentan con altos niveles de calidad y desempeño.

La competitividad de la industria está ligada a las ventajas comparativas de un país; es lógico pensar que un país que cuenta con muchos bosques, por ejemplo, tenga una industria maderera fuerte, sin embargo, esto no significa que por sí sola sea competitiva. La competitividad en escala industrial requiere de tres capitales fundamentales:

- 1) Capital organizacional, crear un nuevo modelo industrial, reformular las economías de escala para que ya no sólo sea la producción masiva a un menor costo, sino que estén basadas en la articulación productiva entre empresas de diferentes sectores que forman los conglomerados productivos, con la finalidad de estructurar polos regionales de desarrollo.
- 2) Capital logístico, que promueva la integración de ejes de infraestructura integrales: transporte multimodal, telecomunicaciones y energía.
- 3) Capital intelectual, que promueva la capacidad de innovación, apoyado en nuevos enfoques de educación que privilegien el “aprender a aprender”, el “aprender a emprender” y el “aprender haciendo” en los propios procesos del trabajo productivo.<sup>37</sup>

Es necesario reformar las estructuras sectoriales existentes que permitan un desarrollo sustentable a corto, mediano y largo plazo, articulando de manera estratégica los factores antes mencionados.

Finalmente, tenemos el nivel macroeconómico, que se aplica aquellas políticas gubernamentales que deben apoyarse en las siguientes variables:

---

<sup>37</sup> Villarreal René, “La apertura de México y la paradoja de la competitividad: un modelo de competitividad sistémica”, en *Comercio Exterior*, septiembre de 2001, p. 787.

1) Tipo de cambio real competitivo: esta variable afecta a la economía en los precios relativos a los bienes comerciables y no comerciables. Carecer de una estabilidad cambiaria es el mayor obstáculo para el desarrollo de la competitividad de cualquier modelo económico e industrial, contar con éste permite planear la asignación de recursos en la economía y el desarrollo de modelo industrial competitivo.

2) Tener un sistema financiero y fiscal competitivo que se traduzca en la disponibilidad de financiamiento, plazos y tasas de interés competitivos en el ámbito internacional, así como regímenes fiscales que den certidumbre y confianza a los inversionistas

3) Mantener un crecimiento sostenido y estable que propicie el uso aceptable de la capacidad de producción de las plantas productivas.<sup>38</sup>

Tener competitividad nacional representa lograr una estabilidad económica en las variables macroeconómicas, como las mencionadas, sin olvidarnos claro, de las políticas comerciales para que exista una adecuada y asertiva inserción y promoción de las empresas de un país determinado con el resto de los países.

Sin duda, los aspectos económicos son elementales en nuestros días, sin embargo, contar con una buena gestión gubernamental en aspectos sociales y mantener un Estado de Derecho son variables determinantes que influyen en la competitividad internacional.

Un gobierno con calidad, inteligente, que provea los servicios públicos y el fomento económico y social mediante políticas públicas eficaces y eficientes en un modelo desburocratizado y transparente, así como un Estado de Derecho sustentado en: reglas claras del juego (leyes y reglamentos), organizaciones transparentes (instituciones) y un sistema de vigilancia,<sup>39</sup> son factores esenciales de la competitividad sistémica.

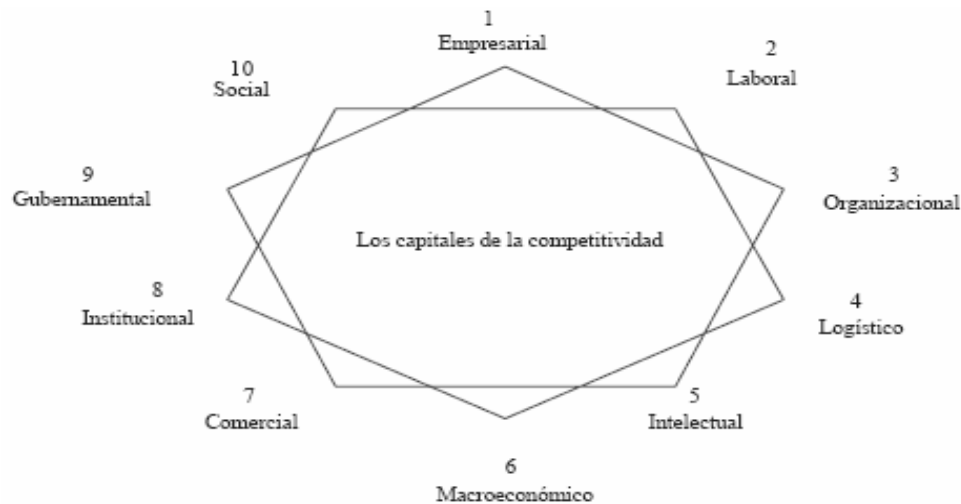
---

<sup>38</sup> *Ibidem*, p. 787.

<sup>39</sup> *Ibidem*, p. 788.

Los factores antes mencionados los tenemos esquematizados en el siguiente cuadro:

Cuadro 5. Los 10 capitales de la competitividad sistémica



Fuente: Villareal, René, 2001, p. 785

Un elemento más que no debemos olvidar, es la cuestión ambiental; proteger la naturaleza mediante normas ambientales no es suficiente, también se requiere de una innovación tecnológica por parte de las empresas e industrias para desarrollar sus procesos productivos de manera que no dañen el medio ambiente y se dé un uso racional de los recursos naturales no renovables, pues el cuidado y respeto a la naturaleza es una prioridad y una necesidad de la humanidad, para incluso, su propia sobrevivencia.

La integración de nuevos elementos de análisis dentro de las relaciones internacionales han generado un nuevo paradigma: la competitividad sistémica: empresa-industria-gobierno-país, que requiere de una adecuada articulación y del planteamiento de una estrategia integral (economía, productividad, innovación, tecnología, educación, sociedad, medioambiental, comercial, política, etc.), que

permita un desarrollo sustentable, a corto, mediano y largo plazo en el escenario mundial, un reto que no es nada fácil y que sin embargo representa una oportunidad que responde a las características y necesidades actuales de las relaciones internacionales.

#### 2.4 Índices y retos de la competitividad

Vivimos en un mundo globalizado donde todo está relacionado, con factores internos y externos que se determinan mutuamente. La apertura que ha caracterizado a la economía mundial ha implicado que las empresas salgan de los límites geográficos de un país a competir en el mercado mundial.

Sin embargo, su desempeño se ve influido no sólo por aspectos económicos también por aquellos que abarcan dimensiones sociales, políticas y culturales; en este sentido, podemos decir que también existe una competencia entre los Estado Nación por tratar de garantizar las condiciones más apropiadas, tanto para sus propias empresas como para aquellas que se instalen en su territorio.



Cuadro 6. Las naciones más competitivas del mundo

LOS 20 SUPERIORES (DENTRO DE 61)				VARIACIONES			
Año 2006	País /Region	Lista 2005	Lista 2006	Variación	País / Region	2005	2006
100.0	Estados Unidos	1	1	+12	China	31	19
96.9	Hong Kong	2	2	+10	India	39	29
91.0	Singapur	3	3	+ 5	Malasia	28	23
90.2	Islandia	4	4	+ 4	Austria	17	13
86.0	Dinamarca	7	5	+ 4	Japón	21	17
82.5	Australia	9	6	+ 3	México	56	53
81.7	Canadá	5	7				
81.5	Suiza	8	8	- 9	Corea	29	38
81.5	Luxemburgo	10	9	- 6	Nueva Zelanda	16	22
80.9	Finlandia	6	10	- 5	Francia	30	35
80.6	Irlanda	12	11	- 5	Tailandia	27	32
79.7	Noruega	15	12	- 5	Chile	19	24
79.3	Austria	17	13	- 3	Italia	53	56
77.0	Suiza	14	14				
75.9	Holanda	13	15				
75.5	Bavaria	18	16				
74.2	Japón	21	17				
73.0	Taiwán	11	18				
71.5	China	31	19				
71.4	Estonia	26	20				

Fuente: *World Competitiveness Yearbook*, 2006

Para medir la competitividad de una nación se analizan cuatro grandes categorías:

- Economía. Análisis macroeconómicos (PIB, comercio internacional, inversión internacional, empleo y precios).
- Gobierno. Análisis político sobre cuestiones de finanzas públicas, política fiscal, marco institucional, laboral y social.
- Negocios. Análisis sobre la innovación y responsabilidad empresarial, así como, productividad, mercado.
- Infraestructura. Avance en tecnológico y científico, así como calidad en educación, salud y medio ambiente.<sup>40</sup>

<sup>40</sup> *World Competitiveness Yearbook*, <http://www01.imd.ch/wcc/>

Estados Unidos es el país que durante los últimos 10 años se ha mantenido como la nación más competitiva a nivel mundial; esto debido a que ha logrado mantener una tasa de crecimiento del 3%; cuenta con el 29% de la producción mundial; a nivel académico es el destino más atractivo para los estudiantes extranjeros -30%- , y por sus grandes universidades,<sup>41</sup> entre otras características que lo han situado en el primer lugar.

En el cuadro observamos que China e India han ido aumentando su competitividad sobre todo debido a sus bajos costos de producción y su abundante mano de obra calificada, situación que ha afectado la competitividad de otros países. Por ejemplo, México ha bajado tres lugares en comparación al año pasado.

Nuestro país ha logrado entrar a diversos mercados a través de sus empresas y ha firmado diversos acuerdos comerciales -cuenta con el 30% de las transnacionales de la región atrás de Brasil que tiene el 39% -, sin embargo, no ha logrado mantener el impulso en sus industrias. En este sentido, el aspecto político es importante ya que ha faltado el consenso para promover las reformas necesarias al país, que le permitan incorporar nuevas tecnologías a los procesos productivos mediante la inversión. Asimismo, la educación es un reto importante para dejar de ser una economía sólo basada en los recursos para transitar a una economía basada en el conocimiento.

Si bien, cada Estado cuenta con sus propias características, considero que a nivel general uno de los principales retos de la competitividad hoy en día es lograr un equilibrio y un crecimiento a la par de los aspectos económicos, comerciales, sociales, ambientales y políticos –todos ellos sustentados de una competitividad sistémica-, ya que son la base para el desarrollo de un país, sus empresas y su población e indudablemente otro de los grandes retos es que los

---

<sup>41</sup> Zakaria Fareed, “¿Hasta cuándo encabezará E.E.U.U. al mundo?”, en *Newsweek*, 26 de julio de 2006, p.26.

beneficios obtenidos no sólo queden demostrados en estadísticas y números sino que lleguen a la población y se logre de verdad una mayor calidad de vida para sus habitantes.

### 3. Empresa Transnacional y su impacto global

#### 3.1 Las estrategias empresariales: Alianzas competitivas.

De acuerdo con las características de la economía mundial –ya descritas en los capítulos anteriores-, las empresas se enfrentan a la necesidad de establecer o instrumentar estrategias que le permitan, al mismo tiempo, responder de manera eficaz y eficiente a los requerimientos actuales del mercado y mantenerse en los niveles adecuados de competitividad internacional frente a sus iguales.

Por un lado, tenemos una mayor producción con la formación de economías de escala; la firma de numerosos acuerdos comerciales permite la apertura a nuevos competidores y a exigencias cada vez mayores en cuanto a calidad y servicio; asimismo, se ofrece un mercado de consumidores mucho más extenso. El avance tecnológico, por otro lado, promueve la capacitación e innovación constante de la empresa para su propio desarrollo y crecimiento a nivel nacional, pero además, a nivel internacional.

La expansión de la ET y por consiguiente, de los negocios internacionales, responde a los siguientes factores:

1. Expansión geográfica de las operaciones de una empresa;
2. Crecimiento de la demanda exterior de un producto que la empresa ofrece;
3. Como respuesta ante el estancamiento, declive o inexistencia de una demanda interior suficientemente sofisticada para adquirir un producto;
4. Rivalidad existente entre competidores, ya sea del mismo país o extranjeros;
5. Internacionalización de los proveedores o de los clientes; en este sentido, la cercanía con éstos resulta un factor determinante en el éxito de una empresa y, finalmente,
6. Construcción de relaciones estables con otras empresas, es decir, formación de redes empresariales.<sup>42</sup>

---

<sup>42</sup>Canals Jordi, *op. cit.*, p. 140.

En la mayoría de los casos, difícilmente una empresa por sí sola podría cubrir las necesidades de un mercado global o responder con eficiencia a la competencia extranjera, aún en el caso de empresas transnacionales, de las cuales podríamos pensar que por sí mismas son capaces de competir con sus similares a nivel internacional.

Es importante señalar que estos grandes consorcios deben constantemente planear estrategias a nivel mundial que les permitan alcanzar objetivos tales como la expansión del mercado, la innovación tecnológica y un mejor control sobre su industria, entre otros.

Existen diversas estrategias mundiales aplicadas por las empresas para lograr estos objetivos y se aplican de acuerdo al fin que se persiga. Así, podemos enumerar las siguientes formas de entrada a mercados internacionales:

1. Exportaciones. Evita riesgos y costos sustanciales, en el sentido de que mediante esta estrategia sólo se trata de la transferencia de un producto.
2. Licenciamiento. Mediante éste se da el otorgamiento de derechos de cierta propiedad intangible (nombre de marca) a otra entidad durante un periodo específico a cambio de una regalía.
3. Franquicia. Es muy parecido al licenciamiento; el franquiciador no sólo vende la propiedad intangible sino también debe seguir reglas estrictas relativas a la manera de dirigir el negocio,
4. Subsidiarias. Mediante ésta una empresa puede establecer, ya sea como una nueva asociación en un país, o puede adquirir una firma establecida y utilizarla para promover sus productos.<sup>43</sup>

Además de las antes mencionadas debemos añadir: las alianzas estratégicas y la inversión extranjera directa, de la cual hablaremos en el siguiente apartado, centrandó ahora nuestro interés en el primer caso:

Las alianzas estratégicas se refieren a los acuerdos cooperativos entre competidores potenciales o actuales, van desde las *joint ventures* formales,

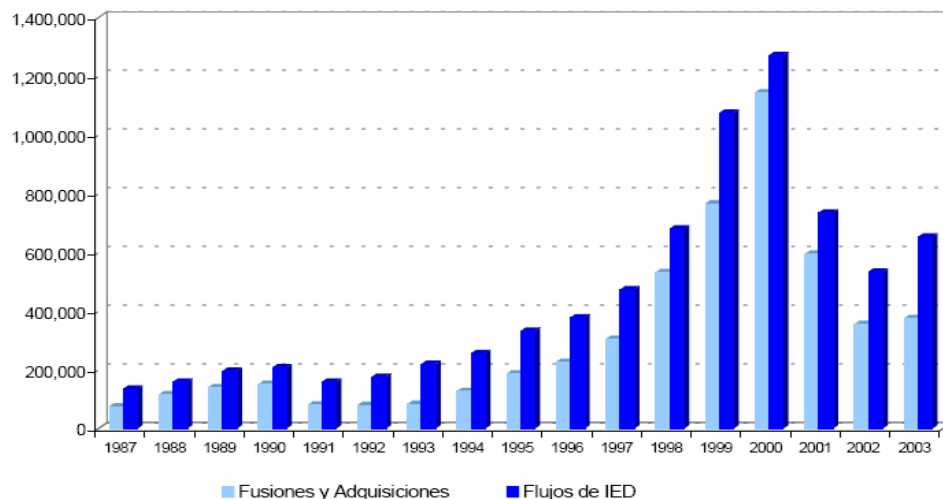
---

<sup>43</sup> Hill Charles, *Negocios Internacionales: competencia en un mercado global*, ed. McGraw-Hill, México, 2001, p. 486.

en las que dos o más firmas tienen intereses de capital, a los acuerdos contractuales sobre una tarea particular (como el desarrollo de un nuevo producto).<sup>44</sup>

El crecimiento y expansión de las E.T. se ha visto determinado por estas estrategias; la siguiente gráfica nos muestra como ambas –alianzas e IED- han mantenido un desarrollo paralelo durante los últimos años.

Gráfica 2. Inversión Extranjera Directa y Fusiones y Adquisiciones Transfronterizas: 1987-2003  
Millones de dólares



Fuente: Vidal Gregorio, *Op. Cit.*, p.11.

La formación de alianzas permite a la gran empresa incorporar a su organización a otras corporaciones, sin importar la ubicación geográfica de éstas; siendo así un factor que sustenta su poder e influencia económico-comercial, prueba de ello es la cantidad de capital que destina para este fin, como lo muestra la grafica antes presentada.

Si bien las alianzas son una forma de Inversión Extranjera (IE), éstas persiguen otros fines y busca ventajas diferentes. Las ventajas de la formación de alianzas son diversas: en primer lugar, se comparten riesgos y costos; segundo,

<sup>44</sup> *Ibidem*, p. 497.

pueden facilitar la entrada a un mercado extranjero, y tercero, se suman habilidades y capitales que de manera complementaria beneficien a las partes que la integran, fortaleciendo a sus integrantes y reduciendo sus debilidades.

Sin embargo, las alianzas deben tener como meta principal mejorar las condiciones para producir bienes y/o servicios, así como un mayor alcance en el mercado internacional.

Las empresas buscan aliarse con el fin de obtener la estructura empresarial que les posibilite un nivel de producción superior, cooperar en el desenvolvimiento de nuevas tecnologías y alcanzar espacios amplios donde descargar su producción. Esta es la sinergia que interesa y el objetivo que debe perseguir la integración de unidades económicas. Por consiguiente, para efectuar el movimiento debe hacerse un análisis comparativo de la capacidad productiva que poseerá la nueva unidad frente a la suma de las aptitudes competitivas que poseen las compañías individualmente.<sup>45</sup>

Las alianzas implican riesgos, por lo tanto algunas pueden ser todo un éxito o un fracaso. Así, su adecuado funcionamiento estará determinado por los siguientes factores:

1. Elección del socio: un buen aliado debe cumplir las siguientes tres características: 1) ayudar a la firma a lograr sus objetivos estratégicos, ya sea acceder al mercado, compartir costos y riesgos del desarrollo de un nuevo producto o ganar acceso a competencias claves; 2) Compartir los mismos objetivos, es decir, que sean complementarios; y 3) No intentará, de manera oportunista, explotar la alianza para lograr sus propios objetivos, por ejemplo, en el conocimiento tecnológico.
2. Estructura de la alianza: ésta debe ser en forma tal que los riesgos de la firma, relativos a ceder demasiado al socio, se reduzca a un nivel aceptable, pudiéndose estructurar de manera que se separen las tecnologías vulnerables y prevenga su filtración al ámbito del otro participante. Se pueden acordar, por adelantado, el intercambio de las competencias y tecnologías que coincidan, asegurando la posibilidad de obtener una ganancia equitativa.

---

<sup>45</sup> Cleri Carlos, *Estrategias de alianzas: un escenario de creciente globalización*, ed. Macchi, Argentina, 1996, p. 85.

3. Administración de la alianza: como todos los convenios de negocios internacionales, un factor importante es la sensibilidad a las diferencias culturales, así como en el estilo administrativo, sin embargo, más allá de esto, la maximización de los beneficios a partir de la alianza implica la construcción de confianza entre los socios y el aprendizaje a partir de los mismos.<sup>46</sup>

Evidentemente estos factores son importantes y se toman en consideración al momento de formalizar una alianza, sin embargo, existen otros elementos que pueden influir en el resultado de ésta, como por ejemplo factores políticos. En este sentido podemos mencionar la alianza –motivada por una reducción de costos- entre General Motors y Daewoo:

General Motors y el Grupo Daewoo de Corea firmaron en 1984 un acuerdo que implicaba una inversión de 100 millones de dólares (50/50), la finalidad fue la fabricación del Pontiac LeMans. (...) GM dudaba que un pequeño automóvil pudiera ser fabricado, de manera rentable, en Estados Unidos, debido a los costos elevados de mano de obra, y veía enormes ventajas en este matrimonio entre la tecnología y la mano de obra barata de Corea del Sur. Daewoo, obtenía acceso a las habilidades superiores de ingeniería, así como la entrada en el mayor mercado de autos del mundo: Estados Unidos. (...) Para 1987 Corea del Sur se había encaminado hacia la democracia, y los trabajadores de todo el país demandaban mejores salarios (...) para calmar los conflictos laborales Daewoo elevó los salarios al doble. Repentinamente, se volvió mas barato construir Opels en Alemania que en Corea del Sur. Este cambio de condiciones, además que el LeMans tenía una pobre calidad, y sus ventas no resultaron como se había pensado (...) tenemos como consecuencia que en 1991 se desintegra esta alianza con pérdidas considerables para ambas compañías (...).<sup>47</sup>

Señalamos que las alianzas implican acuerdos de cooperación, donde ambas partes buscan complementarse. No se tratan de acciones de asistencia o ayuda, sino de un trabajo conjunto para lograr beneficios equilibrados entre las partes que la conforman; por ello no es raro observar que se formalicen acuerdos estratégicos entre empresas que en principio podrían pensarse como rivales, tal

---

<sup>46</sup> Hill Charles, *op. cit.*, p. 500.

<sup>47</sup> *Ibidem*, p. 504.



es el caso de la alianza (enero 2006) en la industria de las telecomunicaciones entre Nokia, Motorola e Intel:

Mediante ésta se pretende desarrollar una nueva tecnología que transmita la señal a los aparatos móviles directamente desde las torres de televisión, este sistema se conoce como DVB-H (Digital Video Broadcasting–Handheld). La alianza intenta fomentar estándares abiertos para la transmisión de televisión a móviles y se focalizará en el mercado norteamericano.<sup>48</sup>

Esta alianza además de innovar en tecnología, busca ampliar el mercado de consumo para sus productos, asimismo fortalecer a las empresas como líderes en su ramo.

Actualmente se está negociando la alianza entre General Motors y Nissan-Renault, como respuesta ante la crisis que está pasando esta industria:

Esta alianza daría lugar a la mayor empresa del sector en el mundo y terminaría con las pretensiones de Toyota, primer fabricante nipón del motor, de arrebatarse el liderazgo a GM. El objetivo de esta alianza sería la reducción de gastos por medio de la colaboración de Nissan, Renault y GM en ingeniería, compartiendo plataformas y consolidando sus operaciones de manufactura.<sup>49</sup>

Las alianzas son una estrategia importante de estos grades consorcios, pues son un medio para que estos puedan expandirse por todo el mundo, así como tener un control en la tecnología a través de la cual innovan constantemente sus productos, acrecentando sus ventas.

### 3.2 Empresas Transnacionales e Inversión Extranjera Directa

La inversión extranjera directa (IED), otro de los mecanismos través del cual las ET expanden su poder a nivel mundial, la podemos definir como: la acción que

---

<sup>48</sup> [www.briefblog.com.mx](http://www.briefblog.com.mx)

<sup>49</sup> [www.lavanguardia.es](http://www.lavanguardia.es)

ocurre cuando una firma invierte directamente en medios para producir y/o comercializar un producto en un país extranjero.<sup>50</sup>

Señalamos que las empresas compiten mediante la aplicación de diversas estrategias con las que buscan por un lado, mejorar los procesos de producción a través de la tecnología y el conocimiento científico; o bien, utilizando nuevas herramientas tales como la mercadotecnia y publicidad, así como un mejor desarrollo de los procesos administrativos. Grandes ET como General Electric, Ford, entre otros, cuentan con estos elementos que frecuentemente mejoran su posición de líderes mundiales. Sin embargo, las condiciones actuales de la economía mundial lleva a estos grandes consorcios a pensar en otros elementos que les permitan tener una presencia a nivel mundial y que al mismo tiempo las “proteja” de los cambios del mercado; recordemos que las empresas buscan los medios “más adecuados” para situarse en cualquier parte del mundo.

Si bien, como ya lo señalamos en el primer capítulo, la globalización y la política económica mundial –basada en los principios neoliberales- han permitido que exista un libre flujo de mercancías; estas políticas no se aplican por igual para todas las industrias, pues el Estado debe proteger aquéllas que puedan ser vulnerables frente a la competencia extranjera. Es así como se aplican algunas medidas proteccionistas, llámense aranceles, impuestos para la entrada de mercancías, para las exportaciones, o el trato preferencial con los socios de un tratado, entre otros, que impiden u obstaculizan precisamente el libre flujo de las mismas. En este sentido podemos mencionar como ejemplo la restricción –a través del cobro de altísimos impuestos- que hay sobre las exportaciones chinas hacia nuestro país.

Así pues, la IED representa para las ET una oportunidad de expansión y crecimiento frente a estas contrariedades del mercado. De acuerdo con el reporte de la UNCTAD Sobre las Inversiones en el Mundo del 2005, ha habido un

---

<sup>50</sup> Hill Charles, *op. cit.*, p. 506.

crecimiento de los flujos de IED durante el 2004 en comparación con el año anterior.

En 2004 repuntó ligeramente el monto mundial de la IED después de tres años de descenso de esas corrientes. Con una cifra de 648.000 millones de dólares, las entradas mundiales de IED fueron en 2004 un 2% superior al 2003. Las entradas en los países en desarrollo, que alcanzaron la suma de 233.000 millones de dólares, aumentaron considerablemente en un 40%, mientras que las entradas de IED en el conjunto de los países desarrollados sufrieron una disminución del 14%.<sup>51</sup>

Cuadro 7. Corrientes de IED por regiones y en ciertos países, 1993-2004  
(En millones de dólares)

Región/país	Entradas de IED							Salidas de IED						
	1993-1998 (Promedio anual)	1999	2000	2001	2002	2003	2004	1993-1998 (Promedio anual)	1999	2000	2001	2002	2003	2004
<b>Economías desarrolladas</b>	256,2	849,1	1.134,3	596,3	547,8	442,2	380,0	353,3	1.014,1	1.092,7	662,2	599,9	577,3	637,4
Europa	147,3	520,4	722,8	393,9	427,6	359,4	223,4	218,1	763,5	866,1	451,3	396,9	390,0	309,5
Unión Europea	140,3	501,5	696,3	382,6	420,4	338,7	216,4	200,8	724,6	813,4	433,9	384,5	372,4	279,8
Estados Unidos	86,1	283,4	314,0	159,5	71,3	56,8	95,9	92,3	209,4	142,6	124,9	134,9	119,4	229,3
Japón	1,3	12,7	8,3	6,2	9,2	6,3	7,8	21,4	22,7	31,6	38,3	32,3	28,8	31,0
Otros países desarrollados	21,5	32,5	89,2	36,7	39,6	19,6	52,9	21,5	18,5	52,5	47,7	35,8	39,1	67,6
<b>Economías en desarrollo</b>	138,9	232,5	253,2	217,8	155,5	166,3	233,2	56,6	88,2	143,2	78,6	47,8	29,0	83,2
África	7,1	11,9	9,6	20,0	13,0	18,0	18,1	2,3	2,5	1,6	-2,6	0,4	1,2	2,8
América Latina y el Caribe	47,9	108,6	97,5	89,1	50,5	46,9	67,5	12,7	44,7	60,6	29,1	11,4	10,6	10,9
Asia y Oceanía	83,9	112,0	146,0	108,7	92,0	101,4	147,6	41,6	41,0	81,1	52,0	36,0	17,2	69,4
Asia	83,4	111,6	145,7	108,6	92,0	101,3	147,5	41,6	41,1	81,1	52,0	36,0	17,2	69,4
Asia occidental	3,5	1,9	3,8	7,1	5,7	6,5	9,8	0,2	1,6	1,4	1,1	0,9	-4,0	-0,0
Asia oriental	51,6	77,3	116,2	78,7	67,3	72,1	105,0	31,7	29,8	72,0	26,1	27,6	14,4	53,5
China	38,5	40,3	40,7	46,9	52,7	53,5	60,6	2,6	1,8	0,9	6,9	2,5	-0,2	1,8
Asia meridional	2,9	3,1	3,1	4,1	4,5	5,3	7,0	0,1	0,1	0,5	1,4	1,1	1,0	2,3
Asia sudoriental	25,3	29,3	22,6	18,8	14,5	17,4	25,7	9,6	9,6	7,2	23,3	6,4	5,8	13,6
Oceania	0,4	0,4	0,3	0,1	0,0	0,1	0,1	-0,0	-0,1	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0

Fuente: Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), *Informe sobre las inversiones en el mundo*, Naciones Unidas, Nueva York, 2005

En el cuadro observamos que el incremento se dio principalmente en los países subdesarrollados. Tanto en lo que respecta a entradas y salidas de capital lo que nos indica que en estas economías ha habido un mejor posicionamiento de las ET.

<sup>51</sup> Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), *Informe sobre las inversiones en el mundo*, Naciones Unidas, Nueva York, 2005, p.9.

Desde el año 2000 se ha visto este incremento, determinado en parte por las políticas de privatización de empresas nacionales que se instrumentaron en los países subdesarrollados. Estas economías que se abrieron al exterior, además significaron la oportunidad de un nuevo mercado de consumo al cual poder entrar, si no a través de la exportación en alianza con alguna empresa, sí a través de la IED, a la que cada día se le establecen menos restricciones.

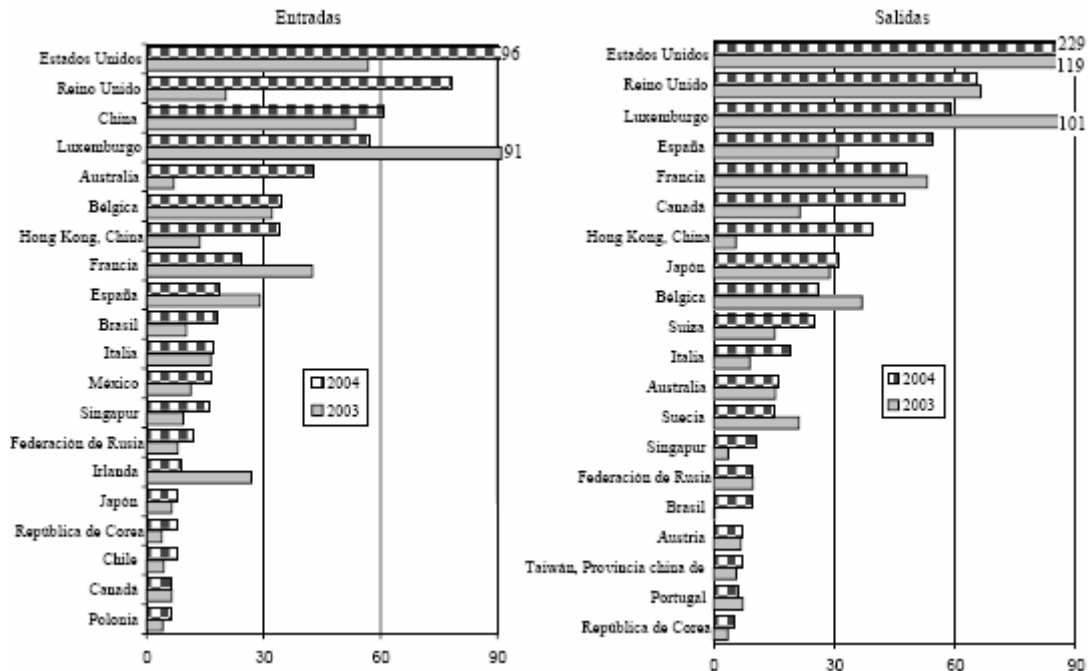
Cuadro 8. Cambios introducidos en la legislación nacional sobre la IED, 1991-2004

Concepto	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Número de países que introdujeron cambios en su legislación sobre la inversión extranjera	35	43	57	49	64	65	76	60	63	69	71	70	82	102
Número de cambios introducidos de los cuales:	82	79	102	110	112	114	151	145	140	150	208	248	244	271
Más favorables a la IED <sup>a</sup>	80	79	101	108	106	98	135	136	131	147	194	236	220	235
Menos favorables a la IED <sup>b</sup>	2	-	1	2	6	16	16	9	9	3	14	12	24	36

Fuente: *Ídem*, 2005.

Si bien los países subdesarrollados, como región, son quienes presentan un aumento en la recepción de flujos de inversión extranjera. Por país Estados Unidos continúa siendo el principal receptor y exportador de IED, seguido por Reino Unido.

Gráfica 3. Corrientes de IED en las 20 principales economías, 2003 y 2004  
(En millones de dólares)



Fuente: *Ídem*, 2005.

China se sitúa en el tercer lugar, además como lo vimos en el capítulo dos es uno de los países que ha incrementado su nivel de competitividad internacional –resultado, entre otras cosas, del amplio mercado que tiene, su mano de obra barata y capacitada y avance tecnológico- siendo una de las economías más atractivas para la inversión de las empresas.

Las grandes ET y su mayor IED se centra en 5 industrias: automotriz, electrónica, petróleo, farmacéutica y telecomunicaciones

Cuadro 9. Las 25 principales ET no financieras del mundo, clasificadas según el monto de sus activos en el extranjero, 2003  
(En millones de dólares y número de trabajadores)

Clasificación según:			Empresa	Economía de origen	Sector	Activos		Ventas		N° de trabajadores		ITN <sup>a</sup> (en %)	N° de filiales		IT <sup>b</sup>
Activos en el extranjero	ITN <sup>a</sup>	IT <sup>b</sup>				En el extranjero	Total	En el extranjero	Total	En el extranjero	Total		En el extranjero	Total	
1	77	37	General Electric	Estados Unidos	Equipo eléctrico y electrónico	258.900	647.483	54.086	134.187	150.000	305.000	43,2	1.068	1.398	76,39
2	7	95	Vodafone Group Plc	Reino Unido	Telecomunicaciones	243.839	262.581	50.070	59.893	47.473	60.109	85,1	71	201	35,32
3	72	12	Ford Motor Company	Estados Unidos	Automóvil	173.882	304.594	60.761	164.196	138.663	327.531	45,5	524	623	84,11
4	90	65	General Motors	Estados Unidos	Automóvil	15.4466	448.507	51.627	185.524	104.000	294.000	32,5	177	297	59,6
5	10	78	British Petroleum Company Plc	Reino Unido	Expl./ref./distr. de petróleo	141.551	177.572	192.875	232.571	86.650	103.700	82,1	60	117	51,28
6	31	41	ExxonMobil Corporation	Estados Unidos	Expl./ref./distr. de petróleo	116.853	174.278	166.926	237.054	53.748	88.300	66,1	218	294	74,15
7	22	80	Royal Dutch/Shell Group	Reino Unido/ Países Bajos	Expl./ref./distr. de petróleo	112.587	168.091	129.864	201.728	100.000	119.000	71,8	454	929	48,87
8	68	94	Toyota Motor Corporation	Japón	Automóvil	94.164	189.503	87.353	149.179	89.314	264.410	47,3	124	330	37,58
9	16	48	Total	Francia	Expl./ref./distr. de petróleo	87.840	100.989	94.710	118.117	60.931	110.783	74,1	419	602	69,6
10	62	69	France Telecom	Francia	Telecomunicaciones	81.370	126.083	21.574	52.202	88.626	218.523	48,8	118	211	55,92
11	14	58	Suez	Francia	Electricidad, gas y agua	74.147	88.343	33.715	44.720	111.445	172.291	74,7	605	947	63,89
12	89	34	Electricité de France	Francia	Electricidad, gas y agua	67.069	185.527	16.062	50.699	51.847	167.309	32,9	204	264	77,27
13	80	63	E.ON	Alemania	Electricidad, gas y agua	64.033	141.260	18.659	52.330	29.651	69.383	41,2	478	790	60,51
14	85	74	Deutsche Telekom AG	Alemania	Telecomunicaciones	62.624	146.601	23.868	63.023	75.241	248.519	37	97	178	54,49
15	59	67	RWE Group	Alemania	Electricidad, gas y agua	60.345	98.592	23.729	49.061	53.554	127.028	50,6	377	650	58,00
16	23	23	Hutchison Whampoa Ltd.	Hong Kong, China	Diversificada	59.141	80.340	10.800	18.699	104.529	126.250	71,4	1.900	2.350	80,85
17	32	40	Siemens Asemblies General	Alemania	Equipo eléctrico y electrónico	58.463	98.011	64.484	83.784	247.000	417.000	65,3	753	1.011	74,48
18	53	46	Volkswagen Group	Alemania	Automóvil	57.853	150.462	71.190	98.367	160.299	334.873	52,9	203	283	71,73
19	21	35	Honda Motor Co. Ltd.	Japón	Automóvil	53.113	77.766	54.199	70.408	93.006	131.600	72	102	133	76,69
20	34	89	Vivendi Universal	Francia	Diversificada	52.421	69.360	15.764	28.761	32.348	49.617	65,2	106	238	44,54
21	42	83	Chevron Texaco Corp.	Estados Unidos	Expl./ref./distr. de petróleo	50.806	81.470	72.227	120.032	33.843	61.533	59,2	93	201	46,27
22	3	30	Newco Corporation	Australia	Medios de comunicación	50.803	55.317	17.772	19.086	35.604	38.500	92,5	213	269	79,18
23	65	29	Pfizer Inc.	Estados Unidos	Prod. Farmacéuticos	48.960	116.775	18.344	45.188	73.200	122.000	47,5	73	92	79,35
24	93	85	Telecom Italia Spa	Italia	Telecomunicaciones	46.047	101.172	6.816	34.819	14.910	93.187	27	33	73	45,21
25	50	18	BMW Assemblies General	Alemania	Automóvil	44.948	71.958	35.014	47.000	26.086	104.342	54	129	157	82,17

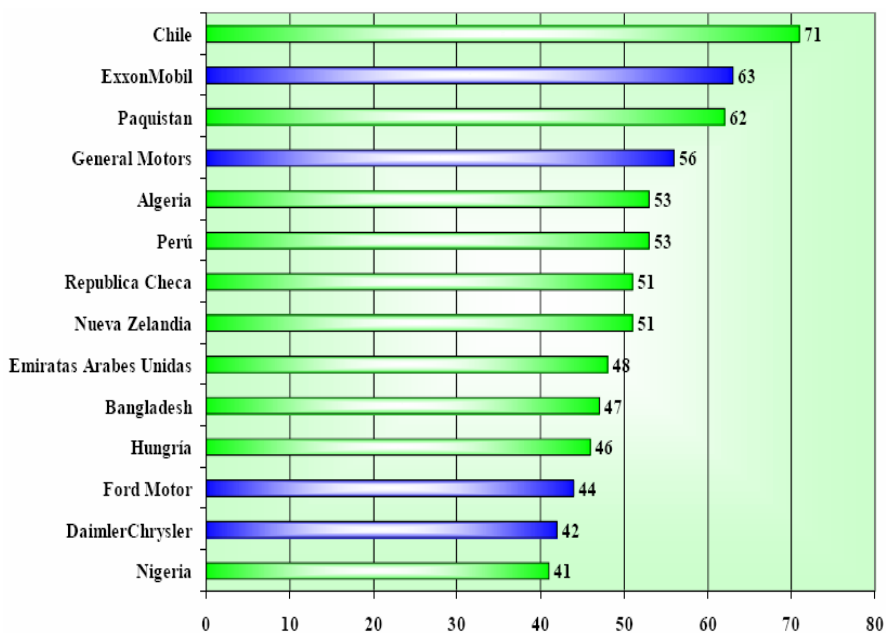
Fuente: *Ídem*, 2005.

El monto acumulado mundial de la IED en 2004 se estima en 9 mil millones de dólares. Es el producto de la actividad inversora de unas 70.000 empresas transnacionales (ET) y de sus 690.000 filiales en el extranjero, en tanto que las ventas totales de estas filiales alcanzaron casi los 19 billones de dólares. Clasificadas según el monto de sus activos en el extranjero, General Electric (Estados Unidos) siguió siendo la mayor ETN no financiera del mundo, seguida de Vodafone (Reino Unido) y Ford Motor (Estados Unidos).<sup>52</sup>

<sup>52</sup> UNCTAD, *op. cit.*, p. 13.

Los montos de millones de dólares manejados y controlados por las ET son equiparables e incluso mayores que el PIB de varios Estados-Nación:

Gráfica 4. Valor agregado o PIB, 2000, miles de dólares



Fuente: Mortimore, Michael, *Globalización y Empresas Transnacionales*, CEPAL, Santiago, Chile, 21 de agosto del 2003, p. 11.

La cantidad de trabajadores con que cuentan en el mundo, el porcentaje de comercio internacional que ellas controlan –a través del comercio intraempresa- y los flujos de IED, sin lugar a duda son datos que nos dan una idea de la dimensión de estas empresas y de la influencia que pueden tener en la economía internacional y en las economías nacionales.

Cada vez menos, el escenario económico internacional depende de las acciones de los gobiernos o los organismos internacionales y más de la interacción entre dos actores principales: los gobiernos y corporaciones globales.<sup>53</sup>

<sup>53</sup> Finkman Javier, *Vientos de Cambio: Los nuevos temas centrales sobre las Empresas Transnacionales*, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL, Buenos Aires, 1995, p. 53.

En este sentido es importante que el Estado cuente con políticas fiscales, económicas, ambientales e incluso educativas, adecuadas que procuren obtener al país el mayor beneficio de esta inversión. Buscar la atracción de IED sólo por contar con mano de obra barata o una política fiscal poco exigente, es muy probable que al largo plazo no ofrezca ningún resultado positivo al país, a su industria y a su sociedad. Lograr atraer la IED por contar con recursos humanos capacitados, con industrias competitivas, que a su vez les permitan estar dentro de la dinámica actual de la competitividad mundial, es un reto actual para los Estados y sus gobiernos.

### 3.3 Productividad, competitividad y liderazgo

La concentración geográfica de la producción es otro de los factores que determinan el progreso y crecimiento mundial de las ET ya que éstas tienen la capacidad de mantener y fomentar una estructura productiva global que responda a las exigencias actuales de consumo del mercado, la mismo tiempo, que fortalezcan la competitividad internacional de las mismas e incluso de las naciones y regiones.

La globalización de los procesos productivos conlleva, evidentemente, la participación de varias naciones y regiones, como proveedoras de insumos o como demandantes de bienes y servicios al ofrecer grandes mercados de consumo.

La ET busca localizar su actividad productiva en aquellas regiones que le beneficien en varios aspectos: reduciendo costos, ya sea en salarios, en transportación, además de elementos como la infraestructura de la región, el desarrollo tecnológico, las políticas comerciales, financieras y fiscales –por mencionar algunas-, lo que implica, a su vez que las regiones compitan entre sí por la atracción de estas empresas a sus territorios, pero básicamente, por la



atracción de aquellos procesos que sean mas complejos y que representen mejores oportunidades de desarrollo local.

La ET cuenta con Sistemas de Producción Internacional Integral<sup>54</sup> (SIPI) a través de los cuales incorpora a diversas plantas productivas de una región a su producción global. Retomando a Michael Porter, estas concentraciones en un territorio determinado – que resultan en una especialización regional- son denominados conglomerados industriales o *clusters*, a los cuales define como: grupos geográficamente cercanos de compañías, proveedores, prestadores de servicios e instituciones relacionadas en un campo particular, que están interconectados y vinculados entre sí por aspectos comunes y complementarios.<sup>55</sup>

Estos conglomerados influyen en la competitividad nacional mediante tres mecanismos:

- 1) Incrementado la productividad de las empresas o industrias, puesto que se reducen los costos de transacción y los de capital;
- 2) Elevando la capacidad de innovación y crecimiento de la productividad;
- 3) Estimulando la formación de nuevos negocios que expandan el conglomerado y, en consecuencia, dan mayor sustento a la innovación.<sup>56</sup>

Las empresas que pertenecen a un *cluster* deben trabajar de manera conjunta a un tiempo y espacio específico, ya que forman parte de la cadena de valor de la ET y la coordinación de las mismas representa una ventaja frente a sus competidores; lo mismo para la empresa que para la región donde se localice.

En la competitividad de una industria y una región las E.T. desempeñan un papel central ya que promueven la especialización, alta productividad y mayor

---

<sup>54</sup> Dussel Enrique, *Perspectivas y retos de la competitividad en México*, UNAM, Facultad de Economía, México, 2003 p. 51.

<sup>55</sup> Porter Michael, *op. cit.*, p 203.

<sup>56</sup> Romo Murillo David, *op. cit.*, p.206.

calidad de las actividades asignadas a una zona mediante la formación de *clusters*.

La productividad de un país determina el nivel de vida de su población, ya que cuanto más elevada sea ésta puede sustentar mejores salarios y rendimientos activos del capital invertido.<sup>57</sup> Esto resulta atractivo para las empresas que, a su vez, buscan las condiciones más adecuadas y favorables que le ofrezcan una base competitiva, en este sentido, la competitividad de una región esta determinada por su productividad.

En nuestro país –que ha destacado en la maquila de industria para automóviles y electrónicos- tenemos el siguiente ejemplo:

General Motors (GM) ha establecido esta estrategia; así por ejemplo tenemos el caso de Silao en el estado de Guanajuato, esta planta se convirtió en proveedora mundial y única del corporativo GM para ciertas líneas de camiones ligeros, como la bien conocida Suburban.<sup>58</sup>

Podemos mencionar, otro ejemplo de éxito de un conglomerado automotriz en nuestro país, Delphi México:

La división Delphi Energy and Chasis tiene 7 plantas en Ciudad Juárez, Chihuahua, Saltillo, San Luis Potosí y Torreón, con más de cinco mil empleados. En 2005 recibieron el reconocimiento de clientes con el 99 de calificación que Harley Davidson le dio a la planta de controles en Cd. Juárez, siendo esta la calificación más alta que dicha firma otorga a un cliente. Ford le concedió el premio “Outstanding Achievement on Quality” a la planta de transmisión de Juárez. Meses más tarde la planta de Saltillo recibió el premio “Shingo” a la excelencia en la manufactura quedando la planta de Torreón, Coahuila como finalista. Actualmente Delphi México es una potencia económica para la organización con más de 67 mil empleados que laboran en 52 plantas de manufactura, con presencia en todos los sectores de negocio y con el centro tecnológico más grande de Delphi fuera de los Estados Unidos.<sup>59</sup>

---

<sup>57</sup> *Ibidem*, p. 208.

<sup>58</sup> Unger Kurt, *Los clusters industriales en México*, CEPAL, Santiago de Chile, Septiembre de 2003, p.22.

<sup>59</sup> <http://www.alianzaautomotriz.com.mx>

Ejemplos como estos son diversos en nuestro país y América Latina en general; el desarrollo económico de la región –dentro de un país, - en cuanto a empleo, avance tecnológico, inversión, en un alto porcentaje depende de estos *clusters* industriales.

La formación de *cluster* un supone la participación de diversos actores, tales como: proveedores especializados, empresas complementarias –en tecnología, insumos, etc.-, instituciones gubernamentales y privadas que fomenten la educación, la infraestructura, investigación y desarrollo, entre otras, es decir, están estrechamente ligados con el término de competitividad sistémica donde diversos factores (a nivel micro, meso y macro) influyen, promueven y fortalecen la competitividad internacional.

Las cadenas de valor mundiales, en particular los sistemas integrados de producción, no se pueden distribuir entre todos por igual en las naciones en desarrollo por las características tecnológicas inherentes. Muchas actividades avanzadas tienen fuertes economías de escala y aglomeración, por lo que tienden a concentrarse en los pocos lugares que pueden ofrecer la masa crítica de destrezas, proveedores, servicios e instituciones que necesitan.<sup>60</sup>

La integración de las industrias de un país a los SIPI de una E.T. representa, al mismo tiempo, la presencia de sus productos en el mercado mundial, sin embargo, el reto no es entrar sino mantener su lugar dentro de esta dinámica global, aprovechando estas oportunidades para desarrollar capacidades internas que le permitan alcanzar un liderazgo dentro de la competitividad mundial.

### 3.4 Relación empresa, industria y región/país

---

<sup>60</sup> Dussel Enrique, *op. cit.* p.52.

Uno de los conceptos que encierran de manera mas clara, precisamente, la relación entre la empresa, la industria y el país, es muy probablemente el de competitividad internacional ya que el fomento de ésta implica una conexión entre las políticas macroeconómicas, territoriales y sectoriales.

El proceso de globalización que ha caracterizado nuestros días, implica que elementos claves como los mencionados –empresa, industria y país- se encuentren muy interconectados y que unos representen la fuerza de otros y viceversa, dentro del contexto de las relaciones internacionales actuales –tanto en el ámbito político, económico, comercial, educativo y social-.

Para entender y analizar la situación y las condiciones que un Estado mantiene a nivel internacional y su relación frente a las ET, así como los posibles escenarios que pueden presentarse, se han realizado de manera especializada estudios a nivel micro enfocados en las empresas, a nivel meso analizando la industria, la productividad y finalmente, a nivel macro mediante los indicadores económicos, políticos y sociales de las naciones.

Estas investigaciones y estudios, de manera implícita, aún especializándose en un nivel, mantienen una estrecha relación entre los elementos correspondientes a lo micro, meso y macro. En este sentido, por ejemplo, podemos señalar que para calcular los niveles de competitividad internacional de una nación se toman en consideración y de manera conjunta estos elementos.

La integración de la empresa, industria y región están aplicados en la dinámica de la competitividad sistémica:

Desde los noventa diversos autores (Esser 1999, Meyer-Stanmer, 1994) desarrollaron el concepto de competitividad sistémica en contraposición directa al elaborado por Porter (micro) y al de competitividad estructural (meso y macro) de la OCDE. Estos autores sostienen que la competitividad requiere incluir los

niveles analíticos micro, meso y macro que afectan a las empresas en el plano local, regional y nacional.<sup>61</sup>

La empresa compete a través de la innovación de los productos, de los métodos de producción, la adecuada organización de su cadena de valor y su relación con empresas proveedoras o con el acercamiento que logre ésta con sus clientes por medio de la mercadotecnia y publicidad. La empresa sigue una estrategia global que le permite localizar sus actividades en diversas partes del mundo, aprovechando las ventajas comparativas, que le permitan desarrollar y así como fortalecer sus ventajas competitivas.

Si bien la empresa, digamos a nivel interno, puede crear y desarrollar ventajas competitivas, es verdad que además de los factores propios de la empresa, ésta se ve influida por su entorno y por factores externos, tales como: la competitividad de la industria a la que pertenece, en este aspecto, el desarrollo de la industria es importante en cuanto a la existencia de una infraestructura, la formación de economías de escala, la integración de conglomerados industriales y una productividad que de respuesta a las necesidades del mercado global, pero que también, tengan calidad. Lo antes dicho, fortalecerá la ventaja de la empresa y por lo tanto la competitividad de la industria.

Por otro lado, a nivel regional la formación, por ejemplo la formación de *clusters* implica una especialización de los procesos productivos dentro de una región. Es significativo que esta especialización logre que haya un desarrollo local de la industria nacional y que las empresas nacionales y no, por el contrario, que el beneficio sólo se vea reflejado en la ET que controla estos conglomerados.

Asimismo, la región contribuye a la competitividad por medio de la firma de acuerdos comerciales que promuevan una o varias industrias determinadas o bien controlando la entrada de nuevos competidores.

---

<sup>61</sup> Dussel Enrique, *op. cit.*, p.26.

Se hace hincapié en políticas sistémicas que prioricen la generación de condiciones competitivas (...) la falta de priorización de políticas para el fomento a la competitividad, así como la carencia de definición de sus objetivos en el corto, mediano y largo plazo, pueden conducir a un rápido proceso de frustración, desgaste e incluso desaparición de los escasos apoyos a la competitividad.<sup>62</sup>

Cada uno de estos niveles de análisis tienen sus propias problemáticas y limitaciones, sin embargo, la conexión entre estos aspectos no se puede pasar por alto. Comprender su dependencia e integración es necesario para aplicar políticas adecuadas que respondan de manera eficiente a las demandas, intereses y objetivos de cada uno de ellos. Pero que al mismo tiempo, sea capaz de enfrentar las amenazas frente a competidores en el mercado internacional.

---

<sup>62</sup> *Ibidem*, p. 40.

## Conclusiones

La tendencia hacia la globalización, entendiéndola como la integración de los aspectos políticos, económicos, sociales, ambientales y financieros, entre otros, más allá de las fronteras geográficas de un Estado-Nación, ha sido la característica principal de los procesos vividos en el mundo durante las últimas décadas.

Este proceso no se ha dado de manera automática ni espontánea, más bien es una consecuencia y resultado de las políticas marcadas por Organismos Internacionales tales como: la OMC, el BM y la OCDE. Estas políticas basadas en las teorías económicas neoliberales, que han seguido casi todos los países del mundo, sobre todo al término de la Guerra Fría, han tenido como eje rector los aspectos económicos sobre los aspectos sociales, los intereses privados sobre los públicos.

En este contexto, se plantea el papel que la ET desempeña como promotora e instrumento de estos procesos, ya que este actor no tradicional de las relaciones internacionales realiza sus actividades por todo el mundo. Para la ET no existen limitaciones geográficas; sus actividades las distribuyen por todos los países que cuenten con las políticas que respondan al objetivo e interés privado de la misma.

Podemos decir que actualmente las fronteras para la expansión de la ET están determinadas por limitaciones tales como: las barreras arancelarias, las políticas proteccionistas, los estándares de calidad mundiales y controles en general, sobre aspectos comerciales y financieros, sin embargo, la ET ha desarrollado estrategias internacionales que le permiten seguir con su expansión mundial y penetrar en los mercados globales, mediante la formación de alianzas, de la IED o mediante sus redes de producción global.

Precisamente, el peso que la ET tiene a nivel global, ha llevado a diversos investigadores a cuestionar el paradigma tradicional del Estado-Nación como actor principal de las relaciones internacionales y cómo ha sido sometido a los intereses de estas grandes corporaciones capitalistas; pero además, a plantear la crisis interna del Estado, al dar menor prioridad a su función como responsable del bienestar y adecuado desarrollo de la población que lo conforma y se plantea la necesidad de retomar la importancia de lo político y social, a la par de lo económico y no, como hasta hoy, anteponiendo uno frente al otro.

Si bien los organismos internacionales mediante las políticas neoliberales han trazado la estrategia para la acumulación y reproducción del capital y del mercado, podemos considerar que la Empresa Transnacional es el actor privado que ha logrado materializar esta estrategia. La ET ha tenido la capacidad y ha ido adquiriendo el poder suficiente para lograr expandirse a lo largo y ancho del mundo.

La ET tiene una nacionalidad; no así los bienes o servicios que ofrecen, ya que varias de las actividades de su cadena de valor se realizan en distintos países; más bien se trata de productos hechos en el mundo. El poder de estas grandes empresas lo vemos reflejado en diversas áreas:

1. En la cantidad de capital que destinan a la IED; muchas veces el monto de ésta y las utilidades que obtienen es comparado con el PIB de varios países, llegando incluso a ser mayor, como Nigeria y Paquistán, en comparación con empresas tales como Ford Motor Company o General Motors, respectivamente. Habrá que destacar que lo importante no es la cantidad sino la calidad de esta inversión así como la posibilidad del Estado de lograr una mejor “absorción” de la misma, mediante la cual pueda desarrollar una tecnología e industria fuerte que le dé mayor competitividad internacional.



2. La facilidad con que estas empresas se mueven por todo el mundo les da la habilidad de innovar y de aprovechar mejor el avance tecnológico y científico, ya sea en el desarrollo de nuevos procesos productivos, en los productos y servicios que ofrecen o también en la forma de organizar y administrar. Si bien la ET para entrar a una región o país busca por un lado bajos salarios, materias primas abundantes, es decir, ventajas comparativas, por otro, busca que la región cuente con una infraestructura adecuada, una tecnología que permita la innovación, así como un mercado y una población con capacidad adquisitiva.

3. En el área social, la influencia de la ET la vemos a través de mecanismos que ésta utiliza como la mercadotecnia y publicidad, mediante las cuales es capaz de adaptar su bien o servicio a las características de la sociedad a la que llega; asimismo, por medio de estos mecanismos logra crear en la sociedad expectativas y necesidades sobre su producto, influyendo en las costumbres, cambiando patrones y formas de vida.

4. En el aspecto político, si bien las ET no tienen una representación en foros internacionales, por supuesto que sus intereses son defendidos y expuestos a través de los llamados *lobbies* que son precisamente grupos de presión que están dentro de estos foros donde se negocian acuerdos y políticas a seguir, y en donde se determinan los principios que han de regir en materia económica, comercial y social. Estos grupos de poder vigilan y promueven aquellas “reglas del juego” que mejor convenga a sus intereses.

5. A nivel comercial, la participación de la ET a través del intercambio intraempresa, de la segmentación de sus procesos productivos y la formación de economías de escala, han propiciado que la relación entre la empresa y el Estado tenga nuevos perfiles; por ejemplo, el concepto de competitividad si bien autores como Porter hacen un análisis a nivel micro –basado en la empresa-, actualmente también es aplicada a los Estados, considerando no sólo factores

macroeconómicos, sino incluyendo cuestiones de buen gobierno, educación, medio ambiente y responsabilidad empresarial.

En un concepto mucho más amplio e incluyente está el de competitividad sistémica, que justamente es trabajar con las partes de un todo de manera organizada y ordenada, para lograr maximizar los beneficios resultantes de la nueva relación entre el Estado y la ET.

La influencia de la ET se da en diversos niveles, por ello es una labor importante y primordial por parte del Estado, no sólo garantizar que las condiciones sean adecuadas para el desarrollo y expansión de estas empresas, sino más importante es lograr que las ventajas o beneficios obtenidos sean aprovechados de manera eficiente y con calidad para el desarrollo, tanto de las empresas nacionales, como de la industria, de la economía y el comercio local.

Por ello es importante la aplicación y continuidad de políticas y regulaciones adecuadas a la realidad social, política y económica de cada Estado, respetando su soberanía, que promuevan y exijan por ejemplo, la transferencia de tecnología por parte del ET al país receptor.

Hoy en día el conocimiento y su uso es la fuente de riqueza, por lo tanto es fundamental promover la formación de trabajadores locales capacitados así como un mayor acceso a la información para la sociedad en general. El Estado no deberá descuidar aquellas áreas que le sirven de cimientos como son la educación y la salud; no tenerlas como gastos sino por el contrario como una inversión importante para el desarrollo competitivo del propio país.

Promover el desarrollo interno a través de subsidios que fortalezcan la industria interna, por ejemplo, exigiendo a la ET que un determinado porcentaje de los insumos que utilice en la producción de un producto determinado sean

adquiridos en el país receptor; también que un porcentaje de los productos que vendan, por ejemplo, grandes tiendas de autoservicio sean, del país al que entran.

Proteger al medioambiente sancionando a aquellas empresas que no cubran con las normas establecidas; por otro lado, desarrollar programas de ahorro de energía y de agua, así como de reciclaje.

Otro aspecto importante son los impuestos; verificar que las empresas paguen los impuestos correspondientes y no exentar a estos grandes capitalistas del pago de los mismos.

Por otro lado, integrar aspectos políticos, económico, sociales, educativos, ambientales, otorgando a cada uno su lugar y espacio, por parte de los gobiernos, es una oportunidad para lograr mejores condiciones de vida de sus habitantes, pero además le permitirá reforzar la presencia y competitividad del Estado-Nación a nivel internacional. El reto es crear un ambiente con las condiciones adecuadas para que tanto los intereses públicos como privados, puedan desarrollarse y crecer, pero no a costa uno del otro, sino complementándose.

La polarización de la sociedad mundial, la concentración de la riqueza en unas cuantas manos es una realidad innegable y a la que no se puede ignorar; por ello es importante que foros internacionales abran las puertas a esas voces para que sean escuchadas, pero fundamentalmente, fomentar lo que las Naciones Unidas ha llamado una globalización con rostro humano, donde las reglas no sean determinadas exclusivamente en y para beneficio del mercado, sino de la sociedad mundial.

## FUENTES DE INVESTIGACIÓN

### Bibliografía

Barea Mite, *Globalización y Nueva economía*, ed. Encuentros, Madrid, 2002.

Beck Ulrich, *¿Qué es la globalización?*, ed. Paidós, España, 1998.

Bernal, Víctor Manuel, Arturo Márquez, *La nueva división mundial del trabajo*, colec. Nuevas tendencias Políticas Contemporáneas, Universidad Nacional Autónoma de México, 1985.

Canals, Jordi, *Competitividad internacional y estrategia de la empresa*, ed. Ariel, Madrid 1991.

Cleri, A.R., Carlos, *Estrategias de alianzas: un escenario de creciente globalización*, ed. Macchi, Argentina 1996.

Dussel, Enrique, *Perspectivas y retos de la competitividad en México*, UNAM, Facultad de Economía, México, 2003.

De Sebastián, Luís, *Neoliberalismo global: apuntes críticos de economía internacional*, ed. Trotta, Madrid, 1997.

De Venanzi, Augusto, *Globalización y corporación*, ed. Anthropos, España, 2002.

Fajnzylber, Fernando, *Las empresas transnacionales*, ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1987.

Fröbel, Frederich, J. Heirinchs y O. Kreye, *La nueva división internacional del trabajo, paro estructural en los países insutrializados e industrialización de los países en desarrollo*, ed. Siglo XXI, México, 1981.

Hill, Charles, *Negocios Internacionales: competencia en un mercado global*, ed. McGraw-Hill, México, 2001.

Ianni, Octavio, *Teorías de la globalización*, ed. Siglo XXI, México, 1996.

Nieto, Churruca, Ana, *Marketing Internacional*, ed. Pirámide, España, 2004.

Krugman, Paul, *Economía Internacional. Teoría y Política*, ed. McGraw-Hill, Barcelona, 5ª. ed, 2001.

Porter, Michael, *La Ventaja Competitiva*, ed. Vergara, Buenos Aires, 1991.

Vidal, Gregorio, *Expansión de las empresas transnacionales y profundización del subdesarrollo*, Universidad Metropolitana, Iztapalapa, México, 2004.

## **Hemerografía**

Capdevielle, Mario, "Procesos de producción global: ¿alternativa para el desarrollo mexicano?", en *Comercio Exterior*, julio de 2005, vol. 55, núm.7, México.

Durán, José E., "Comercio intrafirma: concepto, alcance y magnitud", en *Revista de la CEPAL*, División de Comercio Internacional e Integración, núm. 44, Santiago de Chile, diciembre de 2003.

Esser, Klaus, Wolfgang Hellebrand, "Competitividad sistémica: nuevo desafío a las empresas y a la política", en *Revista de la CEPAL*, Santiago 1996, núm. 59.

Messner, Dirk, "Competitividad sistémica. Pautas de gobierno y de desarrollo", en *Nueva Sociedad*, núm. 13, Octubre-Septiembre 1994.

Novella, Joaquín, "Mundialización, competitividad, comercio internacional, política industrial y empleo", en *Revista Cidob D'Aferes Internacionals*, 1996, núm.31, Barcelona.

Romo Murillo, David, "Sobre el concepto de competitividad" en *Comercio Exterior*, marzo de 2005, vol. 55, núm. 3, México.

Villarreal, René, "La apertura de México y la paradoja de la competitividad: un modelo de competitividad sistémica", en *Comercio Exterior*, septiembre de 2001, México.

Zakaria, Fareed, "¿Hasta cuándo encabezará EEUU al mundo?", en *Newsweek*, julio 26 de 2006.

## **Documentos**

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), *Informe sobre las inversiones en el mundo*, Naciones Unidas, Nueva York, 2005.

Finkman, Javier, *Vientos de Cambio: Los nuevos temas centrales sobre las Empresas Transnacionales*, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL, Buenos Aires, 1995.

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), *Informe Anual de Desarrollo Humano*, Naciones Unidas, Nueva York, 2004.

Mortimore, Michael, *Globalización y Empresas Transnacionales*, CEPAL, Santiago, Chile, 21 de agosto del 2003

Unger, Kart, *Los clusters industriales en México*, CEPAL, Santiago de Chile, septiembre de 2003.

## **Electrónicas**

World Competitiveness Yearbook, <http://www01.imd.ch/wcc/>

<http://www.briefblog.com.mx>

<http://www.lavanguardia.es>

<http://www.alianzaautomotriz.com.mx>