



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

**LA EMPRESA TRANSNACIONAL ACTUAL EN
EL CONTEXTO DE LOS PAÍSES EN
DESARROLLO**
Un estudio comparativo entre México y la India

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADA EN ECONOMÍA

PRESENTA:
BEATRIZ ORQUÍDEA MELO MARTÍNEZ

**DIRECTOR DE TESIS:
DR. ALEJANDRO DABAT**



MÉXICO, D. F.

AGOSTO 2008



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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.

Agradecimientos

Este trabajo fue posible gracias a mi formación como ayudante de investigador y de profesor en los últimos semestres. Por ello, agradezco profundamente el apoyo que me han brindado los doctores Alejandro Dabat y Miguel Ángel Rivera Ríos, a quienes admiro y respeto. Distingo especialmente al Dr. Dabat, no sólo por su trabajo como asesor sino por su valioso tiempo y por comprender que en las próximas generaciones queda el reto de construir un mejor porvenir.

Agradezco a mi querida Universidad Nacional Autónoma de México por alojarme y hacer posible mi formación. Del mismo modo, agradezco el apoyo institucional que me brindó a través del PAPIIT de la Dirección General de Asuntos del Personal Académico de la UNAM, dependencia que me otorgó una beca para concluir mi trabajo.

Agradezco a mis amigos, Alberto, Marcela, Rodrigo y Pavel, quienes me inspiraron y motivaron para realizar mi trabajo, así como a mis entrañables amigos que gané durante mi estancia en la Facultad: Vania, Gaby, Marissa, Liz, Hugo, Rodrigo, Claudia, Aline, Cristóbal y por supuesto a mis amigos de Foro Abierto.

Especial mención merece Vladimir, quien estuvo presente en todo momento de flaqueza y quien a través de su apoyo me animó a continuar, con quien discutí ideas de este trabajo y me aportó otras centrales. ¡Gracias!

Finalmente agradezco a mi familia por hacer posible mi educación superior.

ÍNDICE

	Pág.
Introducción	1
Capítulo 1. Marco teórico-histórico de la empresa transnacional	7
1.1. Antecedentes	7
1.1. Empresa tradicional	7
1.2. De la empresa familiar a la creación de los monopolios	9
1.2. Del surgimiento de la empresa transnacional	13
1.2.1. Características de la “nueva empresa” o empresa tradicional clásica	15
1.2.2. Ganancias, internacionalización y expansión de la empresa transnacional	16
1.3. Un acercamiento a las aportaciones teóricas sobre la empresa.....	17
1.3.1. Aportaciones marxistas	19
1.3.2. Aportaciones de la teoría neoclásica	20
1.3.3. Nueva economía institucional: aportaciones de Ronald Coase sobre la naturaleza de la empresa	22
1.3.4. Críticas a la teoría neoclásica sobre la racionalidad de los agentes económicos	24
1.3.5. Teoría evolutiva	25
1.3.5.1. Aportaciones de Joseph Schumpeter	26
Capítulo 2. La empresa transnacional en el contexto del capitalismo informático-global. Cambios en la naturaleza de la empresa	27
2.1. Hacia una nueva etapa de desarrollo capitalista basada en la revolución informática y la globalización	27
2.1.1. La revolución informática y de las comunicaciones	28
2.1.2. El proceso de globalización económica	30
2.1.3. La economía Global del Conocimiento	32
2.2. La transformación y adaptación de la empresa transnacional a las nuevas condiciones históricas	35
2.2.1. Nuevo régimen de producción flexible	37
2.2.2. Nueva organización: redes de producción global	41
2.2.2.1. Características de las RPG o de los EPG	42
2.2.3. Nuevas formas de financiamiento	47
2.2.4. Nueva dinámica mundial de competencia empresarial basada en la innovación: búsqueda de rentas tecnológicas y propiedad intelectual	49
2.2.4.1. Ciclos económicos y tecnológicos del sistema	49
2.2.4.2. Capacidades internas: organizativas y tecnológicas	51
2.2.4.3. Capacidades externas: factores institucionales y expansión de la estructura	53
2.3. Las principales empresas transnacionales a nivel mundial	56
Capítulo 3. Empresas transnacionales de países en desarrollo. Un estudio comparativo entre México y la India	59
3.1. Consideraciones iniciales	59

3.1.1. Diferenciación de países en desarrollo	59
3.1.2. Efectos de la revolución tecnológica y la globalización en ETs de PEDs	61
3.2. La empresa transnacional en el mundo en desarrollo: principales características	63
3.2.1. Crecimiento de las ETs de PEDs	63
3.2.2. Expansión y grado de transnacionalización	64
3.2.3. Principales sectores de actividad	66
3.2.4. Tipos de empresas transnacionales en los PEDs	67
3.3. Estructura y dinámica del sistema empresarial en dos países en desarrollo:	
México y la India	69
3.3.1. Estructura empresarial mexicana	72
3.3.1.1. Internacionalización de las grandes empresas mexicanas	73
3.3.1.2. Principales ETs en México con estrategia de internacionalización	75
3.3.2. Estructura empresarial india	82
3.3.2.1. Desarrollo económico indio	82
3.3.2.1. Origen de las grandes empresas indias: grandes conglomerados con estructura familiar	86
3.3.2.2. Efecto de la globalización neoliberal en las grandes empresas indias ...	88
3.3.2.3. Principales ETs indias con estrategia de internacionalización	91
Conclusiones	96
Bibliografía	103

INTRODUCCIÓN

A partir de la crisis económica mundial de los años setenta y de la reestructuración posterior posibilitada por dos fenómenos centrales (la revolución tecnológica basada en la microelectrónica y las telecomunicaciones y la globalización), se presentó, en el conjunto de la esfera económica, un cúmulo de procesos adaptativos hacia las nuevas condiciones mundiales. Todas las subestructuras que comprende el sistema económico se vieron en la necesidad de modificarse y, la empresa, siendo una de ellas, también sufrió cambios importantes. Por ello, el estudio de la empresa desde la perspectiva del nuevo capitalismo informacional (Castells, 1999)¹, se vuelve imprescindible, no sólo por el estudio de la estructura interna de la empresa sino por las nuevas relaciones que plantea hacia el exterior.

La empresa transnacional actual no es la misma que en el periodo fordista de producción en masa. Sus estrategias, así como la forma de organización de la producción, se han modificado de acuerdo a la nueva lógica de competencia internacional: el conocimiento como una “nueva” fuerza productiva y la innovación continua e incremental como el principal método para la obtención de ganancias.

Como un intento de explicar estos cambios, ha surgido un grupo de nuevos autores que coinciden en que la respuesta para lograr lo anterior es la construcción de una nueva forma de organización y dirección de la producción a nivel mundial: encadenamientos productivos globales (Gereffi, 1995) o redes globales de producción (Ernst, 2003), en las que los países juegan roles diferentes. Estas redes, lideradas por las grandes empresas transnacionales de los países desarrollados, permiten un mayor flujo de materiales pero sobre todo de conocimientos (Bell y Albu, 1999) y mientras una empresa de un país en desarrollo sea parte de éstas, puede aprovechar o desaprovechar las oportunidades que se les presentan.

¹ Existen distintas denominaciones sobre el capitalismo en su etapa actual, como capitalismo cognoscitivo (Negri), capitalismo del conocimiento (Ordóñez), capitalismo flexible (Harvey), capitalismo informático-global (Dabat). En este trabajo no se hace diferencia entre ellas, lo que interesa es retomar los rasgos esenciales para el estudio de la empresa.

En las últimas dos décadas, se observan grandes diferencias entre las políticas aplicadas por los distintos países en desarrollo (PEDs) para aprovechar las nuevas condiciones. Mientras que los países del sureste asiático, así como sus empresas, han sabido canalizar mejor las oportunidades, los países y empresas de América Latina han tenido procesos de adaptación a las nuevas condiciones mucho más lentos.

Tomando como premisa la explicación anterior, la investigación que se presenta, parte de cuestionar ¿por qué las empresas de los tigres asiáticos y, más recientemente China e India, han comprendido que los procesos de aprendizaje tecnológico (Bell y Pavit, 1992) son clave para lograr innovaciones incrementales (en productos y en procesos) y poder avanzar hacia eslabones de mayor valor agregado, mientras que las empresas latinoamericanas aún no apuntan en esa dirección?

Estudiar el comportamiento de las empresas de alcance global de los países en desarrollo se vuelve un tema importante no sólo para los teóricos de la organización industrial sino también para los estudiosos del desarrollo económico. Comprender la importancia de generar procesos de aprendizaje tecnológico, es decir, tomar en cuenta no sólo la capacidad de producción de una empresa sino también los elementos adicionales que permiten innovar (habilidades, conocimientos, experiencia, estructura institucional, enlaces), se vuelve un tema crucial para la ciencia económica y para los gobiernos y sus políticas de desarrollo.

El objetivo **general** del trabajo es presentar un esbozo general de la estructura y dinámica actuales de la empresa transnacional, a partir del surgimiento de la llamada economía global del conocimiento, para comprender el rol que vienen desempeñando las empresas de los países en desarrollo.

A partir de lo anterior, se plantean los siguientes objetivos **particulares**:

- En el capítulo 1, construir un marco teórico-histórico sobre la empresa que sirva como antecedente para la comprensión de la situación de la empresa transnacional actual en el marco del nuevo paradigma tecnológico (informático) y del nuevo régimen de producción flexible y global.

- En el capítulo 2, explicar el funcionamiento de la estructura interna, así como de los vínculos hacia el exterior de la empresa transnacional actual, en el marco del surgimiento de las redes globales de producción.
- A través de la teoría y la historia, presentar una propuesta de cuadro que incluya los principales elementos y atributos que definen a una empresa y que permanecen a través del tiempo, así como aquellos nuevos que aparecen con los grandes cambios mundiales.
- En el capítulo 3 y, partiendo de los elementos explicados en los puntos anteriores, realizar un estudio comparativo de las empresas de dos países en desarrollo (México e India) y sus procesos de adaptación a las nuevas condiciones mundiales, específicamente los grandes conglomerados involucrados en una dinámica expansiva.
- Finalmente, y para concluir, se diferenciará entre las dinámicas de creación y desarrollo de las empresas transnacionales de estos dos países en desarrollo, así como las estrategias nacionales que en cada caso se adoptaron y determinaron sus dinámicas de expansión transnacional.

Para lograr lo anterior, el trabajo parte de las siguientes premisas teóricas, que son las ideas generales sobre las que estará girando la investigación:

1. De acuerdo con Dabat (1993 y en prensa), el capitalismo es un sistema económico-social muy complejo que es, al mismo tiempo, un modo de producción (qué y cómo se produce), un régimen socioinstitucional (cómo opera a partir de móviles concretos y de relaciones de propiedad y organización) y un sistema mundial (conformado en torno a capitalismo nacionales de diferentes niveles de desarrollo y que se encuentran integrados competitivamente en un mercado mundial). Su estructura económica (composición de elementos permanentes) la componen las esferas de la producción y el intercambio. Su proceso de desarrollo ha atravesado por diferentes etapas en las que generalmente se observa un país líder: 1) capitalismo mercantil (Inglaterra: 1780-1830), 2) capitalismo industrial de libre competencia (Inglaterra: 1830-1880), 3) capitalismo-monopolista financiero (Estados Unidos y Alemania 1880-1935), 4) capitalismo mixto (Estados Unidos:

1935-1980) y 5) capitalismo informacional o informático-global, que se desarrolla desde 1980 hasta la época actual.

Basados en esta idea general sobre el sistema económico-social en el que vivimos, se plantea que la empresa es una subestructura del sistema vinculada directamente a la esfera de la producción y a la esfera de intercambio. Es la entidad central en la que se materializa (encarna) el modo de producción, la que persigue el objetivo primario del sistema (obtención de ganancia) y en la que se observan las principales relaciones de propiedad, organización y competencia que se desarrollan en el sistema. En cada etapa del capitalismo, se observa una dinámica y estructura de la empresa específica, acorde a las características del momento histórico. Habría que considerar que, en su desarrollo, la empresa se ha complejizado y diversificado, encontrando actualmente empresas productivas, financieras, comerciales o empresas que pueden estar en todos los ramos.

CUADRO I. DISTINTOS ENFOQUES SOBRE LA PERIODIZACIÓN DEL SISTEMA CAPITALISTA

FASES O ETAPAS	REVOLUCIONES TECNOLÓGICAS	ONDAS LARGAS DE KONDRATIEV
1. Capitalismo mercantil (Inglaterra: 1780-1830)		Ascendente: 1793-1825
2. Capitalismo industrial de libre concurrencia (Inglaterra: 1830-1880)	Revolución industrial (1771) Inglaterra (Hilandería de algodón de Arkwright)	Descendente: 1826-1847
	Era del vapor y el ferrocarril (1829) Inglaterra hacia Europa y EUA. Motor a vapor para ferrocarril Liverpool-Manchester	Ascendente: 1848-1873
3. Capitalismo monopolista financiero (Estados Unidos y Alemania 1880-1935)	Era del acero, la electricidad y la ingeniería pesada (1875) EUA y Alemania Acería Bessemer en Pittsburg	Descendente: 1873-1893 Ascendente: 1894-1913
	Era del petróleo, el automóvil y la producción de masas (1908) EUA y Alemania Salida Modelo T planta Ford	Descendente: 1914-1939 Ascendente: 1940-45-1966
4. Capitalismo mixto (Estados Unidos: 1935-1980)		Descendente: 1967-77-fines 1980s
5. Capitalismo Informático global (Estados Unidos, Japón, Alemania: 1980-actual)	Era de la información y la comunicación (1971) EUA. Procesador Intel en California	Kondratiev V Fines 80s-era informática

FUENTE: Elaboración propia con información de Dabat (1993) y Pérez (2004).

2. De acuerdo con Carlota Pérez (2004), las revoluciones tecnológicas que se presentan aproximadamente cada medio siglo, modifican al conjunto del sistema creando cambios estructurales y estableciendo en cada época de dominio de un paradigma tecnoeconómico: insumos de uso general, tecnologías dominantes, un patrón industrial y un régimen productivo distinto y un conjunto de principios de práctica óptima. De acuerdo a la periodización presentada por la autora, han existido cinco revoluciones tecnológicas: 1) Revolución Industrial (Inglaterra, 1771), 2) Era del vapor y el ferrocarril (Europa y EUA, 1829), 3) Era del acero y la electricidad (EUA y Alemania, 1875), 4) Era del petróleo, el automóvil y la producción en masa (EUA y Alemania, 1908) y 5) Era de la electrónica y las telecomunicaciones (EUA, 1971). Las revoluciones tecnológicas, y el paradigma, han seguido una trayectoria similar, presentando dos grandes etapas, la primera de instalación (irrupción o aparición de las primeras innovaciones, un incremento posterior en la inversión en los nuevos sectores) y la segunda de despliegue, que comprende la época de bonanza o de gran crecimiento hasta que se estandarizan completamente todos los procesos y se llega al momento de madurez.

Basados en esta idea general de paradigma tecnoeconómico, se afirma que la empresa, como una de las subestructuras esenciales del sistema, se modifica y adapta a las nuevas condiciones económicas, modificando su naturaleza en los siguientes aspectos:

1) Forma de producir, con un tipo de medios de producción, fuerza de trabajo y tecnología específicos así como los principios productivos que rigen² y que son los que dictan el comportamiento de empresarios y gerentes.

2) Arquitectura o estructura organizacional: a) hacia el interior (ampliación del tamaño de la fábrica o planta y ampliación de su estructura interna, a través del desarrollo de la división del trabajo, estructuras verticales u horizontales), b)

² De acuerdo con Carlota Pérez (2004), los principios de práctica óptima son aquellos principios de “sentido común” que sirven para orientar la toma de decisiones de empresarios, innovadores, gerentes, administradores, ingenieros e inversionistas hacia la máxima eficiencia y eficacia, tanto en las actividades nuevas como en las viejas. Es decir, se trata de aquellas ideas que dominan dentro de las esferas de la producción y del intercambio y que se convierten en “ideología” para operar exitosamente dentro del nuevo paradigma. Así, mientras que en el modelo fordista regía la idea de producir en masa productos estandarizados y con tareas rutinarias, en el régimen flexible se prefiere la diversidad de productos y un trabajador polivalente. Estos aspectos serán retomados en el capítulo 1 y el capítulo 2, respectivamente.

hacia el exterior (creando filiales y estableciéndose en el extranjero y/o Redes de Producción de Global)

3) Financiamiento (formas típicas y mecanismos que establecen las empresas para obtener inversión).

4) Dinámica de competencia (formas de obtención de rentas económicas).

Tomar en cuenta la periodización del sistema económico, nos ayudará a ubicar en el tiempo las distintas modalidades de empresa que encontramos. Así, mientras en el capitalismo industrial de libre competencia tenemos una “empresa tradicional” con organización productiva de tipo familiar; en el capitalismo monopolista-financiero se desarrolla una gran “empresa con estructura monopólica” con grandes vínculos con el sistema bancario; mientras que en el capitalismo mixto encontramos lo que definimos como “empresa transnacional clásica”, caracterizada por una organización multidivisional y multiplanta con integración vertical, una separación entre la propiedad y la dirección, así como con tendencias hacia la expansión al exterior a través del establecimiento de filiales en el extranjero; y, finalmente, en la etapa actual del capitalismo informacional, encontramos una nueva forma de organización empresarial ampliada y reticular, basada en relaciones flexibles de subcontratación.

Si bien lo anterior exige un estudio profundo que contemple la historia económica de la empresa, en el presente trabajo sólo interesará aproximarnos a dicho estudio, a partir del surgimiento de la gran empresa moderna (finales del siglo XIX y principios del siglo XX) por considerarla nuestra referencia anterior, para la comprensión de la dinámica y expansión de la empresa transnacional actual.

CAPÍTULO 1. MARCO TEÓRICO-HISTÓRICO DE LA EMPRESA TRANSNACIONAL

El estudio de la evolución de la empresa en perspectiva histórica implica remontarse a los albores del capitalismo, sin embargo, y de acuerdo a los objetivos planteados al inicio, se estudiará este proceso sólo a partir del surgimiento de la industria moderna en el último cuarto del siglo XIX. La síntesis teórico-histórica que a continuación se presenta, constituye el conjunto de antecedentes de la investigación.

Si partimos de la idea básica de que la empresa es una de las subestructuras que componen el sistema económico capitalista, que se modifica y adapta a raíz de una revolución tecnológica, la pregunta inicial es ¿cuáles son los múltiples elementos que la definen y cómo se han ido modificando con el paso del tiempo? Para acercarnos a la respuesta, presentamos una descripción histórica sobre las distintas modalidades de empresa que encontramos. A continuación, el lector encontrará, en la primera parte de este capítulo, un esbozo general de la empresa tradicional y la empresa monopólica que servirá como antecedente para la comprensión del surgimiento de la empresa transnacional clásica, que dominó desde principios del siglo XX hasta la crisis capitalista de mediados de la década de los años setenta (segunda parte del capítulo). Y, finalmente, se presentan algunas aportaciones teóricas, en forma general, con el objetivo de acercarse al estudio del pensamiento sobre la empresa y adoptar elementos que nos permitan una mayor comprensión sobre la naturaleza de la empresa.

1.1 ANTECEDENTES

1.1.1. Empresa tradicional

En la época del capitalismo industrial desarrollado en condiciones premonopolistas¹ (1830-1880), el mundo se encontraba liderado aún por la Gran Bretaña, que era el principal productor y exportador de productos manufacturados

¹ O capitalismo industrial de libre competencia, de acuerdo a la periodización presentada en la introducción.

que inundaban al resto de las economías europeas, posibilitado por el desarrollo de la máquina de vapor y su aplicación a los transportes de la época (ferrocarril y grandes barcos) y a numerosas industrias, incluyendo la textil.

La producción se basaba en un régimen manual o artesanal, establecido en un conjunto de industrias intensivas en mano de obra con poca mecanización o de baja composición técnica y herramientas simples de propósito general, sencillas pero flexibles, por lo que el volumen de producción era bajo y los productos durables pero heterogéneos (no podía haber dos idénticos). La mano de obra era muy calificada y como explica Womack (1992), la mayoría progresaba en el aprendizaje hasta alcanzar todo un conjunto de capacidades artesanas, con lo que podía abrir sus propios talleres y convertirse en contratista del empresario para el que trabajaba anteriormente.

Bajo este contexto, el tipo de empresa era aquella con organización productiva de tipo familiar, dirigida por los propios dueños, o podría tratarse de un grupo de socios, pero en general, era un propietario/dueño el que coordinaba todo el proceso productivo y el que estaba en contacto directo con los proveedores y los clientes (Womack, 1992) y se regía por un régimen jurídico que atribuía responsabilidad integral a los propietarios por las pérdidas de la empresa².

Generalmente se trataba de una sola planta, especializada en una estricta gama de actividades y localizada en aquellos lugares donde existía gran oferta de trabajo y materias primas, y en aquel lugar donde se podía integrar a las redes de transporte y distribución para aprovechar el flujo de bienes intermedios a través de unidades integradas verticalmente hasta llegar al mercado. Contaba con recursos limitados (gerenciales y financieros), por lo que el aumento de la productividad generalmente estaba dado por la obtención de economías externas, sobre todo por la abundancia de la mano de obra y su bajo costo³; las innovaciones organizacionales eran poco frecuentes, en la medida en que los propios

² En caso de pérdidas, los propietarios respondían con sus bienes personales. El régimen de responsabilidad integral limitaba el crecimiento de la empresa y evitaba la concentración de mercado. Aparte de eso, fomentaba un cierto conservadurismo de la clase empresarial británica (Bastos Tigre, 2002).

³ Así como una empresa podía incurrir en deseconomías de escala al aumentar el volumen de producción por darse un aumento en los costos variables como el trabajo o insumos dado un incremento de la demanda, o porque los recursos fijos como las máquinas no tenían la capacidad para trabajar con un volumen mayor de producción (Bastos Tigre, 2002).

trabajadores calificados eran responsables de la definición y ritmo del proceso productivo. Además, no se invertía en estructuras administrativas o en cuestiones organizacionales internas para aumentar la eficiencia y el papel del cambio tecnológico era igualmente poco importante (Bastos Tigre, 2002).

Por lo anterior, no existían barreras a la entrada en la estructura de los mercados por lo que era frecuente la aparición de competidores. La filosofía librecambista de la época, apoyada en las ideas de Adam Smith, propiciaba una actividad económica poco regulada, por lo que la industria era dejada a las libres fuerzas de la oferta y la demanda. El Estado más bien adoptaba funciones sociales y de establecer el orden y hacer cumplir la ley (Ibid).

1.1.2. De la empresa familiar a la creación de los monopolios

En las últimas décadas del siglo XIX se presentó un gran cambio en la arquitectura, estructura y organización de la empresa debido a otro cambio más general y profundo en el conjunto de la economía mundial. La famosa cita de Lenin (1922) a Marx, sobre la demostración “profética” que éste último realizó, lo explica. Marx habría previsto en el Tomo I del Capital que la libre competencia origina la concentración de la producción, y que dicha concentración, en un cierto grado de su desarrollo, conduce al monopolio.

Después de un periodo descendente entre 1873 y 1896⁴, que significó el agotamiento de la etapa capitalista anterior y al mismo tiempo un momento de reestructuración, vino un periodo de enorme desarrollo de la producción mundial y de multiplicación de las transacciones internacionales, gracias a los procesos de industrialización que estaban viviendo diversos países de Europa Occidental y a las innovaciones tecnológicas y su posterior aplicación práctica a procesos económicos, que identificamos con la era del acero, la electricidad y la ingeniería pesada.

Las nacientes industrias, sobre todo alemanas y estadounidenses, experimentaron tasas de protección y un proceso de gran concentración de la

⁴ Onda descendente del 2do. Kondratiev, caracterizado por caída de los precios y de las tasas de interés pero sobre todo por abundancia de capital.

producción en grandes empresas. Así, la empresa tradicional experimentó un cambio hacia una estructura monopólica debido precisamente a las dificultades de competir, pero sobre todo a la necesidad de concentrar en sus manos gran parte de la producción y venta de una o varias mercancías que les permitiera imponer precios monopolistas y obtener altas ganancias en forma continuada.

De acuerdo con Del Llano (1978), los monopolios son grandes empresas o la unión de empresas mediante acuerdos que presentan las siguientes características:

1. Concentración en sus manos de grandes capitales que le garantizan la supremacía sobre los capitalistas pequeños y medianos;
2. Concentración de parte determinante de la producción de una o varias ramas que les asegura la posición dominante en ellas;
3. Posibilidad de dictar los precios al mercado hasta donde es posible;
4. Apropiación de alta ganancia monopolista en forma continuada, como realización económica del dominio que ejercen.

Siguiendo a Del Llano (1978), las formas que adoptan los monopolios son varias, pero pueden dividirse en dos grupos fundamentales de acuerdo a su temporalidad en el acuerdo al que llegan: 1) los acuerdos temporales para el logro de un objetivo inmediato (pueden incluirse los rings, corners, pools, convenciones, entre otros) y 2) la creación de uniones monopolistas más estables (cárteles, sindicatos, trusts y consorcios), explicados en el siguiente cuadro.

CUADRO 1.1
DISTINTAS FORMAS QUE ADOPTA UN MONOPOLIO

FORMA	CARACTERÍSTICAS
CÁRTEL	<p>Sus integrantes, por lo general, capitalistas de una misma rama, mantienen su independencia productiva, comercial y jurídica. Conciertan acuerdos con el fin de imponer sus condiciones sobre el mercado y evitar la competencia en distintos aspectos de sus actividades, con el objetivo de asegurarse altas ganancias monopolistas. Existen diferentes tipos:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Cáteles en los que se determinan los precios a que deben venderse las mercancías. 2. Cáteles que determinan la cantidad que cada uno de sus integrantes debe producir. 3. Cáteles en los que se estipulan las condiciones de la propaganda que pueden realizar sus participantes. 4. Cáteles en los que se establecen condiciones comunes para la contratación de obreros y para luchar frente a las demandas de los trabajadores. 5. Cáteles sobre el intercambio de patentes. 6. Cáteles que se distribuyen las zonas de operaciones.
SINDICATO	<p>Sus integrantes mantienen independencia productiva pero no se relacionan directamente con los consumidores de sus productos. La producción pasa a manos de una oficina o centro comercial creado al efecto que es el encargado de realizar la venta y mantener los contratos comerciales.</p>
TRUST	<p>Surge por medio de la unión de empresas que se relacionan productivamente entre sí por la elaboración de un mismo tipo de producto o que están especializadas en la producción de partes de éste. Empresas pierden independencia y se subordinan a una dirección y poder único. Se fusiona la propiedad y propietarios pasan a ser accionistas pero sólo unos adquieren el paquete de control de las acciones.</p>
CONSORCIO	<p>Las empresas abarcan además de la producción de un mismo producto, actividades que nada tienen que ver unas con otras. En su composición entran tanto empresas relacionadas entre sí como empresas sin relación alguna. Abarca empresas industriales, comerciales, bancarias, etc., y reúne desde empresas por separado hasta trust de grandes proporciones.</p>

FUENTE: Elaborado con información de Del Llano, 1978.

De acuerdo con Chandler (1992), el surgimiento y desarrollo del nuevo tipo de empresa que apareció en las últimas dos décadas del siglo XIX, opuesto totalmente al que funcionó durante el periodo del capitalismo industrial de libre competencia, estuvo íntimamente ligado a los avances en las comunicaciones y los transportes, ya que el ferrocarril y barcos de vapor, construidos ahora con acero, así como el telégrafo y los sistemas de electricidad, hicieron posible el intercambio de productos a enormes volúmenes, con gran rapidez y estabilidad y que se programaran las entregas de mercancías tanto a nivel nacional como internacional. Nunca antes, nos cuenta Chandler, un fabricante pudo ordenar una gran cantidad de insumos y esperar su entrega en menos de una semana o prometer a sus clientes entregarles tal cantidad de producción en una fecha

específica. Sólo aquellas empresas que utilizaron los avances científicos y tecnológicos, pudieron incrementar la productividad del trabajo y disminuir los costos de producción y ser competitivas en los mercados internacionales. Es decir, la revolución tecnológica generó que nuevas industrias aparecieran y otras ya establecidas se rejuvenecieran.

Lenin (1922) observó que la concentración de la producción en Alemania, así como en Estados Unidos -países que estaban en competencia por adoptar la supremacía que estaba abandonando Inglaterra- se ubicaba en aquellas empresas que aprovechaban los nuevos avances. En Alemania, explica, menos de una centésima parte de las empresas tenían más de $\frac{3}{4}$ del total de la fuerza motriz de vapor y electricidad. A los 2'970,000 pequeños establecimientos (de menos de cinco obreros asalariados), que constituían el 91% de todas las empresas, correspondía únicamente el 7% de la fuerza de vapor y eléctrica (Ver cuadro 2).

CUADRO 1.2
INDUSTRIA ALEMANA: GRANDES EMPRESAS EN RELACIÓN CON EL TOTAL

	Grandes empresas	Total de empresas
# de empresas	30,588 (0.9%)	3,265,623 (100%)
# de empleados	5,700,000 (39.4%)	14,000,000 (100%)
Caballos de vapor	6,000,000 (75.3%)	8,800,000 (100%)
Energía eléctrica	1,200,000 (77.2%)	1,500,000 (100%)

FUENTE: Datos proporcionados por Lenin en el Cap. 1 de "El imperialismo, fase superior del capitalismo".

Por otro lado, la creación de monopolios también fue posibilitada por diversos mecanismos de centralización del capital (aumento de un capital específico por medio de su unificación con otro ya existente), como adquisiciones, fusiones, embargos⁵, sociedades anónimas. Este fenómeno, desencadenó otra transformación en la arquitectura de la empresa, pues no sólo se incrementó el tamaño de la planta sino también su estructura interna. Tanto la concentración como la centralización facilitaron procesos de combinación de distintas ramas de la industria en una sola empresa, podía tratarse de fases sucesivas de

⁵ Empresas que quedan en manos del acreedor y que fueron ofrecidas como garantía por préstamos que no pudieron pagarse.

transformación de una materia prima o bien de ramas que desempeñaban un papel auxiliar con relación a otras (Lenin, 1922).

Siendo un momento de intenso dinamismo económico, en el que las relaciones internacionales se incrementaron, el surgimiento de un sistema financiero internacional se volvió necesario para facilitar dichas transacciones entre las naciones. El papel del crédito adquirió mayor importancia y los bancos nacionales experimentaron la misma dinámica que las empresas productivas: los grandes bancos adherían y/o incorporaban a los bancos más pequeños (nacionales o extranjeros) a su grupo. Sin embargo, este proceso de concentración también se dio en grandes magnitudes significando un hecho histórico: la fusión entre el capital industrial y el capital financiero, fenómeno estudiado por Hilferding en 1910 y por Lenin en 1922. Al respecto, éste último explica: "... los bancos pasan de ser simples intermediarios a monopolios que disponen de casi todo el capital monetario de todos los capitalistas y pequeños patronos, así como de la mayor parte de los medios de producción de las fuentes de materias primas de uno o de muchos países" (Lenin, 1922).

Este hecho, significó otro cambio para la empresa, pues las combinaciones implicaron una relación más estrecha entre ramas productivas y ramas financieras, creando una "alianza estratégica" entre estos dos sectores para una mayor concentración y poder.

1.2. DEL SURGIMIENTO DE LA EMPRESA TRANSNACIONAL

Este tipo de empresa, surgida a finales del siglo XIX tuvo un nuevo empuje posibilitado no sólo por los avances tecnológicos de la era anterior⁶, sino por una nueva oleada de innovaciones técnicas, organizativas y de gestión. En medio de un periodo de crisis y guerras mundiales, se gestó dentro de la industria automotriz una nueva forma de producir que revolucionó al conjunto de las industrias y dominó hasta mediados de la década de los años setenta. Conocido

⁶ Por un lado, el acero permitió la producción de grandes maquinarias en industrias como la metalmecánica y la automotriz, mientras que la electromagnética (1830) y el dínamo eléctrico (1860-1870) abrieron la puerta a la generación y transmisión de un nuevo tipo de energía (Rivera, 2006).

como producción en masa, este nuevo régimen, dinamizaría la economía a un nivel y ritmo jamás alcanzados en épocas anteriores.

En cuanto al conjunto de innovaciones introducidas en el proceso productivo, o fordismo, éste se caracterizó por la producción en grandes volúmenes de productos estandarizados gracias a la total y coherente intercambiabilidad de las partes y la sencillez de su ensamble -basado en un sistema de medición sumamente preciso-, en el aprovechamiento de los progresos en las máquinas herramienta capaces de trabajar metales endurecidos previamente y en la introducción de la cadena de montaje de flujo continuo⁷. El objetivo principal era que el trabajador realizara una sola tarea en un solo lugar y el resultado fue grandes ahorros de tiempo, mayor rapidez y por supuesto, un incremento abismal en la productividad y división del trabajo⁸ (Womack, 1992).

Por el lado de la organización y gestión, se introdujeron nuevos métodos para coordinar las operaciones de ingeniería y marketing que requería la producción en masa, introducidos por Alfred Sloan, entre las que se encuentran las divisiones descentralizadas gestionadas objetivamente “por los números” desde pequeñas sedes centrales, de manera que cada área funcional de la empresa tenía sus propios expertos; así como una nueva organización del trabajo con el control de la asignación y control de puestos y tareas (Womack, 1992).

La separación de las actividades dentro del proceso de trabajo, exigió distintos tipos de trabajador, a diferencia del modelo anterior en el que uno solo podía encargarse de varias actividades. El grueso de los trabajadores se encontraba directamente inmerso en el proceso productivo y no se requería calificación alguna para desempeñar sus funciones, pues se trataba de tareas fáciles y repetitivas. Las nuevas exigencias hicieron necesaria la creación de nuevas profesiones que se encargaran de dirigir y planear la producción así como del diseño de máquinas y productos (trabajadores muy calificados que manejaban ideas e información), así

⁷ A diferencia del régimen de producción artesanal en las que las herramientas eran de propósito general, en el fordismo las máquinas sólo podían producir una sola cosa.

⁸ En 1908, en una planta de producción de automóviles de Ford, el ciclo medio de trabajo de un ensamblador era de 514 minutos. Más tarde, cuando se había conseguido la total y coherente intercambiabilidad de las partes y decidido que el trabajador realizara una sola tarea, el ciclo se redujo a 2.3 minutos y ya para 1913, cuando se introdujo la cadena de montaje móvil, el ciclo se redujo a 1.19 minutos (Womack, 1992).

como de un grupo de trabajadores indirectos semicalificados que se encargarían de tareas como la supervisión, inspección de la calidad, reparación de partes, limpieza, etc.

En resumen, los principios de dirección y organización del trabajo, conocidos como “taylorismo”, durante esta etapa del capitalismo son: 1) la separación entre concepción, programación y control de calidad del trabajo de su ejecución; 2) parcialización y estandarización del trabajo, y 3) pérdida de la visión del conjunto del proceso de trabajo por el obrero individual, a favor de un nuevo estrato de técnicos de la producción, quienes surgen y se consolidan como depositarios del conocimiento de los requerimientos “científico-técnicos” de ésta, con la consecuente conciencia de los operarios de que su contribución individual a la producción es despreciable y sustituible en cualquier momento (Ordóñez, 1996).

1.2.1. Características de la “nueva empresa” o empresa transnacional clásica

Esta nueva manera de producir, rápidamente se trasladó hacia otras industrias, por lo que al finalizar la segunda guerra mundial, el nuevo régimen de producción estaba totalmente definido y la empresa había experimentado ya una nueva reestructuración definida por: (a) la separación entre la gestión profesional de dirección y la propiedad accionaria, (b) una organización multidivisional y multiplanta de alto grado de integración vertical, (c) una fuerte tendencia al autofinanciamiento y (d) una lógica de crecimiento centrada en la amortización y valorización acelerada de la inversión en I&D como medio de maximizar la renta tecnológica (Dabat, Ordóñez y Chapman, 2007).

La producción en masa, exigía la instalación de grandes plantas y maquinaria muy costosa por lo que el objetivo primario era lograr economías de escala, esto es, aumentar el volumen de producción para disminuir los costos por unidad de producto. Sin embargo, llegado a un punto los costos dejan de disminuir porque la empresa cuenta con un límite de capacidad productiva, por muy grande que sea, por lo que otro objetivo se volvió lograr economías de alcance, esto es, fabricar un número de productos diferentes en una sola planta usando las mismas materias primas y bienes intermedios y usando los mismos procesos intermedios de

producción. Lo importante era asegurar la capacidad efectiva, o escala mínima eficiente, ya que, como explica Chandler (1992), si se producía por debajo de la capacidad real, los costos por unidad subían rápidamente debido a que los costos fijos eran muy altos y para que no fuera así, se requería una cuidadosa coordinación de todos los flujos, tanto de materiales al interior del proceso productivo, como de insumos desde los proveedores, o de los flujos de los productos desde los intermediarios hasta los consumidores finales.

Esta necesidad originó que la empresa fordista se estructurara en torno a múltiples divisiones para el control y gestión de todos los flujos –requiriendo una estructura gerencial jerárquica, así como a múltiples plantas para aprovechar las ventajas en costos que brindaba la producción en grandes volúmenes, tendiendo, siempre que se pudiera, a fabricar desde la materia prima hasta el producto final (integración vertical completa), con el objetivo de reducir tiempos de entrega así como facilidad de obtención de una pieza o insumo.

Y para lograr estos objetivos, se volvió relevante invertir en cuatro aspectos fundamentales: 1) en grandes instalaciones para la producción, 2) en marketing nacional e internacional y en organización de la distribución, y 3) en equipos de gerentes de rango inferior y medio para coordinar los flujos de productos en los procesos de producción y distribución y equipos de gerentes de alto rango para monitorear las operaciones habituales y para planear y asignar recursos para operaciones futuras (Chandler, 1992) y 4) inversión en otros mercados nacionales, a través del establecimiento de plantas filiales (IED) en la búsqueda de mano de obra e insumos baratos.

1.2.2. Ganancias, internacionalización y expansión de la empresa trasnacional

Aún cuando el precio de monopolio continuó siendo una arma poderosa para competir, la competencia estaba basada en una eficiencia estratégica y funcional, que se lograba por: 1) realizar más capazmente los procesos de producción y distribución, 2) mejorar productos y procesos a través de I&D sistemática, 3) localizar fuentes de suministros más convenientes, 4) proveer más servicios

comerciales efectivos, 5) diferenciación de producto (en productos empaquetados de marca a través de la publicidad) y, 6) moverse rápidamente hacia mercados en expansión o retirarse de mercados en declinación (Chandler, 1992).

La búsqueda de ganancias, ya fuera por cualquiera de esas vías, así como la saturación de mercados nacionales, obligó a estas grandes empresas a expandirse hacia otros países. El crecimiento continuo de la empresa fordista, exigió búsqueda de nuevos mecanismos de concentración y centralización de capitales, ya fuera por combinación horizontal, combinación vertical, por diversificación o por creación de conglomerados (Del Llano, 1978). Sin embargo, una vez explotados estos, y a medida que se intensificaba la competencia internacional y se encarecía la mano de obra en los países avanzados, se intensificó un proceso de internacionalización motivado por la búsqueda de mano de obra barata y abundante, por lo que los niveles de la IED de los países avanzados se incrementaron enormemente, así como las exportaciones y el comercio intrafirma asociado a la producción industrial internacionalizada (Fajnzylber, 1983).

Este hecho significó nuevas estrategias para la expansión de la empresa hacia nuevos mercados, ya sea de otros productos o geográficamente, llevándola a establecer filiales en otras partes del mundo, definiéndola claramente como una empresa transnacional.

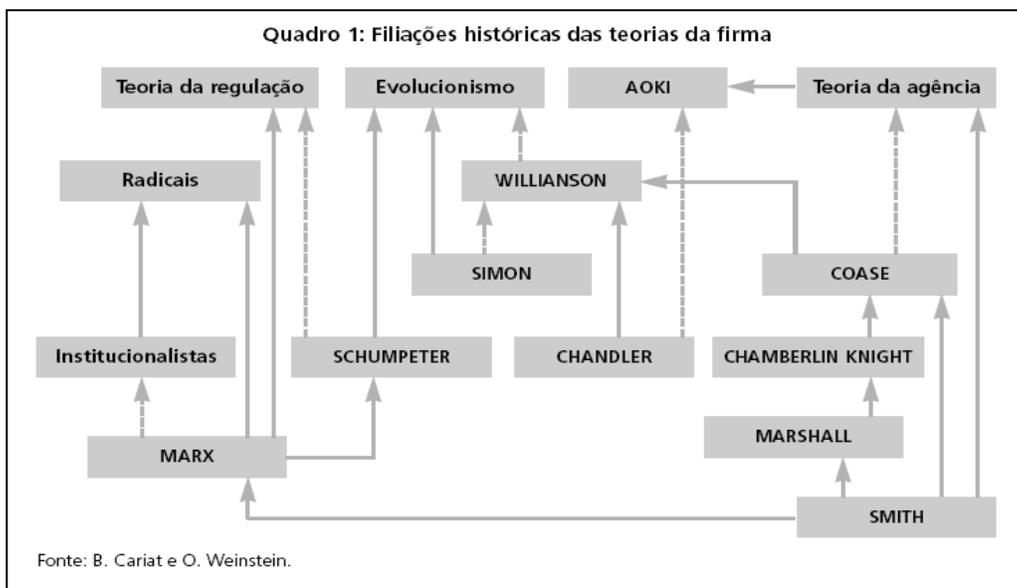
1.3. UN ACERCAMIENTO A LAS APORTACIONES TEÓRICAS SOBRE LA EMPRESA

Los aportes teóricos para comprender qué es una empresa y cómo funciona ésta, los encontramos en los diversos cuerpos que componen la teoría económica. Si bien la teoría de la empresa en cuanto tal surge a principios del siglo XX, se encuentran aportes importantes en los clásicos, en Marx, así como en los iniciadores de la teoría neoclásica. Más tarde, serían los aportes de Ronald Coase los que, para muchos, fundarían la teoría moderna de la empresa y, a partir de entonces, se desarrolla un importante cuerpo de teorías críticas hacia los fundamentos neoclásicos, unos más alineados que otros, y que empezarían a

conformar una teoría de la empresa. Recientemente, a partir de la década de los años setenta y ochenta, ha surgido un nuevo grupo de teóricos que ponen el énfasis en la innovación y el cambio técnico como un elemento central para el funcionamiento de la empresa.

Intentar hacer una clasificación de las principales teorías y de sus raíces teóricas, ayudaría mucho para tener una idea “integral” sobre el desarrollo del pensamiento teórico de la empresa, sin embargo, es una tarea complicada que sobrepasa los límites de este trabajo. El siguiente esquema, elaborado por Cariat y Weinstein, representa una propuesta de dicha clasificación, no obstante, existen muchas otras que hacen énfasis en distintos elementos.

ESQUEMA 1. Filiaciones históricas de las teorías de la firma



FUENTE: Tomado de Bastos Tigre (1998).

Para este trabajo, presentamos una clasificación mucho más general, cuyo objetivo es sólo introducirnos al estudio del desarrollo de las teorías de la empresa y está dividida de la siguiente manera: a) aportaciones marxistas, b) aportaciones de la teoría neoclásica, c) nueva economía institucional, d) críticas a la teoría neoclásica sobre la racionalidad de los agentes, y e) teoría evolutiva.

CORRIENTE TEÓRICA	REPRESENTANTES Y APORTACIONES
1) Marx y discípulos	Marx, Lenin, Hilferding
2) Teoría neoclásica	- Fundadores: Walras, Jevons, Menger, Cournot: filosofía utilitarista. - Marshall: Teoría de la organización industrial y del monopolio. - Teoría de la producción y de la empresa, teoría del monopolio.
3) Críticas a la teoría neoclásica	- Simon: Teoría de la racionalidad limitada de los agentes económicos.
4) Nueva Economía institucional	- Coase, Williamson, North: Teoría de los costos de transacción.
5) Teoría evolutiva	- Origen: Schumpeter. Innovación y empresario innovador - Aportaciones actuales: Nelson, Winter, Pérez, Freeman, Hodgson, Bell, Pavitt.

1.3.1. Aportaciones marxistas

Durante la segunda mitad del siglo XIX, empezaron a surgir importantes avances en la ciencia económica y aunque todavía no surgía una teoría de la empresa en cuanto tal, se empezaba hacer mención de ésta como un elemento importante. Era la época en la que Karl Marx (1818-1883) escribía *El Capital* y observaba la tendencia hacia procesos de centralización y concentración del capital y la producción.

Dentro de la magna obra de Marx, no encontramos una teoría armada que hable sobre la empresa pero sí muchas herramientas analíticas, sobre todo dentro de los tomos I y III, para la comprensión del proceso productivo capitalista, la estructura interna de la fábrica a través de la división del trabajo y el proceso continuo de automatización, los diversos mecanismos de apropiación del plusvalor, el proceso de cooperación, los conceptos de ganancia del empresario, el papel del crédito. De Marx, adoptamos la idea general de funcionamiento del capitalismo así como del proceso de trabajo y su estudio sobre la tendencia hacia la concentración y centralización del capital.

Más tarde, a principios del siglo XX, autores de tradición marxista, como Vladimir Lenin (1870-1924) y Rudolf Hilferding (1877-1941), caracterizaron la tendencia hacia la concentración y centralización del capital y la producción, procesos que, como vimos, llevan a la creación de empresas con estructuras monopólicas. El primero de estos autores, en su libro *El imperialismo, fase*

superior del capitalismo, explica que esta tendencia inevitablemente lleva a la creación del Imperialismo, caracterizada por la fusión entre el capital productivo y el capital financiero, el gran poder de la oligarquía financiera, una mayor importancia de la exportación de capitales y un incremento en el número de asociaciones entre capitalistas de diversa nacionalidad.

1.3.2. Aportaciones de la teoría neoclásica

Durante el último cuarto del siglo XIX, surgen los fundadores de la teoría neoclásica, agrupados en la escuela marginalista y con Léon Walras (1834-1910), William Stanley Jevons (1835-1882) y Carl Menger (1840-1921), como sus principales exponentes. Estos autores no se preocuparon por el funcionamiento de la empresa, sino más bien, del sistema económico y su equilibrio general. Basados en su principio de *utilidad marginal decreciente*⁹, concebían al sistema económico como una red de relaciones intrincadas entre los precios y las cantidades compradas, donde todo cambio de la asignación de los gastos del consumidor influye en el funcionamiento del sistema, provocado por pequeños ajustes de la producción y los precios, es decir, que el sistema se ajusta automáticamente para equilibrar la producción con la demanda (Fulsfed, 1970).

Esta concepción, sería la base para aportaciones teóricas posteriores enfocadas a la empresa. Por ejemplo, durante los últimos años del siglo XIX y las primeras décadas del siglo XX, surgen los aportes de Alfred Marshall (1842-1924), economista famoso por haber realizado una síntesis con las aportaciones de los clásicos y los marginalistas, llamada síntesis neoclásica, y por ser el fundador de la Economía industrial. Se preocupó por comprender el funcionamiento del sector industrial durante su época, al observar la creación de monopolios. Partió de sus antecesores pero no adoptó totalmente los supuestos de los que estos partían y realizó un estudio del funcionamiento de los mercados y, basado en su modelo de oferta y demanda, plantea una teoría sobre el equilibrio general, la formación de

⁹ Este principio, consiste en que el consumidor racional, enfrentado a un gran número de opciones para el gasto de su ingreso, tratará de maximizar su satisfacción, sin embargo, esta utilidad, en el margen, disminuye: entre más se tenga de un determinado bien, menos satisfacción se obtendrá del consumo de una unidad adicional y menos se estará dispuesto a pagar por ella (Fulsfed, 1970).

precios en mercados imperfectos –determinados por los costos de producción por el lado de la oferta, y la utilidad marginal, por el lado de la demanda- y en condiciones de equilibrio parcial. Planteó conceptos como economías externas y economías y deseconomías de escala, para explicar el rendimiento de una empresa ante cambios en los costos de los factores de producción variables, sobre todo mano de obra e insumos. Añadió un cuarto factor de producción: la organización industrial, al considerar que también ésta era importante para el desempeño de la empresa.

Sobre su teoría del monopolio, explica Maya (1989), Marshall parte del análisis de Antoine Augustin Cournot¹⁰ (1801-1877), pero cuestiona los límites de expansión de la empresa, aludiendo a que ésta, no puede crecer más allá de cierto límite, pues de lo contrario, no sería posible un equilibrio estable. Por lo anterior, plantea que deben tomarse en cuenta las fuerzas que favorecen el desarrollo de la empresa así como las que lo restringen. Marshall retoma el concepto de rendimientos decrecientes de Ricardo para explicar que la productividad decreciente de la empresa, evita la concentración de la producción.

De acuerdo con Bastos Tigre (1998), Marshall tuvo dificultades para plantear cabalmente la incidencia de los monopolios en el sistema económico, pues “tenía en mente un modelo idealizado del funcionamiento de la empresa, derivado de observaciones casuales, que guardaban cierta analogía con la realidad de las empresas típicas de su época”.

Más tarde, hacia mediados del siglo XX y con aportaciones de varios autores, se construye un modelo sobre la teoría de la producción y de la empresa, que concibe a esta última como un agente económico que actúa racionalmente en la búsqueda por maximizar su beneficio, bajo estrictas condiciones como la racionalidad del agente, la competencia perfecta, información completa y sin incertidumbre. Como explica Paulo Bastos Tigre (2002), para la escuela neoclásica, la empresa asume un papel extremadamente limitado y una conceptualización demasiado simple, debido a que:

¹⁰ Cournot es el primero que propone una clasificación sobre las formas del mercado: monopolio, duopolio, oligopolio y competencia ilimitada (en esta última, dado el gran número de empresas, ninguna influye sobre el precio) (Maya, 1989).

- La empresa es vista como una “caja negra”, que combina factores de producción disponibles en el mercado para producir productos comercializables.
- El mercado, aunque puede presentar situaciones transitorias de desequilibrio, tiende a establecer condiciones de competencia e información perfectas. La empresa también finaliza con un tamaño “óptimo” de equilibrio.
- Las posibilidades tecnológicas son usualmente representadas por la función de producción, que especifica la producción correspondiente a cada combinación posible de factores. Las tecnologías están disponibles en el mercado, sea a través de bienes de capital o en el conocimiento incorporado por los trabajadores.
- Es asumida la racionalidad perfecta de los agentes, mediante los objetivos de la empresa de maximización de utilidad.

Si bien se trata de un conjunto de principios expuestos matemáticamente y cuyos supuestos son casi insostenibles en la realidad, esta teoría adquiere una importancia relevante pues se trata del punto de partida para siguientes aportaciones, en su mayoría críticas.

1.3.3. Nueva economía institucional: aportaciones de Ronald Coase sobre la naturaleza de la empresa

Con las aportaciones de Ronald Coase (1910-) sobre la naturaleza de la empresa, se inicia un estudio enfocado y sistemático hacia nuestro objeto de estudio, mismo, que es reforzado por autores como Oliver Williamson y Douglas North. Dicha corriente, identificada por su Teoría de los costos de transacción, se mantiene dentro del discurso de la eficiencia y los supuestos metodológicos de la teoría neoclásica, pero parte del planteamiento de preguntas esenciales para comprender la evolución de la empresa.

En su famoso artículo sobre “La naturaleza de la empresa” (1937), Coase inicia su estudio con dos preguntas: ¿La coordinación es obra del mecanismo de los precios o del empresario? Y, ¿por qué surge una empresa dentro de una economía de intercambio especializado? Pero también, brinda aportaciones sobre el tamaño de la empresa y su proceso de expansión.

A la primer pregunta responde que fuera de la empresa, los movimientos de los precios dirigen la producción, que se coordina mediante una serie de transacciones de intercambio en el mercado. Dentro de una empresa, estas

transacciones de los mercados se eliminan y en lugar de la complicada estructura del mercado con transacciones de intercambio surge el empresario-coordinador que dirige la producción, por lo que la característica distintiva de la empresa es la sustitución del mecanismo de los precios, ya que, cuando un empresario organiza las relaciones dentro de sus departamentos está haciendo también algo que podría organizarse mediante el mecanismo de los precios.

A la segunda pregunta, Coase responde que la existencia de empresas se justifica como mecanismo de asignación de recursos, en lugar de una asignación a través del mercado: “la razón principal de la conveniencia del establecimiento de una empresa pareciera ser la existencia de un costo en el uso del mecanismo de los precios”. Para este autor, la operación de un mercado cuesta algo, de modo que la formación de una organización que permita a alguna autoridad (un empresario) dirigir los recursos ahorra ciertos costos de comercialización (realizar contratos). El empresario tiene que desempeñar su función al costo menor que el de las transacciones de mercado a las que sustituye, ya que siempre es posible volver al mercado abierto en caso contrario. Es decir que, cuando los costos de transacción en el mercado son altos, resulta menos caro coordinar la producción a través de una organización formal que mediante el mercado. Coase da otra razón de por qué existen las empresas y tiene que ver con el establecimiento de controles a los precios por medio de los gobiernos, según él, este tipo de medidas alienta al surgimiento de más empresas.

Sobre el tamaño de la empresa, Coase explica que está completamente relacionado con las transacciones que realiza al interior. Se vuelve más grande a medida que el empresario organiza transacciones adicionales (que podrían ser transacciones de intercambio coordinadas a través del mecanismo de los precios), y se vuelve más pequeña a medida que el empresario abandona la organización de tales transacciones. Una empresa tenderá a crecer hasta que los costos de la organización de una transacción adicional dentro de la empresa se igualen a los costos de la realización de la misma transacción por medio de un intercambio en el mercado abierto, o a los costos de su organización en otra empresa. En igualdad de otras circunstancias, una empresa tenderá a ser más grande: i)

mientras menores sean los costos de la organización y menor el aumento de estos costos al aumentar el número de las transacciones organizadas; *ii*) mientras menos probable sea que el empresario cometa errores y menor sea el incremento de los errores con el aumento en el número de las transacciones organizadas, y *iii*) mientras mayor sea la reducción (o menor el incremento) del precio de oferta de los factores de la producción para las empresas de mayor tamaño. Todos los cambios que mejoren la técnica administrativa tenderán a aumentar el tamaño de la empresa.

Explica el proceso de combinación cuando las transacciones que antes organizaban dos o más empresarios se organizan ahora por un solo empresario y se convierte en integración, dice, cuando involucra la organización de transacciones que antes se realizaban entre los empresarios en un mercado. Una empresa puede expandirse en una de estas dos formas o en ambas.

Las aportaciones de Coase, fueron retomadas por una serie de autores como Williamson (1932-), entre otros, quien amplió la teoría de los costos de transacción y avanzó sobre los factores que determinan el grado de integración de las empresas, los límites o alcances de la firma y su vinculación con la eficiencia en la producción, los efectos del oportunismo contractual dada la información incompleta (Lema, et al, 2002).

1.3.4. Críticas a la teoría neoclásica sobre la racionalidad de los agentes

Gandlgruber y Lara (2007) explican, cómo, a partir de la segunda mitad del siglo XX, el modelo estándar del comportamiento racional de los agentes económicos enmarcado en la teoría neoclásica, empezó a ser cuestionado. Aportaciones como las de Herbert Simon realizadas en 1956, basadas en estudios psicológicos, permitieron entender la lógica de los microprocesos en la resolución de problemas y la toma de decisiones y establecer una teoría sobre la racionalidad limitada de los agentes económicos. Dicha teoría, recientemente está siendo retomada e incorporada en otros análisis sobre la empresa, por lo que se encuentra en construcción.

Para la teoría neoclásica, la empresa es un agente racional que posee toda la información disponible, a través del mecanismo de los precios, para maximizar su beneficio. Sin embargo, esta nueva teoría, identifica dos tipos de limitaciones en la racionalidad de los agentes: 1) limitaciones cognitivas que caracterizan la capacidad de los seres humanos para asimilar, procesar y transmitir la información, lo que implica que los agentes procesan de distinta forma los estímulos que provienen de la naturaleza, por lo que un mismo estímulo no puede generar las mismas respuestas en todos los individuos, y 2) la dificultad de captar la propia estructura del ambiente dadas las limitaciones inherentes a la mente humana, la cual cuenta con cierta cantidad de recursos para realizar sus actividades, lo que implica que los agentes toman decisiones a partir de una búsqueda entre varias posibilidades existentes en la realidad y que éstas dependen de creencias y experiencias previas (Morales, 2007).

Si bien este enfoque hace referencia a las capacidades cognitivas del individuo, la empresa es un agente económico integrado por individuos que toman decisiones y cuya colectividad, expresa la decisión final sobre qué, cómo, cuándo producir, misma que se encuentra sujeta a estas limitaciones.

1.3.5. Teoría evolutiva

Finalmente, los aportes de la teoría evolutiva, se centran en el papel de la innovación y el aprendizaje tecnológico como procesos fundamentales que le permiten a la empresa lograr acumular capacidades para generar el cambio tecnológico. En esta perspectiva, autores como Nelson, Winter, Bell, Pavitt, Pérez y Freeman, retoman los aportes de Joseph Schumpeter sobre la innovación y el papel innovador del empresario, para plantear los procesos cíclicos que operan en el sistema económico mundial a raíz de la irrupción de una revolución tecnológica y cómo éstas modifican al conjunto de la esfera productiva.

Por lo anterior, retomamos en este apartado los aportes de Schumpeter. En capítulos posteriores, se incluirán, además, otras ideas fundamentales que provienen de esta nueva corriente.

Aportaciones de Joseph Schumpeter

Si bien su teoría es un estudio del desarrollo del capitalismo a través de los ciclos económicos, destaca la importancia de la innovación y el empresario innovador, ya que observa que la función del empresario no sólo es dirigir la empresa. De acuerdo con una síntesis sobre las aportaciones de Schumpeter, realizada por Corona (1998), este autor, ve la necesidad de distinguir entre el propietario de la empresa, el administrador de ésta y el emprendedor, siendo éste último el agente que se encarga de innovar, ya sea en nuevos productos, nuevos métodos productivos, apertura de nuevos mercados, conquista de nuevas fuentes de materias primas y bienes semifacurados, o nuevas formas de organización. No es que el empresario genere inventos, más bien, se trata de innovaciones, que se expresan en reformas del sistema de producción, por lo que cada conjunto de innovaciones, se considera un proceso de destrucción creativa.

Siguiendo con Corona, para Schumpeter, las innovaciones provienen de la empresas, por lo que cada vez más, éstas tendrán que invertir mayores cantidades, y poco a poco se constituirán en una forma de estrategia empresarial.

Schumpeter enfatiza en la innovación porque la considera el impulso fundamental del capitalismo. Las innovaciones, al presentarse en racimos, las considera un fenómeno discontinuo, que determina el aumento y la disminución de la prosperidad. Así, una vez que éstas hacen su aparición, empezará un auge inversor –generalmente se inicia con los bienes de capital- e iniciará la expansión económica, pero más tarde, el auge necesariamente llevará a su fin, generando depresión. Por lo anterior, para Schumpeter, el desarrollo económico es un proceso cíclico.

CAPÍTULO 2. LA EMPRESA TRANSNACIONAL EN EL CONTEXTO DEL CAPITALISMO INFORMÁTICO-GLOBAL. Cambios en la naturaleza de la empresa

La estructura y dinámica de la empresa transnacional actual se puede entender a partir de dos acontecimientos históricos que redefinieron el rumbo de la economía mundial desde la década de los años setenta. Esos cambios fueron la revolución tecnológica basada en la microelectrónica y las telecomunicaciones y, el proceso de globalización. Ambos, por separado y al mismo tiempo convergiendo, provocaron el surgimiento de un nuevo régimen de producción flexible, una nueva lógica de competencia internacional basada en la innovación, así como una nueva forma de organizar la producción a través de redes o encadenamientos productivos globales, derivando en una nueva división internacional de trabajo mucho más coordinada e integrada. De este modo, la empresa, como la subestructura ligada directamente a las esferas de la producción y el intercambio, tuvo que redefinirse y adaptarse a las nuevas condiciones.

En este capítulo, se explicará cómo estos procesos de reestructuración requirieron una adecuación sustancial de la naturaleza de la empresa, modificando su arquitectura, la forma de producir y organizar la producción, así como el nivel de alcance para su expansión y los métodos para su financiamiento. En primer lugar, se abordarán estos grandes procesos detonadores para luego estudiar las repercusiones en la estructura y dinámica de la empresa.

2.1. HACIA UNA NUEVA ETAPA DE DESARROLLO CAPITALISTA BASADA EN LA REVOLUCIÓN INFORMÁTICA Y LA GLOBALIZACIÓN

El cambio histórico mundial que redefinió el rumbo del sistema económico hacia una mayor extensión y profundización de las relaciones capitalistas de producción a lo largo y ancho del planeta durante las últimas décadas del siglo pasado, fue posibilitado por un cúmulo de procesos convergentes. Sin embargo, los dos que determinaron la naturaleza del nuevo capitalismo fueron la revolución tecnológica

y la globalización, que al conjugarse, sembraron las condiciones para el desarrollo de un nuevo régimen productivo con una nueva lógica y dinámica mundiales. Se trata de dos fenómenos independientes pero estrechamente relacionados, por lo que su estudio debe ser planteado en conjunto.

2.1.1. La revolución informática y de las comunicaciones

La crisis capitalista de los años setenta, expresada en el agotamiento del régimen de producción fordista y el patrón industrial basado en la metalmecánica y la petroquímica, así como en la caída de la rentabilidad (Fajnzylber, 1983), exigió la adopción de varias medidas para atenuar la crisis. La desocupación de factores productivos así como la ampliación de nuevos mercados –a través del establecimiento de filiales en el extranjero- fueron algunas de ellas, sin embargo, el patrón tecnológico y productivo ya no daba para más (situación de mercados saturados), por lo que se requería de nuevas herramientas para lograr una reestructuración.

Ésta última, se dio gracias a la aparición de una nueva oleada de innovaciones de productos, tecnologías e industrias originada en la microelectrónica. Fue gracias al desarrollo del transistor, los semiconductores, el circuito integrado, los microprocesadores y la computadora personal, y su posterior aplicación industrial y comercial, lo que permitió la creación de nuevas industrias y el rejuvenecimiento de las industrias maduras (Castells, 1999 y Pérez, 2001). De igual forma, la instalación de nuevas redes de infraestructura de comunicaciones y transportes en casi todo el mundo -comunicación digital mundial (cable, fibra óptica, radio, satélite); Internet, correo y otros servicios electrónicos; redes eléctricas de fuentes múltiples y de uso flexible; transporte físico de alta velocidad por tierra, mar y aire, etc. (Pérez, 2004)-, permitió un nuevo dinamismo del comercio mundial.

Las innovaciones incrementales en los nuevos productos electrónicos, el enorme y rápido descenso de los precios así como la multiplicación de su producción¹, permitió su aplicación en todo tipo de máquinas (Castells, 1999) y su

¹ Suelen hacerse comparaciones sobre la diferencia abismal entre la magnitud del descenso de los precios en la etapa actual y en otros momentos históricos, por ejemplo, Manuel Castells (1999) ejemplifica cómo en tres años, entre 1959 y 1962, los precios de los semiconductores bajaron un 85%, mientras en que Inglaterra en el

difusión hacia todos los sectores productivos, generando cambios radicales en la base técnica de la producción manufacturera y de las operaciones bancarias y financieras (Dabat y Ordóñez, en prensa). Este cambio radical en la base técnica se da, en el ámbito productivo, gracias a la introducción del equipo de control numérico de los sistemas CAD-CAM (diseño y manufactura por computadora), permitiendo la automatización flexible para producir manufacturas de alta calidad, menor precio y en volúmenes menores (Gereffi, 1995), mientras que en el ámbito financiero se da gracias a la introducción de sistemas de transferencias automáticas de fondos y de los cajeros automáticos (Dabat y Ordóñez, en prensa).

Esta tendencia cuyo ritmo de avance supera a cualquier otra revolución tecnológica instaurada anteriormente, provocó el establecimiento de un nuevo patrón productivo -consolidado hacia finales de la década de los años noventa- y cuyo núcleo se encuentra en el sector electrónico-informático (SE-I)².

Siguiendo el modelo de ciclo de vida de una revolución tecnológica de Carlota Pérez (2004), la revolución informática y de las telecomunicaciones, inició inmediatamente después del *big bang* -anuncio del microprocesador Intel en Santa Clara, California en 1971-. El “agente impulsor” que permitió que las innovaciones surgidas en las universidades y los centros de investigación se realizaran productivamente, fue el capital financiero. Aquél capital ocioso -creado en la etapa anterior- prefirió asumir el riesgo de invertir en nuevos productos que en las viejas industrias en las que ya no veía posibilidad de rentabilidad, con lo que rápidamente se inició un auge inversor que posibilitó un rápido impulso y difusión de la nueva oleada (finales 70’s, 80’s y noventas) hacia otros países centrales como Japón y Europa Occidental.

Estados Unidos, que representó al mismo tiempo el lugar de la crisis de la producción en masa (Este de EUA) y el lugar de la reestructuración (California y

siglo XVIII, el precio de la tela de algodón tardó en disminuir 85% setenta años. Tom Forester (1992) afirma que si el descenso en el precio del automóvil creado por Ford hubiera seguido una dinámica igual que los productos electrónicos de la etapa actual, un coche costaría actualmente 2 dólares.

² Dabat, Rivera y Suárez-Aguilar (2004:42), definen al SE-I como aquel “complejo de nuevas industrias y familias de productos (componentes electrónicos básicos, software, computadoras, equipo de telecomunicaciones, electrónica de consumo, equipo científico, industrial y profesional, equipo militar y espacial y servicios de telecomunicaciones y computación) resultantes de la revolución informática que constituyen el nuevo núcleo dinámico central de la nueva estructura productiva”.

su Silicon Valley), fue el país que inició con el liderazgo en la generación de innovaciones. Sin embargo, durante la década de los ochenta, Japón fue uno de los principales impulsores al conjugar las nuevas tecnologías con sus aportaciones en el ámbito de la organización del trabajo y la gestión empresarial, y será hasta la década de los noventa que Estados Unidos nuevamente lleve la batuta gracias a su enfoque en los sectores productivos líderes (software, comunicaciones e Internet)³. Si bien tuvo una importante recaída provocada por la crisis de sobreacumulación de capital en 2001-2002 centrada en las “empresas punto com”, logró un claro proceso de recuperación gracias a un nuevo impulso y profundización de la revolución informática (Dabat y Ordóñez, en prensa).

Actualmente, nos encontramos en el pasaje de la segunda (crecimiento temprano) a la tercera fase (crecimiento maduro y despliegue al máximo) de desarrollo de la revolución tecnológica, es decir, aún se encuentra dando muestras significativas de su enorme potencial, por lo que las innovaciones incrementales continuarán durante algunos años más en sectores como la biotecnología, la nanotecnología y la robótica.

Sin embargo, existe otro factor que debemos considerar para explicar la rápida difusión de las nuevas tecnologías y que es, al mismo tiempo, otro fenómeno igualmente radical para el conjunto de la economía: la globalización.

2.1.2. El proceso de globalización económica

El proceso de globalización, surgido en las últimas décadas del siglo XX⁴, significó no sólo una mayor internacionalización –alcance geográfico de las actividades económicas a través de las fronteras nacionales- sino la integración global de la producción y el comercio (Gereffi, 2001) o, en otras palabras, la articulación en tiempo real de los procesos productivos físicamente disgregados a escala global,

³ Existen al respecto varias aportaciones importantes que describen el proceso histórico y cronológico de la instalación del nuevo paradigma tecnológico. Ver Castells (1999), Forester (1992), Pérez (2004) y más recientemente Dabat y Ordóñez (en prensa) que resaltan el papel histórico de la revolución informática.

⁴ Si bien existe un cúmulo heterogéneo de interpretaciones sobre este fenómeno, lo que interesa en este trabajo es describir el proceso como tal para comprender su influencia en la estructura y dinámica de la empresa transnacional actual (segunda parte de este capítulo), contemplando los aspectos tanto negativos como positivos para los países en desarrollo (tercera parte de este capítulo).

que se expresa tanto en términos de extensión como de profundidad (Dabat, 2002).

La extensión e intensidad de las relaciones capitalistas de producción en todo el mundo es una tendencia del propio desarrollo del sistema, sin embargo, en la etapa capitalista actual, el desarrollo de las tecnologías de nodo y los nuevos enlaces, así como su establecimiento en nuevas redes mundiales de infraestructura de comunicaciones y transportes en prácticamente todo el planeta, permitieron un mayor y rápido flujo continuo de insumos, mercancías, dinero y personas a través de las fronteras nacionales, haciendo posible, a su vez, comprimir el tiempo y las distancias y favoreciendo la integración de complejos sistemas de producción (Gereffi, 1995). Este aspecto de índole tecnológico, junto con otros factores institucionales, como las políticas de liberalización iniciadas en la década de los años setenta –que incluye la liberalización comercial, liberación de los flujos de capital, liberación de las políticas de IED y las privatizaciones⁵, afectaron directamente el proceso de globalización (Ernst, 2003). La evidencia de ello resulta en los siguientes fenómenos históricos:

a) el surgimiento de redes globales de producción, que permitieron la fragmentación e integración al mismo tiempo de la producción y generaron una nueva división internacional de trabajo (Gereffi, 1995 y Ernst, 2003),

b) la expansión y unificación del mercado mundial por primera vez en la historia del capitalismo (Dabat, 2002),

c) el establecimiento de un nuevo régimen de producción flexible (Coriat, 1999a),

d) el alcance transnacional de las empresas,

e) una competencia internacional mucho más intensa entre empresas pero también entre países y regiones,

f) la constitución de un sistema financiero global, y

g) como resultado de todo lo anterior, la constitución de la Economía Global del Conocimiento.

⁵ Este tipo de políticas de corte neoliberal obedeció a la caída de los regímenes de tipo de cambio fijos y al fracaso del keynesianismo para resolver los problemas de estagflación (estancamiento económico más inflación) (Ernst, 2003).

Todos estos rasgos⁶, que en conjunto le dan un carácter global a la economía actual, se constituyeron en lo que Dabat y Morales (2005) denominan la primera etapa de la globalización -caracterizada por la hegemonía absoluta de Estados Unidos y la primacía indiscutida del neoliberalismo dentro del marco del capitalismo informático-global- y se profundizaron en lo que actualmente se está constituyendo como un nuevo tipo de globalización o segunda etapa, cuya caracterización aún es incierta pero, según estos autores, está tendiendo hacia un mayor peso de la regulación pública y mayores procesos de integración, sobre todo en Asia Oriental que es, hacia donde se está dirigiendo el nuevo centro económico mundial (en detrimento de Norteamérica).

2.1.3. La Economía Global del Conocimiento

Por la naturaleza y alcance de las nuevas tecnologías y productos, surgió un nuevo dinamismo económico basado en la innovación y la búsqueda por rentas tecnológicas (sobreganancia de monopolio) y nuevas formas de propiedad (Dabat, Rivera y Sztulwark, 2007), que exigió: 1) un tipo de trabajador con mayor conocimiento, calificación y especialización; 2) mayores inversiones en I&D; 3) mayor énfasis en la generación de patentes y propiedad intelectual. El resultado ha sido que el conocimiento se ha convertido en una fuerza productiva principal, o como algunas concepciones consideran, “el factor central en la creación de la riqueza”. Si bien esta es una discusión no terminada, pues el debate apenas comienza, es innegable que la generación de conocimiento y su concepción como bien económico, ocupan hoy un lugar crucial.

Existen varias clasificaciones sobre los tipos de conocimiento, sin embargo, entendiendo a éste como una capacidad humana y en su forma más general, Ordóñez (2007) lo define como “la reproducción en el pensamiento del mundo material” y explica la diferencia entre aquél conocimiento (teórico, explícito o racional) que da cuenta en forma sistemática de la esencia de los fenómenos y

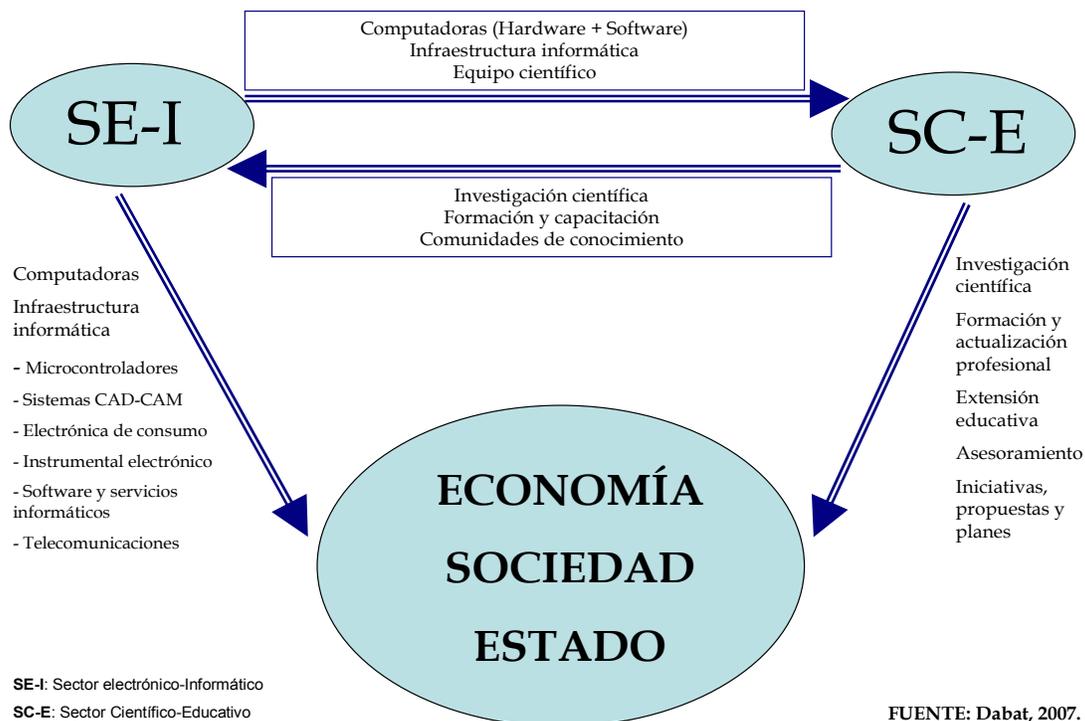
⁶ De todos ellos, el aspecto que interesa resaltar y abordar más profundamente, dado el objeto de estudio de la investigación, es el nuevo papel que las empresas transnacionales están adoptando en la organización de las actividades productivas y comerciales a nivel mundial, sin embargo, como veremos, cada uno de estos rasgos están estrechamente relacionados, por lo que su estudio (tangencial) estará presente en las próximas líneas.

cómo ésta se presenta en la apariencia, y aquel conocimiento (empírico, implícito, tácito o sensitivo) que de manera no sistemática, da cuenta de lo aparential y oculta ciertos elementos esenciales. Más tempranamente, Polanyi (1962), lo clasificaba en explícito (codificado en lenguaje formal y sistemático) y tácito (enraizado profundamente en el cuerpo y mente humana); mientras que el primero lo refería a aquél que puede ser combinado, almacenado, rescatado y transmitido a través de varios mecanismos, al segundo lo entendía como aquel que puede ser expresado a través de la acción y está basado en la experiencia. El conocimiento tácito, explica Ernst (2003), puede convertirse en parte del cuerpo humano como conocimiento incorporado (habilidades), como conocimiento encerebrado (capacidad cognoscitiva), conocimiento empotrado (práctica organizacional) y como conocimiento esculpado (creencias, suposiciones y normas básicas).

Siguiendo a Ordóñez, para la comprensión de cómo el conocimiento está siendo valorizado, el autor explica que ésta ocurre en dos momentos, el primero en la objetivación en el producto y tiene lugar en el proceso de producción mediante la transferencia del trabajo muerto y la creación de nuevo conocimiento por el trabajo vivo y su incorporación al producto, y el segundo momento es ya en su realización en el mercado.

Para afinar esto, las estructuras en red se han vuelto una de las mejores maneras para hacer fluir el conocimiento y para vincular la estructura interna de la empresa con las fuentes externas. Más adelante se enfatizará en la importancia de la innovación tecnológica como parte de las estrategias de las empresas para mantenerse en la cima de los mercados y en cómo las estructuras reticulares se vuelven indispensables para ello, por el momento, interesa resaltar que la búsqueda por valorizar el conocimiento ha originado que las instituciones no empresariales generadoras de éste (universidades, centros de investigación y desarrollo) adquieran un nuevo papel, en el que su vínculo con el sector productivo se vuelve cada vez más estratégico.

**ESQUEMATIZACIÓN GRÁFICA DE LAS PRINCIPALES RELACIONES
SECTORIALES DE LA ECONOMÍA DEL CONOCIMIENTO**



Como se observa en el esquema, el llamado Sector Científico-Educativo (SC-E)⁷, proporciona no sólo recursos humanos especializados y la capacitación y actualización requeridos constantemente, sino también investigación científica enfocada, innovaciones (expresadas en patentes), así como servicios de asesoramiento, elaboración de proyectos y planes.

La producción del nuevo tipo de bienes y servicios, intensivos en conocimiento, como los microprocesadores, el software, los robots, servicios informáticos, outsourcing, etc. ha hecho que las empresas inicien una intensa competencia por la búsqueda de conocimiento cada vez más especializado e inviertan sumas de

⁷ Dabat (en prensa), define al SC-E como aquél que comprende al conjunto de las actividades orientadas hacia la producción de conocimientos y la formación y capacitación de recursos humanos de conocimiento, cualquiera sea su esfera pública o privada de adscripción

dinero cada vez mayores en sus departamentos de I&D, pero a su vez, que la cooperación con los aparatos institucionales de ciencia y tecnología así como con los sistemas educativos se torne imprescindible.

2.2. LA TRANSFORMACIÓN Y ADAPTACIÓN DE LA EMPRESA TRANSNACIONAL A LAS NUEVAS CONDICIONES HISTÓRICAS

Ante este cambio histórico mundial, la empresa, como una de las subestructuras que componen el sistema económico, se ve en la necesidad de modificarse o adaptarse a las nuevas condiciones. El proceso por medio del cual se llevó a cabo esta reestructuración continúa bajo estudio, aunque hasta el momento existen importantes aportaciones que nos ayudan a comprender mejor este cambio.

De acuerdo a nuestras premisas iniciales (planteadas en la introducción), en cada etapa del capitalismo la empresa presenta una dinámica y estructura específica, acordes a las características del momento histórico y cuya naturaleza, definida por ciertos rasgos (forma de producir, arquitectura o estructura, financiamiento, dinámica de competencia), es resultado de factores técnico-económicos de carácter revolucionario propios de la época⁸.

Con la explicación anterior, nos percatamos cuáles eran esos factores. La pregunta a responder a partir de este momento es ¿cómo se modifica y adapta la empresa ante estos cambios mundiales? O dicho de otra forma, ¿cómo pasa de ser una empresa multinacional verticalmente integrada a una empresa transnacional flexible y de alcance global? Lo primero que tendríamos que afirmar es que se trató de un proceso con varios intentos, algunos negativos y otros de éxito.

En plena crisis capitalista -caída generalizada de la rentabilidad y acumulación del capital que se tradujo en el agotamiento de las condiciones económicas,

⁸ Anteriormente, se podía dividir el estudio a nivel microeconómico (estructura interna de la empresa: forma de producir, gestión, financiamiento) y macroeconómico (internacionalización). Sin embargo, esta división se ha vuelto poco apropiada puesto que en las últimas tres décadas, la configuración espacial del aparato productivo mundial presenta nuevas condiciones y por ende, la empresa también. Por lo anterior, adoptaremos aquí un criterio basado en los elementos constitutivos de la naturaleza de la empresa (concepto de Richard Coase, pero que en este trabajo tiene implicaciones distintas).

tecnológicas y sociales⁹, a finales de los años 60's y principios de los 70's, las grandes empresas experimentaron varios caminos para regresar a los niveles que habían logrado durante el periodo de auge del capitalismo fordista en la década de los cincuentas y sesentas. La primera respuesta fue la desocupación de los factores productivos, que generó un nuevo tipo de desempleo estructural. La creación de conglomerados, a través de fusiones y adquisiciones, con el objetivo de diversificarse para contrarrestar la saturación de mercados que experimentaban en su mercado primario, fue otra medida; o la creación de multinacionales para tratar de conseguir economías de escala que ya no podían obtener ampliando su mercado interno y buscar vender simultáneamente en muchos mercados nacionales (mercados en expansión de países en desarrollo) (Fajnzylber, 1983). Otra de las medidas fue el ingreso a nuevos productos pero bajo los principios de la producción en masa, como en el caso del modelo 360 de IBM¹⁰. Y finalmente, el regreso a la producción artesanal (Japón y sus máquinas reprogramables flexibles para producir distintos productos) (Piore y Sabel, 1984). De todos estos intentos, la medida más exitosa fue esta última por los resultados que arrojaría más tarde.

Las empresas maduras tuvieron que enfrentar un reto enorme: modificar sus métodos de producción para reducir los costos y enfrentar la competencia. La tendencia se dirigió hacia la utilización generalizada de las nuevas tecnologías junto con la introducción de los principios toyotistas para organizar y gestionar la producción, que en conjunto, instauraron un nuevo régimen de producción con nuevos medios de producción informáticos, nuevas características de la fuerza de trabajo y nuevos principios organizativos.

⁹ La crisis de la economía capitalista de los años setenta, puede entenderse en el marco de una crisis mundial mucho más amplia y compleja que abarca, además, la crisis del socialismo de estado, la crisis ambiental y la crisis del viejo orden mundial bipolar (Dabat y Rivera, 1993).

¹⁰ La experiencia del modelo 360 en el mercado duró poco, no sólo porque se trataba de una máquina con relativamente poca demanda y diversificada, es decir, esta máquina, que pretendía integrar varias funciones en un solo aparato (hardware y software) resultó no viable pues contaba con pocos clientes con necesidades variadas (Piore y Sabel, 1984).

2.2.1. Nuevo régimen de producción flexible

El origen de este nuevo método proviene de la experiencia de la industria automotriz japonesa y comienza a emerger a finales de los años cuarenta y principios de los cincuenta. Después de la derrota de la Segunda Guerra Mundial, Japón queda totalmente devastado productivamente, por lo que su gran dificultad radicaba en levantar su industria bajo condiciones limitadas, tanto internas -retraso técnico e industrial, mercado interno extremadamente reducido conjugado con exceso de oferentes y escasez de dotación de recursos y materias primas-, como externas (gran competencia por las empresas norteamericanas y europeas de producción en masa que controlaban los mercados) (Coriat, 1992a).

Japón necesitaba un sistema para producir que fuera exitoso para poder competir y que contemplara todas sus limitaciones. Uno de los ingenieros de la empresa automotriz Toyota, Ohno, decidió traspasar un sistema que le resultó a la empresa cuando su giro era el textil y cuyo objetivo era producir a bajos costos pequeñas cantidades de productos variados. Pero la pregunta era ¿cómo elevar la productividad sin utilizar economías de escala y la estandarización? Su respuesta fue:

Hay dos maneras de incrementar la productividad. Una es incrementar las cantidades producidas, la otra es reducir el personal de producción. La primera es evidentemente la más popular. También es la más fácil. La otra, en efecto, es repensar la organización del trabajo en todos sus detalles (Ohno, 1972)¹¹.

Benjamín Coriat (1992a), define al sistema toyota u ohnismo, como “un conjunto de innovaciones en la organización cuya importancia es comparable a lo que en su época fueron las innovaciones en la organización aportadas por el taylorismo y el fordismo” y que se caracteriza, según su creador, Ohno, por dos principios combinados: la producción en el momento preciso (just in time) y la autoactivación de la producción.

Para echar a andar este sistema, se estableció una planta de tamaño mínimo para llevar a cabo las funciones estrictamente necesarias y mantener el equipo y

¹¹ Cita de Benjamin Coriat en su libro “Pensar al revés. Trabajo y organización de la empresa japonesa”, en la página 24.

el personal requeridos para cumplir con la demanda en el corto plazo, es decir, se trataba de “revalorar la relación entre el tiempo de producción y la circulación de la mercancía a través de la lógica de menor control del obrero en la cadena productiva y un aceleramiento de la demanda que acerca al "stock 0" y permite prescindir de la bodega y sus altos costos por concepto de almacenaje” (Wikipedia 2008a). Este método, llamado Kan-Ban, se lo tomó de la nueva administración de existencias implantado en los supermercados estadounidenses y consistía en abastecer nuevamente los almacenes en función de las ventas efectivas (Coriat, 1992a). Junto a ello, se estableció: a) una nueva organización del trabajo a partir de los círculos de autocontrol de calidad haciendo énfasis en la flexibilidad laboral, es decir, una alta rotación en los puestos de trabajo, que al contrario de la producción en masa, significaba una desespecialización y una multifuncionalidad del trabajador, y b) un sistema de máquinas automáticas capaces de detectar fallos y de adaptarse a las condiciones de diversificación más difíciles (Coriat, 1992a).

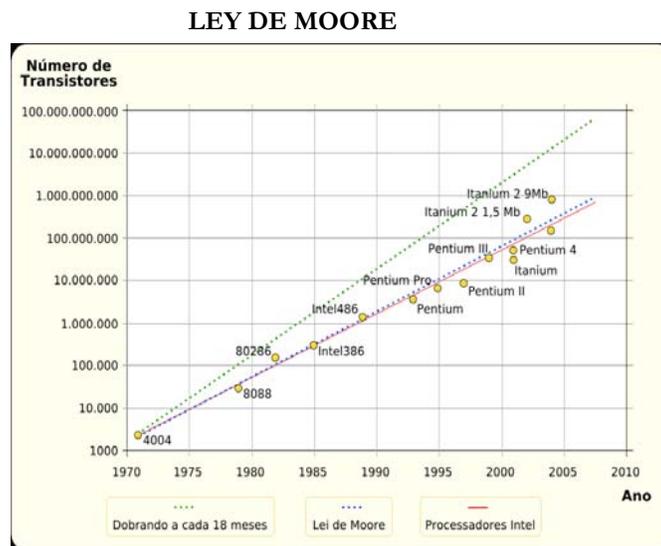
Con la introducción de las nuevas tecnologías en el proceso de trabajo, la tendencia hacia la integración de las secuencias y los modos operatorios se intensificó generando dos grandes cambios de acuerdo a lo explicado por Coriat (1992b):

1) En la búsqueda por optimizar la relación tiempo de operación/tiempo de circulación, se instauró como principio, un mayor énfasis en el trabajo muerto y la racionalización de los tiempos- máquinas, en lugar de la búsqueda por la intensificación del trabajo vivo (como ocurría en el fordismo), y

2) Se permitió un mayor ahorro de flujos, sobre todo de en lo referente a los abastecimientos en piezas intermedias, en los consumos de energía y en los insumos en general, generando una innovación en la administración del capital circulante.

En la medida en que este sistema de gestión computarizado fue perfeccionándose, éste se introdujo también en las redes de subcontratistas y proveedores para acelerar los flujos de materiales y contar con ellos en el momento preciso para atender a la demanda eficientemente.

Hasta aquí, las innovaciones surgidas dentro de la empresa en términos organizativos, pueden considerarse como una parte esencial del nuevo régimen de producción flexible. Sin embargo, habría que adherir un aspecto igualmente central que se refiere al impacto de las nuevas tecnologías en las máquinas herramientas para lograr una verdadera flexibilidad tecnológica y que se refiere al proceso de automatización¹² que, según Coriat (1992b), ha atravesado por diferentes etapas. Desde el surgimiento y consolidación en los años 50's de dos innovaciones importantes: la línea de traslado y la máquina herramienta de control numérico, pasando por la informatización de los controles de procesos (sesentas y mediados de años setenta), hasta la microelectrónica y su gradual desarrollo explicado en la Ley de Moore y que se refiere que a medida que aumenta la miniaturización, aumenta la capacidad de procesamiento, almacenamiento y velocidad en que se procesa la información (Castells, 1999)¹³.



FUENTE: Wikipedia, 2008b.

¹² Se refiere a la autoactivación del sistema Ohno, pero que un sentido más general, se refiere al cambio de los componentes de base que guían los conceptos de un autómata (motorización, transmisión, operación y control) que se modifican por la introducción de la informática.

¹³ “La Ley de Moore expresa que aproximadamente cada dos años se duplica el número de transistores en un circuito integrado. Se trata de una ley empírica, formulada por el co-fundador de Intel, Gordon E. Moore el 19 de abril de 1965, cuyo cumplimiento se ha podido constatar hasta hoy (Wikipedia, 2008b).

La introducción de la microelectrónica y la informática en las máquinas, se traducen en una automatización flexible (reprogramable), que permite producir de manera simultánea y automática una gama de piezas o productos finales, sobre la base de una forma elemental dada, distinguiendo cinco atributos de esta flexibilidad técnica y que de acuerdo a lo explicado por Coriat (1992b) serían: 1) flexibilidad de producto (producción de productos diferentes con algunos componentes comunes), 2) flexibilidad de gama (producir un mismo producto que reviste algunas características menores diferentes), 3) flexibilidad de elementos (el proceso de producción puede ser simplificado o complicado), 4) flexibilidad de envío (transportar por banda el producto a través de redes de circulación compleja) y 5), flexibilidad de volumen (posibilidad de producir más o menos dependiendo de las variaciones en la demanda).

Si bien este sistema surge en Japón, se da un proceso de transferibilidad y aplicabilidad a espacios distintos. Poco a poco, se fue substituyendo la producción en masa de productos estandarizados por la producción a bajos costos de pequeñas cantidades de productos variados. Sin embargo, habría que mencionar, que aún opera la producción en masa en algunas empresas. Situación similar ocurrió cuando dominaba el fordismo pues el régimen de producción artesanal operaba para algunos productos, sobre todo en bienes suntuarios o altamente especificados.

Piore y Sabel (1984) explican que el regreso a ciertos mecanismos de producción artesanal durante la crisis de los años setenta, no fue un caso exclusivo de Japón, también hubo muchos intentos en distintas partes del mundo e incluso en industrias maduras como la siderurgia, química y textiles. Algunos fueron exitosos y otros no, pero fue de esta manera, como se regresó a una producción mucho más flexible pero con la diferencia que esta estuvo potencializada gracias al dinamismo tecnológico, es decir, no se trató de un retroceso a la producción artesanal del siglo XIX sino un avance posibilitado por la informática.

2.2.2. Nueva organización: Redes de Producción Global

Como se señaló en el capítulo uno, durante el capitalismo fordista, existía una integración vertical de propiedad y dirección en torno a grandes plantas multidivisionales con matrices centrales en países desarrollados innovadores y filiales nacionales en múltiples países, pero todo, o casi todo el proceso productivo se llevaba a cabo dentro de una sola empresa. Establecerse fuera de las fronteras nacionales obedecía a la ampliación de mercados y la disminución de costos, pero estos mecanismos estaban limitados por la tendencia a la protección en las economías nacionales. Sin embargo, la introducción de métodos tan flexibles para la producción, junto con los avances en las redes de infraestructura en comunicaciones y transportes y las políticas de liberalización, hicieron posible que el proceso productivo se pudiera fragmentar y dispersar en distintos lugares del mundo, estableciéndose rápidamente una nueva forma de organizar la producción mucho más flexible y de mayor alcance espacial y dejando atrás las organizaciones rígidas de integración vertical.

A partir de los años setenta pero sobre todo durante los ochenta, las empresas aprovecharon la apertura de los mercados y lo que esto implicaba: mayores facilidades para el alojamiento de subsidiarias o para acceder a una gama mayor de subcontratistas, mayor liquidez para hacer transacciones, más fácil acceso a insumos, mano de obra barata y capacidades externas con las que no se contaba internamente, mayor libertad para moverse a través de las fronteras nacionales y mayor poder para seleccionar aquellos lugares más rentables. Y al mismo tiempo, los avances en las tecnologías de la información, facilitaron no sólo una mayor movilidad de personas, recursos e información, sino que permitieron la creación de infraestructuras flexibles para encadenar y coordinar actividades dispersas en varias partes del mundo.

En este contexto es que surgen las Redes de Producción Global, que, como veremos, constituyen una organización más eficiente para garantizar flujos continuos –materiales y de conocimiento-, responder rápidamente a las cambiantes circunstancias, generar mayor variedad de productos y, sobre todo,

obtener mayores tasas de rentabilidad ante la nueva dinámica de competencia global.

Debido a lo anterior, el estudio de la empresa transnacional individual y su estructura interna se vuelve insuficiente si no se intenta comprender la estructura y dinámica global de las distintas redes empresariales. Al respecto, existen varias interpretaciones que acentúan en distintos elementos, sin embargo, en este trabajo, tomaremos las aportaciones de Gary Gereffi, que enfatiza en las estructuras de poder que se establecen al interior de las cadenas, y las de Ernst Dieter, que se enfoca en el papel estratégico de las empresas líderes de red y en los procesos de transmisión de conocimiento gracias a las estructuras reticulares.

2.2.2.1. Características de las RPG o de los EPG

Para Gary Gereffi (1995), una cadena productiva se refiere al amplio rango de actividades involucradas en el diseño, producción y comercialización de un producto dispersas en muchos países; en ella participan un conjunto de empresas independientes pero interconectadas y cuyas decisiones estratégicas son tomadas a nivel global, por lo que la producción mundial podría entenderse como una gran telaraña en la que se entrelazan y establecen relaciones inter e intraempresas. Se trata de redes tecnológicas, organizativas e institucionales que se utilizan para desarrollar, manufacturar y vender bienes específicos y que se encuentran distribuidas a nivel nacional, regional o global.

Tomando en cuenta las etapas para la producción de un producto, dentro de una estructura reticular, existe una empresa que diseña, y que generalmente también hace la prueba del producto; ésta, subcontrata a otras empresas proveedoras independientes que se encargan de la manufactura de las piezas; éstas a su vez subcontratan a otras para realizar el ensamble. La empresa inicial también contrata a otra empresa distribuidora de los productos y finalmente, a otras para la comercialización. También existen distintas actividades periféricas al proceso productivo, no por ello menos importantes, en las que intervienen otras empresas proveedoras de servicios como el marketing, servicios de soporte

técnico, servicios de capacitación y entrenamiento de personal, etc. Un esquema que ejemplifica lo anterior es el siguiente:



Pero dentro de estas redes existen estructuras de poder, en cuyo núcleo o centro se encuentran las empresas líderes que “dirigen” todo el proceso y que se concentran en las actividades de mayor valor agregado (diseño, I&D); en los niveles siguientes, se encuentran las empresas proveedoras o manufactureras que se encargan del proceso de “maquila” y quizá algunas actividades de diseño simple y, en los últimos niveles, aquéllas que se encargan del ensamble.

Dieter Ernst (2003), basado en su “modelo líder de red”, realiza una caracterización de las empresas que participan dentro de una red, diferenciándolas por su acceso y posición en la misma. Distingue varios círculos jerárquicos que van desde las empresas líderes de red hasta la enorme variedad de empresas locales que denomina proveedores especializados. Desde luego, dentro de estos dos grupos, existen niveles. Así, dentro del primer grupo, distingue las *empresas líderes de marca* que subcontratan manufactura por volumen –a “n” cantidad de proveedores independientes- y servicios de soporte relacionados para combinar la reducción de costos, diferenciación de producto y la producción justo a tiempo, ejemplos de éstas son IBM, Cisco, GE o Dell. También se encuentran las *empresas líderes en fabricación por contrato*, que si bien no cuentan con una marca de prestigio mundial, logran establecer su propia red para brindar servicios integrados de proveeduría a la empresa líder de marca, y lo hacen a tal magnitud y eficiencia, que alcanzan los mismos niveles de rentabilidad que una empresa líder de marca global, ejemplos de éstas son Solectron y Flextronics.

Las empresas líderes llegan a serlo por su capacidad de innovación –al concentrarse en las actividades que otorgan mayores ganancias, como el diseño, investigación y desarrollo, propiedad intelectual (patentes, marcas)- y por su capacidad para manejar los flujos de conocimiento a lo largo y ancho de la red, estableciendo las barreras a la entrada necesarias para que a las proveedoras les sea más difícil cerrar brechas. Para ello, las empresas líderes tienden a establecer sus centros de operación y gestión en pocas ciudades de países desarrollados que cuentan con la infraestructura necesaria para poder operar desde ahí.

Dentro del segundo grupo, el autor distingue las empresas *proveedores líderes de nivel superior* y *proveedores de nivel inferior*. Las primeras juegan un rol intermedio entre las líderes globales y los proveedores locales, tratan directamente con las líderes globales, poseen importantes activos de propiedad (incluyendo tecnología) y logran establecer su propia mini red de producción global en las que asumen la función de coordinadoras. Respecto a las empresas de nivel inferior, éstas llegan a integrarse a una red global por sus bajos costos (salariales sobre todo) y por su velocidad y flexibilidad para la entrega de pedidos, sin embargo,

carecen de activos de propiedad, cuentan con una situación financiera limitada y son altamente vulnerables a cambios bruscos en los mercados, a cambios en la tecnología y a crisis financieras.

Pero otra forma de comprender cómo se establece la autoridad entre las firmas dentro de una red, es considerando a toda la cadena productiva y el tipo de bienes o servicios que produce. Al respecto, Gary Gereffi (1995) distingue aquellas cadenas dirigidas por el productor y cadenas dirigidas por el comprador.

Las cadenas dirigidas por el productor (conducidas por el capital industrial) se presentan en industrias intensivas en capital y tecnología como automóviles, computadoras, aviones y maquinaria pesada. Una empresa transnacional juega el papel central en el control de la producción (incluyendo los vínculos hacia atrás y hacia delante) y lo común es la subcontratación de componentes, especialmente en los sub-procesos más intensivos en trabajo, como sería el ensamble de los microchips. La estructura de la red que domina es la vertical. La rentabilidad en este caso, deriva de la escala de producción o de ventajas tecnológicas.

Las cadenas dirigidas por el comprador (conducidas por el capital comercial) se encuentran en industrias donde grandes minoristas, fabricantes de marca y compañías comerciales son las que gobiernan las cadenas dispersas en países en desarrollo. Pertenecen a esta categoría empresas productoras de bienes de consumo intensivos en trabajo como confecciones, juguetes, electrónicos de consumo, muebles, etc. La producción se realiza en fábricas de países en desarrollo por encargo de compradores extranjeros que brindan insumos, marcas y diseños. Por ejemplo, firmas como Nike, Reebok, Gap, etc. no poseen fábricas, sino que encargan la producción a una diversidad de empresas dispersas en países en desarrollo. La rentabilidad depende de una combinación de factores como investigación de productos, publicidad, mercadeo, diseño, finanzas y en la coordinación de una serie de productores distantes.

Con lo explicado hasta aquí, queda claro que las distintas etapas de un proceso productivo para un producto en particular pueden realizarse en diferentes partes del mundo. Ernst (2003) explica que las redes globales de producción implican la dispersión de las etapas del proceso productivo, pero la dispersión no

es uniforme ni abarca a todos los países, sino solo a un grupo restringido. Es decir, existe una especie de concentración. La razón es que sólo pocos países están en condiciones de satisfacer las exigencias de los líderes de las redes globales (mano de obra barata, sistemas de proveedores eficientes, insumos claves, etc.). El ejemplo más citado es el de los discos duros para computadora. La producción se hacía previamente en EEUU, pero ésta se trasladó a Asia, con una fuerte concentración en Singapur (casi la mitad), más unos 3 ó 4 países más de esa región, aunque manteniendo un control a distancia por parte de la empresa transnacional líder.

Lo anterior significa que a partir del establecimiento de las redes globales de producción, se generaron nuevas formas de subcontratación. A partir de la década de los años ochenta, tanto la Manufactura de Equipo Original (MEO) como la Manufactura y Diseño Propio (MDP) se convirtieron en los principales sistemas de subcontratación que efectuaban empresas transnacionales líderes en los países en desarrollo, sobre todo de Asia Oriental y, en menor medida, de América Latina.

De acuerdo con Hobday (1995), el sistema MEO consiste en que una empresa transnacional subcontrata a una empresa doméstica, generalmente de un país en desarrollo, para que ésta produzca un bien final con especificaciones precisas. La empresa transnacional selecciona el equipo de capital; se encarga del entrenamiento a gerentes, ingenieros y técnicos; brinda el asesoramiento para la producción, las finanzas y la gerencia. El producto finalmente es vendido por la transnacional bajo su propia marca y a través de sus propios canales de distribución. La conveniencia de elegir una empresa local u otra, así como el tiempo que dura el contrato, depende de la calidad, entrega oportuna y precio que ofrezca la empresa proveedora.

El sistema MDP representa una forma de subcontratación más avanzada pues exige actividades de mayor valor agregado e intensivas en conocimiento. En este caso, la empresa transnacional subcontrata a una empresa doméstica, también de un país en desarrollo, para que realice algunas o todas las tareas de diseño necesarias para generar un producto, siguiendo únicamente una idea general brindada por la empresa líder. La transnacional externa sus necesidades y el tipo

de producto que requiere, presenta propuestas a la empresa local y ésta decide como hacerlo, incluso el diseño del producto puede realizarse bajo cooperación entre ambas empresas. Sin embargo, al igual que el sistema MEO, el producto se vende con la marca de la empresa transnacional y a través de sus canales de distribución. A pesar de que se trata de una actividad de mayor calificación, la empresa doméstica se ve limitada tanto por razones financieras, como por estar sujeta a las decisiones de su comprador, o porque depende de la tecnología extranjera, porque no cuenta con los canales de distribución y porque no tiene una marca reconocida en el mercado internacional (Hobday, 1995).

En el capítulo siguiente, estudiaremos algunos casos exitosos de subcontratación. Veremos que la secuencia que han seguido algunas empresas domésticas es iniciar bajo el sistema MEO y avanzar hacia el MDP con el objetivo final de lograr crear sus propios canales de distribución y vender el producto bajo su propia marca, convirtiéndose en empresa transnacional líder.

Finalmente, otra forma de subcontratación es aquella que realizan empresas transnacionales a empresas domésticas para obtener una gama de servicios relacionados con la producción: a) directamente (capacitación de personal, instalación de planta, instalación de infraestructura de comunicaciones), o b) indirectamente (servicios al cliente, telemarketing, soporte técnico, crédito al consumo).

2.2.3. Nuevas formas de financiamiento

El proceso de globalización también afectó al sistema financiero internacional integrando los mercados financieros nacionales y relegando el papel de las bancas centrales. La revolución tecnológica hizo posible la informatización de las operaciones financieras, permitiendo la conexión de los distintos mercados nacionales y posibilitando que los inversores e intermediarios financieros estén al tanto de lo que ocurre en el mercado mundial -permitiéndoles valorar el impacto de la información recibida en el comportamiento de sus carteras de valores- así como la igualación de los precios. Las políticas de liberalización y desregulación eliminaron los controles a los movimientos de capital y dieron paso a flujos

internacionales de éste, generando una mayor volatilidad en los tipos de interés, tipos de cambio, tasas de inflación y precios de los activos financieros.

En conjunto, estos cambios favorecieron el surgimiento de una serie de innovaciones dentro de este ámbito (González y Macareñas, 1999), que modificaron el comportamiento financiero de las empresas, a saber:

- a) Titularización de activos, que consiste en transformar activos en valores negociables en el mercado de valores para obtener liquidez en condiciones competitivas de mercado, con la consecuente reducción de costos financieros.
- b) Instrumentos financieros derivados (futuros, opciones, opciones sobre futuros, warrants y swaps), cuyos activos de referencia son títulos representativos de capital o de deuda, índices, tasas y otros instrumentos financieros.
- c) Ingeniería financiera, que se refiere a la gestión de combinar o modificar instrumentos financieros ya existentes para crear productos financieros nuevos que tratan de aportar medios de financiamiento a las empresas con el fin de disminuir el riesgo e incrementar el beneficio.
- d) Institucionalización, que se refiere al mayor papel que los inversores institucionales (los fondos de pensiones, fondos de inversión, compañías de seguros, etc.) han adoptado dentro de los mercados financieros, al tender a transferir fondos a través de las fronteras nacionales con objeto de mejorar la diversificación de sus carteras y/o beneficiarse de la infravaloración de algún activo financiero determinado en un mercado extranjero.

Con estos nuevos instrumentos, la empresa transnacional modifica sus fuentes de financiamiento. Dabat, Ordóñez y Chapman (2007) explican que, si bien en la etapa anterior, predomina el autofinanciamiento, la movilización de los fondos internos y el financiamiento bancario; a partir de los años ochenta, su financiamiento es principalmente externo, gracias a la emisión de deuda (bonos y acciones no preferentes), la valorización especulativa de los fondos internos, las fusiones y adquisiciones y las alianzas estratégicas

2.2.4. Nueva dinámica mundial de competencia empresarial basada en la innovación: búsqueda de rentas tecnológicas y propiedad intelectual

Como se mencionó líneas arriba, la globalización y la revolución tecnológica también modificaron la dinámica de la competencia capitalista, volviéndola más intensa y más compleja en todos los niveles. Las nuevas condiciones le exigen a las empresas preservar sus ventajas competitivas (Porter, 1990) pero además, estar presente en todos los mercados posibles, ya no sólo al interior de las fronteras nacionales sino en todas partes del mundo. Además, siendo parte de una red de producción global, ya sea como líderes o como proveedoras, la empresa debe adquirir una actitud flexible ante las cambiantes exigencias del mercado. La intensa competencia de precios necesita ser combinada con otra serie de capacidades internas y factores externos que le permitan a la empresa ser líder y coordinar una red.

Durante toda la década de los años ochenta, las principales empresas transnacionales de los países desarrollados iniciaron una búsqueda selectiva de plataformas de exportación ubicadas en aquellos países en desarrollo que ofrecieran los más bajos salarios. Sin embargo, para la década de los noventa, cuando las estructuras reticulares eran ya una realidad, la estrategia para disminuir costos y competir a nivel internacional se amplió, considerando ya otro tipo de factores.

2.2.4.1. Ciclos económicos y tecnológicos del sistema

Antes de iniciar la explicación sobre este conjunto de factores, es importante considerar un elemento general que explica que la búsqueda por rentas económicas por parte de las empresas, sigue un comportamiento acorde al desarrollo o ciclo de vida de la revolución tecnológica. Dabat, Rivera y Sztulwark (2007), lo explican de la siguiente manera:

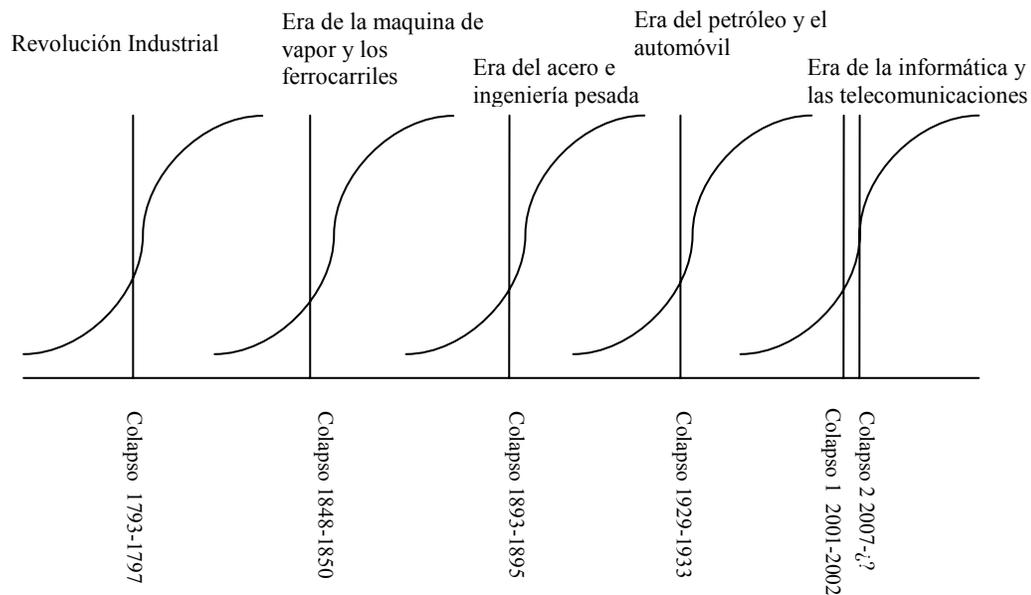
“A medida que se acelera el cambio tecnológico y abundan las mejoras radicales, primero en productos y luego en procesos, el comportamiento de la economía y de las empresas se rige de manera creciente por las sobreganancias. En cambio, cuando prevalece un clima de estabilidad tecnológica o de estancamiento la norma son las ganancias medias o aquellas que tienden a garantizar exclusivamente la recuperación

de los costos de producción en el sentido de Schumpeter. Pero si las condiciones económicas empeoran y los rendimientos de las compañías caen debajo de su nivel medio, se intensifica la colusión o se producen retiros o quiebras de empresas, o sea, prevalecen las subganancias”.

Desde el punto de vista de Carlota Pérez (2004), en la etapa de frenesí –que corresponde a la última etapa de instalación del paradigma tecnológico-, el capital especulativo toma el control y se elevan al máximo sus ganancias, iniciando el divorcio con el capital productivo. Sin embargo, la gran acumulación de riqueza se alimenta de la explotación de las nuevas tecnologías, donde la apertura de nuevas industrias, el rejuvenecimiento de las viejas y la creación de la nueva infraestructura avanzan a ritmo acelerado, pero degenera paulatinamente en las "manías" y el inicio de la burbuja accionaria. La idea de que el dinero crea dinero por si solo lleva al “efecto de manada” y a rechazar los intentos de regulación. Finalmente, cuando la burbuja revienta y empieza el colapso, también empieza un momento de reacomodo y creación de instituciones que garanticen prever futuras crisis.

En la etapa capitalista actual, esta situación quedó evidente con la crisis de 2001-2002 centrada en el sector electrónico-informático de Estados Unidos y conocida como la “crisis de las empresas punto com”, ésta se desencadenó por el estallido de la burbuja bursátil a finales del 2001 y se manifestó en el mundo entero con profundidad, duración y consecuencias muy diferentes para los países y regiones (Dabat y Morales, 2007). Sin embargo, parece ser que la última crisis hipotecaria estadounidense del 2007 -resultante de la enorme burbuja inmobiliaria internacional del 2007 y como resultado de la canalización internacional del capital especulativo hacia el mercado inmobiliario mundial-, está significando una prolongación de los periodos críticos. Como se observa en el esquema, a diferencia de etapas anteriores, la crisis profunda que caracteriza la etapa previa de bonanza y crecimiento, está siendo prolongada por varias crisis de distinta profundidad.

Colapsos financieros en cada una de las etapas tecnológicas



FUENTE: Elaborado con datos de Pérez, 2004

2.2.4.2. Capacidades internas: organizativas y tecnológicas

El escenario planteado hasta aquí, nos ayuda a comprender el comportamiento competitivo de las empresas, pues como vimos, la obtención de ganancias está sujeta a los ciclos técnicos y económicos del propio sistema. Sin embargo, como anteceditos, existe un grupo de factores nuevos que determinan la competitividad de las empresas.

En primer lugar, habría que mencionar el relacionado con las capacidades tecnológicas y organizativas propias de la empresa, es decir, que sea capaz de generar diseños y productos diferenciados, que cuente con tecnología de punta, realice fuertes inversiones en I&D, reclute recursos humanos altamente calificados, cuente con la infraestructura informática más avanzada y realice campañas de marketing a nivel mundial.

Cada vez más, un grupo creciente de autores (evolucionistas) pone el acento en las capacidades de innovación como la base o el sustento de la competencia actual. Para ello, Bell y Pavitt (1992), ven la necesidad de diferenciar entre

capacidades productivas y capacidades tecnológicas. Las primeras se refieren a la simple capacidad de incorporar los recursos dados para producir bienes a un nivel dado de eficiencia y una combinación de insumos: medios de producción (incluyendo la tecnología), mano de obra calificada (experiencia y know how operativo y organizativo), especificación de producto e insumos y sistemas de organización. Sin embargo, para lograr desarrollar capacidades tecnológicas, se requiere incorporar los factores adicionales necesarios para generar el cambio técnico, tales como las habilidades, los conocimientos, la experiencia, la estructura institucional y los enlaces. Estos últimos, son considerados por los autores como los principales activos de la empresa en la medida que incrementa la importancia de las industrias intensivas en conocimiento.

Para Bell y Albu (1999), el cambio técnico supone la asimilación de conocimiento, entendido éste como una composición compleja que se materializa en una amplia variedad de artefactos, personas, procedimientos y arreglos organizativos y, en la medida en que la empresa sea capaz de utilizarlos para generar innovaciones de productos, maquinaria, procesos y canales de abastecimiento y distribución, de manera continua e incremental, podrá ser partícipe del reparto de rentas mundialmente generadas.

Aquellas empresas que cuenten con este tipo de capacidades para la innovación, intentarán preservarlas por medio de barreras a la entrada. Sin embargo, como explica Ernst (2003), ninguna empresa, ni siquiera una líder dominante del mercado, puede generar todas las diferentes capacidades internamente que son necesarias para lidiar con los requerimientos de la competencia global. Para este autor, el éxito competitivo depende pues, no sólo de las capacidades internas sino también, en mayor o menor medida, de la capacidad para buscar selectivamente capacidades especializadas fuera de la empresa. La empresa necesita a los mercados internacionales para amortizar completamente los enormes gastos en I&D que realiza, por eso crea estrategias para expandir sus ventas a nivel mundial y poder mantener la rentabilidad y poder ser competitivas (Ernst, 2003).

2.2.4.3. Capacidades externas: factores institucionales y expansión de la estructura

Uno de los factores externos que incide directamente en el comportamiento competitivo de la empresa es el ambiente institucional, referente no sólo a las políticas gubernamentales favorecedoras sino a los sistemas nacionales y regionales de innovación (universidades, centros de investigación, etc.) que establezcan con la empresa constantes flujos de conocimiento.

Otro factor, que más que ser externo a la empresa es parte de la estrategia competitiva hacia el exterior, es la cooperación entre empresas para fines específicos, a través de alianzas estratégicas¹⁴ (en I&D, acuerdos de cooperación, co-inversiones, joint ventures), pero también, a través de fusiones y adquisiciones¹⁵ con el objetivo de acaparar todo el mercado y obtener rentas de monopolio.

a) Alianzas estratégicas

Las alianzas estratégicas se han incrementado en número durante las últimas décadas y las áreas en las que generalmente se realizan son alianzas en tecnología (inversiones conjuntas en I&D), alianzas en producción y alianzas en marketing. Las principales razones para llevar a cabo alianzas de este tipo son, ya sea para sobrevivir en el mercado o bien para fortalecerse y aumentar la eficiencia. Entre los objetivos que se persiguen están: a) conseguir economías de alcance, a través de la explotación conjunta del activo fijo de los diferentes miembros de la alianza; b) reducir el riesgo asociado a la inversión en innovaciones tecnológicas; en ocasiones la alianza es la única forma de conseguir la tecnología que necesita la empresa; c) reducir el riesgo derivado de mercados

¹⁴ Las alianzas estratégicas son acuerdos entre dos o más empresas independientes que se comprometen a colaborar en determinadas actividades persiguiendo intereses comunes a ambas, cuyos miembros unen o comparten parte de sus capacidades y/o recursos, sin llegar a fusionarse, conservando su identidad jurídica, su propia cultura y su capacidad para desarrollar independientemente sus propias estrategias (El prisma.com, 2008).

¹⁵ Las fusiones y adquisiciones son la compra de otra empresa o parte de ella. La UNCTAD define a las fusiones y adquisiciones transfronterizas como aquéllas operaciones que se realizan entre empresas de diversos países.

turbulentos e inciertos; d) hacer frente a la competencia, pero sin comprometer abundantes recursos; e) aprovechar los incentivos del gobierno a la formación de alianzas (subvenciones) y adaptarse a sus imposiciones (restricciones y gravámenes)¹⁶; f) asegurar la participación del socio en la lucha frente a los competidores; g) incrementar el poder de negociación de la empresa frente a proveedores, clientes, sindicatos, subcontratistas, etc; h) reaccionar rápidamente a las necesidades del mercado (adaptación a la demanda) (El prisma.com, 2008). Ejemplos de este tipo de acuerdos son: General Motors y Toyota han constituido una alianza para la fabricación de un modelo de automóvil; Siemens y Philips son empresas aliadas para el desarrollo de determinados elementos informáticos, General Motors e Isuzu fabrican conjuntamente un automóvil que será comercializado por ambos, Sony y DuPont son aliados en el desarrollo de productos de almacenamiento óptico de datos, General Motors e Hitachi colaboran en I&D, en el campo de la electrónica.

Uno de los acuerdos más comunes en los últimos años son del tipo *joint venture*, que consiste en que dos empresas o más crean un ente jurídico nuevo, en el que participan según las condiciones pactadas previamente y que asumirá los riesgos inherentes a las operaciones de la nueva empresa. Este tipo de alianza generalmente se busca para introducirse en mercados donde la entrada de empresas extranjeras esté restringida legalmente (El prisma.com, 2008).

b) Fusiones y adquisiciones

De acuerdo con la UNCTAD, las fusiones y adquisiciones transfronterizas tuvieron un periodo de auge durante los años previos a la crisis de 2001-2002 -justo durante la etapa de frenesí y auge inversor en los nuevos sectores-, llegando a realizarse transacciones por 1,144 miles de millones de dólares durante el año 2000, cifra que hasta el momento no ha vuelto a alcanzarse a pesar de la recuperación que se observa a partir del 2005 (ver cuadro).

¹⁶ Las finalidades del gobierno a este respecto son fomentar la innovación tecnológica del país y proteger determinados sectores nacionales.

FUSIONES Y ADQUISICIONES 1998-2006

Año	Valor (Miles de millones de dólares)	Crecimiento (%)
1998	411	74.2
1999	720	75.2
2000	1,144	58.9
2001	601	-47.5
2002	370	-38.4
2003	297	-19.7
2004	381	28.3
2005	716	87.9
2006	880	22.9

FUENTE: UNCTAD, World Investment Report, 1999, 2000, 2002, 2006 y 2007.

Las fusiones o adquisiciones pueden darse como (Wikipedia, 2008c):

a) Integración Horizontal: compra de otra empresa que compite en el mismo sector de actividad, con el objetivo de reducir el número de competidores existentes y alcanzar mayor "poder de mercado" incrementando la capacidad de fijar precios;

b) Integración Vertical: compra de una empresa proveedora a efectos de producir sus propios insumos (integración hacia atrás) o de alguno de sus clientes para poder disponer de su propia producción (integración hacia delante);

c) Ventas Cruzadas: compra de una empresa que produce un bien complementario al suyo, para asegurar la venta de ambos bienes al mismo sector de clientes.

d) Eliminación de ineficiencias: compra de una empresa con baja capacidad productiva y poca eficiencia, con el objetivo de incrementar su potencial y abarcar mercados.

Las adquisiciones representan un medio para llevar a una empresa a incrementar sus capacidades de innovación pues constituyen un medio para incorporar nuevo talento a la empresa.

2.3. Las principales empresas transnacionales a nivel mundial

De acuerdo con el World Investment Report, 2007 de la UNCTAD, existen actualmente 78,000 casas matrices y 780,000 filiales extranjeras. La mayoría son de propiedad privada, sin embargo, actualmente, gracias a las tendencias en el alza de los precios de bienes primarios, las grandes empresas estatales involucradas en los sectores de industrias extractivas y minerales, están teniendo un nuevo auge y buscan expandirse hacia el exterior.

Sólo en el 2006, las empresas filiales extranjeras generaron un valor añadido estimado en 4.8 billones de dólares (10% del PIB mundial), exportaron bienes y servicios por un valor de más de 4 billones de dólares (que representan el 33.3% de las exportaciones mundiales) y realizaron ventas con valor de 25 billones de dólares (Ver cuadro).

Ventas, valor añadido y exportaciones de las empresas filiales extranjeras

	Valor a precios corrientes (Miles de millones de dólares)			Tasas de Crecimiento			
	1990	2005	2006	1991-1995	1996-2000	2005	2006
Ventas	6,126	21,394	25,177	8.8	8.4	3.0	17.7
Producto Bruto	1,501	4,185	4,862	6.7	7.3	6.3	16.2
Exportaciones	1,523	4,197	4,707	8.5	3.3	10.7	12.2
PIB mundial	22,060	44,486	48,293	5.9	1.3	7.7	8.6
Exportaciones mundiales de bienes y servicios*	4,329	12,588	14,120	8.4	3.7	10.7	12.2

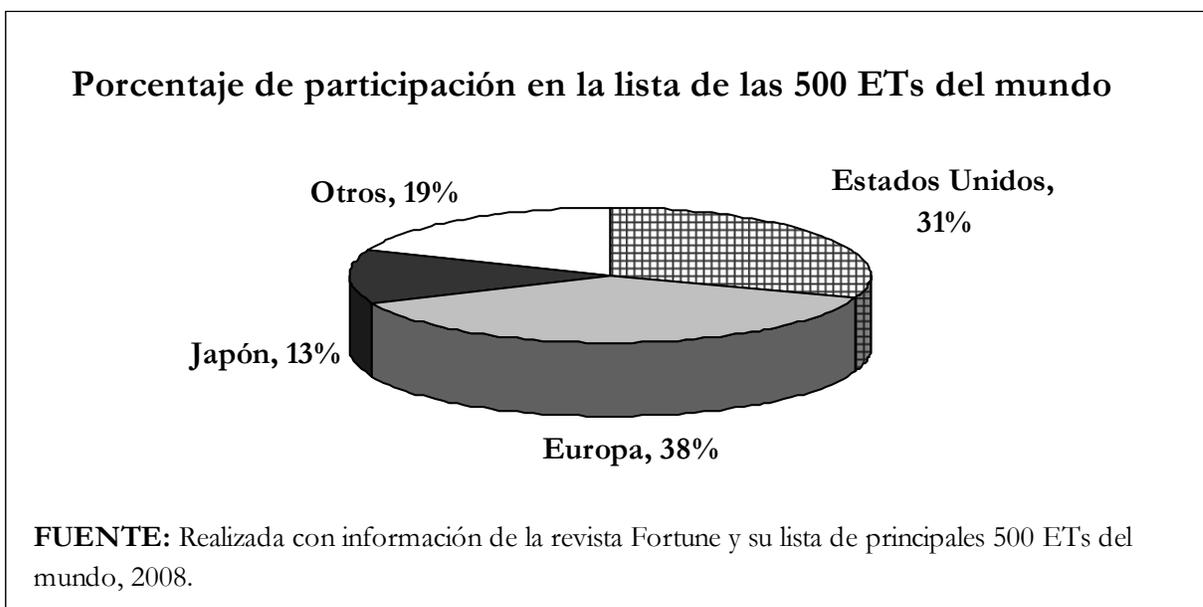
Notas: * Imputables a terceros.

FUENTE: Elaborado con datos de la UNCTAD, World Investment Report, 2007.

A pesar de su crisis económica actual, Estados Unidos sigue teniendo el mayor número de ETs, seguido por la Unión Europea y Japón. De la lista de las principales 100 ETs en el mundo, publicada por la UNCTAD anualmente, 73 proceden de 5 países (Francia, Alemania, Japón, Reino Unido y Estados Unidos) y 53 de países de la Unión Europea. En el 2005 la encabezaron General Electric (EEUU), Vodafone (Reino Unido) y General Motors (EEUU), que juntas

representan cerca del 20% del total de activos de las 100 empresas. Los sectores que abarcan el mayor número de empresas son el automotriz, el farmacéutico y el sector de las telecomunicaciones.

Si bien la lista de la UNCTAD se elabora respecto al total de activos en el extranjero, la revista Fortune también tiene una lista anual de las principales 500 empresas en el mundo, de acuerdo a los ingresos y ganancias obtenidas, y confirma la tendencia: 38% de las principales 500 ETs del mundo son europeas, el 31% estadounidenses y el 13% de Japón.



A pesar de haber disminuido el número de empresas dentro de este Top 500 y de contar actualmente con la “cifra más baja en una década” debido a la debilidad del dólar (Fortune, 2008), Estados Unidos sigue teniendo el mayor número de empresas (153), seguido por Japón con 64, Francia 39, Alemania, 37 y Gran Bretaña con 34.

La empresa con mayores ingresos anuales en todo el mundo, \$378,799 millones de dólares, es Wall-Mart (líder de red en una cadena dirigida al comprador), y ganancias anuales por \$12,731 millones dólares. Como consecuencia del alza en el precio del petróleo, se observa un incremento en los ingresos de las grandes empresas de industrias de la energía como Exxon Mobil

(\$372,824 millones), Royal Dutch Shell (\$355,782 millones) y BP (\$291,438 millones), que ocupan el segundo, tercer y cuarto lugares de la lista.

El aumento del número de grandes empresas de PEDs dentro de estas dos fuentes, UNCTAD y Fortune, en detrimento principalmente de Estados Unidos, obedece a una serie de factores que serán analizados en el siguiente capítulo.

CAPÍTULO 3. EMPRESAS TRANSNACIONALES DE PAÍSES EN DESARROLLO. Un estudio comparativo entre México y la India.

En los primeros capítulos, hemos presentado un esbozo de cómo la empresa se ha ido modificando con el paso del tiempo, adaptándose a los grandes cambios mundiales. Sin embargo, hemos enfatizado poco en la manera como las ETs de los países en desarrollo (PED) han enfrentado el reto de la globalización y la revolución tecnológica. A continuación, presentaremos un esbozo de cómo se dio este proceso, así como de las principales características de las ETs de los PEDs, que intenta relacionar los principales rasgos de la naturaleza de la empresa descritos en el capítulo 2. No obstante, habría que aclarar de entrada, que no todos estos rasgos son asumidos por las ETs del mundo en desarrollo, sino que más bien, han seguido una dinámica propia, acorde a los procesos de industrialización experimentados en la etapa anterior, así como a otros aspectos de índole histórico, político y social de cada país.

Si bien no es objetivo de este trabajo tratar el tema del subdesarrollo, sí es importante comprender que el grupo de países que lo conforman cada vez es más diferenciado, debido a las distintas estrategias adoptadas por los gobiernos para enfrentar las oportunidades y problemas que presentó la nueva etapa capitalista. Por lo anterior, en la segunda parte de este capítulo se estudiarán los sistemas empresariales de dos PEDs que presentan dinámicas distintas de crecimiento económico y de expansión de sus ETs: los casos de México y la India.

3.1. CONSIDERACIONES INICIALES

3.1.1. Diferenciación de Países en Desarrollo

Durante la segunda mitad de los años sesenta, todos aquellos países que estaban experimentando procesos de industrialización, se vieron forzados a decidir entre avanzar hacia la segunda etapa de la Sustitución de Importaciones –que implicaba sustituir bienes intermedios y bienes intensivos en capital– continuando con altos niveles de protección, o abrirse al exterior e incrementar sus roles exportadores

(Balassa, 1988). Sólo un grupo reducido de países en desarrollo optó por la segunda opción (Corea, Taiwán, Hong Kong, Singapur), en tanto aquellos países que decidieron no abrir sus economías, se vieron obligados a hacerlo años más tarde, al sufrir fuertemente los efectos de la crisis de la deuda, junto con fuertes procesos de privatización de empresas estatales. Hubo un par de países que también iniciaron tarde su apertura económica, sin embargo, sus experiencias actuales presentan mayor éxito: China e India.

El punto anterior se menciona, porque se trata de un momento decisivo para el rumbo de estas economías que determinó sus condiciones materiales para enfrentar los grandes cambios mundiales y que ha dado lugar a una mayor heterogeneidad del mundo en desarrollo, distinguiéndose actualmente: a) países en desarrollo de reciente industrialización, con aumento del nivel de vida de la población: Tigres asiáticos, China e India, b) países en desarrollo con estancamiento industrial y fuerte polarización social: México y América Latina en general, y c) países de menor desarrollo relativo y/o extremadamente pobres: África y algunos de América Latina) (Rivera y Dabat, 2007).

Esta diferenciación es importante en tanto el nuevo centro industrial se ha desplazado hacia el grupo “a” de países, que en conjunto, para finales de los años ochenta, habían sobrepasado a los países ricos en términos del nivel de industrialización y habían alcanzado un crecimiento explosivo en las exportaciones de manufacturas (Gereffi, 1995 y 2002) y centrados en la producción de productos electrónicos.

Para el caso de América Latina (grupo “b”), después de la crisis de la deuda, la industria disminuye constantemente su peso en el PIB. Las industrias que decaen son aquellas de uso intensivo de conocimientos tecnológicos y servicios de ingeniería (productoras de equipo de capital, instrumentos electrónicos, industria química fina, equipos de uso agrícola, etc.), así como aquellas industrias intensivas en mano de obra como la textil, la de calzado y del vestido. La reorientación productiva se da hacia aquellas industrias procesadoras de materias primas y recursos naturales (producción de alimentos y commodities industriales)

y hacia los servicios, como las telecomunicaciones, la generación y distribución de energía, transporte y explotación de terminales portuarias (Benavente, et al, 1996).

Para el caso del tercer grupo, a pesar de no contar con estrategias de industrialización, en los últimos años han presentado tasas de crecimiento, incluso superiores a las de México, basadas en la explotación y exportación de productos primarios.

3.1.2. Efectos de la revolución tecnológica y la globalización en ETs de PEDs

Con la entrada de la revolución tecnológica, las empresas de todos los países tomaron decisiones respecto adoptar lo nuevo (tecnologías, medios de producción, principios de organización) o quedarse con lo viejo. De igual forma, el capital de riesgo decide si invierte o no en los nuevos sectores. Desde luego que estas decisiones no son fáciles, pues en los primeros momentos en que irrumpen estas innovaciones, aún no se sabe qué tanto impacto tendrán, por lo que el riesgo es muy grande. En la mayoría de los casos sucede que para el momento que es evidente su dominio, ya existen empresas líderes que intentarán establecer barreras a la entrada. Históricamente se había dado que las empresas de PDs eran las primeras en afrontar los retos del cambio tecnológico (Vernon, 1979), mientras que las empresas de PEDs presentaban mayor reticencia, aunado al escaso capital de riesgo en estos países. Sin embargo, este hecho fue refutado por la experiencia de los tigres asiáticos, quienes desde finales de los años sesenta reorientaron sus economías hacia los nuevos sectores, la electrónica fundamentalmente.

Las empresas de estos países se enfrentaron con fuertes desventajas iniciales, principalmente atraso tecnológico y aislamiento de los mercados internacionales y de la demanda final (Hobday, 1995). Al tanto que la globalización neoliberal, por su lado, forzó a las grandes empresas de los PEDs a competir con las empresas líderes mundiales, ya sea porque se alojaban en sus países o porque asumían el reto de expandirse hacia el exterior. Esta competencia incremental afectó seriamente a las estructuras empresariales nacionales pues muchas empresas no pudieron competir y simplemente fueron absorbidas al tanto que sobrevivieron las

más fuertes. Hay variedad en cuanto a la forma que las empresas afrontaron los cambios en la organización de la producción mundial.

En el caso de los tigres asiáticos, los gobiernos diseñaron políticas de apoyo a la industria nacional y permitieron alojar a empresas extranjeras para que sus firmas locales llevaran a cabo procesos de aprendizaje, desarrollando su capacidad productiva pero también capacidades para asimilar la tecnología y capacidades para la comercialización del producto¹. Estudios de caso de empresas exitosas de Asia Oriental, han demostrado que el ascenso industrial se dio en la medida en que cambiaron sus roles exportadores, es decir, pasar de exportadores de productos primarios a realizar operaciones de ensamble, posteriormente a ser subcontratado para fabricar componentes, realizar manufactura de equipo original (MEO) y finalmente manufactura de diseño propio (MDP). La estrategia entonces fue tener acceso a las empresas líderes y mejorar así sus posiciones dentro de las redes globales de producción (Gereffi, 1995). Empresas taiwanesas o coreanas como Samsung experimentaron una secuencia similar hasta llegar a considerarse actualmente ET de alcance global.

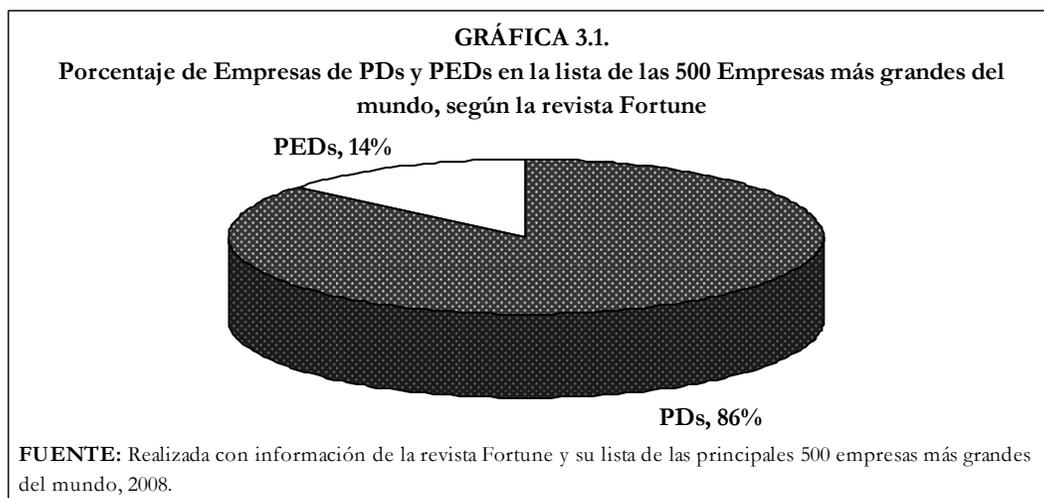
Sin embargo, en la mayoría de los PEDs (América Latina y África), las empresas mantuvieron una actitud reticente hacia los nuevos cambios y, más bien, se vieron arrastradas por la dinámica mundial, al tiempo que sus gobiernos no contaron con políticas gubernamentales claras para la convivencia y aprovechamiento de las ventajas que implicaba alojar empresas extranjeras, más bien, como ocurrió en el caso mexicano, se abrieron las puertas a la iniciativa privada externa sin establecer restricciones mínimas.

¹ Michael Hobday (1995), plantea un modelo en secuencia de cinco etapas necesarias que debería atravesar una empresa para desarrollar tales habilidades: 1) las actividades básicas (ensamble), 2) para después ampliar sus capacidades productivas (ingeniería de reversa, control de calidad y velocidad de producción) y de ventas, 3) avanzar hasta lograr pequeñas mejoras en productos y procesos, así como el establecimiento de departamentos de comercialización hacia el exterior, 4) fortalecer esas capacidades generando innovaciones continuas e incrementales y ampliando el número de productos, 5) hasta que finalmente se tenga la capacidad de generar I&D y comercialización avanzada.

3.2. LA EMPRESA TRANSNACIONAL EN EL MUNDO EN DESARROLLO: PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS

3.2.1. Crecimiento de las ETs de PEDs

En primer lugar habría que considerar que, si bien es cierto que la tasa de crecimiento del número de ETs de PEDs en los últimos 15 años ha superado la de ETs de PDs (UNCTAD, 2007), también es cierto que su peso a nivel mundial sigue siendo muy menor. En la lista de las principales 500 empresas más grandes del mundo de la revista Fortune (2008), sólo el 14% corresponde a países en desarrollo (véase gráfica 3.1). Mientras que de acuerdo al World Investment Report (2006) de la UNCTAD, en 2004 había cinco empresas de países en desarrollo en la lista de las 100 principales ETs en el mundo, todas con sede en Asia y tres de ellas estatales.



El incremento en número de ETs ha sido significativo en países como India, México y Rusia, pues hace diez años estos países estaban presentes con una sola empresa entre las 500. Sin embargo, actualmente India cuenta con siete empresas mientras que México y Rusia con cinco cada uno. Pero el país de mayor crecimiento ha sido China, quien actualmente cuenta con 29 grandes empresas. Dicho incremento obedece, principalmente, al ascenso industrial de los países de Asia Oriental y en particular de China, cuyas altas tasas de crecimiento en las

últimas décadas promedian 10% anual en producción y 25% en exportaciones (FMI, 2008 y OMC, 2007).

Las principales ETs de PEDs, de acuerdo con la UNCTAD y su lista de las 100 ETs más grandes de los PEDs (véase cuadro con las principales 25) son: Hutchison Whampoa de Hong Kong, Petronas de Malasia, Singtel de Singapur, Samsung Electronics de Corea y el Grupo CITIC de China. De toda la lista, 77 empresas tienen su sede en Asia y las restantes 33 están igualmente distribuidas entre África y América Latina. En el año 2004, 40 empresas pertenecían a Hong Kong y Taiwán, 14 a Singapur y 10 a China.

3.2.2. Expansión y grado de transnacionalización

Para comprender el avance en el alcance que han tenido estas empresas hacia el exterior o qué tan transnacionales son, tomamos indicadores como la participación de las ETs de PEDs en las IED mundial, el número de filiales extranjeras o número de fusiones y adquisiciones. Al respecto, la UNCTAD otorga datos muy interesantes.

El primero de ellos es que, si sumamos el valor del total de activos en el extranjero de las principales 100 ETs de PEDs, esta suma no alcanza si quiera el valor del total de los activos en el extranjero de la empresa estadounidense General Electric. En el 2004, estos datos fueron de \$387,591 millones de dólares para las principales 100 y \$448, 901 millones de dólares para General Electric.

Otro dato interesante es que las empresas de los países en desarrollo tienen en promedio, filiales en seis países, generalmente en su propia región; mientras que las ETs más grandes tienen en promedio filiales en 40 países extranjeros, distribuidas en varias regiones.

Cuadro 5. Las 25 principales ETN no financieras de las economías en desarrollo, clasificadas según el monto de sus activos en el extranjero, 2004
(En millones de dólares y número de trabajadores)

Clasificación según:				Activos		Ventas		Nº de trabajadores		Nº de filiales					
Activos en el extranjero	ITN ^a	II ^b	Empresa	Economía de origen	Sector	En el extranjero	Total	En el extranjero	Total	En el extranjero	Total	ITN ^a (En %)	En el extranjero	Total	II ^b
1	28	4	Hutchison Whampoa Limited	Hong Kong, China	Diversos	67.638	84.162	11.426	23.080	150.687	182.000	70,9	84	93	90,3
2	80	30	Petronas - Petrolim Nasional Bhd	Malasia	Expl./ref./distr. de petróleo	22.647	62.915	10.567	36.065	4.016	33.944	25,7	167	234	71,4
3	32	24	Singtel Ltd.	Singapur	Telecomunicaciones	18.641	21.626	5.396	7.722	8.676	19.155	67,1	23	30	76,7
4	54	14	Samsung Electronics Co., Ltd.	Republica de Corea	Equipo eléctrico y electrónico	14.609	66.665	61.524	79.184	21.259	61.899	44,7	75	87	86,2
5	86	71	CITIC Group	China	Diversos	14.452	84.744	1.746	6.413	15.915	93.323	20,4	14	59	23,7
6	30	27	Cemex S.A.	México	Construcción	13.323	17.188	5.412	8.059	16.822	26.679	69,2	42	56	75,0
7	11	13	LG Electronics Inc.	Republica de Corea	Equipo eléctrico y electrónico	10.420	28.903	36.082	41.782	41.923	32.000	84,5	32	37	86,5
8	62	66	China Ocean Shipping (Group) Company	China	Transporte y almacenamiento	9.024	14.994	4.825	11.293	4.230	70.474	36,3	40	134	29,9
9	75	55	Petróleos De Venezuela	Venezuela	Expl./ref./distr. de petróleo	8.868	55.355	25.551	46.589	5.157	33.998	28,7	30	65	46,2
10	37	1	Jardine Matheson Holdings Ltd	Hong Kong, China	Diversos	7.141	10.555	5.830	8.988	57.895	110.000	61,7	83	88	94,3
11	66	23	Formosa Plastic Group	Taiwán provincia de China	Productos químicos industriales	6.968	58.023	6.995	37.738	61.626	82.380	35,1	14	18	77,8
12	96	72	Petroleo Brasileiro S.A. - Petrobras	Brasil	Expl./ref./distr. de petróleo	6.221	63.270	11.082	52.109	6.196	52.037	14,3	23	103	22,3
13	94	33	Hyundai Motor Company	Republica de Corea	Automóvil	5.899	56.387	15.245	51.300	4.954	53.218	16,5	13	20	65,0
14	33	12	Flextronics International Ltd.	Singapur	Equipo eléctrico y electrónico	5.862	11.130	8.181	16.085	89.858	92.000	67,1	100	114	87,7
15	45	82	Capitaland Limited	Singapur	Inmobiliario	5.231	10.545	1.536	2.328	5.277	10.668	55,0	4	23	17,4
16	63	46	Sasol Limited	Sudáfrica	Productos químicos industriales	4.902	12.998	5.541	10.684	5.841	31.100	36,1	1	2	50,0
17	90	75	Telmex	México	Telecomunicaciones	4.734	22.710	1.415	12.444	15.616	76.386	17,6	6	28	21,4
18	55	47	América Móvil	México	Telecomunicaciones	4.448	17.277	5.684	11.962	13.949	23.303	44,4	17	34	50,0
19	79	69	China State Construction Engineering Corporation	China	Construcción	4.357	11.130	2.513	11.216	21.456	130.813	26,0	4	16	25,0
20	43	22	Hon Hai Precision Industries (Foxconn)	Taiwán provincia de China	Equipo eléctrico y electrónico	4.355	9.505	7.730	16.969	140.518	166.509	58,6	32	41	78,0
21	19	2	Shangri-La Asia Limited	Hong Kong, China	Hoteles y moteles	4.209	5.208	571	726	14.013	18.100	79,0	29	31	93,5
22	77	89	New World Development Co., Ltd.	Hong Kong, China	Diversos	4.202	15.567	891	2.865	12.687	47.000	28,4	7	57	12,3
23	27	7	Sappi Limited	Sudáfrica	Papel	4.187	6.150	4.351	4.762	8.936	16.010	71,8	33	37	89,2
24	100	95	China National Petroleum Corporation	China	Expl./ref./distr. de petróleo	4.060	110.393	5.218	68.952	22.000	1.167.129	4,4	4	242	1,7
25	60	87	Companhia Vale do Rio Doce	Brasil	Minas y canteras	4.025	16.382	9.395	10.380	2.736	36.176	40,9	6	48	12,5

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies*, cuadro A.I.12 del anexo.

^a El índice de transnacionalización (ITN) se calcula como el promedio de estas tres relaciones: activos en el extranjero y activos totales, ventas en el extranjero y ventas totales, y empleo en el extranjero y empleo total. Clasificación basada en el grupo de las 100 mayores ETN del mundo.

^b El índice de internacionalización (II) se calcula dividiendo el número de filiales en el extranjero por el número total de filiales. Clasificación basada en el grupo de las 100 mayores ETN del mundo.

Sobre la participación de PEDs en la IED mundial, que si bien ha ido creciendo, éste no ha sido tan significativo respecto a los PDs (ver cuadro 2). La mayor parte de las IED de los PEDs se ha destinado a las actividades terciarias, en particular, comercio, finanzas y servicios, aunque también ha habido un volumen importante de IED en el sector manufacturero (electrónica) y más recientemente en el sector primario (prospección del petróleo y la minería).

Cuadro 3.2 Flujos de IED (Millones de dólares)

REGIÓN DE ORIGEN	2003	%	2004	%	2005	%
Mundo	561,104	100.0	813,068	100.0	778,725	100.0
Países desarrollados	514,806	91.7	686,262	84.4	646,206	83.0
Países en desarrollo	35,566	6.3	112,833	13.9	117,463	15.1

Fuente: UNCTAD, WORLD INVESTMENT REPORT 2006

Continuando con la UNCTAD (2006), entre 1987 y 2005, su participación en las fusiones y adquisiciones transfronterizas mundiales aumentó del 4 al 13% en valor y del 5 al 17% en número de transacciones. En 2005, su participación en todos los proyectos innovadores y en proyectos de expansión excedía el 15%, y el número total de casas matrices en Brasil, China, Hong Kong, India y Corea pasó de menos de 3000 a más de 13,000 durante el último decenio.

Estos indicadores son importantes pues indican en cierta medida la expansión de estas empresas, que si bien presenta una tendencia a la alza, es todavía muy insignificante respecto a los países avanzados.

3.2.3. Principales sectores de actividad

Observando la lista de las principales ETs de los PEDs, se observa que los sectores en los que principalmente se ubican son: industria automotriz (Hyundai de Corea), industria química (Formosa Plastic de Taiwán), industria electrónica (Samsung y LG Electronics de Corea o Flextronics de Singapur), refinado de

petróleo (Petronas de Malasia o Petróleos de Venezuela) o de tecnología de la información (Singtel de Singapur o Telmex y América Móvil de México).

De hecho, ha habido un resurgimiento de empresas públicas dentro de las industrias extractivas o de energía como el petróleo, gas o minería, que intentan expandirse internacionalmente gracias a los enormes ingresos generados por el alza de los precios de este tipo de productos. Ejemplos claros de estas empresas son: Sasol de Sudáfrica; CVRD y Petrobras de Brasil; ENAP de Chile; Petróleos de Venezuela; Baosteel, CNPC y CNOOC de China; Petronas de Malasia; Posco de Corea; PTTEP de Tailandia y Gazprom and Lukoil de Rusia.

El sector servicios también aloja importantes ETs de PEDs, sobre todo los relacionados con servicios financieros y de infraestructura (electricidad, telecomunicaciones y transporte). Los casos de Infosys o Wipro de India, son grandes ejemplos de empresas ubicadas dentro del área del outsourcing o Telmex en el caso de las telecomunicaciones.

3.2.4. Tipos de Empresas Transnacionales en los PEDs

Los trancos procesos de industrialización que han experimentado los PEDs, les han heredado sistemas empresariales que constituyen una gama de empresas de distintas ramas industriales y distintas jerarquías. Pero también han surgido otras grandes empresas por exigencia de las nuevas condiciones, centradas en nuevas ramas industriales.

Cuadro 3.3 TIPOS DE EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LOS PEDs

Empresa	Características	Ejemplos:
Tipo A	Empresas especializadas flexibles, basadas en la innovación y el rápido aprendizaje incremental y la búsqueda de alcance global a partir de un tipo de competitividad basado de la productividad del trabajo y el acceso a la economía del conocimiento.	Singtel Ltd, Samsung Electronics, LG Electronics, Formosa Plas-tic, Hyundai Motor, Flextronics, Foxconn.
Tipo B	Empresas conglomeradas o de diversificación de base monopolista-financiera. Se trata de formas muy atrasadas de nueva empresa, que realizan muy poca I&D y tienen límites muy estrechos de internacionalización. Existen dos subtipos: B1. Monopolios nacionales que financian su expansión	B1 Cemex, Sasol Ltd, Telmex, America Movil Shagri-La, Sappi Ltd, Companhia Vale do Rio Doce

	<p>exterior. B2. Organizaciones diversificadas regidas por lógicas financieras de diversificación de portafolios e inversión financiera más que productiva.</p>	<p>B2 Hutchison Wham- poa, Jardine Matheson, Capitaland Ltd, New World Development .</p>
Tipo C	<p>Empresas públicas internacionalizadas (recursos naturales, infraestructura y servicios públicos, holdings públicos de desarrollo etc.) orientadas al desarrollo nacional (producción, financiamiento del crecimiento). Existen dos subtipos: C1. Empresa innovadora orientada hacia el alcance global y el desarrollo C2. Empresa burocrática de internacionalización puramente defensiva y significación básicamente fiscal (suministras recursos a los gobiernos).</p>	<p>C1 CITIC Gpo, China Ocean Shipping Co, China State Construc tion, China National Petroleum Co.</p> <p>C2 Petronas, Petróleos de Venezuela, Petrobras</p>

FUENTE: Elaborado con información de Dabat y Ordóñez (2007) y datos del World Investment Report, 2006 de la UNCTAD.

Tomando como base la clasificación anterior, propuesta por Dabat y Ordóñez (2007) y la lista de las principales 25 empresas transnacionales de los países en desarrollo, encontramos que la mayor parte corresponden al grupo B (grandes conglomerados de tipo monopolista financiero), sobre todo al B1 (monopolios naturales que financian su expansión exterior), en las que únicamente se encuentra una de Asia (Shangai-La), 4 de América latina (Cemex, Telmex, America Movil y Companhia Vale) y dos de Sudáfrica (Sasol Ltd y Sappi Ltd). En el B2 se encuentran empresas sobre todo dedicadas a los negocios de inmuebles y bienes raíces (New World Development, Jardine Matheson Holdings, Capitaland Ltd,) y de servicios diversos como transporte, energía, comercio (Hutchison Whampoa) todas de Asia.

En el grupo C se encuentran empresas de servicios financieros (CITIC), transportes (China Ocean) construcción y bienes raíces (China State Construction) y petróleo. Todas de Asia. En el mismo grupo pero perteneciendo al subgrupo C2 se encuentran las empresas petroleras de Brasil, Venezuela y Singapur (Petrobras, Petróleos de Venezuela y Petronas).

Por su parte en el grupo A se encuentran empresas asiáticas, entre las que resaltan algunas de las más importantes en telecomunicaciones (Singtel Ltd), electrónica de consumo (Samsung, LG Electronics) y semiconductores y equipo de computación (Flextronics y Foxconn), así como una ligada al desarrollo de

nuevos materiales, productos químicos y electrónicos (Formosa Plastic) y una vinculada al desarrollo de automóviles (Hyundai Motor).

Este panorama sobre la clasificación de las principales empresas transnacionales de los países en desarrollo muestra las tendencias que han seguido las diversas áreas del mundo. Así, América Latina ha tendido a competir basándose en las condiciones internas de sus mercados dominados por oligopolios, tendencia seguida por los países africanos, y el control de empresas estratégicas generadoras de recursos para los estados, mientras que los países asiáticos han apostado por el desarrollo de empresas vinculadas al nuevo patrón industrial mundial (sector electrónico-informático), impulsadas por procesos de aprendizaje tecnológico y fomento a las exportaciones así como el sector financiero de la región vinculado al rápido crecimiento de las ciudades y el desarrollo de los mercados inmobiliarios.

3.3. ESTRUCTURA Y DINÁMICA DEL SISTEMA EMPRESARIAL EN DOS PAÍSES EN DESARROLLO: MÉXICO Y LA INDIA

El siguiente apartado del trabajo, representa una aproximación general, de tipo comparativo, a la estructura empresarial de dos países en desarrollo: México e India, cuya caracterización difiere en cuanto a su ubicación dentro del patrón industrial dominante y en cuanto a su alcance internacional. La anterior sería una de las primeras razones para elegir a un país que pertenece al grupo “a” de países de reciente industrialización (India) y a otro del grupo “b” de países con estancamiento industrial; la segunda obedece a que México, siendo nuestro país de referencia, e interesados en la búsqueda de elementos que ayuden a contribuir al desarrollo del país, se establece conveniente observar otras experiencias de relativo acercamiento (pues ambos son considerados países en desarrollo) pero de mayor éxito.

Una de las principales discusiones durante la década de los noventa hace referencia a “la tardanza” de la mayoría de los PEDs, para abrir sus economías al mercado mundial y la pérdida de oportunidades al no generar en el tiempo adecuado las condiciones necesarias para afrontar la globalización y la revolución

tecnológica. Sin embargo, India es uno de los países que experimentaron este tipo de reformas aún más tardíamente -el otro es China- y actualmente presenta altas tasa de crecimiento y una dinámica expansiva de importante magnitud.

México e India, junto con un gran número de países en desarrollo, comparten una tradición histórica sobre el origen de sus principales grupos empresariales. Presentan grandes empresas diversificadas o conglomerados que dominan el escenario económico al interior de sus países, es decir, se trata de empresa tipo B, en la clasificación de Dabat y Ordóñez, con estructuras tipo familiar con grandes apoyos gubernamentales. Sin embargo, la diferencia actualmente la hace tanto las estrategias gubernamentales de inserción a la economía del conocimiento como las estrategias de estos grandes grupos para expandirse actualmente. Este trabajo, pretende enfocarse en el segundo aspecto y tangencialmente en el primero.

Consideraciones iniciales

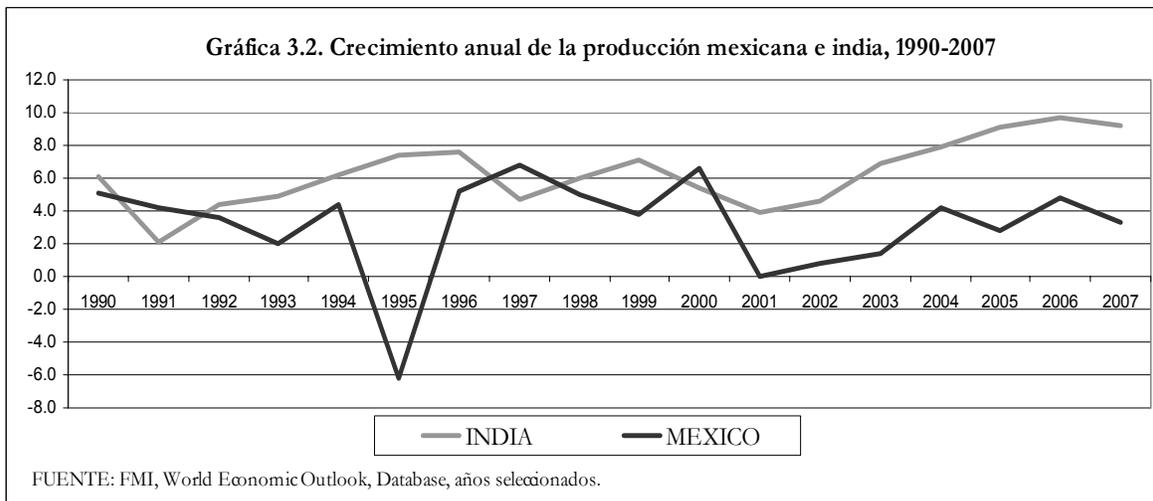
Para comenzar, es necesario hacer una serie de observaciones generales de carácter histórico y económico. La India y México son países que comparten algunos rasgos pero también presentan diferencias importantes. Ambos países presentan regímenes parlamentarios y democráticos, sin embargo, la India únicamente tiene 60 años como país independiente, mientras que México tiene casi 200 años.

Esto hace que la India se encuentre en una serie de procesos, como la consolidación de la democracia, el desarrollo económico y la integración como nación, entre otros. Es un país que cuenta con condiciones sociopolíticas contradictorias: es el segundo país más poblado del mundo con tradiciones estructurales de castas sociales altamente jerarquizadas y múltiples etnias o grupos sociales y religiosos al interior del país; cuenta con una geografía basta y diversa que hace más marcadas las divisiones territoriales; es uno de los países que más crecimiento de la clase media presenta, así como una migración interna y externa alta y es el primer país en desarrollo que llegó a ser potencia nuclear.

Por su parte México, presenta procesos similares, como la consolidación de la democracia después de un régimen corporativo presidencialista, caracterizado como una dictadura de partido, una clase media amplia, con cada vez mayor participación política y económica, con una diversidad étnica que ha tendido a la marginación, una diversidad de ecosistemas que ha diversificado el papel territorial en la participación económica, y una alta tasa de migración externa.

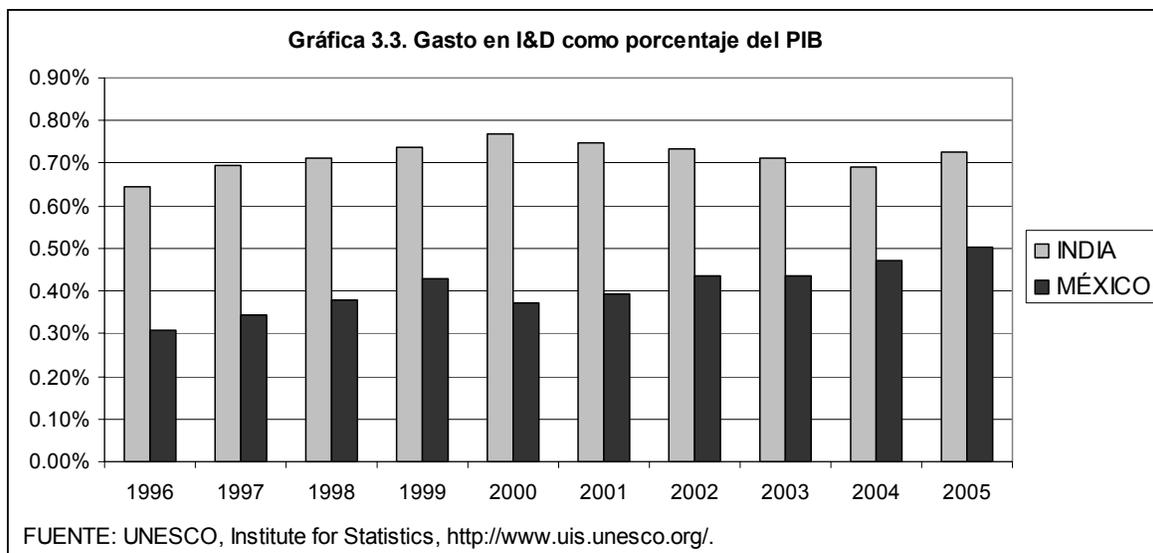
Ambos países tienen fronteras con países económicamente fuertes, pero su articulación con ellos es distinta, mientras la India mantiene relaciones más de cooperación con China y ha diversificado su mercado a nivel mundial, México se ha subordinado como complementario a los Estados Unidos y a pesar de tener múltiples tratados de libre comercio con varios países del mundo, no tiene una participación importante.

A continuación presentamos dos casos de países en desarrollo que presentan una diferencia abismal en las tasas de crecimiento de su producción en los últimos años, mientras que India ha mantenido tasas de crecimiento de hasta 9% en los últimos tres años, México, aún no logra recuperarse de la crisis de 2001-2001 que afectó su crecimiento (ver gráfica 2).



Como veremos, dicho crecimiento obedece a distintos factores en cada caso, sin embargo, es conveniente señalar, que uno de los aspectos que ha hecho la diferencia entre estos países, es la política enfocada al desarrollo de la ciencia y la

tecnología, aspecto que se refleja en la diferencia que presentan, sobre los niveles del gasto que realizan en investigación y el desarrollo (ver gráfica 3.4.).



3.3.1. Estructura empresarial mexicana

Con base en los trabajos de Marichal (2007) y Basave (2007), encontramos tres grandes etapas en la historia de las grandes empresas modernas en México. La primera de ellas surge como consecuencia de una mayor disponibilidad de capitales tanto nacionales como extranjeros a partir del decenio de 1880 y hasta el periodo revolucionario en el que se irrumpe este proceso de incipiente industrialización –básicamente ferrocarriles, bancos y empresas mineras, aunque ya para fines de siglo también grandes empresas industriales-. Al instalarse en el país, el capital extranjero trae consigo nuevas formas de organización para las empresas, por ejemplo, bancos y ferrocarriles creados en esta época adoptaron modelos de organización gerencial, social y económica características de Inglaterra, Francia y Estados Unidos. Durante este periodo surgen empresas, como la Cervecería Cuauhtémoc, cuya característica es que nacieron monopolísticas.

La segunda etapa es a partir del periodo posrevolucionario y hasta principios de los años ochenta, en el que la gran empresa paraestatal domina el mundo empresarial mexicano en los sectores de los ferrocarriles, el acero, el azúcar, el

vidrio, el papel; con un crecimiento impresionante durante todo el periodo: en los años de 1920-1940 llegaron a existir 36 empresas paraestatales, mientras que para 1970-1982 la cifra alcanzó un total de 1,155 empresas paraestatales (Marichal, 2007). Ejemplos de estas empresas son Ferrocarriles Nacionales, Altos Hornos de México, Teléfonos de México, Puertos Nacionales, numerosas empresas siderúrgicas y, por supuesto la gran empresa mexicana PEMEX. De igual forma, durante este periodo hubo un número importante de grandes empresas mexicanas de capital privado, entre las que sobresalen: CEMEX, Bimbo, Vitro o Televisa.

Al final del periodo, Basave (2007) describe un proceso de centralización, industrial (1974-1979) y bancaria (1974-1982). Estrategias de integración vertical y horizontal, una diversificación desmedida y un proceso incipiente de asociación con el capital extranjero y de IED, lo caracterizaron. El Grupo Monterrey es un claro ejemplo, gracias al éxito en la industria cervecera, logró diversificarse y ser dueño de empresas como ALFA, VISA, CYDSA y VITRO, entre muchas otras más.

La tercera etapa corresponde al surgimiento de un nuevo tipo de gran empresa a partir de mediados de los años ochenta y hasta nuestros días, es decir, aquellas que han logrado globalizarse o internacionalizarse exitosamente. Esta última, es la que nos interesa, pues importa comprender de qué manera, los grupos empresariales surgidos en el segundo periodo afrontaron la globalización y la revolución tecnológica y hasta qué forma han logrado expandirse internacionalmente. Es importante señalar, que a partir de esta tercer etapa, la presencia de ETs extranjeras en México se incrementó considerablemente, dominando el escenario industrial mexicano, pero este aspecto no será estudiado en este trabajo.

3.3.1.1. Internacionalización de las Grandes Empresas Mexicanas

Con la gran crisis de los años ochenta –caracterizada por la crisis de la deuda externa, la bancarrota del Estado, quiebra de empresas públicas y privadas–, la aparición de la globalización neoliberal y de la revolución tecnológica, el gobierno

mexicano optó por una reestructuración basada en políticas neoliberales de apertura económica y privatizaciones muy fuerte.

Por un lado, el número de empresas paraestatales se fue reduciendo de 737 en 1986, a 280 en 1990, 213 en 1993 y finalmente, para 1996, el número de paraestatales se había reducido ya a 185 (Marichal, 2007). Por otro, empezó un nuevo periodo de centralización del capital: durante 1985 y noviembre de 1990, grupos empresariales invirtieron gran parte de sus recursos en el mercado de valores, se llevó a cabo un proceso de integración de varios grupos, empezaron las privatizaciones de todo tipo de empresas y centralizaron los sectores bancario y financiero; de 1990 en adelante se intensifica la centralización, tanto por el valor de las empresas como por la calidad estratégica de las empresas adquiridas. Aquí se formaron los activos de grupos como Carso y todos los grandes bancos de México (Basave, 2007). Además, se firma un Tratado de Libre Comercio con Norteamérica con el objetivo de eliminar fronteras y barreras para comercializar bienes y servicios entre los territorios de los países miembros.

Para las empresas mexicanas, la apertura económica significó una exposición a la competencia con las ETs líderes a nivel mundial, que como ya vimos, basan su competencia en el control de redes globales de producción, tecnologías de punta, diseños, innovaciones en productos y procesos, alianzas estratégicas, fusiones y adquisiciones, mecanismos de comercialización sofisticados y una infraestructura informática altamente avanzada.

Ante este escenario, las grandes empresas mexicanas, de capital privado sobre todo, se vieron obligadas a reestructurarse y adaptarse a las nuevas exigencias mundiales, que significaba una expansión sostenida hacia el exterior de las fronteras nacionales -estrategia que antes de los ochenta prácticamente ninguna empresa mexicana se había planteado (Marichal, 2007)- y consolidar su posición oligopólica en el mercado interno (Basave, 2007). Sin embargo, unas empresas optaron por sobrevivir hacia el mercado interno y otras por expandirse.

Afrontar esto significaba que se tenía que superar una serie de factores internos a la empresa (atraso tecnológico, mano de obra poco calificada, tamaño de empresas relativamente pequeño, deficiencias administrativas y

organizaciones, ausencia de capital para invertir y arriesgar en la expansión internacional) y otros de tipo institucional como la cohabitación con un gobierno tutelar, sindicatos con estructuras arcaicas, concepción de la empresa como “patrimonio de la familia”², propensión del empresario al trabajo individual y su poco interés por las actividades colectivas, así como una tendencia a la improvisación (Zarur, 1994).

La gran empresa mexicana tiene un origen monopolístico y familiar, con mercados internos asegurados y cuya expansión hacia el exterior suele estar limitada por estos aspectos, pues constituyen una desventaja en un contexto que requiere especialistas y profesionales en la toma de decisiones así como una mayor agresividad para conquistar mercados y una nueva mentalidad que favorezca el trabajo colectivo

A pesar de no haber superado todos estos aspectos, algunas empresas mexicanas, especialmente en las industrias del cemento, alimentos y bebidas, vidrio, telecomunicaciones y servicios IT, se han planteado como estrategia un mayor vínculo con el exterior, ya sea aumentando más sus exportaciones, fusionándose con otras empresas, adquiriendo activos en el extranjero o realizando IED.

3.3.1.2. Principales ETs en México con estrategia de internacionalización

Las grandes empresas mexicanas suelen estar asociadas a las grandes regiones más dinámicas del país: los estados fronterizos del norte; occidente, principalmente Jalisco; el bajío y el centro, principalmente el Estado de México.

De acuerdo con Vázquez (2004), dentro de la región norte de México, en los Estados de Baja California y Sonora, hay ausencia de grupos empresariales nativos que por su tamaño, integración y capacidad competitiva hayan alcanzado

² “Miguel Bazañes habla del poderoso grupo Monterrey, dice que “ha evolucionado desde 1890 como un grupo muy consistente, bien integrado y suficientemente compacto. Ambos fundadores Isaac Garza y Francisco Garza Sada, dieron gran importancia a los lazos sanguíneos, habiendo sido capaces de crear una red de matrimonios fuertemente interconectados para conducir sus negocios” y agrega una cita respecto de un informe preparado por la embajada estadounidense en México “los matrimonios de las familias más relevantes eran preparados con tal cuidado que hubiesen podido rivalizar con los contratos conyugales con las dinastías monárquicas del siglo XVII” (Zarur, 1994: en <http://www.azc.uam.mx/publicaciones/gestion/num3/doc07.htm>).

una posición de liderazgo a nivel nacional; en estas entidades, las grandes ETs extranjeras subordinan a las nacionales y regionales. En entidades como Chihuahua, Saltillo y Tamaulipas, existen grupos nativos, líderes en su región, como Chihuahua y Bermúdez (Chihuahua), Grupo Industrial Saltillo (Coahuila) y Grupo Argüelles (Tamaulipas), cuya estrategia hacia el exterior está únicamente vinculada a relaciones binacionales con compañías estadounidenses. En el caso de Nuevo León, específicamente Monterrey, ocurre todo lo contrario; en ese estado existen empresas nativas, muchas de ellas desde el siglo XIX, que son paradigmas de competitividad a nivel regional, nacional y global y con enorme influencia económica y política a nivel nacional.

En el Estado de Jalisco, se concentra uno de los clusters más importantes en la producción de componentes electrónicos en Guadalajara, y aloja un importante número de grandes empresas transnacionales como IBM, Flextronics, Honda Motors, Hersheys, Parmalat, Nike, pero que en su mayoría son extranjeras.

En el centro del país, se encuentra el segundo estado más industrializado del país, el Estado de México y cuenta con una región conformada por los municipios de Tlalnepantla, Naucalpan, Cuautitlán Izcalli, Toluca y Ecatepec, que albergan un gran número de empresas transnacionales, en industrias como automotriz, alimentos y bebidas, textiles, química, entre otras. El Distrito Federal, además de albergar a empresas como Bimbo y Telmex, concentra a los centros administrativos de las principales empresas del país.

De acuerdo con nuestras dos fuentes internacionales utilizadas hasta el momento, México cuenta con cinco grandes empresas en la lista de las 500 empresas de Fortune (por nivel de ingresos) y 6 empresas en la lista de las 100 principales de la UNCTAD (por valor de activos extranjeros). Quitando a la empresa número uno de México: PEMEX y la CFE, por su carácter no transnacional, las principales empresas transnacionales mexicanas son CEMEX de la industria cementera, América Móvil, Telmex, Carso Global Telecom en telecomunicaciones, FEMSA, Bimbo y Gruma, en la industria de alimentos y bebidas, Imsa en manufactura de acero y Cintra en comunicaciones.

**Cuadro. 3.4 Principales ETs mexicanas, según Fortune (2008) y UNCTAD (2006)
(Millones de dólares y número de filiales)**

DE LA LISTA DE LAS 500 DE FORTUNE			DE LA LISTA DE LAS PRINCIPALES 100 DE LA UNCTAD			
LUGAR	NOMBRE	INGRESOS	LUGAR	NOMBRE	VALOR ACTIVOS EN EXTRANJERO	NÚM. DE FILIALES EN EXTRANJERO
42	PEMEX	103,961	6	Cemex	13,323	42
283	América Móvil	28,513	17	Telmex	4,734	6
389	Cemex	21,658	18	América Móvil	4,448	17
408	CFE	20,658	50	FEMSA	2,110	5
464	Carso Global Telecom	17,982	70	Gruma S.A. de C.V.	1,168	10
			71	Grupo Bimbo	1,166	17
			83	Grupo Imsa	934	5
			98	Cintra	716	--

FUENTE: Revista Fortune, Annual Ranking of the world's largest corporations: Global 500, 2008.
UNCTAD, World Investment Report, 2006.

Del cuadro anterior, existen empresas que se han expandido a través de la compra de activos en el extranjero, asignándole el mismo nombre a todas sus empresas, como es el caso de CEMEX; o empresas que se han escindido creando nuevas empresas, con nombres distintos y que actúan en forma independiente, pero que pertenecen a un mismo gran grupo, o holding, como es el caso de América Móvil, Telmex y el Grupo Global Telecom, quienes aparecen en la lista como empresas independientes pero en realidad pertenecen a un mismo grupo de accionistas; así como empresas que se han fusionado con capitales extranjeros para poder expandirse y abarcar otros mercados, como es el caso de FEMSA. Veamos algunos ejemplos:

Cementos Mexicanos es la tercera empresa cementera del mundo, opera en más de 40 países, produce arriba de 100 millones de toneladas de cemento al año y en el 2007, registró ventas por 21,673 millones de dólares (Expansión, 2008). La empresa cuenta con cientos de plantas en distintas partes del mundo con maquinarias similares y repuestos estandarizados que le permite intercambiarlos entre las plantas, utiliza combustibles alternativos que le ha permitido salir inmune ante los altos precios del petróleo, utiliza desperdicios industriales y caseros como combustible en algunas plantas y ha implementado sistemas centralizados de compras, estandarización en sus procesos empresariales así como un continuo fomento en la innovación de equipo (Sánchez, 2007).

Desde 1992, su estrategia ha sido la compra y operación de activos en el extranjero. Las primeras empresas adquiridas fueron las españolas Valenciana y

Sansón en este año. Gracias a los excedentes de su casa matriz y a la estabilidad productiva y financiera de sus filiales, pudo aumentar su capacidad de crédito para continuar expandiéndose hacia Venezuela, República Dominicana, Panamá, Filipinas, Costa Rica, el Caribe y Colombia. Gracias a su experiencia en adquirir empresas, CEMEX creó equipos de producción post fusión o PMI (post merger integration), que están integrados por ejecutivos que viajan a la empresa adquirida para asumir el control de las operaciones y reestructurar las operaciones con gran rapidez (Sánchez, 2007).

En el año 2000, por 2,800 millones de dólares, adquirió la cementera estadounidense Southdown, lo que la posicionó en Norteamérica. En 2005 compró la empresa inglesa RMC por 5,800 millones de dólares, misma que opera en 20 países como Croacia, Alemania o Checoslovaquia (Sánchez, 2007). Aumentando sus activos un 66%, en 2006 CEMEX compró la cementera Rinker, con operaciones en Australia y Estados Unidos, por 15,300 millones de dólares, aumentando rápidamente sus ventas entre 2006 y 2007 un 19% (Expansión, 2008).

Sus principales competidores internacionales son Lafarge, de Francia y Holcim de Suiza; en México es la empresa Apasco, filial del grupo Holderbank.

Nuestro segundo ejemplo son las empresas América Móvil, Telmex y Carso Global Telecom, pertenecientes a una de las industrias más dinámicas en los últimos años y de mayor crecimiento, las telecomunicaciones. Estas tres, pertenecen al grupo de empresas de la familia del empresario más rico del mundo, el mexicano Carlos Slim. Aparentemente se trata de empresas de propiedad diferente porque actúan en forma independiente, sin embargo, todas siguen formando parte del holding conocido como Grupo Carso, quien además de las anteriores, también controla el grupo llamado América Telecom entre otras más.

De acuerdo con la información suministrada en su propia página de internet, Carso Global Telecom se constituyó en 1996 como resultado de la escisión de GCarso, con el objetivo de separar en la compañía la titularidad de las acciones de Telmex y de otras empresas del ramo. Carso Global Telecom “es una tenedora de acciones pura, por lo que no cuenta con empleados, y los servicios administrativos

se los proporciona una empresa afiliada”. Posee la mayoría de las acciones de control de Telmex y América Telecom y América Móvil, lleva el control de Carso Industrial (Condumex, Porcelanite, Nacobre y Cigatam, entre otras) y de Carso Comercial (Sears, Sanborns, Promotora Musical, entre las más importantes) y opera el Grupo Financiero Inbursa, que se compone de Banco Inbursa, Seguros Inbursa, Casa de Bolsa Inversora Bursátil, Arrendadora Inbursa, y Afore Inbursa, entre otras compañías, así como US Commercial Corp., que es la tenedora de las acciones de CompUSA. Las subsidiarias con las que cuenta (Telmex, Global Telecom, Empresas y Controles, Technology and Internet, Technology Fund I, Centro Histórico de la Ciudad de México, The Televista Company, TM & MS) operan en forma independiente por sus propias administraciones, sin embargo, Carso Global Telecom mantiene un control a través de su Consejo de Administración (<http://www.cgtelecom.com.mx/ac.html>).

América Móvil, nace en el año 2000 tras la escisión de los activos de telefonía celular, televisión por cable (Cablevisión) y otros activos internacionales pertenecientes a Teléfonos de México (Telmex). Esta ET es la número uno en telefonía celular en América Latina y la quinta a nivel mundial, cuenta con presencia en diecisiete países; con una cobertura de 90% de la región y 170 millones de usuarios, presentando ingresos por 28,513 millones de dólares en el 2007 (Fortune, 2008) y un valor de 17,277 millones de dólares de todos sus activos (UNCTAD, 2006). La empresa ha tenido una actividad expansiva desde sus inicios. Opera con varias subsidiarias y afiliadas como Tracfone Wireles en Estados Unidos, Telcel en México, COMCEL en Colombia, Claro con sus respectivas filiales en Brasil, Perú, Chile, Honduras, El Salvador, Nicaragua, Guatemala, Puerto Rico, República Dominicana, Argentina, Paraguay y Uruguay (<http://www.americamovil.com/>).

Finalmente, Telmex, principal empresa proveedora de servicios de telecomunicaciones en México, inició su política expansiva a partir de 2004, al separarse en dos empresas: Telmex, que opera en México y Telmex Internacional, que opera en Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Perú y Uruguay y en Estados Unidos. Ha realizado inversiones de largo plazo para el desarrollo de

infraestructura y servicios de telecomunicaciones así como diversas alianzas estratégicas, como la emprendida con la estadounidense Versión, para poder operar en Puerto Rico y República Dominicana (www.telmex.com.mx).

Además de nuestros ejemplos anteriores, otras empresas que han sido capaces de expandirse hacia fuera, combinando políticas de incremento de sus exportaciones con inversiones en otros países, son Bimbo, Gruma o Femsa. La primera, tercer panificadora del mundo, inició su expansión en 1990 incrementando sus exportaciones, adquiriendo otras plantas como Park Lane de Alemania y Plus Vita de Brasil y estableciendo plantas en América Latina y Europa en países como España, Portugal, Austria y República Checa y más recientemente en China, donde adquirió la empresa española Panrico establecida en Beijing (<http://www.grupobimbo.com/>).

La empresa Gruma, productora de tortillas de maíz y de harina, inició su expansión en 1987 instalando plantas en Honduras y El Salvador, más tarde, en Guatemala (1993) y en Venezuela (1994); su expansión hacia Europa se dio en 1999, cuando construyó su primera planta de tortillas en Inglaterra, ubicada en Coventry, aunque actualmente cuenta con plantas en Italia y Holanda y más recientemente estableció plantas en Oceanía (2005) y China (2006) (http://www.gruma.com/vEsp/Acerca/acerca_esto.asp).

La empresa FEMSA, constituida por Coca-Cola Femsa, Femsa Cerveza y Femsa Comercio, es líder en la industria de bebidas en América Latina, opera en nueve países de este continente (México, Guatemala, Nicaragua, Costa Rica, Panamá, Colombia, Venezuela, Brasil y Argentina) y exporta sus productos a algunos países de América, Europa y Asia. La ampliación de su capacidad expansiva ha implicado aceptar socios extranjeros (en 1993, The Coca-Cola Co. adquiere el 30% de las acciones de Coca-Cola FEMSA; en 1994 John Labatt Limited, cervecera canadiense, adquiere el 30% de las acciones de Cervecería Cuauhtémoc Moctezuma), adquirir empresas o parte de empresas en otros países (en 1994 adquiere el 51% de las acciones de Coca-Cola Argentina; en 1995, se asocia con Amoco Oil Co., para formar Amoxxo en porcentajes iguales, para operar los centros de servicio OXXO Express; en 2003, Coca-Cola Femsa

adquiere Panamco³ y se convierte en la embotelladora número uno de productos Coca-Cola en Latinoamérica y en la segunda embotelladora más grande del sistema Coca-Cola a nivel mundial; en 2006 adquiere el 68% de la cervecera brasileña Kaiser), y acuerdos comerciales, de venta, mercadotecnia y distribución (en 2004 acordó con la empresa Heineken comercializar sus marcas en Estados Unidos, en 2005 acordó con Sleeman Breweries, cervecería canadiense y con Molson Coors en el Reino Unido) (<http://www.femsa.com/es/about/history/>).

Como podemos darnos cuenta, existe un grupo importante de empresas mexicanas que cuentan con una estrategia expansiva, mayoritariamente hacia América Latina. Sin embargo, cabe mencionar que dicha estrategia se ha basado en la búsqueda de ampliación de mercados seguros a través de alianzas, fusiones y adquisiciones, es decir, se trata de trasladar la misma estrategia seguida en su mercado nacional hacia el exterior. Si bien, existe un grupo de empresas centradas en sectores nuevos, de requerimientos tecnológicos avanzados y de rápido crecimiento como el de las telecomunicaciones, las empresas mexicanas se han insertado y consolidado en ciertas regiones con fuertes inversiones en modernización de infraestructuras pero con muy pocas en I&D. Por ejemplo, Telmex ha realizado inversiones “por 29 mil millones de dólares durante el periodo 1990-2005, para asegurar el crecimiento y la modernización de su infraestructura, desarrollando así una plataforma tecnológica 100% digital que opera una de las redes de fibra óptica más avanzadas a nivel mundial y que incluye conexiones vía cable submarino con 39 países”⁴, sin embargo, poco hace para generar innovaciones o su propia tecnología acorde a sus necesidades, más bien, la compra.

El caso de CEMEX es peculiar. Hoy día existen grandes innovaciones en el manejo de materiales a un nivel nano y aunque la del cemento es una industria vieja, ésta empieza a revolucionarse gracias al desarrollo de la nanotecnología. Cemex, ha sido una empresa que se ha enfrentado a grandes retos al expandirse

³ Panamco (Panamerican Beverages) producía y distribuía el portafolio de productos Coca-Cola en sus franquicias territoriales en México, Guatemala, Nicaragua, Costa Rica, Panamá, Colombia, Venezuela y Brasil, así como agua embotellada, cerveza y otras bebidas en algunos de estos territorios. Panamco era un embotellador ancla de The Coca-Cola Company (<http://www.femsa.com/es/about/history/>).

⁴ http://www.telmex.com/mx/esto/infoEmp_quienSomos.html

no sólo a países de habla hispana sino de distintas nacionalidades, lo que le ha hecho realizar pequeñas innovaciones en sus procesos de adaptación a distintas culturas, pero más importante, son sus recientes inversiones en nanotecnología⁵ en alianza con otras empresas.

3.3.2. Estructura empresarial india

Después de su independencia en 1947, la India experimentó un largo periodo de transición económica lleno de conflictos étnicos y políticos que dejaban ver que aún no existía un gran proyecto nacional para lograr el crecimiento económico. Después de un régimen británico de liberalización, un régimen intervencionista con altos niveles de protección implantado por sus primeros gobiernos independientes, India decide llevar a cabo reformas de apertura económica gradual a partir de 1991, como parte de una estrategia general mucho más amplia de desarrollo nacional. Sin embargo, y a diferencia del caso mexicano, el Estado siguió manteniendo un liderazgo importante, centrándose en los sectores estratégicos relacionados con la infraestructura y regulando las actividades de las grandes empresas, tanto a lo interno como a lo externo.

3.3.2.1. Desarrollo económico indio

El desarrollo de la industria y las grandes empresas indias están directamente relacionados con las políticas de desarrollo que ha implementado el Estado desde su independencia y, de acuerdo al trabajo de Majumdar y Chhibber (1997), encontramos que este proceso ha transcurrido por tres etapas. La primera de ellas, abarca desde su independencia hasta 1954 y se caracteriza porque el Estado asume un papel protagónico en la dirección del estado: se asume como el motor del crecimiento industrial, estableciendo una política económica basada en la sustitución de importaciones con altos aranceles y un retiro de las principales plataformas comerciales. Se implanta una economía mixta en la que la

⁵ Recientemente un grupo de empresas encabezado por Cemex, Xignux, Vitro, Lamosa, Deacero, Cydsa y Ternium, impulsaron la creación de un Cluster en Nanotecnología que tiene como propósito mejorar materiales tradicionales como el cemento, el acero o el vidrio, utilizando este tipo de tecnología (véase González, 2008).

participación del sector público no debía sobrepasar el 28% del PIB, sólo concentrarse en aquéllas actividades que eran vistas como parte del desarrollo de capacidades nacionales, es decir, infraestructura y sectores estratégicos como las municiones, la energía atómica, carbón, hierro y acero, aviones, barcos, telefonía y telégrafos y minería (Sanchez 2006). Por su parte, las empresas privadas eran conducidas por el Estado, quien, a través de licencias, cuotas y arreglos de cárteles, les especificaba en qué sectores productivos desarrollarse (Washbrook, 2002). Durante esta etapa, el Estado asume una doble función, por un lado, desarrollar los sectores en los que no existía la participación privada o era muy débil y por otro, corregir las desigualdades regionales. La participación de la inversión privada y extranjera se consideraban necesarias en el proceso de desarrollo económico de la India, sobre todo porque durante el periodo independentista, importantes empresarios nacionalistas apoyaron activamente el movimiento de Gandhi⁶.

En la segunda etapa, comprendida desde 1954 hasta 1990, se considera la consolidación del proyecto Estatal de dirección económica y planificación. Este periodo se caracteriza porque el Estado asume el papel de regulador-orientador de la economía, se avoca al desarrollo de la infraestructura y los bienes de capital dando paso, a nivel empresa privada, a una política industrial basada en legislaciones muy estrictas, conocidas como Licencias Raj, las cuales implicaban que la puesta en marcha y operación de cualquier industria así como cualquier cambio en la capacidad de producción o cambio en la gama de productos, requería de la aprobación del gobierno- en forma de una licencia -. Por este medio se intentaba dar cause al desarrollo de sectores específicos determinados por planes quinquenales de desarrollo. A la larga, estas legislaciones favorecieron la burocratización y el consecuente estancamiento de la actividad industrial (Washbrook, 2002). Sin embargo, la relación con las grandes empresas fue ambigua, por un lado las nacionalizaciones afectaron a los grupos (como Tata a la que le retiraron la industria de aviación o a los conglomerados que poseían bancos) y por otro lado, algunas empresas, ligadas a las castas y los partidos

⁶ Tal es el caso de G. D. Birla y Ratan Tata.

políticos, se beneficiaron de este tipo de políticas, sobre todo a partir del fomento a la producción de bienes de consumo que fue realizado por los grandes conglomerados (Birla, Tata) bajo la protección de las licencias a la competencia. Esto llevó a la creación de una serie de instituciones como la Comisión sobre monopolios, que intentó limitar el creciente poder económico de estas empresas, si embargo, a mediano plazo limitaron el desarrollo y la expansión de capacidades, de medianas y pequeña industrias. Ya durante la década de los ochenta, se presentan los primeros indicios de liberalización de la economía india (apertura hacia el capital extranjero –aunque se sigue importando equipo- para modernizar las industrias viejas), aunque en menor medida.

El tercer periodo, desde 1991 hasta nuestros días, se caracteriza por la reorganización de la política industrial, por el impulso al desarrollo de la productividad, la modernización tecnológica y la integración de la economía india al mercado mundial. Los choques externos como el aumento en los precios del petróleo⁷, el creciente déficit fiscal, el gran endeudamiento externo y el comportamiento político interno, generaron un escenario económico crítico para la India, que, aunado a la influencia del neoliberalismo a nivel mundial, propiciaron un cambio de dirección en la economía del país dirigida hacia la liberación, las privatizaciones y la desregulación.

Las primeras políticas estuvieron centradas en reducir el déficit presupuestario y los subsidios, devaluar la rupia para favorecer las exportaciones, endurecer las condiciones para la obtención de créditos y disminuir las importaciones para combatir la inflación (Caravallido, 2006). En seguida, se eliminaron los controles sobre el comercio internacional –tanto a exportaciones como a importaciones- y sobre las inversiones nacionales y extranjeras. Más tarde, se liberalizaron los servicios financieros, la inversión en la aviación civil, las telecomunicaciones y los sectores de la construcción. La estrategia también se orientó más hacia el mercado interno y el fomento al consumo, hacia industrias intensivas en tecnología como la farmacéutica -para la que han estado impulsando fuertemente

⁷ India siempre ha sido un importador de petróleo (Washbrook, 2002), incluso en la tercera etapa en que empieza a producir y realizar exploraciones de petróleo y gas natural.

el desarrollo de la biotecnología y la nanotecnología- y la búsqueda de capacidades tecnológicas y laborales, a través de un gran impulso a la educación.

El proceso de privatizaciones fue mucho más lento debido, sobre todo, a la oposición de la clase política y los sindicatos. La primer etapa del proceso, como en la mayoría de los casos, consistía en desinvertir hasta en un 20%; la segunda, en vender hasta el 49% de la propiedad de la empresa en cuestión y en la tercera el gobierno decidió vender hasta el 74% del capital social. Casi en todas las industrias hubo privatizaciones, exceptuando las que consideraban estratégicas, como la energía nuclear, la defensa y las vías férreas (Kapur y Ramamurt, 2002).

A pesar de haber disminuido considerablemente el papel del Estado, éste continúa siendo el principal motor para la creación y manutención de infraestructuras así como el regulador e impulsor de la actividad económica. Sigue conservando un núcleo de empresas estratégicas para el desarrollo económico como las arriba mencionadas y una gran participación en la propiedad de las empresas de la industria eléctrica, la petrolera y gas natural y la banca. Por otro lado, se ha convertido en un importante impulsor de la infraestructura de las telecomunicaciones a través de iniciativas para el uso y propagación de las tecnologías de la información y a través de la creación de organismos como el Educational and Research Network (ERNET) cuyos objetivos son: 1) establecer una red de computadoras a escala nacional que involucre a las principales instituciones académicas y de investigación del país y las conecte al exterior, 2) desarrollar infraestructura informática en todo el país, 3) el desarrollo de recursos humanos a través de la educación y la capacitación y 4) abrir las puertas al mundo para proveer de una base de información a los servidores localizados en el extranjero. El National Information Center (NIC), por su parte, fue creado para construir la infraestructura computacional y de conectividad al sector público y a los departamentos y organizaciones del gobierno del país; el objetivo es proveer la infraestructura informática y de comunicaciones para el rápido almacenamiento de de información y transferencia de datos entre los distintos organismos gubernamentales. Otro organismo importante es la Fomerly Computer Maintenance Corporation (CMC Ltd), que es una empresa del gobierno que ha

establecido su propia red, conocida como INDONET y está enfocada en desarrollar la infraestructura para el conjunto de usuarios de internet del país, pero también en el desarrollo de importantes proyectos como el desarrollo de software para la automatización de los ferrocarriles. Otras redes bajo su supervisión son la SIRNET (Scientific and Industrial Network), la BTISNET (Biotechnology Information System Network) y la SOFTNET para el Parque tecnológico de Software (Yadav, 2006).

3.3.2.1. Origen de las grandes empresas indias: grandes conglomerados con estructura familiar

Durante estas tres etapas, el escenario siempre estuvo dominado por grandes conglomerados de empresas (horizontales y verticales) de fuerte tradición oriental de vínculos familiares⁸, que podían incluir minas, plantaciones, empresas industriales, bancos, transporte marítimo, servicios y agencias de comercio. Los siete grupos empresariales más grandes controlaban más del 53% del total activos en 1968. Desde entonces hubo dos grandes grupos que sobresalían: Tata y Birla, que controlaban el 17% del total de los activos de las principales industrias indias en ese año (Ghosh, 1974).

La mayoría de estos grupos, habían sido fundados en la segunda mitad del siglo XIX, sin embargo, su consolidación vino hasta el siguiente siglo gracias a una serie de factores. En primer lugar, los excedentes generados por empresas textiles, fueron una de las fuentes para su expansión en otras áreas, pero un factor de mayor peso fue el papel excesivo que llegaron a tener los bancos comerciales existentes, muchos de ellos, pertenecientes a algún holding, a través de los cuáles obtenían el financiamiento necesario para sus operaciones. Sin embargo, este hecho fue contrarrestado por la nacionalización de catorce de estos bancos en 1969. En tercer lugar, contaban con un sistema de agencias de gestión, cuyo objetivo era garantizar la entrada de capital ya fuera extranjero o nacional a las

⁸ Se trataba de grandes familias, encabezadas por un líder que controlaba la presidencia y dirigencia de la mayoría de las actividades económicas, con el resto de los familiares en puestos claves o dirigiendo alguna de las empresas.

empresas industriales, así como mantener la integración entre todas las empresas del grupo (Ghosh, 1974).

El crecimiento de estos conglomerados se vio mermado por algunas medidas contra-monopólicas que estableció el gobierno a finales de los sesenta y principios de los setenta, como la nacionalización de los bancos, la restricción de licencias otorgadas a estos grandes grupos y el monitoreo gubernamental continuo a sus actividades económicas (Ghosh, 1974). De igual forma, estableció reformas proteccionistas, limitando la participación de inversiones extranjeras, así como estableciendo fuertes controles al comercio exterior y altos regímenes impositivos (aunque generalmente eran evadidos). Sin embargo, y a pesar de estas medidas, los grandes conglomerados seguían dominando el escenario económico de la India y gozando de los privilegios de la protección. Las licencias (licencias Raj) favorecieron a los grupos empresariales con conexiones políticas (Van Der Molen, 2005), entre ellos se encuentran Birla, Tata, Ambani, entre otros. Por otra parte, las legislaciones antimonopólicas llevaron a los grupos a la diversificación de industrias e inversiones y buscar el extranjero como válvula de escape (aunque en ese aspecto también contaban con restricciones).

Después de la independencia y durante el periodo de desarrollo dirigido, los empresarios participaron activamente en la elaboración de los planes quinquenales, por otro lado, el monitoreo por parte del gobierno de estas empresas permitieron incidencia en el desarrollo de las políticas y métodos de otorgamiento de licencias, lo que les permitió mantener el control de algunos sectores (como el de bienes de consumo) y evitar a los potenciales competidores.

Así, durante las primeras dos etapas del desarrollo económico indio, los grandes conglomerados estaban plenamente consolidados y gozaban de algunos privilegios, sin embargo, tenían pocos incentivos para innovar o mejorar productos pues contaban con mercados asegurados. No obstante, a partir de las grandes reformas estructurales, el escenario se tornó distinto y hubo que llevar a cabo procesos de reestructuración y adaptación a las nuevas condiciones.

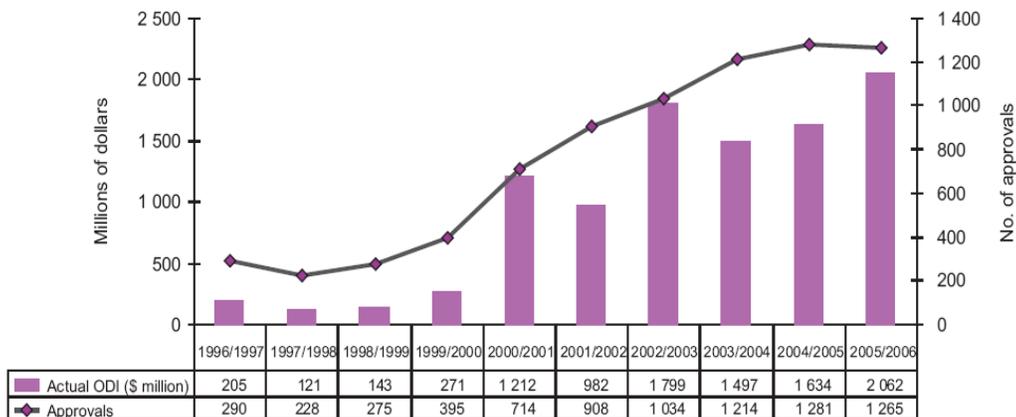
3.3.2.2. Efecto de la globalización neoliberal en las grandes empresas indias

Las reformas económicas posibilitaron a las empresas una nueva lógica de hacer las cosas, tanto al interior como al exterior.

volteando a ver hacia el exterior con grandes posibilidades para la inversión. De acuerdo con un estudio monográfico sobre las salidas de IED de la India y elaborado por la UNCTAD (2005), la India sobresale entre los PEDs por el incremento de las inversiones en el exterior por parte de sus empresas, con un promedio anual de 995 millones de dólares entre 1996 y 2005 (ver gráfica), con un destino del 60% hacia países desarrollados (Unión Europea y Estados Unidos). Esto se debe a varias razones, entre ellas, que es un país muy grande con enormes reservas de mano de obra, tanto especializada como no especializada, así como a los incentivos de su gobierno para que las empresas inviertan en países ricos en recursos, especialmente petróleo y gas (para aumentar los suministros y no para obtener clientes, que es el objetivo de las IED que buscan mercados en este sector) (UNCTAD, 2006).

El gobierno indio estableció una política de aumento gradual de los montos autorizados para las salidas de IED, así por ejemplo, en 1992 le permitía a las empresas invertir en el extranjero hasta 2 millones de dólares, mientras que para el año 2002 se incrementó este límite a 100 millones de dólares y actualmente, las empresas indias están autorizadas a invertir en el extranjero hasta el 100% de su valor neto (Kumar, 2006).

Figure 1. Indian outward FDI, 1996/1997 to 2005/2006
(Millions of dollars, number)



Source: India, Ministry of Finance.
* Up to February 2006

Gráfica tomada de: UN, 2007.

Otro dato relevante de las inversiones indias en el exterior, es que antes de 1991, se concentraban en la industria manufacturera, representando más del 56% del total de aprobaciones de salidas de inversión extranjera (ver cuadro). Sin embargo, a partir de las reformas liberales, los servicios – en telecomunicaciones y los relacionados con el software⁹, principalmente- alcanzan un porcentaje del 51%, superando a las inversiones en manufacturas (48%) (Kumar, 2006 y UNCTAD, 2005).

⁹ Las PYMES de la India dedicadas a los programas informáticos están más internacionalizadas que las PYMES manufactureras. Este hecho refleja la competitividad de las PYMES indias en materia de programas informáticos y su necesidad de salir al extranjero para seguir aumentando esa competitividad.

Monto acumulado de aprobaciones de SIED de empresas indias, 1975-2000

(En millones de dólares de los EE.UU.; número; porcentaje)

Periodo	Total		Composición sectorial						Composición regional			
			Industrias extractivas		Manufacturas		Servicios		Países en desarrollo		Países desarrollados	
	Número	Capital social	Número	Capital social	Número	Capital social	Número	Capital social	Número	Capital social	Número	Capital social
1975-90 (primera ola)	230 (100)	222,45 (100)	3 (1,30)	4,04 (1,82)	128 (55,65)	145,22 (65,28)	99 (43,04)	73,22 (32,91)	165 (72,05)	191,52 (86,09)	64 (27,95)	30,89 (13,89)
1991-2000 (segunda ola)	2.561 (100)	4.262,23 (100)	7 (0,27)	61,14 (1,43)	1.236 (48,26)	1.678,92 (39,39)	1.318 (51,46)	2.522,17 (59,17)	1.176 (45,9)	1.719,82 (40,35)	1.386 (54,10)	2.542,6 (59,65)
1975-2000	2.791 (100)	4.484,68 (100)	10 (0,36)	65,18 (1,45)	1.364 (48,87)	1.824,14 (40,67)	1.417 (50,77)	2.595,39 (57,87)	1.341 (48,05)	1.911,34 (42,62)	1.450 (51,95)	2.573,49 (57,38)

Fuente: Estimaciones de la UNCTAD basadas en la base de datos del Sistema de Investigación e Información para Países No Alineados y Otros Países en Desarrollo sobre SIED (2002).

Notas: Figuran entre paréntesis las partes porcentuales del total.

De hecho, este giro hacia los servicios se observa no sólo hacia el exterior, pues dicho sector ocupa hoy un lugar central en el crecimiento del país, abarcando más de la mitad del PIB: entre 2005 y 2006, la agricultura representó el 20% del PIB, la Industria el 26% y los servicios 54% (Economicwatch, 2007). Este aspecto, le ha permitido a la India no sentir las fuertes presiones de la competencia mundial: “Si bien muchas ETs de PEDs están sufriendo la competencia de productores de bajo costo, en particular fabricantes eficientes de Asia Oriental y Sudoriental; por el momento, las ETs de la India se mantienen relativamente inmunes a esta presión, quizá por su mayor especialización en servicios y la disponibilidad de una abundante fuerza de trabajo de bajo costo” (UNCTAD, 2006).

El conjunto de reformas liberales, ha permitido a las grandes empresas establecer estrategias para expandirse al exterior, buscando: acceso a nuevos mercados, fortalecimiento de los canales de distribución, apoyo a las exportaciones, obtención de recursos naturales y acceso a tecnologías y conocimientos especializados en materia de gestión y marcas de fábrica (UNCTAD, 2005). Lo anterior, ha dado como resultado, un resurgimiento de los principales conglomerados indios, cuya expansión hacia el exterior, además del incremento de la IED, se observa en el incremento del número de fusiones y adquisiciones, alianzas estratégicas y acuerdos comerciales indios en distintas ramas económicas.

Las ETs indias, vieron en la apertura económica, una oportunidad. Por ejemplo, India es un país que cuenta con más de cien lenguas, sin embargo, el inglés es una lengua oficial con un gran porcentaje de la población hablándolo. Este factor, se convirtió en una ventaja competitiva para las empresas de outsourcing y desarrolladoras de software, por lo que la internacionalización se planteó como una necesidad de obtener clientes para productos especializados – por ejemplo, servicios de tecnología de la información- (UNCTAD, 2006).

Un importante aspecto a señalar aquí, es que, de acuerdo con Mochi (2006), India pasó de vender sólo trabajo de programación a exportar trabajos más complejos (servicios offshore outsourcing) y cuya actividad ha dado lugar a uno de los sistemas locales de innovación de alta tecnología más sofisticada del mundo. Al respecto, las cifras que proporciona el autor son revelantes: las exportaciones indias de software pasaron de 480 millones de dólares en 1994 a 734 millones de dólares en 1995-1996 y alcanzando la cifra de 4,000 millones de dólares en 2000-2001, convirtiendo al país en uno de los principales exportadores de software del mundo.

En términos generales, las exportaciones indias en productos y servicios relacionados con las tecnologías de la información ascienden a más de 100 mil millones de dólares al año (ITESM, 2008), aspecto que ha sido reforzado por un impulso a la educación y en el consecuente incremento del número de ingenieros graduados en ciencias computacionales y tecnologías de la información: en el año 2000 egresaron 82,107 personas, mientras que para 2004 el número ascendió a 139,000 (Gereffi, Wadhwa y Rissing, 2006).

3.3.2.3. Principales ETs indias con estrategia de internacionalización

De acuerdo a la lista de Fortune, las empresas más grandes de la India con mayores ingresos registrados en los últimos años, son aquellas presentes en las industrias energéticas. Sin embargo, no todas tienen un alcance transnacional, la mayoría de ellas son líderes en su economía nacional. Sus relaciones con el exterior se basan en las exportaciones y una que otra filial en el extranjero.

Cuadro 3.6 Grandes empresas indias, según la revista Fortune (2008)
(Millones de dólares)

LUGAR EN FORTUNE	EMPRESA	INGRESOS	CIUDAD
116	Indian Oil	57,427	New Delhi
206	Reliance Industries	35,915	Mumbai
287	Bharat Petroleum	27,873	Mumbai
290	Hindustan Petroleum	27,718	Mumbai
315	Tata Steel	25,707	Mumbai
335	Oil & Natural Gas*	24,032	Dehradun
380	State Bank of India	22,402	Mumbai

* Esta empresa es la única que aparece en la lista de las 100 principales ETs de PEDs de la UNCTAD.

FUENTE: Revista Fortune, Annual Ranking of the world's largest corporations: Global 500, 2008.

Sin embargo, existe una de ellas que aparece en el lugar 26 de las principales ETs de PEDs de la UNCTAD: Oil & Gas Natural, que, si bien no pertenece al grupo de “las nueve siete hermanas” –principales empresas petroleras de PEDs con gran presencia¹⁰-, es una empresa pública que contribuye con el 77% de la producción de petróleo crudo de la India y el 81% de la producción de gas natural. Su inversión al exterior se basa en el establecimiento de filiales en países como Vietnam, Sudán y en la Isla de Sakhalin (<http://www.ongcindia.com/>).

Con base en la clasificación de Dabat y Ordóñez (2007), encontramos que los principales grupos empresariales de la India: Tata Group y Adytia Birla Group, pertenecen al tipo B de ET (grandes conglomerados) de PEDs, sin embargo, estos dos grupos tienden a convertirse en empresas flexibles, basadas en la innovación y el rápido aprendizaje incremental. Veamos cada caso.

Grupo Tata

El Grupo Tata es uno de los grandes conglomerados de tipo familiar fundado en la segunda mitad del siglo XIX. De acuerdo con información suministrada en su página de Internet, actualmente está integrado por 98 empresas que operan en siete sectores (sistemas de información y comunicaciones, ingeniería, materiales, servicios, energía, productos de consumo y productos químicos) en más de 85

¹⁰ De la Vega (2008).

países de todos los continentes y exportan bienes y servicios 80 países. Entre sus empresas resaltan, Tata Steel, Tata Consultancy Services, Tata Motors y Tata Tea, la mayoría de ellas cotizan en bolsa.

Entre 2005 y 2006, obtuvo ingresos por 22 millones de dólares, superior al 2% del PIB del país. Entre el 25 y el 30% de sus ingresos son obtenidos fuera de la India.

Su estrategia expansiva internacional, ha estado enfocada básicamente en adquirir empresas, o parte de ellas, de otros países. En los últimos siete años realizado fusiones y adquisiciones por un valor de casi 15,000 millones de dólares. A la fecha, ha adquirido más de 50 empresas en varias partes del mundo, entre las que resaltan: en la industria automotriz, la empresa coreana Daewoo Commercial Vehicle Company (adquirida en marzo de 2004) o la empresa Jaguar and Land Rover brands (en marzo de 2008); en la industria química, la empresa estadounidense General Chemical Industrial Products (en enero de 2008); en la industria de las telecomunicaciones, adquirió Tyco Global Network (en noviembre de 2004), Teleglobe Internacional (en julio de 2005), o el 50% de la empresa China Enterprise Communications Limited (en junio de 2008).

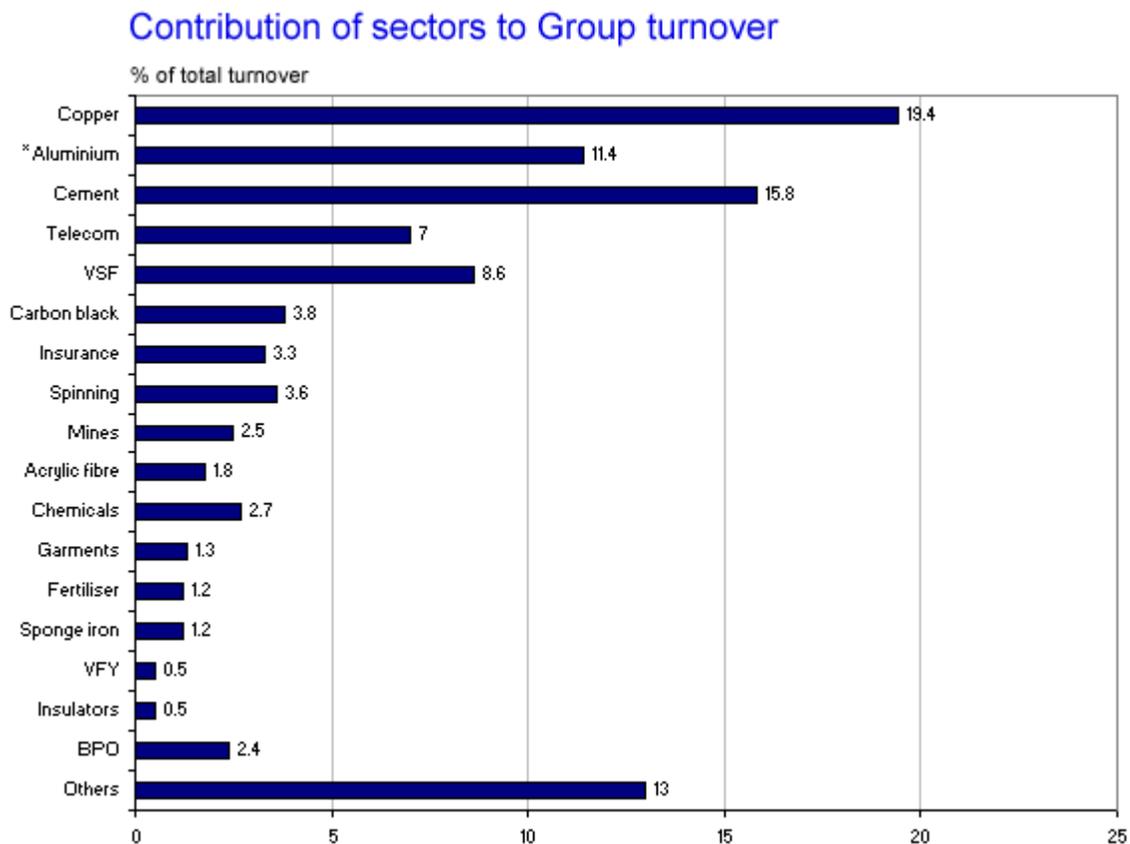
Como una política para la innovación, el Grupo Tata compra empresas de base tecnológica consolidada, como Daewoo, con el objetivo de aprender de ellas, establece alianzas con instituciones académicas que realizan investigación y piensa consolidar su marca “tata” a nivel mundial, de hecho, en India, gran parte de los productos de consumo diario están hechos por las empresas del Grupo Tata.

Grupo Adytia Birla

El grupo tiene sus raíces en el siglo XIX, con el comercio de algodón y su expansión en el siglo XX se da a partir de la industria textil. Para el primer tercio del siglo, el grupo inicia su expansión hacia otras áreas. Actualmente el Grupo opera en 25 países -India, Reino Unido, Alemania, Hungría, Brasil, Italia, Francia, Luxemburgo, Suiza, Australia, EE.UU., Canadá, Egipto, China, Tailandia, Laos, Indonesia, Filipinas, Emiratos Árabes, Singapur, Myanmar, Bangladesh , Vietnam,

Malasia y Corea- en áreas como fibras discontinuas de viscosa, metales, cemento, hilados de filamentos de viscosa, prendas de vestir de marca, negro de carbón, productos químicos, abonos, aisladores, los servicios financieros, telecomunicaciones, BPO y servicios de TI. Entre sus principales empresas resaltan Grasim, Hindalco, Aditya Birla Nuvo, UltraTech Cement. El grupo tiene un valor de 28 millones de dólares y figura dentro de las empresas con mayores ventas en el mundo.

Actualmente es el principal productor de rollos de aluminio, de los principales productores de cobre, cemento y textiles, como se ve en la gráfica, es uno de los grupos más diversificados de la India.



*Novelis numbers not included in the aluminium figures

FUENTE: <http://www.adityabirla.com/>

Su estrategia de expansión e internacionalización ha sido la creación de empresas en el extranjero (Thay Carbon Black, Thai Polyphosphates and Chemicals), la compra de empresas como Indo-Thay sintetyc Company, Novelis, Dharani Cement, Shree Digvijay Cement, etc. y la creación de alianzas estratégicas con gobiernos como el de Egipto con la Alexandria Carbon Black, o el mismo Indio con Hindustan Petroleum Corporation y con otras empresas como con Tembec Inc, Sun Life Canada, Almex USA. Sus alianzas estratégicas le han permitido la fusión con otros conglomerados como el caso de la alianza con AT&T y Grupo Tata. En este sentido, este conglomerado se ubica dentro grupo B1 de la clasificación propuesta en el Capítulo 2.

Auge de las empresas de servicios en tecnologías de la información

Finalmente, es importante resaltar, el gran crecimiento externo que han experimentado las empresas de las tecnologías de la información, que de hecho, nacen como prestadoras de servicios de las grandes empresas transnacionales. Como vimos, el sector servicios se ha convertido en el motor de la economía india, por lo que dentro de este campo encontramos grandes empresas transnacionales centradas en servicios como el outsourcing, desarrollo y servicios relacionados con el software.

India cuenta con una ciudad, Bangalore, que es considerada como el Silicon Valley de la India, que concentra muchas empresas, en su mayoría líderes en el sector de tecnologías de la información y de biotecnología, entre las que resaltan Sasken, Tata Consultancy Services, Infosys y Wipro, estas últimas en el campo del software, o Dr. Reddy's Labs, líder en farmacéutica. La importancia de este grupo de empresas para la India se debe no sólo a que sus grandes ingresos generan derrama económica en algunas regiones del país, sino a que están realizando importantes esfuerzos en I&D –todavía muy menores cuando se los compara con los PEs-, que están aumentando la competitividad del país. Para el caso de las empresas prestadoras de servicios (informáticos, financieros, outsourcing, soluciones de infraestructura electrónica, consultoría, etc.), éstas aparecen en los primeros lugares, no sólo por su operación internacional en

países de Europa, EU, Asia, América Latina o el número de clientes, sino por eficiencia (Global services, 2008).

países de Europa, EU, Asia, América Latina o el número de clientes, sino por eficiencia (Global services, 2008).

CONCLUSIONES

La empresa es uno de los temas más profundos y complejos dentro de la teoría económica. Si bien este trabajo, sólo pretendió realizar un primer acercamiento, en términos teóricos e históricos, con el objetivo de comprender, cómo está funcionando actualmente la gran empresa, su realización arrojó una serie de cuestionamientos pendientes a resolver y que se convierten en una agenda futura de investigación. Por lo anterior, para concluir este trabajo, se presentan estas consideraciones finales divididas en dos partes, la primera relacionada con el estudio comparativo entre México y la India y la segunda referente a concepciones más generales que involucran al conjunto de la investigación.

1. Consideraciones finales: ETs de México e India

La adaptación hacia nuevas condiciones es un proceso complejo en cualquier situación que éste se presente. Implica ruptura de viejas estructuras así como creación de nuevas más acordes a los nuevos escenarios. Este proceso, tuvieron que vivirlo las economías de todos los países ante los fenómenos revolucionarios de las décadas de los años setenta y ochenta, sin embargo no fue un proceso homogéneo pues las condiciones endógenas y exógenas de cada país determinaron su rumbo. Al trasladar esta idea general al mundo de la empresa, en el capítulo 3 de este trabajo, vimos cómo las estrategias de éstas estuvieron determinadas, en gran medida, por las políticas de reestructuración que emprendieron los gobernantes de sus países, pero también por la dinámica mundial.

Por un lado, la globalización exigía la integración de prácticamente todas las economías a una sola dinámica: producción dispersa pero integrada que requería de una mayor participación de las empresas del mundo en desarrollo; mientras que la instauración del nuevo paradigma tecnológico establecía las diferencias técnicas entre las participantes y el lugar que ocuparían. Por otro, las condiciones

materiales, políticas y culturales de cada país determinaron la manera como se afrontaron estos retos, por lo que, innegablemente, el rol que jugó el Estado en las modificaciones sufridas por las empresas, fue igualmente decisivo.

El caso de los tigres asiáticos es el más estudiado, y más recientemente China por las implicaciones mundiales que está generando. Sin embargo, queda pendiente, para el resto de países en desarrollo, analizar la relación estrategia estatal-estrategia empresarial como un aspecto central para la comprensión sobre ¿por qué el conjunto de las empresas de un país giran en determinada dirección y no en otra?

Tanto en México como en la India, la aplicación de la ideología dominante (el neoliberalismo) tuvo sus matices. Si bien en ambos procesos se observa una aplicación de políticas de liberalización, privatización y desregulación en forma gradual, la experiencia mexicana ha sido mucho más agresiva y sin rumbo, mientras que la india más controlada y dirigida. Si bien India no encaja del todo en el modelo de dirección autoritaria que experimentaron países como Corea o Taiwán, sí comparte con China, por ejemplo, un modelo de rectoría del Estado que comparte el papel económico con las grandes empresas, es decir, en estos dos países se observa una diversificación entre empresas públicas y empresas privadas pero con un gran peso en el control y administración de la infraestructura nacional, sobre todo las estratégicas, por parte del gobierno.

Al comparar la experiencia mexicana con India, encontramos que, en el primer caso, la reforma privatizadora fue casi total, eliminando prácticamente el papel de Estado en la producción (exceptuando la producción de petróleo y generación de electricidad) y reduciendo su papel al manejo de variables macroeconómicas y de su caja fiscal. El Estado mexicano en realidad invierte poco en la modernización de infraestructuras, en la informatización del país y en educación y fomento a la investigación, aspectos que se han convertido en fundamentales dentro de la economía del conocimiento; las empresas mexicanas por su parte, continúan arrastrando su tradición de grandes monopolios que buscan asegurar mercados e invierten poco en investigación y desarrollo, pues, como vimos en el capítulo 2, se trata de una actividad arriesgada que requiere enormes sumas de dinero que

genera rendimientos a muy largo plazo. Las reformas estructurales de los años ochenta y noventa, estuvieron encaminadas en dejar la estructura productiva en manos de capital privado, tanto nacional como extranjero, y éste, al no tener controles y una dirección con proyecto nacional, se maneja con un alto grado de libertad de maniobra.

FACTORES DE CAMBIO EN LAS ESTRUCTURAS EMPRESARIALES DE DOS PAÍSES EN DESARROLLO: MÉXICO E INDIA, A PARTIR DE LA GLOBALIZACIÓN Y LA REVOLUCIÓN INFORMÁTICA

FACTOR DE COMPARACIÓN	MÉXICO	INDIA
1. Políticas neoliberales aplicadas	Proceso gradual, iniciado a partir de la década de los años ochenta.	Proceso gradual, iniciado a partir de la década de los años noventa.
2. Papel del Estado	Eliminación, casi total, del papel del Estado en la esfera productiva.	Pérdida de papel en la esfera productiva, pero sigue dirigiendo la política industrial.
3. Políticas estatales en I&D	Papel pasivo: el gobierno realiza el 22% de la I&D pero financia el 45% de I&D (aprox. 0.025% del PIB nacional). Poco gasto en modernización de la infraestructura. Esfuerzos importantes pero regionales y aislados.	Papel activo: el gobierno realiza y financia el 75% de la I&D (aprox. 0.5% del PIB nacional). Política nacional clara de informatización y establecimiento organismos públicos para fomentar I&D.
4. Papel de las empresas en el desarrollo nacional	Empresas con alto margen de maniobra sin sujetarse a una estrategia nacional de desarrollo.	A pesar de la liberalización, aún se encuentran sujetas a ciertas regulaciones y sujetas a las políticas generales del país.
5. Expansión de las empresas	Estrategias de IED, alianzas estratégicas, fusiones y adquisiciones, generalmente hacia su región: América Latina y Estados Unidos.	Estrategias de IED, alianzas estratégicas, fusiones y adquisiciones, generalmente hacia su región: Asia Oriental, pero con mayor presencia y dinamismo en países desarrollados.
6. Políticas empresariales en I&D	Esfuerzos menores pero significativos: realizan el 49.5% de la I&D y financian el 46.5%.	Porcentaje menor respecto al aportado por el gobierno (20%) pero cuenta con fuerte apoyo gubernamental. Enfocados al desarrollo del software y biotecnología.

FUENTE: Elaboración propia.

Los datos sobre I&D fueron obtenidos de la UNESCO, Institute for Statistics, <http://www.uis.unesco.org/>.

El caso del neoliberalismo indio es distinto, a pesar de las reformas emprendidas en la década de los noventa, el Estado sigue teniendo un gran papel.

Si bien en las etapas anteriores se observaba una economía sobrerregulada y con una exagerada participación estatal que no era funcional para el desarrollo nacional, las reformas neoliberales le permitieron al país “liberarse” de esa carga excesiva. A partir de entonces, tanto el Estado como las empresas indias adquieren un nuevo papel. Si bien la libertad de maniobra para las empresas siempre ha estado controlada -tanto en etapas anteriores como en esta-, en la actualidad ésta tiende a disminuir, lo que en principio pudiera ser conflictivo en términos de concentración de riqueza, que es uno de los principales problemas indios. Aunque, al darse un proceso de privatización no total, en términos de la venta de un porcentaje minoritario de la propiedad de las empresas estatales, las empresas privadas siguen estando reguladas hasta cierto punto.

Por un lado, el papel del Estado indio ha estado centrado, como se explicó en el capítulo 3, en el control de sectores estratégicos como energía nuclear, defensa y ferrocarriles, así como en otros sectores en los que tiene mayoría en la propiedad de la empresa como petróleo, gas, electricidad y la banca. Por otro, el Estado mantiene una serie de mecanismos de regulación¹, sobre todo los relacionados con la prestación de servicios, las telecomunicaciones o el mercado de capitales. Pero menos conocido, ha sido su papel en tareas como el impulso al desarrollo de la infraestructura de telecomunicaciones en grandes dimensiones a través de organismos como ERNET, NIC o CMC, en la búsqueda de la informatización del país; la difusión e impulso a los sectores de alta tecnología y su vinculación con los principales centros educativos y de investigación, sobre todo los relacionados con la farmacéutica, la biotecnología y el desarrollo del software. En conjunto, estas actividades centrales, plantean una gran diferencia con el caso de México.

Las empresas, por su lado, han mostrado un mayor dinamismo y grandes procesos de expansión internacional, a través de la compra de activos en el extranjero o alianzas estratégicas. Éste, es un rasgo que en principio comparten

¹ De hecho, a mediados de la década de los noventa hubo un proceso de desaceleración en la aplicación de estas reformas, producto de la oposición de los grupos políticos y los sindicatos. Recientemente, en el año 2004, el gobierno reemprendió el camino hacia la privatización y la liberalización, sin embargo, un año más tarde, nuevamente fue retenida gracias a la oposición.

ambos casos, indio y mexicano. Incluso, es difícil establecer hasta qué punto las empresas de un país han tenido mejores o mayores éxitos de transnacionalización. Si bien las ETs mexicanas aparecen en los ranking mundiales mejor posicionadas, tanto en términos de activos en el extranjero (UNDTAD) como de nivel de ingresos (Fortune), las empresas indias están haciendo mayores esfuerzos en términos de I&D y de ubicarse en sectores estratégicos pertenecientes al nuevo sector electrónico-informático. Además, debe tomarse en cuenta, que este tipo de rankings, generalmente toma a la empresa como entidades independientes, sin considerar sus vínculos o pertenencia a un grupo empresarial o conglomerado, pues en ambos casos, encontramos grandes empresas con elevados ingresos pero que, en realidad, su poder económico se ampliaría si las ubicáramos dentro de un grupo empresarial. Aquí tenemos los casos de la mexicana Telefónica Móvil (ver cuadro 3.4), por ejemplo, perteneciente al Grupo Carso, cuyo principal dirigente es uno de los hombres más ricos del mundo, y la empresa india Tata Steel perteneciente al Grupo Tata (ver cuadro 3.6), uno de los dos grupos empresariales más antiguos e influyentes de la India pero además, con mayor dinámica de crecimiento y expansión internacional.

El caso de India, nos deja ver que el gobierno y las empresas están tomando un papel más dinámico en sus estrategias por entrar a la economía del conocimiento con altos niveles de crecimiento: las exportaciones indias en productos y servicios relacionados con las tecnologías de la información, ascienden a más de 100 mil millones de dólares al año, mientras que las mexicanas ascienden a mil millones; sólo en el Silicon Valey de la India, ubicado en la ciudad de Bangalore, se concentran 13 mil empresas dentro de este giro, mientras que en todo México hay 5 mil (ITESM, 2008). Sin embargo, dicho crecimiento sólo está focalizado en las principales ciudades del país, generando graves problemas de desigualdad, por otro lado, el país aún presenta altos niveles de pobreza extrema y una enorme población creciente, ambos, considerados los mayores retos de India.

México, por su parte, presenta muy bajos niveles de crecimiento, incluso menores a los que presenta África en su conjunto. Durante los últimos sexenios, la

constante ha sido: la ausencia de una estrategia nacional clara, de reestructuración productiva orientada hacia el desarrollo de los sectores núcleo de la economía del conocimiento. A pesar de que cuenta con una industria informática importante a nivel mundial, la mayoría de las empresas que la integran son extranjeras, cuyos vínculos con centros educativos y de investigación los realizan generalmente fuera del país. Finalmente, el panorama empresarial mexicano se torna difícil gracias a la reciente crisis estadounidense ya que, al depender enormemente de este país en términos comerciales, se verán fuertemente afectadas las exportaciones y el empleo nacional.

Finalmente, habría que considerar que, si bien el actual paradigma tecnoeconómico, en el sentido que lo define Carlota Pérez, aún no ha desplegado todo su potencial. Nos encontramos en el pasaje de la segunda a la tercera fase. Y si bien Carlota Pérez presenta a la etapa de transición como aquella donde se abren más oportunidades para los países en desarrollo como el nuestro, nos encontramos en un momento crucial para llevar a cabo procesos de aprendizaje en todos los niveles y en aquellos sectores en los que se tenga cierto tipo de ventajas, con el propósito de acumular experiencia, generar ciertas habilidades y prepararse para las condiciones futuras.

2. Agenda de discusión futura

Evidentemente, el estudio de la relación entre la estrategia de los Estados y la estrategia de las empresas, se convierte en un problema íntimamente ligado al tema más general del desarrollo económico. En tal sentido, este trabajo sólo representa una primera aproximación. Por lo que habría que hacer esfuerzos mucho más profundos que apunten en esa dirección, tomando en cuenta la historia económica empresarial de cada país, ligada al problema de su desarrollo tecnológico, así como a la dinámica económica mundial determinada por la globalización y la revolución informática.

Con la aparición de cambios radicales, todo se modifica y se vuelven necesarias nuevas interpretaciones. Desde hace más de veinte años, en que hicieron irrupción este conjunto de fenómenos revolucionarios, han aparecido

aportaciones nuevas que nos ayudan a comprender la manera como la empresa se adaptó a las nuevas condiciones, por lo que un estudio que profundice más sobre el papel de la ET en el desarrollo económico de los países, debería considerar, además, las aportaciones teóricas al respecto que, sobre todo, han venido de nuevas corrientes heterodoxas, (evolucionistas, neoschupeterianas, institucionalistas), que ponen el énfasis en el papel de la innovación tecnológica, el aprendizaje y el conocimiento, para lograr el crecimiento económico.

BIBLIOGRAFÍA UTILIZADA Y CONSULTADA

- Arabinda Ghosh (1974). "American Zaibatsus", en el *American Journal of Economics and Sociology*, Vol. 33, No. 3, Julio, pp. 317-326.
- Balassa, Balassa (1988). *Los países de industrialización reciente en la economía mundial*, FCE, México.
- Basave, J. (2007) "El estudio de los grupos económicos en México: orígenes y perspectivas" en Basave, J. y Hernández, M., *Los estudios de empresarios y empresas. Una perspectiva internacional*, México, IIEc UNAM, UAM-I, Plaza y Valdes Editores.
- Bastos Tigre, Paulo (1998). "Inovação e Teorias da Firma em Três Paradigmas", en *Revista de Economía Contemporânea*, N° 3 JAN. – JUN. Brasil.
- Bell, M. y Abu, M. (1999). "Knowledge Systems and Technological Dynamism in Industrial Clusters in Developing Countries", *World Development*, vol. 27, núm. 9, 1999, pp. 1715-1734.
- Bell, M. y Pavitt, K. (1992). "Accumulating Technological Capability in Developing Countries", en *Annual Conference on Development Economics*.
- Benavente, M. et al (1996). "La transformación de la estructura industrial en América Latina", *Revista de la CEPAL*, núm. 60, diciembre.
- Castells, M. (1999), *La era de la información*, vol I, México: Siglo XXI editores.
- Carvallido, Laura (2006). "India, una economía emergente", FLACSO-México, en www.flacso.edu.mx/colaboratorio/uploads/doccolaboradores/India.pdf
- Chandler, Alfred (1992). "What is a firm? A historical perspective", *European Economic Review* 36.
- Coase, R.H. (1937). "La naturaleza de la empresa", en Williamson, O. y Winter, S. (comp.) (1996), *La naturaleza de la empresa. Orígenes, evolución y desarrollo*, FCE, México. Primera Edición en español.
- Coriat, Benjamin. (1992a), *Pensar al revés*, México: Siglo XXI editores
- Coriat, Benjamin. (1992b), *El taller y robot*, México: Siglo XXI editores
- Corona, L. (1999) *Teorías económicas de la tecnología*, México, IPN CIECAS, Editorial JUS.
- Dabat, A. (en prensa). "Economía del conocimiento y Capitalismo informático (o informacional). Notas sobre estructura, dinámica y perspectivas de desarrollo" en Dabat, A. y Rodríguez, J. *Globalización, conocimiento y desarrollo. La nueva economía del conocimiento. Estructura y problemas*. Tomo I. IIEc-UNAM/Editorial Miguel Ángel Porrúa.
- Dabat, Alejandro. (2002), "Globalización, capitalismo actual y nueva configuración espacial del mundo", en: Basave, Jorge et al, (coords.), *Globalización y alternativas incluyentes para el siglo XXI*, México: UNAM/UAM/Porrúa.
- Dabat, Alejandro, (1993) *El mundo y las naciones*, México, CRIM, UNAM
- Dabat, A. y Morales, A. (2005), "Notas sobre los grandes cambios de la economía y el orden mundial a comienzos del siglo", en *Economía Informa*, México, Num. 348, Septiembre- octubre.
- Dabat, A. Rivera Ríos, M y Sztulwark, S, (2007) "Rentas tecnológicas en el marco de la globalización: desarrollo y aprendizaje" en *Problemas del desarrollo*, México, IIEc-UNAM Vol 38, num. 151, Octubre-diciembre
- Dabat, A, Rivera Ríos, MA y Suárez-Aguilar, E, (2004) "Globalización revolución informática y países en desarrollo" en Dabat, Rivera y Wilkie, (Coord) *Globalización y cambio tecnológico, México en el nuevo ciclo industrial mundial, México*, UdG, UNAM, UCLA, PROFMEX, Juan Pablos Editor.
- Dabat, A. y Rivera Ríos, M.A. (1993), "Las transformaciones en la economía mundial", en: *Investigación Económica*, Octubre-diciembre.
- Dabat, A. y Ordóñez, S. (en prensa). "Globalización, conocimiento y nueva empresa transnacional: desafíos y problemas para los países en desarrollo" en Dabat, A. y Rodríguez, J. *Globalización, conocimiento y desarrollo. La nueva economía del conocimiento. Estructura y problemas*. Tomo I. IIEc-UNAM/Editorial Miguel Ángel Porrúa.
- Dabat, A., Ordóñez, S y Chapman, G. (2007) "La nueva empresa transnacional, países en desarrollo y gran empresa mexicana" en *Economía Informa*, México, Num. 348, Septiembre-octubre.

- De la Vega, Ángel (2008). "Las NOCs: generación y administración del conocimiento petrolero", artículo publicado en *Energía a Debate*, en <http://www.energiadebate.com.mx/Articulos/marzo2008/Delavegamarzo2008.htm> . Marzo
- Del Llano, Eduardo, (1978). *El imperialismo: capitalismo monopolista*, Habana, Editorial Orbe
- Dieter, Ernst (2003). "Redes globales de producción, difusión de conocimiento y formación de capacidades locales. Un marco conceptual", en Dussel, E. et al (coords.), *La Industria electrónica en México: Problemática, perspectivas y propuestas*, Universidad de Guadalajara.
- Fajnzylber, Fernando. (1983), *La industrialización trunca de América Latina*, México: Nueva Imagen.
- Forester, Tom. (1992). *Sociedad de alta tecnología*, México, Siglo XXI editores.
- FMI (2008). World Economic Outlook Database, Abril.
- Froebel, F., Heinrich, J. y Kreye, O. (1980). *La nueva división internacional del trabajo*, Siglo XXI editores, México.
- Fufeld, Daniel (1970). "La época del economista", Breviarios del Fondo de Cultura Económica, México.
- Gandlgruber, B. y Lara, A. (2007). "Introducción: La teoría económica institucional y evolutiva de Geoffrey M. Hodgson", en Hodgson, G., *Economía institucional y evolutiva contemporánea*, UAM Cuajimalpa-Xochimilco, División de Ciencias Sociales y Humanidades, México.
- Gereffi, G. (2001) "Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización" en *problemas del desarrollo*, México, Vol 32, Num. 125, Abril-junio
- Gereffi, Gary. (1995). "Global Production Systems and Third World Development" en Barbara Stallings (ed.), *Global Change, Regional Response: The New International Context of Development*, Cambridge University Press, Nueva York.
- Gereffi, G., Wadhwa, V. y Rissing, B. (2006). "Framing the engineering outsourcing debate: comparing the quantity and quality of engineering graduates in the United States, India and China", Paper prepared for SASE 2006 Conference *Constituting Globalisation: actors, arenas and outcomes*, Trier Germany, jun-jul.
- Global services (2008). "The 2008 Global Services 100 Companies", 1 de febrero de 2008. Publicada en <http://www.globalservicesmedia.com/Content/general200801223624.asp>.
- González, Palmira (2008). "Lanzan empresas en NL cluster de nanotecnología", *El Norte.com*, noticia publicada en <http://www.supplyhub.nl.gob.mx/Noticia.aspx?id=70>. Fecha 8 de abril de 2008.
- González y Mascareñas (1999): "La Globalización y los Mercados Financieros" Noticias de la Unión Europea. nº 172. Mayo. Pp.: 15-35
- Hirschman, Albert (1996). "La economía política de la industrialización a través de la sustitución de importaciones en América Latina", *El Trimestre Económico*, Vol. LXIII (2), abril-junio.
- Hobday, Michael. (1995). *La innovación en Asia Oriental*, Edward Elgar, Cheltenham. Caps. 3, 4, 5 y 6.
- ITESM, (2008). "Tiende puentes a India el Tecnológico de Monterrey". Noticia publicada en http://www.itesm.edu/wps/portal?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/wps/wcm/connect/ITESMv2/Tecnol%C3%B3gico+de+Monterrey/Noticias/Por+campus/Puebla/Institucionales/Noticia+Tiende+puentes+a+India+el+Tecnol%C3%B3gico+de+Monterrey. 18-01-08.
- Kapur, Devesh y Ramamati, Ravi (2002). "Privatization in India: The imperatives and consequences of gradualism", Working Paper No. 12, Center for Research on economic development and policy reform, Stanford University, California, Julio 2002.
- Kumar Nagesh (2006) *Emerging Multinationals: Trends, Patterns and Determinants of Outward Investment by Indian Enterprises*, India, Research and Information System for Developing Countries, Discussion Paper 117, Diciembre.
- Lema, D., Brescia, V. et al (2002). "Teoría de la Firma y Organización de la Empresa Agropecuaria: Evidencia Empírica para la Región Pampeana", Documento de Trabajo N° 13, Instituto de Economía y Sociología-INTA, ISSN 1514-0555. Diciembre.
- Lenin, V.I. (1922). *El imperialismo, fase superior del capitalismo*, Editorial Progreso Moscú, Obras Marx-Engels-Lenin. Catorceava reimpresión.
- Majumdar, Sumit y Pradeep K Chhibeer. (1997) "The hidden hand and the licence Raj: Age an the growth of firms in India", University of Michigan, Work Paper. <http://deepblue.lib.umich.edu/bitstream/2027.42/35882/2/b1908169.0001.001.pdf>

- Marichal, C. (2007) "Historia de las empresas e historia económica en México: avances y perspectivas" en Basave, J. y Hernández, M., *Los estudios de empresarios y empresas. Una perspectiva internacional*, México, IIEc UNAM, UAM-I, Plaza y Valdes Editores
- Maya, Carlos (1989). "Dificultades y alternativas en la operalización del concepto de competencia: una propuesta metodológica", en la *Revista Economía, Teoría y Práctica*, Núm. 11, UAM, México.
- Minsky, H. (1975), *Jhon Maynard Keynes*, Columbia University Press.
- Mochi, P. (2006) *La industria del software en México, en el contexto internacional y latinoamericano*, México, CRIM UNAM.
- Morales, Alberto (2007). "El concepto de racionalidad limitada en la teoría económica", en la *Revista Foro Abierto*, Núm. 1, noviembre, México.
- Ordóñez, Sergio (2007) "Nueva fase de desarrollo y capitalismo del conocimiento: elementos teóricos" en Rivera Ríos, Miguel Ángel y Dabat, Alejandro (coord) (2007) *Cambio histórico mundial, conocimiento y desarrollo*, UNAM, IIEc, Facultad de Economía, DGAPA, Casa Juan Pablos, México
- Ordóñez, S, (1996) "Cambio histórico mundial contemporáneo y pensamiento social. Transformación del capitalismo: la revancha de Gramsci", En *Iztapalapa*, Num. 40, México, Julio-diciembre.
- Pérez, Carlota (2001). "Cambio tecnológico y oportunidades de desarrollo como blanco móvil", *Revista de la CEPAL* núm. 75, diciembre.
- Pérez, Carlota (2004). *Revoluciones tecnológicas y capital financiero. La dinámica de las grandes burbujas financieras y las épocas de bonanza*, Siglo XXI Editores.
- Pérez, Carlota (1992). "Cambio técnico, reestructuración competitiva y reforma institucional en los países en desarrollo", en: *El Trimestre Económico*, vol. LIX (1), enero-marzo, núm. 233.
- Piore, M. y Sabel, C. (1984). *La segunda ruptura industrial*. Alianza Editorial. Madrid.
- Polanyi, M. (1962) *Personal Knowledge: Towards a Post Critical Philosophy*, University of Chicago Press Chicago
- Porter, M. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York
- *Revista, Mundo ejecutivo*, Viernes 01 de septiembre de 2006. Núm. 329, "100 empresas mexicanas en el mundo".
- Rivera Ríos, Miguel A. (2006) "Cambio histórico mundial y economía del conocimiento" en *Economía Informa*, México, Facultad de Economía UNAM, Num. 338, Enero-febrero.
- Rivera Ríos, Miguel Ángel y Dabat, Alejandro (coord) (2007) *Cambio histórico mundial, conocimiento y desarrollo*, UNAM, IIEc, Facultad de Economía, DGAPA, Casa Juan Pablos, México.
- Sanchez, H. Fidel, (2006). *Efectos de la globalización sobre el sistema de castas de la India: hacia una sociedad más igualitaria*, Tesis para obtener el grado de licenciado, Universidad de las Américas, Puebla, México. Publicada en:
http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lri/sanchez_h_f/portada.html
- UNCTAD, (1999). World Investment Report. "Foreign direct investment and the challenge of development".
- UNCTAD, (2000). World Investment Report. "Cross-border mergers and acquisitions and development".
- UNCTAD, (2001). World Investment Report. "Promoting Linkages".
- UNCTAD, (2002). World Investment Report. "Transnational corporations and export competitiveness".
- UNCTAD, (2005). "Estudio Monográfico sobre la salida de inversión extranjera directa de pequeñas y medianas empresas de la India".
- UNCTAD, (2006). World Investment Report. "La inversión extranjera directa de los países en desarrollo y las economías en transición: consecuencias para el desarrollo". Reporte General.
- UNCTAD, (2007). World Investment Report. "World Investment Report. Transnational Corporation, Extractive Industries and Development".
- UNESCO, (2008). Institute for Statistics, <http://www.uis.unesco.org/>.
- Van der Molen, Remco, (2005) *Business Groups, Investment, and Firm Value Empirical Studies on India*, Tesis de doctorado, University of Groningen, Labyrinth Publications, Holanda.
- Vázquez, M.A. (2004). "Grupos empresariales en el norte de México" en *Revista Problemas del Desarrollo*, Vol. 35, Núm. 137, abril-junio.

- Vernon, Raymond (1979). "La inversión internacional y el comercio internacional en el ciclo de productos", en N. Rosemberg, *La economía del Cambio tecnológico*, Lecturas del Fondo, México.
- Wade, Robert (1999). *El Mercado dirigido*, FCE, México. Cap. 1.
- Washbrook D. A. (2002) "Cincuenta años de desarrollo en la India" en *ISTOR*, CIDE, Año III, Núm 10, Otoño.
- Williamson, O. (1981). "The Modern Corporation: Origins, Evolution, Attributes", *Journal of Economic Literature*, Vol. 19, No. 4. (Dec., 1981), pp. 1537-1568.
- Womack, James et al. (1992), *La máquina que cambió al mundo*, Madrid: McGraw-Hill/Interamericana de España, S. A. Capítulos 1 y 2.
- Yadav, D.S. (2006). *Foundations of Information Technology*, New Age Publishers, Tercera Edición, Cap. 13.
- Zarur, A. (1994) "Apertura comercial, modernización empresarial y su impacto sobre la Industria del calzado en México" <http://www.azc.uam.mx/publicaciones/gestion/num3/doc07.htm>

PAGINA ELECTRÓNICAS CONSULTADAS:

- Colaboradores de Wikipedia. *América Móvil* [en línea, 2008]. Wikipedia, La enciclopedia libre, 2008 [fecha de consulta: 7 de agosto del 2008]. Disponible en http://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Am%C3%A9rica_M%C3%B3vil&oldid=19277589.
- Colaboradores de Wikipedia [en línea, 2008a]. *Toyotismo*. Wikipedia, La enciclopedia libre, 2008 [fecha de consulta: 22 de mayo]. Disponible en <http://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Toyotismo&oldid=17562138>.
- Colaboradores de Wikipedia [en línea, 2008b]. *Ley de Moore*. Wikipedia, La enciclopedia libre, 2008 [fecha de consulta: 31 de mayo]. Disponible en http://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Ley_de_Moore&oldid=17807129.
- Colaboradores de Wikipedia [en línea, 2008c]. *Fusiones y adquisiciones*. Wikipedia, La enciclopedia libre, 2008 [fecha de consulta: 31 de julio del 2008]. Disponible en http://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Fusiones_y_adquisiciones&oldid=19137088.
- Colaboradores de Wikipedia [en línea, 2008]. *Joint venture*. Wikipedia, La enciclopedia libre, 2008 [fecha de consulta: 4 de agosto del 2008]. Disponible en http://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Joint_venture&oldid=19227557.
- El prisma.com (2008). "Alianzas estratégicas", texto suministrado por "El prisma.com" en <http://www.aedie.com/ESPA%D10L/PAGINAS/cdt/nuevos%20contenidos/alianzas.pdf>. Consultado el 7 de agosto de 2008.
- CEMEX, <http://www.cemex.com/>
- Grupo BIMBO <http://www.grupobimbo.com.mx/index.php?hour=1&min=11>
- Grupo TATA <http://www.tata.com/>
- Grupo Aditya Birla <http://www.adityabirla.com/>
- Carso Global Telecom <http://www.cgtelecom.com.mx/ac.html>
- América Móvil <http://www.americamovil.com/>
- TELMEX www.telmex.com.mx
- Grupo GRUMA http://www.gruma.com/vEsp/Acerca/acerca_esto.asp
- FEMSA <http://www.femsa.com/es/about/history/>
- Economicwatch, (2007) <http://www.economywatch.com/indianeconomy/indian-economy-overview.html>
- Fortune <http://money.cnn.com/magazines/fortune/>
- Oil & Natural Gas <http://www.ongcindia.com/>