

---

# Empresas transnacionales e internacionalización de capital. Convergencias y divergencias en la reflexión teórica y política

---

Alejandra Salas-Porras Soulé\*

---

## Resumen

En este artículo se abordan las formas de internacionalización del capital, concentrándose en el papel que desempeñan las empresas transnacionales como uno de los principales agentes encargados de realizar esta función. El trabajo se fija tres objetivos: 1) examinar los criterios con base en los cuales se ha definido a las empresas transnacionales; 2) revisar las tradiciones y los enfoques teóricos desde los cuales se analizan e interpretan los procesos de transnacionalización de estas empresas, en particular aquellos que aportan los conceptos más importantes para entender el surgimiento y desarrollo de las empresas transnacionales; y 3) examinar los procesos y estrategias por medio de las cuales las grandes corporaciones se convierten en agentes globales. Se hace énfasis en que las transnacionales son uno de los principales protagonistas de la economía global, ya que influyen decisivamente en las estructuras políticas y sociales del sistema internacional, y porque tienen un grado de agregación que sobrepasa al de los Estados nacionales.

## Introducción

Las empresas transnacionales son uno de los principales vehículos de la internacionalización de capital y, a la vez, uno de los protagonistas más importantes de los procesos de integración, globalización y regionalización del capital.

La internacionalización del capital se expresa en los múltiples flujos de inversión directa e indirecta que circulan a través de las fronteras. Entre los primeros, encontramos todos aquellos efectuados por las empresas transnacionales, que se proponen ejercer un control sobre el funcionamiento, administración y gestión de

## Abstract

This is a study on the ways of capital internationalization, specifically about the role played by transnational companies as one of the main protagonists in charge of this function. The paper plans three main objectives: 1) to examine standards on which transnational companies have been defined; 2) to look over theoretical approaches on which companies transnationalization processes have been interpreted, particularly those which contribute the most important concepts to analyse the emergence and evolution of transnational companies; and 3) to consider the processes and strategies through big corporations become global agents. The paper emphasizes that transnational companies are one of the most important protagonists in global economy, because of its decisive influence on international system, which even surpasses national States one.

las firmas filiales establecidas en uno o varios países fuera de su país de origen. La inversión indirecta, por su parte, se refiere a los títulos o contratos de deuda, a los que habría que agregar las inversiones internacionales en portafolio, ya sea en acciones o en títulos de deuda o derivados. Estas últimas no se proponen ejercer un control directo sobre la gestión y administración de las empresas. Se interesan más bien en el rendimiento, y cada vez más en el rendimiento de corto plazo. La Inversión Extranjera Directa (IED) representa en la actualidad una de las formas más estables del capital internacional, sobre todo cuando se le compara con las inversiones en portafolio, que son volátiles y provocan inestabilidad y crisis financieras. Sin embargo, las relaciones entre las empresas transnacionales y las otras formas de internacionalización del capital son muy complejas. La expansión de las grandes corporaciones

\* Coordinadora del Programa de Posgrado en Estudios Internacionales de la División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM.

a través de filiales distribuidas en dos o más países constituye un mecanismo por medio del cual las empresas pueden no sólo internacionalizar la producción, sino diversificar los riesgos asociados a las tasas domésticas de cambio y de interés, incurrir en múltiples formas de arbitraje cambiario, y financiero en general, internalizar mercados imperfectos de divisas y de capital y, por tanto, bajar los costos transfronterizos de incertidumbre y volatilidad. Además, las empresas transnacionales realizan inversiones en portafolio, ya sea a través de la matriz o de cualquiera de sus filiales. En contrapartida, otros agentes del capital financiero internacional, como la banca, los fondos de inversiones y los intermediarios influyen sobre los parámetros de rendimiento de las empresas transnacionales, a menudo presionando por rendimientos a corto plazo. Así, aunque en algunas ocasiones los intereses de tales empresas entran en contradicción con los intereses del capital financiero internacional, en otras ocasiones se asocian, traslapan y entrelazan.<sup>1</sup> Las empresas transnacionales no se pueden dissociar, en tal virtud, de otras formas de internacionalización de capital. Dada, pues, la diversidad, complejidad y amplitud del tema, así como la multiplicidad de las formas que adquiere la internacionalización de capital, en el presente ensayo nos proponemos concentrar la atención en las empresas transnacionales, cuyo papel en el desarrollo social ha sido objeto de numerosos y encontrados debates tanto teóricos como políticos.

Las empresas transnacionales se reconocen ampliamente como uno de los actores que influyen de manera más decisiva en la estructuración de la sociedad y la política internacional, en la formación de estructuras productivas, financieras y del conocimiento,<sup>2</sup> así como en la integración de un sistema económico global,<sup>3</sup> es-

<sup>1</sup> Dos obras que examinan algunas de las contradicciones entre el capital financiero y el capital productivo son las siguientes: Paulino E. Arellanes, "El rol de las empresas transnacionales en la fase actual de la globalización" en Paulino E. Arellanes y Jesús Rivera de la Rosa (eds.), *Inversiones y empresas extranjeras globalizadas*, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, México, 1997; y Juan Castaingts Teillery, *Los sistemas comerciales y monetarios en la triada excluyente. Un punto de vista latinoamericano*, UAM-PyV, México, 2000.

<sup>2</sup> Es decir, todas aquellas estructuras que constituyen lo que Susan Strange llama la "baja política" en las Relaciones Internacionales. Véase Susan Strange, "Political Economy and International Relations" en *International Relations Theory Today*, Polity Press, Londres, 1996.

<sup>3</sup> Entre los principales estudiosos y teóricos de la globalización no existe acuerdo ni en torno a los orígenes ni en torno a sus principales características (Malcom Waters, *Globalization*, Routledge, Londres, 1995). Quienes consideran que el proceso se inicia en el siglo XVI (Immanuel Wallerstein, *The Modern World System*, Academic, Nueva York, 1974; y Ro-

land Robertson, *Globalization. Social Theory and Global Culture*, Sage, Londres, 1992), a menudo resaltan la continuidad de la tendencia hacia la integración internacional que atraviesa diversas fases hasta llegar, aproximadamente hace 30 años, a lo que se reconoce como la fase del sistema global (Leslie Sklair, *Sociology of the Global System*, Johns Hopkins, Baltimore, 1995), la época global (Martin Albrow, *The Global Age*, Polity, Cambridge, 1996), la fase de la incertidumbre (Roland Robertson, *op. cit.*), el ascenso de la supraterritorialidad (Jan Aart Scholte, "The Globalization or World Politics" en John Baylis y Steve Smith (eds.), *The Globalization of World Politics. An Introduction to International Relations*, Oxford University Press, Londres, 1998; y Jan Aart Scholte, "Beyond the Buzzword: Toward a Critical Theory of Globalization" en Eleonore Kofman y Gillian Youngs, *Globalization: Theory and Practice*, Pinter, Londres, 1996, pp. 43-57) o de la sociedad de la información (Manuel Castells, *La era de la información. La sociedad red*, Fondo de Cultura Económica, México, 2000). En todos los casos se identifican cambios de gran envergadura en los referentes espaciales, temporales, geográficos y/o territoriales, sin los cuales hasta hace poco era imposible pensar —no se diga investigar o conceptualizar— las relaciones económicas, políticas y sociales. El mundo se comprime en virtud de la frecuencia e intensidad de la interacción (Roland Robertson, *op. cit.*), de los intercambios económicos, sociales y políticos y de que se reduce cualitativamente el tiempo necesario para concretar dicha interacción. Aunque desde luego la separación del tiempo y el espacio se ha reducido gradualmente con el desarrollo de los medios de transporte y comunicación, nunca se eliminó la distancia como en la actualidad (Jan Aart Scholte, "Beyond the Buzzword: Toward a Critical Theory of Globalization", *op. cit.*).

to es, un sistema que tiende a estructurar al mundo como un todo, como un espacio en el que la distancia y las fronteras territoriales pierden importancia;<sup>4</sup> en el que las estrategias corporativas se piensan y articulan a nivel mundial considerando las características, experiencias, ventajas y potencialidades de propiedad, integración y localización geográfica;<sup>5</sup> y en el que un número cada vez mayor de productos, servicios e información fluye sin restricciones a través de las fronteras, promoviendo la estandarización en los patrones de consumo a nivel mundial.

<sup>4</sup> Entre los hechos que afectan de manera más sensible los referentes espaciales y temporales se mencionan los siguientes: a) la revolución en la comunicación digital, que intensifica la densidad y rapidez de las conexiones transfronterizas gracias a las múltiples y diversas combinaciones entre los medios audiovisuales y las redes computacionales y satelitales; b) las nuevas estrategias de integración financiera y operación deslocalizada de las empresas transnacionales, capaces de integrar cadenas de valor y productos globales con múltiples lógicas de rentabilidad y valorización (desde productos alimenticios hasta medios masivos de comunicación, tales como canales de televisión, periódicos y revistas internacionales), y en las que desataca el uso de redes de alianzas y asociaciones; c) la rápida homogeneización de los patrones de consumo a nivel global y la expansión inusitada de la escala de sus operaciones; d) el surgimiento de diversos organismos supranacionales que moldean la arquitectura institucional de la globalidad (derechos de propiedad, liberalización comercial, armonización y estandarización de criterios de política económica, etc.). Véase Alejandra Salas-Porras, "La dimensión internacional en la Ciencia Política" en Judit Bokser (coord.), *Agendas de investigación en Ciencia Política*, UAM-CNCP, 1999).

<sup>5</sup> Michael Porter, *The Competitive Advantage of Nations*, MacMillan, Londres, 1990.

Por todo ello, las empresas transnacionales son consideradas como uno de los principales protagonistas de la economía global,<sup>6</sup> pues sus estrategias y acción influyen decisivamente en las estructuras políticas y sociales y en el sistema internacional en su conjunto. En este ensayo nos proponemos, en primer lugar, examinar los criterios con base en los cuales se ha definido a las empresas transnacionales; en segundo lugar, revisar las tradiciones y los enfoques teóricos desde los cuales se analizan e interpretan los procesos de transnacionalización de estas empresas y, en particular, aquellos que aportan los conceptos —a nuestro juicio— más profundos para entender el surgimiento y desenvolvimiento de las empresas transnacionales, tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo; en tercer lugar, examinar los procesos y estrategias por medio de las cuales las grandes corporaciones se convierten en agentes globales. Este último aspecto, uno en el que menos se ha avanzado, sugiere el creciente peso de la acción, iniciativa y protagonismo de las propias empresas transnacionales en la conducción de los mercados globales. Esto significa que su acción no sólo desborda con frecuencia la capacidad reguladora de las instituciones nacionales, sino que la interacción y retroalimentación cada vez más intensa con instituciones y agentes que operan por medio de redes industriales, financieras, comerciales y corporativas de alcance global ejerce mayor influencia en su estructura organizacional, su acción y sus estrategias corporativas. Por último, nos proponemos reflexionar sobre las divergencias y coincidencias entre las tradiciones teóricas.

### Definiciones conceptuales

Si bien existe un consenso relativamente amplio entre los estudiosos de las empresas transnacionales tanto respecto al origen de éstas —que se remonta a la segunda mitad del siglo XIX—<sup>7</sup> como respecto a la íntima re-

lación entre su origen y el desarrollo de las comunicaciones,<sup>8</sup> en cambio, no existen criterios compartidos para definir las y distinguirlas de las empresas multinacionales o globales. Mientras algunos enfatizan en sus definiciones las características cuantitativas, otros subrayan las cualitativas. Hasta los años setenta las definiciones sobre las empresas multinacionales y/o transnacionales ponían más énfasis en criterios cuantitativos. John Dunning,<sup>9</sup> uno de los más destacados estudiosos de las empresas transnacionales, identifica los criterios cuantitativos utilizados con más frecuencia para evaluar el alcance multi o transnacional de las grandes corporaciones: el número y tamaño de las subsidiarias que la corporación controla en el extranjero; el número de países en los que la empresa tiene actividades que generan valor agregado; el porcentaje de los activos, ingresos, ventas y/o empleo que concentran las subsidiarias en el extranjero; la proporción de propiedad directa internacional (acciones); el origen extranjero de la administración (esto es, el número de extranjeros en los puestos de alto nivel corporativo); y el grado en que las actividades de mayor valor agregado (incluyendo investigación y desarrollo) han sido internacionalizadas.<sup>10</sup>

De los años ochenta en adelante las definiciones ponen más atención a criterios cualitativos. En este caso, Dunning<sup>11</sup> destaca que son dos los rasgos más característicos de las transnacionales: la coordinación de operaciones productivas y transacciones comerciales a través de las fronteras, esto es: 1) la coordinación de varias unidades productivas que agreguen valor a través de dos o más fronteras nacionales a fin de reducir los costos de producción; y 2) la internalización de las transacciones a través de las fronteras (también conocido como comercio intrafirma), que se propone reducir los costos de transacción. De acuerdo con Dunning, una empresa transnacional puede, entonces, ser una gran corporación que posea o administre una red o una coalición de actividades en muchos países, o bien

<sup>6</sup> La banca, las instituciones financieras y los organismos multilaterales de desarrollo y comercio son otros de los actores más importantes de la internacionalización del capital.

<sup>7</sup> Las grandes compañías comerciales, como la *British India Company*, la *Hudson Bay Co.* y la *British Royal Co.*, alcanzaron estructuras organizacionales complejas durante los siglos XVII y XVIII, pero su actividad se limitaba al comercio de productos de lujo y sólo marginalmente a la producción industrial. Véase David Held et al., *Global Transformation. Politics, Economics and Culture*, Stanford University Press, California, 1999, pp. 238-239.

<sup>8</sup> Sin los ferrocarriles, los barcos de vapor y el cable no hubiese sido posible la expansión y control de las operaciones de las empresas transnacionales en el mundo.

<sup>9</sup> John Dunning, *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison-Wesley Publishing Co., Wokingham, 1993, pp. 3-4.

<sup>10</sup> Bernard Michael Gilroy, por ejemplo, considera empresas transnacionales a todas aquellas organizaciones que producen artículos y servicios en tres o más naciones de tal manera que agregan valor en más de una economía. Véase Bernard Michael Gilroy, *Networking in Multinational Enterprises. The Importance of Strategic Alliances*, University of South Carolina Press, South Carolina, 1993.

<sup>11</sup> John Dunning, *op. cit.*

una pequeña firma que produzca un solo producto con la ayuda de una sola inversión en el extranjero.

Raymond Vernon y Louis T. Wells,<sup>12</sup> desde 1972, dan mayor énfasis en su definición al proceso de integración no sólo en el nivel de la propiedad y el conjunto de recursos que comparten las filiales de las transnacionales (dinero, crédito, capital, información, tecnología, entre otros), sino en el nivel de los objetivos estratégicos comunes. Así, las subsidiarias de las transnacionales no se administran y dirigen independientemente sino que, por el contrario, comparten objetivos comunes y cada una tiene uno o varios papeles que jugar para lograr dichos objetivos.

A menudo, los conceptos de internacional, transnacional, multinacional y global se utilizan indistintamente. Sin embargo, la tendencia reciente suele distinguir, por un lado, entre multinacional o negocio internacional y, por el otro, empresa transnacional o global. Jonathan Aronson y Peter Cowhey,<sup>13</sup> por ejemplo, distinguen entre multinacionales y corporaciones transnacionales o globales, siendo la principal diferencia el nivel de integración de las operaciones transnacionales. Mientras que las multinacionales están formadas por un conjunto de subsidiarias (dos o más) que se administran y dirigen de manera independiente tratando de responder a la lógica de los mercados locales; que su fuerza competitiva proviene de su país de origen, en donde se desarrollan sus más importantes ventajas y contribuciones tecnológicas y organizacionales, y que sus operaciones transnacionales no están altamente integradas (la integración suele limitarse al ámbito financiero). Por el contrario, las corporaciones transnacionales o globales requieren operaciones con altos niveles de integración a fin de aprovechar al máximo las ventajas específicas de la empresa, conseguir activos complementarios por medio de una interacción más estrecha de los productores con sus clientes (redes de cooperación y alianzas), o bien a través de asociaciones con firmas que ofrecen productos competitivos (alianzas corporativas internacionales, también conocidas como alianzas estratégicas). El concepto de administrar redes o coaliciones de unidades económicas es fundamental en esta última definición, la cual supone que la corporación está formada por una red de unidades

complementarias con un nivel de integración y coordinación muy alto, y que cada unidad tiene que aportar una o varias ventajas competitivas, pues de no ser así se puede considerar innecesaria y por tanto susceptible de desincorporarse (venderse).

Al mismo tiempo y, sobre todo a partir de los años noventa, se observan esfuerzos por refinar más todavía conceptos que a menudo se utilizan de forma indistinta, tales como empresa multinacional, transnacional, negocio internacional o corporación global. Aunque no se han alcanzado definiciones ampliamente aceptadas por la comunidad académica que se ocupa de estudiar las empresas transnacionales, tales esfuerzos de refinamiento conceptual han permitido ahondar en el conocimiento de los cambios que experimentan las estrategias, las estructuras y la acción corporativa de éstas.

Así, observamos que los estudios más recientes distinguen entre la empresa transnacional y la global, aunque subsisten divergencias en cuanto al grado de complejidad y desarrollo de cada una de éstas. En todo caso, las corporaciones más complejas y avanzadas deben desarrollar la capacidad estratégica para alcanzar un equilibrio entre los imperativos globales y los locales. Mientras éstos se expresan en las necesidades y preferencias particulares de cada uno de los mercados en los que las empresas operan, aquéllos exigen estandarizar e integrar procesos y productos, lo que se torna extremadamente complejo porque cada uno de los mercados —de consumo, laborales, financieros, de servicios e industriales— debe alcanzar un equilibrio diferenciado y, además, el equilibrio no es estático sino muy dinámico, esto es, se trata de un equilibrio temporal, frágil, flexible, que a la vez puede resultar incierto y en proceso permanente de ajustes y negociación. El manejo adecuado entre los imperativos globales, nacionales y/o locales suele ser fundamental en aquellas ramas en donde el equilibrio es por naturaleza muy dinámico (por ejemplo, en la electrónica, la automotriz y de telecomunicaciones).

Es importante, sin embargo, resaltar la continuidad de un proceso que va desde una expansión territorial que busca ampliar los mercados, elevar la tasa de rentabilidad, diversificar riesgos y ganancias, hasta modalidades de integración, diversificación y complejas combinaciones organizativas que internalizan más o menos intensamente diversas actividades a fin de sortear las imperfecciones del mercado a través de la integración vertical y horizontal. Al mismo tiempo, también debe subrayarse que las expresiones de organización corpo-

<sup>12</sup> Raymond Vernon y Louis T. Wells, *Economic Environment of International Business*, Prentice Hall, Nueva Jersey, 1981, p. 4.

<sup>13</sup> Jonathan D. Aronson y Peter F. Cowhey, *Managing the World Economy. The Consequences of Corporate Alliances*, Council on Foreign Relations Press, Nueva York, 1993, pp. 43-47.

rativa menos desarrolladas no sólo no desaparecen, sino que inclusive suelen ser predominantes en ciertos sectores. Así, mientras que en el sector automotriz, electrónico, electrodoméstico y de telecomunicaciones la tensión entre las exigencias locales (de mercados cada vez más demandantes, diferenciados, segmentados y estratificados) y las exigencias globales (que requieren altos grados de estandarización de insumos e integración de procesos) promueven estrategias corporativas globales; al mismo tiempo, en sectores más tradicionales, como el de alimentos, las exigencias de los mercados locales predominan dando continuidad, vigencia y relevancia a la definición, estrategia y estructura de la empresa multinacional. Varios autores incluso insisten en que la organización multinacional sigue siendo la predominante y que el número de empresas auténticamente globales es insignificante.<sup>14</sup>

De esta manera, observamos que las definiciones revelan no sólo una mayor capacidad de penetración cognoscitiva, sino que revelan también los cambios experimentados por el objeto de estudio. Así, Martínez y Jarillo<sup>15</sup> distinguen tres periodos en el desarrollo de los negocios internacionales: 1) el primero, de 1920 a 1950, es el periodo de las empresas multinacionales o multidomésticas; 2) el segundo, de 1950 a 1980, en el que surge y se desarrolla la empresa global simple y; 3) el periodo de 1980 a la fecha, en el que cobra importancia la empresa transnacional o global compleja. Por su parte, Bartlett y Goshal<sup>16</sup> (1989) clasifican las empresas de acuerdo a su capacidad de respuesta estratégica, identificando tres tipos de corporaciones: 1) la multinacional, cuya capacidad descansa en la eficiencia (como en los casos de productos empacados diversos);<sup>17</sup> 2) la global, cuya capacidad descansa en la estandarización de los productos (el caso de *Matsushita*); y 3) la internacional, cuya capacidad descansa en la transferencia de conocimiento a través de la organización (ITT, NEC, Ericsson).

<sup>14</sup> Paul N. Doremus et al., *The Myth of the Global Corporation*, Princeton University Press, Nueva Jersey, 1998.

<sup>15</sup> Javier Martínez y J. Jarillo, "The Evolution of Research on Coordination Mechanisms in Multinational Corporations" en *Journal of International Business Studies*, otoño 1989, pp. 489-584.

<sup>16</sup> C. A. Bartlett y S. Goshal, *Managing Across Borders: The Transnational Solution*, Century Business, Londres, 1989.

<sup>17</sup> Alfred Chandler estudió la estructura de las empresas transnacionales en este periodo, que se caracterizan por su carácter multidivisional, multirregional y multifuncional. Véase Alfred Chandler, *Strategy and Structure: The History of American Industrial Enterprise*, MIT Press, Cambridge, 1962.

Sin embargo, como lo reconocen estos y otros autores, las tres estrategias son complementarias más que excluyentes y responden a las características de los productos, los mercados y las empresas mismas. En otras palabras, subsiste una pluralidad tanto de estrategias como de estructuras corporativas. Como lo argumenta David Held,<sup>18</sup> aunque no desaparece la organización jerárquica tradicional, en la que la casa matriz controla a las subsidiarias, adquiere mayor relieve la estructura en red. Ésta se refleja en: 1) las relaciones más horizontales de las matrices con las filiales, entre las que se alienta a la vez mayor autonomía y comunicación a fin de asegurar la integración y estandarización requerida, sobre todo cuando las afiliadas manejan nuevas tecnologías; 2) la tendencia a subcontratar pequeñas y medianas empresas que producen a costos más bajos y son más flexibles frente a los cambios en el entorno (*outsourcing*); 3) la cooperación y la formación de alianzas estratégicas, inclusive entre las empresas de un mismo sector. Una de las ventajas de la empresa-red es su capacidad para procesar información y organizar los mercados; sin ello no sería posible coordinar los procesos productivos, ya sea desde una lógica de comprador, como en el caso de *Nike* o *Benetton*, que adquieren los productos que distribuyen en todo el mundo; o bien desde una lógica de productor, como en las empresas de la industria automotriz y electrónica, que subcontratan la manufactura de componentes. Pero sin las tecnologías de control de calidad y una infraestructura de telecomunicaciones digitales no sería posible esta nueva estructura en red, que trasciende el alcance de las grandes multinacionales de los años sesenta y setenta.<sup>19</sup>

La flexibilidad no sólo administrativa y laboral, sino tecnológica y cognoscitiva que se requiere para administrar las empresas-red y los sistemas de alianzas en que se insertan las corporaciones globales, es una de las dimensiones que adquiere mayor interés en los esfuerzos por conceptualizar los cambios más recientes.<sup>20</sup> En efecto, las fronteras de las empresas transnacionales y los espacios geográficos que éstas controlan cambian notablemente a través del tiempo; se vuelven porosas, difusas y dinámicas porque acomodan, traslapan y a veces también desplazan o trastocan intereses públicos y privados muy diversos y heterogéneos. Así,

<sup>18</sup> David Held et al., *op. cit.*, p. 255.

<sup>19</sup> *Idem.*

<sup>20</sup> John Dunning, *Alliance Capitalism*, Routledge, Londres, 1997.

el concepto de corporaciones metanacionales de Aza Kawa,<sup>21</sup> subraya la necesidad que tienen las empresas transnacionales —a partir de la década de los años noventa— de buscar y controlar recursos y capacidad intelectuales alrededor del mundo para poder promover sus objetivos estratégicos.

Otro conjunto de definiciones —de inspiración marxista—<sup>22</sup> se preocupa por entender la relación de las empresas transnacionales con su entorno. Éstas centran su atención en la influencia de las empresas transnacionales en la distribución de los recursos económicos, productivos, financieros, humanos y educativos, enfatizando las siguientes características:

- a) la posición hegemónica de estas empresas en áreas y sectores específicos de la economía mundial, así como su poder de decisión en espacios, redes y organizaciones económicas y políticas que trascienden las fronteras nacionales;
- b) la capacidad de las empresas transnacionales para negociar e interactuar de acuerdo a reglas y reglamentos formulados por actores e instituciones cuya fuerza tiene un impacto y grado de agregación que sobrepasa a la de los Estados nacionales;
- c) la tendencia a desarrollar estrategias corporativas comunes a través del mundo, a estimular una articulación más profunda de los Estados nacionales y sus sistemas económicos, políticos y sociales, a integrar áreas estratégicas del mundo y a promover activamente las ventajas de los llamados proyectos neoliberales como la única alternativa que lleva al desarrollo y a la modernización.<sup>23</sup>

También desde el punto de vista del entorno en el que se sitúan, algunas definiciones destacan como uno de los nuevos rasgos esenciales de las empresas transnacionales o globales el carácter “sin Estado” (*stateless*) o supranacional. Así, de acuerdo con Bernard Michael Gilroy:

<sup>21</sup> K. Aza Kawa *et al.*, *The Metanational Corporation*, INSEAD, Francia, 1997.

<sup>22</sup> Véase Samir Amin, *Desarrollo desigual*, Nuestro Tiempo, México, 1974; Leslie Sklair, *op. cit.*; Paul Sweezy, “More (Or Less) On Globalization” en *Monthly Review*, septiembre 1997; y William K. Tabb, “New Economy... Same Irrational Economy” en *Monthly Review*, vol. 2, núm. 11, 2001.

<sup>23</sup> Alejandra Salas-Porras, *op. cit.*

Una ola de fusiones, adquisiciones y alianzas estratégicas sugiere que las multinacionales europeas, japonesas y americanas atraviesan un proceso de aprendizaje de cómo malabarear identidades y lealtades múltiples.<sup>24</sup>

En suma, el desarrollo de las definiciones conceptuales refleja el creciente refinamiento y elaboración teórica de un objeto de estudio que experimenta transformaciones históricas, sobre todo a partir de los procesos de globalización de los que, como se ha insistido, las mismas transnacionales son uno de los principales protagonistas.

### La reflexión teórica liberal

El seguimiento de las empresas transnacionales se vuelve una tarea cada vez más compleja no sólo para los analistas financieros, sino incluso para los historiadores y científicos sociales, quienes se preocupan por explicar su dinámica de desarrollo (crecimiento, expansión, contracción, auge y quiebra). Aunque el origen de las empresas transnacionales se remonta al último tercio del siglo XIX,<sup>25</sup> su historia no es lineal; la continuidad y la ruptura son frecuentes tanto a nivel de cada empresa como a nivel de sectores y ramas de actividad industrial, así como de acuerdo al país de origen e incluso de acuerdo al país receptor.<sup>26</sup>

Desde la década de los años sesenta una gran pluralidad de desarrollos y propuestas teóricas concentran su atención en las múltiples dimensiones de las empresas transnacionales y aportan herramientas conceptuales de valor heurístico. Pero, a pesar de los grandes avances, no existe una teoría ampliamente aceptada sobre dichas empresas. Los diferentes enfoques, corrientes y ramas, tanto de la teoría económica como de la teoría de la firma, de la Geografía, la Ciencia Política y la Historia Económica, aportan herramientas conceptuales específicas que permiten explicar y analizar

<sup>24</sup> Bernard Michael Gilroy, *op. cit.*, p. 45.

<sup>25</sup> Por lo menos como empresas industriales, pues como señala Mira Wilkins, se pueden encontrar expresiones de negocios internacionales en la banca y el comercio desde antes. Véase Mira Wilkins, “The History of Multinational Enterprise” en Alan M. Rugman y Thomas L. Brewer, *The Oxford Handbook of International Business*, Oxford University Press, Oxford, 2001, pp. 19-20.

<sup>26</sup> Los textos de John Dunning (*Multinational Enterprises and the Global Economy, op. cit.*) y Mira Wilkins (*op. cit.*) revisan las tendencias y cambios que se dan en estos tres niveles.

las diversas dimensiones de estas empresas, desde sus procesos de expansión original hasta la creciente diversificación de su estructura organizacional y sus estrategias corporativas. Las aportaciones se han dado dentro de dos grandes tradiciones teóricas: la marxista y la liberal. Tan sólo desde esta última tradición se han desarrollado ya varios enfoques —el neoclásico, el de las ventajas competitivas, el institucional, el del ciclo del producto y el ecléctico—, así como diversas combinaciones y derivaciones de éstos,<sup>27</sup> que en lo fundamental se proponen explicar su origen, desarrollo y desempeño.

Con base en la teoría neoclásica del arbitraje internacional, MacDougall<sup>28</sup> postula que el capital tiende a moverse de países en donde es abundante a aquellos en los que es escaso, en búsqueda de un diferencial en las tasas de rendimiento. Este enfoque parte del supuesto de que los mercados son perfectos porque todos los actores disponen de la información adecuada; tiende a dar más peso a los costos de producción, a subestimar los costos de transacción y, en general, a enfatizar consideraciones del lado de la oferta. Sin embargo, la evidencia empírica demuestra que —sobre todo a partir de la década de los años setenta—<sup>29</sup> el capital se mueve también entre los países en donde éste es abundante y a menudo incluso de manera simultánea entre los dos mismos países.

Como lo recuerda Dunning,<sup>30</sup> en este periodo —de 1960 a mediados de los años setenta— Estados Unidos gozaba de una hegemonía tecnológica y económica incontestable. Las tecnologías de información y telecomunicaciones eran todavía incipientes; prevalecían los mercados nacionales, autocontenidos y fragmentados, aunque los flujos comerciales dependían ya de las ventajas comparativas. Los flujos de IED eran domina-

dos por Estados Unidos. La expansión de las multinacionales se proponía sortear las barreras proteccionistas y respondía a la dinámica de los mercados locales (demanda, fuerza de trabajo y oferta de materias primas). El foco de atención académica se centraba en los flujos de IED y sólo de manera marginal —con Stephan Hymer y más adelante Alfred Chandler— se empieza a estudiar la firma y su estructura organizacional.

Las limitaciones del enfoque neoclásico, que pone atención en variables macroeconómicas, llevan a Stephan Hymer<sup>31</sup> a buscar la explicación en el nivel de la firma, o sea, a nivel micro.<sup>32</sup> Hymer constata que el capital no sólo se mueve entre países en donde es abundante, sino que incluso las compañías que invierten en el extranjero se financian en gran parte con préstamos originados en el país que los acoge. Una empresa que se convierte en multinacional debe, entonces, contar con una ventaja tecnológica, organizacional o algún otro activo intangible que represente ventajas frente a otras empresas extranjeras, lo que las motiva a expandirse inclusive a mercados distantes.

De mediados de la década de los años setenta a finales de la década de los ochenta, el interés de los estudiosos cambia del comercio internacional hacia los factores que llevan a la firma a expandir sus inversiones productivas a nivel internacional. De las contribuciones de Hymer se desarrollan dos líneas de interpretación teórica: en primer lugar, los enfoques institucionalistas sobre la firma, los cuales consideran que las empresas transnacionales representan un mecanismo para sortear las barreras proteccionistas y remontar las fallas del mercado. La internalización de las transacciones se realizan a través de las fronteras, lo que se traduce en un mayor control de las ventajas de propiedad por medio del comercio intra-firma de tecnología, insumos y maquinaria. En segundo lugar, los enfoques dependentistas (Fernando Henrique Cardoso, Oswaldo Sunkel, Theotonio Dos Santos) y los neomarxistas (Paul A. Baran, Paul Sweezy y André Gunder Frank) reinterpretan las aportaciones de Hymer en torno a las ventajas de propiedad de la firma. A juicio de estos au-

<sup>27</sup> John Dunning (*Multinational Enterprises and the Global Economy*, *op. cit.* y "The Key Literature on IB Activities: 1960-2000" en Alan M. Rugman y Thomas L. Brewer, *op. cit.*, pp. 36-68), Bernard Michael Gilroy (*op. cit.*), Catherine Alter y Jerald Hage (*Organizations Working Together*, Sage, Londres, 1993) ofrecen excelentes revisiones de estos enfoques y de las síntesis y combinaciones que se han producido entre ellos.

<sup>28</sup> G. D. A. MacDougall, "The Benefits and Costs of Private Investment from Abroad: A Theoretical Approach" en *Economic Record*, núm. 36, 1960, pp. 13-35.

<sup>29</sup> Aproximadamente hasta la década de los años treinta, la inversión se dirigía en 60 por ciento o más hacia los países en desarrollo, tendencia que cambió después de la Segunda Guerra Mundial. En 1998 el 70 por ciento de los flujos de IED se localizaba en América del Norte, Europa Occidental y Japón, en donde se ubicaban también cuatro quintas partes de las actividades de innovación. Véase John Dunning, "The Key Literature on IB Activities: 1960-2000", *op. cit.*

<sup>30</sup> *Ibidem*.

<sup>31</sup> Stephan Hymer, "Las empresas multinacionales y la ley del desarrollo desigual" en Jadish Bhagwati (ed.), *La economía y el orden mundial en el año 2000*, Siglo XXI, México, 1997 (publicado originalmente en 1972).

<sup>32</sup> El nivel micro se refiere al nivel de la firma, el sector o la industria, mientras el nivel macro al comportamiento de los indicadores nacionales. En los últimos años se ha utilizado el término "macro" para referirse también a los indicadores sobre las finanzas públicas.

tores, la empresa transnacional ejerce un control monopolista sobre dichas ventajas que inhibe la competencia y desalienta la transferencia de tecnología. Estas dos líneas de interpretación se desarrollan por diferentes caminos. Mientras la primera concentra la atención en la dinámica interna de la firma, la segunda se preocupa por el control y la fuerza que adquieren las empresas transnacionales en planos y esferas muy diversos de la sociedad internacional.

Las ventajas de propiedad se convierten para la corriente liberal dominante en objeto de numerosos estudios. Estas ventajas específicas de las firmas, según R. E. Caves,<sup>33</sup> pueden originarse en:

- 1) desarrollos tecnológicos en productos y/o procesos, cuando éstos permiten obtener mayores beneficios por medio de IED que por medio de exportaciones o licencias;
- 2) capacidad empresarial en exceso, cuando existe talento y recursos administrativos subutilizados que pueden ser mejor aprovechados a través de IED;
- 3) economías múltiples o de alcance, que surgen de la propiedad de dos o más unidades cuando éstas permiten distribuir ciertos costos (especialmente de mercadotecnia, investigación y desarrollo y administración) entre una mayor producción.

Raymond Vernon<sup>34</sup> trabaja también en el nivel de la firma, pero su teoría del ciclo de vida natural del producto da menos importancia a las ventajas derivadas de los costos compartidos (en administración, investigación y desarrollo) y más importancia a la innovación y, por tanto, a la inversión. Según este autor, los ciclos naturales de vida de los productos constituyen un factor que puede contribuir a explicar en qué momento las firmas deciden invertir en el extranjero. Esta teoría postula que todos los productos atraviesan un ciclo natural de vida: en la primera fase surgen como nuevos productos, más adelante sufren cambios (se mejoran y estandarizan) y eventualmente desaparecen. La duración de los ciclos varía. Los más largos se observan en las industrias extractivas y en aquellas industrias que producen bienes intermedios estandarizados. Los

ciclos más cortos se encuentran en la industria de bienes de consumo, especialmente la industria de la confección.

En la fase de la introducción del producto se adquiere experiencia, conforme se prueba con varios insumos, procesos de producción y diseños. En esta fase la elasticidad en el precio es baja, lo que significa que el precio no responde a cambios en la demanda. La segunda fase se caracteriza por la estandarización del producto. Se inicia la exportación del producto y la penetración en mercados extranjeros debido a las ventajas que benefician al país innovador, las cuales pueden alargarse a través de patentes y otros recursos que permiten un mayor control sobre la información tecnológica. En la tercera fase surgen imitadores y el producto se estandariza a escala mundial. En esta última fase se pierden las ventajas de la innovación y los mercados suelen ser atendidos por plantas locales.

Se puede alterar el ciclo de vida del producto de diferentes formas: el producto puede ser desplazado por la introducción de nuevos productos y tecnologías antes de que llegue a su fase de maduración. O, por el contrario, se puede alargar la vida del producto cuando se penetran nuevos mercados, o bien por medio de estrategias de diferenciación que cambian ligeramente el producto para volverlo atractivo a una gama más amplia de consumidores.

De este enfoque teórico se pueden desprender tres líneas de estrategia corporativa: 1) inversión en desarrollo de productos; 2) métodos para servir mercados; y 3) búsqueda de una posición competitiva en relación con compañías extranjeras. Según este enfoque, se observa una tendencia natural para penetrar mercados extranjeros en la que la exportación precede la IED en el proceso de expansión.

Como se puede ver, este modelo tiene un valor fundamentalmente descriptivo. Sin embargo, muestra que las ventajas comparativas no son estáticas, sino que cambian a través del tiempo. Los procesos de globalización trastocan los ciclos de vida del producto de forma tal que las empresas transnacionales pueden, de manera casi simultánea, desarrollar, madurar y estandarizar los productos, a la vez que diferenciarlos para segmentar y satisfacer necesidades y gustos casi sin ningún rezago. Las constricciones de tiempo y espacio para el desarrollo y distribución de los productos que influían tan decisivamente en las características del ciclo dejan de jugar el mismo papel, acortándose el ciclo de manera impresionante. Esta tendencia es acu-

<sup>33</sup> R. E. Caves, *Multinational Firms and Economic Analysis*, Cambridge University Press, Cambridge, 1982.

<sup>34</sup> Raymond Vernon, "Product Cycle" en *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, vol. 2, MacMillan, Londres, 1987.

sada en especial en la industria de la información y telecomunicaciones, que además se retroalimentan en gran medida e impactan casi todas las otras industrias, promoviendo en cada una de ellas una o varias expresiones de globalización. Conforme se acortan los ciclos de vida de los productos, las corporaciones deben elevar la inversión para poder mantenerse en la frontera del desarrollo tecnológico.

En resumen, de acuerdo al enfoque del ciclo natural de vida del producto, las compañías en los países desarrollados tienen un mayor incentivo para alcanzar una ventaja tecnológica que en los países subdesarrollados por varias razones: los altos ingresos *per capita* y el tamaño del mercado, en general, estimulan a las empresas a invertir en el desarrollo de nuevos productos, elevar su calidad y mejorar viejos productos y procesos. La cercanía de las empresas a los grandes mercados influye decisivamente en los gastos en inversión y desarrollo. Además, el costo de la mano de obra incentiva el desarrollo de nuevos productos y procesos que son intensivos en capital. De acuerdo a este enfoque, el desarrollo de las ventajas específicas de la firma depende, pues, de dos variables: la cercanía a los mercados de altos ingresos y la necesidad de bajar costos en la mano de obra. Este enfoque supone: 1) que los productos atraviesen cambios tecnológicos y mercado-técnicos predecibles; 2) una información restringida en tecnología; 3) estabilidad en las economías de escala; y 4) cambios en los gustos de acuerdo al nivel de ingresos, lo que a su vez supone que los productos se pueden estandarizar en los diferentes niveles.<sup>35</sup>

Por su parte, M. V. Posner<sup>36</sup> matiza la teoría del ciclo del producto de Raymond Vernon, que si bien la investigación científica desarrolla ventajas casi monopólicas, éstas tienden a perderse conforme las tecnologías se estandarizan y se extiende la imitación y adaptación en todo el mundo. Desde el punto de vista del país importador, Posner identifica tres fases: 1) el desfase de la reacción a la amenaza que entraña el nuevo producto para las empresas locales; 2) el desfase doméstico que representa el tiempo para que las empresas del país importador adquieran conciencia de la competencia del nuevo producto; y, por último, 3) el periodo de aprendizaje en el que dichas empresas aprenden a producir localmente el nuevo producto.

Con base en estos dos enfoques —del ciclo del producto y del desfase tecnológico— diversos autores (entre otros Sanjaya Lall<sup>37</sup> y Wilson Peres Núñez<sup>38</sup>) han podido dar cuenta de los espacios y nichos que se abren para el surgimiento de empresas transnacionales provenientes de los países subdesarrollados, pues a pesar de los esfuerzos de las firmas por controlar el conocimiento técnico, organizacional y administrativo, éste se transfiere más o menos gradualmente hacia los países en desarrollo.

Según estos autores, estos países tienen ventajas en ciertos nichos, dado que: 1) las tecnologías maduras a menudo ya no interesan a las empresas de los países desarrollados; y 2) bajan los costos de producción por la adaptación de tecnologías a mercados más pequeños, con salarios más bajos. Así pues, el proceso por medio del cual se adaptan y dominan las tecnologías no es un proceso pasivo, a lo que habría que agregar que el desarrollo de tecnologías idiosincráticas, habilidades administrativas y capacidades tecnológicas, depende también del régimen de políticas públicas y el marco institucional, especialmente del apoyo de instituciones financieras, de ciencia y tecnología y educativas, de la infraestructura y del desarrollo de un espíritu y habilidades empresariales en general, como lo demuestran algunos países en desarrollo, especialmente Corea y Taiwán, que han logrado realizar inversiones extranjeras con alto contenido tecnológico.

Wilson Peres<sup>39</sup> identifica algunos de los factores internos (de la compañía) y externos (del ambiente) que motivan a las firmas de los países en desarrollo a transnacionalizarse. Entre los primeros menciona la necesidad de elevar la eficiencia, acelerar el proceso de aprendizaje en las áreas de tecnología, mercadotecnia y administración y reducir el riesgo a través del monitoreo de las actividades en que operan. Entre los factores relativos al ambiente —señala la política económica— la situación económica en general, el posicionamiento de la compañía y la reorganización global de los mercados.

Las ventajas de propiedad, y particularmente aquellas asociadas al desarrollo de productos y de tecnología, ocupan un lugar importante en la reflexión teórica en todo este periodo (1970-1980). La pregunta de cómo

<sup>37</sup> Sanjaya Lall, *The New Multinationals. The Spread of Third World Enterprises*, John Wiley, Nueva York, 1983.

<sup>38</sup> Wilson Peres Núñez, "The Internationalization Of Latin American Industrial Firms" en *CEPAL Review*, núm. 49, abril 1993.

<sup>39</sup> *Idem*.

<sup>35</sup> Bernard Michael Gilroy, *op. cit.*, p. 65.

<sup>36</sup> M. V. Posner, "Technical Change and International Trade" en *Oxford Economic Papers*, núm. 3, 1961, pp. 323-341.

mo sacar mayor provecho de estas ventajas de propiedad lleva a una segunda línea de reflexión teórica: la internalización de los mercados. Desde la década de los años treinta, Ronald Coase<sup>40</sup> critica a la economía neoclásica, particularmente en lo que toca a la existencia de diversas imperfecciones en el mercado, que llevan a las empresas a buscar opciones institucionales más eficientes. Siguiendo con esta línea analítica, Oliver Williamson<sup>41</sup> plantea que las fallas o imperfecciones del mercado elevan los costos de transacción e inducen a las empresas a internalizar las transacciones en estructuras corporativas más o menos jerárquicas, que descentralizan los costos de investigación, producción y administración, al tiempo que mantienen relativamente bajos los costos de transacción generados por la incertidumbre en la oferta de insumos, los riesgos asociados a las fluctuaciones en los precios y la demanda, o bien las inducen a buscar modificaciones en los marcos institucionales, legales o regulatorios.

En el caso de las empresas transnacionales, este enfoque supone que: 1) las empresas eligen la localización menos costosa para cada actividad que realizan, y 2) que se expanden por medio de la internalización de mercados (también conocida como la integración vertical y horizontal) hasta el momento en que una internalización adicional genera costos administrativos mayores que los beneficios que recibe. Esto es lo que Dunning llama "la internalización de transacciones a través de las fronteras",<sup>42</sup> que sólo puede realizarse por medio de un aparato corporativo complejo que planea y coordina diversas operaciones.

El enfoque de las ventajas competitivas, a nivel firma, industria o país, desarrollado por Michael Porter, explica no sólo por qué se transnacionalizan las empresas, sino cómo mantienen las ventajas competitivas para mantener su posición global. Según Porter,<sup>43</sup> las ventajas competitivas que se requieren para expandirse territorialmente sólo pueden desarrollarse en un ambiente en el que la tensión y rivalidad entre proveedores, productores y clientes genera la presión y los desafíos empresariales necesarios para innovar, mejorar y diferenciar productos.

<sup>40</sup> Ronald Coase, "The Nature of the Firm" en *Economica*, núm 4, noviembre 1937, pp. 386-405.

<sup>41</sup> Oliver Williamson, *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, The Free Press, Nueva York, 1975.

<sup>42</sup> John Dunning, *Multinational Enterprises and the Global Economy*, *op. cit.*

<sup>43</sup> Michael Porter, *op. cit.*

Cada uno de los enfoques teóricos arriba mencionados ahonda en uno o varios de los factores que explican la expansión de las empresas a mercados extranjeros. Cada uno, sin embargo, exhibe limitaciones que vuelven parcial la explicación. Así, el enfoque neoclásico del arbitraje internacional, según el cual el capital se mueve de los países en que es abundante a los países en que es escaso en respuesta a los diferenciales en las tasas de interés, no se demuestra empíricamente porque parte del supuesto de que los mercados son perfectos, enfatiza los costos de producción y no considera los costos de transacción. El enfoque de las ventajas competitivas a nivel firma de Hymer no explica el surgimiento de los activos intangibles en función del nivel de desarrollo de la industria y el país, como lo hará Porter más adelante. El supuesto de que la información tecnológica es restringida impide a Vernon y a su enfoque del ciclo natural del producto apreciar las diferentes vías de transferencia tecnológica hacia los países subdesarrollados y explicar los avances en algunos de estos países (especialmente Corea y Taiwán) en áreas de tecnología de punta. Coase advierte que las imperfecciones en la distribución de la información provocan la internalización de los mercados de transacción, pero no identifica las principales imperfecciones. Williamson especifica con mayor claridad los diferentes tipos de imperfecciones en los mercados, los cuales elevan los costos de transacción y promueven la formación de estructuras corporativas jerárquicas que atraviesan fronteras y naciones.

El paradigma ecléctico de Dunning<sup>44</sup> se apoya en las tres principales corrientes arriba mencionadas (ventajas de propiedad, internalización y localización) para proponer una síntesis que jerarquiza las principales determinantes y explica cómo, cuándo y por qué se expanden las firmas hacia el exterior. En resumen, Dunning considera que una vez que las firmas desarrollan ventajas en relación con sus competidores en el extranjero, la posesión de dichas ventajas puede aprovecharse mejor a través de la internalización, pues ésta representa una opción institucional que permite ejercer mayor control sobre tales ventajas (un control casi monopolístico) que cualquier otra opción que entrañe transferencia tecnológica. Y una vez que se ha tomado la decisión de internalizar las transacciones, adquiere relevancia la decisión del país o región que ofrece ma-

<sup>44</sup> John Dunning, *Multinational Enterprises and the Global Economy*, *op. cit.*

yores ventajas en términos de la localización de los principales insumos (esto es, recursos naturales, fuerza de trabajo barata o calificada, infraestructura física o institucional y, de manera creciente, también conocimiento), o bien en términos del mercado de consumo.

En la década de los años noventa, un número cada vez mayor de estudiosos consideran que el contexto institucional y la estructura social de donde provienen las firmas, así como las políticas industriales de los gobiernos, son determinantes en la proyección internacional de las empresas (Charles-Albert Michalet<sup>45</sup> y Peter Evans<sup>46</sup>). Las corporaciones se expanden no sólo, o exclusivamente, para aprovechar sus ventajas competitivas o de propiedad, sino para aumentarlas y aun para crear nuevas. Surge una nueva economía, la economía del conocimiento o de la información, que las mismas empresas transnacionales han contribuido a modelar. Las ventajas competitivas dependen cada vez más de la creación y ampliación de los activos relacionados con el conocimiento y el capital intelectual, que suelen ser especialmente ricos y dinámicos en las economías de aglomeración espacial.<sup>47</sup> Dichas economías no podrían concebirse sin las políticas nacionales y regionales que propician y estimulan una vinculación estrecha entre las firmas, las corporaciones, las universidades y otras agencias públicas y privadas. De esta manera se reconfiguran los activos, aumenta rápidamente el conocimiento, se enriquecen las redes y el capital social en general, como lo evidencian algunos casos notablemente exitosos —en el Valle del Silicón, el Norte de Italia, el Corredor M4 en Londres— en los que se combinan exitosamente tecnologías interdependientes.<sup>48</sup>

La búsqueda de activos intelectuales y de conocimiento adquiere mayor peso en la lógica de expansión y localización de las empresas transnacionales. En esta expresión más compleja de dichas empresas, las aglomeraciones espaciales y las redes sociales tienen un atractivo particular para la localización de las empresas porque aceleran la acumulación de conocimiento y

la formación de capital social. Las subsidiarias dejan de ser exclusivamente un vehículo para explotar las ventajas de propiedad de la empresa y se convierten en un expediente que, entre otros objetivos, se propone identificar y enriquecer los activos de la empresa, ya sea forma directa o a través de alianzas transfronterizas.<sup>49</sup>

### La reflexión teórica marxista

Aunque la tradición marxista ha perdido ímpetu en muchas áreas y disciplinas de las Ciencias Sociales, no ha desaparecido y sigue inspirando los análisis sobre la sociedad internacional y el peso que en ella tienen las empresas transnacionales.<sup>50</sup> Las propuestas que se han elaborado recientemente sobre éstas suelen asociarse a las transformaciones que vive el capitalismo y, muy en particular, a aquellas derivadas de los procesos de globalización.

Las corrientes marxistas desarrollan su reflexión teórica sobre las empresas transnacionales alrededor de tres líneas analíticas e interpretativas: 1) su efecto negativo sobre los países en desarrollo; 2) su impacto sobre la estructura de clases; y 3) las prácticas monopolistas a través de las cuales controlan y manipulan el funcionamiento del mercado a nivel país, región y, con la aceleración de los procesos de globalización, a nivel mundial.

Por lo que se refiere a la primera línea, tanto la teoría del Sistema Mundial Moderno<sup>51</sup> como, desde una perspectiva menos radical, también la teoría de la dependencia que surge de la CEPAL,<sup>52</sup> muestran más interés en seguir con la línea de Lenin, que se preocupa por estudiar las relaciones de explotación entre los países ricos y los países pobres. Paul Baran<sup>53</sup> continúa con la

<sup>49</sup> John Dunning, "The Key Literature on IB Activities: 1960-2000", *op. cit.*

<sup>50</sup> La tradición marxista sigue teniendo vigencia, entre otras razones, porque el ciclo económico no sólo no desaparece —como lo anticipaban algunos economistas entusiasmados con las posibilidades de la economía de la información—, sino que se vuelve más pronunciado y, además, porque la pobreza subsiste y afecta a una proporción creciente y alarmante de la Humanidad.

<sup>51</sup> En la cual se inscriben Paul Baran, André Gunder Frank, Immanuel Wallerstein y Samir Amin.

<sup>52</sup> Entre cuyos principales exponentes encontramos a Raúl Prebisch, Celso Furtado, Fernando Henrique Cardoso y Theotonio Dos Santos. Véase Alejandra Salas-Porras, "La CEPAL en el pensamiento latinoamericano" en *Pensamiento internacional latinoamericano*, FCPYS-UNAM (en prensa).

<sup>53</sup> Paul Baran, *The Political Economy of Growth*, Monthly Review, Nueva York, 1957.

<sup>45</sup> Charles-Albert Michalet, "Strategic Partnerships and the Changing Internationalization Process" en Lynn K. Mytelka (ed.), *Strategic Partnerships. States, Firms and International Competition*, Pinter Publishers, Londres, 1991, pp. 35-50.

<sup>46</sup> Peter Evans, *Embedded Autonomy. States and Industrial Transformation*, Princeton University Press, Nueva Jersey, 1995.

<sup>47</sup> Manuel Castells, *op. cit.*

<sup>48</sup> Véase Manuel Castells, *op. cit.*; John Dunning, "The Key Literature on IB Activities: 1960-2000", *op. cit.*; y Robert Putnam, *Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton University Press, Nueva Jersey, 1993.

elaboración y reflexión teórica en torno a las múltiples formas en que el imperialismo refuerza el subdesarrollo en los países de la periferia. Los dependentistas y los enfoques del Sistema Mundial Moderno indagan sobre los mecanismos a través de los cuales las transnacionales extraen una proporción considerable del excedente que se genera en los países en desarrollo, reproducen y agravan la dependencia a través de la repatriación de utilidades, los servicios por tecnología, el intercambio comercial intrafirma, entre otros mecanismos. Alrededor de esta línea avanzan un número considerable de estudios en América Latina a lo largo de la década de los años sesenta y setenta.<sup>54</sup>

En lo que toca al impacto de las empresas transnacionales y de los procesos de globalización sobre la estructura de clases, algunos autores concentran su análisis en identificar y caracterizar los cambios que viven los estratos más ricos de la población a nivel global, y la medida en que éstos se agrupan alrededor de intereses, proyectos y visiones políticas comunes. David G. Becker y Richard L. Sklar,<sup>55</sup> por ejemplo, postulan la teoría del postimperialismo en la que el concepto de burguesía ejecutiva (*managerial bourgeoisie*) se refiere a la élite empresarial, los ejecutivos, los funcionarios y políticos más sobresalientes, los profesionales y la gente de un nivel similar. Esta burguesía ejecutiva tiene, según estos autores, expresiones locales e internacionales. En una línea similar, Sklair<sup>56</sup> propone, como parte de su teoría sobre el sistema global, el concepto de clase capitalista transnacional, la cual está formada por los ejecutivos de las empresas transnacionales y sus afiliadas alrededor del mundo, los tecnócratas de los Estados que promueven la globalización, los políticos y profesionales procapitalistas y las élites del comercio y los medios de comunicación. En su opinión, la misión de esta clase consiste en promover sus intereses y los del sistema global en general, especialmente a través de la cultura del consumismo y la ideología neoliberal. En México, Pablo González

Casanova<sup>57</sup> sugiere el concepto de empresariado global, que define como una clase articulada a nivel mundial que forma alianzas con los Estados, a la vez que los trasciende y se sitúa por encima de ellos.

Desde una perspectiva no estrictamente marxista, pero que sí recupera el concepto de clase de Marx, Robert B. Reich,<sup>58</sup> secretario de Trabajo de Estados Unidos en los años noventa, argumenta que en la sociedad de la información la propiedad, como relación de dominación, es menos importante que el conocimiento. A su juicio, la capacidad para manejar símbolos, y conocimiento en general, lleva a una mejor posición en la estructura social y configura la clase de analistas simbólicos que se sitúa en las mejores condiciones socioeconómicas, tiene una orientación más global y pertenece a redes ocupacionales que trascienden las fronteras. El éxito profesional de esta clase depende de las conexiones y de un modo de comunicación que asegura una información interactiva casi instantánea. Además, según Reich, los miembros de esta clase comparten un conocimiento y una inclinación intelectual hacia el pragmatismo y el pensamiento sistémico; se consideran la vanguardia de la globalización y la portadora de la cultura global. Aunque algunos creen que este grupo se subordina a los capitalistas, su relación privilegiada con el conocimiento los sitúa en una condición muy ventajosa frente a la gran mayoría de los trabajadores.<sup>59</sup>

La tercera línea de análisis marxista, que gira en torno a la preocupación por las prácticas monopolistas, se remonta a finales del siglo XIX, cuando Hilferding, Luxemburgo y Lenin estudian las transformaciones que experimenta el capital, al pasar de la fase de libre competencia a lo que Lenin llama la fase imperialista.<sup>60</sup> Los procesos de concentración y centralización del capital llevan —según estos autores— a la formación de monopolios, al entrelazamiento entre el capital industrial y el financiero,<sup>61</sup> a la expansión territorial, a la lu-

<sup>54</sup> En México, entre otros muchos, encontramos los estudios de Alonso Aguilar (1977), Fernando Carmona de la Peña (*Dependencia y cambios estructurales*, Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, 1971), Sergio de la Peña (*La formación del capitalismo en México, Siglo XXI, México, 1977*).

<sup>55</sup> David G. Becker y Richard L. Sklar, "Why Imperialism?" en David G. Becker et al. (eds.), *Postimperialism. International Capitalism and Development in the Late Twentieth Century*, Lynne Rienner Publishers, Colorado, 1987, pp. 1-18.

<sup>56</sup> Leslie Sklair, *op. cit.*

<sup>57</sup> Pablo González Casanova, *La universidad necesaria para el siglo XXI*, Era, México, 2001.

<sup>58</sup> Robert B. Reich, *El trabajo de las naciones*, Vergara, Buenos Aires, 1992.

<sup>59</sup> Alain Touraine repasa también en las inclinaciones pragmáticas y racionalistas de los empresarios más estrechamente vinculados al mercado internacional. Véase Isaac Enríquez Pérez, "Algunos pendientes en torno a la teorización sobre la transformación del empresariado y la toma de decisiones en la era de la globalización", *mimeo*, 2002.

<sup>60</sup> Vladimir Lenin, *El imperialismo, fase superior del capitalismo (esbozo popular)*, Ediciones en Lenguas Extranjeras, Moscú, 1941.

<sup>61</sup> Rudolf Hilferding, *Finance Capital*, Paul Routledge & Kegan, Londres, 1981.

cha por controlar los mercados, a la distribución y redistribución del mundo entre las potencias imperialistas y al desarrollo desigual.<sup>62</sup>

Paul Sweezy sigue con esta línea de estudio desde 1930. Pero mientras Lenin y Luxemburgo se preocupan más por establecer la relación entre el capital monopolista, la expansión territorial y el imperialismo (lo que se explica por el entorno histórico de la Primera Guerra Mundial, que es a la vez la primera guerra inter-imperialista), Sweezy concentra su atención en buscar las conexiones de causa y efecto entre el capital monopolista y las crisis de acumulación.

El trabajo de Sweezy confluye con el movimiento antimonopolios que adquiere gran relieve en Estados Unidos debido tanto a la ola de fusiones y adquisiciones que formaron corporaciones gigantes, con un gran poder monopolista, como sobre todo a causa de la Gran Depresión de los años treinta. En este contexto, Sweezy coincide con Kalecky y Steindl en que las grandes corporaciones agravaron la recesión. Todos ellos llaman la atención a la capacidad de los grandes monopolios de manipular los precios por medio del control de los niveles de producción e inversión, lo que se traduce en recesiones más profundas. Y aunque reconocen que existen mecanismos ampliamente utilizados para contrarrestar las caídas económicas (la guerra, el desperdicio y la especulación financiera), aseguran que eventualmente la tendencia recesiva tiende a imponerse.<sup>63</sup>

En la actualidad, según Sweezy,<sup>64</sup> la globalización del capital aumenta más todavía la monopolización y agrava las contradicciones en tres formas: 1) reduce el ritmo de crecimiento; 2) aumenta el tamaño de las empresas transnacionales y su fuerza monopolista; y 3) subordina los procesos de acumulación de capital a una lógica financiera. La combinación de estas tres tendencias en la nueva fase de la globalización se traduce en nuevos, más visibles y más eficientes instrumentos de poder. Tal y como argumenta Tabb,<sup>65</sup> ni siquiera la así llamada Nueva Economía ha podido —como algunos pretendían— ni eliminar los ciclos económicos, ni resolver las contradicciones del capitalismo. Como se ha podido constatar desde principios del 2001, cuando se inicia una fase recesiva cuyos alcances a principios del

2003 son todavía impredecibles, la tecnología informacional no es inmune ni al ciclo económico, ni a los procesos de concentración y centralización que suelen acompañar a la caída. La reciente ola de megafusiones demuestra que se ya inició la lucha por controlar los espacios de la nueva economía.

Esta nueva ola de fusiones y adquisiciones —que de acuerdo con Richard Du Boff y Edward S. Herman<sup>66</sup> es la quinta en los últimos 100 años— afecta no sólo, pero sí muy especialmente, a los sectores de la nueva economía, cuyos activos y acciones habían sido sometidos a una especulación financiera sin precedentes. Once de las 25 más grandes megafusiones que se realizaron entre 1998 y 2000 se ubican en el área de telecomunicaciones, una de las más importantes en la nueva economía. Sobresalen, por la dimensión de los recursos que involucran, los siguientes casos: la adquisición de *Time Warner* por *America on Line* en el 2000; la compra de la empresa alemana *Mannesman* por la compañía inglesa *Vodafone* y la fusión de ésta con *Deutsche Telekom*; además, *Mannesman* acababa de comprar *Orange PLC* (inglesa) y parte de *Olivetti* en 1999. En el caso de la industria de computación, destaca la fusión entre *Compaq* y *Hewlett Packard*.

Los múltiples y cada vez más complejos arreglos, que se realizan a través de alianzas estratégicas, alienan todavía más la concentración y obstruyen de múltiples formas la competencia y la disminución de los precios. Así, la alianza entre *AT&T* y *British Telecom* permite coordinar desde 1998 un mercado con ventas superiores a los 10 billones de dólares. Además, todas estas fusiones y alianzas vinculan y entrelazan los diferentes segmentos en la industria de telecomunicaciones, a saber: la telefonía, la radio, la televisión, *Internet*, los noticiarios, los sistemas y canales de cableado, con lo cual se combinan y concentran en unas cuantas manos los desarrollos y el conocimiento tecnológico y científico. Tan sólo en los medios de comunicación, la ola de fusiones ha llevado a la concentración de este sector en nueve empresas transnacionales —*Disney*, *Time Warner*, *Viacom*, *News Corporation*, *Bartelsmann*, *General Electric* (que controla *NBC*), *Sony*, *AT&T-Liberty Media* y *Vivendi Universal*.<sup>67</sup> Estos grandes conglomerados transnacionales controlan prácticamente todas las fases y segmentos que se rela-

<sup>62</sup> Vladimir Lenin, *op. cit.*; y Rosa Luxemburgo, *La acumulación del capital*, Grijalbo, México, 1967 (publicado originalmente en 1912).

<sup>63</sup> John Bellamy Foster, "Monopoly Capital and the New Globalization" en *Monthly Review*, vol. 53, núm. 8, 2002.

<sup>64</sup> Paul Sweezy, *op. cit.*

<sup>65</sup> William K. Tabb, *op. cit.*

<sup>66</sup> Richard Du Boff y Edward S. Herman, "Mergers, Concentration, and the Erosion of Democracy" en *Monthly Review*, mayo 2001.

<sup>67</sup> *Idem.*

cionan con los medios y las comunicaciones, lo que significa que la frontera entre estas dos áreas de la economía también tiende a desaparecer.

Como se ha podido observar en los dos últimos años, el desenlace de la especulación desbocada con las compañías de la nueva economía ha sido una caída estrepitosa de este sector en el mercado de valores. Y la caída imbrica de múltiples maneras a los megafraudes de la así llamada contabilidad creativa con la especulación financiera y, en general, con las tendencias cortoplacistas del capital financiero. Además, como lo argumentan Sklair,<sup>68</sup> Du Boff y Herman,<sup>69</sup> la concentración económica no está exenta de implicaciones sociales y políticas. En el caso de los medios de comunicación, el poder económico de las empresas transnacionales se traduce en una gran influencia sobre los patrones de consumo, recreación y entretenimiento, sobre la orientación, la profundidad y alcance de las noticias, sobre la discusión de los problemas de interés público y, en general, sobre los valores culturales y políticos a nivel global.<sup>70</sup>

Además, la concentración y centralización económica que promueven las empresas transnacionales a escala global, debilitan sensiblemente, por un lado, la capacidad del comercio internacional de bajar los precios y mantener una genuina competencia, en virtud de los múltiples arreglos que entrañan la megafusiones y las alianzas estratégicas;<sup>71</sup> y por el otro lado, debilitan la capacidad de regulación y de acción antimonopolista que se despliega por parte de las comisiones de competencia a escala nacional y regional. El problema fundamental consiste en que mientras las empresas transnacionales detentan una fuerza de alcance global, la autoridad reguladora sigue siendo de alcance nacional o, en el mejor de los casos, de alcance regional.<sup>72</sup> De ahí la insistencia entre quienes se suscriben tanto a la corriente de pensamiento marxista como a la corriente ética del pensamiento liberal, de promover figuras, normas y reglas internacionales por medio de las cuales se puedan gobernar no sólo las prácticas monopo-

listas, sino —en un sentido más amplio— la ética en los negocios.

### Áreas de convergencia en la reflexión política

Los contrapesos al poder que detentan las grandes corporaciones, a nivel nacional y transnacional, han sido concebidos desde dos grandes tradiciones, a saber: la tradición contractualista y la tradición ética. La primera sostiene que las relaciones entre los principales agentes que realizan transacciones con y a través de la corporación deben ser reguladas exclusivamente por el mercado. El Estado sólo debe intervenir para establecer el marco legal que regula la propiedad y por esa vía las transacciones a través de las cuales se realizan cambios en la propiedad. Por el contrario, la tradición ética considera que las grandes corporaciones son de interés público no sólo porque manejan recursos del público (fondos institucionales entre los que sobresalen los fondos de pensiones), sino porque son agentes cuya fuerza económica y política los sitúa en una posición muy ventajosa frente a los consumidores, los empleados, proveedores, los acreedores y, en el caso de las corporaciones transnacionales, inclusive frente a los gobiernos de los países que los acogen. Además, subrayan los múltiples problemas éticos derivados de los esfuerzos de las empresas transnacionales de controlar el conocimiento científico y tecnológico, por ejemplo a través de los derechos de propiedad intelectual, por varias razones. En primer lugar, porque el carácter imponderable del conocimiento científico no se debe supeditar a la formación de la ganancia. Una masa crítica de conocimiento de acceso público es condición para continuar con la generación de conocimiento científico. Y en el caso de los recursos biogénéticos, porque éstos son el resultado de la acumulación de innovaciones, prácticas culturales que deben ser consideradas patrimonio de la Humanidad, o sea, el argumento de la equidad y de continuidad de la cultura. A final de cuentas, las interacciones de la cultura y la sociedad con el medio ambiente son más ricas que el intercambio de patentes y derechos de autor, o de otra forma estaríamos desposeyendo a comunidades enteras de su patrimonio milenario.

En general, la dimensión política adquiere mucho mayor relevancia entre todos los estudiosos que se preocupan por entender el poder que adquieren las empresas transnacionales de acción global, aquellas empresas

<sup>68</sup> Leslie Sklair, *op. cit.*

<sup>69</sup> Richard Du Boff y Edward Herman, *op. cit.*

<sup>70</sup> Alejandra Salas-Porras, "Comunicación política, populismo y democracia" en *Estudios Políticos*, núm. 30, FCPYS-UNAM, México, mayo-agosto 2002.

<sup>71</sup> Las empresas transnacionales, como Nike, Benetton y otras muchas de la industria del vestido que subcontratan con especificaciones muy rigurosas, segmentan los mercados y manipulan a su favor los precios.

<sup>72</sup> La Comisión de Competencia de la Unión Europea pudo impedir en el 2001 la fusión entre *World Com* y *Sprint*.

que ejercen el control monopólico o cuasimonopólico de recursos y actividades económicas de carácter estratégico en la nueva economía (tecnología digital, informática y comunicaciones; químico-farmacéutica, biotecnológica y petrolera; militar y aeroespacial; mercados financieros y seguros). Su posición como actor global, con capacidad para controlar recursos globales, les permite moldear las instituciones y las reglas específicas de los mercados en los que actúan; producir investigación de frontera e información de alta calidad y sofisticación para influir sobre las expectativas de los individuos, grupos y Estados; manipular la información privilegiada a que tienen acceso, que les da oportunidades de ganancia y capacidad de regulación por encima de los Estados nacionales; planificar la formación de capital y mover cuantiosos recursos independientemente de la adscripción geográfica y económica del capital, lo que eleva su capacidad para capturar rentas institucionales y monopolistas al evadir tanto las regulaciones de los Estados nacionales y los organismos multilaterales como la competencia de mercado.

En suma, tanto los enfoques marxistas como los liberales coinciden en que la expansión de las empresas transnacionales se propone elevar las tasas de rendimiento por medio de un control monopolista de sus ventajas tecnológicas, científicas y organizacionales. Pero cada uno de estos enfoques aborda ángulos y problemas específicos de dicho control. Según los enfoques institucionalistas (D. J. Teece,<sup>73</sup> Ronald Coase<sup>74</sup> y Oliver Williamson<sup>75</sup>), éste se logra a través de la internalización de los mercados o, lo que es lo mismo, de los procesos de integración vertical y horizontal que permiten a las empresas ahorrar costos en sus transacciones transfronterizas. Los estudiosos marxistas subrayan que la expansión y, por tanto el control monopolista, se realiza a menudo por medio de fusiones y adquisiciones que no siempre se traducen en mayor

eficiencia y que socavan no sólo la competencia, sino inclusive el bienestar y la democracia.

Mientras los estudiosos de inspiración liberal subrayan los efectos positivos de las empresas transnacionales sobre el desarrollo económico, en virtud de la transferencia de tecnología, de habilidades administrativas, comerciales y organizacionales, así como de las exigencias sobre los empresarios locales que eleven la eficiencia y la productividad, los estudiosos de inspiración marxista enfatizan los efectos negativos sobre las estructuras sociales, la concentración de riqueza, los patrones de consumo, el deterioro ambiental y la democracia en general. Mientras la tradición liberal se preocupa por explicar el origen, el funcionamiento y las transformaciones de las empresas transnacionales, la tradición marxista concentra más su atención en las estructuras sociales y en las relaciones de poder que de ellas se derivan.

Y aunque en general estas dos tradiciones teóricas avanzan por caminos divergentes, encontramos algunos puntos de encuentro de gran interés, tales como el ya mencionado de Hymer, que identifica el control monopolista de las ventajas que desarrollan las firmas; la confluencia de la tradición marxista con la tradición liberal antimonopolios y *antitrust*, primero en Estados Unidos y cada vez más alrededor del mundo; los numerosos esfuerzos por regular a las empresas transnacionales, a fin de limitar su impacto negativo y asegurar un impacto positivo; y las preocupaciones más recientes por el peso que adquiere el capital financiero especulativo que controla y asfixia al capital productivo. Ambas tradiciones coinciden en la necesidad de contrarrestar la influencia monopolista de las empresas transnacionales para lo cual se requiere un régimen de regulación internacional que considere, entre otras cuestiones, una política de competencia y una ética de negocios a nivel internacional.

<sup>73</sup> D. J. Teece, *The Multinational Corporation and the Resource Cost of International Technology Transfer*, Ballinger, Cambridge, 2001.

<sup>74</sup> Ronald Coase, *op. cit.*

<sup>75</sup> Oliver Williamson, *op. cit.*