

De la empresa transnacional a la empresa red

Dra. Carmen Magaly León Segura *

En un gran número de trabajos de investigadores e instituciones nacionales e internacionales aparecen estudios e informes sobre la actividad de las empresas que operan a nivel global, devenidos en los principales actores del proceso de globalización. A partir de 1996 comienzan a utilizarse los términos de “Empresas Globales”, “Empresas Red”, “Redes de Empresas”. Aunque algunos autores intentan distinguir las Empresas Multinacionales de las Empresas Globales y estas de las Empresas Red, lo más común es la identificación y / o confusión de estos términos. En el presente trabajo se analizan algunos de los impactos de la globalización en el nivel microeconómico, específicamente en algunas de las nuevas formas organizacionales que adoptan las empresas como resultado del rápido cambio económico y tecnológico, la creciente incertidumbre derivada de la dinámica de los mercados financieros y la necesidad de adaptarse a las condiciones impredecibles del entorno.

La globalización de la economía y el desarrollo de las empresas globales

LA EMPRESA ¹, es la célula de la sociedad que se inserta en un contexto de relaciones sociales de producción que condicionan su desarrollo. En el decurso del desarrollo del capitalismo la empresa ha experimentado y experimenta importantes modificaciones. La posición teórica que nos

* Profesora asistente del Departamento de Desarrollo Económico de la Facultad de Economía, Universidad de La Habana.

¹ En el sentido ortodoxo la empresa es un agente económico o unidad autónoma de control y decisión que al utilizar insumos o factores productivos los transforma en bienes y servicios o en otros insumos. En los enfoques modernos de *management* se considera la empresa como un sistema abierto, es decir, como un sistema conectado y en interacción constante con su entorno. Ver Martina Menguazatto: *La dirección estratégica de la empresa*. Editorial Sistema, Madrid, 1987, p. 27.

permite comprender este proceso de transformación es el incremento del proceso de concentración y de internacionalización del capital, del tránsito de la sociedad anónima a la empresa transnacional y la formación de empresas multinacionales, hasta las llamadas “empresas globales”, la agudización del desarrollo desigual del capitalismo, el reforzamiento del carácter parasitario y especulativo del capital y la creciente importancia del capital ficticio y el instrumental monetario en la economía capitalista.

En correspondencia con lo anterior suscribimos la tesis de *que resulta imposible aislar esta célula de su contexto y no considerar las leyes del desarrollo del capitalismo, ni la fisiología del proceso social de reproducción del capital.*

En la fase imperialista del modo de producción capitalista la internacionalización de las relaciones capitalistas de producción tienen entre sus principales agentes las empresas transnacionales, representantes de los monopolios transnacionales, al respecto Fidel Castro ha expresado que estos: “representan la síntesis más perfecta, la expresión más desarrollada del capitalismo monopolista en su fase de crisis general por tanto, las Empresas Transnacionales son los portadores internacionales de todas las leyes que rigen el modo de producción capitalista en su fase imperialista actual, de todas sus contradicciones, y son el mecanismo más eficiente con que cuenta el imperialismo para el desarrollo e intensificación del proceso de superedificación del trabajo al capital, a escala mundial”.²

En nuestra opinión nos inclinamos por la tesis de que las Empresas Transnacionales guardan una relación múltiple de causa y efecto con el proceso de concentración y centralización de la producción y el capital, en el plano internacional, dando lugar a la aparición de las Empresas Multinacionales (EM).³

En algunos trabajos se relaciona el surgimiento de las EM⁴, con la incertidumbre e inestabilidad de los mercados derivados de las crisis económicas de la

² Fidel Castro Ruz: *La crisis económica y social del mundo*. Ediciones del Consejo de Estado, La Habana, 1983, p. 153.

³ Por Monopolio Transnacional se entiende aquel monopolio que es nacional por su capital, pero cuya esfera de actividad mediante la exportación de capitales lo convierte en internacional. El monopolio multinacional es aquel que es internacional tanto por su capital como por su actividad. Ver Eduardo del Llano: *El imperialismo: capitalismo monopolista*. Editorial Orbe, La Habana, 1976, pp. 209-210.

⁴ Según el informe del *World Investment Report de 1994*, en su informe de 1996, en 1994 los cien grupos más transnacionalizados, concentraban un tercio del total mundial de la inversión directa extranjera, situación que se mantenía desde hacía cinco años, poseyendo activos por un valor acumulado de tres mil ochocientos millones de dólares, de los cuales el 40 % estaba situado fuera del país de origen; situándose entre los grupos más transnacionalizados los de la electrónica y el automóvil. Citado por Robert Reich: *El trabajo de las naciones*, Editorial Icaria, Barcelona, 1995, p. 94.

década de los setenta, en realidad la crisis del capitalismo en la década del setenta requería una reorganización del proceso productivo que diera respuesta a los problemas que el sistema enfrentaba a consecuencia de esta, así como adecuar este al nuevo nivel de desarrollo alcanzado por las fuerzas productivas.

En algunos trabajos es de uso frecuente el siguiente enfoque: “Las multinacionales son un sustituto microeconómico de los esfuerzos macroeconómicos por resolver la crisis de estabilidad macroeconómica”.⁵

Las multinacionales tratan de conseguir economías de escala que ya no pueden obtenerse ampliando el mercado interior, produciendo un bien que pueda venderse simultáneamente en muchos mercados nacionales.

Para lograr este objetivo las grandes empresas trasladan sus operaciones al menos a algunas partes del mundo en vías de desarrollo, defienden al mismo tiempo su posición en los mercados de sus países.⁶

Los países en vía de desarrollo serían los encargados de ofrecer el creciente margen de demanda necesario para conseguir mayores economías de escala es decir, tendrían que mantener un nivel de demanda similar al alcanzado en los países más avanzados.

La dispersión de la producción fue utilizada por las grandes empresas para tratar de integrar las economías en un mercado transnacional. A inicios de los años sesenta esto resultaba ventajoso, porque producir en los países subdesarrollados evitaba el malestar laboral y los salarios más altos de los países desarrollados, sin embargo, en el transcurso de la década los conflictos laborales y las luchas sociales no se limitaron solo a los países desarrollados, sino que estuvieron presentes en los países en vía de desarrollo.

⁵ Jordi Canals; *La nueva economía global*. Editorial Deusto S.A. Bilbao, 1993, p. 28, y J.J. Cebrian; *La red*. Editorial Taurus, Madrid, 1998, pp. 139-142.

⁶ Algunas de las EM que mayor vinculación guardan con las políticas industriales de sus países y que al mismo tiempo son consideradas generalmente como empresas “globales” son las de “nacionalidad” europea como la Daimler- Benz, Fiat, Volskswagen, Renault, en la industria del automóvil, las norteamericanas Philips, Siemen, Alcatel, Thompson, y General Electric Co., en la industria electrónica, General Motors, Ford y Ghrysler, así como las japonesas del automóvil, Toyota, Nissan, Honda, Mitsubishi y Mazda; y la Toshiba, NCE y Sony en la industria electrónica, citado por Fred Holliday en “La globalización y sus documentos”, en *Papeles*. N. 67, junio, 1999, pp. 23.25.

Esta situación se unió al hecho de que los costos de la estrategia de producción mundial eran en relación con la existencia y control de calidad, más altos en comparación con el sistema japonés Kanban, de organizar el flujo de piezas.⁷

En cambio, el sistema de fuentes globales de aprovisionamiento dispersadas geográficamente obliga a las empresas a prevenir la interrupción de los suministros, manteniendo grandes existencias, lo que significa que un proveedor puede estar fabricando muchas piezas defectuosas y no descubrirlo hasta mucho después.

La necesidad de las empresas de reducir los costos y hacer frente a la competencia las conduce hacia la búsqueda de una mayor flexibilidad⁸, sobre la base de un mayor dinamismo tecnológico que le permita pasar de una estrategia puramente reactiva a una estrategia expansiva, que socava la posición de la producción en serie. Es decir, los métodos de producción flexible sustituyen a la producción en serie como paradigma.

El desarrollo del proceso de globalización conlleva a la formación de las llamadas “empresas globales”⁹. En el informe sobre empresas multinacionales y empleo elaborado por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en 1996, se introduce el término de *empresa global entendiéndose como tal, aquella que vende sus productos en todos los mercados claves y que tiene sus actividades integradas en todos los mercados nacionales*.

Se aduce que como resultado del desarrollo de una base industrial y tecnológica de carácter global que compartirían este tipo de empresas, asociado al abandono de la base nacional de funcionamiento por parte de dichas empresas y la asunción de un despliegue planetario, estas “tenderían a convergir”.¹⁰ En la

⁷ Este sistema llamado así por la ficha que lleva cada pieza y que indica su itinerario, los proveedores están agrupados alrededor de la planta donde se realiza el montaje final de tal manera que las piezas que suministran llegan unos minutos antes de que se necesiten. Así el productor final se ahorra los costos de existencias y las piezas defectuosas se localizan de inmediato.

⁸ Ver de Harrison Bruser: *La empresa que rueda. La economiza del poder empresarial en la era de la flexibilidad*. Icaria, Barcelona, 1997, p. 197; y de Tomas J.A. y J.J. Contreras: “Crisis económica, nueva competencia y estrategias de flexibilidad productiva”, en *Quaderns Política Económica*. Universitat de Valencia, vol. II. dic. 1997.

⁹ Además del citado informe de la OIT de 1996 puede verse de J. Brunet, y A. Belzunegui: *Estrategias de empleo y multinacionales*. Editorial Icaria, Barcelona, 1997, p. 52.

¹⁰ Para el análisis de la actuación de las ET no se dispone de información global, por eso generalmente se utilizan como evidencias estadísticas otras fuentes como es el caso de la inversión directa, comercio exterior, etcétera.

realidad estas empresas se han dedicado ha expandir su actividad a escala planetaria, con lo que ensanchan cada vez más la brecha entre el nivel que alcanza su actividad a escala global y la de aquellas empresas que actúan a nivel nacional e incluso con un menor nivel de transnacionalización.

**Exportaciones e importaciones por empleado
de las filiales extranjeras y del total de la economía-1999.
(miles de dólares estadounidenses)**

	Exportaciones por empleado		Importaciones por empleado	
	Filiales	Total	Filiales	Total
Estados Unidos	14,8	11,7	20,5	16,9
Japón	32,7	21,7	12,8	11,1
Francia	49,9	38,1	—	—
Suecia	66,1	50,4	—	—
Finlandia	47	56,1	—	—
Portugal	11	7,7	10,3	7,2

Fuente: Elaborado por la autora a partir de datos de la OCDE,1999, en www.cnnespaanol.com, diciembre,18,2000.

Estas empresas globales alcanzan un nivel de actividad realmente impresionante. Un análisis sobre empresas de EE UU, Alemania y Japón concluye que las ET siguen teniendo fuertes vínculos con sus respectivos estados ¹¹ y con las correspondientes estructuras de sus países de origen; y por otra parte, se reproducen importantes diferencias entre las ET de distinto origen geográfico, que abarcan diversos aspectos de la actividad de las empresas. ¹²

¹¹ En este sentido una revisión del despliegue de las transnacionales permite concluir a algunos autores que: “Pero al mismo tiempo en todas partes las compañías globales miran hacia sus gobiernos de origen para proteger sus mercados existentes y para proveerse fuerza para penetrar nuevos mercados”(Barnett, R. y J.Cavanagh: *Global Dreams.Imperial corporations and the new world order*. Editorial Simo- nand Schuster, N.York, 1994, p. 28.

¹² Así por ejemplo se plantea que: “Las firmas multinacionales basadas en Estados Unidos, Alemania y Japón tienen diferentes estructuras internas de gobierno, diferentes accesos a financiamientos, diferen-

Por otra parte, el acelerado proceso de concentración de la producción y el capital que realizan estas empresas encuentra límites y auto negaciones en las crecientes dificultades que enfrenta la valorización del capital sobreacumulado en la esfera productiva, las empresas buscan salidas, colocándolo en la esfera de la circulación, a través de la especulación financiera, trasladando a esta esfera las contradicciones propias de la esfera de la producción y agravando las contradicciones propias de la circulaciones. Se reafirma así la previsión de Keynes: “Los especuladores pueden no hacer daño cuando solo son burbujas en una corriente firme de espíritu de empresas, pero la situación es seria cuando la empresa se convierte en burbuja dentro de una corriente de especulación”.¹³

El resultado de este proceso es una sobreacumulación de capitales en la esfera productiva y un exceso de capacidad instalada¹⁴, y la ruptura de toda proporcionalidad entre la esfera de la producción y la esfera de la circulación, por lo que las potencialidades del capital que no se realizan en la producción demandan una forma parasitaria de realización: la distribución especulativa de la ganancia.¹⁵

De esta manera entre la economía real y la llamada “economía de casino”, se establece un círculo vicioso donde la especulación financiera devora las posibilidades de producción productiva del capital, lo cual a su vez, contribuye a un mayor incremento de la especulación financiera y a la proliferación de nuevas formas de capital ficticio.¹⁶

A nivel de empresa tiene su expresión en el llamado proceso de financierización de las empresas la cual tiene entre sus modalidades actuales el uso de los

tes tipos de vínculos con recursos de ciencia y tecnología nacionalmente específicos, diferentes grados de exposición a la competencia de inversiones internas, y diferentes grados de acceso a oportunidades tecnológicas y de mercado entre las economías nacionales” (Doremus Paul: *The myth of the global corporation*. Princeton University, Press, 1998, p.3). De igual manera postula la permanencia de los Estados como base de sustentación de dichas empresas en oposición a la tesis de Kenichi Ohmae, sobre el fin del Estado nacional (*El fin del Estado-nación*.ed, Andres Bello, Santiago de Chile, 1995.)

¹³ J. Maynard Keynes: *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. Fondo de Cultura de Mexico, F.C.E., 1981, p. 71.

¹⁴ El presidente de la general Motors Co. reconoció en agosto de 1998 el exceso de capacidad instalada en las principales industrias norteamericanas; automotriz, electrónica, sideromecánica, tomado de: www.cnespanol.com, 2000\econ\03\26\boston\.

¹⁵ Coincidimos con el criterio de que: “la preeminencia de la especulación financiera sobre los procesos productivos es expresión de una involución en el desarrollo económico de la sociedad y un reforzamiento del parasitismo del imperialismo” de Rafael Cervantes y otros en “Transnacionalización y desnacionalización”, *Ob. cit.*, p.133.

¹⁶ Capital ficticio que funciona como capital en tanto supone una redistribución de la plusvalía global y del capital acumulado, sin guardar relación con la creación de riqueza y la ganancia capitalista.

fondos de pensión por parte de estas, que se ha convertido en una de las formas más rentables de obtener ganancias por las empresas y otras instituciones, en la actualidad; unido al endeudamiento empresarial creciente que ha contribuido a levantar un enorme edificio financiero producto de las múltiples formas de desarrollo del crédito y del llamado proceso de “innovación financiera”, que ha tenido la función de facilitadora del proceso de especulación y que ha traído como resultado el crecimiento de los capitales ficticios sobre el capital directamente productivo y una gran inestabilidad en el funcionamiento del capitalismo. El siguiente cuadro ofrece información para el caso de Estados Unidos.

Cuadro2
Estados Unidos, evolución de variables claves (1982-1998)

Variables	Variación en % (1982-1998)
salarios nominales (por trabajador)	66 %
beneficios industriales *	175 %
precio de acciones	800 %
inflación	69 %
tasa de plusvalía **	36 %
grandes empresas que recoge S&P 500	—
**1987-1997	—

Fuente: Left Business Observer. *Editorial D.Henwood. N. 78,july,1997,p,17.*¹⁷

El llamado proceso de “financiarización”, resultante de la crisis de acumulación del capital refuerza la dominación de las lógicas financieras sobre las pro-

¹⁷ Este fenómeno ha sido constatado por varios autores, en unos casos con base empírica y en otros aduciendo evidencias estadísticas, así por ejemplo, I.Ramonet en conferencia en La Habana expresaba que: el 95 % de la actividad económica actual es de tipo financiero. Este 95 % solo existe en el mundo virtual de las ordenes de compra y venta, en tanto solo un 55 de la economía es una economía real. “La producción transporte y ventas de cosas concretas solo ocupa el 55 de la economía real el resto se refiere sencillamente a la compra y venta de valores o monedas, (...), la economía financiera prevalece ampliamente sobre la economía real. El movimiento perpetuo de las monedas y de las tasas de interés aparece como un gran factor de inestabilidad, tanto más peligroso cuanto que es autónomo y se halla cada vez más desconectado del poder político” (Conferencia en el XX Festival del Nuevo Cine Latinoamericano, Ciudad de La Habana, 6 de diciembre de 1998.

ductivas, potenciando el crecimiento de la “burbuja financiera”, con lo cual la vulnerabilidad del sistema se acrecienta y se exagera su inestabilidad, el estallido de las crisis financieras, etcétera. La forma de gestionar la crisis se convierte en un boomerang para este, en palabras de Samir Amin: “La gestión capitalista de la crisis consiste, por lo tanto, en buscar a ese excedente sin salida rentable en la expansión del sistema productivo, colocaciones financieras para evitar la desvalorización de los mismos”.¹⁸

Lo anterior no niega en modo alguno que la producción material haya dejado de ser el fundamento del proceso de reproducción social, puesto que las fuentes provienen de los excedentes empresariales y de la deuda pública, pero la irracionalidad del sistema corroe su propio fundamento al propiciar la especulación financiera como forma fundamental de su existencia agudiza y exagera la contradicción medio-fin, propia del sistema, en palabras de Marx:

El verdadero límite de la producción capitalista es el mismo capital, es el hecho de que, en ella, son el capital y su propia valorización lo que constituye el punto de partida y la meta, el motivo y el fin de la producción ; el hecho de que aquí solo es producción para el capital y no a la inversa, los medios de producción simples medios para ampliar cada vez más la estructura del proceso de vida de la sociedad de los productores.¹⁹

La exacerbación de las contradicciones del sistema, derivadas de la crisis de acumulación del capital, provocan la búsqueda de formas de respuesta, lo cual a nivel de las formas esenciales y de las formas superficiales concretas del sistema se plasma entre otras en cambios en las formas organizativas de las empresas²⁰ y en la adopción de “un nuevo patrón de acumulación”, basado en la obtención de la “valorización del capital a nivel global”.²¹

¹⁸ Samir Amin: *El capitalismo en la era de la globalización*. Editorial Paidós, S.A., Barcelona, 1997, p. 143.

¹⁹ C. Marx: *Fundamentos de la Crítica de la Economía Política*. T. 2, (en dos tomos) Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 1975, p. 36.

²⁰ Con el objetivo de facilitar la entrada en las finanzas globalizadas se desarrollan grupos financieros de dominio industrial que efectúan operaciones transnacionales, bajo la forma de una sociedad *holding*, las cuales según plantean F. Chesnais y C. Serfati: “para no inmovilizar su capital en la producción bajo la forma de acumulación de capital auténtico: pueden colocar sus capitales como títulos públicos, a tasas a menudo superiores y siempre menos riesgosas que las inversiones productivas; pueden especular en los mercados de cambio”. “La caracterización del capitalismo”, en *Herramienta*. N. 3, BS.AS. p. 27.

²¹ Samir Amin: *Ob. cit.*, p. 149.

Examinaremos algunas de esas modificaciones con el análisis de las llamadas “empresas red”.

La empresa red

El rápido cambio económico y tecnológico, así como la creciente incertidumbre derivada de la dinámica de los mercados financieros conducen a la empresa ha cambiar su modelo de organización para adaptarse a las condiciones impredecibles del entorno. Este cambio parece caracterizarse —según el académico Manuel Castells—²² por siete tendencias fundamentales: organización en torno al proceso y no a la tarea; jerarquía plana; gestión en equipo; medida de los resultados por la satisfacción del cliente; recompensas basadas en los resultados del equipo; maximización de los contactos con los proveedores y clientes; información, formación y retención de los empleados en todos los niveles.

En opinión de otros autores esta transformación del modelo empresarial, visible sobre todo en la década de 1990, persigue superar los límites del modelo de “producción escueta”²³ intentado en los años ochenta.²⁴

Como expresión directa de la reestructuración capitalista para superar la crisis de rentabilidad de los años setenta, el modelo de “producción escueta” redujo los costos, pero también perpetuó estructuras organizativas obsoletas que tenían su origen en la lógica del modelo de producción en serie en las condiciones de un control oligopolio del mercado. Ante la nueva situación creada las empresas trataron de dar soluciones que le permitieran dar respuesta al cambio de condiciones y garantizar la obtención de altas ganancias; entre estas respuestas se encuentra la internacionalización de sus procesos productivos.

²² M. Castells: *La era de la información: la sociedad red*. Vol. I, Alianza Editorial, S.A. Madrid, 1997, p. 200.

²³ Este modelo se basaba en el ahorro de mano de obra con una combinación de automatización, control informatizado del trabajador, trabajo subcontratado y reducción de la producción. En su manifestación más extrema creó lo que se ha denominado la “compañía hueca”, es decir, una empresa especializada en la intermediación entre la financiación, la producción y las ventas al mercado en virtud de una marca comercial prestigiosa o una imagen comercial, al respecto pueden consultarse de Benjamin Coriat: *El taller y el cronometro. Ensayo sobre el fordismo y la producción en masa en la era de la electrónica*. Cap. II, Editorial SigloXXI, Madrid, 1992 y de Stephen H. Hymer: *La compañía multinacional. Un enfoque radical*. Ediciones H. Blume, 1982, pp. 63-79.

²⁴ Ver de Xoaquín Fernández Leiceaga: “El impacto de las multinacionales en las economías de acogida”, Universidad de Santiago de Compostela, 1998, cap. 1.

La experiencia sobre todo de empresas multinacionales japonesas y estadounidenses muestra que el proceso de internacionalización de la actividad empresarial ha seguido tres estrategias diferentes.

La primera y más tradicional alude a una estrategia de mercado multinacional para que las empresas inviertan fuera de su plataforma nacional.

La segunda apunta al mercado global y organiza diferentes funciones empresariales en distintos emplazamientos, que se integran dentro de una estrategia global articulada.

La tercera característica de un nivel económico y tecnológico más avanzado, se basa en *redes transnacionales*.²⁵ Al utilizarla las empresas se relacionan con diversos mercados nacionales por una parte, mientras que por la otra, existe un intercambio de información entre esos diversos mercados. En lugar de controlarlos desde el exterior las compañías tratan de integrar sus cuotas de mercados y su información sobre estos, cruzando las fronteras. Por lo tanto, en la antigua estrategia, la inversión directa extranjera pretendía hacerse con el control.

La estrategia más reciente indica hacia la construcción de un conjunto de relaciones entre las compañías situadas en diferentes entornos institucionales. La competencia internacional tiene muy en cuenta la "información sobre el terreno" de cada mercado, por lo cual el diseño de la estrategia se convierte en factor crucial de la lucha competitiva, la información proveniente de un tiempo y espacios específicos.

Las principales formas organizativas de las empresas están relacionadas con las potencialidades que ofrece el nuevo paradigma tecnológico²⁶, sustentado en la información y la interconexión con los abastecedores y el mercado, lo nuevo es que las empresas se integran en redes o se transforman ellas mismas en las llamadas "EMPRESAS RED".

Hasta donde hemos podido seguir el origen del término, encontramos que es introducido por el académico español Manuel Castells, para definir como empresa red:

aquella forma específica de empresa cuyo sistema de medios está constituido por la intersección de segmentos autónomos de sistemas de fines.

²⁵ J.J. Cebrian: *Ob. cit.*, p. 54.

²⁶ Sobre el paradigma tecnológico puede verse el trabajo de Carlota Perez: "Cambio técnico, reestructuración competitiva y reforma institucional en los países en desarrollo", en *Trimestre Económico*. N. 233, 1992, p.52.

Por lo tanto, los componentes de la red son tanto autónomos como dependientes frente a ella y pueden ser partes de otras redes y por ello, de otros sistemas de recursos dirigidos a otros objetivos. El valor de la red dependerá de dos atributos fundamentales: su capacidad de conexión, es decir, su capacidad estructural de comunicación libre de ruidos entre sus componentes; y su consistencia, esto es, el grado hasta el cual se comparten intereses entre los fines de la red y sus componentes.²⁷

Esta estructura transnacional hace que las empresas pequeñas y medianas que se vinculen con empresas mayores, formando redes, sean capaces de innovar y adaptarse sin cesar. En opinión de Castells, *la unidad operativa actual es el proyecto empresarial, representado por una red*²⁸, y no las empresas concretas o grupos de empresas.

La red que posea los niveles de información y recursos adecuados podrá ser más exitosa que las redes fragmentarias y descentralizadas, si son capaces de combinar adecuadamente la adaptabilidad y la flexibilidad, lo primordial es que sea capaz de identificar y resolver rápidamente los problemas, por tanto sus ganancias no dependerán del volumen de su producción, sino de los descubrimientos en cuanto a nuevas formas de resolver necesidades.²⁹

En la formación de redes se hace necesario distinguir la formación de redes de subcontratación que giran en torno a grandes empresas, de la formación de redes horizontales de empresas pequeñas y medianas. Las empresas globales poseen muchas posibilidades de financiación con el crecimiento de los mercados internacionales, y utilizan como fuente de financiamiento la subcontratación internacional y la cesión de licencias, entre otras.

Otro elemento a considerar es que la participación de los trabajadores en el proceso de producción, en estas redes, no “se reduce necesariamente al modelo

²⁷ Manuel Castells: *Ob. cit.*, p. 193.

²⁸ Manuel Castells: *El impacto de las nuevas tecnologías en la Economía Internacional. Implicaciones para la economía española*. Alianza Editorial, S.A. Madrid, 1999, p. 57.

²⁹ En opinión de Robert Reich de lo que se trata es de la capacidad que se tenga para identificar y resolver problemas: “ (...) que combine el punto de vista técnico con el conocimiento del mercado, bendecidos por el ingenio estratégico y financiero. Todo el resto, entre ellos las piezas estandarizadas, pueden conseguirse cuando sea necesario. Oficinas (...) pueden ser arrendados, lo mismo ocurre con los equipamientos standard (...), secretarías(..) y trabajadores de producción rutinaria, pueden ser contratados temporalmente”. Ver *El trabajo de las naciones*. Bs As, Javier Vergara, Editor, 1992, p. 79.

japonés basado en el kanban y el control de calidad total”³⁰, sino que las empresas occidentales han tomado algunos elementos de este, a partir de los cuales se han instrumentando cambios en la organización empresarial que den respuesta a las nuevas exigencias que estas tienen ante sí.³¹ Las diversas modalidades de la transformación organizativa en curso, interactúan entre sí, se influyen mutuamente, formando dimensiones diferentes de un proceso fundamental: el proceso de desintegración del modelo organizativo de las burocracias racionales verticales, característico de las grandes empresas en las condiciones de una producción en serie y mercados oligopólicos.³²

El toyotismo,³³ por ejemplo, es un modelo de transición —considerado a veces como un “nuevo modo de producción”—³⁴ entre la producción en serie estandarizada y una organización del trabajo más eficiente, caracterizada por la introducción de las prácticas de adiestramiento, así como por la participación de los trabajadores y proveedores en un modelo industrial basado en la cadena de montaje.

A nuestro juicio, el resultado de los principales cambios organizativos de las dos últimas décadas del siglo no es un nuevo “modo de producción”, sino la crisis

³⁰ Jordi Borja y Manuel Castells: *Local y global. La gestión de las ciudades en la era de la Información*. Editorial Taurus, Pensamiento España, 1997.

³¹ Según el economista norteamericano J. Rifkin las empresas occidentales toman algunos elementos del modelo japonés, “para introducir cambios en la organización empresarial para acomodarse a las nuevas tecnologías. Bajo el amplio manto de la reingeniería, las empresas achatan las tradicionales pirámides organizativas y transfieren cada vez más responsabilidades en la toma de decisiones a las redes y a los equipos”, en *El fin de trabajo. Nuevas tecnologías contra puestos de trabajo: el nacimiento de una nueva era*. Editorial Paidós, Barcelona, 1996, pp. 130-131.

³² Si bien en el modelo anterior existían numerosas formas intermedias de control, en este es característico la descentralización en la toma de decisiones, en opinión de Carlota Peres: “el patrón organizativo emergente rechaza las pirámides del pasado, cada vez más elevadas y complejas, y favorece las estructuras descentralizadas y achatadas”(Carlos Pérez: *Ob. cit.*, p. 70).

³³ En nuestra opinión resulta irrelevante poner en tela de juicio, si en un momento histórico determinado la Ford motor Co., encontró a través de la producción en serie un método para obtener una mayor cuota de plusvalía, en las condiciones de un mercado en expansión, o si fue la firma japonesa Toyota, la pionera en adaptar los métodos de producción flexible, en respuesta a un mercado deprimido. Al respecto se pueden consultar los siguientes trabajos; Carl H.-A. Dassing: “The Japanese World of work and north American Factories”, en *Critical Sociology*. N. 1, vol.20, 1994; y de J.J. Castillo: “¿De que posfordismo me hablas? Más sobre reorganización productiva y organización del trabajo”, en *Sociología del Trabajo*. N. 21, 1994; y *A la búsqueda del trabajo perdido*. Tecnos, Madrid, 1999.

³⁴ Heidi Gotfried: “Developing Neo fordism.a comparative Perspective”, en *Critical Sociology*. N. 3. Vol. 21, 1995, p. 18.

de un modelo antiguo, poderoso pero excesivamente rígido asociado con la gran empresa vertical y con el control oligopólico de los mercados.

La convergencia entre los requerimientos organizativos y el cambio tecnológico ha determinado que la interconexión sea la forma por excelencia de relacionarse las empresas, en la economía global, la competencia gira en torno a la interconexión³⁵, pero en la realidad existen muchas limitantes para que se produzca esa interconexión.

Las barreras para entrar en las industrias más avanzadas, como la electrónica o los automóviles, han adquirido una altura insospechada, haciendo que sea extremadamente difícil para los nuevos competidores tener acceso al mercado por sí mismos e incluso obstaculizando la capacidad de las grandes empresas para iniciar nuevas líneas de producción o innovar sus procesos de acuerdo con el ritmo de cambio tecnológico.³⁶

La “colaboración e interconexión”³⁷ ofrecen la posibilidad de compartir costos y riesgos, así como de estar al día de la información que se renueva constantemente. Pero las redes también actúan como guardianes. Fuera de ellas la supervivencia se hace cada vez más difícil, acceder a ellas también es difícil, las redes operan como un club altamente selectivo, la entrada a ellas no es por “invitación”, sino por cooptación. Este elemento es de la mayor importancia para desentrañar la verdadera naturaleza de esas empresas red. La participación de esta está condicionada en gran medida por el lugar y el papel que ocupan las diferentes empresas, en correspondencia con el rol que desempeñan sus países en la División Capitalista Internacional del Trabajo.³⁸ Los países subdesarrolla-

³⁵ El término interconexión resulta abstracto, presupone una igualdad entre las partes, sin embargo en el caso de países subdesarrollados esta supuesta interconexión, vista en el orden técnico, encubre una relación de dependencia productiva, comercial, tecnología y financiera., puesto que existe una marcada diferencia en la participación en la red de las empresas de los países capitalistas desarrollados y los subdesarrollados.

³⁶ Según datos de la UNTACD La proporción de la producción internacionalizada, en el PIB mundial se calcula en 1998 en un 6 %, en 1997 el volumen de negocios de las 280 000 filiales adscritas a las 44 000EM superó los 7 000 billones de dólares, lo que significó un 20 % más que el comercio de bienes y servicios.

³⁷ Robert Reich, utiliza el término de trama o red global, plantea que: “ La empresa eje no es ya más una gran empresa, pero tampoco es una colección de pequeñas empresas. Es otra cosa una empresa red (...) No hay una dentro y una fuera de la corporación, sino solo diferentes distancias de su centro estratégico”, *Ob. cit.*, pp. 95-96.

³⁸ Sumamente ilustrativo resulta el caso de México, el cual como resultado del tratado de libre comercio con Estados Unidos y Canadá presenta una creciente concentración de sus relaciones con los EE

dos participan en ella como suministradores de materias primas o con producciones de bajo valor agregado, o simplemente como ensambladores, en procesos cercanos a las maquilas.

En las condiciones de rápido cambio tecnológico, las redes, no las firmas, se han convertido en la unidad de operación real. Esto quiere decir que los componentes de la red son tanto autónomos como dependientes frente a ella³⁹ y pueden ser partes de otras redes y por ello, de otros sistemas de recursos dirigidos a otros objetivos.

La empresa red es considerada “la forma organizativa de la nueva economía global”, en tanto ellas son capaces de generar conocimiento y procesar información con eficacia; de adaptarse a la geometría variable de la economía global; de ser lo bastante flexible como para cambiar sus medios con tanta rapidez como cambian los fines, bajo el impacto del cambio tecnológico e institucional; y de innovar, cuando la innovación se ha convertido en un elemento clave de la competencia. En este sentido la empresa red materializa la cultura de la economía global; transforma señales en bienes mediante el procesamiento del conocimiento.⁴⁰

En nuestra opinión habría que agregar que esta forma organizativa responde al nivel presente de desarrollo de las fuerzas productivas que en su forma capitalista responde a un peldaño cualitativamente nuevo de internacionalización de las relaciones capitalistas de producción; en el cual es el capital financiero el elemento rector, y que moldea el proceso de reproducción del capital a nivel global en función de sus intereses, dado el alto grado de selectividad de estas, ya que prefieren las regiones con un importante potencial de crecimiento, cierta estabilidad política y con aparatos estatales eficientes.

La mayor parte de la actividad económica en las principales industrias se organiza en torno a cinco tipos de redes (siendo la electrónica y los automóviles las industrias más avanzadas en cuanto a difusión de su modelo organizativo). Estos cinco tipos son:

UU. De ese país proviene el 74 % de las importaciones que hace México y hacia allá se dirige el 89 % de sus exportaciones, efectuadas casi exclusivamente por unas 300 empresas unidas a maquiladoras. Esas 300 empresas, unidas a las maquiladoras realizan el 96 % de las exportaciones, siendo la mayoría de ellas de propiedad norteamericana, y lo que hacen es comercio intrafirma. De cada dólar de exportaciones industriales de ese país hacia EE UU solo hay 18 centavos de componentes mexicanos; en el caso de las maquiladoras estas “exportan” unos 50 mil millones de dólares, pero en ellos el componente nacional de insumos es de 2 centavos por cada dólar exportado; tomado de “América Latina y el Caribe frente al ALCA”, documento de trabajo; CIEM, abril de 2000, p. 11.

³⁹ Especialmente en el caso de los países subdesarrollados un ejemplo es sin lugar a dudas las empresas maquiladoras en México.

⁴⁰ M.Castells: *La era de la información, la sociedad real*, p. 196.

- Las redes de proveedores, definidas para incluir acuerdos de subcontratación, manufactura de equipo original y manufactura de diseño original entre un cliente y sus proveedores de insumos intermedios de producción.
- Las redes de productores, definidas para incluir todos los acuerdos de coproducción que permiten a los productores en competencia unir sus capacidades de producción y sus recursos humanos y financieros para ampliar su cartera de productos y su cobertura geográfica.
- Las redes de clientes definidas como la previsión de vínculos entre las compañías fabricantes y los distribuidores, los canales de mercado, los revendedores de valor añadido y los usuarios finales, ya sean en los principales mercados de exportación o en los internos.
- Las coaliciones de normalización, iniciadas por los fijadores potenciales de las normas globales con el propósito explícito de encerrar cuantas más firmas sean posibles en su producto patentado o normas de interfaz.
- Las redes de cooperación tecnológica, que facilitan la adquisición del diseño de un producto y la tecnología de producción, que permiten una producción y proceso de desarrollo conjuntos y que se comparta el conocimiento científico genérico y el I+D.

La formación de estas redes no implica la desaparición de la empresa multinacional ⁴¹ sino que establece una compleja interrelación entre ambas. Las redes se concentran alrededor de una empresa multinacional ⁴² importante o se forman

⁴¹ En opinión de I.Ramonet las empresas multinacionales han sido reemplazadas por empresas globales, que carecen de "...centro, organismo, cuerpo y corazón, (...) se articula obedeciendo a dos variables claves: rentabilidad y productividad. Así una empresa francesa puede financiarse en Suiza, instalar sus centros de investigación en Alemania, comprar sus maquinas en Corea del Sur (...) vender en Estados Unidos y tener sociedades de capital mixto en Polonia, Marruecos y México". *Un mundo sin rumbo*. Editorial Debate, Madrid, 1997, p. 64.

⁴² En la literatura no existe consenso sobre qué es una empresa multinacional; algunos autores distinguen entre multi y transnacional; lo que apunta al hecho de que existe una oscilación conceptual que en parte responde a las distintas formas que adopta el fenómeno analizado. Dos criterios han sido más utilizados para acotar el fenómeno multinacional: la existencia de actividades en más de un país y el funcionamiento coordinador de estas, por existir derechos de propiedad comunes a todas ellas. Otros autores prefieren la utilización de elementos subjetivos, como la perspectiva mundial de las actividades de la firma o la inexistencia de sesgos nacionalistas en la adopción de decisiones. Un criterio bastante generalizado es el de considerar que una multinacional es aquella empresa que opera o controla unidades de producción en más de un país. Ver Xoaquin Fernandez Leiceaga: *Ob. cit.*, p. 17.

en virtud de las alianzas y la colaboración entre esas empresas⁴³. Existen redes de colaboración de empresas medianas y pequeñas (por ejemplo, en Italia y en el este asiático) pero desempeñan un papel secundario en la economía global, al menos en las industrias clave. En el caso de las empresas latinoamericanas al integrarse en las redes generalmente participan como suministradores de componentes, o de productos de bajo valor agregado (no nos referimos a las grandes empresas transnacionales norteamericanas, ni a las que participan en conglomerados con capital extranjero), por lo que se logra un escaso efecto de arrastre hacia las economías internas.

Sin embargo, las empresas multinacionales —alrededor de las cuales se articulan las redes— siguen dependiendo mucho de sus bases nacionales.⁴⁴ De las dieciocho corporaciones mundiales mayores, cuyo patrimonio supera los sesenta mil millones de dólares, diez corresponden a empresas cuyas casas matrices se encuentran en Estados Unidos, entre las que se encuentran la General Motors, la Coca Cola, la Exxon, la At & T, la Phillip Morris y la Merk.

⁴⁵ Para el caso de América Latina en 1996 las cien mayores empresas industriales registraron ventas conjuntas por 163,8 mil millones de dólares que representó el 29 % de las ventas de las quinientas mayores (568 mil millones de dólares). Sin embargo, si se compara con la información ofrecida por la revista *Fortune* en su publicación sobre las quinientas mayores empresas globales, se aprecia que el total de las ventas de las cien mayores industrias nacionales y extranjeras, en ese mismo año, era menor que los ingresos de la mayor empresa

⁴³ Existe confusión entre descentralización y desconcentración de las plantas productivas y desconcentración de la propiedad y el poder. Así por ejemplo en 1998 la casa matriz de más del 99,5 % de las ET se ubicaba en los veinticuatro países que integran la OCDE, (*United Nations World Investment Report 1999*, Foreign Direct Investment and the Challenge of Development, www.INDUSTRYWEEK.com)

⁴⁴ Existe una amplia polémica acerca de la relación entre las multinacionales y las empresas red: para R. Reich, la empresa red, tiene un carácter transnacional, global, a diferencia de las multinacionales estadounidenses con sede en EE UU y subsidiarias que servían a sus intereses, donde la propiedad y el control eran inconfundibles (*Ob. cit.*, pp. 113-114); para Chesnay los organismos internacionales no tienen un criterio unánime para las empresas multinacionales e indistintamente las identifican como ET (Ver *Ob. cit.*, p. 93), en dicho trabajo cita un estudio realizado por C.A.Michalet quien plantea que se trata de “multinacionales de nuevo estilo”. Lo que las caracteriza principalmente es la naturaleza y la forma de las relaciones que establece con otras empresas o lo que se ha llamado aquí “empresa red” (citado por Chesnay: *Ob. cit.*, pp. 98-99).

⁴⁵ Datos correspondientes a diciembre 18 de 2000, en www.cnnenespanol.com.

a nivel mundial, la General Motors, ascendentes a 168,4 mil millones de dólares en ese año.⁴⁶

De esta manera son las empresas multinacionales las que poseen la riqueza y la tecnología global, ya que la mayoría de las redes están estructuradas a su alrededor. Pero, al mismo tiempo, se diferencian en su interior en redes descentralizadas y dependen en el exterior de sus miembros en una estructura compleja y cambiante de redes entrelazadas.⁴⁷

Cada uno de los componentes de esas redes, internos o externos, está incorporado a entornos culturales / institucionales específicos (nacionales, regionales, locales) que las afectan en diferentes grados. En general las redes son asimétricas, pero cada elemento particular apenas puede sobrevivir por sí mismo o imponer su dictado, especialmente si sus bases nacionales provienen de los países subdesarrollados.

El papel protagónico de la red en la lucha competitiva está vinculado a dos factores: la globalización de los mercados y los insumos; y el cambio tecnológico que acelera la obsolescencia de los equipos y obliga a las firmas a mantenerse constantemente al día en información sobre productos y procesos. Esto significa que la “colaboración” no es solo un medio de compartir costos y recursos, sino también un medio de asegurarse contra los efectos indeseados de una decisión tecnológica desacertada: las consecuencias de tal decisión también serán sufridas por los competidores, ya que las redes son ubicuas y están entrelazadas, y por tanto posibilitan establecer nuevas formas de dependencia a los miembros con menor nivel de desarrollo de estas.

La globalización de la compañía la disuelve en una “telaraña de redes multidireccionales”⁴⁸, que se convierte en la unidad operativa real. El aumento de los costos de transacción, debido a la complejidad tecnológica añadida, no da como resultado su incorporación, sino su exteriorización y la distribución de los costos por toda la red. Esto posibilita a las EM aprovechar las ventajas que se derivan de las políticas de apertura de las economías para atraer a la inversión extranjera, aprovechar los paraísos fiscales etcétera.

La empresa red, como forma de organización empresarial esta floreciendo en varios contextos institucionales/ culturales en Europa y Estados Unidos. La ar-

⁴⁶ Tomado del web site <http://www.pathfinder.com/fortune/global500/500list.html>.

⁴⁷ Según datos de la UNTACD, en 1997 se contabilizó como financiadas por capitales de la empresa matriz a solamente una cuarta parte de las inversiones realizadas en 1996 por las filiales de las EM.

⁴⁸ Robert Reich: *Ob. cit.*, p. 76.

quitectura y composición de las redes empresariales que se están formando por todo el mundo resultan influidas por las características nacionales de las sociedades en las que se insertan.⁴⁹

Así por ejemplo, el contenido y las estrategias de las firmas electrónicas europeas dependen en gran medida de las políticas de la Unión Europea, referentes a la reducción de su dependencia tecnológica de Japón y los Estados Unidos. Otras están dictadas por imperativos tecnológicos, como es el caso de la alianza de Siemens con IBM y Toshiba en microelectrónica.

En los Estados Unidos la formación de redes de alta tecnología en torno a los programas de defensa es una característica institucional de su industria, que tiende a excluir la participación extranjera.

Esto quiere decir que la empresa red es cada vez más internacional y su conducta será el resultado de la interacción de la estrategia global de la red y los intereses de raíces nacionales / regionales de sus componentes, en los cuales prevalecen los intereses del capital transnacional, “cuya forma dominante y cuyo sujeto es el monopolio transnacional personalizado en la nueva oligarquía, la burguesía financiera transnacional”.⁵⁰

Coincido con el criterio de que: “La empresa red desarrolla una nueva dinámica de capitales, cuya lógica no obedece a la incorporación o absorción de los circuitos nacionales, sino de un acoplamiento de procesos productivos y de trabajo que operan internacionalmente al depender de un capital transnacionalizado”,⁵¹ de ahí que los actores del proceso de globalización, en lugar de los estados nacionales, *sean las empresas transnacionales* (independientemente de la forma organizativa que adopten).⁵²

⁴⁹ En la región latinoamericana donde la aplicación de las políticas neoliberales ha conducido al proceso de apertura de la economía, desregulación y privatización, la participación en las redes varía según sean empresas grandes o pequeñas, pero en general el efecto para la región es de desarticulación de su aparato productivo y de escaso o nulo establecimiento de redes productivas que favorezcan el desarrollo de la región en correspondencia con los múltiples problemas sociales que esta tiene. Ver al respecto revista *SELA*, enero-abril, 2000, pp. 61-62.

⁵⁰ Rafael Cervantes y otros: *Ob. cit.*, p. 35.

⁵¹ R. Agacino: *La anatomía de la globalización*, citado por Marta Harnecker: *Ob. cit.*, p.146.

⁵² Al respecto ver los trabajos de Jorge Katz: “Organización Industrial, competitividad y Política Pública en la década de los años noventa”. Documento preparado por CEPAL/ONUDI de Desarrollo Industrial y Tecnológico de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL, diciembre de 1993, p. 18, y de J. M. Benavente; Gustavo Crespi; Jorge Katz y Giovanni Stumpo: “Nuevos problemas y oportunidades para el desarrollo industrial de América Latina”, en serie *Desarrollo Productivo, Naciones Unidas* 1997.

La empresa red a través de la producción flexible y la relocalización industrial provoca una transformación de la cooperación en la División Social del Trabajo, a nivel de empresa, brigada y puesto de trabajo (proceso al que se ha dado en llamar reconversión o modernización industrial),⁵³ En el nuevo contexto económico emerge una redefinición de las relaciones de producción en que las redes horizontales de las actividades sustituyen a las relaciones verticales estables de la producción. Desde el punto de vista de la historia del trabajo, de la evolución de los sistemas de producción y de las fuerzas productivas y sus actoras, se confirma la agudización de los conflictos de clase, en particular los concernientes al contenido y a la apropiación del trabajo asalariado.

⁵³ J. Estafanía: *Contra el pensamiento único*. Taurus, Madrid, 1998, p 103.

Bibliografía

- Alemay de la Rosa, L.: *El sistema Japonés*. Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación, Barcelona, 1991.
- Alvarez de Sotomayor Reina, C.: “Gobernabilidad y mundialización”, en *Revista INET*. Nº 3, noviembre, 1997.
- Alvarez de Sotomayor Reina, C.: “Gobernabilidad y Mundialización”, en *Temas*. Año VI, nº 16, diciembre, 1999.
- Amin. S.: *El capitalismo en la era de la globalización*. Piados, Barcelona, 1997.
- Ballarín, E., Canales, J. y Fernandez, P.: *Fusiones y adquisiciones de empresas. Un enfoque integrador*. Alianza Editorial, Madrid, 1994.
- Castells M.: *El impacto de las nuevas tecnologías en la economía internacional. Implicaciones para la economía española*. Instituto de Estudios de Prospectiva, Orense, 1990.
- Castells M.: *La era de la información*. Vol. 1 y Vol. 2, Alianza Editorial, Madrid, 1997.
- Castillo, J. J.: “¿De qué posfordismo me hablas? Más sobre reorganización productiva y organización del trabajo”, en *Sociología del Trabajo*. Nº 21, 1994.
- Castillo, J. J.: *A la búsqueda del trabajo perdido*. Tecnos, Madrid, 1999.
- Castro Ruz, F.: *Capitalismo Actual. Características y contradicciones, neoliberalismo y globalización. Selección temática 1991-1998*. Editorial Política-Ocean Press, La Habana-Melbourne- New York, 1999.
- _____ : “Globalización neoliberal y crisis económica global. Intervenciones y declaraciones; mayo 1998–enero 1999”. Oficina de Publicaciones del Consejo de Estado, La Habana, 1999.
- _____ : “Palabras pronunciadas por el Comandante en Jefe Fidel Castro Ruz en la sesión de clausura del encuentro internacional de economistas sobre *Globalización y Problemas del Desarrollo*”, en *Economía y Desarrollo*”. Nº. 1, 1999.
- Cebrián, J. L.: *La red*. Taurus, Madrid, 1998.