

LA GLOBALIZACIÓN, LA COMPETENCIA Y EL SURGIMIENTO DE UN NUEVO PARADIGMA DE EFICIENCIA

Jaime Ramírez Fáunderz

Profesor investigador del Depto. de Administración de la UAM-A

A pesar de los innumerables trabajos dirigidos al estudio y análisis del fenómeno de la globalización no es fácil encontrar un intento de definición que vaya más allá del nivel descriptivo. En términos generales, por globalización se entiende el movimiento acelerado de bienes económicos a través de las barreras regionales y nacionales. Este intercambio incluye personas, productos y por sobre todo, las formas tangibles e intangibles de capital. El efecto inmediato de la globalización es la reducción de la "distancia económica" entre países y regiones, así como entre los actores económicos mismos, incrementando, de este modo, las dimensiones de los mercados y la interdependencia económica.

En este tipo de definiciones análisis teórico queda de alguna manera relegado bajo la idea que la globalización se genera a partir de un proceso espontáneo del mercado, de por suyo evidente, derivado de los esfuerzos de los agentes económicos individuales (especialmente las empresas transnacionales) en búsqueda de mayores ganancias que les permitan disponer de los ingentes recursos financieros requeridos para asegurar la reproducción de un patrón de acumulación cada vez más dependiente de la innovación científico-tecnológica para la generación de bienes servicios.

Esta peculiar situación que impera en el estudio de

esta temática de la globalización genera una serie de dificultades en el campo de la interpretación teórica, particularmente cuando se trata de analizar las tendencias que originan y posibilitan el desarrollo de este proceso; asimismo, cuando se procura distinguir las interrelaciones de las variables relevantes que determinan su dinámica.

Sin embargo, las dificultades no se agotan en el campo teórico. También aparecen cuando se busca conocer el alcance y las probables configuraciones en las cuales sedimentarán estos procesos globalizadores, especialmente en relación a las profundas y radicales transformaciones que están provocando en el seno de las organizaciones económicas. De igual modo, cuando se procura distinguir las posibilidades que los miembros de dichas organizaciones tienen para dirigir estos procesos de cambio encontramos problemas. Aquí, prevalece la idea de una transformación impuesta a los productores a través de una férrea coacción económica, en donde los conocimientos y capacidades que los distintos agentes económicos necesitan poseer para modificar radicalmente sus estructuras, normas y procedimientos, surgirían de la noche a la mañana, en un proceso inmediato, casi espontáneo, de manera tal que les permita reinsertarse competitivamente en el mercado global. Aquellos productores

que no saben, que no pueden realizar este “milagro” quedarán excluidos del sistema, y estarán irremediablemente condenados a desaparecer.

En el ámbito de la gestión de las organizaciones económicas, que es el espacio en donde desarrollamos nuestro trabajo de investigación, consideramos necesaria una más precisa conceptualización teórica de este fenómeno de la globalización económica, intento que podría contribuir a una mayor y más profunda comprensión de los factores o variables relevantes (así como de sus interrelaciones) que originan y determinan las transformaciones en las estructuras y procesos productivos y organizacionales a escala planetaria y; al mismo tiempo, (de igual importancia) procurar un método analítico que permita un cierto control de estos procesos de cambio, mediante la elaboración de un marco conceptual que permita dirigir la acción a nivel operativo, a través del diseño de modelos que posibiliten tanto el estudio de casos, como la resolución de problemas prácticos de las organizaciones, en búsqueda de aquella eficiencia que les permita reinsertarse en la competencia global. En otras palabras, intentamos saber de qué manera y en qué medida las organizaciones deberían modificar sus estructuras, conocimientos y prácticas productivas con el fin de apropiarse de un nuevo paradigma de eficiencia, impuesto por la globalización económica.

Esta búsqueda se ubica en un contexto muy específico, constituido por un aparato productivo heterogéneo entendiendo por ello, la persistencia y coexistencia de distintas lógicas y niveles de acumulación lo que genera una gran desvinculación entre los distintos agentes económicos, por lo que los eslabonamientos productivos entre empresas –incluso de una misma rama, son débiles y discontinuos como es el caso de México–, situación agudizada en el ámbito de la crisis económica actual.

Ahora bien, en este trabajo nos limitaremos a exponer una introducción muy general del problema y a la presentación de una posible interpretación teórica en torno a determinados procesos (así como a su necesaria interrelación) que posibiliten la comprensión acerca del origen y desarrollo de la globalización económica, así como de sus efectos en la empresa mexicana, tanto en el ámbito de la gestión como en el de su estructura organizacional. El esfuerzo de conceptualización se basa en dos categorías económica: el patrón de acumulación y el paradigma de eficiencia aunque estas categorías serán utilizadas hacia un conjunto específico de problemas: las formas de gestión y sus estructuras organizacionales.

El proceso de globalización: Introducción al tema

En los últimos dos decenios del siglo veinte se han desencadenado una serie de procesos de gran trascendencia, tanto por la magnitud de los efectos generados como por la complejidad que éstos asumen en su expresión fenoménica, en donde se advierte la inmediata y recíproca dependencia con la cual están concatenados. De estos procesos destacan dos: las formas en las cuales se desarrolla competencia en el mercado global y; la acelerada dinámica del desarrollo científico tecnológico ambos, responsables de las transformaciones que de manera dramática alteran la configuración tecno-económica, modificando el conjunto de premisas organizativas y científico-tecnológicas así como de las formas de comprensión que durante largo tiempo posibilitaron el despliegue de un cierto modelo de desarrollo (centro-periferia) y de una particular estructura bipolar del poder mundial.

Por otra parte, estos procesos también han provocado el derrumbe de muchas de las certezas que guiaron gran parte de la actividad en la época moderna; certezas derivadas a partir de marcos teóricos de interpretación hoy bajo serios cuestionamientos, pues ellos no facilitaron una comprensión ni mucho menos la previsión de la dinámica y magnitud que asumen las actuales transformaciones. Junto con ello, se desdibujan valores, ideologías y doctrinas políticas, sociales y económicas que impregnaron de sentido a los proyectos individuales y colectivos de una parte importante de la humanidad. Por ello, han sido abandonadas, o por lo menos no tienen el poder de convocatoria que antes tuvieron. Sin embargo, se advierte que, aunque en forma precaria, a finales del siglo se han impuesto una serie de consideraciones en torno a las determinaciones centrales de la política económica contemporánea.

En el plano económico, por ejemplo, parece evidente que al mercado le fue otorgado un rol preponderante: se impone como el instrumento más apropiado para manejar los intereses competitivos. En el plano político, por su parte, la democracia representativa es considerada como el medio de mayor eficacia para elegir entre orientaciones políticas diferentes. En el plano social, las cosas no están muy claras. Sin embargo, una tendencia parece imponerse; los gobiernos abandonan la pretensión de una sociedad más equitativa que asegura el bienestar social para el conjunto de los ciudadanos, propiciando en cambio, el surgimiento entre los individuos, de atomizadas formas de au-

toayuda, mediadas por el mercado y no por formas colectivas de solidaridad.

Estas consideraciones que dominan en la política económica contemporánea, de algún modo, configuran un sistema político, económico y social ligado en forma indisoluble a dos procesos estrechamente relacionados, mismos que emergen como distintivos en este último cuarto de siglo: la competencia derivada de la economía global y; la dinámica del desarrollo tecnológico, que además de generar las condiciones para la consolidación de un cierto sistema, imponen a escala planetaria un nuevo paradigma del quehacer eficiente, entendiéndolo por ello la sustitución de un modelo rector del progreso tecnológico-comercial que las empresas utilizaban para identificar y desarrollar los procesos, productos y sistemas de gestión más rentables a partir de las alternativas tecnológicas que estaban disponibles en el mercado.

Las nuevas formas e intensidades que la competencia adquiere en el marco de una economía globalizada, manifiestan su significado e importancia por una parte, en las colosales dimensiones que adquieren las entidades económicas líderes del mercado global y; por otra, en las modificaciones que está experimentando la conducta empresarial.

Las dimensiones y las complejas articulaciones y características que adoptan las estructuras tecnoeconómicas de los conglomerados productivos, financieros y comerciales contemporáneos, simbolizados por las empresas transnacionales, que aunque poseen elementos comunes son extremadamente diferenciadas. Se derivan de una misma lógica de acumulación, esto es, corresponden a un mismo proceso de concentración y centralización del capital, pero se cristalizan en distintas formas y por ello, no existen modelos únicos susceptibles de ser aplicados en forma universal. Más aún, ni siquiera para un mismo sector de la actividad económica existen "recetas".

Un ejemplo de lo anterior se visualiza en la industria de las telecomunicaciones. Por una parte se puede observar la constitución de la más grande compañía global en los negocios de las comunicaciones que se origina con la fusión de las empresas Time, Warner y Turner con ventas combinadas que superan los veinte mil millones de dólares anuales que busca en la centralización de las decisiones ubicar la forma más eficaz para incrementar la rentabilidad de sus negocios. Por el contrario, en el mismo sector la ATT anuncia la división de conglomerado en tres estructuras separadas y autónomas de manera tal que las nuevas compañías sean más responsables frente a sus clientes, al

mismo tiempo que permite aminorar los crecientes costos de gestión que generalmente acompañan a los procesos decisorios hipercentralizados.

En lo que se refiere a la conducta empresarial –en el contexto de una competencia globalizada– se observa la adopción de una estrategia muy singular en la cual se combinan simultáneamente tácticas de competencia y colaboración inter y entre-empresas. Para ejemplificar lo anterior seguiremos con el ejemplo del sector de las telecomunicaciones que para muchos observadores se ha constituido en el núcleo del desarrollo industrial para finales de este siglo.

La magnitud del mercado global de las comunicaciones puede ser visualizada conociendo la cifra de sus ventas anuales, mismas que giran en torno a los cuatrocientos mil millones de dólares anuales. Estas cifras tenderán a crecer en un futuro inmediato debido a dos factores:

a) la liberalización de los mercados y la privatización de los servicios, procesos que se están llevando a cabo a escala mundial están modificando dramáticamente la configuración de los mercados exigiendo a las empresas del sector un cambio radical en sus estrategias antes basadas en la manutención de posiciones monopólicas derivadas de su naturaleza tecnológica. Estas mismas empresas por una parte ven multiplicadas sus oportunidades de negocios, pero al mismo tiempo deben afrontar una aguda competencia en el abastecimiento de equipos de telecomunicación como en el equipamiento y operación de las redes de servicios y;

b) la incesante multiplicación de opciones tecnológicas que ofrecen a los usuarios las nuevas tecnologías de "multimedia" que hacen posible la combinación de imágenes virtuales, películas en movimiento, sonido, textos y datos que permiten la transmisión casi instantánea y un procesamiento oportuno y eficaz de enormes, variados y complejos volúmenes de información.

Sin embargo, en relación a los efectos generados por la innovación en este sector quizás de mayor importancia sean las asociaciones que están siendo forjadas entre las empresas de telecomunicación tales como aquéllas dedicadas a la información de sistemas tecnológicos, las que proveen información, las compañías de publicidad, editoriales, medios escritos y electrónicos, etc. La computación, las telecomunicaciones, la publicidad, la educación y el esparcimiento están generando no sólo productos y servicios complementarios sino más bien, mercancías de muy difícil diferenciación.

Con el fin de asegurar la sobrevivencia y expansión

de las empresas del sector telecomunicaciones en el mercado global, éstas han sido obligadas a establecer sofisticadas alianzas estratégicas. De entre las más importantes cabe mencionar la asociación entre la British Telecom y la MCI a través de la compra del 20% de las acciones de esta última empresa (cuatro mil trescientos millones de dólares) iniciando una nueva compañía Concert que ofrece desde servicios telefónicos hasta complejos sistemas de conexión; la asociación denominada Unisource entre las empresas de telecomunicación de Holanda, Suecia, España y Suiza conjuntamente con la ATT; la Infonet, asociación entre la ATT, la France Telecom, la KDD (Japón), Telstra (Australia), Telia (Suecia), Telefónica (España); la Transpacific, asociación que cuenta entre sus miembros a la ATT, la KDD, la Unitel (Canadá), Korea Telecom, Telstra y la empresa de telecomunicaciones de Nueva Zelandia. En Japón, la Nippon Telegraph and Telephone (NTT) la segunda empresa más importante a nivel mundial en el sector ha cerrado tratos con la ATT, la General Magic, Microsoft, Silicon Graphics, Sony y un importante número de otras empresas ligadas a la generación de avanzados servicios interactivos que ofrece la tecnología de la multimedia, buscando aplicaciones en los campos científicos y tecnológicos, en los negocios, en los servicios de educación y de

salud, así como en los servicios de bienestar social, y recreación y esparcimiento.

En estas alianzas se puede observar que la estrategia se basa en el establecimiento de lazos de cooperación de distintos tipos y objetivos, ya sean de carácter permanente o temporal. La primera forma de alianza estratégica se establece a través de fusiones, proyectos conjuntos de inversión y/o la integración de redes y estructuras productivas para la generación de un insumo, producto o línea de productos. Por su parte, en las temporales las empresas buscan asociaciones delimitadas en el tiempo, diseñadas a partir de objetivos específicos, sean éstos contribuir en la investigación y desarrollo de un producto o insumo principal o, con el fin de controlar importantes segmentos de los mercados nacionales, regionales y globales. Aquí cabe destacar la singularidad de estas formas de cooperación. Ellas a pesar de establecer una estructura oligopólica en los mercados globales más dinámicos sin embargo, no pueden eliminar la competencia, inclusive, ésta se estimula entre asociaciones en las que participa una misma empresa, ya que las alianzas cristalizan en unidades económicas autónomas que están obligadas a lograr un uso eficiente de los recursos y lograr la mayor rentabilidad posible.

Existen otros aspectos de la competencia global que

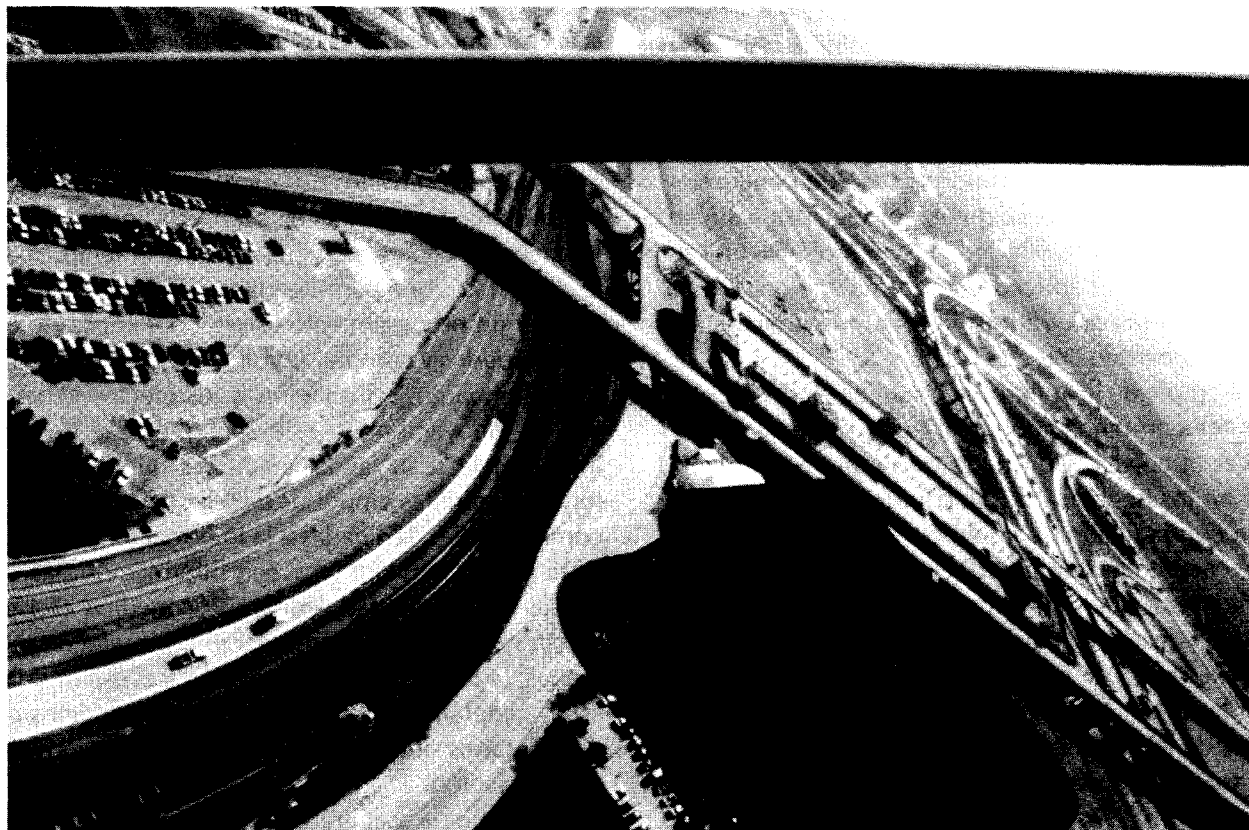


Foto: Alejandro Zarur Osorio

es preciso destacar. Decíamos anteriormente que la competencia es reforzada, intensificada y canalizada a través de mecanismos diseñados para incrementar aquella eficiencia empresarial que le permita la sobrevivencia y expansión a través de las alianzas estratégicas. Sin embargo, la competencia se desplaza también a otros ámbitos y se le agregan, por tanto, otros objetivos.

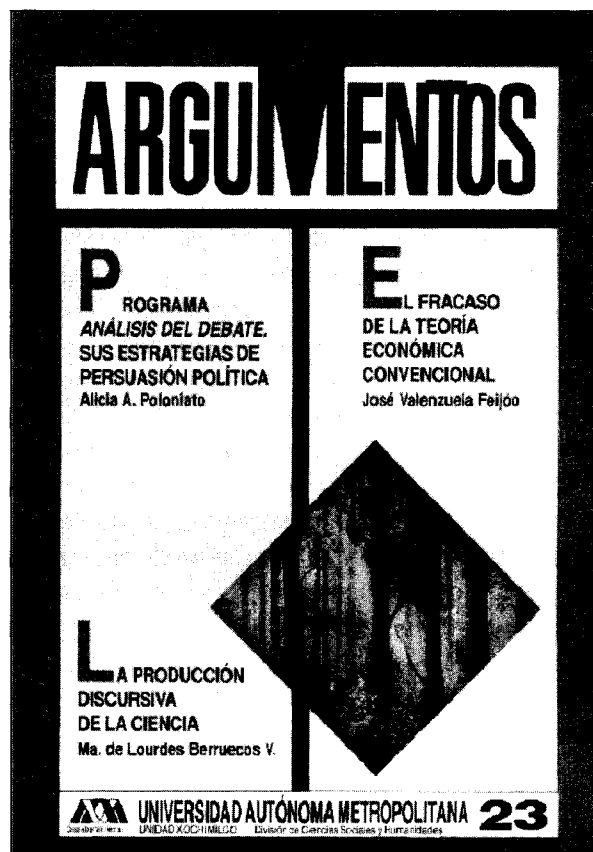
Uno de ellos es reducir los conflictos sociales –al interior de la empresa– reemplazando las formas tradicionales de mediación y negociación de los sujetos colectivos (sindicatos) por formas competitivas, es decir, ubicando a los trabajadores en férreas formas de competencia en las cuales los individuos luchan entre sí para asegurarse una privilegiada inserción laboral ubicándose en los nichos productivos más dinámicos (aquellos de mayor expansión y rentabilidad) y con ello, reducir la incertidumbre del desempleo y/o la expulsión hacia ramas estancadas de la actividad económica. En este marco, la conducta estratégica de los trabajadores se dirige, entonces, hacia el drástico incremento de sus conocimientos, habilidades y destrezas, capacitándose para mostrar eficiencia ante un mercado laboral (especialmente el de las empresas transnacionales) cada vez más reducido y competitivo.

Con el fin de profundizar esta línea de argumentación y el análisis de estos procesos tomando como hilo conductor la competencia que emerge de la economía globalizada se hace imprescindible, destacar un fenómeno de suma importancia que se ha hecho por sí mismo evidente hacia el final del siglo veinte: la corporación transnacional y el rol central que ella asume en relación a los cambios que están ocurriendo.

A través de esta peculiar forma de organización económica –la cual comúnmente ha sido comprendida y conceptualizada como proceso de transnacionalización de la economía mundial– se busca comprender el creciente rol de las empresas transnacionales globales y con ello, conocer la evolución de una parte significativa de las determinaciones más importantes de la política económica internacional contemporánea.

Una cifra da cuenta de la importancia de la empresa transnacional global. Seiscientas de ellas, ya en 1985, eran responsable de la generación de más del 20% del valor agregado total en la industria y la agricultura. Las líneas de negocios principales de estas empresas globales se concentran en la producción de máquinas y equipos, en la industria petrolera, en la producción de máquinas y equipo, en la industria petroquímica fina, la automotriz aeroespacial, telemática, cibernética, microelectrónica, etc.

Para efecto de nuestro trabajo en relación a las



empresas transnacionales globales y la competencia queremos destacar un aspecto específico de su actividad. Nos referimos no sólo al hecho por demás conocido de que las transnacionales están incesantemente incrementando los flujos del comercio y de la inversión sino más bien, nos interesa resaltar la estructura de este intercambio. Esto es, la importancia creciente que en estos flujos están adquiriendo las denominadas operaciones internas de una red global en expansión: el intercambio de insumos y de bienes tecnológicos (resultados de la investigación y desarrollo) al interior de la empresa transnacional global –entendiendo por ello no sólo una empresa o un conjunto de empresas ligadas por un centro de control financiero común– sino que más bien, con este concepto queremos enunciar una compleja y extendida red de relaciones de competencia y colaboración (alianzas estratégicas) y que progresivamente se van integrando en vastos conglomerados o sistemas complejos de interdependencia en donde las tareas de investigación y desarrollo, las de producción, mercadeo y financiamiento se van compartiendo y configurando entidades económicas y organizacionales de vastas proporciones y de singulares atributos.

En este punto cabe la advertencia de que una cabal comprensión de este fenómeno no parece ser lograda

cuando se le analiza mediante el concepto de empresa transnacional acuñado por la teoría económica de los setenta. Aunque dicha conceptualización enuncia una forma que esta íntimamente relacionada con el fenómeno que nos preocupa (esto es, son resultado de un mismo proceso de internacionalización del capital) la evolución del proceso está generando entidades diferentes. Habría que preguntarse por el alcance de estas modificaciones o si se trata de una alteración cualitativa que cambiaría la naturaleza misma de la empresa transnacional. Esta es una pregunta que por ahora queda en suspenso pero que requiere una respuesta.

Con estas consideraciones que esbozan las líneas generales de nuestra investigación damos término a esta introducción de carácter general al problema de la competencia global y el paradigma de eficiencia. A continuación profundizaremos sobre algunos tópicos de la globalización en relación a la competencia, las transnacionales, la globalización, especialización y regionalización y la adquisición de las ventajas competitivas.

1. El incremento de la competencia y las formas de cooperación en el mundo de la Empresa Transnacional

Efectivamente, es fácil constatar que la última década fue marcada por el incremento de la interdependencia y la globalización de los mercados a través de una rápida aceleración de los flujos del comercio y de la inversión, la creación y difusión de nuevas tecnologías, el explosivo crecimiento de los mercados de capital y la integración de los mercados financieros, así como por la modificación de las conductas que guían las operaciones empresariales ahora ubicadas en un ámbito planetario. Los actores primarios de este proceso de globalización obviamente son las empresas transnacionales, a través de los flujos de inversión y del fortalecimiento de los lazos corporativos.

Esta transformación empero, no transcurre sin conflictos. Estos procesos generan una creciente rivalidad entre las transnacionales, representadas política y comercialmente por los gobiernos nacionales de los países centrales y/o los bloques regionales. Por otra parte, el altísimo costo en el que se incurre para mantener a las empresas en situaciones tecnológicamente competitivas paradójicamente, está fomentando una singular forma de cooperación denominada alianza estratégica, o también definida bajo la conceptualización del llamado "tecnoglobalismo". En síntesis,

nos encontramos con una nueva forma de vinculación inter-empresas, llevada a cabo a través del establecimiento de complejas redes internacionales, tejidas por las empresas transnacionales en su incesante búsqueda tendiente a reducir costos y disminuir las elevadas incertidumbres propias de procesos productivos que requieren elevados volúmenes de inversión, derivados del alto grado de contenido tecnológico que conllevan sus productos y servicios.

Así, al conjuntar sus esfuerzos de investigación y desarrollo con sus empresas rivales—incluso con aquellas con las cuales se disputan los mismos mercados—disminuyen la magnitud de sus inversiones al compartirlas entre varias empresas pero, además, logran disminuir los niveles de incertidumbre, pues se están asociando con sus principales competidores tecnológicos y el riesgo de que aparezca un producto con mayor innovación incorporada en ese particular segmento de mercado disminuye notablemente.

Postulamos como común denominador de todos estos cambios, esto es una de las determinaciones básicas de estos procesos de transformación, el reforzamiento de la competencia y como efecto inmediato para las empresas se impone la urgente necesidad de conocer y respetar las reglas de este nuevo juego: la competencia en una economía global.

Esta nueva forma de competencia no ha afectado a todos los países y empresas por igual. En alguna manera extremadamente simplificada se podría decir que un puñado de innovaciones de empresas japonesas en los sectores automotriz, semiconductores, computadoras, microelectrónica, equipo de oficina, máquinas herramientas sacudieron a las empresas norteamericanas y europeas pues ocuparon agresivamente importantes posiciones del mercado internacional y cubrieron importantes segmentos de sus mercados internos. Las empresas norteamericanas fueron las más perjudicadas pues fueron expulsadas de sus confortables posiciones oligopólicas conquistadas desde la post guerra. Por su parte en Europa, cuando incluso la asistencia gubernamental supranacional (Comunidad Económica Europea) fue incapaz de seguir protegiendo las empresas de esta competencia (mediante barreras y recursos de capital para el desarrollo de nuevos conocimientos y tecnologías), las empresas tuvieron que enfrentar la tarea de mejorar su capacidad de competir internacionalmente. En este sentido, la nueva era de la competencia internacional está basada en un puñado de miles de grandes e innovativas empresas líderes que desarrollan sus actividades en un reducido número de ramas industriales; no más de una docena de industrias

de alta tecnología e intensivas en uso de capital que tienen como objetivo servir a los tres mercados más importantes y dinámicos: Estados Unidos, Europa y Japón.

Estos fenómenos han originado importantes procesos entre ellos, el de la reestructuración industrial lo cual constituye un aspecto central para este nuevo orden industrial internacional que genera la economía global.

Uno de los trabajos más fructíferos en torno a la reestructuración industrial (Kaplinsky, R. 1990) señala que este fenómeno a lo menos ha sido comprendido mediante distintas interpretaciones de entre ellas podemos destacar las siguientes.

De acuerdo a los regulacionistas franceses la reestructuración es el medio por el cual adviene un determinado patrón de acumulación sostenible basado en el régimen de acumulación (que equilibra consumo, ahorro e inversión) y el modo de regulación (formas institucionales y patrones sociales de conducta que determina el régimen de acumulación).

Por su parte, los Schumpeterianos estructuralistas visualizan estos fenómenos como procesos generados por ciclos de onda larga de cincuenta años de rompimientos tecnológicos fundamentales que sostienen el crecimiento. Por ejemplo, los ciclos de crecimiento industrial previos, de acuerdo a este esquema estarían basados en la industria textil, acero, ferrocarriles y maquinarias de combustión interna. Posteriormente irrumpe la industria química y siderúrgica y el recurso energético principal es la electricidad. Más tarde son otras las ramas dinámicas, destacando por sobre todo la industria automotriz, la explotación del petróleo y la industria petroquímica. Por último, aparecen ramas tales como la microelectrónica, la robótica, la generación de nuevos materiales, la telemática, informática, cibernética, los sistemas expertos, etc.

Otra interpretación visualiza la presente transición en términos del agotamiento del paradigma de producción masiva, esto es, que la producción de mercancías estandarizadas mediante el uso de máquinas con propósitos especiales y una rígida división del trabajo es ahora reemplazada por un nuevo paradigma de especialización flexible basado en la producción de pequeños lotes de productos diferenciados, generados con maquinaria de uso múltiple integradas en cadenas productivas flexibles, autoreguladas y diseñadas por sistemas expertos y por la inteligencia artificial; modificaciones que necesariamente implican la adopción de nuevas formas de organización del trabajo. En otras palabras, se interpreta la reestructuración industrial en

términos de una transición desde la máquina-factura a la sistema-factura, esto es una nueva práctica organizacional en la cual la integración de las unidades productivas, vía la tecnología automatizada, generan nuevas relaciones inter-firmas y prácticas integrales de trabajo supeditadas a orientaciones individuales.

Cada una de estas interpretaciones contiene alguno de los elementos que conforman la esencia de este nuevo orden industrial internacional que se está configurando en este fin de siglo.

Ahora bien, esta reestructuración industrial cuyas características más importantes acabamos de mencionar sin embargo, no explican, de manera inmediata el incremento de la competitividad internacional. Debemos, a continuación, dedicarnos a las formas que adopta la empresa transnacional en los procesos de globalización, especialización y regionalización.

2. La Empresa Transnacional y los procesos de globalización, especialización y regionalización

El rol preponderante de las corporaciones transnacionales, en el campo de la reestructuración industrial, se visualiza especialmente en relación a las dos áreas principales, en las cuales se ha incrementado la competencia internacional, el comercio y la inversión directa. Justamente aquí, es donde se expresan las tendencias que impulsan la competencia internacional cuestión que desarrollaremos a continuación.

Antes, con el objeto de una mejor comprensión del fenómeno del incremento de la competencia internacional parece pertinente referirse primero a la naturaleza de la evolución del capitalismo y la descripción de los más importantes rasgos que caracterizan a la empresa industrial moderna.

La primera fase del capitalismo se caracteriza por la empresa familiar. A finales del siglo IX una nueva forma de capitalismo aparece en Europa y Estados Unidos: el capitalismo gerencial. El capitalismo gerencial estaba basado en el reclutamiento de ejecutivos profesionales los cuales emprendieron proyectos de inversión a largo plazo e implementaron prácticas organizacionales para asegurar cuotas del mercado. Sin embargo, en este capitalismo gerencial al menos se pueden observar dos formas distintas a saber: el gerencial competitivo y el gerencial cooperativo. El primero en EEUU y el segundo en Alemania.

El gerencialismo competitivo que reguló la expansión de las actividades manufactureras en los Estados Unidos se constituyó en una de las más despiadadas

formas de competencia entre los principales núcleos industriales. El nudo de las ventajas competitivas se manifestó en la innovación y en un proceso productivo basado en la explotación de economías de escala, a través de fuertes inversiones de capital que diseñaron inmensas líneas de producción de productos estandarizados, todo esto complementado con fuertes inversiones en marketing y en el desarrollo de estrategias de expansión en los mercados nacionales. El éxito de estas estrategias se puede simbolizar en el fordismo que posibilitó la producción masiva de automóviles, considerado como la realización del sueño americano.

En Alemania, el capitalismo gerencial fue en grandes términos similar al desarrollo en los Estados Unidos sin embargo, es posible advertir tres diferencias:

- a) Las empresas alemanas se concentraron más bien en bienes intermedios y de capital, logrando un significativo desarrollo en la industria química-farmacéutica, la producción de aceros y la industria de maquinaria pesada.
- b) Las ventajas competitivas de las empresas alemanas se basaban tanto en las economías de escala como en las economías dirigidas.
- c) La relación interempresas (con abastecedores y competidores) y la intraempresa (con el trabajo) tienden a ser más bien cooperativas que competitivas. Empero, el estímulo principal para esta cooperación fue el fenómeno de la concentración del capital industrial que posibilita la coordinación de las operaciones de negocios a través de la constitución de grupos financieros. En efecto, actualmente los diez bancos más importantes poseen un control accionario decisivo sobre las 100 empresas más importantes del país. Esta forma de dirección de las empresas le permite a Alemania convertirse en una de las más fuertes economías industriales de Europa y en una de las economías más competitivas a nivel mundial.

Sin embargo el ejemplo más pleno del capitalismo gerencial cooperativo es Japón. Este sistema le ha permitido colocarse en posiciones de control de importantes mercados globales en la mayor parte de las actividades industriales de mayor dinamismo. De entre las características más importantes de este modelo de capitalismo, destaca el compromiso estratégico de largo plazo para con la innovación y el continuo mejoramiento de los productos. Por otra parte, en lo que se refiere a la cooperación, ésta toma nuevas

características que la refuerzan. En lo referente a las relaciones laborales introduce en los salarios el principio de que los trabajadores no son pagados tanto por la tarea productiva sino más bien por aquellas tareas que el trabajador es capaz de realizar. Por otra parte, y de mayor importancia aún, en término de las relaciones con otras empresas destaca la formación de los Keiretsu o alianza estratégica de negocios, configurando asociaciones permanentes entre diferentes empresas, de tal modo que el conjunto de compañías japonesas más competitivas internacionalmente están organizadas en sólo seis grupos de negocios, centralización que les posibilita además, operar bajo una estrecha colaboración con organismos gubernamentales, particularmente en la investigación y desarrollo de productos de tecnología de punta y para la detección y captura de nuevos mercados.

De lo anterior, se podrían deducir algunas conclusiones preliminares. Parece indudable que la fuerza rectora de la competitividad internacional es el modo capitalista de producción que aunque se manifieste en algunas formas específicas o variantes nacionales –e incluso que estas variantes sean importantes– no impiden incluir a todas estas experiencias en un mismo modelo de economía de mercado. Las diferencias entre el capitalismo gerencial competitivo y el capitalismo gerencial cooperativo se encuentran entonces en tres puntos: en el rol del gobierno en la actividad económica; en los horizontes temporales considerados en los procesos de toma de decisiones y en la naturaleza de las relaciones inter-empresas e intraempresas (las relaciones laborales).

La teoría acerca de las etapas del desarrollo competitivo (Porter, M., 1990), reelaboradas más tarde por Ozawa (Ozawa, T., 1992) es muy ilustrativa al respecto. Porter describe el desarrollo competitivo de las economías nacionales en términos de cuatro etapas, las cuales son sintetizadas a través de ciertas características competitivas secuenciales.

Para la primera etapa, las actividades basadas en los recursos naturales y en la manufactura intensiva en uso de trabajo son centrales para la obtención de las ventajas competitivas. En la segunda etapa, en cambio, la actividad económica estaría basada en la fabricación de bienes intermedios y de capital (industria química y pesada), la tercera en la generación de la infraestructura (vivienda, transportes, comunicaciones). En la cuarta etapa, la actividad económica estaría impulsada por las inversiones; el éxito empresarial descansa en la investigación y desarrollo derivados de un pleno uso del capital humano.

Por su parte, Ozawa ha mejorado el esquema demostrando como la experiencia japonesa configura un modelo en el cual resaltan las relaciones de interdependencia entre el mejoramiento estructural, las ventajas comparativas dinámicas y la inversión extranjera directa, conjuntamente con la unión de las estrategias de uso intensivo de capital y uso intensivo de recurso humano calificado para la generación de un constante progreso tecnológico. De esta manera, se puede comprender cómo un estadio particular del desarrollo competitivo es asociado con un patrón específico de exportación, basado en la adquisición y consolidación de niveles de competitividad. Así, el primer estadio estaría caracterizado por ventajas comerciales basadas en factores, produciendo mercancías primarias y bienes de uso intensivo de trabajo. Por su parte, el estadio guiado por la inversión basaría en cambio sus ventajas de producción a escala de bienes intensivos en capital. Por último, el estadio de la innovación –que basa sus ventajas en la investigación y el desarrollo– se caracteriza por la exportación de productos cada vez más sofisticados tecnológicamente.

En este sentido, el crecimiento económico y la transformación sería acompañada por un cambio en los patrones de las ventajas comparativas dinámicas. Debe ser mencionado además, que estos cambios no suceden a partir de transformaciones instantáneas, más bien son el resultado de progresivas transiciones caracterizadas por el surgimiento y caída de actividades económicas específicas y puede ser conceptualizado como un cambio en el centro de gravedad de la economía como una totalidad.

Pero quizás el aporte más importante de Ozawa es destacar la relación tan importante que tiene la inversión extranjera directa en los cambios estructurales de la economía.

Continuaremos el análisis de este problema a través de la presentación de las principales tendencias del comercio internacional: globalización y especialización.

3. El Comercio Internacional: globalización y especialización

La principal alteración del sistema de comercio internacional ha sido su notable expansión; el surgimiento de nuevos exportadores (Japón y los países asiáticos) la apertura de los mercados de Norteamérica mediante el Tratado de Libre Comercio y en una menor medida la apertura de los mercados europeos responsables y

en general la liberalización de mercados propuesta e impuesta a los países en vías de desarrollo son responsables de este incremento en los flujos del comercio mundial.

Sobre estos aspectos es posible contar con numerosos trabajos desarrollados para comprender la magnitud y naturaleza de los cambios, a partir de las modificaciones que se observan en los patrones de exportación de los países.

En Japón y Estados Unidos durante el período 1970-89 se puede observar una significativa especialización en su comercio internacional a diferencia de los países de la Comunidad Económica Europea. Japón –en las dos últimas décadas– ha duplicado sus exportaciones en los sectores basados en la generación de conocimientos (química fina, componentes microelectrónicos y telecomunicaciones) que son áreas caracterizadas por actividades innovativas directamente ligadas a ingentes gastos en investigación y desarrollo, lo que produce efectos para el conjunto del sistema económico, en tanto que sirven como insumos intermedios y de capital para un gran número de otros sectores industriales y de servicios.

Por otra parte, es posible observar el crecimiento de la industria de bienes de capital especializada (instrumentos y máquinas de ingeniería tales como máquinas herramientas) actividades caracterizadas por una muy alta diversificación de la oferta, destinadas principalmente a ser insumos para actividades industriales que preferentemente utilizan economías de escala y procuran dominar la oferta mediante la captura de nichos de mercados. Este tipo de especialización comercial característico para Japón es particularmente evidente en los esfuerzos de investigación y desarrollo en los sectores industriales basados en la microelectrónica, tales como los sistemas de procesamiento de datos y el de componentes electrónicos y telecomunicaciones, retirándose paulatinamente de los sectores tradicionales. Sobre estos mismos fenómenos encontramos otras visiones adicionales de este fenómeno. Mandeng (Mandeng, O. J., 1991) por ejemplo, postula que el crecimiento económico ha llegado a ser cada vez más independiente de la intensidad de los flujos del comercio internacional y que los elementos dinámicos estarían centrados en grandes empresas que producen manufacturas tecnológicamente complejas para mercados globales imperfectamente competitivos. Allí, es donde los nuevos actores estarían rápidamente mejorando sus resultados en el comercio internacional.

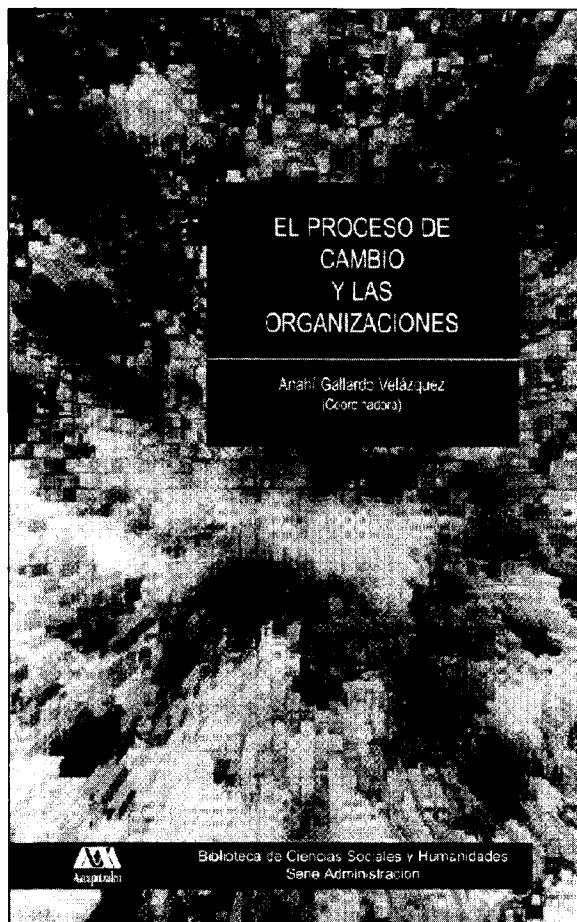
Fajinzyllber por su parte (Fajinzyllber, F., 1991), a

partir del trabajo de Mandeng, ubica no sólo a los países ganadores, aquellos que han incrementado su cuota de mercado, sino que también analiza estas ganancias de acuerdo a los principales productos involucrados. En este sentido distingue productos que están gozando de un incremento en la cuota de mercado de aquellos que la están perdiendo. Para ello acuña la figura de los productos "dinámicos" y los "descendentes". Los países ganadores incrementan sus cuotas de mercado a través de productos "dinámicos". Los países perdedores pueden perder sus cuotas de mercado con productos dinámicos (una situación definida como "pérdida de oportunidades") o con productos "descendentes" en una situación denominada "retirada". Naturalmente, la mezcla de productos para virtualmente todos los países contiene ejemplos de ambas clases.

Entre los principales países de la OECD, Japón claramente es el que ha obtenido las mayores ganancias en cuotas de mercados y más importante aún, cerca del 80% de sus exportaciones están ubicadas en una óptima situación y casi todas ellas son manufacturas que no están basadas en recursos naturales. Con pocas excepciones, los países de la Unidad Económica

Europea, aunque es posible observar ganancias en sus cuotas de mercado, éstas son significativamente menores a las alcanzadas por los países asiáticos y, enfrentan muchas oportunidades perdidas en sus resultados de exportación. No obstante, se hace necesario destacar el hecho que a pesar de las pérdidas sus exportaciones (en gran parte) no son manufacturas basadas en la explotación de recursos naturales. La situación es crítica para países como Australia y Nueva Zelandia que basan sus exportaciones en recursos naturales y manufacturas directamente relacionadas con actividades primarias. Bajo este mismo esquema propuesto por Fajinzyber los Estados Unidos estarían perdiendo importantes cuotas de mercado debido a que un número menor de sus productos se encuentran en la situación óptima y peor aún, muchos de sus productos se ubican en la zona de "las pérdidas de oportunidades". Una proporción similar de productos de exportación se encontrarían en la fase de retirada.

Este esquema demuestra un dramático cambio en las relaciones comerciales de los países de la OECD generando diversos efectos el más importante es el apresuramiento de las iniciativas de integración de los bloques regionales, especialmente de aquellos países que están perdiendo cuotas en el mercado mundial, Estados Unidos con el TLC y los países europeos con la Unión Económica Europea.



4. La globalización y la inversión directa

Otro aspecto de suma importancia para la comprensión de los procesos que originan la globalización es indudablemente la inversión directa. Desde los años 80s la dinámica que se observa en los flujos de la inversión directa internacional es notoriamente superior a la dinámica que se presenta en el comercio internacional y se convierte en un componente principal del crecimiento económico. Una de las medidas más eficaces tomadas por las empresas transnacionales para eliminar las restricciones al comercio internacional fueron indudablemente las inversiones condicionadas. Se negociaban inversiones en los distintos países a condición del levantamiento selectivo de barreras arancelarias. Por lo mismo, quizás es que el proceso de transnacionalización propicia, simultáneamente, el fortalecimiento de tendencias hacia la globalización y la regionalización.

La regionalización podría ser explicada advirtiendo el significado e importancia del hecho de que cerca de la mitad de flujos comerciales de Japón y de los Estados

Unidos están directamente relacionados con la inversión externa directa, esto es, se trata de operaciones entre compañías transnacionales. Es interesante observar, por otra parte, que alrededor del ochenta por ciento de los flujos de inversión externa directa se concentran en una tríada conformada por Estados Unidos, los países de la Comunidad Económica Europea y Japón. Que los países donde se originan los flujos de inversión (fuentes) son los miembros de la Comunidad Económica (con un promedio anual de 39 mil millones de dólares en el período que transcurre entre 1985, y 1989 y Japón que para el mismo período incrementa seis veces sus inversiones alcanzando la suma de 111 mil millones. Lo anterior también podría explicar la concentración de los flujos comerciales en esta tríada pues el 67% del comercio mundial se efectúa entre estos tres grupos de países (UNCTC, World Investment Report, 1991).

La importancia de las tendencias hacia la regionalización que acompañan al proceso de globalización se puede advertir en múltiples aspectos. En primer lugar las empresas transnacionales que actúan en el mercado global deben concebir e implementar estrategias específicas para cada uno de los tres más importantes mercados que componen la tríada, específicamente en relación al diseño de los productos, el mercadeo y distribución, la red de abastecimiento, finanzas, comercio e inversión externa. En este sentido, varios autores (Agosin, M. y Tussie, D., 1992) han puesto en evidencia la importancia que tiene para los flujos del comercio internacional las diferencias existentes entre las distintas prácticas institucionales de los países que componen la Tríada pues afectan directamente a las ventajas competitivas.

En segundo lugar, las industrias de alta tecnología que se convierten en las empresas líderes de la competencia global no están igualmente distribuidas entre los países. Esto implica, muchas veces, que ante un incremento de la competencia los gobiernos se sientan impulsados a generar políticas diseñadas para alcanzar o mantener sectores económicos competitivos, al mismo tiempo que generan medidas que dificultan el desarrollo de los negocios de las empresas "extranjeras". Un ejemplo notorio de lo anterior lo constituye el MIT (el ministerio japonés para el comercio internacional y la industria) que toma medidas que incluyen desde la asignación dirigida del gasto público (compras gubernamentales hacia determinadas empresas) hasta la subvención de investigación y desarrollo para áreas específicas del desarrollo científico-tecnológico.

En tercer lugar los países miembros de la Tríada

influyen decididamente en la definición de las reglas del juego con respecto al sistema multilateral. Entre las partes más importantes del sistema cabe mencionar a la Organización Mundial de Comercio, la Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo (OECD), el sistema que regula las finanzas internacionales (FMI, Banco Mundial, el Banco Internacional de Pagos (BIS) y el sistema de Naciones Unidas). A través de estos organismos los países desarrollados agrupados en el "grupo de los siete" (Estados Unidos, Canadá, Alemania, Francia, Reino Unido, Italia y Japón) negocian las políticas globales en relación a las tasas de intercambio, las tasas de interés, al financiamiento externo, y de manera importante influyen sobre las tendencias hacia la globalización y regionalización.

Para finalizar estos tópicos de la competencia global y la regionalización, en seguida nos permitimos realizar algunas consideraciones en torno a la naturaleza de estos fenómenos.

Parece que para una cabal comprensión de los fenómenos que nos preocupan, los esfuerzos teóricos basados en la conceptualización de las ventajas comparativas de las naciones no son suficientes. Por ello, habría que acudir hacia aquellas investigaciones basadas en las ventajas competitivas de las empresas, mismas que colocan el énfasis en la decisiva importancia que adquiere la investigación y desarrollo, la innovación y la tecnología para la obtención de roles y jerarquías de privilegio en la nueva división internacional del trabajo y del comercio.

Esta nueva situación se manifiesta claramente en dos áreas separadas que dependen tanto de la naturaleza de las actividades productivas como de su grado de "madurez" tecnológica. En las industrias tecnológicamente sofisticadas tales como la microelectrónica, la biotecnología, el desarrollo de nuevos materiales, la robótica, el desarrollo de la computación, telecomunicaciones en donde las ventajas competitivas —en su mayor parte— son producto de costosas investigaciones y el establecimiento de alianzas estratégicas entre empresas transnacionales de alta tecnología.

En lo que se refiere a aquellas industrias "maduras" basadas en economías de escala y producción masiva y estandarizada tales como la industria del automóvil, los artículos de consumo electrónico, las textiles, etc., el proceso de reestructuración para alcanzar niveles competitivos reside en una mezcla de avances tecnológicos e innovaciones organizacionales. Así surgen nuevas prácticas en los sistemas industriales, se impo-

ne un nuevo “sentido común” de la eficiencia que a lo menos posee tres importantes dimensiones.

La primera está relacionada a los avances tecnológicos aplicados a los sistemas productivos que permiten la implantación de tecnologías automáticamente integradas en todas las fases de la actividad de las empresas. La segunda dimensión es la incorporación de una nueva forma de gestión y de organización de las tareas productivas que permiten la apropiación de estándares de calidad y eficiencia demandados por los mercados globales. La tercera dimensión subraya la importancia decisiva que tiene para la obtención de ventajas competitivas el establecimiento de una nueva forma de relación entre las empresas y sus proveedores, basadas en la cooperación y la confianza, así como en el reconocimiento de un recíproco interés para posibilitar el desarrollo de ambas partes de una asociación considerada como permanente.

Hacia la conformación de un nuevo paradigma de eficiencia

En lugar de una conclusión, que en el marco de este trabajo no es posible en tanto se limita a exponer las formas a través de las cuales se pretende abordar el objeto de estudio, procuraremos hacer explícitos el fin explicativo que sintetiza los propósitos de la investigación, así como la hipótesis general y las categorías analíticas principales que pensamos nos permitirían avanzar en la comprensión teórica del proceso de globalización económica y la instauración de un nuevo paradigma de eficiencia.

El fenómeno que necesita explicación es la naturaleza de las determinaciones centrales que originan y consolidan los procesos de globalización y el surgimiento de un nuevo paradigma del quehacer eficiente. El aporte del trabajo descansa sobre un recurso explicativo fundado en el análisis de las formas que adopta, en el presente, la acumulación de capital. A partir de esta hipótesis ubicamos una hebra teórica, que permitiría desenredar la madeja de una serie de problemas, tanto de índole conceptual como práctica, que pensamos no han sido resueltos, y que se pueden enunciar en las siguientes preguntas:

¿Por qué la globalización impone a los países en desarrollo un mismo patrón de eficiencia que el utilizado por las economías postindustriales?

¿Por qué se modifica radicalmente aquella lógica de acumulación que anteriormente no sólo permitía la persistencia de formas heterogéneas de producción (y

de distintos paradigmas de eficiencia) sino que, incluso la reproducción misma del patrón de acumulación exigía la coexistencia de estructuras productivas con distintas lógicas de acumulación?

¿Por qué hoy día no se le permite la sobrevivencia a aquellos productores incapaces de innovar y se les expulsa del mercado mundial en tanto no saben o no pueden reinsertarse competitivamente?

Pensamos que estas preguntas no tienen aún respuestas suficientes y por lo mismo, nos dirigen nuevamente sobre la temática de la globalización y la eficiencia. Necesitamos una mejor comprensión de estos problemas ya que en la resolución de los problemas más concretos de una organización económica (en el ámbito de las finanzas, mercadeo, diseño de la estructura organizacional, selección de los recursos humanos, etc.) siempre chocamos con una muralla donde se estrellan, una y otra vez, nuestras iniciativas. Debemos ser eficientes, intuimos lo perentorio de esta exigencia más no nos es claro todavía por qué debemos ser eficientes y qué formas esta eficiencia debe adoptar.

Por otra parte, si vemos los esfuerzos emprendidos por las empresas mexicanas para enfrentar la competencia global, notamos una multiplicidad en la búsqueda de métodos y concepciones para alcanzar la eficiencia y también, se evidencian resultados enormemente diferenciados.

En México, en la búsqueda para incrementar la eficiencia al interior de las organizaciones, se está privilegiando una alternativa: la adopción de sistemas adquiridos a través de la compra de tecnología y/o la alianza estratégica con una empresa transnacional. El problema es para aquellas empresas que no pueden tomar estas opciones y que son la mayor parte. ¿Cuál sería la alternativa para estas organizaciones? Hacia ese sector de la actividad económica se dirige nuestra preocupación e interés. No son suficientes aquellas explicaciones que están dirigidas a la descripción de los fenómenos y hacia la detección de formas organizacionales y tecnológicas con las cuales las empresas transnacionales enfrentan la competencia en una economía globalizada. Parece necesario además, conocer con mayor profundidad la naturaleza de las determinaciones que precipitan estos procesos. La respuesta a nuestras interrogantes residiría en una encadenación de dos expresiones del proceso de acumulación de capital: la lógica de acumulación y sus posibles cambios y; las modificaciones ocurridas en las formas de valorización del trabajo social (la teoría-valor, conocimiento).

En cuanto a los problemas de índole práctica rela-

cionados con la articulación temática propuesta –que aunque no es un propósito inmediato en el ámbito de este trabajo–, pensamos que el esclarecimiento de estos problemas podría ayudar en la tarea de definir conceptualmente, con rasgos más precisos, los problemas involucrados, de tal manera de permitir una operativización del nuevo “paradigma del quehacer eficiente” y de este modo configurar una visión más general, interdisciplinaria, para ubicar aquellos conocimientos, destrezas y habilidades que en los niveles ejecutivos de las organizaciones se requerirían para asegurar las condiciones de competitividad y eficiencia exigidas por los mercados globales.

Un esfuerzo de comprensión teórica en torno a la problemática de la globalización y la modificación del paradigma de eficiencia debería por lo menos, iniciar una investigación que contemple los siguientes apartados temáticos:

- a) El incremento de la competencia internacional en el mundo de las transnacionales globales.
 - Las tendencias generales del incremento de la competencia, globalización, especialización y regionalización.
 - Tendencias de la inversión externa directa: globalización y regionalización.
 - La empresa transnacional global: competencia y colaboración estratégica.
- b) La globalización y la nueva lógica de acumulación.
 - El planteamiento del problema.
 - Globalización y las nuevas formas de valorización del trabajo social.
 - Globalización y patrón de acumulación.
 - Consideraciones y propuesta.
- c) La globalización, la competencia y el quehacer eficiente.
 - La globalización y el cambio tecnológico.
 - La globalización y el nuevo paradigma organizacional.
 - La globalización y la empresa conocimiento.

En relación a las categorías analíticas principales que a nuestro juicio permitirían avanzar en la comprensión teórica de la globalización y el cambio de paradigma de eficiencia señalamos lo siguiente:

La categoría de análisis principal para nuestra investigación la constituye el patrón de acumulación, que aunque originada como concepto teórico en el análisis marxista, su uso sin embargo no es exclusivo de esta doctrina económica. Por el contrario ha tenido una amplia difusión en otras doctrinas, especialmente la corriente estructuralista. A través del patrón de acumulación (en esta investigación) designaremos a una específica modalidad –históricamente determinada– de la acumulación capitalista. Aquí cabe destacar dos advertencias. Primero, no se refiere al fenómeno de la acumulación capitalista en general, sino más bien, se trata de destacar las formas que esta acumulación adquiere en un determinado período histórico y; segundo, cuando se habla de un modo específico no queremos limitarnos a la exposición de ciertos rasgos particulares sino que la identificación de un modo de acumulación implica una caracterización que permita la integración de una serie de atributos en un conjunto que posea una relativa coherencia interna.

Para lo anterior, se hace preciso distinguir al capital como una singular manifestación de una relación de valor (destacando la dimensión social de esta relación) ubicándola en su proceso de incesante expansión y metamorfosis, donde es necesario distinguir tres momentos centrales:

- a) la generación del excedente;
- b) el de su realización;
- c) el de su acumulación.

En nuestro caso se trata entonces de identificar los rasgos específicos que las fuerzas productivas asumen en tal modo que procuramos especificar. La especificación de un modo particular de acumulación se podría lograr si se puede determinar con certeza: el nivel y tipo del patrimonio productivo; la tecnología y los niveles de actividad; el nivel y composición del producto; las modalidades de la reproducción; el grado y tipo de cooperación (Valenzuela, J., 1990).

Otra categoría analítica principal en nuestra investigación es la heterogeneidad productiva. Es preciso recordar que debemos explicar las causas y factores que posibilitan el despliegue de una nueva lógica de acumulación que se impone (¿desplaza o se superpone?) sobre aquel modelo de acumulación denominado centro-periferia, que aseguraba su reproducción en el mantenimiento de estructuras productivas sustentadas por lógicas de acumulación distintas, donde coexistían

distintos criterios de rentabilidad y eficiencia, que posibilitaban extraganancias a las empresas líderes de los países centrales y que en última instancia determinaban el acceso privilegiado a las jerarquías y roles productivos en el sistema capitalista mundial y por tanto a la distribución del excedente.

La heterogeneidad puede abordarse desde dos ángulos (Valenzuela, J.) primero como coexistencia articulada de forma precapitalista y capitalistas de producción y; segundo como coexistencia articulada de diversas submodalidades de acumulación capitalista. Para efectos de la investigación esto es de suma importancia pues la emergencia y consolidación de un nuevo tipo de articulación de dicha heterogeneidad estructural, o en el otro extremo la exclusión de dicha heterogeneidad intercambiada por una cierta homogeneidad en los procesos y estructuras productivas impuesta por un nuevo patrón de acumulación capitalista desplegado en los procesos de la globalización económica y que se manifiesta en un nuevo paradigma de eficiencia.

La instauración de un nuevo paradigma tecnoeconómico es otra categoría analítica principal. En este caso se trata de analizar la "revolución" científico-tecnológica en relación a las nuevas formas y estructuras organizacionales, así como con los nuevos modelos de gestión que están imponiendo las empresas transnacionales que se desenvuelven en los mercados globales. Pareciera que nos encontramos frente a una modificación radical de la frontera de la práctica óptima y con ello, presenciamos radicales transformaciones en los modelos de gestión y estructuras organizacionales, modificando, al mismo tiempo, las reglas del "sentido común" usadas normalmente para el logro de la eficiencia máxima. Debemos averiguar con exactitud si nos encontramos en una etapa de transición, en la cual se estaría imponiendo un cambio de paradigma, esto es, un período donde se superponen paradigmas tecnoeconómicos uno en su fase de madurez (el predominante) y otro en su fase de gestación y desarrollo (el emergente). Si lo anterior es correcto, nos encontraríamos en una etapa de redefinición de las condiciones de la competitividad pues, por una parte, el desarrollo científico-tecnológico proporciona los medios para lograr una mayor productividad y por otra parte, otorgando un nuevo conjunto de criterios de eficiencia que configurarían a su vez, un nuevo modelo de organización y de gestión, lo que implica modificación de los conocimientos, habilidades y capacidades hasta ahora designadas para los niveles gerenciales.

Bibliografía

- Aglietta, M. "The Theory of Capitalist Regulation" *New Left Review*, 1979 and Lipietz, A. *Mirages and Miracles: the Crisis of Global Fordism*, Verso, London, 1987.
- Agosin, M. and Diana Tussie. *Globalization, Regionalization and New Dilemmas in Trade Policy for Development*, March, 1992, mimeo, p. 11.
- Benetti, Carlo. *La Acumulación en los Países Capitalistas Subdesarrollados*, FCE/Economía Contemporánea, México, 1987.
- Calderon, A. *Inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, 1970-90, Volumen I. Panorama Regional*, CEPAL, DSC/1, octubre de 1992, cuadro 19, p. 73.
- CEPAL. "Reestructuración de la industria automotriz mundial y perspectivas para América Latina", *Estudios e Informes de la CEPAL*, 67, LC/G. 1484-P, Santiago, diciembre de 1987, pp. 27,8 y 207, 212.
- Consult CEPAL/ONUDI. "Reestructuración de la industria automotriz mundial y perspectivas para América Latina", *Estudios e Informes de la CEPAL*, No. 67, LC/G. 1484-P, diciembre de 1987.
- Dobb, Maurice. "Teorías del Valor y de la Distribución desde Adam Smith", *Ideología y Teoría Económica*. Siglo XXI, 1982.
- Fajnzylber, Fernando. "International Competition: agreed goal, hard task", *CEPAL Review*, No. 36, december, 1988, pp. 11, 2.
- Fajnzylber, Fernando. "International Insertion and Institutional Renewal", *CEPAL Review*, No. 44, august, 1991.
- Ibid.* "Industrialización e internalización en la América Latina", *El trimestre económico* No. 34, FCE, México, 1981.
- Hoffman, K. and R. Kaplinsky. *Driving Force: the global restructuring of technology, labor and investment in the automobile and components industries*, Westview Press, Boulder, Co., 1988, pp. 48 and 61,2; OECD, *New Forms...*, op. cit., pp. 137, 9; UNCTC, "New Approaches to Best, Practice Manufacturing: the role of transnational corporations and implications for developing countries", UNCTC Current Studies, No. 12, series A, ST/CTC/SER.A/12, New York, october, 1990, pp. 5, 6; and OECD, "Structural Adjustment in the Automobile Industry", op. cit., pp. 20, 2.
- Kaplinsky, Raphael. "Industrial Restructuring in the Global Economy", *IDS Bulletin*, (20,4), 1989.
- La Grassa, Gianfranco. *Valore e Formazione sociale*, Editorial Riuniti, Nuova Biblioteca di Cultura, Italy, 1975.
- Mandeng, Ousmene Jacques. "International Competitiveness, Specialization and Market Growth", *CEPAL Review*, No. 46, december, 1991.
- Mortimore, Michael. "A New International Industrial Order: increased international competition in a TNC, centric world", *CEPAL Review*, No. 48, august, 1992.
- Ostry, Sylvia. *Governments & Corporations in a Shrinking World: Trade and Innovation Policies in the Unites States, Europe and Japan*, Council on Foreign Relations Press, New York, 1990.
- Ohmae, K. *Triad Power: the coming shape of global competition*, Free Press, New York, 1985.
- Ozawa, Terutomo. "Japan in a New Phase of Multinationalism and industrial Upgrading: Functional Integration of Trade, Growth and FDI", *Journal of World Trade*, (25,1), february, 1991.
- Porter, Michael. "The Competitive Advantage of Nations", *Harvard Business Review*, (90,2), march, april, 1990.
- Ibid.* "Estrategia Competitiva" CECSA, México, 1994, UNCTC, "Tripling of Global Investment Driven by Triad Competition", *Transnationals*, (3,1), march, 1991, p. 2.
- United Nations Center on Transnational Corporations (UNCTC), *World Investment Report 1991, The Triad in Foreign Direct Investment*, ST/CTC/118, New York, july, 1991, pp. 12 and 19.
- Valenzuela, José *¿Qué es un patrón de acumulación?* UNAM, 1990. *Ibid.* "La firma capitalista: Patrones de expansión, modos de centralización y grupos supracorporados" en *Empresa, Crisis y desarrollo* UAM, 1991.