



CUADERNOS DE TRABAJO
DEL
CECHIMEX



Universidad Nacional Autónoma de México

Facultad de Economía

Centro de Estudios China-México

Número 7, 2011

Lecciones de política
económica e industrial para
México: China industria
electrónica y derechos de
propiedad

Enrique Tejeda Canobbio

Universidad Nacional Autónoma de México

Dr. José Narro Robles	Rector
Dr. Eduardo Bárzana García	Secretario General
Lic. Enrique del Val Blanco	Secretario Administrativo
Dr. Héctor Hiram Hernández Bringas	Secretario de Desarrollo Institucional
M.C. Ramiro Jesús Sandoval	Secretario de Servicios a la Comunidad
Lic. Luis Raúl González Pérez	Abogado General

Facultad de Economía

Dr. Leonardo Lomelí Vanegas	Director
Mtro. Eduardo Vega López	Secretario General
Lic. Javier Urbieta Zavala	Secretario Administrativo
Dr. Arturo Huerta González	Jefe de la División de Estudios de Posgrado
Dr. Cesar Octavio Vargas López	Jefe de la División de Estudios Profesionales
Ing. Alejandro Pérez Pascual	Jefe de la División del Sistema Universidad Abierta

Centro de Estudios China-México

Dr. Enrique Dussel Peters	Coordinador
Dra. Yolanda Trápaga Delfín	Responsable

Editor Responsable: Sergio Efrén Martínez Rivera

Comité Editorial: Alejandro Álvarez Bejar, Eugenio Anguiano Roch, Romer Cornejo Bustamante, Leonel Corona Treviño, Enrique Dussel Peters, Octavio Fernández, Víctor Kerber Palma, José Ling Juan, Liu Xue Dong, Ignacio Martínez Cortés, Jorge Eduardo Navarrete López, María Teresa Rodríguez y Rodríguez, Song Xiaoping, Mauricio Trápaga Delfín, Yolanda Trápaga Delfín, Yang Zhimin, Wu Hongying, Wu Yongheng, Zhong Xiwei.

Diseño de portada: Mauricio Trápaga Delfín.

Corrección de estilo: Ricardo Arriaga Campos

Cuadernos de Trabajo del Cechimex, revista mensual septiembre de 2011. Editor Responsable: Sergio Efrén Martínez Rivera. Número de certificado de reserva otorgado por el Instituto Nacional del Derecho de Autor para versión impresa: 04-2010-071617584500-102. Número de certificado de licitud de título y de contenido (15252). Domicilio de la Publicación: Centro de Estudios China-México de la Facultad de Economía, edificio “B”, segundo piso, Ciudad Universitaria. Cp. 04510. México D.F. Tel. 5622-2195. Imprenta: Editores Buena Onda, S.A de C.V. Suiza 14, Col. Portales Oriente, delegación Benito Juárez, México D.F., Cp. 03570. Tel. 5532-2900, Distribuidor: Centro de Estudios China-México de la Facultad de Economía, edificio “B”, segundo piso, Ciudad Universitaria. Cp. 04510. México D.F. Tel. 5622-2195.

Precio por ejemplar: \$75.00 M.N.

Tiraje: 100 ejemplares

Correspondencia: Centro de Estudios China México. Edificio anexo de la Facultad de Economía de la UNAM. Segundo piso. Circuito interior, Ciudad Universitaria. CP. 04510, teléfono 5622 2195. Correo electrónico de la revista: cuadchmx@unam.mx



MÉN – Puerta, umbral. El carácter simboliza una puerta de una sola hoja. En el caso de los Cuadernos de Trabajo del Cechimex se escogió el acto de editar y publicar, abrir puertas al conocimiento y a la discusión. Nos pone en contacto con el pensamiento sobre los temas que nos interesan y permiten un dialogo bilateral, base del trabajo del Centro de Estudios China-México de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México. Es así que estamos ofreciendo una “puerta” en donde todos podemos acceder a otro lugar en cuanto al conocimiento se refiere.

Cuadernos de Trabajo del Cechimex en su versión electrónica puede ser consultada en:

<http://www.economia.unam.mx/cechimex/cuadernostrabajo.html>

Lecciones de política económica e industrial para México: China industria electrónica y derechos de propiedad¹

Enrique Tejada Canobbio²

Resumen

Es erróneo asumir que el desarrollo socioeconómico de China en las últimas décadas se ha basado exclusivamente en una serie de políticas bien definidas que siguieron los preceptos de la teoría económica actual. Esto nos obliga a pensar que existen procesos o mecanismos que no se han considerado como preponderantes en la construcción del camino al desarrollo económico en cualquier país. El caso de China es interesante porque nos brinda información sobre variables que no se han considerado en las teorías actuales del desarrollo, además de que sugiere que hay factores dentro de las presunciones clásicas que se consideraban formales y que en el caso chino mostraron características flexibles, de manera que permitieran la institucionalización de nuevos mecanismos de creación de empresas y de crecimiento económico.

Palabras clave: derechos de propiedad, instituciones transicionales, industria electrónica, sistemas flexibles de propiedad.

摘要:

把中国近几十年来经济社会的发展归结为仅仅是依靠了一系列清晰定义的政策、并且认为这些政策又是遵从了当前经济理论的规定是错误的。这促使我们思考，在任何国家都存在一些进程和机制没有被认为在构筑经济发展的道路上发挥主导作用。中国案例的有趣之处在于，它赋予变量的信息并未被当前的发展理论所考虑；那些被古典假设认为是正式的因素，在中国案例中却显示出灵活性，目的是使新企业创立和经济增长的机制制度化。

关键词: 产权 过渡性企业 电子产业 灵活的财产制度

Abstract

It is wrong to assume that China's socioeconomic development in recent decades has been based solely on a series of well-defined policies that followed the precepts of current economic theory. This forces us to think that there are processes or mechanisms that have not been considered dominant in the construction of the road to economic development in any country. The case of China is interesting because it provides information on variables not considered in current theories of development, and suggests that factors within the classical assumptions that were considered formal and in the Chinese case showed features flexible so as to allow the institutionalization of mechanisms for creating new businesses and economic growth.

Key words: property rights, transitive companies, electronics industry, flexible systems of property.

¹ Este artículo es un extracto de la tesis doctoral del autor: "La propiedad como una institución transicional: China y la industria electrónica", defendida y aprobada en junio de 2009.

² Administrador de Empresas y Economista, Maestría en Prospectiva Estratégica (ITESM) y Doctorado en Economía Política (UNAM). Ha laborado en los sectores académico, privado y público.

Índice

Introducción	3
Institucionalismo, transicionalidad y derechos de propiedad.....	3
Industria electrónica y derechos de propiedad difusos	5
Los sistemas flexibles de propiedad	10
El espíritu emprendedor en las empresas derivadas.....	12
Principales conclusiones	12
Lecciones del caso chino	14
Bibliografía	15

Introducción

En cuanto al tema del desarrollo económico desde la posguerra, las experiencias del Este Asiático, América Latina y África han resultado ser contrastantes. América Latina era en aquel entonces la región más próspera, y ahora ha sido sobrepasada por el Este Asiático. De hecho las perspectivas para Asia siguen siendo optimistas, debido a sus altas y continuas tasas de crecimiento.

Esta percepción de optimismo hacia la región del Este Asiático y de pesimismo sobre América Latina ha existido desde principios de los 80, cuando ya los académicos se preguntaban sobre las causas de sus divergencias económicas.

En 1990, John Williamson codificó el *Consenso de Washington*, que propugnaba por una estrategia de rápida absorción de instituciones y despliegue de las estrategias, y que en la visión de muchos economistas, podría ayudar a América Latina a iniciar un proceso consolidado de crecimiento económico. Esta serie de instrumentos prometía vagamente que la implementación de políticas macroeconómicas conservadoras y políticas microeconómicas liberales expandirían el rol eficiente de los mercados privados a expensas del ineficiente Estado, y que por lo tanto se lograrían altas tasas de crecimiento.

Sin embargo, la evidencia pronto dio al traste con esa presunción. Los académicos entendieron que el Consenso de Washington se basaba en una lectura errónea de la experiencia asiática. Lo que en la superficie parecía ser una política conservadora, no era más que la consecuencia de procesos lentos y orgánicos de reacomodo de factores de producción, en economías planificadas que no se arriesgaron a implementar políticas de choque.

El Consenso de Washington no entendió que actualmente el motor del crecimiento en una economía de mercado es la innovación tecnológica, y que el Estado juega un papel muy importante en facilitar dichas innovaciones. Más bien se enfocó en el crecimiento dirigido por el intercambio comercial a expensas del crecimiento dirigido por la ciencia, que comprueba ser más importante hoy en día.

Incluso Williamson ha reconocido que debió haber puesto más énfasis en la cuestión de las instituciones. Para él, el objetivo central en los procesos de transición a economías desarrolladas era el de construir la infraestructura institucional que apoyara una economía de mercado. Sin embargo, lo que no había previsto era que la ausencia de instituciones efectivas obstaculizara la creación y el éxito de buenas políticas económicas.

Existe una propuesta concreta en este sentido que parte del institucionalismo. Yingyi Qian habla de las instituciones transicionales como un concepto que difiere de las estrategias prefabricadas y que están más apegadas a la realidad económica y a las posibilidades políticas de un país en desarrollo —o economía emergente—. Para Qian, estas instituciones son uno de los elementos más importantes para comprender el sorprendente crecimiento de China a partir de finales de los 70. Estas instituciones transicionales tuvieron éxito por su alta razón de beneficios económicos, sobre los costos políticos. No necesitaron grandes redistribuciones de ingreso, ni reformas de gran escala a expensas del capital político.

Institucionalismo, transicionalidad y derechos de propiedad

El institucionalismo rechaza la reducción del concepto de institución a meras preferencias, tecnologías y naturalezas. En cambio, postula que las preferencias, junto con las expectativas del futuro y las motivaciones, no sólo determinan la naturaleza de las instituciones, sino que también se ven limitadas y moldeadas por ellas. Si la gente vive, convive y trabaja bajo el régimen de las instituciones, éstas les condicionan su visión global de las cosas.

Con el desarrollo de las teorías de la información asimétrica y distribuida se intentó integrar el institucionalismo a la economía neoclásica, bajo el título de Nueva Economía Institucional —NEI—. Sin embargo esta variante no fue bien acogida por la escuela clásica, a la vez que los economistas heterodoxos afirman que hereda las fallas de las presunciones neoclásicas: un reduccionismo evidente y una desconexión con la realidad, que finalmente simplificaba las instituciones a meras resoluciones racionales y eficientes como resultado de problemas de costos de transacción.

A pesar de sus propios retos teóricos y prácticos, la economía institucional es una respuesta a la economía ortodoxa del presente y su discusión lanza un desafío directo a los neoclásicos, ya que se basa en una premisa fundamental objetada por los ortodoxos: que las cuestiones económicas no pueden ser separadas de los sistemas políticos y sociales en los que operan.

Actualmente, el institucionalismo está dividido entre esta Nueva Economía Institucional y la Economía Política Institucional —EPI—, opuesta a la economía neoclásica pero con una visión más política e histórica de la cuestión del desarrollo económico y las instituciones

La EPI afirma que los mercados necesitan de una serie de complejas instituciones formales e informales para su definición y operación. Para esta escuela, muchas de estas instituciones no se manifiestan a simple vista porque sus estructuras de derechos y obligaciones son tomadas como un hecho y se ven como un componente inalienable de los mercados. Sin embargo, en una demostración de curiosidad analítica, ninguna institución que apoya a los mercados y la economía debería verse como natural, y todas deberían estar sujetas al análisis histórico y socioeconómico³.

Dentro del marco conceptual de la NEI, las instituciones son la estructura de incentivos de una sociedad, y estas determinan la asignación de recursos de una economía. El crecimiento económico de una sociedad se realiza creando un marco institucional que induzca a aumentos en la productividad y que permita el cumplimiento de contratos y del intercambio, esto es, la reducción de los costos de transacción y la definición de los derechos de propiedad.

Para esa escuela, cuando no existen instituciones que garanticen un intercambio eficiente, surgen incentivos para que los agentes busquen un beneficio privado, sin importar el costo social que esto implique. Pero para que el intercambio funcione deben especificarse claramente los derechos de propiedad. Si no existe tal especificación, el intercambio se hará a costos de transacción altos y no habrá incentivos para lograr una asignación eficiente de los recursos; así, si no hay incentivos para cumplir las leyes —es costoso cumplirlas—, los agentes decidirán incumplir, y esto afectará el desarrollo económico, puesto que será más eficiente buscar transferencia de rentas, que la creación de riqueza.

Sin embargo, el concepto de propiedad no tiene una definición universalmente aceptada. Como otros conceptos de gran impacto en el discurso público, su interpretación varía de acuerdo a la disciplina bajo la cual se analice: economía, antropología, sociología, etc. North y Demsetz afirman que existen tres tipos de propiedad: la privada que le corresponde a un individuo; la común, bajo la premisa de que los bienes son para disfrute irrestricto de todos los miembros de la sociedad; y la colectiva, que le corresponde a una comunidad o al Estado de acuerdo a la prioridad o importancia del objetivo del uso de un bien. Estos tres tipos de propiedad coexisten en cualquier entorno socioeconómico.

Fue en los siglos XIX y XX que se forjan los cimientos filosóficos que fueron desarrollados por los neoclásicos primero, y después por los neoinstitucionalistas, para fundamentar la tesis de la propiedad privada y la eficiencia de los mercados. El principio fundamental que retomó la NEI es que los intereses concebidos por la propiedad de los bienes naturales o creados por el hombre se constituyeron como una institución en el modelo económico y a su vez motivaron el nacimiento de otras instituciones de apoyo. Esta es una premisa fundamental del pensamiento neoinstitucional.

Dentro de esta premisa, el factor más importante que afecta estos costos de transacción es la naturaleza de los derechos de propiedad en una sociedad. Dicha naturaleza de este conjunto de derechos incluía el control del uso de la propiedad, el usufructo de la propiedad, la transferencia de la propiedad, y la exclusión de otros de la propiedad.

La NEI cree que los cambios en los arreglos institucionales de los derechos de propiedad pueden tener un profundo efecto en los resultados económicos. Para ellos, el establecimiento y cumplimiento de derechos privados de propiedad es vital para reducir los costos de transacción y asegurar las inversiones en el largo plazo. La ausencia de estos derechos de propiedad, o la incapacidad para hacerlos cumplir a bajo costo, es la principal causa de subdesarrollo. Por lo tanto, como las sociedades establezcan derechos de propiedad claros y manejen los costos de transacción, tiene un impacto definitivo en sus tasas de crecimiento económico.

Pero si bien las instituciones han probado ser un factor determinante en la configuración de los procesos de desarrollo económico, es importante entender que el fenómeno de la globalización ha venido condicionando el alcance y la efectividad de los mecanismos nacionales para la promoción de actividades productivas así como el entorno competitivo de las empresas —privadas y estatales—, afectando así el resultado de las políticas gubernamentales para el desarrollo en lo que al impulso empresarial de un país se refiere. Una postura que complementa la visión del institucionalismo sobre el crecimiento económico y explica en buena parte las implicaciones de la globalización para el desarrollo es el marco teórico de las cadenas globales de *commodities* —GCC por sus siglas en inglés—, propuesta principalmente por Gary Gereffi. Esta postura ofrece una metodología basada en redes para analizar la geografía y la organización de la producción internacionales. Al explicar la dinámica de las industrias globales, esta teoría explica dónde y por quién se crea y distribuye el valor en dichas industrias.

El trabajo de Qian aporta un punto de vista interesante para resolver todas estas cuestiones y discute acerca de las instituciones transicionales como un punto de partida para explicar la transformación exitosa de una economía débil, sin fuertes fundamentos institucionales, hacia una economía que cumple una de sus funciones primordiales: generar empleo y crecimiento, mediante la creación de empresas.

3 Enfatizar la naturaleza institucional del mercado requiere también que la política sea parte del análisis —aunque esto confronta la visión de que la política debe estar alejada del mercado—. Desde un punto de vista integral, un mercado es una construcción política, en el sentido de que es un intercambio que se define por medio de instituciones formales e informales que agrupan una serie de derechos y obligaciones. Visto así, la EPI es economía política en un sentido más fundamental que la economía política desplegada por los economistas neoclásicos. (Chang 2003)

Qian asegura que la reforma económica en China creó mercados reales y empresas funcionales fuera del ámbito estatal central, además de desencadenar cambios fundamentales en su estructura gubernamental. Sin embargo, estas formas institucionales debieran entenderse como transicionales porque se incurre en mayores costos de transacción y generan menores beneficios que una institución alternativa en la existencia de instituciones complementarias. Por lo tanto estas instituciones no deben ser vistas como permanentes y eventualmente deben ser reemplazadas por instituciones más convencionales, cuando el contexto institucional en que operan mejore.

Para Qian, el factor que influyó determinante y específicamente en el comportamiento de las empresas con relación a la propiedad y sus derechos, fue la depredación de rentas del gobierno central. Las empresas, ante esta situación de desventaja, escondían sus ganancias para evitar la explotación de sus activos productivos tanto como para garantizar la existencia a largo plazo de la empresa misma. Su visión argumenta que la cuestión de los derechos de propiedad en el entorno chino depende entonces del beneficio político y económico esperado por el gobierno central de la operación de las empresas no-estatales, en términos de ganancias garantizadas a largo plazo y estabilidad política.

En su modelo, el tipo de propiedad condiciona el proceder de los tres actores principales: el gobierno local, el gobierno central y el administrador de la empresa; siendo más fuerte la depredación en empresas sin patrocinio de los gobiernos locales. De esta manera, dentro de la imperfección del sistema económico chino, los derechos de propiedad eran más seguros para las empresas de los gobiernos locales que en las privadas.

Pero si bien Qian analiza las formas de propiedad que se desarrollaron en China durante el período de reformas —específicamente el caso de las Empresas de Pueblo y Aldea (EPAs), mejor conocidas por su denominación en inglés: *Township and Village Enterprises* (TVEs)—, no aborda a la propiedad como una institución transicional, sino que explica a las EPAs como un vehículo empresarial que permitió una evolución institucional hacia la propiedad privada en China.

Por otro lado, conceptualmente sigue existiendo una contradicción fundamental en la presunción neoclásica del funcionamiento de las instituciones, a la manera de la NEI: ésta afirma que el libre mercado es el fin natural de las instituciones y la propiedad. El problema radica en que la mera existencia de instituciones transicionales —entendidas como normas y sistemas no heterogéneos y en constante desarrollo y adaptación— abre paso a la posibilidad de que en cuestiones de propiedad, no todo sea una simple dicotomía: propiedad pública o privada.

En resumen, habría que preguntarse si no se debería considerar a la propiedad en sí como una institución transicional, y por ende cuestionarse qué otras formas de propiedad pudieran generar incentivos para el crecimiento —en China y en otros lugares—, temas no abordados por Qian.

El trasfondo de estas preguntas es criticar el occidentalismo/eurocentrismo en la concepción de las herramientas necesarias para crecer económicamente, así como el hecho de que tanto la economía ortodoxa como la NEI no analizan con suficiente profundidad el tema de la propiedad: ¿Tienen otras formas de propiedad —más allá de la propiedad privada— foro de discusión en sus enfoques? Si no es el caso, ¿qué hacer con las evidentes y múltiples formas de propiedad existentes? Al contrario de lo que se pueda pensar, el debate del papel de la propiedad en la economía y su interacción con otros conceptos no está cerrado y sigue a discusión.

Industria electrónica y derechos de propiedad difusos

Es importante dejar en claro del porqué la elección de enfocar el análisis sobre la industria electrónica. La respuesta se basa en términos de relevancia, complejidad y una relación estrecha con el fenómeno de la institución transicional de la propiedad.

En principio, es importante denotar que la industria electrónica a nivel internacional ha sido una de las más afectadas por la producción flexible y las cadenas globales de commodities. Su alta intensidad de capital, dependencia de una infraestructura efectiva de investigación y desarrollo —I&D—, altos costos de entrada y salida, la extensiva cooperación entre firmas del sector a través de joint ventures incluso con empresas competidoras⁴, además de sus fuertes lazos con los gobiernos y entes reguladores y negociaciones, la hacen una industria compleja e interesante para estudiar. Además, sus productos tienen un ciclo de vida que va de los 6 a los 12 meses y su diferenciación dificulta las economías de escala, por lo que las empresas de este sector industrial requieren un alto grado de cohesión e integración a nivel interno y externo. (Dussel Peters 2000)

4 Fenómeno bautizado como cooptencia por Braderburger y Nalebuff.

Por tanto, es muy interesante ver cómo en el caso de China las empresas globales de electrónica se alían con empresas electrónicas chinas pequeñas y medianas, a pesar de sus deficiencias y limitantes en cuestiones legales, como en su régimen de propiedad. (Dussel Peters 2000; 2005)

Las conclusiones de este análisis se originaron de la revisión de cuatro casos de estudio de empresas electrónicas chinas en las que se profundizó en la cuestión de la propiedad y su influencia en la formación y funcionamiento de las estructuras organizacionales de dichas empresas, así como las implicaciones de la propiedad para explicar fenómenos como el aseguramiento del financiamiento y la delegación de funciones.

Las empresas estudiadas fueron Lenovo, Haier, ZTE y Huawei Technologies. De manera particular, estas empresas coinciden en cuatro grandes puntos:

- Cuentan de manera velada o explícita con un fuerte respaldo gubernamental.
- Han asegurado una fuerte base financiera y de mercado local.
- Han emprendido un agresivo programa de adquisiciones internacionales y de eliminación de la competencia nacional.
- Están en el proceso de conformación de un equipo administrativo internacional y de fuerte experiencia global.

Cuadro 1. Características de las cuatro empresas seleccionadas.

EMPRESA: Lenovo, registrada en Hong Kong.

AÑO DE CREACIÓN: 1984.

CRITERIOS	CARACTERÍSTICAS
Origen de la empresa	<ul style="list-style-type: none"> • Fundada por once ingenieros liderados por Liu Chuanzhi. • Todos trabajaban en el Instituto de Computación de la Academia China de Ciencias —ACC—.
Inversión	<ul style="list-style-type: none"> • Préstamo inicial de CNY\$200,000 otorgado por la ACC. • Durante la etapa de crecimiento, la empresa pedía prestado a bancos estatales, siendo el aval la Oficina de Desarrollo de la ACC o se le direccionaba dinero del presupuesto de la misma.
Derechos de propiedad	<ul style="list-style-type: none"> • Empresa derivada colectiva. • Los derechos de control y usufructo son ejercidos por los miembros del consejo de administración, donde el Estado tiene la mayoría.
Integración económica	<ul style="list-style-type: none"> • Empresa en un solo segmento de mercado con un fuerte plan de adquisiciones: logra hacerse de la división de cómputo personal de IBM —USD\$1.27 mil millones—.
Integración a la cadena productiva	<ul style="list-style-type: none"> • Empresa pionera en el mercado local, compitiendo con otras empresas estatales locales.
Estructura de propiedad	<ul style="list-style-type: none"> • Empresa híbrida (activos propiedad del Estado pero capacidad administrativa autónoma).
Evolución de la propiedad	<ul style="list-style-type: none"> • La empresa es de propiedad mayoritaria del Estado: <ul style="list-style-type: none"> ♦ Legend Holdings Limited 42.4% ♦ Público inversionista 37.3% ♦ IBM 10.2% ♦ Texas Pacific Group, General Atlantic y Newbridge Capital 10.1%
Tamaño de la empresa	<ul style="list-style-type: none"> • En 1996 se convierte en el líder en China y para 1999 es el principal proveedor en la zona de Asia Pacífico. Con el área de PCs de IBM, llega a los cinco continentes.
Autoridad administrativa	<ul style="list-style-type: none"> • La empresa sometía sus decisiones a la ACC, pero tenía independencia operativa, para contratar y despedir gente y de control sobre las finanzas.
Relación con el Estado	<ul style="list-style-type: none"> • El padre de Chuanzhi fue miembro del Partido Comunista y trabajaba en el Banco de China. Ayudó a su hijo tanto a conseguir contratos gubernamentales como a establecer las operaciones off-shore de la empresa. • En 1990, sus computadoras son ratificadas por el Programa Tecnológico Antorcha

EMPRESA: Haier, incorporada en Bermuda.

AÑO DE CREACIÓN: Con orígenes en 1955, fundada en 1984.

CRITERIOS	CARACTERÍSTICAS
Origen de la empresa	<ul style="list-style-type: none"> • Fundada por Zhang Ruimin. • Al momento de ser nombrado director de la empresa, Ruimin era administrador asistente del gobierno local de Qingdao y en 2002 ingreso al 16° Comité Central del Partido Comunista Chino.
Inversión	<ul style="list-style-type: none"> • El fondeo inicial fue de CNY\$240 millones de bancos estatales y CNY\$300 millones en una oferta pública de acciones —OPA— en la Bolsa de Shanghai. • Posteriormente, se capitalizó mediante OPAs y financiamiento oficial a través de bancos. Las adquisiciones locales se hacían sin costo pero absorbiendo la deuda.
Derechos de propiedad	<ul style="list-style-type: none"> • Compañía accionaria de control estatal. • El control de la compañía es una mezcla de acciones del gobierno provincial, acciones de directivos individuales y acciones comunes repartidas entre los empleados. • El derecho de disponer de los recursos depende del gobierno provincial (78.7% del control accionario), pero los derechos administrativos recaen en el cuerpo directivo (5.5% del control accionario)
Integración económica	<ul style="list-style-type: none"> • Se ha integrado horizontal y verticalmente. • En 1988 asumió el control de Qingdao Electroplating Co. —hornos de microondas— y en 1991 adquirió Qingdao Air Conditioner y Qingdao Freezer. • En 1993 se unió a Merloni Elettrodomestici para formar Haier-Merloni Qingdao Ltd. • En 1995 adquiere Red Star Electric Appliance Co —otra compañía municipal—. • En 2005 intentó sin éxito adquirir a Maytag.
Integración a la cadena productiva	<ul style="list-style-type: none"> • Empresa pionera en el mercado local, con una estrategia de complementación a la estrategia de crecimiento del gobierno a la que pertenece.
Estructura de propiedad	<ul style="list-style-type: none"> • Empresa colectiva propiedad del gobierno de Qingdao, Shangdong.
Evolución de la propiedad	<ul style="list-style-type: none"> • Evolucionó de estatal a accionaria controlada por el gobierno provincial: <ul style="list-style-type: none"> ♦ Haier Group Co. 78.7% ♦ Deutsche Bank 15.6% ♦ Qingdao Haier Group Holdings Ltd. 5.5% ♦ Otros directores 0.3%
Tamaño de la empresa	<ul style="list-style-type: none"> • Abrió plantas en Indonesia en 1996 y en Filipinas y Malasia en 1997. Continuó su expansión al construir más plantas en Paquistán en 2002 y Jordania en 2003. • En África, Haier tiene plantas en cinco países: Túnez, Nigeria, Egipto, Argelia y Sudáfrica. También compró una planta en Italia.
Autoridad administrativa	<ul style="list-style-type: none"> • Las decisiones eran tomadas por el gobierno provincial, pero Zhang Ruimin podía negociar financiamiento y permisos a nombre de la empresa.
Relación con el Estado	<ul style="list-style-type: none"> • Haier, debido a su éxito y crecimiento, ha sido utilizada por el gobierno local para absorber otras empresas estatales que no han tenido éxito, principalmente de línea blanca y telecomunicaciones. • Inclusive fue forzada —sin éxito— a integrar a sus operaciones una empresa farmacéutica estatal.

EMPRESA: ZTE, registrada en Shenzhen.

AÑO DE CREACIÓN: 1985.

CRITERIOS	CARACTERÍSTICAS
Origen de la empresa	<ul style="list-style-type: none"> Fundada por Hou Weigui, Wei Zaisheng y Shi Chunmao.
Inversión	<ul style="list-style-type: none"> Fundada con recursos del Ministerio de Industria Aeroespacial, Ministerio Postal y de Telecomunicaciones y el gobierno provincial de Shenzhen. Desde 1996, que fue nombrada empresa estratégica, ha sido fondeada con recursos estatales, además de los recursos obtenidos en los mercados bursátiles de Hong Kong y Shenzhen —primera OPA de CNY\$380 millones en 1999—.
Derechos de propiedad	<ul style="list-style-type: none"> La empresa es un <i>holding</i> accionario, ya que el accionista mayoritario se compone a su vez de tres empresas: dos estatales y una privada que es representada legalmente por el director de ZTE.
Integración económica	<ul style="list-style-type: none"> La empresa se ha extendido verticalmente en el segmento de mercado de equipo de telecomunicaciones y soluciones para redes. Aporta tecnología de telecomunicaciones para el gobierno de Guangdong y desde 1996 comenzó su internacionalización.
Integración a la cadena productiva	<ul style="list-style-type: none"> Empresa en el centro del desarrollo tecnológico. Además, ha establecido diez laboratorios de investigación, en China —uno de ellos en conjunto con Motorola—, Corea del Sur y Estados Unidos.
Estructura de propiedad	<ul style="list-style-type: none"> Originalmente se llamaba Zhongxing Semiconductor Co., Ltd., integrada por la fábrica No. 691 del Ministerio de Industria Aeroespacial, Changcheng Industrial Co. Ltd. —del gobierno local de Shenzhen—, y Yunxing Electronic Trading Co. Ltd.
Evolución de la propiedad	<ul style="list-style-type: none"> Evolucionó de estatal a accionaria controlada por el gobierno provincial: <ul style="list-style-type: none"> Shenzhen Zhongxingxin Telecom Equipment Ltd. 37.4%⁵ HKSCC Nominees Ltd 16.6% Jade Dragon (Mauritius) Ltd. 1.9% ICBC Credit Suisse Stable Growth Stock Securities Investment Fund 1.5% Deutsche Bank 1.3% Inversionistas minoritarios 41.3%
Tamaño de la empresa	<ul style="list-style-type: none"> Ha creado seis empresas filiales, una en conjunto con Texas Instruments. En 1999 entró a Paquistán y Kenia. En 2003 se convierte en el principal proveedor de servicios a empresas de telecomunicación en India y en 2004 despliega la red 3G en Túnez. En 2005 integra alianzas con Alcatel-Lucent, Ericsson, Nortel, France Telecom y Portugal Telecom.
Autoridad administrativa	<ul style="list-style-type: none"> Los directores son instalados y removidos por las instancias gubernamentales, salvo Weigui, que es representante legal del accionista privado con interés mayoritario.
Relación con el Estado	<ul style="list-style-type: none"> La antecesora de ZTE fue Zhongxing Semiconductor Co. Ltd., fundada en 1985 como parte del programa tecnológico 909. En 1993 cambió su denominación a Shenzhen Zhongxingxin Telecom Equipment Ltd. y fue designada por el Consejo Estatal como una de las 520 empresas clave en China. Se convirtió en una empresa prioritaria de alta tecnología bajo el Programa Antorcha.

⁵ Empresa controladora conformada por Xi'an Microelectronics —subsidiaria de China Aerospace Times Electronics Co., un instituto estatal establecido en 1965—, Shenzhen Aerospace Guangyu Industrial Group Company —subsidiaria de CASIC Shenzhen Co. Ltd., empresa estatal fundada en 1984— y Zhongxing WXT —empresa privada de alta tecnología incorporada en 1992 y representada legalmente por Hou Weigui—, cada una con una participación de 34%, 17% y 49% en Zhongxingxin, respectivamente.

EMPRESA: Huawei, incorporada en Islas Caimán.

AÑO DE CREACIÓN: 1988.

CRITERIOS	CARACTERÍSTICAS
Origen de la empresa	<ul style="list-style-type: none"> • Dirigida desde sus orígenes por Ren Zhengfei y Sun Yafang. • Zhengfei trabajó en el Instituto de Investigación Militar, es miembro del Partido Comunista desde 1978 y fue parte del 12° Congreso Nacional. • Yafang también fue anteriormente oficial del gobierno ligada al ejército chino.
Inversión	<ul style="list-style-type: none"> • Fondos del gobierno y el ejército durante la etapa inicial. • Actualmente, el gobierno y presuntamente el ejército, le han otorgado créditos blandos hasta por US\$10.6 miles de millones. • Al ser seleccionada por el gobierno como campeona nacional, la empresa tiene derecho a exenciones de impuestos
Derechos de propiedad	<ul style="list-style-type: none"> • Todos los derechos son administrados por el gobierno central, a través del ejército.
Integración económica	<ul style="list-style-type: none"> • Integración vertical.
Integración a la cadena productiva	<ul style="list-style-type: none"> • Estrategia de desarrollo tecnológico.
Estructura de propiedad	<ul style="list-style-type: none"> • Empresa estatal.
Evolución de la propiedad	<ul style="list-style-type: none"> • Empresa con fondos estatales, bajo la dirección de un grupo de administradores presuntamente en coordinación con el ejército. • La empresa recibe el apoyo de personajes como el general Yang Shangkun y el presidente de la Corporación Internacional de Comercio e Inversión de China, Wang Jun —también presidente de POLY y yerno de Deng Xiaoping—.
Tamaño de la empresa	<ul style="list-style-type: none"> • Ha vendido soluciones y equipo a más de 300 operadores en todo el mundo y 22 de los principales 50 operadores usan sus productos y servicios. • Ha colaborado en la creación de productos o despliegue de soluciones con Motorola, Qualcomm, IBM, Infineon, Intel, Agere, ADI, ALTERA, SUN, Microsoft, Oracle y NEC.
Autoridad administrativa	<ul style="list-style-type: none"> • Presuntamente Ren Zhengfei sólo representa a la empresa en términos de relaciones públicas, pero el control directo lo mantienen varios organismos del aparato de defensa de China —Consejo Central Militar, EPL, Ministerio de Defensa—.
Relación con el Estado	<ul style="list-style-type: none"> • La prensa especializada y algunos reportes de consultoras implican que Huawei despliega la tecnología de inteligencia para el ejército chino en los países donde participa. (<i>China's Telecom Giant: The Huawei Way</i>, Newsweek)

Fuente: Reportes anuales de las empresas y boletines de prensa especializada.

La síntesis en los cuadros permite por un lado comprender las condiciones iniciales de creación de las empresas y por el otro identificar los factores y actores reales relevantes durante su crecimiento y consolidación.

Cuadro 2. Etapas de desarrollo de las cuatro empresas analizadas.

	Sistema de propiedad	Estructura de propiedad	Estilo de administración	Estructura organizacional
Etapa inicial (1980-1992)	<ul style="list-style-type: none"> • Contrato de responsabilidad • Contrato de renta financiera 	<ul style="list-style-type: none"> • Empresas colectivas reformadas 	<ul style="list-style-type: none"> • Supervisión directa de la universidad/ instituto/ministerio • Emprendedores individuales 	<ul style="list-style-type: none"> • Simple
Sobrevivencia (inicios de los 90)	<ul style="list-style-type: none"> • Contrato de responsabilidad • Contrato de renta financiera 	<ul style="list-style-type: none"> • Empresa pública bajo contrato • Empresa pública bajo renta financiera 	<ul style="list-style-type: none"> • Supervisión de la universidad /instituto/ ministerio • Emprendedores individuales 	<ul style="list-style-type: none"> • Centralizada
Crecimiento (1992-1993)	<ul style="list-style-type: none"> • Capital accionario 	<ul style="list-style-type: none"> • Propiedad híbrida 	<ul style="list-style-type: none"> • Coordinación 	<ul style="list-style-type: none"> • Funcional y centralizada
Expansión (1993-1995)	<ul style="list-style-type: none"> • Capital accionario • Acciones ofrecidas en Bolsas de Valores 	<ul style="list-style-type: none"> • Propiedad híbrida 	<ul style="list-style-type: none"> • Inicios de administración profesional 	<ul style="list-style-type: none"> • Sistema empresarial moderno • Descentralizada
Madurez (mediados de los 90 en adelante)	<ul style="list-style-type: none"> • Capital accionario • Acciones ofrecidas en Bolsas de Valores 	<ul style="list-style-type: none"> • Propiedad híbrida 	<ul style="list-style-type: none"> • Administración profesional 	<ul style="list-style-type: none"> • Sistema empresarial moderno • Multinacional • Descentralizada

Fuente: Elaboración propia

Los sistemas flexibles de propiedad

Los factores que influyeron en el diseño y extensión de las formas de propiedad en estas cuatro empresas fueron:

1. El distanciamiento en cuanto a la relación de negocios que tiene la empresa derivada con su matriz. Las instituciones públicas que hacen aportaciones iniciales de capital pero no continúan siendo vitales para el desarrollo de las empresas son las que parecen adquirir menos poder de negociación (el caso concreto de Lenovo).
2. La naturaleza del aparato administrativo disponible en las matrices para controlar el desarrollo de las empresas derivadas —*spin-off companies*—. Algunas agencias matrices establecen órganos administrativos exclusivamente para supervisar sus emprendimientos de negocios mientras que otras no lo hacen. (En ZTE las instancias administrativas son removidas libremente, mientras que en Haier existe más libertad para ejecutar decisiones sin el gobierno local).
3. Las características organizacionales y físicas de las matrices. La ACC, por ejemplo, tiene una cultura no invasiva —*hands-off*— para el trabajo, mientras que el ejército y el Ministerio de Defensa se involucran en todo el proceso.
4. El poder de las matrices sobre su personal. Muchas instituciones asignan a sus empleados a las empresas derivadas, pero sin perder el trabajo y los beneficios del empleo en la institución pública, lo que los hace dependientes de la matriz. Ésta controla el expediente (*dang'an*) de los empleados en las empresas derivadas, lo que puede influir en su estatus laboral actual y futuro.

En las cuatro empresas los derechos de propiedad fueron determinados a través de la negociación. Las categorías oficiales de propiedad en las leyes chinas no reconocen la forma individual de propiedad de los organismos gubernamentales —centros de investigación, universidades, ministerios, asociaciones, etc.—, al considerarlas partes de una colectividad representada por el gobierno central. En todos los casos, las empresas asociadas se registraron como propiedad pública (*quanmin qiye*), un estatus que no las distinguía mucho de las tradicionales empresas estatales. Bajo este esquema informal, los organismos gubernamentales eran considerados meros patrocinadores (*zhubande*) de la empresa. Lenovo y Haier manejaron el financiamiento como préstamos, que regresaban a través de pagos periódicos, pero sólo por un lapso que ellos mismos consideraban *comprensible*, mientras que ZTE y Huawei aprovechaban las ventajas de un presupuesto gubernamental continuo.

De cualquier manera, los derechos de propiedad sobre dichas empresas se determinaban a través de la negociación; e independientemente de la naturaleza indeterminada de los derechos de propiedad de estas empresas, esta forma organizacional les permitió adaptarse a las restricciones internas —dependencia gubernamental, acceso al financiamiento—, y las demandas externas —apertura de nuevos mercados, mercadotecnia y adquisición de nuevas habilidades—.

En ningún caso existía un estándar en los derechos y obligaciones que los actores consideraran como suyos, ya que se estaba condicionado al poder de negociación de la matriz, el gobierno central, los administradores y los generadores de la tecnología. Este poder además evolucionaba con el tiempo.

Este proceso se puede catalogar como la emergencia espontánea o competitiva de instituciones —la forma de propiedad en este caso— entre varios actores, sin la participación del gobierno central. También es indicativo que los derechos de propiedad emergentes son moldeados y establecidos por las normas y costumbres de la comunidad, ya que el estilo administrativo de los gobiernos regionales y locales influenciaba la manera en que se negociaban los derechos y se dirimían las controversias.

Aún con los problemas concernientes a no contar con una forma de propiedad clara en las cuatro empresas derivadas, éstas contaban con muchos beneficios, entre los cuales:

1. Las empresas facilitaron la rápida transferencia de recursos —capital, humano, tecnología— del sector estatal al ámbito más dinámico y competitivo de las empresas productivas de alta tecnología.
2. Disminuyeron el riesgo de los administradores que comenzaron nuevos negocios, lo que es un rol característico de las buenas instituciones económicas.
3. Ayudaron a resolver los problemas presupuestarios de sus matrices y/o gobiernos locales, a la vez que reforzaban su propia posición competitiva. Esto es, como las matrices y/o gobiernos dependían en buena parte de las empresas derivadas, no existían los recursos para subsidiar las pérdidas de las empresas, forzándolas a ser competitivas y productivas —*hard budget constraints*—.
4. Finalmente, fueron el espacio para crear una nueva cultura laboral, ya que a diferencia de las empresas estatales, contaban con una administración con libertad de ejecución, nuevas relaciones laborales y el potencial de incubar nuevas formas de trabajar.

Uno de los principales hechos en la relación administradores-gobierno durante la creación y desarrollo de estas empresas tecnológicas es que nada en el proceso fue apolítico. En el contexto de una China en transición, las empresas no hubieran podido sobrevivir sin la participación del poder político y gubernamental. Por tanto los administradores de las empresas de alta tecnología tenían que contar con habilidades y contactos tanto empresariales como políticos, en un entorno de incertidumbre institucional.

Desde el punto de vista del gobierno, la implicación pragmática crucial de los derechos de propiedad difusos fue su capacidad para crear puntos flexibles de entrada y salida para el involucramiento oficial de emprendimientos comerciales. Por parte del ámbito empresarial, los derechos difusos fueron el vehículo estratégico que permitió gozar de oportunidades económicas durante la venta de oportunidad que ofreció la transición.

En este aspecto, estos *sistemas flexibles de propiedad* ayudaron a las empresas a lidiar con la incertidumbre económica. Por un lado, la dispersión de los derechos permitía que la colectividad y no los individuos, fueran responsables de las fallas o pérdidas del negocio; y por el otro, ayudaron a controlar la depredación estatal y sortear restricciones materiales, administrativas y presupuestales.

En el caso del sector electrónico, los derechos de propiedad —definidos como un grupo de relaciones económicas y sociales— establecían la posición de cada individuo con respecto al disfrute de bienes escasos. Así entonces, en el contexto transicional los *sistemas flexibles de propiedad* ayudaron a administrar un balance sociopolítico en las relaciones de propiedad entre los distintos actores presentes en las empresas tecnológicas.

Dentro de ese contexto, el derecho de uso —control *de facto*— era más atractivo que el control nominal —*de jure* o derecho de posesión— en las empresas tecnológicas derivadas, durante su etapa de crecimiento y consolidación. La ambigüedad en los derechos de propiedad facilitó a las empresas electrónicas lidiar con el proceso de cambio institucional. Los derechos de propiedad flexibles funcionaron como una herramienta estratégica para evitar las restricciones de recursos y obtener ganancias individuales.

Los derechos de propiedad colectivos sobre las empresas tecnológicas eran ejercidos por el Estado a través de la estructura gubernamental, sin embargo no lograban detonar el potencial de mercado de dichas empresas. Tuvieron que dispersarse y reasignarse estos derechos de manera que las empresas funcionaran en el sistema de mercado de doble vía. Por tanto, fue fundamental para las empresas la propiedad *funcional* y los derechos de propiedad ejercidos a través de ese balance económico-político.

El espíritu emprendedor en las empresas derivadas

A primera vista, uno supondría que las cuatro empresas seleccionadas basaron su éxito de acuerdo a la receta occidental en donde juegan un papel importante el chispazo creativo de una persona o un grupo de talentos reunidos en torno de un producto o servicio definido, y que consiguiendo capital de riesgo en mercados estructurados con el tiempo encuentran un nicho y lo explotan mediante una estrategia comercial coherente y consistente, en un entorno de reglas legales claras.

Sin embargo, observando con detenimiento y de acuerdo a la evidencia, el arribo de estas empresas a un entorno global ha sido el resultado de una mezcla entre el olfato empresarial de sus fundadores, incertidumbres iniciales en cuanto al tema de la propiedad y la intervención del gobierno en temas como acceso al financiamiento, exposición comercial y posición competitiva.

Lui Chuanzhi, Zhang Ruimin, Hou Weigui, Wei Zaisheng, Shi Chunmao y Ren Zhengfei, todos tuvieron lazos con el gobierno central o gobiernos regionales y locales. Si bien fueron los líderes de sus respectivas empresas e incluso aportaron parte del financiamiento inicial, las decisiones más importantes se originaban en la esfera gubernamental.

La evidencia propone que el planteamiento de Treisman y Cai (2006) tiene elementos que deben considerarse. Ellos afirman que si bien existieron las condiciones iniciales comentadas por Qian et al. —economía de bloques regionales, capacidad de experimentación local y cierto grado de restricciones presupuestales duras—, el desarrollo del sector no-estatal en China se debió también a la habilidad de Beijing para influenciar las políticas económicas subnacionales.

En otras palabras, el incentivo para las reformas económicas radicaba en una mezcla de iniciativas de los gobiernos locales y en los administradores de las empresas, pero también en las políticas económicas a nivel central. Treisman y Cai consideran que el desarrollo empresarial se debió, además de la presión de los gobiernos locales o a los procesos orgánicos de innovación, a la rivalidad entre facciones políticas contrarias en el gobierno central, que buscaban liderazgo político a través del despliegue de políticas económicas efectivas.

Aún así, es importante afirmar que el nivel de gobierno local fue fundamental para el éxito de las reformas económicas. Administradores gubernamentales, emprendedores y consumidores no esperaron a que el Estado central brindara el marco legal y operativo para garantizar derechos de propiedad claros. En su lugar, construyeron una serie de mecanismos basados en necesidades prácticas y el oportunismo. Además, los derechos transicionales de propiedad cumplían su propósito porque las reglas del juego fueron creadas y respetadas en el mismo entorno local.

Principales conclusiones

Ya anteriormente expuse que la NEI establece que cuando no existen instituciones que garanticen un intercambio eficiente, surgen incentivos para que los agentes busquen un beneficio privado, sin importar el costo social que implique. Esta búsqueda de beneficios privados es lo que origina las empresas. Sus administradores, enfrentándose a un mercado sin reglas claras, calculan que los costos de relacionarse con otros agentes se incrementan, y por ende el intercambio económico se realiza con deficiencias. El postulado de esta visión es que el intercambio económico se da entre dos agentes sin vinculación alguna, y que derivado de ese desconocimiento, los riesgos en la transacción son muy altos.

Sin embargo, el caso chino no aparenta ser así. Los factores de producción en las empresas estudiadas provenían de entidades estatales, por lo que no les convenía a las empresas caer en comportamientos deseconómicos ni violar las reglas del juego. Salirse de esa zona de confort implicaba perder los beneficios otorgados por el cobijo oficial⁶.

En estas empresas, la libertad de acción otorgada por las entidades patrocinadoras minimizaba el riesgo de depredación, ya que sus funciones u objetivos servían a una estrategia específica. Por ejemplo, en sus inicios, el Instituto de Computación de la Academia China de Ciencias —donde se gestaron muchas de las innovaciones tecnológicas que serían implementadas en empresas tecnológicas como Lenovo— fue trasladado a instalaciones militares, y los investigadores trabajaban bajo las órdenes del ejército.

La teoría estándar de los derechos de propiedad asume que las personas no cooperan por naturaleza. Bajo esta presunción, el rol principal de la propiedad es resolver conflictos o establecer un sistema formal de cooperación en una organización económica. Sin embargo, si existieran otros mecanismos alternos de cooperación, diferentes de los contratos formales, y que incluyeran factores culturales o coyunturales de cooperación social, la importancia de la propiedad como árbitro del intercambio comercial necesariamente sería distinta.

⁶ Estas ventajas suplen a los elementos formales del mercado, y se originan a través de un vínculo de propiedad. Estas ventajas —de financiamiento, de acceso a recursos humanos y materiales, y de protección ante otras instancias gubernamentales, podrían ser llamadas *soft resources constraints*.

Williamson afirmaba que las instituciones surgen con el objetivo de minimizar los costos de transacción. Esto implicaba, pues, que una empresa sin derechos de propiedad claros operaría invariablemente en un entorno de altos costos de transacción. Sin embargo, el entorno legal chino, al no otorgar certidumbre sobre la pertenencia de los recursos y las utilidades, forzaba tanto a las entidades estatales como a las empresas asociadas a depender unas de otras. Esta cooperación implícitamente reducía los costos de transacción de las empresas —proveyendo los insumos necesarios para el crecimiento de las empresas— y aseguraba los ingresos a largo plazo de las entidades gubernamentales. En la práctica, las empresas gozaban del *bunch of rights*.

North (1990) decía que la certeza en los derechos de propiedad y los incentivos económicos son determinantes en un mejor desempeño económico. El caso chino parece indicar que un flujo constante de recursos e incentivos con cierto grado de certidumbre —como la protección de las actividades sobre la depredación de rentas— es crucial para el crecimiento de empresas y la creación de mercados internos.

Para los neoinstitucionalistas, la propiedad privada ofrecía el menor riesgo en una transacción, ya que la asimetría de la información se reducía debido a la existencia de instituciones de soporte en el mercado. Sin embargo, en China, dado que las funciones y productos de las empresas se desprendían de una estrategia específica, la incertidumbre de la transacción y el costo de la información eran controlados, ya que el encuentro de proveedores y clientes no se daba en un mercado desconocido: era una transacción esperada con actores conocidos. Se podría afirmar entonces que no sólo el marco legal garantiza la eficiencia del intercambio, sino también el respeto de los agentes a ese marco legal. Si en su ausencia existiera otro marco de conducta que si fuera respetado, se convertirá en el referente para todas las transacciones.

Lo anterior valida los preceptos de la EPI, que afirma que el mercado necesita de una serie de complejas instituciones formales e informales para su definición y operación. Para entender la naturaleza institucional del mercado, es imprescindible requerir que la política sea parte del análisis, aunque confronte la visión actual de que debe estar alejada del ámbito económico. El éxito empresarial de las cuatro empresas analizadas no puede ser explicado si se separa la parte política de la parte económica.

El argumento central aquí es que la propiedad bien definida no es fundamental para el éxito empresarial, al menos para un sector importante de empresas del sector electrónico. Si bien las empresas analizadas hoy tienen un esquema definido de propiedad, en un principio no era así. Esa indefinición permitió mecanismos *sui generis* y flexibles para crecer.

Esta *flexibilidad adaptativa* tiene sus orígenes en el entorno de las instituciones agrarias —como por ejemplo las EPAs adaptadas a los tiempos y costumbres de la comunidad, productos dispuestos en mercados imperfectos, financiamiento irregular, depredación de rentas, etc.— y sería la base de lo que llamo *sistemas flexibles de propiedad*. Esta flexibilidad existe también en las empresas analizadas donde la propiedad incierta funcionó como institución que se adapta para reflejar las asimetrías en la información y otros costos de transacción. La flexibilidad adaptativa se convierte entonces en un poderoso atributo de la propiedad en las empresas chinas del sector electrónico.

Para Demsetz, el intercambio económico bajo propiedad privada era la opción más eficiente, dada su intrínseca función maximizadora. Sin embargo, ni él ni otros consideraban que, en el particular entorno chino, la propiedad privada traía consigo un alto costo de transacción, proveniente del desdén ideológico y sus implicaciones operativas: persecución fiscal, ausencia de financiamiento y rechazo oficial a sus productos. La propiedad, actuando como institución transicional, logró crear los mecanismos que dieron certidumbre a los procesos de consolidación de las empresas estudiadas.

Los *sistemas flexibles de propiedad* incurrieron en mayores costos de transacción y generaban beneficios menores que una solución óptima, aunque con el tiempo se fueron adecuando hacia instituciones más convencionales. Estas condiciones las identifica Qian (2001), y la evidencia confirma lo anterior, por tanto, la propiedad tiene las características de institución transicional. Qian dice que conforme mejore el ambiente de negocios, se hará inútil la existencia de sistemas alternos de propiedad. Esto da pie a pensar que más allá de ver a las empresas no-estatales como la institución transicional a través de las cuales se materializaron los beneficios de una segunda mejor opción, la propiedad misma en su concepción se manifestó de manera flexible en toda una gama de opciones intermedias.

Funcionando entonces la propiedad como institución transicional, el concepto de gobernabilidad —tan importante para la teoría de derechos de propiedad— seguía aplicando en las empresas, ya que las transacciones se iban adecuando a medida que se presentaban contingencias. Si bien no había especificidad en los derechos de propiedad, sí había un factor de certidumbre otorgado por la gobernabilidad en las transacciones.

Los *sistemas flexibles de propiedad* sí otorgaban el control sobre los recursos, relegando el tema de la posesión de los recursos a un segundo plano. En ninguna de las empresas analizadas se percibía como una amenaza el que no estuviera definida la posesión última de las empresas, inclusive cuando cambiaron su estructura de propiedad a sociedades accionarias.

El desarrollo económico de un país se puede definir como un proceso de adopción de habilidades únicas —incluyendo derechos de propiedad eficientes—. Sin embargo, en el caso chino, el poder de mercado no se generó *a posteriori*, sino *a priori*, afianzando el mercado interno o incursionando en mercados aliados y poco explotados. Esto permitió que las empresas chinas fueran acumulando habilidades únicas sin tener que defender sus derechos de propiedad en el exterior. Esta importante función la hacía el gobierno, como aliado de estas empresas, con el afán de permitirles convertirse en líderes de cadenas globales de producción (Bair y Dussel Peters 2006).

Lecciones del caso chino

Académicos como North, Demsetz y Williamson dan por hecho que la prosperidad de Occidente yace en un grupo de leyes de propiedad claras que regulan la posesión, uso y transferencia de activos. Cuando estos derechos son ejercidos y respetados, de acuerdo a este pensamiento, se reduce la incertidumbre y los costos de transacción de los intercambios en el mercado, proveyendo a los actores económicos de información precisa e incentivos efectivos para maximizar la eficiencia. Por tanto, los países en desarrollo lo son justamente por su falta de derechos formales de propiedad.

Sin embargo en China la perspectiva de derechos de propiedad claros no alcanza a reflejar del todo las relaciones teóricas y prácticas vigentes, porque la presunción de racionalidad económica simplifica el contexto político y social de la interacción real de su economía.

Por tanto, en lugar de afirmar que las políticas económicas e industriales chinas son ilógicas y que son la excepción a la regla, debe concretarse una teoría distinta que aborde el crecimiento económico bajo condiciones de incertidumbre legal. Las relaciones informales de propiedad en China implicaron la movilización de recursos políticos y sociales de maneras que trascendieron las limitaciones institucionales y gubernamentales, creando así los mecanismos que permitieron la sobrevivencia económica en una primera etapa, y dieron pie a la generación de riqueza en una segunda.

La pregunta central para el caso chino sigue siendo intrigante: ¿Cómo pudo un país con nulos o indefinidos derechos de propiedad crecer tan rápido?

China y las empresas del sector electrónico ofrecen una nueva perspectiva de las condiciones necesarias para implementar reformas económicas exitosas. La flexibilidad, el pragmatismo, la resistencia a la ortodoxia, la cautela, el escepticismo y hasta la ingenuidad fueron ingredientes que le dieron al gradualismo chino condiciones únicas de éxito.

Con el objetivo claro de crear riqueza, China siguió un método práctico para establecer bases de eficiencia en las empresas del gobierno, sin comprometer su ideología. La actitud de los reformadores de iterar reformas en lugar de seguir el método prefabricado del Consenso de Washington pudo reducir los costos de transacción en el incipiente mercado.

En lugar de trasplantar experiencias o recomendaciones teóricas —de corte neoclásico—, China integró herramientas con un marcado sentido de experimentación. La aplicación de la perspectiva de derechos privados de propiedad de los neoclásicos simplemente no era una opción en el contexto de transición.

El destino de la evolución de la propiedad en China todavía está por verse, sin embargo, su impacto en el período transicional del desarrollo económico del país fue definitivo.

Bibliografía

Bair, J. y Dussel Peters E. 2006. Global Commodity Chains and Endogenous Growth: Export Dynamism and Development in Mexico and Honduras en *World Development*, N° 2, Vol. 34. Londres, Elsevier.

Chang, H. 2003. *Rethinking Development Economics*. Londres, Anthem Press.

Demsetz, H. 1967. *Toward a Theory of Property Rights en Ownership, Control, and the Firm: The Organization of Economic Activity*. Oxford, Blackwell.

Dussel Peters, E. 2005. *Economic Opportunities and Challenges Posed by China for Mexico and Central America*. Bonn, Deutsches Institut für Entwicklungspolitik.

----- 2000. *Polarizing Mexico: The Impact of Liberalization Strategy*. Boulder, Lynne Rienner.

----- 2008. *GCCs and Development: A Conceptual and Empirical Review en Competition & Change*, Vol. 12, N°1. Londres, W.S. Maney & Sons.

----- 2007. *How to rise to the China challenge en China Economic Quarterly*, Trimestre 2. China.

Gereffi, G. 1996. *Global Commodity Chains: New Forms of Coordination and Control among Nations and Firms in International Industries en Competition & Change*, Vol. 1 (4). Estados Unidos.

North, D. C. 1994. *Economic Performance Through time en The American Economic Review*, N° 3, Vol. 84. Estados Unidos.

----- 1990. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Londres, Cambridge University Press.

----- 1991. *Institutions en Journal of Economic Perspectives*, N° 1, Vol. 5. Estados Unidos.

----- 1993. *The Ultimate Sources of Economic Growth en Explaining Economic Growth: Essays in Honour of Angus Maddison*. Nueva York, North-Holland.

Qian, Y. 2000. *Government Control in Corporate Governance as a Traditional Institution: Lessons from China*. Estados Unidos, University of Maryland.

----- 2001. *How Reform Worked in China*. Berkeley, University of California.

----- 1999. *The Institutional Foundations of China's Market Transition*. Estados Unidos, Stanford University.

----- 1999. *The Process of China's Market Transition (1978-98): The Evolutionary, Historical and Comparative Perspectives*. Estados Unidos.

----- 1998. *Urban and Rural Household Saving in China*, *International Monetary Fund Staff Papers*, N° 35 (4). Estados Unidos.

----- 1996. *Enterprise Reform in China: Agency Problems and Political Control*. Estados Unidos, Stanford University.

----- 1995. *Reforming Corporate Governance and Finance in China en Masahiko Aoki y Hyung-Ki Kim (eds.): Corporate Governance in Transition Economies: Insider Control and the Role of Banks*. Estados Unidos, Banco Mundial.

----- 1994. *Financial System Reform in China: Lessons from Japan's Main Bank System en Masahiko Aoki y Hugh Patrick (eds.): The Japanese Main Bank Systems: Its Relevance for Developing and Transforming Economies*. Londres, Oxford University Press.

Tejeda Canobbio, E. 2009. *La propiedad como una institución transicional: China y la industria electrónica*. Tesis de doctorado. División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Economía, UNAM. México.

Treisman, D. y Hongbin C. 2006. Did Government Decentralization Cause China's Economic Miracle? en World Politics, Vol. 58 (4). Estados Unidos, Princeton University.

Williamson, O. E. 1975. Markets and Hierarchies. Estados Unidos, The Free Press.

----- 1981. The Modern Corporation: Origins, Evolution, Attributes en Journal of Economic Literature. Estados Unidos.

----- 1985. The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting. Londres, MacMillan.



CUADERNOS DE TRABAJO DEL CECHIMEX



El Centro de Estudios China-México de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México tiene el agrado de invitar al público en general a presentar artículos para su posible publicación dentro de su revista, “Cuadernos de Trabajo del Cechimex”.

Los artículos propuestos deberán tener una extensión máxima de 50 cuartillas y pueden versar sobre todos los temas referentes a China y a la relación México-China, en el ámbito de la teoría, la economía, la historia, el medio ambiente, la ciencia, la tecnología, etc..

Comité Editorial:

Alejandro Álvarez Bejar, Eugenio Anguiano Roch, Romer Cornejo Bustamante, Leonel Corona Treviño, Enrique Dussel Peters, Octavio Fernández, Víctor Kerber Palma, Juan José Ling, Liu Xue Dong, Ignacio Martínez Cortés, Jorge Eduardo Navarrete López, María Teresa Rodríguez y Rodríguez, Song Xiaoping, Mauricio Trápaga Delfín, Yolanda Trápaga Delfín, Yang Zhimin, Wu Hongying, Wu Yongheng, Zhong Xiwei, .

Editor responsable:

Sergio E. Martínez Rivera

Informes en la página electrónica: www.economia.unam.mx/cechimex y al teléfono: 5622 2195

Todos los artículos dirigirlos al correo electrónico: cuadchmx@unam.mx

“Cuadernos de Trabajo del Cechimex 2010”

Número 1, 2010. Mexico’s Economic Relationship with China: A Case Study of the PC Industry in Jalisco, Mexico.

Número 2, 2010. A Study of the Impact of China’s Global Expansion on Argentina: Soybean Value Chain Analysis.

Número 3, 2010. Economic Relations between Brazil and China in the Mining/Steel Sectors.

Número 4, 2010. A study of the impact of China’s global expansion on Argentina: Leather value chain analysis

Número 5, 2010. Economic relations between Brazil and China in the consumer electronics sector

Número 6, 2010. A Study of the Impact of China’s Global Expansion on Chile: The Copper and Textile Value Chains

“Cuadernos de Trabajo del Cechimex 2011”

Número 1, 2011. México: hacia una agenda estratégica en el corto, mediano y largo plazos con China. Propuestas resultantes de las labores del Grupo de Trabajo México-China (2009-2010)

Número 2, 2011. Situación general y el futuro de la macroeconomía china

Número 3, 2011. La política de China hacia América Latina y el Caribe

Número 4, 2011. El sistema financiero de China: heterodoxia política

Número 5, 2011. A Comeback in Asia? How China is Shaping U.S. Foreign Policy in the Pacific

Número 6, 2011. China-Cuba: relaciones económicas 1960-2010

Número 7, 2011. Lecciones de política económica e industrial para México: China industria electrónica y derechos de propiedad