

La inversión extranjera: mito y realidad

Angelina Gutiérrez Arriola*

El artículo analiza la internacionalización del capital y los cambios que éste genera en el comportamiento de la economía global, vista a través de la empresa transnacional cuya constante reestructuración modifica los procesos productivos, las formas de producción y la organización del trabajo a nivel mundial e influye en forma decisiva en la expansión desmesurada del capital financiero como nueva forma de acumulación. En este proceso, organismos como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM), influyen cada vez más en las estrategias de política económica que aplican los diversos países para facilitar el acceso del capital, lo cual implica cambios en el papel del Estado.

Foreign Investment: the myth and the reality*

This article analyzes the internationalization of capital and the changes which this generates in the behaviour of the global economy, viewed through a transnational company whose constant restructuring modifies the production processes, the forms of production and the organization of work on a worldwide scale and influences the expansion of financial capital as a new form of accumulation. In this process, bodies such as the International Monetary Fund and the World Bank increasingly influence the economic political strategies which diverse countries apply to aid access to capital, which provokes changes in the role of the State.

* Investigadora del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM.

* Traducción al inglés: Profesora Ángela Janes, Centro de Lenguas Extranjeras (CELE), UNAM.

L'investissement étranger : mythe et réalité*

L'article analyse l'internationalisation du capital et les changements que celui-ci génère dans le comportement de l'économie globale vu à travers l'entreprise transnationale dont la constante restructuration modifie les processus productifs, les formes de production et l'organisation du travail au niveau mondial et influe de façon décisive dans l'expansion démesurée du capital financier comme une nouvelle forme d'accumulation. Dans ce procès, des organismes comme le Fond Monétaire International (FMI) et la Banque Mondiale (BM) influent chaque fois plus dans les stratégies de politique économique appliquées par les divers pays afin de faciliter l'accès du capital, ceci implique des changements dans le rôle de l'État.

* Traducción al francés: Profesora Lucía Cámara, Centro de Lenguas Extranjeras (CELE), UNAM.

Vivimos una nueva etapa histórica, la cual ha puesto en crisis valores y categorías sociales que hasta hace poco tiempo constituían las herramientas de análisis para explicar la articulación de las relaciones y contradicciones entre las clases sociales, pero que hoy, si se utilizan de manera mecánica, no responden a la comprensión de la nueva realidad. El origen de los cambios se explica por la reestructuración del capital, la producción y el trabajo, sustentados en el acelerado desarrollo tecnológico que ha modificado todas las fases de la producción, distribución e intercambio de bienes y servicios y ha dado paso a un crecimiento desmesurado de la economía financiera como forma de acumulación.

El objetivo de este artículo es analizar algunos de los cambios básicos que hoy afectan el comportamiento de la economía internacional y que repercuten en países como el nuestro, por lo que partimos de la internacionalización del capital como fenómeno global. En un segundo apartado se observa a la empresa transnacional, cuya reorganización constante la convierte en el vehículo mediante el cual se reestructura la producción a nivel mundial. Esto sienta las bases para, en un tercer apartado, explicar la expansión del capital financiero como nueva forma de acumulación de capital por la vía de la extracción del excedente y apropiación de activos que han conducido a nuevas formas de integración transnacional, con ello se ponen en evidencia las asimetrías entre el comportamiento real del capital y los mercados. Por último, se presentan los mecanismos a través de los cuales se aplican las políticas económicas que favorecen esta acumulación y concentración de capital.

La internacionalización del capital

Con el inicio de la crisis, a mediados de la década de los sesenta, se generaliza la recomposición constante del capital y del trabajo, causa y efecto de la crisis del sistema capitalista, dada la caída de la tasa de ganancia. Este proceso se profundiza en las siguientes décadas debido a las necesidades de expansión del capital, donde un pequeño grupo de países desarrollados bajo la influencia de Estados Unidos, intentan regular, mediante la libre circulación de capitales y mercancías, el compor-

tamiento económico mundial utilizando como instrumentos a organismos multinacionales, como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM) —creados en los primeros años de la posguerra—. Resultado de ello ha sido la tendencia a la conformación de bloques y regiones económicas bajo la hegemonía de estos países; en especial en el Grupo de los 7 países desarrollados la concentración de capital transforma sus economías, orientándolas al control del conocimiento, la información, investigación y desarrollo y del proceso productivo. Sin abandonar sus políticas proteccionistas promueven la libertad de mercado en apoyo a la expansión de sus grandes empresas. La necesidad de expansión del capital integra al mercado mundial —vía redes de producción y de flujos de capital— al resto de países, presentándose para el caso de los subdesarrollados, en especial para los llamados países emergentes o de nueva industrialización, como una nueva forma de dependencia hacia los cuales se desplazan tanto ciertas fases de los procesos productivos de menor complejidad —que llevan en sí la reorganización del trabajo y el aumento de la productividad—, como flujos de capital financiero que se mueven en búsqueda de ganancias de corto plazo. Este proceso se enmarca dentro de la estrategia mundial de mercado de las empresas trasnacionales.

La expansión del capital trasnacional hacia los países emergentes se ha traducido tanto en una nueva forma de industrialización cada vez más integrada a las cadenas productivas que marca la empresa trasnacional, como en un movimiento constante de flujo y reflujo de capitales que se mueven de acuerdo a las utilidades y garantías que estos países les ofrecen. En el primer caso la inversión se orienta principalmente hacia nichos de producción de bienes comercializables internacionalmente y aun cuando esta orientación del capital se da hacia ciertos sectores donde contribuye a la reestructuración constante del capital y del trabajo, el impacto de la empresa trasnacional influye en forma desigual al conjunto de la sociedad de acuerdo a sus necesidades, uno de cuyos efectos es la fractura de las cadenas nacionales de producción al interior de estos países. Este proceso no significa desindustrialización, sino más bien ha significado la destrucción de las formas y de organización de la producción y el trabajo anteriores. Para estos países si bien se presenta crecimiento

económico lo que no necesariamente implica desarrollo—, éste se da en forma inestable y de corto plazo, además de tener consecuencias sociales muy severas para el grueso de la población y no garantiza que la superación de la crisis conducirá al bienestar.

El conjunto de reformas necesarias para la expansión del capital, han implicado la caída de barreras comerciales que obstaculizan la libre circulación de capital y mercancías bajo el supuesto de que la liberalización tenderá a uniformar los precios relativos internacionales y conducirá al “bienestar de los agentes económicos”. La realidad nos muestra el incremento en los flujos de inversión extranjera y el incremento de la competencia trasnacional por el control del mercado mundial en un pequeño grupo de empresas trasnacionales.

A partir de la segunda posguerra la proporción de comercio mundial como porcentaje del ingreso global, aumentó de 7 al 21%. El incremento de 15 veces el volumen comercial, en comparación con una sextuplicación de la producción internacional en las últimas 4 décadas, hace ver la importancia de este proceso de “globalización”¹ de un mercado en el que los países subdesarrollados participan con menos del 25%. Tan sólo en Estados Unidos, el comercio exterior representa cerca del 24% del Producto Interno Bruto (PIB). Durante 1996 ese país exportó 624 000 millones de dólares (mdd) en productos y 189 000 mdd en servicios. Por ejemplo, ante esta política de mercados abiertos Boeing predice que su demanda global para aeronaves se duplicará en los siguientes 20 años, mientras Intel espera que la demanda de semiconductores crezca anualmente 10% ó más durante los próximos 15 años.

La empresa trasnacional y la nueva organización de la producción

Las necesidades de la acumulación del capital y la ganancia se expresan a través de una competencia feroz entre grandes empre-

¹ Sobre el mito que implica el concepto de globalización ver Hirst, Paul and Grahame Thompson, *Globalization in Question. The International Economy and the Possibilities of Governance*, Great Britain, Polity Press.

sas por el control de los mercados a nivel mundial, donde unos cuantos países desarrollados se han constituido en ejes que ejercen una influencia estratégica hacia los demás, conformando los llamados bloques económicos² e imponiendo al resto de los países, en especial a los subdesarrollados, la aceptación universal de la apertura del mercado. Esto se observa en el marco de las condiciones de los tratados de libre comercio, en las Cartas de Intención del FMI o en acuerdos de organismos multilaterales como la Organización Mundial de Comercio (OMC) donde la apertura, en buena medida indiscriminada, es impuesta en sectores antes considerados estratégicos para el desarrollo nacional como son las telecomunicaciones y los energéticos, en los que juegan un papel fundamental las empresas trasnacionales.

Durante 1997 los integrantes de la OMC obtuvieron acuerdos históricos estableciendo modelos de comercio global para productos de tecnología informática y servicios de telecomunicaciones, abriendo mercados con un valor mayor al billón de dólares. El retiro final de todos los aranceles de importación sobre computadoras, semiconductores, sistemas y equipos de telecomunicaciones, abrió la puerta a las oportunidades del mercado que habían estado fuera del alcance de muchas corporaciones. Esto mismo se aplica a la industria de servicios en donde los bancos y compañías aseguradoras trasnacionales se convierten en una fuerza cada vez más poderosa. Por ejemplo 69 países, que representan el 93% del tráfico mundial de telecomunicaciones, aceptaron, el pasado mes de febrero de este mismo año, abrir sus mercados a la competencia y se vieron en la necesidad a llevar adelante el proceso de liberalización bajo el Acuerdo General de Comercio y Servicios de la OMC en donde empresas como la AT&T, Bell Corp., Hughes, CMI y otras son determinantes.³

Las empresas de Estados Unidos, Alemania, Reino Unido, Japón y Francia dominan la inversión extranjera directa con

² El hecho de que sean bloques económicos no significa que sean unidades cerradas y homogéneas ni exentas de contradicciones ya que se interinfluyen y los flujos masivos de capital se concentran en unos cuantos países como son el caso de Estados Unidos, Japón y la Unión Europea.

³ La apertura universal en comunicaciones tiene un sensible impacto en la velocidad con que se crean redes paralelas, nichos de mercado, reducciones de precios y los servicios de innovación que llegan a consumidores y empresa apoyadas en los satélites y redes públicas de telecomunicación.

los dos tercios del total de las inversiones realizadas en el mundo, siendo Estados Unidos el país que más inversiones atrae, al ser considerado el mayor mercado. Durante los últimos 10 años sus operaciones a gran escala han estado dominadas por nuevas adquisiciones y fusiones en el campo de las telecomunicaciones, servicios financieros, química, petroquímica, gas, electricidad, transporte y comercio. En este proceso ha jugado un papel fundamental la generalización en los países subdesarrollados, de privatizaciones, compras y alianzas estratégicas en estos mismos campos con los grupos de capital nacional, como una forma muy compleja tanto de concentrar mayor capital, como de integrar a su cadena productiva ramas y sectores estratégicos de estos países.

Expresión de este mismo proceso es la racionalización interna de la empresa trasnacional que, en la búsqueda de la ganancia a través de la eficiencia, se reestructura y moderniza en forma continua creando nuevas formas de producción, organización y métodos de trabajo, una de cuyas manifestaciones es el proceso de horizontalización por parte de estas empresas, expresada en la articulación —en base a la tecnología—, de sistemas internacionales de proveedores integrados a su cadena productiva. Ligado a lo anterior, pasa a primer plano el incremento de la productividad por hombre ocupado la cual se obtiene por la reorganización del trabajo y/o, la utilización de mejores tecnologías. Por ejemplo, Ford Motor Co. lleva a cabo un programa de reestructuración a nivel mundial con una inversión cercana a los 500 mdd con el fin de adquirir el equipo informático que aplicará tanto a su manufactura, como al control de sus más de 5 000 proveedores de autopartes a nivel mundial, que quedan así integrados a la reestructuración de operaciones de la empresa.⁴ Para los requerimientos de esta inversión Hewlett Packard, IBM y Baan Co. se aliaron estratégicamente a fin de proporcionar el hardware y software necesario para la red de operaciones de la Ford.

Esta compleja y cambiante situación presenta un conjunto de rasgos comunes al cambiar el carácter de la producción que se organiza en forma de redes dentro de un nuevo concepto de

⁴ "Ford Motor Co. negocia con Baan, IBM y Hewlett Packard un contrato por 500 mld", *El Financiero*, 12 de agosto de 1996.

producción por lotes, basada en el conocimiento de la demanda efectiva y en la innovación tecnológica acelerada, lo que implica tres aspectos fundamentales:

1. La reestructuración y modernización de la empresa se vuelve proceso continuo en dos grandes vertientes: a) En su estructura interna cambia la concepción organizativa de lo que es el proceso productivo, desde la dirección hasta el producto ó servicio terminal, interrelacionando y haciendo responsables del producto final a todas las áreas de la empresa y empresas proveedoras aplicando, en sus relaciones internas, el concepto de cliente-proveedor con los mismos parámetros de calidad total, lo que las vuelve más racionales y eficientes y con menores costos de producción. b) Cambia el concepto de dirección en el sentido de que ésta se concentra tanto en la estrategia global de la empresa, como en el control del proceso productivo y no de la producción misma. Para su estrategia global, integra un conjunto de empresas de servicios especializados que le proporcionan asesoría y consultoría y son articuladas bajo modalidades específicas del concepto cliente-proveedor. En el control del proceso productivo juega un papel fundamental la investigación y desarrollo ya una parte importante del conocimiento se ha vuelto propiedad de la empresa para constituirse en arma decisiva en su competencia en el mercado; por lo mismo, se convierte en eje determinante de la producción que se basa en la innovación continua de productos.

La competencia, como factor determinante en la subsistencia de las empresas, ha puesto en el primer plano su relación con el consumidor final donde la relación cliente-proveedor toma la forma del llamado "servicio al cliente", mediante el cual la empresa compete en base a la diferenciación de la mercancía y tiende a garantizar al consumidor la calidad, ocultando la obsolescencia planificada de los productos. Este fenómeno es evidente sobre todo en el área de las computadoras donde la obsolescencia planificada se observa en el ingreso al mercado de máquinas más veloces y en plazos cada vez más cortos. Baste mencionar que en la industria del cómputo existe una ley no escrita —Ley de Moore—, de acuerdo a la cual cada 18 meses

debe producirse un procesador con el doble de capacidad de su predecesor. En gran parte esta ley se sustenta en los avances tecnológicos que significa el hecho de que los transistores cambian 2% cada mes, lo que conduce a estimar por ejemplo, en 10 000 veces la reducción del ancho de banda en telecomunicaciones para los próximos 25 años. Esto obliga a las empresas del ramo a invertir bdd en investigación y desarrollo de la microelectrónica lo cual resuelven a través de alianzas estratégicas del tipo de la realizada entre Hewlett Packard y Microsoft para producir el procesador llamado "Merced" que requerirá para su desarrollo una inversión de unos 14 000 mdd.

El acelerado desarrollo tecnológico y la diferenciación del producto por parte de las empresas proveedoras de equipo de computación, provocó conflictos con las empresas usuarias debido a la incompatibilidad entre computadoras de diferente productor y el diseño de la arquitectura de éstas según el nicho de mercado al que se dirigían. Esta situación, que limitaba la capacidad de competencia de los proveedores y exigía grandes inversiones, encontró una solución de corto plazo en volverlas compatibles y sentó las bases para llevar a cabo alianzas estratégicas entre los proveedores como una forma de racionalizarse en tanto que, a mediano y largo plazo, se plantea la necesidad de desarrollar una arquitectura universal para cualquier nicho de mercado. Simultáneamente, las más importantes empresas adoptan, para competir, la modalidad del out sourcing ofreciendo el diseño de sistemas específicos, "la medida del cliente", tendencia que a su vez refuerza su control sobre el conocimiento, al hacer cada vez menos necesarias las áreas de sistemas informáticos antes integradas en las empresas usuarias.

2. La reestructuración de la producción en forma de redes y la horizontalización de la empresa sustentada en las nuevas tecnologías, hacen que el control de la información se vuelva fundamental. La utilización de computadoras interconectadas permite analizar la información, tomar decisiones y regular la producción en forma inmediata, de esta manera se articula un sistema de empresas proveedoras a nivel internacional y nacional. Esta forma de articulación de la producción, que pone en primer plano la necesidad del control total de la calidad, en esencia consiste en detectar y eliminar los errores

en cada fase del proceso productivo de manera que el producto final carezca de éstos; en esta forma tanto la empresa trasnacional como sus proveedoras se vuelven más eficientes, abaratan costos —tienden a cero desperdicios, reprocesos, inventarios y errores—, al tiempo que incrementan la productividad, condición básica para competir en el mercado internacional.⁵ Es en este mercado donde la competencia asume la forma del llamado "Servicio al Cliente", sustentado en la diferenciación de la mercancía como parte del proceso productivo mismo y que en el fondo oculta la obsolescencia planificada del producto, mediante la producción por lotes, dada la innovación tecnológica constante.

Al estructurarse en forma de red, la empresa trasnacional establece una profunda interrelación con el sistema de empresas proveedoras que funcionan según sus necesidades y que son coordinadas por ésta mediante sistemas que le garantizan la producción a tiempo y los niveles de calidad requeridos. Para la empresa proveedora significa tener la demanda asegurada así como recibir las asesorías necesarias relativas a la forma de producción y organización del trabajo.

La reestructuración de la producción en los países emergentes integrados a la trasnacional es muy compleja ya que abarca múltiples aspectos que van desde cambios en el mapa económico social hasta modificaciones en los patrones cultu-

⁵ Según el informe del director general de IBM en El Salto, Jalisco, en 1996 salieron de esta planta 800 000 computadoras y para 1997 se estima que saldrán 1 200 000 de las cuales de existir una falla, en el 99% de los casos se detecta dentro de la primera hora. También produce cerca de 100 000 000 de cabezas, suspensiones y actuadores para disco duro que son exportadas hacia Estados Unidos, Inglaterra, Alemania, Singapur, Tailandia y Malasia. En la planta se pueden reparar las partes que fallan sin regresarlas a su país de origen y cuenta con una alta rotación de inventarios y el costo de almacenamiento se traslada al proveedor, lo cual resulta en que se minimiza el riesgo de obsolescencia del producto y se elimina la percepción, por parte del cliente, de baja disponibilidad. La planta, que emplea a 6 000 trabajadores con una edad promedio de 33 años y 8 de antigüedad, cuenta además con un sistema propio que el distribuidor mayorista, debidamente certificado, que completa de acuerdo a las necesidades del cliente, el equipo básico. Además, de acuerdo al informe, un proveedor nacional suministra las cubiertas plásticas de las computadoras que se exportan al resto del mundo. (Ver: "Manufactura de Alta Tecnología en México: IBM", en *Excelsior*, 6 de octubre de 1997.)

rales y educativos de la sociedad. Integrados a la cadena de producción, las empresas proveedores al interior de cada región adquieren cierto grado de ventajas competitivas en la medida en que pueden acceder así al mercado mundial, además de que la reorganización del trabajo a que se ven obligadas para competir como proveedores de la gran empresa, aumenta su productividad e influyen en el crecimiento al conjunto de la región. Sin embargo regiones y proveedores se vuelven vulnerables en la medida en que los problemas de la trasnacional, como son la competencia, la sobreproducción y/o contracción de la demanda mundial, se resuelven de manera corporativa, implicando en ello paros técnicos, ajustes en producción, cierre o traslado de plantas e inestabilidad en el empleo.

Para hacer frente al descenso de ventas en Brasil, debido a los problemas provocados por el reciente "Efecto Samba", la VW proyecta implantar su semana de 4 días en su planta Brasileña con la finalidad de evitar despidos masivos entre los 30 000 empleados. Al mismo tiempo, la empresa aprobó un plan mundial de inversiones para los próximos 5 años por casi 25 000 mdd. Contempla la necesidad de diversificar en el mercado mundial su gama de modelos que aspira aumentar a 50 repartidos en sus 4 marcas: VW, Audi, Seat y Skoda, para lo cual a partir de 1998 trasladará la producción de los modelos "Seat", "Arosa" y "Polo" a España e inicia en su planta de Wolfsburg Alemania la producción del llamado "Lupo", con esto pretende enfrentar la competencia en Sudáfrica y en China, donde han tenido dificultades y quejas por comercializar modelos anticuados.⁶

3. El conjunto de transformaciones que implica la trasnacionalización plantea hoy un nuevo concepto de lo que es el trabajo y el trabajador. La introducción de tecnologías, computación y equipos reprogramable, así como los ajustes a los cambios requeridos por la modernización de los procesos productivos ha provocado, como una tendencia general, tanto el surgimiento de nuevas áreas y puestos de trabajo, como la desaparición de otros, en tanto que se concentra el conocimiento específico de los procesos del trabajo en un pequeño número de trabajadores

⁶ "Semana de 4 días en plantas de VW en Brasil", *Excelsior*, 28 de noviembre de 1997.

altamente calificados. En ello es determinante el concepto de "Calidad Total" cuyo cimiento es la calidad en planta para cada fase del proceso productivo.⁷ En consecuencia, implica la reorganización del trabajo basada en el llamado "trabajo flexible" ó la movilidad de los trabajadores y su conocimiento de diversas fases del proceso productivo mismo. Por lo tanto, requiere que el trabajador tenga un mayor nivel de formación y/o calificación y debe estar sujeto a una capacitación constante en los procesos productivos de la empresa cuya dinámica de cambio es muy acelerada.

Producto de lo anterior es que el número de trabajadores vinculados directamente a la producción sea cada vez menor, lo cual engendra una contradicción que se manifiesta en que el valor del producto de la empresa es inferior al capital invertido, en tanto que el aumento en la productividad tiene como consecuencia el desempleo.⁸ Esto hace evidente un problema central: aún cuando

7 En los años noventa se aplicó en la IBM el "sistema calidad total IBM" cuya clave radica en que los empleados captan la interacción de los diferentes elementos que la integran, facilitando la mejora continua hacia la calidad total. Se promueven los equipos interfuncionales, integrados por diversas áreas y profesionales de varias disciplinas. Estos equipos son los que aportan los mayores logros, ya que impulsan los procesos a lo largo de la organización. Se puede sintetizar la estrategia de esta empresa en la creación de nuevas redes de proveedores y la generación de formas de trabajo novedosas. En su estrategia se contemplan las ventajas que representa la cercanía de los proveedores y los menores costos de producción que ello implica. Las empresas proveedoras de la planta en El Salto, Jalisco son medianas y por lo general trasnacionales, el 60% de ellas se ubican en Jalisco y el occidente del país; en 1987 a los 350 proveedores les compró bienes por un valor de 5 a 6 millones de dólares. En lo que concierne a la capacitación de trabajos flexibles, la participación y compromiso de todo el personal ha sido un factor determinante en la reestructuración para alcanzar las metas de la empresa, donde la educación se planea a partir de las necesidades reales de los empleados, así como la de obtener productos, procesos y servicios de calidad. Para la empresa el sistema de Calidad Total es el cimiento que le permite crecer en el ámbito internacional, para lo cual dispone de un proceso de planeación estratégica de calidad donde se contemplan variables como: necesidades y demandas de los clientes, información referida a los nuevos productos, requerimientos de calidad, capacidad competitiva en costo, demandas de mercado y análisis macroeconómico. En este proceso participan los proveedores con el objeto de lograr apoyo y crecimiento. (Raquel Partida, "Reestructuración Tecnológica en México: el caso de IBM", en *Comercio Exterior*, Núm. 8, México, agosto de 1997).

8 Lo que hace ver que considerar que la inversión productiva, nacional

existe el crecimiento económico, la capacidad de reabsorción de fuerza de trabajo es cada vez menor, especialmente en el campo de la manufactura, y tiende a presentarse con nuevas características en el campo de los servicios condicionado también por el grado de tecnificación.

Este fenómeno en los países desarrollados implicó que entre 1970 y 1994 el empleo en la manufactura presentara una disminución del 28% al 18%. Por ejemplo en Estados Unidos, uno de cada seis trabajadores se encuentra empleado en manufactura; en la Unión Europea sólo un 20% de su fuerza de trabajo se ocupada en este sector y en Japón es menos del 25%. En la actualidad en Estados Unidos el 70% de la fuerza de trabajo está empleada en servicios y según las tendencias, dentro de 20 años sólo uno de cada 10 empleos será en la manufactura. Si bien las diferencias en la participación manufacturera en el PIB en estos países se explican en buena medida por los déficits comerciales donde juega un papel fundamental el valor agregado en el comercio de bienes manufacturados —manifiesto en el amplio superávit comercial japonés—, la explicación de este cambio se debe tanto al incremento en la productividad como a la horizontalización de la empresa y a su tendencia por subcontratar algunas áreas de servicios⁹ antes integradas a la misma, factor que está contribuyendo al traslado de empleos entre un sector y otro y entre un país y otro.

Sin embargo, la productividad es una condición presente también en los servicios lo que redundará en la cada vez menor capacidad para absorber esta fuerza de trabajo. Fenómeno que se ha convertido en un problema estructural de la economía y está presente con peculiaridades tanto en los países desarrollados como subdesarrollados.

Esta compleja interrelación cuestiona de fondo la concepción usual de que es la mano de obra barata, como ventaja comparativa y competitiva, el factor determinante para atraer la inversión extranjera en países como el nuestro y pone de manifiesto que las

o extranjera, signifique por definición mayor empleo es, en el mejor de los casos, poco coincidente con la realidad que los hechos muestran.

9 A precios actuales la proporción de la manufactura en el PIB ha caído sugiriendo una "desindustrialización"; sin embargo, a precios constantes, la participación de la producción manufacturera ha permanecido estable en los últimos 30 años.

empresas trasnacionales llevan a cabo sus inversiones acordes a una estrategia de mercado que tiene carácter mundial y en donde el costo de la fuerza de trabajo juega un papel cada vez menor en sus decisiones. Por ejemplo el presidente de la Nissan Mexicana, Masao Horie, declaró que la empresa proyecta invertir en su planta de Aguascalientes unos 800 mdd antes del año 2 000 para incrementar tanto su competitividad en el mercado estadounidense, como satisfacer la demanda de vehículos en el mercado latinoamericano; el primero requiere unas 160 000 unidades, en tanto en el segundo otras 90 000, siendo Chile el país líder en ventas de la empresa con alrededor 22 000 vehículos; agregó que "si se aumenta el volumen fácilmente se puede reducir el costo de producción".¹⁰

En México, la Ford Motor Co, con una inversión de 1 000 mdd construirá una nueva planta de motores en Chihuahua la cual tendrá una producción de 400 000 motores al año que se sumarán a los 215 000 de su planta anterior. La empresa produce además, 85 000 vehículos y más de 97 000 motores en su planta de Cuautitlán, Estado de México y casi 110 000 unidades en su planta de Hermosillo, Sonora, producción que, en su conjunto, se orienta principalmente a la exportación. Por su parte, la General Motors dentro de su estrategia de mercado mundial, exporta desde Estados Unidos, México y Canadá hacia Latinoamérica y el oriente medio. Sólo de enero a mayo de 1997 vendió 1 991 925 unidades. Una herramienta fundamental para su expansión hacia el mercado latinoamericano han sido los tratados bilaterales y multilaterales que ha suscrito el gobierno mexicano con los países de la región. Sólo en México a través de sus plantas en Ramos Arizpe, Coah., Silao Gto. y Toluca, Estado de México, comercializa los vehículos de las marcas Cadillac, Chevrolet y Pontiac.

En cuanto al trabajo, la reorganización implica un aumento en la productividad del trabajador. En gran parte ésta se logra delegando en el trabajador la responsabilidad sobre el control de algunas de las fases de la producción, ya que por conocerlas, se encuentra en mejores condiciones para controlar la calidad del producto y aportar mejoras al mismo. Dada la modernización

¹⁰ "Invertirá Nissan 800 millones de dólares en México", *La Jornada*, 23 de noviembre de 1997.

constante de las empresas por la innovación tecnológica, utilización de equipos reprogramables y cambios en el producto, el trabajador se encuentra siempre inmerso en un proceso de capacitación constante y su trabajo se vuelve flexible dentro de equipos de trabajo polifuncionales.

Simultáneamente entran en crisis concepciones como la estabilidad en el empleo ya que las reestructuraciones implican el adelgazamiento de la empresa. Por ejemplo una encuesta entre 1 200 empresas estadounidenses llevada a cabo por la American Management Association reveló que por cada 110 nuevos empleos creados durante 1997 se eliminaron 57. De estas empresas un 13% están despidiendo trabajadores, en tanto que otro 33% despide y contrata simultáneamente. En términos generales el 32% de los empleos recortados en el último año fueron gerentes y supervisores y sólo 14% eran profesionales y técnicos. Por ejemplo en el caso de Xerox, los avances técnicos provocaron que entre 1993-1995 se eliminaran 12 000 empleos y crearan sólo 4 000 en los últimos 2 años, "los cambios dejaron, incluso, sobreviviendo a los trabajadores con una sensación de inseguridad así como crecientes cargas de trabajo". En el caso de Kodak, con el fin de afrontar la competencia con Fuji Film que ha disminuido sus precios, anunció el comienzo de un nuevo sistema de fotografía digital y planea un cambio importante en su manejo de manufactura de equipos, para lo cual despedirá 10 000 trabajadores y reducirá sus gastos en 1 000 mdd. Por otra parte, Kodak señaló que podría comprar componentes de otras compañías, o crear asociaciones con otros fabricantes en su reestructuración,¹¹ esto es, la horizontalización de la empresa.

Estos cambios se apoyan y son aceptados por el trabajador en la medida en que el trabajo tiene para éste, un sentido de realización como ser humano, al realizarse como tal, saber que lo que hace tiene una utilidad y se le reconoce, con lo cual, en alguna medida se fractura la enajenación entre el hombre y su trabajo, aún cuando la concepción de su universo esté limitado a la empresa. Esto quiebra la visión anterior sobre la conciencia

¹¹ "Crecen las contrataciones de trabajadores en empresas estadounidenses", en *Excelsior*, 23 octubre de 1997; "Achica Kodak su nómina para afrontar la competencia", en *El Financiero*, 12 de noviembre de 1997.

del trabajo como algo ajeno al hombre, así como su concepción de éste, en función a su ubicación dentro del proceso productivo.¹² En un sentido profundo esta es una nueva visión positivista de la vida.

El capital financiero

Debido a las características actuales del proceso de acumulación y la competencia entre las grandes empresas, se presenta una disminución relativa en la inversión productiva ya que buena parte de ésta se orienta a una mejor utilización de la capacidad instalada para volver más eficiente a la empresa y contrarrestar así la tendencia a la caída en su tasa de ganancia. Esto se explica en las dificultades que encuentra la producción para realizarse en la esfera de la circulación. En consecuencia, la preferencia por la liquidez pasa a primer plano y conduce al crecimiento desmesurado del capital financiero el cual, desvinculado cada vez más del proceso productivo, toma una dinámica en la cual se valora contra sí mismo obteniendo rápidas ganancias.

La explicación a la apertura indiscriminada de los países emergentes debe buscarse en la problemática económica que viven los países del Grupo de los 7, cuyos déficits financieros han venido creciendo desde la década pasada. El endeudamiento público que en 1980 ascendía a un promedio de 50% del PIB nominal de estos países se elevó para 1995 a cerca del 80% repercutiendo con ello en los mercados internacionales ya que por el descenso de sus ahorros tienden a cubrir cada vez menos sus necesidades de inversión. Por ejemplo, para Estados Unidos donde es mayor el déficit entre ahorro e inversión pasó a ser, en poco más de una década, de país acreedor en deudor cuya deuda externa neta ascendía en 1995 a casi 17% de su PIB en tanto que Alemania, a raíz de la reunificación nacional entre

¹² Este cambio en la conciencia del trabajador, cuya importancia requiere una mayor reflexión para una futura investigación, está teniendo repercusiones severas entre los trabajadores en la medida en que se pone en crisis la concepción tradicional dominante sobre lo que era el trabajo, factor que a su vez choca con los organismos sociales representativos de los trabajadores y con las formas de regulación del trabajo a través del Estado.

1990 y 1995 aumentó sus deudas públicas del 43 al 53% del PIB, escalando su déficit a 3.5%. Una forma de mitigar dicho déficit hoy se lleva a cabo a través de la extracción del ahorro generado en los llamados países emergentes, aún cuando con ello se obture aún más su desarrollo.

Esta situación en el fondo oculta una problemática central cada vez más aguda en los países desarrollados, cuyo comportamiento expresa las contradicciones provocadas por la cada vez mayor tecnificación y productividad del trabajo que generan una gran cantidad de excedente económico que al no reinvertirse productivamente busca su realización en su ingreso a las redes del capital financiero. Ejemplo de ello son los bonos globales por parte de los gigantes corporativos norteamericanos que durante 1997 emitieron este tipo de bonos por más de 8 400 mdd, lo que representa más del doble de lo que emitieron en 1995. Entre las principales empresa trasnacionales encontramos a la General Motors, Ford Motor, Sears Roebuck, American Express, Phillips Morris, y la Matsushita Electric Industrial Co., las cuales emitieron bonos globales apoyados en su estructura corporativa a nivel mundial y avalados por las compañías calificadoras Moody's Investors Service Inc. y la Standard & Poor's para su mercado en Europa y Asia.¹³ Con estas medidas las empresas trasnacionales intentan resolver a corto plazo la problemática de acumulación del capital, aún cuando con ello se agudice el desempleo estructural en estos países y se cuestione los niveles de bienestar de su población.

Este proceso se acelera a partir de la década de los setenta. El exceso de liquidez por parte de los países desarrolladas había creado las condiciones para que los estados de los países subdesarrollados, que respondían al concepto de Estado-benefactor, recurrieran al endeudamiento externo para cubrir sus déficits fiscales y de inversión, en un momento en que la contratación de créditos requería de condiciones mínimas. A principios de los ochenta, la contracción del crédito externo llevaría a estos países a enfrentar una situación de incapacidad de pagos, viéndose obligados a la búsqueda de nuevos recursos con los cuales cubrir

¹³ "Bonos Globales Corporativos, producto de exportación de multinacionales de EU", en *Excelsior*, 30 de julio de 1997.

los adeudos. Esta situación les lleva a aceptar las condiciones que impone el FMI como aval ó acreedor, lo que influye a su vez en el cambio que sufre el papel del Estado en estos países ya que, al apoyarse en la dinámica que implican las constantes reestructuraciones de las deudas, abandona su función como eje dinamizador de la economía nacional y se ve obligado a tomar medidas cada vez más profundas de apertura que permitan la libre circulación de capitales y mercancías. De esta manera se aceleran las desregulaciones y privatizaciones, lo cual da paso a la aplicación de políticas orientadas a la búsqueda del control de las variables macroeconómicas, sustentadas en la libertad del mercado, que garanticen la certidumbre de la inversión privada, en especial el capital extranjero.

Este fenómeno se profundiza durante la década de los ochenta en la medida en que por una parte se diversifican los productos financieros —opciones, derivados, papel comercial, acciones, bonos, obligaciones, futuros, garantías, etc.— que se comercializan a nivel mundial, casi en forma instantánea, debido al desarrollo tecnológico que permite efectuar transacciones electrónicas, con lo cual este capital se vuelve cada vez más volátil y especulativo. Por lo mismo, obliga a los países emergentes a ofrecer condiciones de excepción, en cuanto a tasas de interés y garantías de diversa índole, con el fin de retener estos volúmenes crecientes de capital.

En la disputa por los casi 150 000 mdd en inversiones financieras que gravitan anualmente alrededor del mundo, Estados Unidos, Europa y Asia permanecen como los principales destinos para su captación y en donde los denominados mercados emergentes o de reciente desarrollo tienen una participación relativamente baja, por ejemplo la Bolsa Mexicana de Valores participa con sólo el 0.52% del total.

De los más de 20.3 billones de dólares (bdd) en que están valuadas las acciones de alrededor de 45 000 empresas que cotizan en 98 bolsas en todo el mundo, los tres principales mercados estadounidenses —Nueva York, Nasdaq y Chicago— concentran un valor de 8.5 bdd que corresponden a unas 8 000 empresas cotizantes. En lo individual, la bolsa de Nueva York es la que concentra el más alto valor del mercado de acciones registradas con 6.8 bdd, seguida por la bolsa de Tokio con 3 bdd, Chicago con 1.7, Londres con 1.6 y Nasdaq con 1.5 bdd, respec-

tivamente. Según la Federación Internacional de Bolsas de Valores, por regiones, América del Norte integrada, para efectos estadísticos, sólo por Estados Unidos y Canadá, se encuentra a la cabeza del mercado mundial bursátil con casi 9 bdd, en tanto que los 22 mercados europeos (incluidas África y Europa del Este) manejan el 22.79% (5.1 bdd), superando con unos 100 000 mdd a las correspondientes 11 principales bolsas de la región Asia-Pacífico (22.42%).¹⁴

Para 1993 sólo 7 paraísos fiscales concentraban alrededor del 50% del mercado mundial de valores (más de 2 bdd), absorbían 20% del total de la inversión privada (los depósitos en estos centros llegaban a un billón y medio de dólares) y el 75% del capital de la industria aseguradora. De estos centros se consideraban como los más importantes el Reino Unido, Hong Kong e Islas Caimán.¹⁵

El comportamiento que muestra este capital se encuentra condicionado por las ganancias que puede obtener en el corto plazo, aún cuando ello signifique, para el caso de los llamados países emergentes, una mayor extracción de su excedente económico, además de que se vuelve prácticamente imposible su regulación dado la complejidad que ha alcanzado este fenómeno, lo que ha dado paso al surgimiento de las poderosas empresas transnacionales como son las intermediarias financieras colocadoras de acciones, Merrill Lynch, Salomon Brothers y Goldman Sachs así como a las agencias calificadoras

14 En este entorno de grandes sumas, las correspondientes a los mercados emergentes de América Latina aparecen modestamente con una contribución de 44 923 mdd, es decir, menos de medio billón, y que significa la capitalización accionaria global de las principales bolsas del área, entre las cuales aparece en primer lugar Brasil con 216 906 mdd seguido por la Bolsa Mexicana de Valores con 106 770 mdd que representan el valor de las acciones de 193 empresas que cotizan. ("Mexicano, sólo 0.52% del capital bursátil mundial", en *Excelsior*, 15 de abril de 1997.)

15 Tan sólo en el Reino Unido se concentraban para 1993 más de 425 bancos extranjeros cuyo capital rebasaba los 3 bdd, participaban en 16% de los negocios a nivel mundial y controlaban 20% de la actividad del euromercado: De ahí que tres cuartas partes de los mercados primario y secundario de eurobonos tuvieran lugar en Londres, amen de contar con el mercado cambiario más extenso del mundo donde diariamente se movilizaban 300 bdd. ("Concentran 7 paraísos fiscales 50% del mercado mundial de valores", en *El Financiero*, 11 de noviembre de 1996.)

Moody's y Standard & Poor's, que evalúan países y empresas en base a elementos como competitividad, tasas de interés, solidez financiera, perspectivas de expansión y estabilidad macroeconómica y política, influyendo con los resultados de su evaluación, en el comportamiento del capital financiero. Estas dos últimas empresas en la actualidad califican títulos en más de 50 países: Moody's lo hace para 20 000 emisores públicos y privados en Estados Unidos y más de 1 200 fuera de ese país. El valor aproximado de estos títulos es de más de 5 bdd de los cuales más de la mitad es papel gubernamental. Para Standard & Poor's es de 2 bdd.

Otro importante componente del capital financiero está formado por los inversionistas institucionales, que controlan los fondos de pensión, sociedades de inversión, fondos manejados por aseguradoras, fideicomisos, etc., administrados por empresas como Fidelity, Scudder, Merrill Lynch, Openheimer, Putman Funds, Management, March & McLennan Co., Soros Fund Management, Salomon Brohters Inc, Nomura Securities Co y Weston Bank, J.P. Morgan y Scfirst Boston, y que se canalizan hacia los mercados de dinero y de capitales tanto en países desarrollados como emergentes. Dentro de estos inversionistas, los estadounidenses están a la cabeza con activos que pasaron de 2 bdd en 1981 a 6.5 bdd en 1990. En estas inversiones los fondos más importantes son los de pensión, que pasaron de 400 000 mdd en 1974 a 3.6 bdd a fines de 1994. El comportamiento de estos fondos se caracteriza por: a) según los cambios de percepción sobre la rentabilidad esperada, reaccionan de manera inmediata reconfigurando su cartera. b) Su amplio volumen de compras y ventas provoca movimientos masivos y fluctuaciones importantes en el precio de los instrumentos con que opera. c) Debido a cambios regulatorios importantes, su posición puede recomponerse, en particular su tenencia en valores extranjeros; d) La regulación sobre la composición de valores extranjero ha establecido puntos de saturación a sus posiciones externas que pueden conducir a cambiar sus preferencias por valores externos para no rebasar el punto de saturación. e) Su participación en valores extranjeros está muy vinculada al comportamiento de los tipos de cambio, en la medida en que su rentabilidad se mide en términos del dólar. Sin embargo una reconfiguración de su cartera puede influir

en una modificación significativa del tipo de cambio de un determinado país. f) La liquidez de los títulos manejados por estos inversionistas les permite comprarlos o venderlos según sus expectativas.¹⁶

Para los países emergentes de Asia y América Latina la liberalización de mercados financieros les es impuesta en forma unilateral, presentándose como la única vía para lograr su crecimiento. Para ello se esgrime la carencia de ahorro interno y la escasez de capital y se ven obligados a una apertura indiscriminada a la inversión extranjera como una forma de dinamizar sus economías que coadyuve a su modernización y competitividad, así como a "la creación de empleos mejor remunerados". Sin embargo la realidad muestra que son muy superiores los flujos de capital financiero sobre los de inversión productiva, el cual se comporta de manera volátil en función de la ganancia que pueda obtener.

La integración de las redes de capital financiero, vinculadas a las redes del capital productivo son las que, en gran parte explican los cambios en el mapa de las regiones económicas a partir de la dirección que toma la inversión extranjera, tanto directa como indirecta, la cual es concentrada en forma selectiva en unos cuantos países. Para el caso de los países emergentes —como son Malasia, Hong Kong, Singapur, México, Brasil, Argentina ó Chile—, al mismo tiempo que se impulsa un crecimiento y una nueva forma de industrialización orientada al mercado mundial, con un mercado interno deprimido, la inversión financiera se guía por la obtención de ganancias a corto plazo convertida en un nuevo instrumento de extracción del excedente económico generado en estos países, integrados en forma subordinada a la dinámica del capital tranasnacional. Hay que agregar que el comportamiento del capital financiero está cada vez más condicionado por el grado de "confianza" que le merezcan la aplicación de los programa de ajuste estructural por dichos gobiernos.

Esta nueva forma de integración subordinada de los países emergentes a las redes mundiales de capital es muy compleja

16 Correa, Eugenia y Ricardo Calvo, "Inversión de Cartera y Sector Externo en la Economía Mexicana", en *Comercio Exterior*, Vol. 46, núm. 4, México, abril de 1996, pp. 285-293.

ya que, en función de las garantías que ofrecen estos gobiernos para atraer la inversión extranjera, ésta fluye en grandes volúmenes creando auges efímeros, dado la volatilidad que les caracteriza. El resultado ha sido que sea el capital financiero y no el productivo —vía las empresas transnacionales—, el que fluya de manera dominante, aun cuando éste tenga todas las facilidades para mover libremente sus flujos de inversión y de mercancías en el mercado mundial.¹⁷ Así los flujos de capital productivo hacia los países subdesarrollados se han mantenido en alrededor de un 12% del total desde el inicio de la década de los ochenta.

Hay que agregar que esta integración de los países vía el capital, tiene como una de sus consecuencias el que cualquier factor económico, político o social que afecte alguna de estas economías provoque efectos en cadena al conjunto de países, repercutiendo con mayor severidad en los países emergentes como son los casos de los llamados "Efecto Tequila" por la crisis en México en 1994-1995 que tuvo un costo para el país superior a los 40 000 mdd, el "Efecto Samba" originado en Brasil con un costo inicial de 18 000 mdd ó el "Efecto Dragón" iniciado por la crisis de Hong Kong en octubre pasado, y cuyos costos aún se desconocen.

Los efectos de la liberalización para los países emergentes, se observa en múltiples planos. Por un lado cambia el papel del Estado que abandona su función como eje central del desarrollo económico del país para orientarse, en buena medida, a la economía financiera a fin de obtener los recursos económicos que compensen la extracción del excedente que representan los pagos y reestructuraciones de la deuda externa, al tiempo que, envuelto en el llamado adelgazamiento del Estado, privatiza los activos nacionales en función de su carencia de recursos: en estas privatizaciones juega un papel fundamental el capital de las empresas transnacionales, aliado en muchos casos con los grupos del capital nacional, fenómeno que hoy se vuelve obvio en la privatización de sectores antes considerados estratégicos

¹⁷ Lo cual no significa que estos desplazamientos de capital lo hagan indiscriminadamente, ya que los hechos demuestran que se orientan sólo hacia ciertos países, dejando de lado incluso continentes enteros como sucede en el caso de los países africanos.

para el desarrollo de estos países como son telecomunicaciones, petroquímica, electricidad, ferrocarriles y gas y que hoy, en su conjunto, tienen una importancia estratégica para la expansión del capital transnacional.

Otro efecto de la liberalización que se observa a nivel mundial es el cambio en los sistemas financieros donde la banca reduce considerablemente su función tradicional de captar capital y proporcionar crédito, concentrándose ahora en la comercialización de papeles financieros, lo cual se lleva a cabo en un marco de fusiones, compras y alianzas entre la banca nacional y la extranjera.

Este fenómeno explica el ascenso de concepciones económica basadas en la libertad del mercado que en el fondo pretenden dar respuesta a la problemática del capital y posponen, para un futuro incierto, la solución de los cada vez más graves problemas sociales. Siendo éste un fenómeno mundial, para el caso de los países subdesarrollados ha significado la aplicación de políticas draconianas de ajuste estructural que no han logrado el prometido bienestar y su crecimiento económico se ve cada vez más comprometido.

Las asimetrías del capital y del mercado

Los gigantes se reestructuran, repiensen sus estrategias corporativas, recomponen sus mercados y viven una feroz competencia. La clave está en su capacidad para responder, con mayor rapidez y competitividad a la dinámica de cambio de los mercados, ello involucra las llamadas alianzas estratégicas, compras y fusiones entre grandes empresas transnacionales, como un método de concentrar aún más el capital, volverse más racionales, aumentar su productividad y abaratar costos para competir oligopólicamente en determinados nichos del mercado mundial. Algunos ejemplos de lo anterior han sido la compra por cerca de 7 100 mdd del gigante estadounidense Marion Merrel Dow por la alemana Hoechst y la adquisición de la estadounidense MCA por la canadiense Seagrams Co., que desembolsó en la operación 5 700 mdd.¹⁸

¹⁸ La UNCTAD calcula que las uniones y adquisiciones realizadas en 1995 superaron en valor los 229 000 mdd de los que 38 000 correspondieron a las

En el sector de telecomunicaciones, en noviembre de 1996, se anunció oficialmente la unión de MCI y British Telecom en una empresa llamada Concert que operaría en 30 países como una sola fuerza unificada ofreciendo servicios como redes privadas, tarjetas de llamadas, teleconferencias e Internet, entre otros. La concepción estratégica era mantener la estructura de la compañía como una empresa pequeña, descentralizando la toma de decisiones con los clientes. La visión de esta empresa para América Latina es la de seguir realizando alianzas con filiales de la región aprovechando la infraestructura de estos países con lo que obtendría ventajas ante futuras oportunidades. Se estima que el mercado de telecomunicaciones para la región será de casi 30 000 mdd para 1997 y en 50 000 mdd para el año 2 000.¹⁹ En noviembre de 1997 MCI Communications Corp. fue adquirida por World Com Inc. por 37 000 mdd, lo que representa la mayor adquisición corporativa en la historia, fusionándose con ello el mayor proveedor de servicios telefónicos de larga distancia en Estados Unidos con la cuarta empresa más grande del sector resultando así una potencia en materia de telecomunicaciones globales y servicios de Internet. Con esta fusión, se esperan 30 000 mdd en ventas para 1998. (Con todo, estos ingresos serían inferiores a los del consorcio líder de la industria AT&T Corp. que tuvo ventas por 52 000 mdd en 1996). El antiguo socio de la MCI, la British Telecom, recibirá 7 000 mdd en efectivo por su participación, además de 465 mdd más por compensación, situación que creó incertidumbre en los mercados financieros dado que tal cantidad en efectivo podría provocar posibles descalabros por el descenso drástico en el valor de las nuevas acciones. Este tipo de alianzas repercute también en los países emergentes, como es el caso de México, donde la empresa Avantel, conformada por MCI y Banamex—Accival resulta fortalecida por la fusión.²⁰

transacciones realizadas por las firmas de Estados Unidos, lo que representa 90% del componente de capital de las corrientes de inversiones al exterior de ese país. (Ver, "Creció 40% el flujo de Inversión Extranjera Directa: UNCTAD", en *Excelsior*, 24 de septiembre de 1996.)

¹⁹ "Unión entre MCI y British Telecom para formar la compañía Concert", en *El Financiero*, 5 de noviembre de 1996.

²⁰ "Venden MCI Communications a World Com por 37 000 mdd", en *El Financiero*, 11 de noviembre de 1997.

El desarrollo tecnológico en telecomunicaciones, como es el caso de la utilización de la red de Internet, impacta en las demás ramas y sectores de la producción. Esto explica tanto el auge en algunas sectores como son las empresas productoras de papel y las de fotocopiado, así como la crisis de industrias como la editorial y la fabricación de máquinas de escribir. Paradójicamente, el consumo de papel en Estados Unidos es entre 3.5 y 4.7 millones de toneladas para impresoras y fotocopiadoras, en tanto el consumo en Japón se incrementó de 28 000 tons. métricas anuales en 1990 a cerca de 33 000 tons. para 1997 y crece en Europa al 3.3% anual. Este auge llevó a las empresas trasnacionales papeleras Kimberly Clark y Scott Paper a fusionarse a nivel mundial. En México esta fusión se realizó sin mayores problemas a través de Crisoba y Kimberly de México, sin embargo, en el Reino Unido e Irlanda provocó protestas de los productores locales que resultaron afectados por lo que una comisión europea estableció ciertas regulaciones mediante las cuales Kimberly—Scott perdió temporalmente una capacidad de 40% en estos países. En el resto de los países europeos no se presentaron reacciones importantes debido a que los productores locales son competitivos. Al interior de Estados Unidos se aplicaron medidas de protección a productores menores. El auge de las industrias papeleras debido a la creciente demanda de sus productos proporciona los elementos de "certidumbre" sobre el valor de sus acciones, razón por la cual la agencia calificadora Merrill Lynch recomienda la compra de estos valores.

Es notoria la selectividad de la inversión extranjera directa por países y ramas. Como se observa en el cuadro siguiente, volúmenes masivos de capital productivo se desplazan, en lo fundamental, en los países desarrollados donde se concentra un 75% del total. De estos, sólo el Grupo de los 7 concentra más del 50%. Hacia los países subdesarrollados fluyen cantidades proporcionalmente mínimas ya que si bien en los 11 países emergentes se concentra cerca del 14% del total mundial, en 136 países se distribuye de manera desigual el restante 11% (dentro de estos 136 se incluyen China y los países de la Europa del Este).

IED ACUMULADA A NIVEL MUNDIAL 1980-1994
(millones de dólares y porcentajes)

	1980	1990	1992	1994
Total	502 601	1 730 481	1 931 337	2 322 804
Países				
Desarrollados	78.42	80.64	78.24	74.88
Grupo de los 7	59.16	58.74	55.12	51.69
Otros 18	19.26	21.90	23.12	23.19
Países				
Subdesarrollados	21.58	19.36	21.76	25.12
11 Países				
Emergentes*	13.24	11.85	12.84	13.91
Otros 136	8.34	7.51	8.82	11.21

(*) México, Brasil, Argentina, Chile, Hong Kong, Corea, Taiwan, Tailandia, Singapur, Malasia e Indonesia.

FUENTE: UNCTAD, *World Investment Report*, varios números.

Según la UNCTAD, los acuerdos de integración regional como UE, ASEAN, APEC, Mercosur y TLC facilitan la integración de las redes de producción a nivel regional y estimulan la globalización de los negocios, sin embargo, la desigualdad una vez más revela que las corrientes de inversión directa están altamente concentradas: en promedio cada uno de los 147 países subdesarrollados no reciben ni el 0.05% del total de dichos flujos, mientras que el Grupo de los 7 acapara más del 50% del total, además, las filiales de sus empresas transnacionales generaron ventas en 1996 muy por encima de los 6 bdd. En este último año los flujos anuales hacia América Latina y el Caribe alcanzaron un total de 39 000 mdd que representaron el 11.17 % del total de la IED a nivel mundial. De estos flujos Brasil se constituyó en el principal receptor en ese año, con un total de 9 500 mdd, seguido por México con 7 500 mdd, Argentina con 4 300 mdd y Chile con 3 100 mdd.

Tomando en cuenta sólo los flujos anuales la IED a nivel mundial, estos sumaron 315 000 mdd para 1995, incrementándose un 10% para 1996, esto es, 349 000 mdd. Del total, los flujos de salida de inversión de empresas transnacionales dentro de los países desarrollados alcanzaron la cifra de 295 000 mdd, aumentando sus entradas a 208 000 mdd. Estados Unidos se sitúa a la cabeza absorbiendo dos quintas partes de este flujo total hacia los países desarrollados alcanzando la cifra récord de 84 600 mdd en tanto los flujos de salida de las empresas transnacionales norteamericanas se cifraron en 85 400 mdd.

De acuerdo al mismo informe, para 1996 en Europa Occidental las entradas de IED se situaron en 105 000 mdd y las salidas llegaron a 176 000 mdd. Durante el último decenio, más de la mitad del total de los flujos de entrada a la Unión Europea procedían de otros países miembros y en lo que se refiere a sus salidas de inversión, aumentaron su porcentaje hacia Norteamérica así como a países en desarrollo en 10% y 13% respectivamente. Tanto en entradas como en salidas de inversión extranjera directa la Gran Bretaña ocupa el primer lugar entre las economías de la Unión Europea, con 30 000 mdd y 53 500 mdd respectivamente; Francia es el segundo país en volumen de entrada con 20 800 mdd seguido de Bélgica y Luxemburgo (14 000 mdd), España (6 400 mdd) y Países Bajos (6 300 mdd). Japón sigue siendo un pequeño receptor de IED, dado su sistema de protección, con entradas de sólo 220 mdd concentrando principalmente sus salidas de capital hacia los países asiáticos.²¹

Esta situación asimétrica respecto a la inversión extranjera directa muestra que su comportamiento no está condicionado por la apertura indiscriminada que se lleva a cabo en los países subdesarrollados ya que en realidad dentro de éstos se dirige sólo hacia aquellos países que poseen cierto grado de desarrollo y le ofrecen ventajas para llevar a cabo su estrategia, como son: estabilidad económica y política, ubicación geográfica, in-

²¹ Es importante resaltar que Japón es el país que posee la reserva de moneda extranjera más grande del mundo la cual para agosto de 1996 alcanzaban un total de 214 028 millones de dólares, producto seguramente de que esta economía se concentra en la producción de bienes con alto valor agregado.

fraestructura, recursos naturales y recursos humanos con cierto grado de calificación.

En América Latina se orienta básicamente hacia aquellos sectores que tienen importancia estratégica para la integración de sus cadenas productivas, proceso que se acelera con las privatizaciones en campos como electricidad, gas, petroquímica, telecomunicaciones, ferrocarriles y medios de comunicación, así como en el sistema financiero a partir de la acelerada desregulación. Algunas modalidades de la inversión extranjera han sido la compra de empresas, así como el otorgamiento de contratos por licitación para inversión de obras públicas y/o suministro de equipo. Todo ello se lleva a cabo vía alianzas estratégicas específicas entre empresas transnacionales de diversos países con los grupos del capital nacional.

En este proceso, la competencia entre los países por lograr atraer la inversión foránea ha sido tan fuerte que entre 1990 y 1991 los gobiernos de 35 naciones efectuaron cambios en su marco jurídico haciéndolo más flexible y abierto a la IED, y 70 países más —entre ellos México— instrumentaron programas de privatización. En la recomposición del capital a nivel local está la idea de su fortalecimiento, diversificación y, en no pocos casos, acceso a economías de escala a través de su vinculación al capital extranjero. Caso específico es la formación de pequeños, medianos y grandes capitales locales con quienes la empresa transnacional mantiene redes de subcontratación muy dinámicas orientadas al mercado mundial.²²

Los grupos de capital nacional también tienden a su reestructuración y expansión hacia el exterior. Por lo general se orientan principalmente hacia países y nichos de mercado en la que enfrentan una menor competencia y en donde juegan un papel preponderante aliados o no a los capitales de estos otros países, un ejemplo de ello son los casos en México de ICA, Bimbo, Maseca, Vitro, Cemex y Modelo.

²² Gutiérrez Arriola, Angelina, "Reflexiones sobre los cambios en la reestructuración del Capital y del Trabajo a nivel internacional", en *Problemas del Desarrollo*, Vol. XXV, núm. 99, México, IIEC.-UNAM, octubre-diciembre de 1994.

Mecanismos con que se promueve la apertura

Durante la década de los setenta se presenta un proceso recesivo en las economías de los países desarrollados producto de la caída de la tasa de ganancia. Una de las salidas al capital acumulado consistió en la liberalización de créditos "blandos" a los países subdesarrollados que se sobreendeudaron como una forma de suplir su baja inversión. Pronto su incapacidad de pago les llevaría a recurrir al FMI y al BM para reestructurar sus deudas. De fondo, para los países desarrollados significó abrir paso a las nuevas estrategias de expansión y competencia del capital internacional en su búsqueda de valorización y acumulación en las órbitas nacionales. Dentro del proceso de internacionalización del capital, el movimiento de fondos y la libre circulación del capital financiero pasaría a primer plano. El Grupo de los 7 países más desarrollados establecerían las directrices generales a nivel mundial para promover la apertura de fronteras en los países subdesarrollados, especialmente en los países emergentes.

Las políticas concretas con que se aplican estas directrices son trazadas por organismos internacionales como el FMI y el BM que teniendo como instrumento de presión la deuda externa, se caracterizan por la aplicación de Programas de Modernización Estructural —que se establecen a través de Cartas de Intención—, donde la búsqueda del equilibrio de las variables macroeconómicas justifica las medidas de los programas de ajuste estructural como son: el control de la inflación por las vías del equilibrio fiscal, disciplina en el gasto público, incremento en la base tributaria y control de la circulación monetaria, al tiempo que se llevan a cabo privatizaciones y se dan mayores facilidades a la inversión extranjera; se establecen tipos de cambio competitivos, desregulación de los mercados, liberalización de las importaciones y establecimiento de tasas de interés real y positivas que den confianza a la inversión y eviten la fuga de capitales.

Consecuencia de estas medidas es la modificación del papel del Estado en los países subdesarrollados que pasa de impulsor del desarrollo económico a la de promotor del crecimiento, en donde la economía financiera juega un papel determinante, ajustándose a los "11 Mandamientos para el Crecimiento Sos-

tenible" que establece el FMI para otorgar créditos. Para fines de 1996 los programas de ajuste de corto plazo se aplicaban en 60 países, en tanto que 25 países más se encontraban en vías de establecer acuerdos, mostrando con ello la generalización en la aplicación de programas de ajuste a nivel mundial.

El director de este organismo, Michel Camdessus, destacó en su Asamblea Anual Conjunta de 1996 la necesidad de acentuar en lo sucesivo sobre todo los cuatro siguientes aspectos:²³

- 1) Adoptar un enfoque más ambicioso en materia de ajuste fiscal, bajo la perspectiva de que la reducción de ese déficit no debe ser el único objetivo ya que debe aportarse más incentivos al sector privado y abrir márgenes de maniobra para hacer del desarrollo de los recursos humanos el eje de la estrategia fiscal.
- 2) Asumir un enfoque más audaz en la reforma estructural para la creación del empleo.
- 3) Las autoridades deberán acabar con todo tipo de corrupción y asumir sus tareas esenciales para infundir confianza en los ahorradores e inversionistas privados. Comprometerse a mantener el orden público, los derechos de propiedad y el cumplimiento de obligaciones contractuales.
- 4) Atender con urgencia el "Talón de Aquiles" de la economía mundial que es la fragilidad de los sistemas bancarios nacionales, por considerar que el riesgo de que sobrevenga una crisis bancaria es inminente.

A manera de *conclusión*, los cambios que hoy vivimos expresan una nueva forma de industrialización a nivel mundial donde el proceso de acumulación y la ganancia continúan siendo los factores determinantes en el comportamiento del capital. Para los países subdesarrollados la dependencia adquiere nuevas formas y la extracción del excedente económico se lleva a cabo a través de nuevos mecanismos que, en pos de la libertad de los mercados contemplan, cada vez menos, el hecho de que estos países están integrados por sociedades, tienen una historia, e instituciones que regulan su convivencia.

²³ "Inminente riesgo de una crisis bancaria: FMI", en *El Financiero*, 2 de octubre de 1996.

La nueva forma de industrialización tiene como consecuencia una nueva división internacional del trabajo donde la organización del trabajo y la tecnología influyen en el crecimiento del desempleo volviéndolo un elemento estructural que da paso al crecimiento descomunal de la economía informal, fenómeno que esta presente tanto en los países desarrollados como subdesarrollados, aún cuando la extracción del excedente pueda mitigar, en cierta forma, este problema en los primeros. No obstante, en todos los países están presentes tanto la baja en el PIB, déficits fiscales y la tendencia al recorte de prestaciones sociales que, en la fase anterior del capitalismo, contribuían al equilibrio social.

Algunas escuelas económicas consideran que en una economía abierta la concentración del ingreso y la riqueza y el desempleo involuntario son fenómenos naturales, en la medida en que éste último es un fenómeno friccional y transitorio cuya solución se encuentra en el libre juego de las fuerzas del mercado. La realidad muestra que dentro del movimiento del capital trasnacional en el conjunto de mercados en que éste opera como son de capitales, bienes y servicios, el de trabajo está cada vez menos presente al suponerse que la oferta y la demanda del mismo tenderán al equilibrio, condicionando a la baja el precio de la fuerza de trabajo a fin de hacerla atractiva a los posibles oferentes, esto es, se convierte en un factor de distribución del ingreso.²⁴

No es posible hablar de una globalización total ya que la internacionalización del capital responde a la selectividad que éste hace de países, como se pudo apreciar en las corrientes de inversión extranjera. No es válido suponer que las fuerzas del mercado, por sí solas, van a conducir a generar empleo y bienestar, lo cual vuelve indispensable, para los países subdesarrollados llevar a cabo un proceso unitario de integración que les permita enfrentar, en esta nueva fase del capitalismo, la reorientación de sus economías hacia el bienestar social.

²⁴ Noriega Ureña, Fernando, *Teoría del Desempleo, la Distribución y la Pobreza*, México, Ariel, 1994.

Bibliografía

- Braverman, Harry, *Trabajo y Capital Monopolista*, México, Nuestro Tiempo, 1974, 513 pp.
- Correa, Ma. Eugenia, *Los Mercados Financieros y la Crisis en América Latina*, México, IIEc.-UNAM, 1992, 165 pp.
- Correa, Ma. Eugenia y Calvo Ricardo, "Inversión en Cartera y Sector Externo en la Economía Mexicana", en *Comercio Exterior*, Vol. 46, núm. 4, México, abril 1996, pp. 285-293.
- Chávez Ramírez, Paulina Irma, *Las Cartas de Intención y las Políticas de Estabilización y Ajuste Estructural de México: 1982-1994*, México, IIEc.-UNAM, 1996, 172 pp.
- Deming W., Edwards, *Calidad, Productividad y Competitividad. La Salida de la Crisis*, Madrid, Díaz Santos S.A., 1989, 391 pp.
- Eiteman/Stonehill, *Las Finanzas de las Empresas Multinacionales*, Eddison Wesley Iberoamericana, 5a. Edición, 1992, 722 pp.
- Hirst, Paul & Grahame Thompson, *Globalization in Question, The International Economy and the Possibilities of Governance*, Great Britain, Polity Press.
- Ishikawa, Kaoru, *Qué es el Control Total de Calidad. La Modalidad Japonesa*, Colombia, Norma, 1991, 209 pp.
- Gutiérrez Arriola, Angelina, *Las Transnacionales y los Trabajadores*, México, Nuestro Tiempo, 1990, 202 pp.
- —, "Reflexiones sobre los Cambios en la Reestructuración del Capital y del Trabajo a Nivel Internacional", en *Problemas del Desarrollo*, Vol. XXV, núm. 99, México, IIEc.-UNAM, octubre-diciembre 1994.
- —, "Reflexiones sobre los Cambios en la Reestructuración del Capital y del Trabajo a Nivel Nacional", en *Problemas del Desarrollo*, Vol. 26, núm. 101, México, IIEc.-UNAM, abril-junio de 1995.
- Juran, *La Planificación para la Calidad*, Madrid, Díaz de Santos, 1990, 299 pp.
- —, *El Liderazgo para la Calidad*, Madrid, Díaz de Santos, 1990, 363 pp.
- López Díaz, Pedro, *Capital Estado y Crisis*, México, UNAM, 1988, 163 pp.

- López Díaz Pedro, *Capitalismo Teoría y Crisis*, México, UNAM, 1993, 263 pp.
- Masahiko, Aoki, *La Estructura de la Economía Japonesa*, México, FCE, 1990, 310 pp.
- Noriega Ureña, Fernando, *Teoría del Desempleo, la Distribución y la Pobreza*, México, Ariel, 1994, 256 pp.
- Partida, Raquel, "Reestructuración Tecnológica en México: el Caso de IBM", en *Comercio Exterior*, Vol. , núm. 8, México, agosto de 1997.
- Kotler, Philip, Liam Fahey y S. Jalusripitak, *La Nueva Competencia*, Colombia, Carbajal, 1988, 370 pp.
- UNCTAD, *World Investment Report*, varios números.