

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES
DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO

**FORMAS
ORGANIZATIVAS
DE EMPRESAS
Y EMPRESARIOS**

**TRANSFORMACIÓN
DE ESTRUCTURAS SOCIALES
EN AMÉRICA LATINA**

TESIS
QUE PARA OBTENER EL GRADO DE
DOCTORA EN SOCIOLOGÍA
PRESENTA

MARÍA GUADALUPE ACEVEDO LÓPEZ

ASESORA DE TESIS
DRA. EUGENIA CORREA

JUNIO DE 2005



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Jurado revisor de la tesis:

Dra. Cristina Alba Aldave
Dr. José María Calderón Rodríguez
Dra. Eugenia Correa Vázquez
Dra. Alicia Girón González
Dr. Eduardo Ibarra Colado
Dr. Gregorio Vidal Bonifaz
Dra. Alejandra Salas-Porras Soulé

A quienes me inspiran
a quienes me comprenden
a quienes me enseñan
En donde estén.

Contenido

Introducción	1
Capítulo Uno	
Mercados, Organizaciones y Actores en las Economías Abiertas	25
Los empresarios y las organizaciones empresariales	28
Las decisiones del análisis	33
Organizaciones y actores de los mercados	35
Las lógicas de los mercados. Conceptos básicos	52
Conclusiones	59
Capítulo Dos	
Empresarios y Organizaciones Productivas en la Sociedad Mundializada	65
De las estrategias a las geoestrategias de mercado	66
La Red. Una tendencia mundial	71
De la empresa multinacional a la red	74
De la revolución de la productividad a la revolución de la informática	77
Del propietario de empresa al empleo de director ejecutivo	89
Hacia la banca y las bolsas de valores mundializadas	95
Relaciones corporativas y relaciones red	98
El modelo corporativo	98
Modelo red	110
Tipos de empresa red	124
Decisiones estratégicas, decisiones administrativas, decisiones operativas	136
Los factores de la producción en el nuevo modelo	145
Tierra y recursos naturales.	147
Capital	148
Trabajo	156
Conclusiones	170

Capítulo Tres	
De los Mercados Nacionales a los Mercados Mundializados	177
Las economías latinoamericanas ante el neoliberalismo	178
Confrontaciones geopolíticas en los mercados latinoamericanos	183
Funciones gubernamentales orientadas geopolíticamente	188
Programas económicos y nuevas estructuras sociales	200
Las consecuencias de la reestructuración	241
Conclusiones	244
Capítulo Cuatro	
Empresas Mundializadas y Potencias Regionales en América Latina	247
Los sistemas de mercado sobreviven	250
Los gobiernos rehacen objetivos de geopolítica	254
Las empresas trabajan con objetivos geoestratégicos	263
Nuevas cadenas productivas se extienden hacia el Sur	282
Conclusiones	290
Capítulo Cinco	
Las Empresas y la Gobernanza de los Mercados en América Latina	293
De las regulaciones estatales a las regulaciones mundiales	277
Regulaciones en los mercados latinoamericanos	312
Mercados financieros	314
Mercados de materias primas y energéticos	321
Mercados de trabajo	328
La educación y el mercado corporativo	334
Sobre la corrupción en los mercados	335
Conclusiones	336

Conclusiones	339
Apéndices	347
Apéndice I. La profesionalización del management: escuelas de negocios y administración europeas y americanas	347
Apéndice II. Directores ejecutivos y sus compañías	350
Apéndice III. Las cien potencias económicas más grandes del mundo	356
Apéndice IV. Las cien corporaciones más grandes del mundo según su nivel de ingresos. Año 2001	359
Apéndice V. Cuánto ganan los ejecutivos en América Latina, por país	365
Apéndice VI. Las mejores escuelas de negocios en América Latina. Año 2004	372
Fuentes	389

Láminas

Capítulo Dos

Lámina 1. Transformaciones en las empresas hegemónicas. Siglo XX.	73
Lámina 2. Líneas de mando en la gran corporación.	102
Lámina 3. Corporaciones sindicales.	104
Lámina 4. Modelo corporativo. Ministerio de Educación	106
Lámina 5. Intermediación pura	126
Lámina 6. Asociaciones de extensión	128
Lámina 7. Centros de ganancia independientes	131
Lámina 8. Asociaciones de absorción	132
Lámina 9. Licenciatarias	134

Capítulo Tres

Lámina 1. América Latina. Modelos de Economía	190
---	-----

Capítulo Cinco

Lámina 1. Escala de Coordinación de Políticas Internacionales	303
--	-----

Cuadros

Capítulo Dos

Cuadro 1. Porcentaje de convenios sindicales que admitían beneficios.	105
Cuadro 2. Latinoamérica. Asignación de inversión de los fondos de pensiones.	150
Cuadro 3. Fondos internacionales y off-shore que invierten en América Latina.	151
Cuadro 4. Exposición de algunos bancos europeos, estadounidenses y de Canadá en América Latina.	153

Capítulo Tres

Cuadro 1. Precios a la baja en los '80	188
Cuadro 2. América Latina: resumen de reformas de política económica en los 80	193
Cuadro 3. América Latina: crecimiento en los '80 (porcentajes)	196
Cuadro 4. América Latina. Impuestos como % del PIB	202
Cuadro 5 . América Latina. Indicadores de balance fiscal, 1991 y 2000	204
Cuadro 6. América Latina. Tasas de interés. 1991	205
Cuadro 7. Tasas reales de interés de largo plazo en países seleccionados de la OCDE	207
Cuadro 8. América Latina. Inflación 1992 y 2000	209
Cuadro 9. América Latina. Balanza Comercial 1991	214
Cuadro 10. América Latina. Balanza Comercial 2000	215
Cuadro 11. América Latina. Esfera del PIB en el Comercio Exterior 1991 y 2000	216
Cuadro 12. América Latina. Balanza Comercial 1991 y 2000	217
Cuadro 13. América Latina. PIB 1991 y 2000	219
Cuadro 14. PIB per cápita, 1991 y 2000	220

Cuadro 15. América Latina. Deuda externa 1991 y 2000	222
Cuadro 16. América Latina. Deuda Externa Per Cápita 1991 y 2000	223
Cuadro 17. América Latina: desregulación en los '80	224
Cuadro 18. América Latina. Remesas de EUA a países Latinoamericanos. Diciembre 2001	229
Cuadro 19. América Latina. Desempleo 1991 y 2000.	230
Cuadro 20. América Latina. Control y composición del gasto público en los '80	232
Cuadro 21. América Latina. Las 500 por propiedad 1991 y 2000	234
Cuadro 22. América Latina y el Caribe: Ingresos de inversión extranjera directa, 1990-2001	236
Cuadro 23. América Latina y el Caribe. Fuentes de financiamiento externo 1990, 1999 y 2000	238

Capítulo Cuatro

Cuadro 1. Las 50 corporaciones líderes del mundo por año y por región	265
Cuadro 2. Corea contratos de asociaciones Empresarias	266
Cuadro 3. Condiciones de la Comisión Europea, al aprobar las megafusiones, de Exxon con Mobil y de British Petroleum (BP) con American Atlantic Richfield (Arco)	267
Cuadro 4. Inversión Extranjera Directa. 1997 y 1998	269
Cuadro 5. Inversionistas 1998	270
Cuadro 6 Empresas conjuntas y alianzas 1998	271
Cuadro 7. Redes empresariales más dependientes de América Latina	274
Cuadro 8. Algunas megafusiones 1999	277
Cuadro 9. Las 500 de Fortune buscan	282
Cuadro 10. Las 500 de Fortune preferirían invertir en:	283

Introducción

Esta tesis analiza a los empresarios como actores histórico-sociales, y a la lógica de mercado que dinamiza a las organizaciones hegemónicas de negocios en América Latina. La lógica de mercado que se genera una vez que la región queda colocada en los escenarios abiertos por la quiebra de los tratados de Bretton Woods en 1972, y se inician los procesos de reestructuración económica y gubernamental con los cuales las naciones latinoamericanas y del Caribe quedan situadas, hacia el año 2000 y de acuerdo con la CEPAL, como integrantes de la región cuya distribución de la riqueza es la más inequitativa del mundo; lo que en términos de estructuras sociales estaría expresando que se transformaron las posiciones desde las que sus poblaciones participan en los procesos de la economía mundial.

La investigación se planteó para contribuir a una comprensión de los procesos latinoamericanos que asuma la radicalidad de las transformaciones en curso en la sociedad mundial: un cambio civilizatorio, según se diagnostica en las ciencias sociales. Se interpreta aquí que el eje de las transformaciones radicaría en un nuevo modo de funcionamiento de los mercados, esto es, en nuevas modalidades de organizar los procesos productivos para capitalizar. Por tanto, se observa a los actores que dirigen los procesos de capitalización, acudiendo el conocimiento que se está produciendo sobre los actores y las relaciones sociales del nuevo capitalismo y, fundamentalmente, sobre los complejos procesos por los que una región del Tercer Mundo -América Latina- se reconvierte y se reinserta en el nuevo funcionamiento de la economía mundial; por ello se integran las polémicas que se generan sobre las tendencias que enfrenta la reconstrucción de las hegemonías, la gobernanza, y los liderazgos de parte de las potencias, para incursionar así, en la interpretación de los procesos empíricos que canalizan las acciones de los distintos

actores de los mercados en América Latina, privilegiando en el análisis de las funciones que desempeñan los dirigentes de empresa en los nuevos mercados. Y en particular, se incorporan observaciones empíricas sobre los recientes procesos productivos en la región, para cuya interpretación se juzgó necesario considerar, desde la sociología, los aportes de la economía, de la administración de empresas, los de la ciencia política y los de la administración pública.

La decisión de analizar a los actores que dirigen los procesos de capitalización y a sus organizaciones como la vía para comprender la profundidad de los cambios en las estructuras sociales de la región lleva a incursionar en los debates acerca de la soberanía de los Estados nación, según los cuales, los procesos de capitalización ya no tienen como escenario a los Estados nación sino a la economía mundial; por ello aparece con más definición, la necesidad de acercarse a observar el funcionamiento de las organizaciones de negocios para determinar en qué consiste, hoy en día, dirigir un negocio y, en consecuencia, determinar cómo son las relaciones de trabajo al interior de las organizaciones empresarias y, finalmente, cómo adquiere normatividad social el funcionamiento de los negocios en un contexto mundializado. Fue así que se volvió esencial admitir las polémicas sobre los principios que rigen en la construcción de los mercados. Polémicas que están presentes en las ciencias sociales desde su fundación, pero que se profundizan con el avance histórico en tales procesos y que no es posible soslayar. De ahí que se revisaran los tránsitos en los principios de *la mano invisible del mercado* del siglo XIX, a *la mano visible de la dirección gerencial* de la que habla Chandler en la primera mitad del siglo XX (Mickletwhait y Wooldridge, 2003: 26)), a la mano virtual de la que se sirven las directivas de "las líneas aéreas que no tienen aviones, y los bancos que no tienen oficinas" (Ibidem); y aún más, a las manos más

INTRODUCCIÓN

visibles de "las agencias de la gobernación mundial, influidas desproporcionadamente por Estados Unidos y sus aliados más próximos, tales como el Consejo de Seguridad de la ONU, la OTAN, el G 7, el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo (BIRD) y la Organización Mundial de Comercio (OMC) (así como el) igualmente significativo ascenso de un nuevo régimen legal en las transacciones internacionales dominado por los bufetes de abogados estadounidenses y las concepciones angloamericanas de legalidad en los negocios" (Arrighi y Silver, 2001:16). Y desde luego, de ahí que la revisión condujera a observar las diferencias entre las intervenciones que reconstruyen los mercados en el mundo de alto desarrollo y la que se verifica en los ámbitos del subdesarrollo, no obstante la interpenetración de sus mercados.

Los empresarios al frente de sus organizaciones se examinan como objetos de análisis que se comprenden al observarlos en la lógica de lo que constituyen las relaciones de mercado de productores privados y, entonces, en la especificidad histórica de sus relaciones con los otros actores de los mercados que son los trabajadores, y los actores del poder político. Se parte de la pregunta: ¿qué significa para los pueblos latinoamericanos el que actualmente se canalicen las actividades productivas mediante organizaciones que operan sin las fronteras que fueron propias de las economías nacionales, y orientan los esfuerzos productivos mediante organizaciones que aglutinan, bajo un objetivo de mercado, a miles y cientos de miles de personas con el propósito de hegemonizar en el mercado y así de concentrar ganancias? La investigación requirió, por tanto, atender lo desarrollado por diferentes disciplinas de lo social, no obstante que sus esfuerzos representan tradiciones analíticas que acentúan en el estudio por separado de los integrantes de las relaciones de

mercado y, aun, que privilegian el destinar a campos disciplinarios especializados, aspectos de las diferentes funciones de cada uno de los participantes en la construcción de los mercados, de manera que representan líneas de conocimiento de gran importancia, en una muy extensa gama de ópticas, a las que la sociología debe acudir al diagnosticar sobre los actores, sus organizaciones y los mercados; toda vez que, efectivamente, esas ópticas, son exponentes de la complejidad a rescatar cuando se trata de comprender si las funciones empresariales se han redefinido en los tiempos de la mundialización de las economías y las consecuencias que ello imprime en las organizaciones de los procesos productivos y en la estructuración de lo social en las sociedades latinoamericanas.

La investigación para esta tesis se inició mediante un trabajo documental sobre la prensa especializada en los negocios de punta en los países latinoamericanos, y en las secciones de negocios de los diarios de la ciudad de México. Al mismo tiempo, se abrió el campo de observación a la producción interpretaciones académicas, y de diagnóstico sobre los procesos de regionalización y mundialización que se verifican en América Latina, manejando sus reflexiones, argumentaciones, y juicios, como indicadores de la historia que se busca elucidar; es decir, se buscó trascender el campo especializado y los objetivos específicos de los autores consultados, utilizando sus contribuciones para iluminar los objetos que conforman el campo de análisis de la tesis, que representan la reestructuración de los mercados y sus actores. Se optó por ello toda vez que, el objetivo es el de explorar ese campo a fin de contribuir al conocimiento sobre los dirigentes de las empresas formulando un cuadro de categorías que permitan comprender las lógicas que entrelazan a las nuevas formas de organizar los procesos productivos con su expresión en las estructuras sociales de

INTRODUCCIÓN

la región latinoamericana, uno de cuyos rasgos característicos es el de constituir la región de mayor inequidad en la distribución de la riqueza a nivel planetario.

Así, la tarea quedó definida en el nivel de ensayo ante el hecho de que los objetos de análisis seleccionados sólo podrían interpretarse en su contexto histórico que es el de la mundialización; y que tal contexto constituye un horizonte de análisis problemático toda vez que sus parámetros aún no alcanzan una forma definitiva, no obstante que ya se ha podido afirmar que su importancia radica en que configura una nueva era civilizatoria. Las reflexiones por tanto se orientaron en la búsqueda de los enfoques y de las categorías a partir de los cuales se comprenda la naturaleza de la historia que empobrece a las mayorías de las poblaciones latinoamericanas y así, que permitan desplegar la imaginación y el diseño de políticas públicas y de acciones sociales para construir procesos productivos que reviertan la distribución inequitativa de la riqueza que se crea. Con esa orientación, el esfuerzo que ahora se presenta, buscó acercar la mirada al proceso histórico por el cual se redefinen los empresarios como actores de los mercados y se redefinen los mercados mismos en América Latina.

Se procedió a construir los argumentos a partir de la información cotidiana, y tal como se trabajó con información noticiosa, se procedió con la literatura que producen los actores más renombrados de las organizaciones de negocios, los directivos más prestigiados, los asesores de empresa más connotados, las publicaciones de los organismos multilaterales más influyentes, las autoridades académicas más reconocidas en las esferas de los negocios mundializados.

Las razones para definir la tarea de esta tesis en el nivel de ensayo fueron tres. La primera fue la de hacerse cargo

de las dificultades inherentes a la interpretación de la historia en curso, la historia cotidiana de los actores que se plasma en los procesos de los que emergen nuevas estructuras productivas, y contribuye a generar tendencias que van remodelando la vida social de las naciones. Ensayar enfoques y categorías fue considerado lo pertinente ante el estudio de procesos históricos marcados por la incertidumbre de la cual, por lo demás, se hacen cargo los debates que se recogen en la información noticiosa, en los argumentos de los asesores, y en las reflexiones académicas consultadas.

La segunda razón atendió a la naturaleza compleja de los objetos de estudio y de las relaciones que la tesis sostiene que se establecen entre ellos, las relaciones que producen la forma histórica de los mercados de la globalización. Esto es, un proceso histórico que cambia de significado: el paso de las economías nacionales a las economías regionales y mundializada. Proceso del que se subraya en la observación de uno de sus actores: los empresarios. Relevamiento que se sostiene mediante un sistema de hipótesis que interpreta los significados de las organizaciones empresariales como núcleos a partir de los cuales se redefine el uso de los factores de la producción (tierra, trabajo y capital); redefinición que se encuentra particularmente significativa en el caso del factor trabajo; y más significativa aún, en el caso del trabajo de dirigir unidades empresariales hegemónicas, esto es, en el caso del trabajo de los directivos de empresa y de los gerentes en la medida en que, sus trabajos, se hacen cargo de la toma de decisiones, y por tanto, se hacen cargo del trabajo de imprimir sentido específico a los procesos de distribución de la riqueza. Es aquí donde se encontró el significado de las relaciones entre los directivos de las empresas hegemónicas y los actores del poder político, los gobiernos, y los organismos internacionales; donde se concreta el proceso en el que se redefine la forma histórica de los

INTRODUCCIÓN

mercados, donde se redefine constante y conflictivamente la confrontación geopolítica entre los actores de los mercados.

La tercera razón para trabajar en el nivel de ensayo radicó en la necesidad de apoyarse en las literaturas especializadas sobre los complejos procesos de la producción económica y de los mercados globalizados. Se decidió interpretar sus argumentaciones y propuestas y destinar a otros trabajos, el desarrollo más puntual de la crítica conceptual, una vez que nuestro análisis relevase las categorías más significativas del proceso histórico que se explora. Se optó así debido a que, en su mayor parte, esa literatura dedica su atención a las tendencias de lo que acontece en las economías desarrolladas, y en forma derivada a las tendencias en los ámbitos de las economías subdesarrolladas; esta literatura por ello se utiliza como indicativa de los desafíos que la mundialización plantea a los procesos latinoamericanos.

Por lo demás, en la literatura que producen los asesores de negocios, se reflexiona en torno a los objetivos de hacer que los mercados se desarrollen, de hacer que los directivos impriman eficiencia a sus organizaciones, de encontrar los procedimientos para elevar el rendimiento en los usos que se hace sobre los factores de la producción. Centran el análisis especializadamente; buscan las explicaciones sobre procesos y objetos disciplinarios delimitados para contribuir así a visualizar cursos de acción que racionalicen en forma más adecuada, más eficiente, tipos de acción focalizados, no procesos históricos complejos. Se pregunta por ejemplo, sobre los patrones de acción de los directivos al frente de las más grandes corporaciones del mercado mundial (Bartlett y Goshall); ¿cómo se dirige la inversión extranjera directa en forma más eficiente, incluso en el largo plazo?, ¿cómo planear la investigación y el desarrollo de productos? (Dunning,

Porter, Ohmae,), ¿qué políticas públicas define una nación desarrollada para ganar competitividad en los mercados? (Dunning, Porter), ¿cómo conducir las políticas de gobierno de una economía abierta? (Giddens, Dror), ¿cómo formar a los gobernantes que han de conducir a las sociedades mundializadas? (Dror) ¿cómo son los procesos financieros después de la quiebra de los Tratados de Bretton Woods? (Mansell), etcétera.

Se razona como si la solución a problemas definidos, en un futuro, traería solución también para las poblaciones excluidas, sin plantear la naturaleza de la exclusión, ni las formas en que se condensan las múltiples exclusiones. Es por tanto una literatura en la que se puede recoger información indicativa de los procesos históricos que interesa estudiar aquí donde, en cambio, planteamos la necesidad de evaluar la naturaleza del proceso histórico de la distribución de la riqueza en la era de la globalización, la necesidad de acercarnos a diagnósticos y categorías que, sin faltar al requerimiento técnico especializado, interroguen a la naturaleza de las acciones históricas. La necesidad de centrar el análisis en los procesos mediante los cuales se construyen los mercados que ahora se globalizan, y se excluye de la participación de la riqueza y de la participación de la construcción propositiva, a núcleos de las poblaciones cada vez más numerosos. De avanzar en la localización de las categorías que expliquen cuáles son los principios sobre los que se construyen los mercados laborales para entender cuáles son las formas en que retribuyen a sus actores, y avanzar en el entendimiento de los procesos que especifican la concreción histórica de la distribución de la riqueza en los diferentes mercados laborales, puesto que el núcleo del sistema de hipótesis exploratorias planteado indica que la forma histórica de dirigir empresas de negocios y la forma organizativa misma

INTRODUCCIÓN

de la empresa desencadenan el sentido histórico que se imprime a la distribución de la riqueza¹.

El cuadro de pensamiento a que llega la investigación, atiende metodologías de análisis vigentes en la sociología desde su fundación como disciplina que se ocupa de lo social. Metodologías que se validaron cuando el desarrollo de los sistemas de mercado confluía en la estructuración de los Estados nación y se demostró -al ejercer el análisis pertinente- que emergían formas de relación social orgánicas que vincularon a los actores sociales, mediante lógicas que, al mismo tiempo, diferenciaban sus posiciones y sus formas de participación en la construcción de *todos* sociales y de futuros de sociedades nacionales. Y no obstante el incremento exponencial en la complejidad de la estructuración de las sociedades, que media desde aquellos momentos fundacionales de la sociología hasta nuestros días, formulamos un sistema de hipótesis que valora tales tradiciones analíticas en la medida en que el núcleo de las conjeturas sobre las sociedades latinoamericanas de que se parte, adhiere a las interpretaciones del cambio radical de estructuras sociales que desarticula a las sociedades nacionales organizadas en formas de Estados nación, que encauza esfuerzos por construir ya, una sociedad mundializada, y unos aún no institucionalizados poderes políticos que la controlarían -más, cuanto más se consolida la guerra contra el terrorismo-; y así, que ello segmenta y articula, de otras maneras, al concierto internacional de naciones y a sus poblaciones. Otro momento fundacional de la forma de estructurarse lo social, o una nueva ola

¹ En los momentos de editar esta tesis, por cortesía de Karen M. Medina, conocimos la ponencia de Sonia Fleury, donde sostiene que "no existe una teoría económica de la distribución de la riqueza, ya que ésta es el efecto combinado de estrategias económicas y de políticas públicas que se orientan a ese fin" (Fleury, 1999: 5). Como se verá, esta tesis sostiene que la sociología puede contribuir a la teoría de la distribución de la riqueza elaborando los análisis sobre las funciones que cumplen los actores de los mercados y sobre la historicidad de esas funciones y esos actores.

civilizatoria en la interpretación de autores como Inmanuel Wallerstein, Giovanni Arrighi y Beverly J. Silver, por ejemplo; y sin embargo, un viraje histórico que reclama la interpretación de la singularidad de las acciones que orientan la construcción de los espacios mundializados toda vez que acentúa la diferenciación entre los pueblos del globo terráqueo. Razones todas que nos llevan a observar su dinámica en las sociedades latinoamericanas.

Bajo estas perspectivas, al empresariado se le define por su participación en la reconstrucción las relaciones sociales de mercado de productores privados, frente a otros dos tipos de actores: los gobernantes a cargo de los poderes políticos -tanto en el orden nacional como en el internacional-, y los trabajadores. Se concreta un desarrollo de la teoría de la destrucción creadora de Schumpeter, y se propone la definición de sus funciones específicas en la fase del capitalismo del conocimiento, al constatar que reconstruyen a la organización del negocio y la estructuran como una empresa red, que enlaza un gran número de unidades de negocio, mediante variadas formas de contrato en un radio de acción que abarca al planeta, esto es que, en la práctica, crean múltiples acciones que desarticulan las fronteras económicas de las naciones.

La innovación es histórica y se lee en diferentes planos: el plano de la propia organización empresarial, el plano del sistema económico al que pertenece la población económicamente activa (PEA) que involucra, y el plano de *la sociedad* en la que rige el modo de hacer negocios. Porque en efecto, la complejidad de la innovación organizacional de las empresas red se condensa en la complejidad de la función de dirigir la masa de trabajos que confluye en la organización. Y en la medida en que esta masa se condensa y se diferencia, la función de dirigir a la organización requiere distinguir la naturaleza del plano de acción que se moviliza con la decisión: trabajo operativo (en el interior

INTRODUCCIÓN

de la organización), trabajo estratégico (de cara a la rivalidad por los mercados entre las organizaciones de la industria específica), y trabajo geoestratégico (frente a la complejidad de los mercados mundializados) y, en consecuencia, se enlaza con el papel de los actores políticos en las funciones de crear y controlar la normatividad que rige a los procesos productivos, a las industrias, a los mercados, y, por tanto, a los sentidos de la geopolítica.

Conceptualmente esto se expresa diciendo que la organización productiva en la etapa del capitalismo del conocimiento, implica una redefinición de la división técnica del trabajo, en la que se crean otros usos a los trabajos de producción directa, que de rechazo redefinen los usos de los trabajos en las gerencias, y al propio trabajo de dirigir a la organización. El fundamento de la nueva división técnica del trabajo consiste en que se revalora la naturaleza de los trabajos que confluyen en el negocio como resultado de haberse operado la tercera revolución de la productividad, pero su desarrollo desemboca en una nueva división social del trabajo. Especialidades y profesiones se ejercen en el cumplimiento de nuevas funciones, ocupando nuevas posiciones y recibiendo otras escalas de remuneración y prestigios. Esto sucede en la medida en que la forma organizacional de los trabajos en el negocio depende, para su funcionamiento, de la innovación científica y de la actualización constante de los cuadros de trabajadores para que sean aptos al traducir las exigencias de las tecnologías y solucionar los desafíos que plantean los conocimientos de frontera. Así nació la nueva figura de obrero especializado, del nuevo gerente, y del nuevo directivo de empresa. A la par, las innovaciones tecnológicas que se traducen constantemente en la eliminación de puestos de trabajo directo, redefinen el significado y los volúmenes del desempleo, del trabajo precario, y del trabajo informal, que, en conjunto,

alimentan trabajos y servicios que mantienen a los mercados de las organizaciones hegemónicas.

Se puede señalar así que durante el capitalismo del conocimiento se coloca a las naciones latinoamericanas en los procesos que condensan nuevas jerarquías (división técnica del trabajo) al interior de las organizaciones productivas, y nuevas posiciones sociales para los integrantes de la población económicamente activa (división social del trabajo) que absorbe, a la que redistribuye en territorios sin las fronteras económicas de lo que fueron los Estados nación (una nueva división internacional del trabajo). De ahí la conflictividad y la incertidumbre internacional; puesto que se dirime, día a día, la normatividad, o la regulación, que ha de operar en el uso de los factores de la producción: tierra, recursos naturales, trabajo y capital. Foros de negociación especializados, litigios, emergencia de focos de violencia e inseguridad, e incluso confrontación bélica, se suceden reclamando, finalmente, diagnósticos y prospectivas que orienten decisiones para continuar en la construcción de la sociedad mundial. De aquí la importancia de diagnosticar con objetividad para crear, también, la participación de los pobladores que hasta ahora no participan en los procesos de toma de decisiones.

El reciente colapso histórico de las organizaciones jerarquizadas abrió, sin duda, la oportunidad de comprender más profundamente la naturaleza del trabajador, la naturaleza de las organizaciones, y la naturaleza de los procesos de decisión como procesos sociales, como procesos históricos, pero las oportunidades se detienen en la posible irradiación de tales descubrimientos a las esferas del desarrollo humano, y parece estar decidido que esos avances históricos se canalicen sólo hacia el fortalecimiento de las organizaciones del mercado de productores privados, así

INTRODUCCIÓN

como a las organizaciones que sustentan su legitimidad. Pero no habría duda que se podrían imaginar orientaciones en la búsqueda de alternativas en la construcción de organizaciones para cultivar la vida, frente a las organizaciones que dan nuevo funcionamiento histórico a las viejas formas burocráticas de estar "al servicio de la dominación" (Weber, 2001), sobre las que Max Weber pudo teorizar en los inicios del siglo XX; organizaciones que sustituyen a las viejas jerarquías y crean cursos de acción mucho más eficaces y controlables para concentrar los procesos de decisión en las actividades productivas.

La tesis se organiza en cinco capítulos. El primero: Mercados y actores en las economías abiertas, parte de la comprensión del sistema capitalista como sistema abierto, como sistema que relaciona y así transforma constantemente a los distintos territorios que lo integran como segmentos de mercado. De acuerdo con la periodización del capitalismo que elaboraran analistas de diferentes disciplinas de lo social, de la economía desde luego, pero también de la sociología y la administración de empresas, se establece la pertinencia de buscar la relación entre las gestas que establecen territorialmente los contornos de los mercados, esto es, las acciones de los actores del poder político, las dinámicas de los procesos de capitalización y, consecuentemente, los rasgos históricos que van adquiriendo los actores de las economías, incluida su forma de participar en la distribución de la riqueza creada.

Las preguntas que guían la búsqueda atienden a uno de los rasgos más claros de los procesos de mundialización de las economías: la inequidad en la distribución de la riqueza, rasgo que no se deja explicar si sólo se observan las especificidades históricas que van adquiriendo los procesos de capitalización, puesto que éstos remiten, sin duda, a las posiciones desde las que se relacionan las distintas

demarcaciones territoriales de los mercados, a la lógica de geopolítica que orienta las relaciones que mantienen entre sí los diferentes mercados; así se interpreta el paso de las economías imperiales y coloniales a la constitución de los Estados nación y, finalmente, a la reciente construcción de los mercados regionales y mundial. En el transcurso de tales procesos históricos, se encuentran, adquieren su concreción, las formas organizativas que adoptan los procesos de capitalización, y los rasgos sociales que adquieren los actores de los procesos económicos. El enfoque adoptado lleva a sostener la pertinencia de explorar, con más detenimiento, las formas de conducir los procesos de capitalización, de darles forma, de orientarlos, de decidir la construcción de sus futuros. Se sostiene que analizar así a las acciones empresariales, llevaría a avanzar en el conocimiento de las funciones que cumplen los actores de los procesos de capitalización y, fundamentalmente, de las formas históricas que se va imprimiendo a los canales para la distribución de la riqueza. Las hipótesis se respaldan al observar que las acciones de decidir en las organizaciones empresariales se conectan históricamente con las acciones gubernamentales que orientan, norman y delimitan territorialmente el desarrollo de los mercados.

El capítulo 2, Las organizaciones productivas de la sociedad mundializada, incursiona en materiales de información sobre empresarios y organizaciones de negocios en el periodo de la globalización que sostiene el surgimiento de una forma de organización empresarial, la red, que sustituye la vigencia histórica de la corporación jerárquica, burocrática y autoritaria que fuera solidaria con las estructuras sociales en la fase del capitalismo corporativo y proteccionista, misma que sustentó la existencia de mercados delimitados geopolíticamente por Estados nación.

INTRODUCCIÓN

El surgimiento de la red, u organización flexible de negocios, de acuerdo con la información encontrada, enlaza profundas innovaciones históricas que se realimentan entre sí en formas complejas. Entre ellas, en el capítulo se relevan seis. Se les presenta como los ejes desde los que se articulan las organizaciones de la fase del "capitalismo del conocimiento" y se hace énfasis en que se trata de tendencias en los sistemas económicos, aún cuando su génesis y desarrollo ha ocurrido en localidades e industrias específicas. El rediseño de los canales de financiamiento a los negocios, la transformación de las funciones de la banca y de los sistemas bancarios, habrían sido tan decisivos como los trayectos observados en los sistemas ideados para incrementar la productividad, por un lado en los renglones del trabajo directo, y por otro, en los renglones del trabajo administrativo o gerencial; ambos confluyendo en la forma de los contratos inestables o contingentes de todos los integrantes de la organización de negocios, sin importar la función que desempeñen: directivos, gerentes o trabajadores.

La reflexión en este capítulo enfatiza en que los instrumentos que sustentan a la revolución de la productividad -la informática, la computación y los nuevos materiales- sirven de vehículo, son utensilios, mediante los cuales se opera la transformación histórica de la organización de negocios, la que permite imprimir el nuevo sentido a las acciones de decidir cómo organizar los trabajos, y en qué sentido utilizar al conjunto de los factores de la producción. El énfasis de la indagación para la sociología, por tanto, se sitúa en observar los canales que se diseñan para elaborar las decisiones, ponerlas en práctica y evaluar su cumplimiento. Se presenta entonces la tipología de organizaciones red, que toma en cuenta los canales de la decisión en tales organizaciones y finalmente se diserta en torno a identificar las funciones del directivo de empresa en las organizaciones red. Es el momento del

análisis en el que se identifica el nuevo significado de la hegemonía de los procesos financieros, y en particular de los negocios financieros. Se concluye al señalar cómo es que las nuevas formas de organizar los procesos productivos permiten imprimir nuevos usos a los factores de la producción: tierra, recursos naturales, trabajo y capital. Así, quedan abiertas las preguntas respecto de las transformaciones sociales que se generan en la región latinoamericana al operarse la expansión de los nuevos modos de capitalizar.

El análisis en el capítulo 3, De los mercados nacionales a los mercados mundializados, presenta las dinámicas que introducen el funcionamiento de las organizaciones red en las sociedades latinoamericanas. Interpreta los principios, formalizados por el llamado Consenso de Washington, que dan sentido a la reestructuración económica primero, y a la reestructuración gubernamental e institucional posteriormente, operadas en las sociedades de la región desde la década de los 80, y fundamentalmente en el década de los 90. Plantea que el significado de tales principios ha de leerse en el ámbito de la geopolítica de las potencias en la medida en que sus resultados son los de haber eliminado, prácticamente, la normatividad en los mercados propia de las economías protegidas, y de haber avanzado substancialmente en la instalación de la normatividad que permite las operaciones de las organizaciones red de los negocios de las industrias hegemónicas en la economía mundial. Esta interpretación se apoya en los hechos de que las transformaciones operadas, habrían modificado los mercados de productores privados al punto que las estructuras de la Población Económicamente Activa muestra cambios substanciales. La desocupación, la subocupación, el crecimiento de las actividades en la economía informal, la migración, así como el incremento de los contratos laborales contingentes, y correlativamente, la disminución del poder

INTRODUCCIÓN

de compra de las poblaciones en general, se interpretan como indicadores, también, de los radicales cambios en las plantas locales de industria, agropecuarias y de servicios; pero en síntesis, como indicadores del nuevo sentido de los procesos de capitalización; que disminuyen las dimensiones del mercado interno y fortalecen las dimensiones de los mercados mundializados.

El capítulo 4, Empresas mundializadas, regiones y gobierno de los mercados, plantea las dificultades de alcanzar un diagnóstico sobre la normatividad que adoptarían finalmente los mercados en la región latinoamericana. Fundamentalmente se reflexiona en torno a los complejos procesos de reestructuración gubernamental por los que han debido transitar las potencias económicas con la finalidad de adecuar la normatividad de sus mercados y situar a sus organizaciones en los mercados de industrias mundiales. Y se presentan algunas tendencias que serían indicadores del empeño de sus directivos de industrias por ocupar los mercados latinoamericanos, razón por la cual cobra relevancia la observación de los procesos de negociación y litigio y conflicto que siguen las actividades de los actores de los mercados involucrados en las decisiones para construir la normatividad de los mercados.

Los procesos de la geopolítica propia del capitalismo del conocimiento se expresan asimismo en la emergencia de una normatividad para el funcionamiento de los nuevos mercados, de ello trata el capítulo 5: Las empresas y la gobernanza de los mercados en América Latina. Al abordar estas dimensiones de la construcción de los mercados, registra que se trata del curso de confrontaciones argumentales y prospectivas que, desde el escenario que representan los organismos internacionales, apuntalan el andamiaje normativo que ha de conducir las confrontaciones entre los actores de las organizaciones

económicas, y entre los poderes políticos de los gobiernos de los que todavía denominamos Estados nación. Se recaban episodios de las gestiones a través de las que se van creando las normatividades para los mercados monetarios, financieros bursátiles, de bienes raíces, de materias primas, el segmento de educación para los nuevos mercados laborales, y las normas que confrontarían a la corrupción en las empresas. Se interpretan como cursos de acción que profundizan las asimetrías y delimitan a la región latinoamericana como uno de los puntos de la confrontación económica y geopolítica entre los Estados Unidos, la Unión Europea y, aún, con naciones de la zona asiática.

La tesis se elaboró en contacto con numerosos seminarios, conferencias, congresos y encuentros que constantemente se desarrollan en la UNAM. Por la intensidad del trabajo implicado, es de mencionarse la interacción con los estudiantes de los seminarios que imparto sobre Reestructuración Económica y Gubernamental en América Latina pertenecientes al programa del Posgrado de Estudios Políticos y Sociales, así como al programa de Estudios Latinoamericanos, ambos en la UNAM, y el Taller de Investigación sobre Empresas y Empresarios en la licenciatura de Sociología.

Nuestra participación en los seminarios cuyos objetivos se alcanzaron y publicaron sus resultados, constituyeron vías para construir y confrontar las interpretaciones que ahora presentamos. Entre ellos, consignamos: nuestro trabajo de coordinación conjunta con Adrián Sotelo, del seminario: Estudios del Desarrollo y Constitución Estructural de América Latina perteneciente al Proyecto PAPIIT que coordinaran Lucio Oliver e Irene Sánchez en el CELA, de la FCPyS, de 1999 a 2002. Y el seminario "Desarrollo y Democracia en América Latina" del

INTRODUCCIÓN

Programa ALFA de la Unión Europea, coordinado por Lucio Oliver Costilla, de 1999 a 2001.

Fecundo también resultó el intercambio con los investigadores del proyecto: "Procesos de regionalización y bloques comerciales: análisis comparativo entre América Latina y la Unión Europea" coordinado por Rosamaría Piñón y patrocinado por la Dirección General de Apoyo al Personal Académico (DGPA) en los años de 1998 a 2001, cuyos resultados se publicaron en cuatro libros. Y lo mismo contribuyó el horizonte de debate e información que nos proporcionó el participar en el seminario del proyecto El Debate Nacional, que coordinara la Dra. Estela Gutiérrez Garza de la Universidad Autónoma de Nuevo León en 1997. Particularmente significativa fue la información recabada durante el viaje de estudio patrocinado por la Comisión Europea y la Universidad de Zaragoza, España, en 1995 para asistir al Primer Congreso Euroamericano para la Cooperación Empresa Universidad, y al Primer Congreso Iberoamericano de Jóvenes Empresarios, al que asistieron 1008 jóvenes representantes de empresa, mayoritariamente latinoamericanos. De interés para esta investigación resultaron las perspectivas adquiridas durante nuestra participación como ponente en el XI Congreso de AMEI-ISA, "La cooperación global: Las Américas al final del siglo XX", en 1997; El XII Congreso Nacional de AMEI: "El impacto de las nuevas tecnologías en la sociedad internacional actual.", verificado los días 16 y 17 de octubre de 1998 en la Cd. de Oaxaca; Y el XIII Congreso Nacional de la AMEI: "Comercio Exterior y Marina Mercante" Veracruz, Veracruz. Septiembre, 1999.

La organización final del trabajo debe mucho a la autoridad de la especialización, con la que la directora de la tesis Dra. Eugenia Correa, trabajó generosamente al revisar nuestros informes, y al escuchar y opinar sobre nuestras

dudas, y sobre la forma de incursionar en los campos de análisis que confluyen en la reciente historia de nuestros objetos de estudio; si bien, los desenfoques que hayan persistido son de nuestra exclusiva responsabilidad.

Gratitud especial expreso a la memoria de Sergio Bagú Bajarano por las tardes y tardes del sabio trabajo que dedicó a mis búsquedas sobre la historia, las organizaciones y las instituciones latinoamericanas.

Reconozco asimismo el privilegio que representa desarrollar investigación en la Universidad Nacional Autónoma de México, lugar de encuentro cotidiano para la imaginación, la controversia y la actitud de apertura ante los trabajos de diagnóstico e interpretación sobre los avances históricos y los desafíos que confrontan al género humano. La comunicación con una diversidad de sus producciones nos ha proporcionado la posibilidad de seleccionar enfoques, significados e informaciones sobre la multitud de esferas o dimensiones de lo social que están implicadas en las reflexiones de esta investigación; iniciando con los diálogos en el Centro de Estudios Latinoamericanos de la FCPyS, mi centro de adscripción como investigadora, pero continuando con la meditación durante el trabajo de atención a la rica producción de programas radiofónicos que producen los institutos, los centros de investigaciones y las facultades de la UNAM mismos que son difundidos a través de Radio UNAM. Investigaciones de frontera, tanto de académicos de la UNAM, como de académicos externos a ella, así como de visitantes extranjeros, debates sobre las políticas públicas, entrevistas a funcionarios o ex funcionarios públicos, nacionales y extranjeros, noticias bibliográficas. Los programas más atendidos para los propósitos de esta tesis han sido: *Momento Económico*, del Instituto de Investigaciones Económicas, *América del Norte Hoy*, del Centro de Investigaciones de América del Norte, *Los bienes*

INTRODUCCIÓN

terrenales, de la Facultad de Economía, *Tiempo de análisis*, de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, *Las Relaciones Internacionales de México*, del Instituto Matías Romero, *Chiapas Expediente Abierto* y, recientemente, *Chiapas Expediente Nacional*, *Consultoría Fiscal* de la Facultad de Contaduría y Administración, *Temas de nuestra historia*, conducido por la historiadora Patricia Galeana, y *Espacio Universitario*, del Instituto de Investigaciones Antropológicas

La investigación para esta tesis, pudo iniciarse gracias al patrocinio de beca otorgado por la Dirección General de Apoyo al Personal Académico (DGPA) para realizar los estudios del Doctorado en Sociología, y concluirse, al recibir el apoyo de una licencia para realizar la tesis, por parte de las Asociaciones del Personal Académico de la UNAM (APAUNAM).

Finalmente me congratulo por el apoyo, inclusive logístico, que recibí de mi esposo Gilberto Silva y de nuestros hijos, Ernesto Carlos, José Martín, y Jorge Alberto, dado que la investigación implicó adoptar una forma de vida que adquirió plenitud al ser compartida amorosamente.

Capítulo Uno

Mercados, Organizaciones y Actores en las Economías Abiertas

...evaluar el capitalismo es evaluar una civilización en todos sus aspectos.

Joseph A. Schumpeter

Este capítulo establece una comprensión que identifica a los actores de los mercados del capitalismo en sus diferentes etapas históricas. Interesa identificar las funciones que desempeñan al incidir en la construcción a los mercados y marcar los trayectos de sus transformaciones toda vez que la presente fase en la economía mundial plantea a la sociología tareas como las de encontrar la interpretación y los conceptos que lleven comprender si al hablar de esta etapa del capitalismo, a la que se identifica como mundializante, o globalizante, también se puede hablar de una nueva forma de relaciones socioeconómicas en los mercados de productores privados. En otras palabras, si los mercados del capitalismo tienen una nueva forma histórica en la que sus actores ocupen diferentes posiciones, desempeñen nuevas funciones y, por tanto se orienten en forma distinta para obtener su participación en la distribución de la riqueza que se produce.

Al hacernos presentes en estas tareas de la sociología del siglo XXI evidentemente necesitamos partir con una interpretación del acontecer en los sistemas económicos desde que se produce la crisis del capitalismo transnacional hasta nuestros días, que son los del capitalismo

mundializante. De esa manera, apoyados en tal descripción, podríamos levantar un diagnóstico, e interpretar la especificidad de lo que acontece a los mercados en esta fase del capitalismo sobre la que tanto se está trabajando en las ciencias sociales. Porque en efecto, en el diagnóstico de este partaguas histórico, desde la década de los 90, los especialistas en ciencias sociales de las más diversas esferas de acción de lo social, plantean la emergencia de una nueva era civilizatoria, de una nueva forma de vivir en sociedad, de hacer historia. Son planteamientos que analizan diferentes dimensiones de la vida social, con acopio de una extensísima cantidad de información, argumentos e interpretaciones.¹

Así, surgen consensos realmente notorios a partir del registro empírico de los cambios en esta fase del capitalismo. Han quedado documentados los siguientes hechos: a los gobiernos nacionales se les tiende a eliminar su función de inversor central de las economías nacionales; las políticas económicas ya no apoyan el desarrollo del mercado interno, toda vez que ahora atienden al despliegue de negocios conectados internacionalmente; las políticas gubernamentales desatienden las inversiones en bienestar social y promueven la privatización de los servicios sociales y de infraestructura; el empleo estable desaparece y el movimiento sindical languidece, mientras que los partidos

¹ Inmanuel Wallerstein (1996) diagnostica sobre el trayecto de los liberalismos, a partir de la coyuntura que se abre con la caída del Muro de Berlín. Xavier Gorostiaga (1991), en análisis panóptico revisa la situación latinoamericana ante el siglo que entonces se avecinaba. Bernardo Kliksberg (1996) organiza las propuestas sobre El rediseño del Estado con una perspectiva internacional; Manuel Castells (1999) examina la trascendencia del desarrollo tecnológico informacional sobre la nueva estructuración de las sociedades en la que mira la emergencia de nuevas identidades, una vez que las identidades de la era pre informacional languidecen. La lista es de grandes dimensiones -y la que encontramos pertinente a nuestros fines, queda consignada en los capítulos correspondientes.

políticos pierden organicidad y las organizaciones ciudadanas no gubernamentales proliferan; la seguridad alimentaria, cada vez más, ya sólo es atributo de algunos de los países más ricos del globo terráqueo; la depredación del medio ambiente muestra numerosos puntos críticos; la población empobrecida alcanza cifras que desmienten contundentemente los argumentos voceados para respaldar los programas de reestructuración económica y gubernamental promovidos por organismos internacionales y gobiernos nacionales; por tanto, la concentración de la riqueza se acentúa conforme se verifica el avance de la mundialización económica; a los movimientos migratorios del Sur al Norte se les señala como amenazantes de la estabilidad en las sociedades desarrolladas. Y en fin, la nueva sociedad, la nueva forma de hacer historia, resquebraja las estructuras sociales del anterior modo de hacer historia y requiere ser controlada.

Y si bien se apuntalan razonamientos sobre la naturaleza de las nuevas regulaciones, organizaciones, instituciones, e ideologías que emergerían dando forma a una nueva sociedad mundial, (pensemos por ejemplo, en las nuevas regulaciones por industria o, en los cambios organizacionales en los aparatos gubernamentales) no puede dejar de apreciarse la especie de consenso en la incertidumbre sobre el futuro que se genera en cada una de las sociedades del planeta. Lo que quiere decir que la profundidad de los cambios que se experimentan tendría una complejidad todavía más allá de los alcances del trabajo desarrollado en ciencias sociales.

La incertidumbre se genera no sólo por los acontecimientos como las guerras en Medio Oriente y, las que se preparan en la zona asiática. Guerras y conflictos son acontecimientos que nos llevan a constatar el que las confrontaciones de intereses no encuentran cauces de

consenso y, por tanto, afianzan las incógnitas sobre los canales que se usarían para estabilizar la construcción de las instituciones que darían forma a la nueva etapa de la vida en sociedad. Pero la incertidumbre se genera también, porque lo explicado -hasta donde lo conocemos- abre interrogantes a nuestro entendimiento y comprensión de las lógicas que acentúan las formas de interconexión de las economías nacionales que ahora llamamos globalización o mundialización; y sobre lo que quiere decir, realmente, mercado mundial de productores privados.

Significativamente las preguntas más fundantes estarían lejos de resolverse, pues atañen a la estructura que contendría al concierto internacional de los pueblos. América Latina -como conjunto de naciones heterogéneas²- es una más de las unidades regionales que experimenta la reestructuración económica y gubernamental cuyo objetivo es redefinir su inserción en los mercados mundializados; pero que, al igual que las otras regiones: zona asiática, la Unión Europea, África y Medio Oriente, queda enlazada en las dinámicas de la nueva era de los mercados. Y sin embargo, sobre ese futuro poco o nada podríamos entrever. Por varios factores. Uno de ellos es, naturalmente, el que se haya abierto, después del ataque a las torres gemelas de Nueva York, el 11 de septiembre de 2001, una era de guerras localizadas; y aún cuando se les confine a los territorios de las naciones del Tercer Mundo -lo que quiere decir las naciones en las que es patente el atraso tecnológico, científico y cultural-, no deja de ser crucial que en sus territorios se encuentren los preciados bienes: mano de obra barata, energéticos, materias primas, agua y recursos naturales sin los cuales las potencias no podrían asegurar

² Bagú, Sergio, en *La economía de la sociedad colonial. Ensayo de historia comparada de América Latina*, 1951 establece este punto de partida metodológico al interpretar la ubicación de América Latina "en el devenir del sistema capitalista de alcance progresivamente universal."

sus posiciones y el sistema de instituciones con que pretendan viabilizar el futuro que valoran como deseable para ellos. Pero, justamente por la importancia de las conflagraciones localizadas, es que se requiere revisar la naturaleza de las diferentes líneas de acción con las que se persigue estructurar a la sociedad mundializada. Sin duda que una de estas líneas es la de imprimir dirección al funcionamiento de sus mercados; lo que implica: encauzar y controlar el funcionamiento de las organizaciones productivas, el perfilar a los actores económicos y, el diseñar y construir los instrumentos que se utilizan para encauzar las acciones de mercado.

Y es que, efectivamente, después de tres décadas de transformaciones -si tomamos como punto de partida 1972 en que se produce la quiebra de los Tratados de Bretton Woods- las dimensiones de los cambios han llegado a ser tales que ahora necesitamos partir de lo obvio: el rasgo más saliente de todos los acontecimientos es que involucra a la totalidad de los actores de los mercados cualesquiera sea la esfera de su actividad (industria, comercio o servicios) y, dentro de ella, cualesquiera sea su posición (desempleado, trabajador, empleado, gerente o directivo, funcionario, o gobernante); esto es que la innovación histórica está presente en el espacio social que los relaciona: el mercado. En consecuencia, como una de las vías de contribuir al análisis de los mercados, seleccionamos caracterizar a los empresarios de los negocios privados que son uno de los actores fundamentales de la relación de mercado.

Los empresarios y las organizaciones empresariales

Los directivos de las organizaciones de negocios, en general, reciben escasa atención por parte de la mayoría de las ciencias sociales. Comúnmente se les atiende como individuos, como personajes incluso con presencia en la opinión pública, o bien, como miembros de organizaciones profesionales que actúan en relaciones privilegiadas con los funcionarios de gobierno, o como actores centrales en los gobiernos. Se diría que la mayoría de las ciencias sociales los eximen de análisis como actores históricos del mercado, como dirigentes de las unidades empresariales que integran el proceso de la producción social³. Razón por la cual nuestro conocimiento de la actividad de dirigir negocios y de la forma en que estos negocios modifican a los mercados tampoco se contempla como parte del conocimiento sobre los mercados y sobre las sociedades que los contienen.

La carencia de propuestas analíticas al respecto nutre al momento histórico en el que los mercados cambian de forma radical porque pierden su forma nacional y se integran a flujos de carácter regional o mundial. Consecuentemente, el fenómeno no forma parte de las discusiones públicas debido a que a los públicos amplios, a lo sumo, se les notifica con voces que se refieren al mercado con el calificativo de "libre", al tiempo que las industrias locales colapsan y los negocios empresariales vigentes tienen esferas de acción más allá de las fronteras nacionales. A esos públicos se les desliza así la sensación de que no hay por qué discutir cómo se construyen los mercados; y, que sólo habría que aceptar o lamentar los

³ En 1979, Talcott Parsons opinaba sobre la necesidad de encarar el análisis "del capitalista mediante la toma de decisiones complejas que deja una huella humana en los procesos concretos de producción" (Parsons, 1986: 106).

desastres sociales generados porque lo que sucede es que se está preservando la "libertad" en los mercados.

Incluso en grandes debates académicos regionales, apenas emerge el examen del significado histórico de la larga tradición de reflexiones sobre la *competencia imperfecta* o, los *mercados imperfectos* que se utilizan para orientar a las políticas públicas. Creemos que el debate debe incluirlas en la medida en que es uno más de los horizontes epistémicos que inciden en el desarrollo de los mercados (en forma incipiente después de la crisis de 1929; con gran definición, a partir de la obra de Keynes, *La teoría general de la ocupación, el interés y el dinero* en 1936 (Boulding, 1963.); y, en plena especialización con economistas como Ronald H. Coase, Oliver E. Williamson; los premios Nóbel como Milton Friedman, James Tobin, Joseph E. Stiglitz, etcétera). Sus líneas de razonamiento, más allá de las filiaciones teóricas, tienen importancia porque se constituyen en cosmovisiones, en ideas, en instrumentos de trabajo para dar forma al funcionamiento de los mercados, tanto para los titulares de la representación política como para los funcionarios que emiten políticas económicas; y desde luego, para empresarios o dirigentes de empresa. Esto es, sus propuestas cultivadas académicamente, sacan a la reflexión sobre los mercados de la idea del *mecanismo que se autorregula* y colocan al razonamiento en el terreno de la búsqueda voluntariosa y calculadora de los colectivos institucionalizados que están en posición de construir decisiones. Desde luego, en la medida en que mantienen el argumento de la legitimidad última de los *intereses egoístas*, afirman los cauces para el perfeccionamiento y la consolidación del monopolio de la decisión en la construcción de los mercados.

Pero si en realidad se necesita encontrar alternativas analíticas para entender a los mercados, se requiere trabajar

sobre la comprensión de su lógica de funcionamiento y, por tanto, en el conocimiento empírico de la forma en que se desempeñan sus actores al frente de sus organizaciones empresariales incluyendo sus cosmovisiones, su lógica, sus ideas. Representarlos de manera inteligible, más allá de la anécdota, preguntar cómo imprimen racionalidad, o bien, cómo crean la lógica del funcionamiento en actividades industriales tan vastas como la fabricación de automóviles, por ejemplo, de la que se dice: "no hay otro producto que ejerza impacto tan significativo sobre la economía mundial (pues en) escala global la fabricación de automóviles es una actividad tan vasta que incluye la energía, la tecnología, la electrónica, la programación, la computación y la ingeniería, así como todo tipo de ciencias, y una amplia diversidad de sistemas y materiales -plásticos, caucho, petroquímicos, máquinas herramienta, estampado y fundición de metales, cintas transportadoras y sistemas de pintura. Una industria que consume... recursos y talentos que constituyen un porcentaje importante en la economía de una nación (y que para) países en desarrollo como China, México, India y Brasil ha sido uno de los primeros pasos hacia el desarrollo económico" (Keller, 1993: 14). Es pues una industria que ejerce impacto significativo sobre la economía mundial. Y, lo mismo que puede decirse de esta y de las otras industrias "de la vieja economía: minera, petrolera, química y de bienes de consumo, se aplica -de acuerdo a las estadísticas del *Financial Times* que recientemente interpreta James Petras-, a los que son los principales sectores de la economía mundial: banca, industria farmacéutica, telecomunicaciones, hardware para la tecnología de la información, petróleo y gas, software y servicios de cómputo, seguros y cadenas de autoservicios". Las empresas que integran a estas industrias son el fundamento del poder (Petras, 2003: 28) de cada una de las potencias que las albergan y las protegen con el objetivo de cimentar su posición geopolítica, razón por la cual sus conductores, los dirigentes de empresa, libran entre sí rivalidades que se

resuelven alcanzando el control de mayores porciones de mercado. De ahí la pregunta ¿cómo se conduce a las empresas?. ¿Qué significa dirigir unidades de producción (que emplean 14,000 ó 150,000 trabajadores, por citar casos), dispersas en diferentes naciones que, a su vez, pertenecen a distintas regiones económicas, al tiempo que son parte integrante de industrias cuyo dominio apuntala la posición geopolítica de las potencias económicas?

Mucha historia ha corrido desde que pudo enunciarse la teoría de la mercancía, como concepto esencial para entender el funcionamiento del sistema económico del capitalismo, pero no han corrido paralelamente los esfuerzos para incorporar al conjunto de las ciencias sociales, la información y las reflexiones que se generan profusamente en las ciencias administrativas sobre el funcionamiento de las organizaciones empresariales y sobre la caracterización del quehacer de sus dirigentes y sus cuadros gerenciales. Se trata de una literatura que versa sobre la profesionalización de los directivos y gerentes que se acentuó pronunciadamente después de la Segunda Guerra Mundial, y si bien sus estados del arte se producen intermitentemente desde el último cuarto del siglo XIX, cuando se inicia la profesionalización de las funciones de dirección y gerencia en las sociedades europeas y estadounidense, es un hecho que su actualización reclama hoy a especialistas de gran refinamiento analítico como puede apreciarse en los trabajos de Pfeffer (Pfeffer, 1987 y 1997). Como un indicador de tal fermento profesionalizante, el Apéndice I recoge la estadística de la creación de las escuelas de negocios y administración en Estados Unidos y Europa, desde 1881 hasta 1988. Más aún, su importancia se torna explosiva en los últimos años de siglo XX. Sólo en Estados Unidos los graduados de las escuelas de administración de empresas pasan "de cinco

mil en la década de los sesenta a unos cien mil en el año 2000" (Magretta y Stone, 2003: 16).

Pero se trata también de una literatura que expresa el explosivo crecimiento de las organizaciones de asesoría y de las especializaciones en apoyo a las deliberaciones de los directivos de empresa, toda vez que las unidades empresariales entraron en una etapa que exige la especialización productiva. Lejos está quedando la etapa en la que las empresas podían expandir su radio de acción en el mercado constituyendo conglomerados que controlaran empresas en diferentes industrias, los conglomerados diversificados. La tendencia hoy es construir corporaciones dentro de una sola industria. Como parte del mismo fenómeno tenemos la acelerada multiplicación de los medios de comunicación que atienden a los estratos de profesionales en negocios, incluso en países de la periferia como son los latinoamericanos.

La naturaleza de los acontecimientos que se consignan en la literatura sobre administración de empresas tendría que ser revisada de cara a la necesidad que tenemos de entender qué es lo que realmente pasa en las unidades de producción de los sistemas económicos; requerimos entender por qué las transformaciones organizacionales que registran los sistemas económicos producen una concentración cada vez mayor de riquezas y oportunidades para construir futuros. La hipótesis es que las empresas, como es reportado por un gran número de estudios conectados con las disciplinas administrativas (Bartlett y Goshal, Drucker, Reich, por ejemplo,) adoptan formas de organización que propician mayores oportunidades de concentrar las decisiones de geoestrategia y que se conectan con mayor eficacia con las decisiones de geopolítica que subyacen a la construcción de mercados. Estas últimas a cargo de otro de los actores del mercado, los gobiernos de los aún Estados nación. La hipótesis

surge de las reflexiones que permiten los materiales de la literatura de administración de empresas y de reflexiones que se pueden extraer de la historia de los sistemas de mercado capitalista.

Si esto es así, si la reestructuración de las empresas es parte de las tendencias de la geopolítica mundializante, entonces también los actores de las decisiones en las empresas, adoptarían rasgos históricos nuevos; y sus nuevos rasgos serían parte integrante de los sistemas de mercado como un todo.

Las decisiones del análisis

El capítulo se propone relevar la importancia de los objetos de estudio seleccionados, las empresas y sus empresarios, en el trayecto de la constitución de los mercados con los que funciona el sistema capitalista. La decisión obedece a que el sistema de relaciones de mercado se consolida a lo largo de los siglos y a que, justamente en este consolidarse, condensa su complejidad. Lo que quiere decir que lo definitorio de las relaciones de mercado de productores privados subsistiría transformado, con nuevas cualidades. Así sucede porque los actores de la relación de mercado generan nuevas formas de orientarse y de participar y, al hacerlo, modifican la forma de los mercados y, así también, los rasgos definitorios de lo que son ellos como actores de los procesos económicos. A título de ejemplo, recordemos que en una primera etapa del capitalismo de productores privados, se consideraba al "ahorro como requisito indispensable para la expansión (pero que ya en) los años 30 (del siglo XX, se formula) que el ahorro tiene un efecto depresivo sobre el progreso económico (y, en consecuencia, se crea) la agencia central de planificación... que está en posición de planificar el avance tecnológico de manera que minimice los efectos

desfavorables que puede tener sobre el empleo" (Schumpeter, 1968: 202.)

Esto es, subsiste la figura del inversionista privado, pero su relación social se hace más compleja porque añade a su relación con la contraparte del trabajo, la relación con nuevos actores, los planificadores. Con este ejemplo, desde luego, entresacamos una sola línea de desarrollo de los actores en la relación de mercado, en circunstancias de que, las líneas de desarrollo en los mercados, son una infinitud y ello involucra, también, infinitud de cambios en los actores y sus acciones en este sistema.

Bajo esta óptica que se refiere a la constante transformación de los sistemas de mercado, de las formas de organización que va adoptando y de la emergencia de nuevas caracterizaciones históricas de sus actores, planteamos el segundo considerando con que procede nuestro análisis ya que el problema central que se enfrenta, es el de entender cómo se hacen complejas y cómo se consolidan las relaciones de mercado; ello exige trabajar sobre lo que son los rasgos definitorios de la relación de mercado propia del capitalismo. Y singularmente, sobre la forma de relación de sus integrantes, toda vez que la hipótesis señala que las relaciones son cambiantes e indican caracterizaciones históricas nuevas para cada uno de los actores.

Por fortuna, a lo largo de la historia, científicos de diferentes disciplinas de lo social han contribuido al conocimiento de este tipo de relación social, por ello, ahora disponemos de varios cuadros de categorías que permiten continuar el trabajo de observación y de entendimiento de la dinámica que globaliza a las

economías nacionales⁴. La condición para utilizarlos es la de que aclaremos el nivel de abstracción en el que fueron elaboradas, que se identifique la dimensión del fenómeno de los mercados que analizaron, y la fase histórica de los mercados de la que da cuenta cada una de las teorizaciones a las que se acuda aquí. Tomaremos a las diferentes teorizaciones que ayuden a comprender básicamente: 1) ¿cómo se relacionan entre sí -cómo es la organización de los que participan en la producción de mercancías? 2) ¿en qué sentido se desarrollan los trabajos al interior de las organizaciones? para entender ¿cómo se conectan las organizaciones con su entorno social? y 3) ¿qué sentido adquieren los nuevos funcionamientos de las organizaciones en la constitución del entorno social? De esta forma trabajaríamos en el debate que sostienen al respecto las ciencias sociales de nuestros días. Necesitamos hacernos cargo de que en el centro del debate se pregunta por la lógica con la que ahora se desenvuelve la civilización humana.

Organizaciones y actores de los mercados

En retrospectiva, es evidente que los actores que instituyen a los mercados del capitalismo industrial y a los Estados nación que los albergan, emergen de la etapa del mercantilismo en la que se desempeñaron los procesos del

⁴ Al proponernos rescatar diferentes tradiciones de análisis que confluyen en nuestra problemática de trabajo nos pareció que en Física, David Deutsch, confronta decisiones de análisis similares en su libro *La estructura de la realidad* (1999), al debatir hasta qué punto las diferentes explicaciones producidas sobre la materia, lejos de ser alternativas y por tanto excluyentes, pueden ser revisadas para establecer un cuadro de explicaciones más profundo sobre la estructura de la realidad, la estructura de la materia. Pensamos que al conocimiento de las relaciones de mercado, de sus actores y de sus acciones se le puede aplicar tal estrategia metodológica.

comercio internacional de los países europeos con los pueblos de Oriente primero y, posteriormente, con los procesos de colonización que incorporan al Continente Americano a la corriente histórica de la civilización occidental⁵ (Bagú,1991: capt. 2, Schumpeter, 1996: 187-192.)

Así, la larga incubación de los actores y de sus mercados se origina en la confluencia de múltiples y heterogéneas sociedades, cuyos sistemas económicos funcionan como sistemas abiertos. Se gesta a través de confrontaciones militares, comerciales, financieras y diplomáticas con las cuales se va construyendo el sentido geopolítico y cultural con el que se hace participar a los procesos productivos de cada uno de los pueblos. Es la vastísima construcción que se entreteje con el desarrollo del trabajo personal y cotidiano de sus habitantes. Estas acciones son el factor dominante en la historia europea del siglo XVI hasta finales del siglo XVIII y un factor importante, incluso durante el siglo XIX (Schumpeter, *Ibidem*).

De esta compleja confluencia histórica emergió la institucionalización de lo que serían los mercados eje del sistema del capitalismo industrial propiamente dicho: los mercados de la tierra, del trabajo y del capital. Institucionalización tanto más compleja cuanto que cada pueblo añade su impronta en el funcionamiento de esos mercados. Su desarrollo, no obstante, seguirá ahondando su complejidad y, modelando las estructuras de las

⁵ Sergio Bagú, en 1949 escribía: "La estructuración de una economía colonial se encuentra siempre tan estrechamente ligada a la economía metropolitana que no se puede entender la una sin conocer la otra. Tampoco es posible seguir las principales líneas históricas de España y Portugal sin referirlas a la historia económica de la Europa Occidental. El panorama se amplía con este método, no para complicarse, sino para iluminar mejor los procesos fundamentales." (1991: 33.)

sociedades que absorbe, a lo largo de las tres fases históricas que se observan desde entonces.

En la primera fase, la de la primera revolución industrial, a la que Schumpeter denomina "capitalismo intacto" (op. cit: 190.), se consolidan los Estados nación y sus burocracias, se acrisolan los argumentos del *laissez faire* y se dibujan ya las políticas laborales y las sociales. Karl Polanyi, la presenta como la etapa de consolidación o fundacional, que podría ubicarse entre 1820 y 1920, cuando quedan claramente establecidas sus máximas, sus reglas: que "la mano de obra debía encontrar su precio en el mercado; que la creación del dinero debía someterse a un mecanismo automático; que los bienes debían fluir libremente entre los países sin obstáculos ni preferencias (Polanyi,1992: 141). Etapa en la que se debió institucionalizar a las naciones como sistemas económicos con soberanía y a los gobiernos como reguladores de esas economías nacionales; y en la que se desarrollan incipientemente también legislaciones sociales: protección a las mujeres y a los niños, las actas agrarias, las actas de fábrica, los seguros sociales, el renacimiento de los sindicatos y de los convenios colectivos, .

La segunda etapa se ubica entre 1920 y 1972. Desde que Inglaterra abandona el patrón oro hasta que Estados Unidos abandona el patrón dólar-oro. (Castells, de Venanzi, Reich, Wallerstein, etcétera.) Trayecto que comprende episodios históricos como el de la gran crisis de 1929, la Segunda Guerra Mundial y, los trabajos de estabilizar a los sistemas económicos nacionales y al comercio internacional mediante los Acuerdos de Bretton Woods que son aprobados en 1944 para generar a los organismos internacionales del Fondo Monetario Internacional y del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento y, en 1948, el Acuerdo General de Aranceles y

Comercio, (GATT) (Estay y Ramírez, 2000: 27). Tales acciones en la práctica, implicaron el reconocimiento de que los mercados deben ser encauzados mediante políticas públicas, nacionales e internacionales (Stiglitz, 2002:248-249). Se institucionalizan y fortalecen el Estado Benefactor (Laville, 1998) y el Estado interventor en las economías mediante los monopolios estatales en la mayoría de los países, y mediante los monopolios controlados en los Estados Unidos. Y si bien se mantienen los vocablos de "libre mercado" con que públicamente se habla de los mercados, se institucionalizan las políticas del proteccionismo económico nacionalista. En esta segunda etapa - retenemos- se profundiza la normatividad social, las reglamentaciones nacionales e internacionales sin las cuales los mercados de productores privados serían inconcebibles. Consecuentemente, se puede establecer la hipótesis de que, como en el pasado, la reorganización de los mercados a fines del siglo XX y de sus organizaciones, requerirán del replanteamiento de las reglamentaciones emanadas de las representaciones políticas, y de su institucionalización.

Época, la segunda, de gran dinamismo para las grandes corporaciones de los principales potencias, fundamentalmente las de Estados Unidos, que se hicieron cargo de la etapa de mayor crecimiento de la economía internacional. Luego de que el funcionamiento de Wall Street recuperó la credibilidad del público a partir de que el presidente Franklin D. Roosevelt emitiera la Ley de Intercambio de Valores en 1934, de manera que para 1963 "de las doscientas corporaciones más grandes, 169 -o sea el 85%- eran propiedad del público y estaban controladas por la gerencia. (Este financiamiento adoptó un esquema en el que,) en general, los inversionistas exigían tal desempeño a corto plazo, que la mentalidad de las ganancias por acción y por trimestre modelaba virtualmente todas las decisiones gerenciales" (Hickman y Silva, 1990: 250 y 251.)

El crecimiento significó el fortalecimiento de las empresas transnacionales que ha sido una faceta de los mercados muy estudiada por la ciencia económica. Fajnzylver y Martínez, expresaban que ya en los años setenta se había "verificado el paso de economías nacionales más o menos abiertas al comercio internacional a una situación de competencia oligopólica en el marco de la economía internacional" (Fajnzylver y Martínez, 1976: 26.); en la que también se incentivan diversos procesos de integración regional como el del Mercado Común en Europa (MCE) y el de la Asociación Latinoamericana de Comercio en América Latina (ALALC).

La expansión de las corporaciones transnacionales se resignifica en la perspectiva geopolítica y se discute sobre normar su comportamiento, toda vez que se reconoce que su "poder... atenta contra la autonomía económica y política de las naciones y sus sistemas de operación escapan al control del país de destino e, (incluso) del país de origen" (Ibidem: 27). El contexto es nuevo pues si bien, en cuanto a sistemas de operación, hasta los años 60 las empresas estadounidenses fijaron "los estándares para el mundo" (Moss, 2000: 18)⁶, al finalizar la década, repuntan ya las empresas japonesas y europeas. "Entre 1966 y 1971 las empresas japonesas crecieron al 30.4 % anual, las alemanas al 24.2 %, en tanto que las norteamericanas lo hicieron al 9.5% anual"(Fajnzylver y Martínez, op. cit.: 25). Esto es, con toda claridad, el fenómeno corporativo se emancipaba de las fronteras económicas nacionales.

⁶ Rosabeth Moss expresa que las multinacionales (IBM, Citicorp, Cartepillar) enseñaban los principios de la gestión estadounidense a los empresarios y directivos de todo el mundo, extendiendo una cultura universal del comercio. Las escuelas y universidades del país, el sistema de educación superior más completo y mejor (en conjunto) del mundo, educaba a las elites de muchos países" (ibidem: 18).

El control político de este proceso también se hizo más complejo. Se opera un cambio fundamental en el funcionamiento del monopolio controlado de los Estados Unidos con el que se fortalece al complejo militar industrial. Se aprecia este cambio en dos libros, el de Adolph A. Berle y Gardiner C. Means, que en 1932 revelan en *The Modern Corporation and Private Property*, lo que todo mundo ya sabía: "que los altos ejecutivos de las principales compañías de los Estados Unidos, quienes controlaban los más importantes recursos económicos de la nación y gozaban de la libertad de gobierno, no eran siquiera responsables ante sus propios accionistas... manejaban las compañías de acuerdo a sus propios intereses y desviaban una parte de los activos corrientes para su propio uso" (Reich; 1993: 49); y el libro de John Kenneth Galbraith que en 1969 publica que "se ha operado el pasaje del poder desde el consumidor o ciudadano al productor o proveedor, del consumidor a la General Motors, del ciudadano al Pentágono y a la General Dynamics. Pero existe (dice) una clara diferencia entre perder capacidad de decisión con respecto a automóviles y perderla con respecto a los armamentos y a la política exterior ligada a ellos". Y puntualiza: "Pretender que los grandes contratistas especializados en productos militares que realizan todas o la mayor parte de sus operaciones con el Pentágono, y en muchos casos como única fuente de suministro, son realmente empresas privadas -una auténtica manifestación de la empresa privada- me parece un absurdo" (Galbraith, 1970: 9 y 11).

La tercera etapa del capitalismo se inaugura, como señalamos arriba, con el abandono del patrón dólar-oro -1972- por parte de los Estados Unidos, con lo cual se abre una etapa de inestabilidad en los tipos de cambio que afectan al comercio internacional y, correlativamente, se desencadenan procesos inflacionarios (Correa, 1992, Girón, 1991, Mansell, 1994.). La situación afecta a las grandes

corporaciones en Estados Unidos, cuando ya se ha diagnosticado que su dominio del mercado está siendo disputado por firmas de otras potencias; que su modelo de financiamiento está sujeto a un esquema de corto plazo, mientras que esto no es así en Japón y en Alemania, y que la hegemonía de las grandes corporaciones claramente es modelado por la presencia del complejo industrial militar que sustenta la relación gobierno-empresas en los Estados Unidos.

El proceso entonces adquiere un giro dramático. En 1986 la nave espacial Challenger explota antes de despegar, mueren siete tripulantes y la discusión pública pone al descubierto la forma en que se concedían los contratos a los proveedores de la NASA. Distintos analistas en administración de empresas y otras disciplinas de lo social otorgan especial significado a este acontecimiento, piensan que hace inminente una nueva era en la relación gobierno empresas (Hickman y Silva, op. cit.); y que muestra la urgencia de una nueva forma de división social del trabajo (Cohen, 1998). Tomando en cuenta el conjunto del escenario también se diagnostica que emerge ya una nueva división internacional del trabajo (Reich) y una nueva era de geopolítica como se vería con más claridad a partir del 11 de septiembre de 2001 (ver capt. III).

Retomando sobre los ejes de acción desde los cuales se construyen estas grandes etapas del capitalismo tenemos que, antes del establecimiento del capitalismo industrial, durante la etapa mercantilista, aparecen ya las líneas fundamentales de tensión y de confrontación que experimentarán los actores de los mercados propiamente capitalistas. Los ejes fundamentales son accionados por los gobernantes de las potencias colonialistas; quienes mediante las políticas mercantilistas, que aproximadamente duran hasta el final del siglo XVIII (Schumpeter, 1996:189)

perfilan el funcionamiento de los mercados de la tierra, del trabajo, y del capital; paralelamente, enrumban el establecimiento de los Estados nación europeos. Así, mediante el poder militar, fomentan la industria doméstica y la apoyan en su conquista de mercados extranjeros. La historia registra que fue una época en la que se hacían "negocios con la espada en la mano" (Schumpeter, op. cit: 190.)

Se perfilan en este trayecto los actores de las organizaciones de los negocios. Los negociantes que "estuvieron en posición de hacerlo, se lanzan a una carrera de empresas coloniales rivales... e intentan asegurarse la parte más grande posible en el comercio de esclavos. La naciente clase de comerciantes... actuando según sus intereses económicos fue la fuerza impulsora detrás de la política mercantilista... (Pero) las guerras eran a menudo y los impuestos siempre, contrarios a los intereses burgueses. El Estado mercantilista regulaba con mano dura la industria y el comercio. El gobierno de la creciente burocracia no era incógnita a la mente del hombre de negocios. La burguesía aceptó esa supremacía. Sin duda trató de usar al máximo las posibilidades de beneficio ofrecidas por la política mercantilista y adquirió, al hacerlo, algo del dominante espíritu de agresión. Pero este papel queda mejor descrito diciendo que es el de un criado más que el de un señor. (Es en) la época siguiente cuando la clase de los comerciantes realmente disfrutó de un cierto poder"(op. cit.: 190.)

A lo largo de los siglos del mercantilismo también se generan las ideas y los instrumentos que dan forma, que sirven para asegurar el sentido de las relaciones entre los actores de los mercados. Este sentido, poco a poco, se constituye en regulaciones sobre la forma de hacer negocios. Se consolida la propiedad, los arrendamientos e instituciones típicamente capitalista como las sociedades

por acciones (ver también: Mickethwait y Wooldridge, 2003: capt. 3), la acción transferible, el banco y los depósitos bancarios, los efectos negociables, la bolsa de valores. En este trayecto se cometía usura, especulación, monopolios comerciales e industriales, acaparamiento y otros abusos, de manera que provocaron denuncias. Frente a éstas, "los gobiernos reaccionaron por medio de regulaciones, cuyas limitaciones técnicas y administrativas, sigue diciendo Schumpeter, no pueden permitirnos que olvidemos una similitud fundamental de intenciones con las de tiempos más modernos".

También hicieron su aparición los conflictos sociales propios del sistema. Mientras que la riqueza de la clase comerciante aumentaba bastante rápidamente, las masas estaban en un estado de pobreza extrema. En las naciones colonialistas, los poderes políticos emitieron las leyes sociales indispensables para que pudiera funcionar el mercado de trabajo y la legislación que permitía la importación de alimentos como vía para abaratar el consumo en sus territorios. Para que ese comercio internacional fuese posible, en los territorios colonizados se gesta lentamente, la refuncionalización de las actividades económicas desempeñadas por los nativos. Las investigaciones de Sergio Bagú: *Economía de la Sociedad Colonial* (1949) y *Estructura Social de la Colonia* (1952)-desplegan las modalidades históricas con las que, en los pueblos de América Latina, las medidas de gobiernos ultramarinos construyeron el control de las conexiones entre los sistemas sociales conquistados y los mercados de los países metropolitanos. Procesos éstos, que refuncionalizaron a los sistemas productivos en los pueblos colonizados. Tequio, mita, esclavitud, fueron las principales formas de organización del trabajo de las tierras latinoamericanas con las que se produjo para el mercado de las naciones colonizadoras, pero que una vez

refuncionalizadas, adquirieron nuevos significado. Los de pertenecer a la esfera de los mercados del capitalismo.

El cuadro de actores, que estaba diseñado en lo fundamental cuando se produce la primera Revolución Industrial con la que se desenvuelve la segunda etapa del capitalismo, registrará profundas trasformaciones. Los actores transmutan porque desarrollan relaciones entre sí más complejas: Los hombres de negocios que experimentan con métodos de trabajo para incrementar la productividad construirán monopolios de alcance internacionalizado. Al ensayar con procesos productivos maquinizados, en los sistemas económicos se absorbe tanto más trabajo de producción directa, como más burocracias privadas y gubernamentales. E, igualmente se demandan profesionales que van perdiendo su status de liberales y, se convierten en asalariados. El profesional preparado con conocimientos cada vez más especializados se vuelve indispensable, por un lado, para los procesos productivos de refinamiento tecnológico, y por el otro, para los procesos de toma de decisiones tanto privadas como gubernamentales; de manera que, por su desempeño en las crecientes comisiones abocadas a las tomas de decisiones, da lugar a que se le identifique como tecnócrata (Touraine, 1973). El desempeño de las tecnocracias ya era notorio antes de la Segunda Guerra Mundial, y merecía reflexiones sobre su trascendencia en la geopolítica de las naciones, como las del libro de *La revolución de los directores* que publicara James Burnham (1967) durante la Segunda Guerra. Con estas tendencias, también se incrementan las burocracias internacionales, tanto públicas como privadas, las que en adelante serán cada vez más necesarias para el funcionamiento de las economías y de las sociedades nacionales.

Los gobernantes consolidarán los sistemas políticos de los Estados nación. Los Estados más poderosos

permanecerán por un tiempo como colonialistas. Los menos poderosos, al emerger a la nueva historia, construirán los sistemas políticos que obtienen status de subdesarrollados. Pero hablando en forma general, sobresale el extraordinario desarrollo de las políticas públicas para canalizar el sentido del crecimiento económico y el sentido de la distribución de la riqueza creada. En América Latina, a partir de los años cincuenta, se enlazan a esta tarea organizaciones internacionales, dependientes de la Organización de Naciones Unidas; entre ellas, primero la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y, posteriormente, especializándose en las funciones públicas, el Instituto Latinoamericano de Planificación Estatal (ILPES), así como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

Se verifican, en ese contexto, las relaciones de los hombres de negocios que demandan a sus gobiernos la protección de los mercados frente a negocios rivales, y apoyo para instalar y asegurar la presencia de sus organizaciones empresariales en otras naciones. Para su expansión también buscan canalizar mayores volúmenes de capital de un sistema bancario cuya regulación tendencialmente se profundiza a raíz de la crisis financiera más crítica que resultó ser la de 1929. Las demandas de los dirigentes de industrias enlazan con los intereses de las clases políticas que asumen que su misión es la de acrecentar su posición en la escena internacional, con lo cual se producen las conflagraciones mundiales del siglo XX, que ponen al descubierto las necesidades de nuevas instituciones manejadas con sofisticadas técnicas de planeación y de replanteamientos a nivel de geopolítica, tanto más urgentemente, por cuanto que después de la Segunda Guerra, la Unión Soviética también se perfila como potencia. Los hitos más sobresalientes, como ya se anotó, son la creación de los organismos internacionales

que regularán el comercio internacional y orientarán el sentido de la distribución de la riqueza creada -lo que se da en llamar el desarrollo-, y la paulatina institucionalización de la Organización de las Naciones Unidas.

La conceptualización de la planeación y la creación de los instrumentos técnicos de que se sirven los gobiernos para manejar las relaciones de mercado, se harán indispensables para distinguir, jerarquizar y dar cauce específico a las múltiples relaciones entre los actores de los mercados definidos como nacionales. Nada más alejado del movimiento histórico real sería concebir que la planeación de los sistemas productivos en cada nación se alejaba de los conflictos y tensiones entre los actores del mercado. Sus formulaciones en términos estrictamente técnicos pudieron ser presentadas como herramientas neutras, al hacer equivalente el término *neutro* con el término *realista*. Pero justamente en ello radicó su peso político. El trabajo consistió en ir eliminando el planteamiento de confrontación de clase por el de conflicto económico que finalmente quedó circunscrito "dentro de los acuerdos contractuales generales o reglas fijadas por el Estado" (Touraine, op. cit.: 50), órgano rector de las economías nacionales.

Por su lado, los trabajadores componen crecientes masas organizadas en sindicatos o presentan luchas por alcanzar su organización en las más diversas situaciones nacionales que comprendía la vasta comunidad internacional. En tanto que las clases campesinas en los países desarrollados, pierden importancia demográfica y ganan en apoyos gubernamentales mediante los que modernizan sus procesos de trabajo y de comercialización; mientras que en las naciones subdesarrolladas pierden peso económico fundamentalmente debido a la baja de precio de sus exportaciones, y porque los apoyos gubernamentales que se les canalizan tienen carácter clientelar antes que de

fortalecimiento geopolítico de las naciones que habitan; la consecuencia es que las masas campesinas depauperadas deben migrar hacia las zonas de industria o hacia el exterior de sus naciones.

El desarrollo del sistema productivo, en esta segunda etapa del capitalismo, experimenta nuevas relaciones gobierno-empresarios y registra la transformación de los actores que hemos señalado, precisamente porque día a día, también, cambia profundamente la forma de organizar la producción. Se ha dicho que la conducción de empresas, su gobierno y su administración -el management- es una de las instituciones centrales del siglo XX, (Drucker, 2002, t. 2.)⁷ y debe decirse también que el desarrollo de tal sistema sólo es explicable si se toma en cuenta, si se revisa, la incesante búsqueda y ensayo en las formas de conducir y gobernar los negocios. En todos sus aspectos: en la definición de su misión (objetivos), en la definición de sus estrategias y métodos de trabajo, en el desarrollo y capacitación de su personal, en la adecuación de sus servicios de comercialización, en la evaluación de su situación en el mercado. En su momento, estas experiencias laten tras las discusiones de los resultados de la conducción de las empresas que era la creciente monopolización y el control de las decisiones al utilizar los

⁷ Drucker relata: "Cuando Carlos Marx empezaba su trabajo El capital en los años cincuenta del siglo XIX, el fenómeno del management era desconocido. Lo eran también las empresas que los managers hoy dirigen. La mayor compañía manufacturera próxima a Manchester, en Inglaterra, elaboraba algodón empleando menos de trescientas personas y era propiedad del amigo y colaborador de Marx, Friedrich Engels. En la fábrica de Engels -una de las empresas con mayores beneficios de la época- no había "managers", sólo "encargados" que, siendo ellos mismos trabajadores, mantenían una severa disciplina sobre un puñado de compañeros "proletarios". (Mientras que) en la actualidad, la categoría laboral más amplia, más de un tercio del total, es la que la Oficina del Censo de los Estados Unidos denomina "directivos y profesionales" (Drucker, 2002, tomo 2: 20 y 21 respectivamente.)

recursos productivos, así como la creciente inequidad en la distribución de la riqueza producida. A mediados del siglo XX, por ejemplo, se informaba que "las quinientas principales compañías de los Estados Unidos producían cerca de la mitad de los rendimientos industriales de ese país (aproximadamente un cuarto de la producción industrial del mundo libre)... Solamente General Motors, la mayor compañía industrial del mundo, era responsable del 3 por ciento de la producción nacional bruta (de su país) en 1955, equivalente a la casi totalidad de la producción nacional bruta de Italia"(Reich, op. cit.: 54).

Fue después de que en la década de los sesenta, Japón y algunos países europeos estuvieron en condiciones de rivalizar con la economía estadounidense, que se comenzó a discutir en forma amplia, precisamente lo que sucedía con la forma de conducción de las empresas, con el management de negocios. Los resultados estaban a la vista, indicaban que existía el "peligro real de que, retrospectivamente, los Estados Unidos de 1950 aparezcan como la Gran Bretaña de 1880" (Drucker, op. cit: 17).

Así, se inicia la tercera etapa del capitalismo. La rivalidad por los mercados abre un debate intenso que fue revelando, paso a paso: la línea de montaje con la que se alcanzan economías de escala, exige a los trabajadores abdicar de su raciocinio y creatividad, los hace ineficientes; la gran arquitectura de corporaciones multidivisionales, incomunica a sus gerentes y los obliga a tomar decisiones costosas e ineficaces, los convierte en burócratas que privilegian su carrera antes que la misión de la corporación; los activos de la empresa pueden ser serios obstáculos en los urgentes procesos de reconversión de las organizaciones industriales; las políticas públicas requieren apoyar a las nuevas industrias, desentenderse de las viejas industrias y replantear los objetivos de la nación. Y así, se busca cómo replantear la orientación con la que se atiende

a los grupos de intereses en la conformación de esas políticas públicas.

A toda dimensión de la política pública se le evalúa y revisa su costo presupuestal. Un movimiento de reforma del Estado se registra en países como Gran Bretaña, Países Bajos, Suecia, Singapur, Australia, Nueva Zelandia; en 1993, Estados Unidos también oficializa la reforma de sus órganos de gobierno. El vicepresidente de ese país declara que así como "en los años 80, las más importantes corporaciones estadounidenses se reinventaron a sí mismas, en los años 90, los gobiernos luchan por ese mismo fin (y añade,) ya es hora de desembarazarnos del dispendio y estimular la eficiencia... Washington está repleto de organizaciones creadas para un entorno que ya no existe... las sociedades de la era de la información entraron en conflicto con las limitaciones gubernamentales de la era industrial" (Gore, 1994: xxvi, xxvii y xxxv.)

Los debates que se continúan hasta nuestros días, desechan los modos de valorar al trabajo de dirigir a las empresas, usual desde la década de los 20, cuando se afirmaba que:

"la lógica de la ciencia no reconoce compromiso político... y la industria, representa el lugar de impacto sobre la comunidad, de aquellos progresos en las ciencias... aplicadas, que han revolucionado el marco natural del hombre, (y por ello) la vida social de la industria y sus instituciones están más directa e inmediatamente afectadas por los cambios que tal revolución imponía... La exigencia de competencia no sólo da lugar al cambio; cualquier evolución en los métodos técnicos de producción es

un mandato imperativo de reformar la organización de los talleres o fábricas so pena de notoria y manifiesta ineficacia" (Urwick & Brech, 1970:17.)

Hoy, en cambio, en círculos de asesoría y de academia especializada en administración de organizaciones se sabe que las cuestiones a debate son de índole política y se pregunta:

¿Cómo definir la eficacia? ¿Cómo medirla? ¿Cómo reforzarla? Y ¿Quién sería el responsable del management? (Plantear estas cuestiones supone) también una acusación a los managers, que no han reconocido el hecho de que representan poder y el poder ha de ser responsable y debe ser legítimo. No han reconocido lo mucho que esto importa." (Drucker, op. cit.: 26-27.)

Sobre esta transformación en la forma de valorar al management, por lo menos hay que destacar que están presentes tres dimensiones de la actual lucha por los mercados. La primera: que en esta etapa del capitalismo, los métodos gerenciales ya no son monopolio de una sola potencia, que ahora se cultivan intensamente en los mercados de todas las economías desarrolladas. La segunda: que el acento está puesto en las personas al cargo de las corporaciones, no en la ciencia y en la tecnología, porque las condiciones para capitalizar dependen tanto de la capacitación que se ponga en práctica en la corporación para canalizar las innovaciones tecnológicas -que resultan de la innovación científica- en sus procesos productivos, como de la certeza de que "la estrategia más brillante sería inútil si no se consideran las tendencias cambiantes del mercado". Ohmae insiste en el símil de:

"la tarea del estratega militar y las actividades clave de las gerencias media y alta: captar la situación del mercado, evaluar con objetividad las fuerzas y debilidades del negocio propio, cambiar de dirección con flexibilidad cuando se requiere y calcular el monto de las utilidades o de las pérdidas que pueden resultar de cada una de las acciones gerenciales. Tanto el estratega de negocios como el estratega militar propenden a caer en el perfeccionismo" (Ohmae, 1990: 83.)

La tercera: que ya se trabaja con la certeza de que "las teorías y los conceptos están sujetos a la obsolescencia; los cerebros y los procesos mentales no lo están. En el mundo competitivo actual, (se dice) la mente del estratega es un activo que siempre aumenta de valor." (Ibidem: 226).

Y se diagnostica que, al término de la "guerra fría", el sistema económico depende de la capacitación en canalizar el conocimiento "para pasar de la producción de tiempos de paz a la de defensa y recíprocamente, con un aviso previo que en la práctica es de un instante. Esta exigencia, de cuya satisfacción bien puede depender nuestra supervivencia, es sobre todo una exigencia impuesta a la competencia del management" (Drucker, op. cit.:17).

En conclusión, no se exageraría al decir que en esta tercera etapa del capitalismo el control de los procesos productivos no sólo aumentó la sofisticación de sus instrumentos de trabajo, sino que también aumentó el grado de discrecionalidad y reserva con los que se manejan los complejos sistemas de gobierno empresarial y los sistemas de negocios que se eslabonan para encauzar la vida social. Ante esta situación, sería difícil dejar de plantear la necesidad de trabajar con imaginación para

crear, y determinación para poner en práctica, una organización de la vida humana cuya conducción de procesos productivos pueda desentenderse de la confrontación bélica entre los conductores de los sistemas económicos. ¿O será verdad que la historia humana continuará, por siempre, signada por el desprecio de la dignidad de la vida del congénere y generando su exterminio? Queda claro que sólo se puede vivir en sociedad si se crean instituciones sociales pero ¿qué se necesita para que las instituciones sirvan para preservar la vida de todo ser humano, sin que se caiga en la necesidad de monopolizar oportunidades de vida? La historia humana ya ensayó el anarquismo, la democracia representativa, la dictadura, el nacionalsocialismo, el socialismo realmente existente, ¿podemos ir más allá, podemos trascender esas experiencias? Nuestra certeza es que, por naturaleza los seres humanos seguiremos intentando preservar la vida. Y, que los intentos se tendrán que nutrir de la interpretación objetiva de lo que son verdaderamente esos ensayos. La investigación social necesita contribuir a esas valoraciones.

Las lógicas de los mercados. Conceptos básicos

Al proponer el examen de las transformaciones estructurales que genera la nueva etapa del capitalismo en América Latina, en las unidades de los procesos productivos y en sus directivos, hay que hacer explícitas las categorías que se juzgan indispensables para revisar esta reciente historia. En realidad los cambios registrados tienen una complejidad tan abigarrada de dimensiones que la única manera de examinarlas es explicitando a partir de cuáles de ellas formulamos las observaciones.

Al plantear que teóricamente es riguroso expresar que la producción de mercancías es la forma de relación social que expresa la naturaleza esencial del sistema capitalista, el núcleo teórico fundamental para apreciar lo que es genérico a todas las formas de participar en el mercado no obstante la forma empírica de hacerlo (Marx, 1999.)⁸, también se pregunta cómo se produce y cómo se renueva el movimiento que hace posible que la sociedad, como un todo, funcione con la lógica de la producción de mercancías.

Pensamos que la conceptualización básica elaborada por Marx y Engels, requiere hacerse más compleja incorporando la problemática que elaborara Max Weber quien al preguntar por el tipo de racionalidad propio de la civilización occidental, examina el proceso de producción capitalista. Él pone el acento en llevarnos a la comprensión de los rasgos de la acción que hacen posible la racionalización capitalista del trabajo, esto es, que hacen posible convertirla en inteligible, calculable y, por tanto, predecible. Al subrayar que la especificidad histórica de la racionalidad del capitalismo occidental de los siglos XVI, XVII y XVIII radicó en su conexión con la organización capitalista del trabajo, del trabajo libre, indica que esta racionalidad estuvo esencialmente condicionada por las posibilidades técnicas de realizar un cálculo exacto es decir por las posibilidades de la ciencia occidental, especialmente las ciencias de base matemática y experimental y, por la existencia de la índole racional del Derecho y de la

⁸ Marx establece que la relación de mercado se desarrolla entre un propietario del capital dinerario que adquiere instrumentos de trabajo y materias primas y puede contratar trabajadores formalmente libres; este propietario, conduce el proceso de trabajo para producir mercancías; producidas las cuales concurre al mercado donde realiza la ganancia y la apropia legitimado por la forma en que socialmente opera el intercambio en el mercado de trabajo. Fenómeno que comporta el fetichismo de la mercancía (Marx, 1999.)

administración que se desarrollan justamente por las características del orden social occidental, que también imprime su tipo de racionalidad a la ética de trabajo sobre la que investiga (Weber, 1969).

Imposible representar al trabajo de las distintas colectividades que concurren a los mercados sin tomar en cuenta este tipo de *instrumentos sociales* a los que se refiere Weber. Conceptos surgidos de experimentos racionales, cálculos matemáticos, derecho, administración, éticas de trabajo y, en general: conceptos, no serían ajenos a la esfera del trabajo en que se capitaliza, sino que precisamente serían parte integrante suya. Sin ellos, la producción de mercancías para capitalizar es impensable. Independientemente de que se pueda representarlos como sistemas comprensibles en sí mismos⁹, ellos deben su existencia concreta a la forma en que participan en los distintos procesos de trabajo que generan capital. Solo que su integración a los procesos de trabajo en los que se capitaliza requiere de acciones históricas que los creen y los engancen, para ser utilizados ahí específicamente. Weber ofreció una investigación que lleva a la comprensión de cuán compleja y definida fue la historia que delinea el desarrollo de la ética protestante¹⁰ que se

⁹ Temática que abre importantes capítulos de la teoría sociológica del siglo XX con autores como Jürgen Habermas y Niklas Luhmann.

¹⁰ Hay una larga lista de interpretaciones sobre los trabajos de Weber que suponen que los hallazgos científicos de Weber equivalen al descubrimiento de leyes que rigen en la historia. Así se sostiene que Weber sentó que la ética protestante rige en todos los sistemas sociales que adoptan el capitalismo. Nada más alejado de los fundamentos epistémicos de la metodología de este autor. Él pensaba que los fenómenos sociales, les llamaba individuos históricos, son efectivamente singulares, no se repiten en la historia. De ahí que metodológicamente, la necesidad de la investigación nunca cesa. Weber postula que hay que seguir investigando para encontrar los rasgos verdaderamente objetivos de la acción cuando esta cambia su configuración histórica. Los problemas surgen si discutimos lo que pensaba Weber que era lo verdaderamente objetivo en la acción. Pero esta cuestión se refiere a los fundamentos ontológicos de su metodología y por lo pronto no atañe al tipo de trabajo que presentamos.

hizo presente en los procesos de capitalización de los siglos XVI, XVII y XVIII europeos. Igualmente compleja sería la historia de cada uno de los *instrumentos sociales* que contribuyen a imprimir racionalidad al proceso económico de manera que la investigación se encamina a identificar los que ahora se movilizan y a levantar las observaciones que respondan a las cuestiones de cómo se decide integrarlos a los procesos productivos, y cómo llegan a ser parte de los procesos de capitalización que se realizan en los mercados.

Por lo pronto se retiene, que la ética, la legislación, la ideología, la tecnología, la información, etcétera, son instrumentos que utilizan los actores para contribuir a imprimir una lógica, una racionalidad a la relación de mercado básica; y entendemos que lo que sucede es que su especificidad es determinante. Los métodos de contabilidad, por ejemplo, que pueden ser un factor decisivo en la tasa de rentabilidad, son también un factor determinante en la naturaleza histórica de sus actores. Permiten especificar las maneras de pensar, de conceptualizar, tanto como de relacionarse en los mercados¹¹, y más aún, son un vehículo histórico para transformar a la acción económica y a los mercados.

Además si las preguntas, como se dijo, atañen a la forma en que se introducen las innovaciones en la lógica, en la racionalidad del proceso como un todo, necesitamos observar en el movimiento en curso del capitalismo, qué tan decisiva es la participación de los actores de la empresa: a grandes rasgos, tanto la de directivos y trabajadores, como la de los actores de los gobiernos del territorio que abarca el mercado. Con ello, observamos que

¹¹ Este es el tema del reciente artículo de Robin Cooper y Regine Slagmulder "Cruzando fronteras", ver: *Gestión de negocios*, septiembre-octubre de 2003: 104-112.

también pertenecen a esta categoría de actores los funcionarios y asesores de organismos internacionales que participan en las regulaciones y las decisiones que atañen a los mercados. Se apoya esta observación en la reciente historia en la que sobresale la importancia de las acciones que se ejercen desde los organismos internacionales reguladores de la monedas y las finanzas pero, al mismo tiempo, del medio ambiente, de los derechos laborales, etcétera.

Por último, hay que destacar las ideas eje encontradas para observar a los actores de la decisión propiamente empresarial. Entre los autores que han visto la definición de los conductores de empresa como problema de análisis ubicamos al economista Schumpeter quien en 1947 buscaba identificar sus funciones: "en la historia, el empresario es casi tan a menudo un inventor como un capitalista, pero me parece -decía él- que un análisis mostraría que ninguna de estas dos capacidades le son esenciales" (Schumpeter, 1968a: 266.). También el historiador de empresas Robert Sobel, afirmó en 1981: "No necesariamente son inventores, no necesariamente son capitalistas. Antes bien, los Morgan y los Rockefeller de este mundo formulan las reglas, preparan el escenario, determinan quién ha de actuar en él y también administran justicia. Además, establecen los modelos para otros menos sobresalientes y les señalan los límites de una conducta aceptable. (Sobel, 1983: 11.) Schumpeter y Sobel pensaban que lo determinante en estos personajes radica en su inventiva y capacidad de poner en práctica sus iniciativas, es decir en sus funciones; si bien creían que se requería en ellos características personales sobresalientes.

No pasó mucho tiempo para que diferentes autores, especializados en el medio empresarial, formularan caracterizaciones radicalmente diferentes a las de estos renombrados autores. A partir de la Revolución de la

Informática y sobre todo a partir de los años 90, se afirma que los encargados de la conducción de empresas deben trabajar en equipo (Reich, op. cit) y ser responsables de la aplicación y el rendimiento del conocimiento en las empresas (Drucker, 2002, tomo 2: 39). Todavía no hay consenso sobre si se requieren cualidades personales excepcionales o, más bien, capacitación esmerada e, incluso, excepcional. Y es de esperarse que esta polémica tendrá curso en los años por venir, toda vez que a partir de la Revolución de la Informática la dirección y las gerencias dejaron de representar empleos estables para quienes las desempeñan, de manera que los rasgos de la función directiva y gerencial tendrán que ser definidas, de manera que se pueda identificar cómo cultivar a las personas para que cumplan con tales funciones, independientemente de que su contratación sea eventual.

Una de las razones por la que tal tendencia se desarrolla consiste en que las industrias estratégicas de hoy, no se edifican sobre la propiedad individualizada de los activos, precisamente porque sus necesidades son tan extraordinarias que el suministro de los capitales se hace, cada vez más, vía inversionistas institucionales, preponderantemente, fondos de pensión. Esta nueva modalidad en el gobierno de las empresas -porque los inversionistas institucionales deciden si el negocio es financiable- empieza a desarrollarse en América Latina una vez que la reestructuración económica, a raíz de la crisis de la deuda, instaló el funcionamiento de los fondos de pensión en 1981 en Chile; en 1993 en Perú; en 1994 en Argentina y en Colombia; en 1995 en Uruguay; y, en 1997 en Bolivia y en México (OCDE, 2001:158.)

Se ha diagnosticado que en Estados Unidos: "los fondos de pensión son propietarios muy diferentes a los magnates industriales del siglo diecinueve. No son propietarios

porque quieren serlo, sino porque no tienen más remedio que serlo. No pueden vender¹². Tampoco pueden llegar a ser propietarios gerentes. Pero, de todos modos, son propietarios, y como tales tienen algo más que un mero poder. Tienen la responsabilidad de asegurar el rendimiento y los resultados de las compañías más grandes e importantes de los Estados Unidos." (Drucker, 2001, tomo I: 104). Y si bien, los propietarios institucionales "de las industrias japonesas y alemanas dirigen sus empresas de un modo bastante diferente, definen el rendimiento y los resultados de la misma forma: cuantifican todos los elementos que integran el proceso productivo de la empresa y lo expresan financieramente. Los objetivos financieros son necesarios para poder evaluar el rendimiento y los resultados de las empresas (Ibidem:100-101): comenzando por la misión y la estrategia, pasando por el marketing, la innovación, la productividad, el desarrollo del personal, las relaciones comunitarias y la rentabilidad" (Ibidem: 103).

Al ser tan importante esta tendencia en la caracterización de la forma en que se evalúa la función, el tipo de trabajo, de quienes deciden sobre el manejo de los recursos productivos, resta apuntar que la capacitación de los recursos humanos que se ocupan de las funciones clave en el rendimiento de los negocios de cada potencia de la economía mundial, ha hecho que la política pública que se destina a la educación de los gerentes sea prioritaria (Ver capítulo 2).

En síntesis, se subraya, el que la confrontación por mercados entre las compañías estratégicas para la mundialización económica ha llegado al punto en el que se reconoce que las lógicas de las decisiones en el manejo de

¹² Veremos en el capítulo 2 cómo es que la magnitud y el giro de sus inversiones lo impiden.

los insumos tecnológicos y naturales, de los activos, de la capacitación del personal directivo y gerencial, de la forma de obtener el financiamiento, de la posición que se ocupe en el mercado, y de la forma específica de la organización, pueden hacer la diferencia. Ohmae en 1983 sintetizó diciendo: "la victoria corresponderá a quien reste un solo soldado vivo en el campo de batalla" (Ohmae, 1990: 82). Este es el tema del capítulo 2, el de la constitución de las nuevas empresas y de sus dirigentes, el de las múltiples lógicas que se entrelazan en los procesos de toma de decisiones con las que se rivaliza por mercados. Posteriormente, el capítulo 3 trata de la paulatina integración de los mercados latinoamericanos al campo de confrontación de las nuevas empresas y sus nuevos empresarios.

Conclusiones

El avance en la mundialización de las economías, y la virtual desaparición de las fronteras económicas de las naciones, exigen mayor atención en el análisis de los complejos campos de las ciencias sociales. Significativamente esto es lo que sucede en el campo del desarrollo económico, en el que se detecta la necesidad de explicar si es que la radicalidad de los cambios sociales que se viven en la región latinoamericana se generan debido a una nueva forma histórica de funcionamiento en los mercados. Si los mercados ahora funcionan mediante nuevas formas de estructuración de lo social, o de relación social; y si ello implica que los actores de la relación de mercado ostenten ya nuevos rasgos históricos. Para contribuir en el conocimiento de estas dimensiones de la historia actual, se analiza aquí a uno de estos actores sociales, los empresarios, y la forma histórica de sus organizaciones empresariales.

Si bien, se trata de interrogantes que convocan, más acusadamente que antes, a la interdisciplina en la medida en que cada uno de los actores de las relaciones de mercado, y aun sus funciones históricas, son estudiados por diferentes disciplinas de lo social. Por ello, con la intención de observar diferentes dimensiones de la existencia histórica de los empresarios como actores de las relaciones de mercado, en el capítulo 1 se recaban materiales que permiten apreciar la adecuación y la propia naturaleza de las preguntas de la investigación. Se establece que el desarrollo del capitalismo estructura lo social con una dinámica internacional específica, que coloca a las sociedades en posiciones geopolíticas diferentes y, que ello, se observa en cada una de las tres fases históricas por las que atraviesa: mercantil, industrial, y "del conocimiento". Al mismo tiempo, registra los cambios significativos en la forma de relación que se establece entre los actores fundamentales de los sistemas de mercado: tanto de los actores políticos que concurren a las funciones de gobierno, como de los actores de la relaciones productivas, los antes llamados propietarios de los medios de producción, y los trabajadores en sus distintas caracterizaciones sociohistóricas.

Sobre los actores del poder político, los gobernantes, genéricamente se enuncia que sus funciones son: delimitar el territorio en el que rige el mercado, y consecuentemente controlar y sancionar legal e institucionalmente las relaciones que se establecen en los mercados, incluidas las relaciones que se establecen con los mercados que no están bajo su jurisdicción. Funciones centrales estas, debido a que las relaciones de mercado, por definición, expanden constantemente su radio de acción a nuevos territorios, y a nuevas esferas o dimensiones de la vida social; lo que nos lleva a retener que sólo por razones de indagación y reflexión ha sido lícito estudiar a los mercados bajo los supuestos de economía cerrada; sin

embargo, una vez la problemática de análisis consiste en hacer discernible lo acontecido en los territorios latinoamericanos, hay que atender este rasgo que define como abiertos a los sistemas de mercado de productores privados.

En cada una de las tres fases históricas señaladas las funciones de los gobernantes han sido específicas. Durante el capitalismo en su etapa mercantil les habría correspondido la unificación de territorios bajo las formas de gobierno y los principios políticos del absolutismo y la monarquía. En tanto que en la etapa industrial, los gobernantes habrían ejercido las funciones que implicaron la consolidación de los territorios nacionales y también, en forma genérica, se establece que lo hicieron mediante los principios políticos del liberalismo. Finalmente, a los funcionarios en las tareas de Estado en la etapa del capitalismo del conocimiento, les estaría correspondiendo la construcción de los mercados sin fronteras económicas nacionales con principios políticos que se dan en llamar neoliberales; y que estarían en la fase de idear y poner en práctica las regulaciones o normatividades de los mercados que emergen, sin que hayan líneas ciertas para describir las organizaciones y las formas de legitimar la gobernanza en la nueva economía.

Un segundo actor histórico de las relaciones de mercado lo constituyen los dirigentes de las empresas. Sus funciones históricas, genéricamente hablando, han sido las de crear la forma específica de los procesos de capitalización, de la organización empresarial, de la unidad de negocios; lo que quiere decir, dar forma singular a los contratos en el mercado, los que relacionan al conjunto de los actores en el proceso de capitalización; los que establecen sus papeles según parámetros que, en conjunto, desembocan en la materialización de la ganancia. Por tanto, en relación con

este actor histórico, se define al tercer actor histórico de las relaciones sociales del capitalismo, el trabajador, en sus múltiples formas sociales, las que se expresan en estratificaciones disímbolas de acuerdo a sus funciones, rangos de retribución y prestigio, grados de capacitación, y densidad demográfica. En la medida en que hasta ahora, las relaciones de mercado colocan a este tercer actor como recurso productivo, esto es, un actor que se mantiene fuera de las decisiones que construyen a los mercados y, por tanto, fuera de las decisiones que construyen la distribución de la riqueza, las acciones de sometimiento, negociación, conflictividad y violencia definen el horizonte de su participación en los mercados.

Al mismo tiempo, los dirigentes de empresa despliegan otras funciones como las de ocupar los mercados con sus productos, mediante acciones estratégicas de rivalidad y disputa frente a sus contrapartes, los otros dirigentes de empresa. En definitiva, tales relaciones desembocan en el establecimiento de alguna forma de hegemonía de negocios en el mercado. Las acciones estratégicas, por tanto, incluyen relaciones de variadas formas históricas, y variados significados, con los actores ocupados en las funciones del poder político. Relaciones que se despliegan en haces de conflicto y negociación, que confluyen en la posibilidad de canalizar los factores de la producción en definidas industrias, en definidos establecimientos de esas industrias y, como se ha señalado, en definidos territorios. Esto es, la hegemonía de las empresas sólo se puede establecer si se construye en relación con los actores del poder político en los campos de la lucha económica, la lucha política, el conflicto bélico, y la lucha por definir la legalidad de las acciones en el mercado y, de esa manera, confluye en el seno de la opinión pública, con el establecimiento de su legitimidad; en esta última se funda la posibilidad de que, llegado el momento, las poblaciones acepten la movilización de los recursos de las sociedades

MERCADOS, ORGANIZACIONES Y ACTORES EN LAS
ECONOMÍAS ABIERTAS

para emprender las acciones, aún bélicas, y expandir los territorios que han de ocupar los mercados.

Capítulo Dos

Empresarios y Organizaciones Productivas en la Sociedad Mundializada

"El argumento *librecambista*, como ideología o como norma válida es algo totalmente ridículo, cualquiera que sea la naturaleza de los ideales que cada individuo se propone defender"

Max Weber

Corresponde aquí examinar la forma organizacional de la empresa de negocios, para conocer las funciones sociales de sus actores y las formas de su colaboración en la construcción del sentido histórico con el que se redistribuye la riqueza de la sociedad mundializada. Se procede a definir los rasgos de las nuevas organizaciones que son las empresas globalizadas; se marcan, con respecto a las anteriores organizaciones empresariales, los cambios sustanciales que se observan en los procesos de toma de decisiones, para discutir así sobre el principio que ahora rige al intercambio entre los productores que concurren a los mercados; se caracteriza a los trabajos del sector de sus actores que son los empresarios, los directivos y los gerentes así como se ubica la forma en que concursa el sector de actores que se ocupan del trabajo directo; posteriormente se identifican los diferentes modelos de empresas mundializadas; y al final, se apunta al entendimiento de las características de los mercados de trabajo mundializados en la región latinoamericana mediante la interpretación de la forma en que los nuevos negocios hacen uso de los factores de la producción. De que muchos trabajos desemboquen en el despeje de esta

temáticas dependen las posibilidades de representar cómo son y cómo tenderían a evolucionar exactamente las relaciones sociales, culturales, y de poder internacionalizadas que se edifican, y sobre las cuales, sólo un pequeño estrato de funcionarios, asesores e, interesados, discuten y deciden en el seno de los organismos internacionales, públicos y privados.

De las estrategias¹ a las geoestrategias de mercado

Cuando en la década de los setenta se hizo patente que existían varias potencias económicas, y se habló de un escenario político internacional plural, también se verificó un profundo examen de las prácticas productivas y comerciales de carácter internacional² que convirtieron en potencias a algunas economías nacionales; pero sobre todo que hacían poderosas a sus unidades productivas: las empresas singularmente de Japón y Alemania. De esta

¹ Hickman y Silva refieren que, en la década de los 70, "el movimiento hacia la estrategia llevó a los ejecutivos y a sus organizaciones un conjunto de conceptos, métodos y herramientas para analizar las posibilidades económicas y competitivas, y para (crear) un rumbo de acción que fuera competitivamente ventajoso en el largo plazo". Señalan que fue Bruce Henderson, fundador del Boston Consulting Group considerado, por muchos, padre de la estrategia de las corporaciones modernas, quien lo resumió así al urgir a los ejecutivos a concentrar sus esfuerzos contra las debilidades relativas del competidor (Hickman y Silva, 1990: 65-67). Drucker, por su parte, ofrece el dato de que Alfred D. Chandler, Jr., fue el primero en aplicar la palabra estrategia, a la dirección de un negocio, en 1962 en su libro pionero *Strategy and Structure*, Cambridge, Massachusetts, edición de MIT, que estudiaba la evolución de la dirección de las grandes corporaciones (Drucker, 1988).

² Se hacen presentes en esa reflexión los analistas de los centros de investigación y educación para directivos de empresa más prestigiados a nivel mundial, los propios directivos de las empresas y, una miríada de profesionistas de la asesoría a negocios. Luego, ante la magnitud histórica de los cambios en las acciones de rivalidad entre los negocios que se mundializan, la temática va teniendo repercusiones en la totalidad de las ciencias sociales.

manera, desde la década de los ochenta, se aviva el debate entre numerosas conceptualizaciones sobre las prácticas de las organizaciones productivas con el objetivo de revisar su eficacia en los negocios. El debate en sí mismo es histórico, no sólo porque se renuevan los conocimientos sobre organizaciones, sino por la naturaleza misma de los balances y las propuestas y, entonces, por las preguntas que permiten formular sobre las estructuras de las organizaciones productivas, de los sistemas económicos y de los sistemas sociales. Para los propósitos de este trabajo, es necesario lograr una comprensión de esas nuevas prácticas organizativas porque ellas serían la razón misma de que, al perseguir sus objetivos las organizaciones productivas en los diferentes sectores de industria, y en los distintos sistemas económicos, se estén construyendo nuevas distribuciones de las actividades productivas entre las poblaciones del planeta y, por tanto, se redefina a la economía mundial en su conjunto.

De los debates analíticos sobre los procesos productivos mundializados habría que rescatar preponderantemente el papel de la nueva forma histórica del factor trabajo, toda vez que a partir de estos procesos se revela una conciencia más aguda sobre la forma en que el trabajo pone a concursar a los otros factores del proceso productivo: la tierra, los recursos naturales, el capital, la tecnología -incluida la tecnología para crear organizaciones-, y el trabajo mismo, tanto en sus funciones directas, como en sus funciones de creador de los conocimientos útiles para redefinir las prácticas económicas de las organizaciones, de los sectores de industria, y de los sistemas económicos. Se están descubriendo y poniendo en práctica, nuevas formas de ejercer organizadamente el trabajo, y valorando lo que es la capacitación para el trabajo; no sólo el trabajo de los directivos, también el trabajo de rutina, o de producción directa como se le ha conocido. La nueva forma en que se

despliega el factor trabajo se transforma porque los directivos de las organizaciones productivas, las empresas, requirieron y diseñaron nuevas formas de enfrentar su rivalidad por ocupar mercados³.

Esto es, una vez que los empresarios japoneses se hicieron presentes en los mercados sobre todo de Estados Unidos, ya en las décadas de los sesenta y setenta, se irradia tanto el replanteamiento de la forma de definir las tareas, como la forma de relacionarlas al interior de toda la organización empresarial, con lo cual se redefinen los principios para conducir la división técnica del trabajo. Pero su pujanza fue tal que al expandirse internacionalmente, se continúa con la rearticulación de la Población Económicamente Activa (PEA) con nuevos oficios y nuevas profesiones, con nuevos prestigios y nuevas posiciones sociales, esto es, se redefine a la división social del trabajo. La tendencia continúa e invade el funcionamiento de la economía internacional, configurando también una nueva división internacional del trabajo entre los pueblos de la tierra. En esta trayectoria, desde luego, se hace acopio de la experiencia registrada en la conducción de las empresas transnacionales más eficaces -las estadounidenses- con las que los japoneses trabajaron por la reconstrucción de su economía después de la Segunda Guerra Mundial, pero a medida que este movimiento histórico se intensifica, recoge las experiencias y las iniciativas de los procesos productivos de todos los rincones del planeta, singularmente las de los países europeos con los que interactúa (Bartlett y Goshal, 1988).

³ Un empleado de General Electric comentó irónicamente sobre esta nueva comprensión: "Contratamos los brazos, las piernas y espaldas de las personas durante años, y nunca supimos que los cerebros venían gratis." En: Noel M. Tichy y Straford Sherman, 1994. Sobre la trascendencia de esta nueva comprensión trata el presente capítulo.

El núcleo de estos procesos se intensifica fundamentalmente en las economías más fuertes del planeta pero irradian cambios estructurales, con implicaciones históricas muy diferentes, hacia las economías más débiles. Sobre la forma en que este proceso irrumpe en las naciones latinoamericanas trata el capítulo 3. En adelante, los empresarios que se saben actores de esta lucha no cesan de ajustar el funcionamiento de sus organizaciones, de manera que el cambio económico se ha convertido en acelerado y en uno de los rasgos de la economía mundial y, por tanto, de la civilización humana actual.

Mientras la lucha por ocupar mercados tuvo como escenarios a las economías nacionales, las organizaciones empresariales debían calcular estratégicamente sus movimientos; aún sus acciones en mercados extranjeros necesitaron ser diseñadas en el marco de los parámetros de las legislaciones y las medidas de política económica de las naciones en las que instalaron sus filiales. Pero cuando en las décadas de los 70, los 80, y con más definición los 90, las nuevas reglamentaciones de las economías (conocidas como "desreglamentaciones") les permiten manejar a sus inversiones extranjeras directas (IED) como la forma sistemática de relocalizar procesos o, partes de los procesos productivos (diferentes puntos de la cadena de valor como formalizan los administradores de empresas y los economistas) en diferentes países para lograr costos de operación más bajos, o bien, para conservar o acrecentar su posición en el mercado, sus movimientos debieron obedecer a cálculos geoestratégicos. Es de enfatizarse que, además de las organizaciones de manufactura industrial, también se desdibujaron las fronteras de las naciones ante las organizaciones de comercio, de finanzas y de todo tipo de servicios, así como de investigación tecnológica y científica.

Los discernimientos para identificar sus verdaderas posiciones de mercado ya no se circunscriben a representar su acción en localidades separadas, porque ahora cada lugar de mercado está relacionado con el exterior y ocupado por rivales pertenecientes a diferentes mercados nacionales. Los discernimientos ya no pueden ser sólo estratégicos, ahora deben ser geoestratégicos. El escenario de la rivalidad económica ha cambiado. Por esta razón hay que subrayar que el significado más trascendente del cambio económico que se opera cuando se empiezan a unir a los mercados hasta entonces separados por diferentes legislaciones nacionales, es político y por ello geopolítico, de ahí su potencialidad para generar el cambio de estructuras, y el cambio social y cultural que ahora vivimos⁴, y de ahí la importancia de distinguir con detenimiento el modelo de organización empresarial que se reemplaza y el que emerge.

Los objetivos de comparar ambos modelos son los de observar cómo se relaciona la innovación organizativa -que se expresa en la forma de decidir hacia dónde conducir a la empresa y mediante qué división técnica del trabajo- con la innovaciones que se observan en los sistemas de mercado -su lógica en el manejo de los factores de la

⁴ Es posible que entre los análisis de este proceso, el libro, *El Trabajo de las Naciones*, 1993, escrito por Robert Reich, quien fue ministro de trabajo de la primera administración de Bill Clinton, sea el que reúna en forma más sistemática y concisa, la reflexión que interpreta el significado político del cambio que se operó cuando la gran corporación transnacional se transforma en empresa red o empresa global. Su reflexión atiende a los niveles: de los individuos insertos en organizaciones empresariales, de las empresas como modelos de organización, de los sistemas de industria y de servicios, de los gobiernos de las economías nacionales, de la economía mundializada que se ya construye y, aún, al nivel de las prospectiva de desarrollo que él propone para los Estados Unidos. Sin demérito de tantos otros autores que reflexionan sobre este fenómeno histórico, pero que lo han expresado a lo largo de varias obras, singularmente, hay que nombrar a Peter Drucker. Ambos autores, son profesores de prestigias universidades, investigadores y, asesores de empresa.

producción- y, con la trascendencia con la que se transforman los sistemas sociales en los que opera la empresa, es decir las tendencias en la nueva división social del trabajo, y en la división internacional del trabajo.

La Red. Una Tendencia Mundial

La empresa, como organización para la producción, comercialización y distribución de bienes o servicios se ha convertido en una organización global⁵. Su radio de acción se ha mundializado. Se trata de una transformación radical, no es ya la organización transnacional que alcanzó su auge en los años cincuenta y su agotamiento en los años setenta. La empresa mundializada adquiere su nueva arquitectura desde hace más o menos treinta o treinta y cinco años, pero su potencialidad para reorganizar los mercados trastoca la historia humana.

La empresa transnacional tenía una forma de organización que podía desarrollarse al abrigo de los estados-nación; que usufructuaba de sus protegidas fronteras económicas. La empresa global en cambio, requiere un espacio internacional sin fronteras de forma que su manifestación en la historia, desencadena los procesos de reestructuración de las economías desde los años 80; así como establece nuevas normatividades para las diferentes industrias mundializadas y, en este sentido, crea ya las bases de la legislación y las instituciones para encauzar el desarrollo de la economía mundializada. Por

⁵ En general la literatura especializada en empresas no ha uniformado los vocablos para designar a los distintos modelos de organización, pero siendo este nuestro objeto de análisis establecemos aquí los términos de: empresa multinacional a la que rigió más o menos hasta la Primera Guerra Mundial, empresa transnacional a la que se desarrolla después de la Primera Guerra hasta la década de los 70 y empresa global, red, o mundializada, a la que se va estructurando desde los años 80 hasta nuestros días.

tanto, su novedad histórica también incide en la redefinición de los sistemas de poder nacionales, de sus principios institucionales, de su legitimación, de sus formas de reorganización, y de los valores culturales que los sustentan⁶. Ésta es la innovación organizacional que cotidianamente se expresa en las tensiones, conflictos, enfrentamientos, indefiniciones e incertidumbres que experimentan los pueblos del globo.

La trascendencia del fenómeno no podía ser mayor. Por lo que se refiere a los resultados visibles que va arrojando el proceso, hay información y diagnósticos sobre lo que acontece en las naciones pobres -a una parte de ellas también se les denomina *naciones emergentes*, término que se generalizó cuando algunos segmentos de sus economías quedaron conectados con los negocios financieros mundializados (Acevedo, 1996b)-, los diagnósticos describen catástrofes sociales difíciles de representar puesto que se cierran, cada vez más, las posibilidades de sobrevivencia a estratos de trabajadores y de marginados; pero el cuadro es más complejo porque también hay incertidumbre sobre las perspectivas de vida de estratos marginados en naciones desarrolladas, al tiempo que, a partir del ataque a las Torres Gemelas de Nueva York en septiembre de 2001, para todos los pueblos se avecina la extensión de la guerra de ocupación contra el terrorismo como procedimiento para encauzar la expansión de los negocios.

⁶ La comprensión de cómo se reproduce la lógica de la organización productiva en cada esfera de la vida social presenta especificidades complejas que no se pueden reducir a fórmulas genéricas. El caso de las esferas de los gobiernos lo tocaremos en el capítulo 4.

Lámina 1

Transformaciones en las Empresas Hegemónicas en el Siglo XX												
	1880	1890	1900	1910	1920	1930	1940	1950	1960	1970	1980	1990
I	Desarrollo de la multinacional que instala filiales en el extranjero				Desarrollo de la corporación transnacional				Crisis de la empresa transnacional Desarrollo de la red empresarial			
II	Revolución de la productividad				Revolución administrativa Revolución de la informática y de las nuevas tecnologías							
III	Propietario / Empresario				Gerencias jerarquizadas				Cuadros gerenciales desempleados Gerencias planas			
IV					Estabilidad en el empleo				Inestabilidad en el empleo			
V	Bancas nacionales				Banca mundializada							
VI	Inversionistas individuales en bolsa								Inversionistas institucionales dirigidos por analistas Estrategas y corredurías mundializadas			

Elaboración propia.

Para la población mundial como un todo los sísmas no son menores, debido a que las formas de organizar la producción, la comercialización y los servicios acelera la degradación ambiental y su traducción en males sociales, algunos de ellos irreversibles. En forma paralela como resultados visibles, marcadamente en las naciones clasificadas como potencias económicas, se presentan sofisticaciones en el consumo de grandes masas de población que parecen no estar sujetas a los límites de la imaginación: métodos educativos, medicamentos, terapias, información, aparatos e instrumentos electrónicos para todos los usos y todas las necesidades, definidas y por definir. Estos resultados visibles en la vida cotidiana del planeta, sostenemos, están primariamente relacionados con la transformación en las formas de organización y de toma de decisiones en las empresas globalizadas.

Habría un plano de validez muy general en el que se puede hablar de la evolución de la empresa hegemónica y de la lógica en su funcionamiento durante el siglo XX si abstraemos su abigarrada casuística histórica. Naturalmente se trata de una representación, cuya utilidad sería la de acercarnos a la comprensión de la envergadura que tales cambios históricos implican. En la Lámina 1 se pueden apreciar seis tendencias significativas presentes en el desarrollo de las empresas de negocios en el curso de más de un siglo. Dada su trascendencia expondremos un breve análisis de cada una de ellas.

De la empresa multinacional a la red

En el recuadro I de la Lámina 1, se observa desde que la empresa para expandirse internacionalmente simplemente instalaba filiales en el extranjero y era multinacional. Esa empresa dependía de las directrices de la casa matriz que enviaba directivos al frente de sus filiales, mismos que se adaptaban a las condiciones locales. Luego, sobre todo a

partir de la 2ª Guerra Mundial, acontece el auge de la expansión transnacional de la empresa que adquiere profunda experiencia de las modalidades de operación requeridas para ser aplicadas en las diferentes localidades del extranjero donde se instalan sus filiales y como tendencia ensaya a contratar localmente cuadros de gerencias medias, pero no directores ejecutivos. La empresa transnacional entra en crisis a finales de los años sesenta y se empieza a desarrollar la empresa red. En esta periodización coincidirían los analistas y los consultores, citados al inicio del capítulo y tantos otros como Bartlett y Goshall (1988), Castells (1999, Tomo I), Coriat (1982, 1992^a y 1992^b), Trigo y Drudis (1999), y consultores de empresas como Kang (1989), y Ohmae (1990).

En la empresa red, se articulan organizaciones que pueden ser, filiales, asociadas proveedoras, o subcontratadas de la empresa matriz; pero que al mismo tiempo pueden trabajar como proveedoras, asociadas o, subcontratadas de otras empresas en el mundo. De esta manera la organización red no tiene necesidad de ser propietaria de todas las unidades productivas que integran el proceso de trabajo de su negocio, como aconteció con la empresa multinacional, y luego con la temprana empresa transnacional. En la industria automovilística, por ejemplo, esta tendencia era firme ya en la década de los 80:

"En comparación con General Motors, cuya cantidad de proveedores (en 1986) es de aproximadamente 12, 500 o de Ford, que tiene 7, 800 subcontratistas, los 171 proveedores habituales de Toyota representan una cifra especialmente poco elevada. Sin embargo, si añadimos la cantidad de subcontratistas de segunda categoría (unos 4 000) y de tercera (31 600),

se ha de modificar la conclusión, pues en suma en Toyota se cuentan cerca de 36 000 subcontratistas de diversos órdenes -contra 12 500 en General Motors. Si razonamos con respecto al valor agregado, debe admitirse que, *grosso modo*, Toyota manda fabricar fuera de la empresa matriz un 70 % del valor total de los vehículos vendidos, mientras que General Motors sólo subcontrata el 30 % de su producción" (Coriat, 1992: 104).

La consolidación de la tendencia a proveerse por fuera llevó a los directivos de industria a la idea de que no basta consolidarse en la industria, sino que es necesario que sus compañías sean enormes para sobrevivir y se dedican a crecer por adquisición o por fusión. Así:

"la tendencia hacia la concentración corporativa ha sido más grande que en cualquier otro tiempo del último siglo, y las fusiones globales han alcanzado hasta 3.4 billones ⁷ de dólares en 1999, en comparación con menos de un billón de dólares en 1995; y 19 de las 20 fusiones más grandes ocurrieron en los dos últimos años de la década de los 90. La consolidación se está llevando a cabo en la mayoría de las industrias grandes; energía, automóviles, finanzas, telecomunicaciones, entretenimiento, publicaciones, medios de comunicación, alimentos y productos de consumo. Se ve venir en transportes, **leyes** (subrayado nuestro) y otras áreas. No todas

⁷ Billón en E.U.A. y Francia, es la unidad seguida de 9 ceros. Billón en América Latina, es la unidad seguida de doce ceros.

las combinaciones son globales, pero la acumulación de entidades nacionales tales como la fusión de Citibank y de Travelers o de AOL y Time Warner incita a otras firmas a buscar mayor tamaño y a buscarlo en el exterior suele ser una buena estrategia" (Garten, 2001: 130).

Retomaremos esta tendencia más adelante al examinar más detenidamente los modelos de organización que adoptan las empresas red.

De la revolución de la productividad a la revolución de la informática

El trayecto de las organizaciones empresariales debe entenderse, fundamentalmente, en el contexto de una constante redefinición de las funciones que cumplen los actores de las empresas: las distintas jerarquías de trabajadores y de cuadros directivos, por cuanto al cambiar los modelos de las empresas se redefinen las funciones de los actores, esto es, se transforma la división técnica del trabajo en el interior de cada proceso productivo. De acuerdo a las exposiciones de Peter Drucker (1990), de Alain Touraine (1987), de Benjamin Coriat (1982, 1992_a y 1992_b) y, de Mauro F. Guillén (1989) entre otros, los acontecimientos destacables del trayecto (ver Lámina I, recuadro II) se inician con las propuestas de Frederick Winslow Taylor (1856-1915) para organizar "científicamente" el trabajo obrero, pues con ellos se desencadena la revolución de la productividad en la segunda década del siglo XX, y se llegan a producir los sorprendentes logros en la producción de armamentos que alcanzaron los Estados Unidos, sobre todo durante la Segunda Guerra Mundial. También como esfuerzo de racionalización del trabajo, pero esta vez del trabajo de la

administración superior de la empresa, se incorporan las contribuciones de Henry Fayol (1841-1925) sobre la unidad de mando y la unidad de dirección (Merrill, 1994, Coriat, 1992b) y se establecen las seis funciones más importantes de una empresa: administrativa, técnica, comercial, financiera, contable y de seguridad social.

En esta misma línea de racionalización sobre el uso, ahora de la mano de obra, debe recordarse a Henry Ford quien "introdujo la línea de montaje en 1909; con ella redujo al número de horas-hombre requeridas para producir el motor de un auto en alrededor de un 80 por ciento en dos o tres años". (Drucker, 1990: 38-39). Los estudiosos de esta revolución productiva establecen que, para la masa de trabajadores, la línea de montaje "originó un alto retroceso: alta rotación del personal (que recibía un mediocre salario. Recuerdan que:) durante 1913, la compañía (Ford) tuvo que contratar 963 trabajadores por cada 100 que debía tener en nómina". Pero lo que correlativamente hay que retener para interpretar el alcance del fenómeno es que para utilizar de esa manera a los trabajadores, -y en 1914 Ford utilizaba 66, 300- se hubo de invertir en: "planificación, administración, fabricación de herramientas... y programas de entrenamiento a corto plazo" (Gross, 1997: 47). O sea, el desenvolvimiento del proceso de industrialización, también depende de las inversiones en estas funciones terciarias y en el personal calificado que las realice⁸. El proceso se realimenta a sí mismo y se consolidan nuevas profesiones. Esto es, se complejiza la división social del trabajo que hace funcionar al sistema.

⁸ Lo afirma también Claus Offe quien concluye: "El surgimiento de las funciones terciarias... (sería) un proceso que discurre simultáneamente al despliegue del modo de producción industrial-capitalista del que en parte también se presenta como presupuesto" (Claus Offe, 1984: 350-351).

Posteriormente, se profundiza en la comprensión de cómo utilizar el trabajo por medio de lo que también se ha dado en llamar la revolución administrativa. Con los experimentos de Elton Mayo (1880-1949), se buscó reemplazar el modelo de la "administración científica" de Taylor por lo que se llamó: "relaciones humanas". Esta línea de trabajo, de acuerdo a Drucker (1990, op. cit.: 38) se nutre con los planteamientos de "Andrew Carnegie, Julius Rosenwald -de Sears Roebuck- y Hugo Münsterberg, psicólogo de Harvard". Sus contribuciones, y el multifacético, fermento de experiencias exitosas en la expansión internacional de las empresas estadounidenses hicieron que efectivamente, la administración de negocios de esa nación, fuese tomada como el modelo de administración de negocios de nivel mundial.

Pero el más intenso movimiento de la revolución de la productividad se observa ya en la década de los años 70 en los que el reemplazo de mano de obra por "máquinas, o sea, por productos del conocimiento" se va presentando en las industrias que insumen las más sofisticadas tecnologías. En la producción de microchips -al inicio de los años 90- los costos de la mano de obra no representan más del 12 por ciento de los costos totales. En la farmacéutica, los costos de la mano de obra no representan más de un 10 ó 15 por ciento. "Mientras que en la planta automotriz más robotizada la mano de obra representaría todavía el 20 o el 25 por ciento de los costos", sigue señalando Drucker. La casuística es demasiado diversa y así por ejemplo, para 1982, Ohmae refiere sobre la introducción de robots en tareas como soldadura, pintura, e incluso operaciones de ensamble, los que laborando en "dos turnos diarios se pagarían por sí solos en menos de un año" (Ohmae, 1988: 49). Y la tendencia continúa, porque la investigación tecnológica y científica

sustenta al incremento de la productividad en las diversas industrias de alta tecnología (Castells, 1999, Tomo I).

Esta dimensión de la reorganización del trabajo al interior de las compañías es verdaderamente trascendente además de vasta y compleja. Los métodos para elevar la productividad: control de calidad, justo a tiempo, cero defectos, reingeniería (Valdes, 1995, Coriat, 1992b), finalmente reinterpretan los principios que consagraron el taylorismo y el fordismo y hacen emerger nuevos modelos de administración de las tareas en los que los trabajadores se sitúan en una nueva estratificación que privilegia en mayor grado a los trabajadores de alta calificación y desprotege, también en mayor grado, a los trabajadores que por su escasa capacitación sólo se pueden ocupar en tareas de rutina. El privilegio y la desprotección a los distintos estratos de trabajadores se fundamentan en una consolidada cultura administrativa en las empresas que hegemonizan en la economía mundial Peter Drucker lo expresa así:

Taylor simplemente (compartió) la fe de su época en la sabiduría del experto. Creía que los trabajadores eran "bueyes mudos". Cuarenta años después Mayo mostró mucho respeto por los gerentes, pero a los trabajadores los consideraba 'faltos de madurez' y 'desadaptados' que necesitaban la guía experta del psicólogo.

Empero cuando sobrevino la segunda guerra mundial, ya no tuvimos más alternativa que consultar a los trabajadores. En las fábricas no teníamos ni ingenieros, ni psicólogos, ni capataces -todos estaban en las filas. Y cuando les preguntamos a los trabajadores, encontramos, con inmensa

sorpresa, según recuerdo yo, que éstos no eran ni bueyes mudos ni faltos de madurez ni desadaptados. Sabían mucho del trabajo que hacían, su lógica y ritmo, las herramientas, la calidad, etc.⁹ Consultar con ellos fue la manera de iniciarnos en productividad y en calidad. Al principio, sólo pocos negocios aceptaron este nuevo planteamiento -la IBM tal vez fue la primera, y durante mucho tiempo también la única¹⁰. Después, a fines de los años 60 y comienzos de los 70, adoptaron la idea los japoneses, cuyas anteriores tentativas de regresar a la autocracia de preguerra en las fábricas habían terminado en huelgas sangrientas y casi en una guerra civil (ver también Ohmae, 1990, capt. 15). En nuestros días, aunque todavía no se practica ampliamente, por lo menos en teoría se acepta que el conocimiento que los trabajadores tienen de su oficio es el punto de partida para mejorar la productividad, la calidad y el desempeño general...

⁹ Es indudable que la investigación historiográfica que podría realizarse para rescatar el cúmulo de experiencias laborales que en el siglo XX contrapunteaban la óptica que niega a los trabajadores dedicados a las tareas más rudas -sea en el campo o en la ciudad- la capacidad de discernir, y arrojaría un cúmulo asombroso de casos que ayudarían a clarificar la naturaleza de los procesos sociales que niegan el status de ser humano pleno al que se ocupa en el trabajo directo. Como la experiencia que protagonizaron los trabajadores de PEMEX cuando en 1936, a raíz de la expropiación petrolera, se hicieron cargo con éxito de la producción, una vez que el personal que la dirigía fue retirado por parte de las compañías extranjeras expropiadas. O, los movimientos autogestionarios que en las décadas de los años 60 y 70 se desarrollaron en Yugoslavia.

¹⁰ En esta misma obra, Drucker (1993) presenta el capítulo 33 sobre "La IBM de Watson: visión de futuro".

En los oficios de hacer y mover cosas la asociación con el trabajador responsable no es más que la mejor manera... pero en el trabajo de conocimientos y servicios es la única manera; nada más funciona en lo absoluto.

Otras dos lecciones que ni Taylor ni Mayo aprendieron son: El aumento de la productividad requiere aprendizaje continuo. No basta con rediseñar el empleo y luego capacitar al trabajador en la nueva manera de desempeñarlo... como nos pueden enseñar los japoneses... el mayor beneficio de la capacitación no está en aprender lo nuevo sino en hacer mejor lo que ya hacemos bien. Igualmente importante es la segunda lección de los últimos años: los trabajadores instruidos y los trabajadores de servicios aprenden mucho más cuando enseñan... Se ha dicho que en la era de la informática toda empresa tiene que convertirse en una institución de aprendizaje. También tiene que convertirse en una institución docente. (Drucker, 1993: 107-108).

La "asociación" con los trabajadores, esto es: reconocer que saben hacer su trabajo, y otorgarles un trato de asociados y no de subordinados, es la mejor forma, dice, pero no la única porque la mayor parte de los trabajadores en tareas de trabajo directo, generalmente quedan bajo el control administrativo de las empresas subcontratadas por las compañías centrales; así, pueden no pertenecer a la cultura administrativa de la empresa que los subcontrata. No obstante, surgen nuevos trabajadores a cargo del trabajo directo cuya altísima calificación, por su formación y capacidad de aprendizaje continuo, los convierte en

activos valiosos a los que simplemente es imposible impedir que disciernan y decidan sobre su tarea. Son los trabajadores de los procesos industriales más tecnificados. Se les denomina "trabajadores de conocimiento". Como los que trabajan en las miniaccerías que son las fábricas que "a partir de chatarra pueden elaborar todos los productos de una siderúrgica integrada y de la misma o mejor calidad... Sus trabajadores tienen conocimiento: del proceso, de la química, de la metalurgia, de operaciones computarizadas" (Drucker, 1994: 81); no requieren que se les vigile, en cambio, requieren apoyo y estímulo para encontrar las soluciones que reclaman sus tareas.

La complejidad de estos procesos de trabajo, se alberga en organizaciones "más livianas y extremadamente flexibles". Por principio, la coordinación de los proyectos queda a cargo de *líderes* que entienden que "las redes formales desarrolladas en los organigramas rara vez funcionan tan bien como las informales que las personas crean ad hoc. (Tichy y Sherman, 251, Cohen, 1998, Toffler, 1988: 371). Estos líderes también son trabajadores de conocimiento y desempeñan sus funciones con una cultura administrativa que substituye a la de los gerentes de la etapa corporativa y burocrática, esto es:

Su habilidad para ser más listos que la organización se hace más crucial a medida que las estructuras de las empresas se hacen más complejas. En SMGE (Sistemas Médicos de General Electric) una persona puede estar trabajando simultáneamente en varios equipos de proyectos, respondiendo ante varias personas diferentes, en lugares ampliamente repartidos de la operación, y colaborando estrechamente con múltiples grupos de colegas, algunos de los cuales

pueden encontrarse a miles de kilómetros. Unos meses más tarde, la misma persona puede hallarse trabajando en equipos de proyectos totalmente diferentes y tratando con un nuevo reparto de personajes. Las organizaciones sencillamente no son lo bastante listas para hacer frente a tanta complejidad, sólo las personas lo son" (Tichy y Sherman, op. cit.: 251).

La estratificación de trabajadores con los que ahora se opera se extiende como un rasgo de las empresas mundializadas, si bien éstas desarrollan culturas administrativas disímolas. Benjamín Coriat compara la visión de las empresas japonesas y las estadounidenses en especial. Dice:

En "la visión técnica... La lección japonesa se entiende como un conjunto de planteamientos de la Organización Científica del Trabajo que se enriquecería con capítulos nuevos. Después de las técnicas que permiten combatir la holgazanería de los hombres (Taylor) y de las máquinas (Ford), he aquí las que tratan de insumos y existencias. Después de los métodos de control estadístico de la calidad, he aquí los de la "calidad total"...

El límite de esas reorganizaciones es precisamente que se concretan a lecturas técnicas de los descubrimientos de la escuela japonesa. Así, el método japonés del justo a tiempo se lee y se aplica como medio para "reducir existencias" - una receta nueva y suplementaria que permite disminuir el costo de los insumos- cuando -y Ohno

insiste mucho en ello- es un procedimiento cognoscitivo, un principio permanente de tensión que, como hemos visto, tiene por objeto lograr en la empresa la internalización de la administración del cambio. El cambio en la organización se encuentra así privado de sus despliegues y de sus verdaderas intenciones. Además en este contexto raras veces da lugar a la indispensable redefinición de las contrapartidas recíprocas que, sin embargo, es la condición para la mayor eficacia económica que se busca mediante los cambios en la organización...

Sin embargo,... el principal valor del método japonés reside en que inaugura para la empresa la era de la regulación por "implicación" ¹¹, donde las ganancias de productividad suplementarias sirven para dar lugar a las contrapartidas que se ofrecen a los asalariados en terrenos y objetivos nuevos, y por ello es posible aprovechar algo de él." (Coriat, 1992:155).

No obstante las divergencias culturales e institucionales con las que se administra a la nueva división técnica del trabajo, su expansión se traduce en el surgimiento de una nueva división social del trabajo. Esto es, se transforman las actividades de la población que componen a la Población Económicamente Activa (PEA), la que tendría ya otras categorías que posiblemente las estadísticas tardarán en registrar (Drucker, op. cit., Reich, op. cit., Somerville, op. cit.). Se ha analizado que este cambio ya imprimió distintos pesos de población en las ramas de la

¹¹ Compromiso. Traducción nuestra.

economía (Castells, op. cit., Charles Handy, 1986, Daniel Cohen, 1998); pero a lo que nos referimos aquí es a que las profesiones cambian de contenido (Guillén, 1989 quien analiza el caso de la profesión de economista). En las nuevas industrias de computación y de informática, por ejemplo, vender se ha convertido en una tarea para expertos en alguna de las especialidades de la ingeniería; así es que producir software, pongamos por caso, se convierte también en un trabajo de comercialización de informática (Reich, op. cit.), o de expertos en la automatización de una refinería petrolera (Garten, op. cit.: 225), etcétera. Por ello se afirma que "los límites entre las ramas industriales tienden a borrarse (Garten, op. cit. 51, Somerville y Mroz, 1998).

Las técnicas para economizar en el costo del trabajo directo (procedimientos a los que se identifica como métodos para elevar la productividad) van más lejos cada vez y entrañan que los cambios en la división social del trabajo se internacionalicen. En particular porque se adopta la geoestrategia de delegar el trabajo obrero a las organizaciones subcontratadas, mediante la modalidad organizacional de las maquiladoras incluso, o sobre todo, localizadas en el extranjero en donde los salarios pueden ser definidos por debajo del nivel de subsistencia. De acuerdo con la precisión de Grunwald y Flamm, sobre la manufactura:

"La producción en el exterior para abastecer los mercados nacionales... ha caracterizado desde hace largo tiempo a la inversión extranjera directa..., pero la fabricación masiva en el extranjero para su reexportación al mercado nacional o la exportación a otros mercados es un aspecto cualitativamente novedoso de las operaciones de manufactura extranjera

surgida a fines de los años sesenta."
(Grunwald y Flamm, 1991: 14.)

Aunque esta forma de operar data de los años 60, su expansión se intensifica en América Latina en la década de los 80, esto es, en un contexto en el que los procesos de adelgazamiento de las fronteras económicas nacionales (liberalización) se intensifican bajo un esquema de acuerdos de subcontratación claramente diferenciados de los que se adoptaron en las economías asiáticas, razón por la cual las maquiladoras de la región adoptan el esquema de "simples ensambladoras de insumos de importación" (sobre este esquema en México, vease: Gambrill, 1999 y Drucker 1993: cap. 12; y en América Latina: Taccetti, 1997).

En las organizaciones que utilizan el trabajo de empresas maquiladoras, las funciones de dirección, planeación, y de gerencias especializadas se ejerce desde los países sede de las matrices. Todo ello respaldado con la utilización de las nuevas tecnologías de informática y de telecomunicaciones. Esta línea de desarrollo de los procesos productivos modifica la distribución geográfica de las actividades económicas en el planeta, por lo que también se expresa en una nueva la división internacional del trabajo; la que se maneja ante los grandes públicos del ámbito del subdesarrollo como si fuese una tendencia que se pudiera encauzar sólo mediante políticas públicas para atraer y retener las inversiones en maquila, y no tanto el resultado de las racionalidades y de los cálculos mediante los que se construyen mercados de las industrias mundializadas, que son fenómenos mucho más complejos que el desarrollo de

la subcontratación de manufactura en la modalidad de maquila¹² la que desde luego queda incluida.

Durante los años 80 y todavía en la década de los 90, se interpretó que los métodos para ahorrar en mano de obra, que se apoyan en la informática y la Internet y así recolocan a las tareas productivas en el globo terráqueo, estarían haciendo desaparecer el trabajo directo; en esos años, las altas tasas de desocupación hacían los mayores estragos en todos los continentes, y las cifras del desempleo llegaron a límites insospechados con cada crisis monetaria que repercutía sus consecuencias en las balanzas de pagos (recoge estos debates: Castells, op. cit.). A este respecto, Bill Gates, directivo de Microsoft expresó:

"Pase lo que pase en la Internet, el mundo material no va a desaparecer. Alguien tendrá que seguir excavando en busca de petróleo y transportándolo. Alguien tendrá que cultivar alimentos y distribuirlos. Habrá que construir caminos, puertos, automóviles, aviones, hospitales, producir ropa, comida, electrodomésticos, energía... Las compañías "materiales" ciertamente serán más eficientes al aprovechar la Internet, pero el nuevo medio de comunicación no puede llevar a cabo éstas y muchas otras funciones vitales" (Garten op. cit.: 73).

¹² La pugna que sostienen los Estados Unidos, Europa y Japón por el liderazgo de los negocios que orientarán el crecimiento de la Cuenca del Pacífico, misma que se expresa en la década de los noventa del siglo pasado, es un buen ejemplo de cuan complejo es el proceso que da sentido al crecimiento de la subcontratación de manufactura o de servicios. Ver: Drucker (1996), capítulo 14, "La Cuenca del Pacífico y la Economía Mundial".

Naturalmente que despejar así es un comienzo, pero sigue existiendo la necesidad de analizar mediante qué racionalidades se organizan las actividades de cada estrato de trabajadores y qué estructuras sociales se articulan con todo ello. Lo que desde la perspectiva que adoptamos, se observa identificando la forma en que se procesan las decisiones al organizar los negocios; lo que implica observar la transformación histórica de los actores sociales que dirigen, y a su vez, se expresa en la nueva forma de ejercer la función de dirigir.

Del propietario de empresa al empleo de director ejecutivo

A la par que el trabajo manual se redefine como vimos, los trabajos de dirección, planeación y gerencia, se replantean en forma radical. (Somerville y Mroz, 1998: 102). A grandes rasgos se indica en el recuadro III de la Lámina I, la tendencia pasa de la dirección a cargo del propietario o del principal accionista de la firma, a la constitución de una rígida jerarquía de gerentes especializados que dependen de un director ejecutivo (CEO) en la corporación burocratizada, y desemboca en la constitución de equipos de gerentes dirigidos por un director ejecutivo, CEO. Todos ellos cada vez más capacitados para la toma de decisiones estratégicas y geoestratégicas que son las funciones de los *trabajadores de conocimiento* sobre los que Drucker diagnostica, según vimos, que sólo pueden ser productivos si se reconoce que conocen su trabajo, si se incentiva su constante aprendizaje, y si se hace de su lugar de trabajo un *centro docente* (véase también: Macdonald y Piggott, 1993).

Otros *trabajadores de conocimiento* que quedan integrados en las referencias de nuestros autores, son los cuadros de científicos especializados en prácticamente todas las

disciplinas, y los técnicos altamente calificados que requieren las empresas en las industrias de alta tecnología para convertirse en redes mundiales. Deben trabajar en equipo ante las múltiples dimensiones de la vida social con las que las empresas en su expansión entran en contacto: otras empresas, grupos de ambientalistas, organizaciones sindicales, dependencias gubernamentales, organizaciones ciudadanas, universidades (Somerville y Mroz, op. cit.: 109). Su situación laboral, al igual que la de trabajadores de oficios rutinarios se convierte en inestable, pero por razones específicas diferentes, ver el recuadro IV de la Lámina I, con ellos se tiende a observar las garantías debidas a los propietarios de estos tipos de trabajo:

En los países desarrollados,... cada institución..., sólo podrá privar a la gente de su trabajo si observa las reglas que siempre han regulado la propiedad. Para privar a uno de su trabajo -o despedirlo-, la institución debe actuar de acuerdo con estándares prefijados, especialmente estándares de eficacia, los cuales deben ser uniformemente aplicados y ser públicos. Y, de modo creciente, el empresario tendrá que soportar la carga de la prueba en el momento de valorar y pagar al personal según esos estándares. El empresario deberá asimismo satisfacer los requerimientos del "procedimiento debido" al privar a un individuo de su trabajo o incluso al disminuir el contenido de este trabajo, por ejemplo mediante una degradación, una disminución salarial y acaso hasta en la asignación de un trabajo que suponga un descenso en el estatus y en la posición. Esto significa notificación formal, revisión adecuada y derecho de apelación.

Al mismo tiempo... el individuo tendrá el derecho de cambiar libremente. Incluso en el Japón, pese a la tradición de "comprometerse de por vida", los trabajadores de "conocimiento" incrementan cada vez más su movilidad en el mismo grado en que observan las cortesías rituales" (Drucker, 1989:144-146).

En la medida en que la eficacia de la corporación mundializada depende de la capacitación de estos trabajadores para producir ideas en el área de su especialidad, se busca procurarles incentivos y un ambiente propicio a su creatividad. En 1985, al concluir la primera etapa de reestructuración en General Electric, Jack Welch, el director ejecutivo que llevó a la compañía por varios años a los lugares de mayor prestigio en los Estados Unidos, reportó:

"El estándar de performance que utilizamos es: ser tan buenos como el mejor del mundo. De manera invariable, las personas encuentran el camino para llegar hasta allí, o hasta muy cerca. Sueñan, se estiran y buscan. El truco consiste en no castigar a quienes no llegan. Si mejoran, los premias aún si no han alcanzado el objetivo. Pero a menos que pongas el listón lo bastante alto, nunca sabrás lo que las personas pueden hacer" (Tichy y Sherman, 1994: 273).

Y en entrevista concedida en 1992 afirmó:

"Creo que cualquier compañía que intente jugar en los noventa debe encontrar una

forma de hacer participar las mentes de todos sus empleados. Si recorremos este camino con éxito, es algo que el tiempo nos dirá, pero estoy seguro que este es el camino correcto

Si no piensas todo el tiempo en hacer que todas las personas sean valiosas, no tienes ninguna posibilidad ¿Cuál es la alternativa? ¿Mentes desperdiciadas? ¿Personas no comprometidas? ¿Una plantilla fastidiada o aburrida? ¡Eso no tiene sentido! ... (Ibidem: 277).

La casuística como siempre, arroja situaciones muy diversas en la participación de empleados *de conocimiento*. Lawrence Weinback, presidente de la junta directiva y director ejecutivo de Unisys expresó:

"El ambiente de la Internet da la sensación de que todos son iguales, pero aquí tenemos casi 40, 000 empleados y no todos son iguales. A veces hay que ser autócratas. Cuando una cuestión es muy crucial para la compañía y uno cree muy firmemente en ella, no puede someterla a consenso. Hay muchas otras ocasiones -en efecto la mayoría- en que hay que analizar un asunto en grupo para llegar a una decisión; pero hay que tener muy claro que si una cuestión se somete a un grupo, y se le pide que produzca una solución, hay que estar dispuesto a aceptarla. Un líder tiene que elegir adónde dirigir cada cuestión y tiene que ser claro al respecto" (Garten, op. cit.: 159).

Los directores ejecutivos, a quienes la literatura especializada también denomina *estadistas*, y sobre quienes más adelante argumentaremos son los *actores de la decisión*, quedan a cargo de establecer, la visión a largo plazo, la ética, los principios, los objetivos de la red. Su misión es la de asegurar que los integrantes de la compañía -y casi todas ellas cuentan con cientos de miles de personas, ver Apéndice II- se conduzcan de acuerdo a la visión, la ética, los principios y los objetivos de la red; a cambio se les ofrecen remuneraciones e incentivos que sobrepasan a la imaginación porque suman varios miles de millones de dólares, incluidas acciones de la compañía. Ver algunos de los casos en el Apéndice II. Igualmente, la permanencia en el empleo de tales actores de la decisión "es cada vez más incierta, depende de la bolsa de valores, que es en sí muy volátil" (Garten, *Ibidem*: 161). Las presiones de las bolsas de valores son una realidad para los directivos ya desde los años sesenta:

"En 1963, ...de las 200 corporaciones no financieras en Estados Unidos, 169 -o sea el 85 %- eran propiedad del público y estaban controladas por la gerencia. En general, los inversores de estas firmas exigían tal desempeño a corto plazo que la mentalidad de las ganancias por acción y por trimestre modelaba virtualmente todas las decisiones gerenciales" (Hickman y Silva, 1990: 250).

Lo decisivo es que el financiamiento de la empresa adopta cambios radicales esto es, que cambia su funcionamiento histórico, y que los dirigentes de las empresas de financiamiento vigilan, puntualmente, los resultados que puedan mostrar los directores ejecutivos de las compañías al frente de los equipos de especialistas, pues su misión es ocupar mercados (Drucker, *op. cit.*,

Garten, op. cit.: 207, Guillén, op. cit., Reich, op. cit.). Sobre este nuevo funcionamiento en el año de 2002 Garten recoge la precisión: "es el capitalismo de Wall Street y de los mercados financieros y de las negociaciones informales y los mercados informales" (Ibidem, p. 324). Las quiebras de Enron en diciembre de 2001, de AOL time Warner en 2002, y de Parmalat en diciembre de 2003, son los acontecimientos que nos acercan a valorar hasta qué punto esta nueva etapa a la que de denomina *capitalismo de los accionistas* está modelada por las negociaciones y los mercados informales y asimismo sobre la naturaleza de la vigilancia que ejercen los ejecutivos financieros sobre los ejecutivos de los negocios.

La tendencia a evaluar el rendimiento de los cuerpos gerenciales de acuerdo al rendimiento financiero del negocio que tienen a su cargo, se acentúa durante los años 70 y los años 80 en los Estados Unidos cuando la especulación financiera hizo presa a las propias empresas de negocios por medio de los "golpes hostiles", cuya lógica de funcionamiento factual exponen: Drucker en el capítulo 28 de su libro: *Las fronteras de la administración* (1990), y Hickman y Silva en el capítulo 8, de: *Cómo organizar empresas con futuro*, (1990) quienes lo ubican en la historia del financiamiento a las empresas estadounidenses; en tanto que Reich (1993) interpreta su trascendencia en la constitución de las economías sin fronteras. Tales golpes hostiles produjeron el desempleo de los cuerpos gerenciales. La experiencia fue tan profunda que ahora los gerentes de las grandes empresas saben que ya no tienen que permanecer en una misma empresa hasta el tiempo de su jubilación, como sucedía todavía en las empresas transnacionales, sino que pueden cotizar su trabajo en las bolsas de trabajo especializadas a las que se conoce como *cazadoras de talentos* (head hunters), y obtener su colocación aún en otra empresa, y en otra nación, en donde pueden ejercer plenamente su preparación y capacitación. Lo que

quiere decir que los actores de la decisión tienen ahora otra forma histórica, son cuadros profesionalizados cuya estabilidad en el empleo depende de sus contratos con el empleador, si bien pueden contar con la propiedad de activos en la empresa, sobre todo si ocupan la posición de directores ejecutivos. Sobre este cambio histórico insistiremos más adelante al examinar los modelos de empresas red.

Hacia la banca y las bolsas de valores mundIALIZADAS

La misma especulación financiera que afectó a las grandes empresas de negocios y a la forma de contratar a los trabajadores de conocimiento fue resultado de una de las grandes transformaciones -quizá la más decisiva por su utilidad para engarzar a todos los sistemas económicos- que se ha operado en el mundo de las organizaciones de negocios y, en la economía del siglo XX: la transformación de las bancas y de los sistemas financieros nacionales, en una banca y un sistema financiero mundIALIZADO. Ver los recuadros V y VI de la Lámina 1. Fue la coyuntura histórica que abrió la quiebra de los Tratados de Bretton Woods en 1972, la misma que permitió que la banca y las bolsas de valores aceleraran la expansión de su radio de acción más allá de las fronteras nacionales y trabajaran con los productos denominados "derivados financieros"¹³, porque con ellos es técnicamente posible -con técnicas altamente sofisticadas como exponen Heyman, (1998) y Mansell (1996.)- el ofrecer financiamiento a clientes de cualesquier parte del mundo, calculando que para ello se

¹³ Si bien "las opciones habían sido negociadas... por más de 100 años en el mercado fuera de la bolsa, fue el 26 de abril de 1973, cuando las opciones, como se les conoce actualmente, se negociaron por primera vez en la Bolsa de Opciones de Chicago (Chicago Board Options Exchange), CBOE. El crecimiento del mercado de opciones ha sido explosivo" (Little, 1991: 200).

manejan unidades monetarias, divisas, sujetas a diferentes legislaciones nacionales y a tasas de interés, también sujetas a diferentes políticas financieras nacionales. Todo lo cual extiende la importancia de las plazas financieras denominadas off-shore, o paraísos fiscales.

Otra más de las grandes transformaciones que contribuyó al afianzamiento de la nueva forma en que operan las empresas fue la consolidación de los inversionistas institucionales como actores en las bolsas de valores. Ver el recuadro VI de la Lámina 1. Los inversionistas institucionales - los fondos de pensiones ya asegurados, los fondos o compañías de inversión, las instituciones sin ánimo de lucro, las compañías de seguros, las fiduciarias y los bancos de ahorro mutualista - han venido a constituir la diferencia, una vez que su manejo lo ejecutan los equipos de estrategias financieros al frente de poderosas e influyentes empresas financieras; así lo establecen las exposiciones de Drucker (Ibídem), Jeffrey Litle (1991: 41), Heyman (op. cit.) y Mansell (op. cit.). Las decisiones de inversión, o de toma de utilidades, no requieren de las decisiones individuales de quienes cotizan en el fondo de inversión o, en el fondo de pensiones; son decisiones que emanan de las organizaciones de correduría o de la empresa que maneje tales fondos, para lo cual se contrata a expertos. La decisión puede ser tan expedita como lo permiten las tecnologías de la informática y de las comunicaciones satelitales con las que se opera en las bolsas electrónicas.

El bosquejo de los grandes vectores que representan las transformaciones de las empresas hegemónicas del siglo XX (Lamina I), permite destacar que al inicio del siglo XXI, la organización tipo red perfila rasgos de operación inéditos puesto que demanda mercados que no estén separados por las fronteras económicas de los Estados nación. Requiere que las legislaciones económicas

nacionales se adecuen ante la factibilidad técnica de enlazar los procesos de trabajo de cada uno de los puntos de la cadena de valor que componen los procesos productivos en los que se ocupe la empresa.

Esta factibilidad técnica radica básicamente, en las formas con las que se encauza la participación del trabajo en las organizaciones productivas; tanto el trabajo de dirección y gerencia como el trabajo de producción directa. Las tecnologías de la computación, la informática, la robótica y los nuevos materiales son instrumentos que abren las posibilidades de darle nuevos usos a la fuerza de trabajo. Encontrar tales usos desemboca en la creación de los procesos de producción flexibles, y detona variadas formas de organización de las empresas (las que examinaremos más adelante). Fenómenos todos que constituyen un horizonte en el que las empresas rivalizan entre sí por ocupar la delantera en la innovación de procesos, productos y formas de organización.

Las diferentes líneas de rivalidad entre empresas, confluyen en el hecho de que el control de los puntos de la cadena de valor ya no se necesita apoyar en la propiedad de los activos, sino en los contratos, convenios, acuerdos, o negociaciones que se establezcan entre las empresas que integrarían la cadena de valor en la industria de que se trate. Estas formas de enlace entre empresas se generan mediante el trabajo experto de equipos gerenciales a quienes se les exige estándares de rendimiento, en última instancia emitidos por las bolsas de valores, o por las empresas financieras. Los directores ejecutivos y sus cuerpos gerenciales, por tanto, sólo tienen estabilidad en el empleo si el comportamiento financiero de la firma los avala. Al mismo tiempo, esto quiere decir que los enlaces entre las empresas que conforman la cadena de valor del proceso productivo en cuestión, también son sancionados

por el veredicto de los organismos financieros y, por tanto, que el trabajo directo en esa cadena también pierde la estabilidad en el empleo.

Se consolida un contexto de mercados en el que las organizaciones financieras también registran innovaciones decisivas. Aquí, los inversionistas institucionales ejercen un control creciente sobre las fuentes de financiamiento y se convierten en instituciones clave para el apoyo de las industrias que se definan como estratégicas para continuar desarrollando los mercados.

Como puede apreciarse, los cambios en los modelos de organización de negocios tienen interés tanto desde el punto de vista de la administración, como desde el punto de vista de la economía; pero a su vez, adquieren importancia desde el punto de vista de la sociología porque nos permiten comprender la nueva forma histórica que adoptan los actores de la producción y la forma en que se estructuran las relaciones entre esos actores en los sistemas económicos. En el siguiente apartado exponemos la comparación entre la forma de organización que se deroga y la que emerge, con la finalidad de entender los rasgos históricos de los actores en el proceso de producción, y las nuevas formas que adquieren los procesos de toma de decisiones en las organizaciones productivas.

Relaciones Corporativas y Relaciones Red

El modelo corporativo

La naturaleza política del anterior modelo -la corporación burocrática- detenía la comunicación entre sus integrantes y por tanto la confrontación abierta a todos los niveles (Müller, 1987); obligaba a canalizar en forma

mediatizada la confrontación. Lo hacía al interior de cada una de las unidades que conformaran a las organizaciones empresariales; pero lo hacía también al interior del sistema empresarial y, entre sistemas económicos (Reich, op. cit). Se trataba de un modelo autoritario, burocratizado, dispendioso, y propenso a la corrupción, tanto más cuanto más se rigidizó¹⁴; por todo ello, poco apto para transitar por la negociación y la colaboración sea al interior de los equipos de trabajo, sea en su lucha por alcanzar la supremacía en mercados más disputados. Así ha sido descrito en la abrumadora bibliografía y hemerografía que se ha ocupado de su análisis. Una de tantas descripciones dice así:

"En GE (General Electric), como en la mayoría de las compañías estadounidenses, la estructura formal creó una cadena de mando ambigua, que mantenía a la empresa bajo control confiadamente pero como efecto colateral, también moldeaba las actitudes y el comportamiento de sus empleados, a menudo de manera destructiva. La gente aprendió a hacer lo que le decían, y no mucho más. Evitaban el conflicto con sus supervisores. Evadían la responsabilidad, obligando a sus jefes a trabajar en las decisiones que ellos mismos podían haber tomado. En el aspecto emocional, la estructura favoreció una insociabilidad de estilo escolar: los jefes actuaban como preceptores, y los subordinados, como niños.

¹⁴ En el capítulo I referimos al estallamiento del transbordador espacial Challenger en 1986 por significar también el acontecimiento que pasa a la historia como exponente del grado de enturbiamiento a que llegaron las relaciones de la industria y el gobierno es ese país.

La comunicación abierta resultaba inconcebible". (Tichy y Sherman, 1994.).

En 1991, durante el movimiento para echar abajo este modelo de relaciones de trabajo entre los integrantes de las compañías de GE, un electricista de Motores de Aeronaves, en Massachussets explicó:

"Cuando se te ha dicho que te calles durante veinte años, y alguien te dice que hables, te entran ganas de pegarle" (Ibidem:).

El modelo burocrático de las organizaciones fue aplicado en los ejércitos y las universidades, antes que en las empresas comerciales; alcanza su plenitud entre los años 1950 y 1960 dando cuerpo al "*capitalismo corporativo* en el cual, una administración "profesional" ilustrada tiene el poder absoluto dentro de su corporación, es controlada únicamente por ella misma (y es) inamovible, excepto en caso de catástrofe. "La propiedad del capital" -se decía- se había dispersado tanto que los accionistas ya no podían interferir y mucho menos ejercer el control."(Drucker, 1990: 181). Benjamín Coriat nos recuerda la caracterización que hiciera Chandler de esta empresa también llamada "moderna":

"Hay tres elementos que permiten caracterizar a la "empresa moderna" (llamada de forma M): la existencia de una jerarquía de ejecutivos asalariados permanentes y especializados en las tareas de administración, una estricta separación funcional de las tareas y una organización de tipo multidivisionaria (cada "división" se especializa en una línea particular de producto y funciona como un centro

autónomo de ganancia) (Coriat, *Ibidem*: 139).

A esta caracterización de la cúpula de la empresa que hace Chandler, desde luego, hay que adjuntarle, la caracterización de la base en la que actúan los trabajadores en:

"una dinámica centrada en la fragmentación del trabajo y su repetitividad, la producción de gran volumen y la búsqueda de economías de escala"(Coriat, *Ibidem*: 92). "Bajo este modelo "las burocracias empresariales americanas se organizaron como las burocracias militares, sobre la base de la realización eficiente de planes preconcebidos. ...Como en el ejército, se ponía gran énfasis en el control: o sea, en la capacidad de los superiores de inspirar lealtad, disciplina y obediencia incuestionable... Como en la guerra, el planeamiento estratégico, requería determinar la posición de ataque, y luego el plan para movilizar los recursos y las tropas hacia el objetivo. La producción se planeaba según metas preestablecidas y ventas de acuerdo con las cuotas o cupos prefijados" (Reich, *op. cit*, cap. 4).

El modelo también se adoptó en Japón. Kenichi Ohmae, otro de los autores que examinan este modelo, afirma:

"El concepto de organización en Occidente, ...está copiado del ejército. Es una organización sin redundancias, diseñada para eliminar cualquier confusión en las

líneas de mando y para responder infaliblemente en momentos de emergencia. Separa a quienes piensan de quienes actúan y, a los colectores de información, de los estrategas. A pesar de lo extraño que parezca, los japoneses copiaron este concepto de las corporaciones occidentales. Sin embargo, ...sólo copiaron la forma; la sustancia siguió siendo japonesa, comunal." (Ohmae, 1990: 99).

Lámina 2

Líneas de Mando en la Gran Corporación



Elaborado a partir de la exposición de Robert Reich, *El trabajo de las naciones* cap. 4.

Si bien, la característica de "comunal" que este autor señala ha sido analizada en numerosa bibliografía, pensamos que Benjamin Coriat, en su trabajo sobre la organización de la empresa Toyota (1992b), es quien con rigor analítico hace comprender que se trata de un trabajo organizado para construir el futuro tanto de la corporación como de la nación, de ahí que en todas las decisiones se procure conservar y acrecentar la experiencia de los

miembros de la corporación, cualesquiera que sea su status laboral. En igual sentido lo expone Frank Gibney (1987).

La gran corporación, y singularmente la estadounidense, llegaba a organizar su trabajo mediante numerosos niveles gerenciales. Reich apunta que serían catorce, y Tichy y Sherman recogen la observación de que General Electric operaba con 29 niveles de pago. Ver lámina 2.

Esta forma de organización del capitalismo corporativo, alcanzó su plenitud en la economía estadounidense y la modeló. Bajo su lógica se establecían los parámetros, los grados de libertad para que los directivos guiaran la construcción, el ingreso y la permanencia de la empresa en el mercado. En esa nación, en la descripción de Reich, las 500 principales compañías eran *la* economía norteamericana. En la cúspide de cada sector de industria se ubicaban "dos o tres compañías centrales que establecían en forma oligopólica las normas industriales, los precios, los salarios y los métodos de producción". Reich precisa, la coordinación oligopólica: la connivencia implícita entre las mayores firmas de cada industria, sería aceptada para la planificación en el sector privado. En el siguiente escalón se ubicaban miles de compañías industriales grandes: bancos, compañías de seguros, empresas de ferrocarriles, grandes comerciantes minoristas. Y en el subsiguiente: miles de pequeñas empresas que cubrían los nichos del mercado con productos especializados que no podían ser fabricados eficientemente en gran escala y los pequeños minoristas en el marketing o la venta de los bienes de producción masiva. El resto de la economía estaría compuesta por restaurantes, estudios jurídicos, peluquerías, inmobiliarias y un declinante número de familias de agricultores.(Reich, op. cit., capt 4). Hay que subrayar esta caracterización del sistema económico estadounidense como coordinado

oligopólicamente porque nos acerca bastante más a la comprensión del funcionamiento del mercado que lo que nos permite la expresión corriente de "libre mercado".

En forma de corporación burocrática también se organizaban los trabajadores. Ver lámina 3. Los grandes sindicatos llegaron a ser una burocracia y se convirtieron en una parte del *establishment*: cada sindicato de industria tenía su sede y su *staff*:

Lámina 3

Corporaciones Sindicales



Elaborado a partir Robert Reich, *El Trabajo de las naciones*, cap. 4.

La mano de obra organizada llegó a convertirse en una institución política y económica afianzada, que compartía con la gran empresa el prestigio y la responsabilidad de asegurar el desarrollo sostenido de la nación: Los dirigentes de los sindicatos formulaban amenazantes declaraciones de prensa y los especialistas se reunían a puerta cerrada, cotejaban las cifras y datos financieros y llegaban a un acuerdo. De esta manera el aumento a los trabajadores de industria era automático. Desde que terminó la guerra, hasta 1973, el salario real creció de 2.5 a 3 % cada año y los beneficios se duplicaron: véase el cuadro 1.

Cuadro 1

Porcentaje de Convenios Sindicales que Admitían
Beneficios

Beneficios	1950	1955
Jubilaciones	10	45
Seguro social	30	70 (seguro de vida, seguro de salud, contra accidentes y maternidad)

La norma eran las vacaciones pagadas, y el que los subsidios suplementarios por desempleo fueran superiores a lo acordado por los estados de la federación. En esa década los salarios fueron automáticamente ajustados por encima de cualquier incremento en el costo de la vida causado por inflación.

Elaborado con información de Robert Reich, *El trabajo de las Naciones*, cap. 4.

Las estadísticas del cuadro son el resultado de las acciones de negociaciones entre las autoridades de los gobiernos y representantes de los sectores productivos organizados oligopólicamente que establecían el precio del trabajo por encima de la inflación; mientras infinidad de autores vocearon a todo el mundo que el capitalismo en los Estados Unidos había dejado atrás la penuria de los trabajadores y había llegado a hacer de ellos clases medias. Esta forma de establecer el salario también la registra Coriat: "una característica esencial de la fórmula fordiana clásica de establecimiento de los salarios -resultado de la estricta codificación de la negociación colectiva- es que vincula estrechamente y de manera anticipada el alza de los salarios a las de los precios y de la productividad" (Ibidem, 1992b: 93). Importa subrayar que la remuneración al trabajo se desarrolló mediante un complejo sistema de negociaciones bajo definidos criterios

de política económica nacional, y que este sistema de salarios se administró por medio de dependencias de gobierno, que establecen los parámetros en los que se habrían de mover las remuneraciones al trabajo en cada empresa.

En la etapa del capitalismo corporativo, las dependencias de la acción gubernamental adoptan los mismos rasgos de organización del trabajo. Cada ministerio de gobierno organizado jerárquicamente conducía la política de su sector. El ministerio de educación por ejemplo, ver Lámina 4, en la descripción de Reich, escalonaba las competencias de sus funcionarios y empleados:

Lámina 4

Modelo Corporativo



Elaborado a partir de R. Reich, *El trabajo de las naciones*, cap. 5.

Era el modelo del sistema americano de producción en masa, que permitía la estandarización y las economías de escala en las escuelas estatales; por ello los maestros tenían escasa incidencia sobre lo que se hacía en cada etapa del proceso. El desafío era conectar a las cúpulas pero logrado ello las políticas públicas, en general, observaban una adecuada convergencia entre los objetivos de seguridad de la nación y los intereses de las corporaciones centrales de los Estados Unidos. Lo mismo sucedía con la política

monetaria, la política de comercio, su acción en el Fondo Monetario Internacional (FMI), en el Banco Mundial (BM), en el Acuerdo General de Aranceles (GATT) que respaldaron "la política exterior al servicio de las grandes compañías (Ibidem, cap. 5). En síntesis, el modelo de la corporación burocrática imprimía el sello de su funcionamiento a la sociedad toda y a su forma de manifestarse en el concierto de las naciones.

El modelo corporativo en las naciones subdesarrolladas adoptó la misma tendencia, pero hubo de sostenerse mediante onerosas modalidades de ineficiencia y corrupción. No por el *cuantum* monetario que implicase, dado que el exceso de costos en que se incurrió en los países del primer mundo siempre será superior, sino por el excedente de irracionalidad que lo constreñía, si lo evaluamos con vistas al desarrollo humano de sus habitantes. No eran estructuras de organización autosustentadas. Sino unas que debieron dar cabida a acciones de toda índole, desde las intervenciones armadas¹⁵ hasta los favores especiales de las burocracias patrimonialistas a los inversionistas nacionales y extranjeros, pasando por las modalidades que imponen estructuras oligárquicas y caciquiles con las que se ha mantenido a los salarios por debajo de la inflación en las organizaciones industriales del Tercer Mundo, y sostienen remuneraciones que someten a una proporción elevada de las poblaciones a la miseria y a la miseria extrema en las actividades no industriales; no obstante el funcionamiento de órganos burocráticos para el establecimiento de los

¹⁵ Reich registra que "no fue coincidencia que la CIA descubriera complots comunistas ahí donde las compañías líderes poseían o aspiraban a poseer importantes holdings de recursos naturales: En 1953, Irán. En 1954, Guatemala, Nicaragua e, Indochina. En 1965, en República Dominicana. (Ibidem: 71).

salarios mínimos (como por ejemplo, la Comisión Nacional de Salarios Mínimos en México -CNSM).

Los órganos burocráticos de los aparatos de gobierno en estos países, alcanzan a administrar programas de crecimiento económico sin horizonte de futuro orgánico para la sociedad nacional. Programas que se compaginan con la organización corporativa de los empresarios cuya cultura empresarial no desemboca en objetivos de mercado de industria nacional autosustentada sino en objetivos de negocio familiar y, a lo sumo, de grupo de interés que no incorpora mínimamente planeación por industrias con sus consecuentes objetivos de desarrollo tecnológico o de innovación de productos. Con tales formas de relación -estructuras sociales- las actividades industriales y de negocios, en general, sólo se desarrollan conviviendo y alimentando estructuras mediatizadoras que impiden el desarrollo de una vida digna para los pueblos¹⁶.

En suma, los parámetros del modelo para establecer la productividad y las remuneraciones a los factores de la producción en los diferentes sectores de industria no se construyeron con normas oligopólicas como las descritas por Reich y Coriat para el caso de los países centrales pero, como tendencia, si se controlaron desde un poder central -en tantos casos, dictatorial- mediante burocracias definitivamente menos que más modernizadas

¹⁶ Es pues indudable que la teoría de las estructuras sociales debe avanzar en el examen del ensamble que hay entre el funcionamiento de las sociedades con diferenciales de desarrollo tan patentes como los que existen en el tercer y primer mundo; esto es, mientras que en el tercer mundo las estructuras sociales funcionan impidiendo el desarrollo humano y técnico científico, las sociedades del primer mundo desarrollan tecnocracias y en general un sector terciario de gran calificación. Para las sociedades desarrolladas, por ejemplo Claus Offe concluye: Este nexo, lo confirman los historiadores de la economía que interpretan el crecimiento del sector terciario como presupuesto y fenómeno concomitante de la revolución industrial" (Claus Offe, 1984: 345).

las que, habría que subrayar, juegan como mediadores en la construcción de los sistemas económicos del subdesarrollo en los que la desventaja de los productores, en el intercambio comercial internacional, es una norma histórica; teorizada por Raúl Prebisch (1963) y la CEPAL como deterioro de los términos de intercambio, o como imperialismo (Pinto, 1991:54-55) y como dependencia (Cueva (1979), Cardoso y Falleto, (1969), Dos Santos (1970), Marini (1973). Finalmente, también se trata de burocracias y corporaciones que necesitan apoyarse en un alto grado de represión sobre la organización corporativa de los trabajadores sindicalizados, de industria y agrícolas, que además se vinculan orgánicamente con las formas caciquiles y la violencia que se ejerce entre las poblaciones de pequeños y medianos agricultores, y entre las poblaciones estudiadas como marginales, fenómenos que se han analizado por numerosos especialistas en la región latinoamericana, como los antes citados.

De esta forma, en las décadas de los 80 y los 90, cuando se desata la expansión de los negocios internacionalizados mediante el funcionamiento de las organizaciones red, los expertos en administración de empresas y la prensa especializada en negocios hablan profusamente del "costo país" que representan las estructuras y las organizaciones en las naciones subdesarrolladas, porque ellos lo plantean como obstáculos al funcionamiento de los mercados sin fronteras. Son de marcar estos rasgos de funcionamiento de los modelos corporativos en las naciones desarrolladas y en las naciones subdesarrolladas, una vez que el cambio de modelo económico abre el debate, ante los grandes públicos, haciendo a un lado el análisis de la disparidad de estructuras económicas con las que las naciones concurren en el proceso de ajuste para conectar sus economías entre sí. Al contrario de lo que acontece con el proceso de redefinición de las soberanías económicas en la actual

Unión Europea, en el que se han diseñado planes y programas específicos para que las naciones que la integran construyan la nueva arquitectura económica a partir de sus diferencias específicas (Metcalf: 1996, Martín y Schumann, 1999: 297-301).

Modelo red

El modelo red, o de organización flexible, que sustituye al modelo corporativo en las empresas de negocios hegemónicos, desarrolla relaciones radicalmente diferentes. En principio porque todos los mercados -de industria, de comercios, de servicios- dejan de definirse como nacionales y sus directivos quedan obligados a reconstruir la posición del negocio con velocidad. Lo logran cuando redefinen la forma de organizar los trabajos de todos los integrantes de su corporación y con ello aceleran la expansión de los mercados sin fronteras, aún cuando algunos de los mercados funcionen con empresas todavía burocratizadas. En este contexto, especialistas y observadores, caracterizan a esta etapa de los mercados como definida por el cambio.

Se ensayan numerosísimas experiencias para redefinir los papeles de los integrantes de la corporación y se reinventan los modelos para organizar negocios. Con el objetivo de integrar el trabajo directo con bajo costo que requieren los procesos productivos, se articulan las modalidades de la subcontratación de servicios y de manufactura, lo que da lugar a las diversas operaciones de maquila. En materia de comercialización y servicios se afianzan las prácticas del franquiciamiento (González Calvillo, 1992; Alba, 2000), de comercio multinivel, de subcontratación, y de comercialización vía Internet. Con los objetivos de incursionar en procesos productivos de punta o de importancia geoestratégica en donde otras empresas cuentan con trabajadores especializados y experimentados

en la innovación se ensayan las asociaciones, las alianzas, las fusiones y las adquisiciones. En materia de garantizar las fuentes de financiamiento se refuncionaliza a las bolsas de valores, se redefine a los inversionistas institucionales, a los fondos de pensión, y a la propia banca, que pasa a ser una banca de servicios. Así también se consolida la centralidad de los mercados off-shore o paraísos fiscales. Todos estos ensayos se sirven de las nuevas tecnologías en materia de informática y comunicaciones, sin las cuales es impensable la reconstitución de las organizaciones y de sus actores.

Al referir estos cambios señalando que se trata de ensayos marcamos que, efectivamente, no se trata de acciones decididas con la certeza de que el resultado esperado será el que se obtenga. Marcamos asimismo, que se trata de ensayos cuyos resultados se evalúan y se corrigen sin cesar a lo largo de los años, razón por la cual el cambio y la incertidumbre serían componentes esenciales de las funciones directivas. Pero ciertamente, también se trata de marcar que tales experimentos siguen un "norte", un horizonte que a manera de utopía, acicatea la imaginación y la acción de los directivos en la construcción de los mercados mundiales para industrias y productos específicos. Pasaremos a revisar esto con algún detenimiento.

Los ensayos nombrados tendrían el común denominador de redefinir a la arquitectura -el espacio y las relaciones que este espacio permite- de las corporaciones (Tichy y Sherman, op. cit.). En este nuevo espacio, los integrantes de la dirección del negocio se especializan en definir y ejecutar las geoestrategias y las estrategias de la compañía: los objetivos, las decisiones de inversión y las decisiones de productos, sin distraerse en vigilar ellos mismos el desempeño de las operaciones de rutina o

estandarizadas. Al actuar así, los directores ejecutivos redefinen tanto a la función de la dirección del negocio, como a todos los actores y aún a las prácticas de la corporación pues lo que en esencia se redefine es la forma misma de hacer negocio, de "crear valor". De ahí la recurrencia de las frases dirigidas a los empresarios en los medios de información que se especializan en sus gremios conminándoles a "añadir valor" y llevarlo al mercado.

El lenguaje que usan los directivos para expresar lo que entienden por "crear valor" pareciera críptica:

"...Crear valor descansa en establecer fuertes vínculos con diversos constituyentes, lo que requiere tener un punto de vista de largo plazo. Al mismo tiempo, (que) los mercados financieros insisten más que nunca en resultados inmediatos y los inversionistas se han vuelto implacables en sus referendos trimestrales sobre el desempeño de un director ejecutivo" (Garten, 2001: 215).

Pero a la luz de su práctica cotidiana ese lenguaje se torna comprensible. En la era de las organizaciones burocráticas, las firmas podían definirse por sus activos: sus fábricas y el valor monetario de su nómina; y porque estaban integradas verticalmente, es decir, las empresas de automóviles, las siderúrgicas u otras por el estilo, eran propietarias de las fuentes de materias primas porque encontraban eso más eficiente que comprar suministros a terceros. Hoy, en cambio:

Se especializan en lo que saben hacer mejor y lo demás o bien lo contratan por fuera o hacen alianzas y asociaciones con otras compañías para que ellas manejen las

actividades no críticas que antes hacía la empresa. (Garten, 2001: 215).

La subcontratación, la alianza o la asociación son las vías para obtener los suministros para el negocio que se dirige. Esta dimensión de la vida de los negocios tiene varios significados. Uno se refiere a que la corporación misma echa abajo sus muros de manera que puede aliarse, asociarse o, subcontratar con otras corporaciones. La dirección de la corporación puede decidir ahora, no encargarse directamente del transporte, el almacenamiento, la contabilidad, los trabajos de manufactura, los trabajos de oficina, las operaciones de comercialización, las asesorías de toda naturaleza, etcétera. Las experiencias varían de compañía a compañía y, desde luego, de país a país. No obstante, si lo hace se debe a que el negocio *no se define por hacer, vigilar que se haga, diseñar, o inventar, sino por enlazar todas las actividades requeridas para llevar a un producto al mercado y colocarlo efectivamente*. De ahí que dirigir un negocio requiere capacitación para crear un espacio o circuito de capitalización exclusivo, reservado a los involucrados -no un *libre* mercado- a través de un producto que se pueda colocar en el mercado mundial, ya no solamente nacional. La función de dirigir un negocio entonces, exige capacitación para ejercer las formas de negociación, establecer compromisos, especificar "contratos", y en general encadenar, aún de manera informal, los procedimientos para enlazar a muchas unidades de negocio, a muchos productores que se encuentran en distintos lugares del globo, con un objetivo de mercado.

Los negocios enlazados forman una red de relaciones de trabajo que se mantiene vigente mientras el producto continúe en el mercado de acuerdo a los estándares que establezcan las bolsas de valores o quienes otorguen el financiamiento. El momento en el que la investigación

tecnológica permita llevar a, y realizar en, el mercado un nuevo producto que sustituya al anterior, es el momento de rehacer los contactos, de rehacer la red de negocios, razón por la cual a las redes también se les denomina empresas flexibles. Así, la era de la investigación científica y tecnológica da sustento a la forma de crear productos y colocarlos, a la nueva forma de hacer negocios, de dirigir empresas, de manera que también por ello, se dice que ahora rige el capitalismo del conocimiento.

Es necesario insistir en dimensionar la afirmación de que hacer negocios en las empresas hegemónicas consiste en enlazar en una red de contactos a distintos productores, pues no es reciente este proceder en el ámbito de las empresas que capitalizan ganancias. Incluso se podría decir que los encadenamientos productivos proporcionan otra forma de ver a los sistemas económicos, esto es, que son la práctica cotidiana en la marcha de los negocios. Lo que sucede ahora en las empresas hegemónicas es que el cúmulo de los conocimientos al respecto ya permiten formular teorías, de "economía, de estructura de mercado, demografía y hasta (de) algo tan oscuro e 'intangible' como la Weltanschauung" (Drucker, 1988: 43) al punto de que la capacitación para elaborar nuevas ideas para enlazar negocios, se llega a transmitir en las grandes escuelas de negocios del mundo (ver el Apéndice I, referido en el capítulo I), a discutirse con los más prestigiados asesores del medio y, sobre todo, aprenderse en la experiencia de los negocios de clase mundial. El resultado es que "existen demasiados ejemplos de que el empresario innovador no corre grandes riesgos (y que su éxito) no es un regalo de los dioses, ni un accidente, ni mera casualidad, ...sino que necesita basarse en sistematización y, sobre todo, basarse en ...objetivos, (y se insiste en que), el empresario innovador no es "arriesgado"; el que los haya, se debe a que "muy pocos empresarios saben qué están haciendo"(Ibidem).

¿A qué tipo de objetivos se refiere Drucker? Este autor ha puesto énfasis a lo largo de sus obras, en señalar que la innovación empresarial no tiene un significado exclusivamente técnico, sino uno fundamentalmente social:

"La idea de quitar la carrocería de un camión y cargarlo en un barco no involucra demasiada tecnología. Esa innovación, el contenedor, no nació de un avance tecnológico, sino de una percepción nueva en cuanto a lo que podía ser un barco que cargara contenedores y no la carga directa. Esto condujo a apreciar que lo más importante era estar en el puerto el menor tiempo posible. Esa innovación cuadruplicó la productividad de los cargueros y probablemente ahorró gastos. Sin ella, la tremenda expansión del comercio mundial en los últimos cuarenta años (el crecimiento más acelerado en cualquier actividad económica que se hubiera registrado jamás) no podría haberse producido" (Drucker, 1989: 46).

La innovación económica o social, precisa, es mucho más difícil que la construcción de locomotoras o la instalación del telégrafo, pero se la puede cultivar por medio de la práctica sistemática de los principios que identifican en la historia a las prácticas empresariales exitosas; por ello, como un sinnúmero de autores, llama a introducir esas prácticas empresariales en los servicios públicos y en las organizaciones sin ánimo de lucro (de esto nos ocuparemos en el capítulo 4). La innovación, recuerda con J. B. Say quien acuñó el concepto de

empresario innovador ¹⁷, produce un cambio en el rendimiento de los recursos. Sigue diciendo Drucker: "*la innovación sistemática consiste en la búsqueda organizada y con un objetivo, de cambios y en el análisis sistemático de las oportunidades que ellos pueden ofrecer para la innovación social o económica*" (Ibidem: 50)¹⁸.

Los ejemplos sobre esta actividad que efectúa el *cambio en el rendimiento de los recursos* en la época de las corporaciones burocráticas, son sumamente conocidos en el ámbito de la administración de empresas. Unos cuantos ejemplos: un Henry Ford que en 1909 se propuso "democratizar el automóvil" y "en 1921 dominaba el 60 por ciento de nuevo mercado automotriz", tras amalgamar sistemáticamente innovaciones: una política de precios, nuevos métodos organizativos y tecnológicos para aumentar la productividad -la línea de ensamble-, una política de salarios "que convirtió a los trabajadores en compradores de autos", y estrategias para el control financiero de los activos de su empresa. O bien, un Charles

¹⁷ Drucker juzga que este "concepto de empresario "innovador" es independiente de la economía clásica e incompatible con ella. La economía clásica optimiza lo que ya existe. Y la teoría económica corriente también, incluyendo a los keynesianos, los friedmanitas y los partidarios de la provisión. La teoría apunta a obtener el máximo de los recursos existentes y a establecer el equilibrio. No puede explicar al empresario innovador y lo incluye en el campo oscuro de las "fuerzas externas", junto con el clima, el gobierno y la política, las enfermedades y la guerra, pero también junto con la tecnología. ...Su modelo no las tiene en cuenta, ni sus ecuaciones, ni sus predicciones." (Ibidem: 41).

¹⁸ Otro ejemplo de innovación económica y social es la propia organización flexible japonesa que Benjamín Coriat interpreta como "un principio cognoscitivo, un principio permanente de tensión que, ...tiene por objeto lograr en la empresa la internalización de la administración del cambio (pero cuyo) principal valor es que inaugura para la empresa la era de la regulación por "implicación" donde las ganancias de la productividad suplementarias sirven para dar lugar a las contrapartidas que se ofrecen a los asalariados en terrenos y objetivos nuevos". (Coriat, 1992: 155). Nuestra interpretación es que se trata de una innovación que permite otra forma de articular a la sociedad japonesa a la economía mundial.

Merrill (1985-1956) quien asociado con Edmund Lynch se desempeña para hacer que "Wall Street fuera asequible para todos" y de quien se dice en 1997, "sin lugar a dudas que (póstumamente) su éxito se confirma en más de 30 millones de estadounidenses que poseen acciones en fondos mutuos, cuentas de jubilación y planes pensionales". Su objetivo implicó sacar a Wall Street de ser "un club para los de adentro manejado por y para el beneficio de sus miembros y su selecto grupo de amigos". Él insistió en que la Bolsa de Valores de Nueva York permitiera la incorporación de sus miembros corredores. Lo que fue permitido en 1953. Su empresa continúa en la tarea y para 1971 Merrill Lynch se convierte en la segunda compañía de corretaje en extenderse al público", vende cuatro millones de acciones; cada acción en 28 dólares. "Hoy de las grandes compañías de inversión de Wall Street, solamente Goldman Sachs sigue siendo una sociedad privada" (Gross, 1997).

Y los ejemplos se multiplicarían, pero su examen sistemático requería establecer primeramente el cuadro de su importancia sociológica, puesto que este trabajo de *lograr un cambio en el rendimiento de los recursos*, involucra mucho más que la participación de protagonistas esclarecidos, y confluye en el funcionamiento histórico de las instituciones y de la cultura de las que se sirve y a las que transforma la actividad de los directores de negocios.

De ahí que debe registrarse que actualmente se trata de una actividad de equipos, no de protagonistas individualizados. Estos equipos, altamente especializados en la persecución de objetivos, de acuerdo a Reich, cumplen tres funciones claves: la del *analista estratega*, la del *analista simbólico*, y la del *analista operativo*. Esto es, las funciones de proyectar la misión de la empresa y su espíritu de cuerpo, su cultura; la función de crear las

soluciones tecnológicas; y, la función de crear las soluciones para operar a escala del globo terráqueo respectivamente (Reich, op. cit).

En aras de representar lo que podría ser la actividad de los equipos que cumplen estas tres funciones de los analistas, habría que comprender que el "desarrollar negocios en la economía mundial va más allá de extender el alcance geográfico de la compañía e incluye el pensar en cómo crear una fuerza de trabajo y un equipo administrativo realmente multicultural, cómo crear organizaciones que obtengan el máximo beneficio de sus activos en diversas partes del mundo y cómo hacer para supervigilar empresas que son más grandes que la mayor parte de los países" (Garten, op. cit.: 53); dado que mientras en los años 50, habría una o dos empresas que podrían compararse en el volumen de sus ventas con el monto del Producto Interno Bruto de naciones, actualmente crece tanto el número de este tipo de compañías, que las estadísticas sobre ellas se hacen frecuentes. Una de estas estadísticas puede examinarse en el apéndice III.

Tan importante es entender la dimensión geográfica de la administración de los negocios y el volumen de sus operaciones, para representar la naturaleza de las actividades de dirigir negocios mundializados, como tener en cuenta el hecho de que la rivalidad por ocupar un lugar en el mercado es cualitativamente diferente que en el pasado inmediato. En el siglo pasado los directores ejecutivos, los CEOs, podían analizar las estrategias de mayor éxito y emularlas.

"Hoy por el contrario, la emulación es menos en contra de un competidor identificable, que por mercados que todavía no existen, por las necesidades de

consumidores que todavía no se han identificado, por jóvenes talentos cuya creatividad está aún por florecer, (mientras) los financieros que evalúan y reevalúan las compañías... buscan mucho más. No basta con tener crecimiento fuerte, la medida es el hipercrecimiento. Ya no es suficiente colocarse dentro de cierto tramo de utilidades para tener éxito; un director ejecutivo tiene que alcanzar o exceder una meta precisa. No es suficiente hacer buenos productos; Wall Street busca también su modelo de negocios y hace un montón de preguntas ¿Es su organización experta en la Internet? ¿Con qué rapidez puede ampliar su negocio? ¿Es bueno su equipo administrativo? ¿Quiénes son sus socios? ¿Qué propiedad intelectual posee actualmente y está desarrollando para el futuro? (Garten, op. cit.: 36-37).

Esto es, definitivamente la tarea del director ejecutivo no sería la de inventar productos, financiar negocios, administrar rutinas a nivel mundial, cuanto la de controlar el enlazamiento de negocios cuyos productos efectivamente sean aceptados por los mercados. Frente a cada negocio enlazado tendrían que trabajar equipos que directamente inventen, solucionen los problemas operativos, y vigilen toda la operación. En cambio, la función de los directores ejecutivos es más la de establecer la misión y guiar equipos para crear organizaciones que engranan a muchas empresas, serían los estrategas o estadistas de los que habla Reich. No son inventores, no actúan tanto como propietarios del capital, como de responsables del capital que les canalizan las instituciones financieras, no son operadores de la logística,

son quienes vinculan y controlan que el conjunto de empresas que integran la organización, sea un negocio¹⁹; su función consiste en lograr el monopolio de las ganancias por medio de organizaciones que son más grandes que muchas de las economías nacionales del globo terráqueo, como acabamos de ver. De ahí la importancia del modelo de negocios que se construya, es decir de:

"cómo los directores ejecutivos van a sacar el mayor provecho de sus activos: clientes, empleados, proveedores, relaciones con comunidades y gobiernos; y en particular cómo pueden obtener valor de cada uno y cómo hacer para enlazarlos unos con otros de modo que el valor total sea mayor que la suma de las partes" (Garten, op. cit.: 99).

Y de ahí la importancia de los instrumentos que permiten manejar el modelo:

"A este respecto la Internet es una herramienta clave porque puede fortalecer las comunicaciones como ningún otro medio lo había hecho antes" (Ibidem: 89). Jack Welch, director ejecutivo de General Electric Company, dijo en entrevista de 1999: la Internet se utiliza para hacer más rápida y eficientemente lo que uno quiere, pero los objetivos fundamentales no

¹⁹ Victor Fung, presidente de la junta directiva de Li & Fung, transformó a su empresa "en una 'compañía de soluciones'... mantenemos el control sobre todo el proceso, dijo. Somos la última palabra en contratación por fuera, casi una fábrica. Fung provee soluciones no sólo para compañías occidentales, que buscan suministros en Asia sino también para empresas asiáticas que quieren importar materiales y componentes de todo el mundo" (Garten, op. cit.: 225-226).

cambian "(usamos) la Internet ...para ser más rápidos, para rebajar costos, para sacar a los intermediarios de nuestras transacciones. Tenemos la estrategia y la Internet la hace más eficiente" (Ibidem:88).

Este cálculo geoestratégico también estaría presente en el modelo de empresa japonesa que Coriat define esencialmente por su modalidad institucional (cultura convertida en normas legitimadas) como acabamos de revisar, y en la que observa que la asimetría es una característica genérica a las relaciones entre grandes y pequeñas empresas subcontractadas:

En Japón como en otras partes, es frecuente que las grandes empresas se esfuercen por reducir sus inversiones en capital fijo, subcontractando algunas actividades con pequeñas y medianas empresas. Asimismo, se esfuercen por sacar partido de la diferencia del nivel de salarios entre ellas y las pequeñas empresas para reducir el costo de sus abastecimientos en unidades elementales y en componentes de todo tipo. Finalmente no es raro que se esfuercen por utilizar a sus subcontractistas como "amortizadores", intentando hacer recaer en ellos las consecuencias de las fluctuaciones coyunturales" (Coriat, 1992: 100).

En el capítulo 1 recogimos las observaciones de Schumpeter respecto de que si bien en la historia, el empresario a menudo se ha desempeñado como inventor o como capitalista (el que *arriesga* su capital), el análisis mostraría que ninguna de estas funciones le son esenciales.

Y, su afirmación de que la función de estos actores económicos sería la de innovar, entendiendo a la innovación como *destrucción creativa* de la organización empresarial, esto es, como reorganización constante de la organización empresarial, como innovador organizacional se diría ahora. Pero en este capítulo, estamos en posición de afirmar que la reciente historia de los mercados estaría confirmando sus conceptos, al mismo tiempo que nos permite dar un paso más y afirmar que el objetivo de la innovación organizacional es el de hacer más eficiente el monopolio de la ganancia mediante un producto que da forma a la vida social. Puesto que habríamos de convenir, en que reorganizar constantemente a la empresa no puede ser una finalidad por sí misma; y que reorganizar para hacer más eficaz y más eficientemente lo que se hace sería un objetivo genérico a todo tipo de organizaciones: públicas, privadas o, sin ánimo de lucro. Pero cuando de negocios se trata, las organizaciones que coordinan organizaciones empresariales, tienen la finalidad de capitalizar en mayor escala mediante un producto que sea aceptado por un mercado mundial. El que se acepte consolida su innovación, la que establece su modo de utilizar los recursos productivos al hacer negocios. Y así, llegamos a comprender el que ahora se verifique un intenso movimiento de cambios organizacionales en las corporaciones y aún los pronósticos de que estos cambios incluso serán más brutales, aunque a estas formas de rivalidad por ocupar mercados se las refiera eufemísticamente como *competitivas*:

"Una cosa es segura: la estructura de la compañía tendrá que rediseñarse una y otra vez, los experimentos con estrategias, proyectos y personas serán continuos. Las organizaciones que no se sientan cómodas viviendo en la vanguardia probablemente no ganarán en ese torneo brutalmente

competitivo en que se encuentran con competidores viejos y nuevos de todos los rincones del mundo. Se puede contar con esto también: que los mejores directores ejecutivos serán capaces de aprovechar cualquier tendencia que aparezca y cualquier incidente inesperado, en gran parte porque nunca pierden de vista su estrategia fundamental: ganarse a los consumidores, rodearse de personas de más talento, fortalecer la reputación de sus marcas y comunicar incesantemente sus estrategias a los inversionistas, clientes y empleados" (Garten, op. cit., pag.91).

Los modelos de negocios cambian constantemente aún en el caso de que se los experimente como exitosos. Ciertamente porque las tecnologías de la informática y de las comunicaciones permiten un manejo de información nunca antes conocido, sobre cualquier tópico que interese a los negocios; también porque cada vez más se abren las posibilidades de que tales tecnologías sigan extendiendo su radio de acción²⁰. Pero sobre todo, porque los flujos incesantes de información, al invadir los ámbitos de la investigación tecnológica y científica facilitan la creación de

²⁰ Michael Armstrong, presidente de la junta directiva y director ejecutivo de AT&T Corporation, refiere: "Aquí en AT&T puedo ver la explosión de las comunicaciones en el mundo entero. Piense en esto: la radio tardó 50 años para llegar a 50 millones de personas; la televisión tardó 13 años en llegar a 50 millones de personas; y la Internet ha tardado la mitad de ese tiempo, unos seis años poco más o menos, para llegar a 100 millones de personas. Nosotros estamos tendiendo suficiente fibra óptica cada día para darle dos vueltas al mundo. El tráfico de la Internet se duplica cada 100 días. Las fronteras están desapareciendo y ésta es una tendencia irrevocable, ya sean fronteras aduaneras, monetarias, políticas o étnicas: todas se están viniendo abajo... Con un teclado y un mouse cualquiera puede llegar al mundo entero. Yo creo que es una revolución sin paralelo en la historia" (Garten, op. cit.: 41-42).

soluciones a los problemas que necesitan resolver los negocios, soluciones que de suyo, redefinen a los negocios mismos y a los términos de sus rivalidades. Garten insiste: "El punto es que el mercado seguirá experimentando con combinaciones en las cuales nadie pensaba inicialmente. Algunos de estos dramáticos experimentos serán fracasos, mientras que otros construirán una nueva dirección que otras compañías van a emular" (Ibidem: 90). Revisemos pues un poco más de cerca los modelos de negocios con los que se experimenta.

Tipos de empresa red

A principios de los años 90, Robert Reich refería cinco tipos de empresas red, es decir cinco formas de enlazar negocios, que juzgamos conceptualmente útiles para comprender la lógica de las acciones empresariales²¹ al llevar productos a los mercados. Para lograr esa comprensión, antes tendríamos que admitir que a esas formas de enlazar negocios, los dirigentes de la actividad empresarial: 1) los adaptan a las necesidades específicas de su producto y de sus objetivos de mercado a largo plazo, 2) combinan diferentes modelos de enlaces o de redes, si así lo requiere su negocio, y 3) dejan de utilizar tales modelos si el comportamiento de los mercados les indica que ello es necesario. Los cinco tipos de red son: intermediación pura, asociaciones de extensión, asociaciones de absorción, centros de ganancia

²¹ Se han propuesto otras tipologías sobre las redes de negocios. Manuel Castells por ejemplo, suscribe la elaborada en atención a la función productiva que las nuclea: proveedor, productor, cliente, formalización de normas, cooperación tecnológica (Castells, op. cit.: 219). La que en cambio se amalgama en este estudio, se interpreta útil para comprender la lógica en la toma de decisiones que construyen el futuro de la empresa, comprendiendo así que en la etapa histórica actual, las decisiones se refieren a la innovación en el uso de los factores de la producción, cuyos actores son el colectivo de analistas que cumplen las funciones de: estrategas, creadores de ideas y solucionadores operativos.

independientes, y licitación. Revisaremos cada uno de ellos en sus respectivas láminas. Toda vez que estos modelos comparten el rasgo de centralizar las decisiones, son modos de centralizar decisiones, los ordenamos del mayor al menor grado de desconcentración administrativa entre empresas pues, como dijimos atrás, la característica principal de las actuales relaciones entre empresas es la de que se constituyen para liberar del trabajo operativo a la administración central de la corporación.

El modelo de intermediación pura en la lámina 5, estaría indicando que no hay garantía de continuidad en los contratos entre empresas, en este sentido es el de mayor desconcentración de operaciones. Como puede apreciarse los contratos implican relaciones entre corporaciones que, a su vez, pueden encabezar otros emprendimientos y fungir como casas centrales que subcontratan para llevar al mercado productos diferentes. Son los casos de Microsoft, Citizen, o Intel, que son corporaciones de gran presencia en el mercado mundial. De manera que, siendo cierto el que las relaciones entre empresas tienen un componente de asimetría en la distribución del valor agregado final, también lo es el que los altos ejecutivos de las empresas que hegemonizan en el mercado conectan entre sí a sus corporaciones y abren la subcontratación de las tareas más rutinizadas a sistemas económicos, o a industrias que no han alcanzado el grado de tecnificación y desarrollo empresarial, que ostentan los sistemas económicos de las potencias, como es el caso 2 de la misma lámina 5 que es el de empresa de juguetes Galoob que subcontrata en China y Tailandia.

Lámina 5

Intermediación Pura

Esta clase de red la usan las empresas que necesitan cambiar de orientación en forma inmediata.

Los intermediarios estratégicos firman contratos con empresas independientes para identificar los problemas y resolverlos.

Ejemplo 1

Compaq Houston. Lleva al mercado la computadora APPLE II que tuvo un costo de 500 dólares, 350 de los cuales correspondían a componentes adquiridos a terceros. (En tan sólo 8 años alcanzó un ingreso de 3 000 mmd.)

Para ello:

COMPRA: microprocesadores a INTEL, sistemas operativos a firmas de software como MICROSOFT y pantallas de cristal líquido a CITIZEN.

VENDE: los productos finales a través de comerciantes independientes a quienes la firma garantizó áreas de venta exclusiva.

Elaborado con información de Robert Reich, (1993).

Ejemplo 2

Lewis Galoob es fabricante de juguetes por valor de 50 md.

COMPRA: diseños a ingenieros y diseñadores independientes. Contrata fabricación y empaquetación con distribuidores de Hong Kong quienes, a su vez, contratan la mayor parte de su mano de obra en China y Tailandia.

VENDE: en E.U. a través de jugueterías independientes.

Elaborado con información de: Hickman y Silva, (1990).

En la escala de los modelos de empresas red, hablar de proveedores subcontratados es referirse casi siempre a empresas de talla mundial, que ramifican su actividad

siempre a nivel internacional. En la industria automovilística, por ejemplo, Cummins Engine Company es una empresa que:

"Fabrica y vende una línea diversificada de motores diesel en línea y en V, componentes y repuestos en los mercados de todo el mundo". Domina el mercado de los motores diesel de gran potencia para camiones en los Estados Unidos y Canadá, con una participación superior a 60% del mercado. Tiene 20,000 empleados.

La empresa opera más de 30 plantas de fabricación, armado e investigación en más de 9 países, con diez oficinas divisionales y regionales en los Estados Unidos, veinticinco oficinas internacionales, siete centros de distribución de repuestos, quinientos distribuidores y sucursales en todo el mundo, y más de 5 mil vendedores y revendedores en ciento quince países. Sus clientes -que fabrican casi el 95% de los camiones para trabajos pesados en los Estados Unidos- incluyen Ford, Freightliner (de propiedad de Daimler-Benz), General Motors, Navistar (antes International Harvester) Kenworth, Mack (de propiedad parcial de Renault), Peterbilt y Volvo White. Otros ochenta clientes de todo el mundo colocan los motores(Hickman y Silva: 274 y sigs.).

Lámina 6

Asociaciones de Extensión

La casa central actúa como capitalista de riesgo: comparte riesgos y beneficios.

El grupo cuya solución sea aceptada por el mercado se independiza.

Ejemplos

Xerox, 3M, que han sido pioneros en Estados Unidos.

Hitachi que tiene 60 compañías, 27 de ellas cotizan en bolsa.

Elaborado con información de Robert Reich, (1993).

Cuando la innovación de productos es la norma para posicionarse en el mercado, las asociaciones de extensión, ver lámina 6, son una forma en que los directores ejecutivos atraen a las compañías que han inventado productos y trabajan con ellos en canalizarlos hasta el consumidor. Entre los diversos significados que tendría este modelo de negocios sobresale el que sustituye al laboratorio de la empresa en el que los investigadores mediante contratos definitivos, crearían los inventos y los diseños de productos, por una especie de 'laboratorio abierto' a la geografía y nos lleva a recordar la frase de Peter Drucker sobre la nueva economía que crea "una nueva geografía mental", en la cual la distancia se elimina y hay sólo una economía y un mercado, ambos globales" (Garten, op. cit.: 93). Pero también nos lleva a enfatizar sobre el grado de sofisticación administrativa que requieren comandar los directores ejecutivos; en el ejemplo de la lámina 6, Hitachi hubo de instituir "un movimiento llamado mejoramiento administrativo (MA) que viene a ser el análisis del valor de todos los trabajos directos e indirectos. En 1977 este método le reportó el 70% de sus utilidades totales o sea 251 millones de dólares. Hitachi es

una compañía que ya en esos años, vendía unos 10 mil millones de dólares al año y era de las cinco más rentables de Japón (Ohmae,1990: 219). En tanto que 3M según se informa: cuenta con muchas "estrategias para estimular y premiar cualquier comportamiento innovador dentro de la empresa. Uno de esos pilares es su política de mantener pequeñas divisiones cuya media de ventas esté en torno a los 200 millones de dólares anuales. En esas pequeñas divisiones se sigue la norma de compartir la información y los recursos... La innovación se produce cuando las personas disponen de información y cuentan con estímulos, y 3M facilita ambas cosas a todos sus empleados. Éstos pueden dedicar hasta un 15% de su tiempo de trabajo a ideas que parece que se pueden materializar en nuevos productos. La empresa sigue la política de que los ingresos de cada división deben proceder de la venta de productos creados en los últimos cinco años. Pero la base de las mismas es la práctica de mantener unidades autónomas, de un tamaño relativamente pequeño que puedan manejar eficazmente la información precisa para alcanzar el éxito" (Gibson, Ivancevich y Donnely, 1998: 632), cuya medición precisa la reportan los mercados de valores.

Las asociaciones de extensión tienen también la finalidad de "abrir nuevas oportunidades a sus mejores empleados. Así lo declara el director ejecutivo de Dell, la empresa de computación: "tan pronto como una parte del negocio muestra buenas perspectivas, lo separa y forma con ella una nueva línea, al frente de la cual pone a un buen empleado. Esto ofrece a una persona de talento la oportunidad no sólo de dirigir sino también de expandir esa actividad hasta convertirla en un gran negocio, que a su vez se pueda subdividir" (Garten, op. cit.: 230).

Es indudable que en la historia de los mercados verdaderamente mundializados, las compañías que cultivan

su independencia, como las señaladas en la lámina 7 sobre los centros de ganancia independientes, entrelazan sus proyectos en las formas más variadas en las que los cálculos son de gran complicación aún cuando los pueden respaldar con principios extremadamente claros y contundentes. En 1999, John F. Welch presidente de la junta directiva y director ejecutivo de General Electric Compañy, que figura en los ejemplos de la lámina 7, expresó el sentido de la introducción de la Internet en su corporación, para la que ha tenido que enlazarse con las empresas que la producen, la usamos dijo: "para ser más rápidos, para rebajar costos, para sacar a los intermediarios de nuestras transacciones. Tenemos una estrategia y la Internet la hace más eficiente, ...General Electric experimenta con el mayor número posible de enfoques distintos para mejorar las relaciones de la compañía con el cliente. Pero nunca se permite a nadie, sea punto-com o cualquier otra compañía, interponerse en esa relación" y recalcó: "A nadie" (Garten, op. cit.:88).

Otra de las compañías dirigidas con agudo sentido de su posición especializada en el mercado, Microsoft, unió sus fuerzas con General Electric (la matriz de la cadena NBC), "para operar una cadena de noticias llamada MS-NBC. Esta cadena de televisión por cable, inaugurada en julio de 1996, compartiría su programación con la Red Microsoft de computadores. La idea era que el público pudiese recibir las noticias, bien fuese por televisión, o por computador, o por ambos. Ni Bill Gates ni Jack Welch, veían su asociación como algo más que un primer paso en un medio nuevo. Los negocios se harán de otra forma, dijo Welch. La distribución se hará de otra manera. ¿Quién mejor para tener de socio que la compañía que más ha hecho para cambiar el mundo?" (Gross, op. cit.: 267-268).

Lámina 7

Centros de ganancia independientes

Los intermediarios estratégicos de las oficinas centrales proporcionan apoyo logístico y financiero a grupos independientes de ingenieros expertos en marketing que identifican y resuelven los problemas quienes obtienen libertad de invertir hasta cierta suma.

Ejemplos:

- Johnson & Johnson tiene 166 compañías autónomas.
- Hewlet-Packard maneja 50 divisiones empresariales autónomas.
- General Electric.
- IBM.
- AT&T.
- Eastman Kodak
- Grandes casas editoriales que trabajan con pequeñas editoriales semiautónomas que ocupan más o menos 12 empleados con suficiente responsabilidad para adquirir y editar libros por cuenta propia.

Elaborado con información de Robert Reich, (1993).

Las asociaciones de absorción se crean cuando el cambio tecnológico es tan acelerado que "antes de que una innovación se ponga en práctica, o a mitad del camino en ese proceso, otra aparece y crea interferencia destructiva con la primera como sucede en las tecnologías de la Internet en donde métodos de negocios, técnicas y estructuras se están descubriendo con tanta rapidez que al sobreponerse pueden provocar una congestión de tráfico en que usuarios, proveedores e inversionistas se van a asfixiar," (Garten, op. cit: 48-49). O bien, cuando el aumento del coste de lanzamiento de nuevos productos es

muy elevado, o cuando la penetración de mercados ya cubiertos es cada vez más elevado²², porque la manera de cubrir las diferentes rutas de investigación, y áreas de experimentación con productos, es absorber compañías cuya experiencia esté probada en el mercado y hacer negociaciones de asociación que desemboquen en nuevos productos efectivamente colocados en los mercados.

Lámina 8

Asociaciones de absorción

Los intermediarios estratégicos de la casa central adquieren las mejores ideas o forman sociedades con los independientes. pagan bien y así mantienen un flujo constante de nuevas ideas.

Los grupos independientes producen ideas que identifican y solucionan los problemas

Luego producen, distribuyen y comercializan con sus propias marcas registradas.

Ejemplos:

- En 1990 más de 400 empresas fueron adquiridas por MICROSOFT,
- LOTUS Y ASHTON TATE además de su producción propia mantienen asociaciones con independientes.

Elaborado con información de Robert Reich, (1993).

²² "Por ejemplo el coste de lanzamiento del avión civil de mayor éxito antes de la Segunda Guerra Mundial, el DC3 fue de 3 millones de US\$ y se construyeron más de 10, 000 unidades. Para el DC8, lanzado en 1958, se requirieron 112 millones de US\$ y se construyeron más de 10, 000 unidades y para el Boeing 747, aparecido a comienzos de los 70, se requirieron casi 1,000 millones de US\$, mientras que para el 777 de fuselaje largo de Boeing se estimó una inversión necesaria de 6,000 millones de US\$. (Trigo y Drudis, op. cit.: 22)

La expansión de una cadena de franquicias o licenciatarias, ver lámina 9, es una mera réplica de anteriores experiencias de negocios con éxito (Trigo y Drudis, op. cit.:71). No obstante, su complejidad administrativa y jurídica es tan exigente como la de las relaciones de asociación revisadas hasta aquí. Su importancia en la consolidación de la nueva economía es significativa y ha dado lugar a la creación de representaciones internacionales, la más importante de las cuales es la International Franchise Association que en 1993 contaba con 1,000 miembros y se disponía a admitir como miembros a los franquiciatarios (González Calvillo, E., 1993: xxi). Posiblemente, su desarrollo mundial tenga que ver con el hecho de que su formato de negocios incluye la capacitación del franquiciatario y la vigilancia y asesoría constantes por parte del franquiciante (González Calvillo E. y González Calvillo, R, 1992); relación que de alguna manera opera como un respaldo para quienes incursionan al frente de una unidad de negocios internacionalizada o, en muchos casos, nacional y hasta local. Pero también la podemos interpretar como una suerte de escuela práctica para tareas de gerencia; característica que, desde luego, permite al franquiciante apuntalar la buena marcha de la operación. Otro de los rasgos que resultaría central para valorar este formato de negocios es que su crecimiento se apoya en el financiamiento del propio franquiciatario, esto es, el franquiciatario debe invertir para crear la "filial" y, además, retribuir regalías a la casa central (Acevedo, 1997).

El propósito de presentar esquemáticamente la tipología de las empresas red ha sido el proporcionar elementos para acercarnos a una comprensión de cuál sería el sentido de las relaciones entre las empresas que actualmente hegemonizan en los mercados. Huelga decir que no es fácil describir con precisión empírica estas relaciones de

negocios, porque sus cambios se suceden con velocidad en cada industria y en cada rama de actividad, así como se plasman en relaciones tan específicas que son los especialistas cercanos a las corporaciones los que pueden contar con los datos para presentarlas empíricamente.

Lámina 9

Licenciatarias

Intermediarios estratégicos de las casas centrales

- firman contratos con empresas independientes que
 - usen su marca registrada,
 - vendan sus fórmulas especiales o
 - comercialicen;
- vigilan que ninguna licenciataria pueda
 - dañar su imagen de marca u
 - ofrecer un producto de calidad deficiente
- proporcionan servicios integrales como
 - publicidad o
 - manejo computarizado del inventario;
- la mayor parte del manejo y el control quedan en manos de las licenciatarias.

En 1988 los concesionarios norteamericanos abarcaban 509,000 puntos de venta y registraban 640,000 mmd en ventas. Más del 10 % de toda la producción nacional.

Giros: asesoramiento impositivo, servicios contables, reservas hoteleras, comidas rápidas, biscochos, frutos, verduras, servicios de redacción e impresión, gimnasios y servicios médicos, jardines de niños, etc.

Elaborado con información de Robert Reich, (1993).

Y en realidad, este fenómeno de la forma de organización de las empresas, particularmente ahora que su metamorfosis desemboca en la construcción de las redes mundiales, constituye un capítulo muy complejo y central

para entender el funcionamiento de los mercados, de los sistemas económicos, de las sociedades, y de la sociedad mundial misma. Como se ha dicho, este estudio lo trata a los efectos de destacar su significado histórico toda vez que nos guía la hipótesis de que esta trayectoria histórica, que es la trayectoria de una nueva forma de estructurar la actividad productiva, se encuentra en la base de las transformaciones estructurales de la actividad social que se registran en la región latinoamericana, como se examina en el capítulo 3.

La revisión historiográfica que arrojará las precisiones empíricas a las que aludimos resultaría tan importante como el examen del sentido de las proyecciones que se elaboran ya sobre la forma en que seguirá su curso la construcción de la economía mundial. Al respecto, existen opiniones como las de Drucker, que juzgan que llegamos al final de esta época en la que se pone "todo el énfasis en el director ejecutivo genial" debido a que ya se desarrolla "la transición a la economía de la informática" (Garten, op cit.:209). Si así fuera, y si se sigue postulando que el sentido de la historia humana sólo puede ser conducida por una élite formada específicamente para gobernar (Dror,1996), nos permitimos especular, que la economía mundial podría llegar a ser dirigida por una especie de parlamento con representaciones por ramas de industria a nivel mundial, en donde la negociación tendría que inaugurar nuevos principios y canales de operación. En todo caso, esta línea de especulación llama la atención a la importancia de estudiar la construcción del andamiaje organizativo, jurídico e ideológico que se expresa en la constante creación de organismos, representaciones y comisiones de carácter internacional que se desarrolla en los últimos años. Temática que, por lo que atañe a la región latinoamericana, tocaremos en los capítulos 4 y 5.

Entre tanto, el trabajo de revisar el fenómeno de las empresas mundializadas que nos ocupa en este capítulo, tiene un nivel de análisis más al que pasaremos enseguida. Consiste en la interpretación del significado que adquieren los nuevos procesos de toma de decisiones con los que se construyen los negocios mundializados, su importancia radica en que nos permite observar la transformación de los actores de los procesos productivos, sus posiciones en los sistemas productivos y sus nuevas funciones.

Decisiones estratégicas, decisiones administrativas, decisiones operativas

En la empresa de mando vertical propia de los sistemas económicos nacionales, los trabajos productivo y administrativo se volvían lentos y engorrosos a medida que la empresa extendía su radio de acción y, por tanto, en la medida en que debía coordinar el trabajo de miles y miles de trabajadores, en contextos muy diferenciados. La bibliografía que denuncia, examina, o valora el carácter burocrático de esas empresas es abundante en extremo, pero resulta de interés mencionar el examen clásico sobre este tipo de organizaciones que realizó Robert Sobel en *ITT. La administración de la oportunidad*, (1984).

Hay consenso en establecer que esa organización de mando vertical era, y es donde subsiste, lenta, ineficiente y costosa en la medida en que no poseía la tecnología para el manejo de la información. Por no poseerla, el capitalismo en su era industrial, no conoció la posibilidad de dar la iniciativa al trabajador operativo. Ahora se recuerda unánimemente el que la revolución de la productividad, que se respaldó en los principios del taylorismo, definía y estandarizaba los movimientos de los operarios (en tres horas se capacitaba para ser operario, dice Handy (1984). Así, no tendría por qué haber sorprendido el grado de

burocratización y la ineficiencia productiva a la que llegaron las organizaciones empresariales; pero el hecho que desencadenó su desmantelamiento fue la eficacia organizativa que lograron los japoneses en la segunda posguerra. A este respecto es interesante el repaso histórico sobre las etapas del trabajo operario por un lado, y del administrativo por el otro, que se desarrolló al interior de las organizaciones de negocios en los Estados Unidos, hecho por Hickman y Silva, (op. cit.)

Pero la organización red que cuenta ya con la tecnología de la información y un nuevo sentido de la geoestrategia, cuenta también con un concepto de organización que hace posible la desconcentración de las decisiones operativas, es decir, de las decisiones que deben tomarse en la línea de montaje. Se puede comenzar a caracterizar esta novedad organizacional apuntando que se trata de aplicar una máxima, que en lenguaje coloquial, se enuncia: "delegue, no supervise". El fundamento de esta máxima es trascendente: el trabajador es responsable de su tarea y, ejerce su criterio para mejorar constantemente su tarea si las características de la organización se lo permiten; por tanto, no necesita que se lo esté supervisando como se requiere en las organizaciones de mando vertical; se trate de la línea de montaje, del piso de ventas, o de la oficina. Por el rigor de la descripción de estos nuevos procesos debe consultarse la obra en que Coriat hizo sobre la organización de Toyota (1992b) y, el trabajo de Drucker, "Desplazamiento de poder en la economía de los EE.UU" (1996, capt. 12) que describe la lógica de los cambios organizativos en el piso de ventas.

El fenómeno de la desconcentración de operaciones descansa en una nueva definición de las funciones de directivos, de gerentes y, de trabajadores. La bibliohemerografía al respecto es numerosa hasta la

exhuberancia, pero destacaríamos los textos de Drucker en la "Entrevista: El ejecutivo postacpialista" (op. cit, 1996), de Hickman y Silva, (op. cit, caps. 9 y 12), de Ohmae, de Reich, y de Valdés hasta ahora citados. Las nuevas funciones de estos actores económicos son las que fundamentan las técnicas propias del trabajo flexible que son las que se conocen con los nombres de "control de calidad", "cero defectos", "justo a tiempo", "reingeniería". Son las técnicas de las nuevas organizaciones por medio de las cuales se logra economizar trabajo, tiempo y, recursos con el objetivo de participar con ventajas en el mercado. Es recomendable la exposición sistemática y detallada que hace Valdés (op. cit.) sobre estas técnicas de organización, a lo largo del siglo XX.

Como se sabe, el desarrollo histórico de los procesos del trabajo flexible involucra las disímolas complejidades de los sistemas económicos nacionales, pero es interesante recordar la abundante argumentación de Peter Drucker, (1996) en la que sostiene que la mayoría de los descubrimientos de administración de organizaciones que ahora confluyen en los procesos de trabajo flexible germinaron en el seno de las empresas de mando vertical. Su argumentación nos permite interpretar que esas novedades administrativo-organizacionales, luego se articularon con un sentido geoestratégico por parte de las organizaciones de negocios de los japoneses. La segunda parte de este argumento coincide con la caracterización que hace Ohmae (op. cit.) sobre el pensamiento estratégico de los empresarios japoneses. Naturalmente, al irradiar a otros sistemas económicos el descubrimiento del trabajo flexible, ha continuado su complejo desarrollo pero lo que se pretende aquí es presentar una interpretación sobre él, tal que se muestre la forma en que, ahora, el trabajo productivo de las empresas se convierte en un proceso que desencadena la reestructuración económica de las naciones; en un proceso que redefine a las economías

abiertas y a sus nuevas estructuras sociales. Para ello, a continuación se expone su lógica de funcionamiento.

El descubrir que los trabajadores pueden ejercer su discernimiento y su responsabilidad al desempeñar su tarea en la organización de las industrias hegemónicas, desata numerosas consecuencias. La primera es que el trabajo de supervisión es superfluo. La supervisión como función dentro del proceso productivo de las empresas de alta tecnología, deja de ser necesaria en la medida en que el trabajo directo asume responsabilidades sobre el ritmo, la calidad de la tarea, y en capacitación para ejecutar la tarea. El descubrimiento tiene importancia nodal. Por primera vez se define al trabajador como una persona responsable, capaz de examinar disyuntivas y de tomar decisiones en el ámbito de su tarea²³. Lo que no quiere decir que se pueda hacer abstracción de la estratificación que se produce en el conjunto de los trabajadores que contribuyen a las empresas de las industrias hegemónicas. Hay profundas diferencias entre los trabajadores de la "línea de montaje" en industrias de alta tecnología y, los trabajadores manuales de las empresas maquiladoras que utilizan escasa tecnología. Y sobre todo, hay diferencia entre los procesos de trabajo flexible en las naciones desarrolladas y las subdesarrolladas, como hemos señalado hasta ahora. No obstante estas diferencias, hay que retener que aún cuando la innovación es reciente en términos históricos, si continúa extendiéndose, traerá profundas consecuencias sociales. Se trata nada más, ni nada menos, que de considerar que el trabajador puede discernir y responsabilizarse de las decisiones propias del ámbito circunscrito de su tarea.

²³ Recordemos que los cánones tayloristas y fordistas cerraban esta posibilidad y, al mismo tiempo, retengamos que los cánones del trabajo flexible elevan la productividad del obrero, tanto como la dureza de las condiciones en las que se los emplea. Ver. Coriat, *El taller y el robot*, capt. 2.

En contrapartida, las funciones administrativas de los procesos de trabajo flexible cambian de contenido; deben compenetrarse de la naturaleza del proceso productivo. Planeación, diseño, mercadotecnia, logística del proceso de trabajo, etcétera, poco a poco se revelan como parte específica del trabajo productivo; esto es, requieren conocimiento y capacitación para incidir en el proceso de trabajo. Se abrió un proceso que tiende a impedir que los puestos gerenciales se desempeñen rutinariamente. La era de los procesos de calidad y de los productos para clientes específicos, eleva las exigencias de creatividad para solucionar problemas y las oportunidades de altas y altísimas remuneraciones (Reich, op. cit., capt. 14).

La segunda consecuencia es que se constata que, en materia de esfuerzos por elevar la productividad, los trabajadores pueden rivalizar entre sí. Ello implica que los trabajadores necesitan capacitarse constantemente, adquirir competencia, para desarrollar su tarea en forma más adecuada que sus colegas a los fines de economizar esfuerzos, tiempo, y recursos. Implica que se puede comprobar el grado de capacitación adquirido, comparando el desempeño de cada trabajador y certificando la competencia adquirida en el desempeño del trabajo. Se inicia entonces un proceso de lucha entre trabajadores por conservar su empleo, porque el empleo ya se obtiene vía contratos temporales.

La tercera consecuencia es que si los trabajadores pugnan entre sí por elevar la productividad, entonces los departamentos de la organización a los que pertenecen esos trabajadores, pueden visualizarse como unidades que rivalizan entre sí.

Por ende en cuarto lugar, el trabajo de cada departamento de la organización puede contabilizar sus

costos en trabajo, en tiempo, y en recursos, y compararse con el resto de los departamentos de la organización.

Por tanto, la quinta consecuencia sería que todos los departamentos de la organización se pueden concebir como unidades que concurren con el producto de su trabajo a un mercado: el del interior de la organización.

Así, la sexta consecuencia lógica viene a ser, que cada departamento está en condiciones de formar una unidad de producción que puede ser subcontratada por la organización. La contabilidad, la contratación de recursos humanos, la limpieza de las instalaciones, por mencionar ejemplos, pueden llegar a convertirse en pequeñas empresas que venden sus servicios o, sus productos, a la organización matriz. Con ello la jerarquía de gerentes al frente de cada departamento quedan recolocados en el proceso productivo de la empresa y, en lo individual pueden dejar de formar parte de la empresa matriz; se pueden convertir en los directivos de las empresas subcontratadas: sus departamentos. Al mismo tiempo, la octava es que, tampoco los trabajadores de la empresa subcontratada pertenecen a la empresa matriz, y el sindicato del que antes habrían formado parte, pierde sus bases. Por ello, la novena consecuencia es que el sindicato corporativo, orgánico con la empresa de mando vertical, deja de ser funcional: sus bases ya no pertenecen a una sola empresa. Esta lógica estaba más que desarrollada en 1987. Drucker lo publicaba así:

La tendencia a contratar por fuera está bien avanzada, incluso en el Japón. Los grandes hospitales de ese país son aseados hoy por la filial local de la misma compañía contratista de mantenimiento que sirve a los hospitales de Estados Unidos. Sustenta esta tendencia la creciente necesidad de productividad en el trabajo de servicios

realizado en parte por personas que no tienen mucha instrucción ni habilidades. Esto casi exige que el trabajo se domicilie en una organización aparte, de fuera, con su propia escala de carreras profesionales. De otra manera no se le prestará suficiente atención ni importancia para asegurar el trabajo fuerte que se necesita no sólo en materia de calidad y capacitación, sino también en estudio de trabajo, de flujo de trabajo, y herramientas (Drucker, 1993:20).

Lógicamente cuando esto sucede, aparece una décima consecuencia: la empresa matriz queda en libertad de examinar a las diferentes empresas, no sólo de su localidad, sino de todas las localidades -incluso extranjeras- que puedan concurrir a su mercado, y que le ofrezcan los servicios especializados que ella necesita. Los selecciona en virtud de las ventajas comparativas que le ofrezcan. La undécima consecuencia es que las empresas subcontratadas pueden ganar contratos para proveer a varias empresas a la vez, pero también, que están expuestas a perder los contratos que las mantenían activas y, entonces, que están expuestas a la quiebra. El desempleo que se produce de esta forma ya no es un desempleo a cargo de la empresa matriz, sino un desempleo a cargo de la empresa subcontratada, empresa que como habíamos dicho puede ser extranjera. Las empresas subcontratadas, sujetas a una pugna internacional por costos tan intensa, tienden a evitar la firma de contratos colectivos con sus trabajadores, tienden a contratar sólo trabajo eventual o a domicilio.

Así, la décimo segunda consecuencia consiste en que la dinámica del empleo y del desempleo, obedece a lógica del desarrollo de la industria mundializada, no de las industrias nacionales como antaño. No obstante, aún cuando la lógica del mercado para cada industria, se está mundializando, el cálculo geoestratégico de los directivos

de las empresas todavía contempla el hecho de que los mercados están regionalizados. Todavía no sería posible decir por cuánto tiempo más.

La búsqueda de costos más bajos se exagera en todos los planos del proceso productivo, y el proceso productivo puede abarcar a un gran número de países. Pero, la décimo tercera consecuencia es que el mercado de trabajo al globalizarse está permanentemente presionado por abaratar costos. No obstante, la presión no mella por igual a los trabajadores de todas las naciones, porque la capacitación de los trabajadores difiere sustancialmente de acuerdo a la solidez en la integración productiva de las economías nacionales. Las naciones con sistemas económicos menos integrados, exponen a sus trabajadores a contratos por salarios cada vez más exigüos, y esta dinámica de los mercados de trabajo se alimenta a sí misma. Para mantener los niveles de empleo, los gobiernos de las economías debilitadas aceptan y promueven -incluso por la represión- la introducción de empresas subcontratadas o filiales, a cambio de que las fuentes de trabajo no se cierren, si bien esta lógica afecta también a una parte de los trabajadores de las economías más integradas. Las características del desempleo que produce el funcionamiento de la nueva economía están siendo examinadas constantemente por numerosos investigadores, entre ellos puede citarse la caracterización del desempleo en diferentes sistemas económicos, en el trabajo de la CEPAL (2001, capt. 6), sobre el desempleo en América Latina; de Reich (op. cit.) sobre el desempleo en los Estados Unidos; el de Cohen (1998) y el de Castelles (op. cit.) sobre el desempleo y la marginación en la Unión Europea; el de Taccetti (1997) en las economías del Cono Sur.

Cuando el trabajo administrativo de los gerentes medios, y el trabajo operativo de los obreros y de los empleados deja de formar parte de la organización matriz, constituyendo empresas subcontratadas, el trabajo de los directores ejecutivos de la matriz se puede concentrar en el diseño y la proyección de las decisiones, si es que cuenta con la infraestructura y la capacitación para adquirir y procesar la información que sea vital para la lucha geoestratégica dentro de la industria mundializada a la que esté dedicada su organización y, en este contexto, su trabajo para conseguir el financiamiento para su organización adquiere todo el peso y la importancia.

Los nuevos capitanes de industria -los analistas, en la terminología de Reich, o los hombres de conocimiento, en la nomenclatura de Drucker- al quedar liberados del trabajo operativo, concentran sus cálculos de geoestrategia en el diseño del mercado para las industrias mundializadas y, pueden trabajar por introducir sus demandas en la construcción de las políticas públicas referidas a las nuevas normas para los mercados laborales, de industria, comerciales, o financieros. Influyen así en las tendencias que adoptan los procesos de regionalización en el orbe. Esto es, fungen como parte de los actores de las decisiones de geopolítica que elaboran los gobiernos y los organismos internacionales para dar cauce a la economía mundial. Esta dimensión de su tarea es la que lleva a consolidar, en el plano internacional, la innovación en el uso de los factores de la producción que demanda el desarrollo de la industria a que pertenece su empresa.

La literatura sobre el trabajo de estos directivos proporciona inúmeros ejemplos. Uno de ellos se refiere a Andrew Grove, presidente de la junta directiva de Intel y "hombre del año en 1997", a quien se le caracteriza como "un líder que impulsó gran parte de la política sobre el comercio de alta tecnología entre Japón y Estados Unidos

a fines de la década de los 80 y principios de los 90" (Garten, op. cit.: 47). Sobre la complejidad del trabajo geoestratégico de estos cuerpos directivos véase el análisis de los casos presentados por Bartlett y Ghoshal (1988). Sobre los desafíos y soluciones geoestratégicos que hoy plantean los proceso de globalización a las organizaciones de negocios véanse los textos de Drucker, y de Ohmae (1997).

Los factores de la producción en el nuevo modelo

Los modelos de organizaciones productivas que revisamos, las redes, representan los cursos de acción por medio de los cuales los directores ejecutivos concretan los pesos con que han de concurrir los factores de la producción: la tierra, el trabajo -que revaloriza al trabajo de creación de conocimientos- y el capital en los procesos productivos mundializados. Desde luego, es indispensable anotar que en estas acciones continúan confluyendo los actores de las organizaciones de los gobiernos nacionales y de los organismos internacionales. Sigue siendo cierto que las acciones de los directivos de empresa no bastan para construir un sistema económico; que los mercados se construyen mediante el respaldo que proporcionan las políticas públicas nacionales y las políticas emanadas de las instituciones internacionales. Así, a pesar de los argumentos y del lenguaje que se selecciona para informar a los grandes públicos sobre la reorientación de los negocios, insistiendo en que los gobiernos deben "liberar" a los negocios de reglamentaciones gubernamentales, lo cierto es que los gobiernos de las naciones más pujantes, en estrecha colaboración con los organismos internacionales, refuerzan sus disposiciones de apoyo y las legislaciones para asegurar el crecimiento de los negocios.

Todo lo cual intensifica, torna más complejas y decisivas las orientaciones que se imprimen al uso de los factores de la producción.

Este proceso histórico ha sido precisado en muchos de sus aspectos por Michael Porter (1993), quien en 1985, elaboró un informe para la Comisión sobre Competitividad Industrial de los Estados Unidos y definió como unidad de análisis a los sectores de industria, no a las compañías, una vez que entiende que frente al intenso cambio tecnológico, la nación, (leemos: las políticas públicas que legislan y legitiman el uso que se da a los factores de la producción) "indiscutiblemente es más importante" (Ibidem: 968). También han contribuido, las investigaciones de Peter Drucker (1994)²⁴ quien pugna siempre por el fortalecimiento de las empresas de negocios, y posiblemente sea uno de los asesores de empresa que más se preocupa por establecer lo que las innovaciones de todo orden permiten hacer con los factores de la producción, sin tocar el debate sobre el papel de los actores a quienes se les restringe la decisión.

Con todo esto, y en la medida en que el debate tendría que versar sobre las nuevas configuraciones en las que se sitúan los incluidos y los excluidos de los procesos en los que se decide sobre el uso de los factores de la producción, haremos una revisión del nuevo papel histórico que se le asigna a los factores de la producción: la tierra y los recursos naturales, el trabajo y, el capital. El objetivo es precisar sobre la nueva centralidad que adquiere el trabajo, tanto el de producción directa como el de los sectores de

²⁴ Michael E. Porter (1993) examina el uso que se imprime a los factores de la producción desde las políticas públicas y desde las estrategias empresariales y su repercusión en las rivalidades por ocupar mercados. Revisa diez casos nacionales. Drucker (1994) valora el uso de los factores de la producción en las nuevas prácticas con las que las organizaciones estadounidenses contienden por mercados en el concierto internacional.

servicios, los status o posiciones que se les adjudica, y las funciones que se les otorgan.

Tierra y recursos naturales

Ahora se tiene conciencia de que la tierra y los recursos naturales en general no son necesariamente, para la nación que los posee, una "ventaja competitiva" que pueda esgrimirse en la lucha económica como los definieron Adam Smith y David Ricardo en el siglo XVIII²⁵. En principio porque los avances científicos y tecnológicos posibilitan el ahorro o la sustitución de materias primas, y de materiales; así que su posesión en sí misma no es una garantía firme de ventaja económica. Pero tampoco lo son porque los procesos de ajuste estructural de las economías nacionales en la década de los ochenta -los procesos que derrumban las fronteras de las naciones-, los progresos en el transporte²⁶ y en las comunicaciones internacionales posibilitan, cada vez más, la inversión extranjera en cualquier país que posea recursos naturales o energéticos²⁷; además de que las instituciones multilaterales y mundiales como por ejemplo, la Organización Mundial del Comercio (OMC) y el Acuerdo Multilateral de Inversiones (MAI) que se negoció por un tiempo en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE),

²⁵ Adam Smith (1723-1790) y David Ricardo (1772-1823) explicaban que algunas naciones tenían ventajas en la lucha económica si poseían recursos naturales que otras naciones no tuviesen. De esta manera el comercio entre naciones desempeñaba el papel de complementar a las economías.

²⁶ Entre 1970 y 1980, por ejemplo, el valor de los fletes por barco o avión bajó más de un 4 % anual. Reich, op. cit: 77.

²⁷ En el extremo del razonamiento cabe citar a Kenichi Ohmae quien en su libro *El Fin del Estado Nación*, 1997, se pregunta qué significa en términos de seguridad alimentaria, garantizar reservas de arroz -subsidiado además- para algunos años cuando, por ejemplo, existen zonas de cultivo de arroz en Misisipí Estados Unidos donde los agricultores japoneses pueden invertir, producir arroz de gran calidad y bajo coste y después vender parte de ese arroz en Japón, págs.134-135.

continúan dirimiendo los conflictos que suscitan tales inversiones y, finalmente, afinando normas y procedimientos para facilitar tales inversiones. No obstante, hay que registrar el que al finalizar el siglo XX se sucedieron los acontecimientos mediante los cuales se retoma el papel preponderante de las acciones bélicas internacionales como vía para acceder al control de los recursos energéticos, en este caso en el Medio Oriente.

Capital

Por lo que respecta a la forma en que se hace concursar al capital como factor de producción también hay cambios substanciales. Ya en la etapa del capitalismo corporativo el capital con el que operaba la gran corporación procedía de accionistas individuales que no incidían en las decisiones de los administradores, como se asentó arriba. No en Alemania, donde unos cuantos bancos han sido depositarios de las acciones de sus clientes y con ellas controlan algo así como las tres quintas partes del poder del voto en las grandes y aún medianas compañías. Tampoco en Japón, donde el *keiretsu* se abastece del capital de su banco; ni en Italia donde el capital lo abastecen grupos privados "altamente concentrados y unos cuantos consorcios gubernamentales controlados por los partidos políticos"(Drucker, 1994: 86). Pero ahora, la forma de concentrar los capitales que pueden canalizarse al financiamiento de las industrias, está registrando cambios organizacionales de primera importancia porque se han consolidado los inversionistas institucionales que agrupan a los fondos de inversión y a las cajas de pensiones, las mismas que en los años 50 en Estados Unidos, comenzaron siendo manejadas por los sindicatos de obreros, pero que ahora, como tendencia en todo el mundo, comienzan a ser dirigidas por empresas financieras privadas. Para los Estados Unidos Drucker hacía el balance hasta 1992:

"Los inversionistas institucionales, es decir, los fondos de inversión y en especial las cajas de pensiones se están convirtiendo en las fuentes principales de capital en los países desarrollados. En los Estados Unidos, a fines de 1992, los inversionistas institucionales poseían por lo menos el 50 % del capital social de las grandes corporaciones. También poseían una proporción casi igual de la deuda fija hasta de los negocios de tamaño medio -por no decir nada de los grandes- fueran de propiedad pública o privada. Y las cien cajas más grandes de pensiones eran propietarias, de algo así como una tercera parte de todos los activos de fondos de pensiones a fines de 1992. Jamás existió antes, semejante concentración de capitales ni se habría permitido."(Ibidem: 85).

En América Latina estas tendencias financieras mundiales forman parte de los sistemas a raíz de las recientes reformas estructurales reorientaron los sistemas de pensiones en la región. Para 1999, la OCDE proporciona cifras sobre las inversiones a las que son canalizados los fondos de pensión en algunas de las economías de la región. Ver el cuadro 2:

Peter Drucker piensa que el modelo para administrar las cajas de pensiones será el estadounidense, un modelo "curioso y hasta paradójico", dice:

Son 'inversionistas'... que, en primer lugar son "fideicomisarias". Sus propietarios son los mismos beneficiarios, es decir, los futuros pensionados y las cajas son ellas mismas manejadas por empleados, tales como

analistas financieros, gerentes de cartera, actuarios. Estos profesionales son bien pagados, pero son empleados y se les paga como tales... En el capitalismo de cajas de pensiones, los empleados financian su propio empleo mediante el sistema de diferir parte de su salario. Los asalariados son los beneficiarios principales de las ganancias del capital. No tenemos ninguna teoría, social, política o económica que se ajuste a lo que se ha convertido en una realidad" (Ibidem. 87).

Cuadro 2

Latinoamérica. Asignación de inversión de los fondos de pensiones (en porcentaje). Junio 1999.

País	Bonos	Acciones	Inversión Extranjera	Otros	Total
Argentina	73.58	17.33	0.23	8.86	100.00
Bolivia	100.00	0.00	0.00	0.00	100.00
Colombia	85.52	3.03	0.00	11.45	100.00
Chile	72.15	12.72	12.41	2.72	100.00
El Salvador	100.00	0.00	0.00	0.00	100.00
México	97.40	0.00	0.00	2.60	100.00
Perú	61.86	36.84	0.00	1.30	100.00
Uruguay	93.20	0.00	0.00	6.84	100.00

En bonos se incluyen Pagarés del Estado, Depósitos a Plazo, Bonos de Empresa y letras Hipotecarias.

Fuente: OCDE, *Inversionistas Institucionales en América Latina. Seguros y Pensiones*, Francia, OCDE, 2001, 265 pp., p. 138

EMPRESARIOS Y ORGANIZACIONES PRODUCTIVAS EN LA
SOCIEDAD MUNDIALIZADA

Cuadro 3

Fondos Internacionales y off-shore que invierten en
América Latina (1998)

A - Patrimonio US\$ millones

B - Variación nominal jun 97 - jun 98 (%)

Fondos regionales				
	Fondo	Sociedad adminis- tradora	A	B
1	KBP Security Click- France 1	KBC Bank	45.46	42.93
2	G-Equity Fix France 15/03/01	Generale Bank- Fimagen Asset Mgt	35.79	37.31
3	BanesFondo Intern, 1992 Discov	Banco Español de Crédito	4.5	14.21
4	KBP Security Click- France 2	KBC Bank	38.58	6.52
5	BBM Ltd Equity Shares	BBM Bank Ltd	1.5	-8.89
6	Trimark - The Américas Fund	Trimark Investment Management Inc	247.09	-12.15
7	Willer Latin America	Willerfunds Management Co.	13.32	-13.14
8	BT Iny: Latin American Equity	Bankers Trust Inv Funds	24.4	-13.74
9	Morgan Stanley Latin America 1	Morgan Stanley Asset Mgmt	86.33	-15.79
10	Royal Latin American Fund	Royal Mutual Funds	22.36	-16.33
Fondos país				
	Fondo	Sociedad adminis- tradora	A	B
México				
1	M.Lynch Mex Inc Dlr Portf B	Merrill Lynch Asset Mgmt NY	48.78	6.63
2	M.Lynch Mex Inc Peso Portf A	Merrill Lynch Asset Mgmt NY	123.94	6.36
3	Coutts Mexican Liquidity	Coutts & Co-OS Speciality Fds	8.02	5.68
4	M.Lynch Mex Inc Dlr Portf A	Merril Lynch Asset Mgmt NY	48.78	5.64
5	M.Lynch Mex Inc Peso Portf B	Merrill Lynch Asset Mgmt NY	123.94	3.92
6	LM Glbl Mexico Premium Inc P	Legg Mason\W Asset Global	0.00	2.90

Cuadro 3 Continuación

México

7	LM Glbl Mexico Premium Inc B	Legg Mason\W Asset Global	24.26	2.41
8	Wright Equity Mexico (US Mutual)	Wright Equity Funds	13.70	-10.93
9	Paribas EM Mexico Pftl	Paribas Asset Mgt S.N.C	5.39	-13.17
10	Mexican Inv Co	F&C Emerging Mkts Ltd	23.70	-19.31

Argentina

1	Paribas EM Argentina	PftlParibas Asset Mgt S.N.C	6.04	-14.75
2	Argentina mv Co	F&C Emerging Mkts Ltd	35.12	-19.64

Brasil

1	Matrix Geo Summit	ABanco Matriz	N.D	31.15
2	IB Brazil Income A	IB Global Fund	16.41	28.83
3	IB Brazil Income B	IB Global Fund	105.31	25.13
4	Vista Hedge	Banco Boavista S.A.	16.90	24.02
5	Fonte Cindam Strategic	Fonte Cindam	14.70	23,44
6	Matrix Geo Summit 2001	Banco Matriz	N.D.	23.29
7	CCF Europremium Ltd	Banco CCF Brasil S/A	20.39	16.71
8	Vista Portfolio	Banco Boavista S.A.	4.59	15.19
9	Matrix Geo Summit C	Banco Matriz	N.D	12.31
10	CCF Premium Ltd A	Banco CCF Brasil S/A	140.63	12.23

Chile

1	Paribas EM Chile Pftl	Paribas Asset Mgt S.N.C	4.07	-34.63
2	GT Chile Growth	GT Global	27.87	-35.44

Perú

1	Peruvian Inv Co	F&C Emerging Mkts Ltd	25.00	-29.18
---	-----------------	--------------------------	-------	--------

Colombia

1	Colombian Inv Co	F&C Emerging Mkts Ltd	7.74	-45.36
---	------------------	--------------------------	------	--------

Fuente: Standard & Poor's, Micropal. Datos tomados de
América Economía, 13 de agosto de 1998, p.44

Sin dejar de asumir las interrogantes que suscitan estas formas de canalizar el financiamiento a las industrias, también debemos registrar que tienen una esfera de acción mundial y especializada por regiones y por países. En América Latina, por ejemplo, los fondos internacionales y *off-shore*, sean de Europa, Estados Unidos o Canadá tienen rendimientos promedio mejores que los fondos locales que operan en Brasil, Chile, Ecuador, México y Venezuela. La lista de estos fondos de mayores rendimientos para 1998 está en el cuadro n° 3.

Cuadro 4

Exposición de algunos bancos europeos, estadounidenses y de Canadá en América Latina 1998

Banco	País	%
Banco Santander	España	29
Bank Boston	E.U.	24
Citicorp	E.U.	13
Banco Bilbao Vizcaya	España	11
Banco Central Hispano	España	9
Bank of América	E.U.	4
HSBC Holdings	Reino Unido	3
Bank of Nova Scotia	Canadá	2
Bank of Montreal	Canadá	1

Fuente: Morgan Stanley Dean Witter, HSBC Holdings, BankAmerica.

Datos tomados de *América Economía*, 27 de agosto, 1998, p. 48

Así como los inversionistas institucionales tienen un radio de acción mundializado y especializado por regiones y por países, así también sucede con los bancos, de forma que los flujos de capital a las regiones, dependen cada vez más de los escrutinios geoestratégicos de los analistas empleados por las instituciones financieras. La valoración de los riesgos que corren en

cada región es constantemente vigilado y dado a conocer en los medios especializados. La información del cuadro 4 es un ejemplo de su reubicación en América Latina:

Esta creciente presencia de los diferentes tipos de negocios financieros internacionales en América Latina se desata, como expondremos en el capítulo 3 a raíz de los procesos de renegociación de la deuda, pero de lo que nos ocupamos ahora es de señalar que los negocios financieros internacionales cambiaron su forma de funcionamiento, y bajo una nueva lógica irrumpen en las diferentes plazas financieras de la economía mundial. En esta perspectiva, sin duda que otro de los resultados más significativos de estos cambios en el funcionamiento de los circuitos financieros, es la disociación que se operó entre el financiamiento de la economía real y el financiamiento de la especulación financiera. Las cifras que constantemente actualizan los académicos especializados en finanzas son contundentes. En 1996 Guadalupe Mántey registraba:

De 1973 a 1996, el comercio mundial de mercancías pasó de 542 a 5 340 billones (miles de millones de dólares de Estados Unidos), es decir aumentó 9 veces; en el mismo lapso, los activos externos de los bancos comerciales de todos los países pasaron de 312 a 8 300 billones de dólares, o sea que se incrementaron 26 veces. En 1973, la colocación anual de bonos en los mercados internacionales de capital era de aproximadamente 9 billones de dólares; para 1996 excedió los 770 billones, lo que significó un aumento de 88 veces... (Este) crecimiento de la intermediación financiera internacional, sin embargo, no se ha reflejado en un mayor ritmo de acumulación de capital productivo. (Ni) en los países

industrializados... (ni) en América Latina y
Asia... (Mántey, 1998: 10-11).

Y no se ha detectado ningún signo de que este funcionamiento de los capitales financieros adquiriera otro sentido; antes al contrario, se agudiza con el paso de los años. En 2002, Peter Drucker diagnosticó:

La mayoría de lo que pasa por dinero económico transnacional es, desde luego, sólo dinero virtual. El mercado interbancario de Londres mueve cada día más dinero en dólares de lo que se necesitaría para financiar durante un año las transacciones económicas del mundo entero. No puede ganar ningún rendimiento puesto que no llena ninguna función. No tiene poder adquisitivo. Es, pues, totalmente especulativo y propenso a los pánicos mientras que corre de un lugar a otro para ganarse hasta el último infinitesimal (Drucker, 2002: 144-145).

Estamos entonces ante la construcción de un contexto que interfiere constantemente en el financiamiento de las empresas porque, "el movimiento de los mercados de valores no se debe a que el público esté comprando acciones o vendiendo acciones, sino a que los negociantes están comprando y vendiendo a corto plazo y entonces el mercado está fuera de control (Ibidem: 27). Lo remarcable finalmente, es que un resultado como este en el funcionamiento del sistema financiero mundial se construyó, día a día, con la utilización de las innovaciones financieras desde la década de los 50: el eurodólar, el eurobono, que comenzaron a funcionar en la City de Londres; los fondos de pensiones (el primero creado en la

General Motors en 1950); los fondos mutuos; la creación de firmas destinadas específicamente a servir a los inversionistas institucionales (la primera de ellas: Donaldson, Lufkin&Jenrette, de Nueva York); el procedimiento bancario para la gestión de adquisiciones, especialmente las hostiles (atribuida a Felix Rohathyn, quien posteriormente se desempeñaría como embajador estadounidense en Francia); la tarjeta de crédito en los años 60; el banco global con múltiples oficinas centrales, que se basa en el concepto de que "la banca no es cuestión de dinero sino de información", idea a la que se la clasifica como "una teoría del negocio para la industria de los servicios financieros"; y desde luego los instrumentos llamados derivados financieros que se "diseñaron para hacer más lucrativas las especulaciones del negociante (Ibidem: 135-136).

En síntesis, toda una arquitectura institucionalizada cuyo funcionamiento es mundial.

Trabajo

Este nuevo funcionamiento de los mercados financieros, paso a paso desde la década de los años 50, contribuye a modificar a los mercados de industria y servicios en general, tanto como a los mercados de productos primarios. Pero también contribuye a transformar la forma histórica de los actores del proceso productivo. Y esta transformación está resultando radical. Cada una de las categorías de la PEA registra una redefinición de su status y de sus funciones. Lo veremos a continuación

La cuantía de las fortunas propiedad de los propietarios de industria alcanza dimensiones sorprendentes, pero la importancia, el peso de esas fortunas en el funcionamiento de los mercados, ya no tiene la importancia que pudieron tener las fortunas de los antiguos empresarios. Peter

Drucker ha observado estas transformaciones en sus numerosas publicaciones, y en la publicada en 2002 sintetiza:

Alguna vez J. P. Morgan fue importante para la economía estadounidense. En su auge tenía suficiente capital líquido como para financiar todas las necesidades de los Estados Unidos durante cuatro meses.

Haciendo la corrección por inflación, Morgan tal vez no tenía ni la tercera parte de lo que posee hoy Bill Gates. Una fortuna tan grande, en manos de un solo individuo no se había visto en el mundo desde los tiempos del Gran Kan de la China; pero los 40, 000 millones de dólares de Bill Gates sólo podrían financiar la economía estadounidense menos de un día... Como hombre rico carece totalmente de importancia. Cómo gaste o malgaste su dinero no influye en la economía del país. Es una gota de agua en el mar. (Drucker, 2002, 147-148)

Este cambio de la influencia de las fortunas de empresarios en los sistemas de mercado deviene de la relación que se dinamizó con los cambios operados tanto en la industria financiera, como en el resto de las industrias. Como acabamos de ver, la industria financiera incrementa su influencia sobre el resto de las empresas porque se nutre de su capacidad para controlar la concentración de capitales, vía las modernas formas de especulación mediante los derivados financieros, cuanto del manejo crecientemente institucionalizado de los fondos de mutuos y de los fondos de pensión, así como de las innovaciones

organizacionales que le permiten tener presencia en diferentes plazas del mundo.

A su vez, las empresas demandantes de financiamiento, enfrentan requerimientos crecientes de capital para activar la reestructuración de sus organizaciones verticales y burocratizadas y convertirlas en empresas flexibles, esto es, empresas que requieren de una nueva forma histórica de trabajadores. Esta línea de transformaciones implica profundos cambios en los pesos de las diferentes industrias. Las industrias se jerarquizan por la influencia que pueden ejercer en la expansión mundial de los mercados: satélites, telecomunicaciones, tecnologías de punta: robótica, biotecnología, etcétera. Todas ellas demandan exorbitantes masas de capitales y la relación de financiamiento se resuelve vía las bolsas de valores, y vía los poderosas organizaciones que manejan a los inversionistas institucionales, razón por la cual, como tendencia, la propiedad de la empresa está dispersa entre los accionistas y es controlada por los dirigentes de las firmas financieras.

Las transformaciones en el seno de las industrias entrañan otros cambios en las características de quienes trabajan en las organizaciones de negocios. El que se opera en la forma de ejercer la dirección de la empresa es una de ellas. Como se señaló, la gestión de los negocios hegemónicos, ahora exige la capacitación para enlazar empresas vía distintas formas de contratos, convenios, o acuerdos que contribuyan a controlar el mercado. En el reiterado señalamiento de Peter Drucker, y los directivos entrevistados por Garten, la cuestión que deben resolver los dirigentes de industria no es qué porción del mercado controlan, sino cuál es la porción del mercado que no controlan. De esta manera, y en la medida en que la relación de financiamiento establece cánones de desempeño a los directivos, los comportamientos de las

acciones en la bolsa de valores pueden marcar el término de la confianza que se deposita en los dirigentes de la corporación para desempeñarse como dirigentes. Lo que en síntesis, quiere decir que la función de los dirigentes de organizaciones de negocios, ya no es vitalicia porque depende del comportamiento de los mercados, de acuerdo al veredicto de los mercados de valores. Si bien, habrá que volver a insistir en que se ha diagnosticado que esta no es la relación que se da en el financiamiento de las empresas en Alemania y el Japón, y aun, que se pronostica que hacia 2015 esta forma de financiamiento ya no se observará en los Estados Unidos (Drucker, 2002: 80)

Al mismo tiempo, todo el cuadro de la alta gerencia que requieren las organizaciones de estos negocios tiene ante sí nuevas exigencias. Una alta capacitación especializada, e incluso sofisticada se insiste, a la que se remunera con sueldos tan elevados, que no pocos autores, Drucker, Reich, Garten entre ellos, caracterizan o dan elementos para caracterizar como sobornos (Drucker, 2002: 22), "además de bonificaciones y opciones para adquirir acciones". Pero no tienen garantizada la estabilidad en el empleo. También a ellos les inflinge presión el comportamiento de los mercados. Las reestructuraciones constantes que se efectúan en las organizaciones, las oleadas del *out-sourcing*, hacen de ellos una clase de trabajadores eventuales, con el añadido de que "son propietarios de sus medios de producción": su conocimiento, su educación, e incluso de que son capaces de autoemplearse en un creciente mercado de consultorías, del que es necesario retener el siguiente diagnóstico:

Un síntoma de lo que está ocurriendo en el explosivo aumento de los expertos, de los consultores en administración. Una vez le prometí a *Harvard Business Review* un artículo

sobre el consultor en administración, una especie de guía del usuario (cosa que los directores ejecutivos necesitan con urgencia). No lo pude escribir. Están sucediendo demasiadas cosas. A mi modo de ver este es un indicio de que el aporte que necesitamos vendrá cada vez más no de las personas de la organización que controlamos sino de las personas u organizaciones con las que tenemos una relación, una asociación, personas a las que no les podemos dar órdenes... Trabajar con ellos es esencialmente una labor de marketing... Pero el director ejecutivo del mañana tendrá que aprender cuándo dar órdenes y cuándo actuar como socio (Drucker, 2002: 84-85).

Estos trabajos, los de las gerencias especializadas y los trabajadores que dominan las tecnologías y los conocimientos que resultan críticos para el funcionamiento de las nuevas organizaciones, se perfilan como los de mayor demanda en las economías altamente desarrolladas, razón por la cual sus políticas públicas enfatizan la formación de este tipo de trabajadores a los que denominan: trabajadores de conocimiento y las comparaciones, que vienen siendo decisivas entre las potencias que buscan establecer su primacía, se refieren a la formación de sus cuadros. De esta manera se dice:

La única ventaja real que tienen los Estados Unidos, tal vez para los próximos 30 o 40 años, es la abundancia de algo que no se puede crear de la noche a la mañana: personas que trabajan con el conocimiento. Tenemos 12 millones de estudiantes universitarios. En la China, los mejores estudiantes son muy bien preparados, pero sólo hay 1.5 millones en una población de 1,200 millones de habitantes. Si en los Estados Unidos tuviéramos la misma

proporción, sólo contaríamos con 250 000 universitarios (Drucker, 2002: 241).

Respecto al sector de la PEA ocupado en los trabajos de producción directa, los cambios también son significativos; pero estos cambios tienen sentido si se observan en relación con las transformaciones que hemos señalado sobre los directivos, los miembros de la alta gerencia y los asesores de negocios. Veámoslo.

En la etapa industrial, durante la vigencia del capitalismo corporativo, la forma de elevar la productividad del trabajo estaba dada por la organización de la producción en gran escala. El trabajo era diseñado mediante la definición precisa de tareas y secuencias de tareas y vigilado estrictamente. El trabajador no debía pensar en mejorar el producto o el proceso de trabajo, de ello se ocupaban los directivos y gerentes. El mercado era pensado como formado por consumidores con necesidades homogéneas. Pero con el surgimiento de las formas de organización del trabajo flexible, pudo demostrarse que los costos de producción disminuyen substancialmente si el trabajador contribuye con el examen del proceso de trabajo y de las tareas y propone formas alternativas de ejecutarlo. Pudo demostrarse también que la demanda responde mucho más a productos diseñados cada vez más en consonancia con las necesidades de clientes específicos; pero, al mismo tiempo, que la demanda puede abastecerse de productores rivales con los que el acuerdo oligopólico nacional no es posible como antaño, porque los mercados protegidos se erosionan con velocidad.

Mejorar el producto y crear nuevos productos incesantemente, rivalizar en precios, saber llegar al cliente, y establecer relaciones duraderas con él, han sido objetivos

que las empresas debieron asumir para sobrevivir en los mercados. Y, la clave: tener trabajadores competentes para hacerlo. Trabajadores altamente capacitados para diseñar productos más en consonancia con necesidades específicas de clientes definidos, renovar las tecnologías, los conocimientos científicos y la arquitectura de sus propias organizaciones.

Así, el trabajador altamente calificado se convierte en un activo valioso para las corporaciones. Las historias desde la década de los 80, sobre las reestructuraciones en las corporaciones de nivel mundial también son relatos sobre el intenso trabajo de actualización, capacitación y adiestramiento tanto para los cuadros de dirección y gerencia, como para los de producción. Cursos, prácticas especiales, sesiones de análisis, revisiones de experiencias en todos los campos de la organización. Actividades de actualización diseñadas y guiadas por especialistas de los más renombrados centros y escuelas de administración de negocios en el mundo. Firmas y especialistas entonces detectan el nuevo cuadro de conocimientos que requieren los directivos y los gerentes: "para hacer frente al nuevo estado de competencia global ... amplia educación en economía, política, sociología, lenguas y filosofía" (Guillén, 1989), no al margen de la especialización disciplinaria que demande el producto: física, química, informática, etcétera, que los ejecutivos adquieren en su formación profesional de origen. Tales requerimientos de formación y especialización propicia que las propias escuelas y centros de capacitación para ejecutivos y empresarios cambien principios, enfoques y formas de operación para acompañar a las firmas de negocios en su reestructuración. Ver: el Apéndice I que registra una lista de los centros de enseñanza a los que se denomina de *clase mundial*.

Se estima que las firmas de las naciones desarrolladas, invierten en este tipo de educación alrededor del 5% o más

de su PIB (Drucker, 1994: 203). Igualmente extraordinario es el despliegue de esfuerzos dedicados a la investigación de tecnología y de la ciencia básica que la apoye. En los países desarrollados el esfuerzo procede tanto de los gobiernos como de las empresas. Se calcula que en investigación y desarrollo en esos países se invierte del 3 al 5% de su PIB (Ibidem).

No obstante, se enfatiza en que lo que se produce con la capacitación, la investigación y, el desarrollo de tecnologías y productos en sí mismos no son otra cosa que información y conocimientos. Por ejemplo:

"el verdadero producto de la industria farmacéutica es el conocimiento; píldoras y ungüentos, no son otra cosa que el envase del conocimiento." (Ibidem: 198). Un ejemplo más: las miniacerías a diferencia de una siderúrgica integrada es que "los trabajadores de la miniacería no son obreros que hagan y muevan cosas. Son trabajadores de conocimiento. La miniacería cambia la fabricación de acero, de aplicar fuerza muscular y destreza al trabajo, a aplicar conocimiento al trabajo: conocimiento del proceso; de la química; de la metalurgia; de operaciones computarizadas. Los obreros que dejan cesantes las siderúrgicas integradas no pueden buscar trabajo en una miniacería." (Ibidem: 81). Etcétera.

En tanto que lo que se requiere es que se produzcan utilidades. Pero producir utilidades es, se decía en 1994, una actividad cuyo radio de acción es internacional:

En "Estados Unidos por ejemplo, en industria tras industria, desde las microfichas hasta las máquinas fax, y desde herramientas mecánicas hasta copiadoras, las compañías estadounidenses han generado las nuevas tecnologías, pero son las compañías japonesas las que han desarrollado los productos y se han tomado los mercados. En los Estados Unidos, la producción adicional por cada insumo adicional de conocimiento es claramente más baja que la de sus competidores. En áreas importantes, la productividad del conocimiento en los Estados Unidos se está quedando atrás... Japón es la segunda potencia económica del mundo (e) importa más conocimiento del que exporta. En realidad, los japoneses no importaron una gran cantidad de conocimiento tecnológico (a diferencia del conocimiento administrativo) pero los que adquirieron los hicieron sumamente productivos (Ibidem: 203-205).

La reflexión continúa, lo que hace productivo al conocimiento es el trabajo de conocimiento, el trabajo *simbólico-analítico*, cuyas categorías son las de: *los intermediarios estratégicos*, *los analistas simbólicos* y *los analistas operativos*. Todos ellos deben trabajar en *equipo*. Los analistas simbólicos tienen la misión de resolver los problemas. Solucionar sobre materiales, procesos, productos, en síntesis, generar ideas. Los analistas operativos son los encargados de poner en práctica esas soluciones, traducirlas a operaciones de trabajo viables en un mercado mundial. Los analistas estrategias son los responsables de elaborar los objetivos de la firma y de vigilar su oportunidad en los diferentes mercados.

El proceso productivo en el nuevo modelo sigue incluyendo trabajadores manuales, o trabajadores de rutina -trabajo estandarizado-, y trabajadores de servicios personales. No obstante, en los países de alto desarrollo tecnológico, esto trabajadores llegaron a adquirir un status socioeconómico considerado de "clase media", según se vió arriba, de manera que frente a la forma organizacional de las empresas red, sus salarios y los beneficios contractuales adquiridos se valoran como costos elevados. Esta forma de definir a las remuneraciones en el proceso productivo se generaliza luego de la ofensiva comercial japonesa que recurrió a la práctica de subcontratar operaciones de rutina en los países asiáticos cuyos trabajadores cobran bajos salarios, por exactamente las mismas tareas. Esta práctica de la subcontratación se convierte en una geostrategia siempre que se puedan obtener algunas otras ventajas en materia de costos, tales como el acceso al capital, la comercialización, la administración o la tecnología, habida cuenta de que los costos de transporte no sean excesivos (Grunwald y Flamm, op. cit.: 19) y garanticen que efectivamente la totalidad del proceso arroje un ahorro de costos.

La práctica extendida de la subcontratación produce las altas tasas de despidos en las corporaciones mundializadas sea que operen en sus países de origen o en el extranjero. Se producen así graves problemas sociales y de justicia que obligan a los analistas a elaborar prospectivas. Los japoneses por ejemplo, sostienen:

"que la oferta de jóvenes en los países en desarrollo que no están preparados para otra cosa que trabajo manual en manufactura, es tan grande -y seguirá siendo tan grande por lo menos durante otros treinta años- que preocuparse por la "base industrial" es una

necesidad. Un país que tenga trabajadores de conocimiento para diseñar productos y comercializarlos no encontrará dificultad alguna para fabricar esos artículos a bajo costo y de alta calidad. En realidad, sostienen los japoneses, fomentar trabajo obrero manual de hacer y mover cosas debilita a una economía desarrollada. En un país desarrollado aún las personas que aprenden poco en la escuela representan una enorme inversión en educación. Si se emplean como mano de obra en las fábricas, esas personas devuelven a la sociedad y a la economía sólo un rendimiento pequeñísimo, tal vez no más de 1% o 2 %. En cambio, en los países en vías de desarrollo, las personas que no han tenido escuelas **son tan productivas después de un corto entrenamiento como cualquier trabajador manual en el país más altamente desarrollado** (subrayado nuestro). Económica y socialmente, en los países desarrollados sería mucho más productivo -arguyen los japoneses- que el dinero que se gasta en crear trabajo para obreros se dedicara más bien a avanzar la educación del país y asegurar así que los jóvenes aprendan lo suficiente para calificarse para realizar trabajo de conocimiento o, por lo menos, para trabajos de alto nivel en servicios" (Drucker, 1994: 79-80).

Una vez que el mercado de trabajo se vuelve internacional, obliga a todos los contendientes a operar bajo sus parámetros. La lógica se va presentando diferenciadamente en cada sector de las economías. En

primer lugar, porque en los sistemas económicos nacionales no todos los sectores de industria van a la vanguardia en costos, precios, o tecnología. Pero cuando algún sector de esas economías se coloca a la vanguardia en el contexto internacional, establece un estándar *absoluto* de productividad internacional en su sector de industria. Todas las empresas del sector a nivel mundial tendrán que confrontarse con ese estándar. Más tarde afectará relativamente a los otros sectores de industria de las economías como sistemas. Michael Porter ofrece ejemplos de ello:

"El sector norteamericano del automóvil consigue más producto por hora-hombre (y paga salarios superiores) que muchos otros sectores de EE. UU., pero Norteamérica ha experimentado un creciente déficit comercial (y una pérdida de empleos altamente retribuidos) en el sector de los automóviles porque el nivel de productividad en los sectores alemán y japonés ha sido todavía superior. La productividad norteamericana en la fabricación de los automóviles no ha sido suficientemente mayor que la de las empresas coreanas para contrarrestar los salarios coreanos más bajos"(Porter, op. cit, p. 31).

El comercio internacional opera así como incentivo para elevar la productividad porque de ello depende la sobrevivencia de las firmas que lo integran y el nivel de vida de los que en ella trabajan, pero implica que algunos otros sectores de industria al interior de las naciones pierdan posiciones:

"El proceso de incrementar las exportaciones de los sectores más productivos, trasladando las actividades menos productivas al exterior mediante inversiones extranjeras, e importar bienes y servicios de aquellos sectores en los que la nación sea menos productiva, es una práctica saludable para la prosperidad económica ... Sin embargo, el proceso implica que necesariamente habrá que perder posiciones de mercado en algunos segmentos y sectores si la economía nacional ha de progresar. El empleo de subvenciones, medidas proteccionistas u otras formas de intervención para mantener tales sectores solamente ralentiza la mejora de la economía y limita el nivel de vida a largo plazo de la nación. (Además, hay pruebas contundentes de que el coste de tal intervención tanto para el tesoro nacional como para los consumidores es extremadamente alto por puesto de trabajo salvado. Véase la información de la OCDE, *Políticas de competencia y comercio: su interacción*, 1984)" (Ibidem, p. 30-31).

En las economías nacionales ya no se establecen políticas económicas que amalgamen a unos sectores de industria con otros bajo el objetivo de "la prosperidad de la nación"; lo declaren o no, los esfuerzos de los gobernantes están cada vez más centrados en conectar las actividades económicas locales con la economía mundial. En las naciones desarrolladas, los gobiernos ponen el acento en la promoción de sus inversionistas en el extranjero, en las naciones subdesarrolladas ponen el acento en atraer a los inversionistas externos. Y los enlaces de las actividades

económicas adquieren dinámicas muy diferenciadas. En Bolivia, por ejemplo:

"... conocido es el esfuerzo del Ministerio de Industria y Comercio Internacional de Japón, que escogía áreas donde son líderes mundiales y las promovía ...con las embajadas, con el financiamiento, la tecnología de punta, con lo que hubiera que hacer para llegar a los mercados. En Bolivia hicieron un aeropuerto en una de estas ciudades del interior, y se los dejaron regalado. Hacen una gran labor a cambio de muchas otras cosas. (AUNA, 1998: 17-69).

A diferencia de lo que promueve el gobierno chino:

"no se ven en la obligación de buscar, en primera instancia, los mercados 'externos' o los socios, los conocimientos técnicos, o de gestión, o las fuentes de capital en las áreas adyacentes pertenecientes al mismo estado nación. Antes al contrario, pueden tratar de conseguir acuerdos con los agentes económicos de cualquier lugar del mundo... Pekín por ejemplo, ha accedido a autorizar a las regiones oficiales del país -cada una de las cuales es una isla de oportunidad" por derecho propio- a negociar independientemente con fuentes extranjeras. ¿Para qué se van a construir entonces, costosas redes de telecomunicaciones para enviar mensajes a una zona interior con población muy dispersa si es posible colocar una antena de satélite en el tejado, hacer que la señal rebote en el cielo y comunicarse

directamente con Londres, Nueva York o Tokio? (Ohmae, 1997: 143).

Esto es, la construcción de los mercados adquiere una multiplicidad de dinámicas de internacionalización de los procesos productivos en la que los gobiernos nacionales se convierten en actores decisivos y es tal su importancia que, en el contexto de la economía mundial, las acciones de gobierno adquieren contornos definidos de acuerdo a la región en la que se inserte su nación. Así, las naciones latinoamericanas, no obstante sus heterogeneidades en cuanto a sistemas productivos se refiere, entran en una etapa en la que sus políticas públicas, tanto como sus sistemas productivos son redefinidos. Sobre esta dimensión del proceso histórico trata el capítulo 3.

Conclusiones

En cada una de las etapas del capitalismo, también el empresariado, los dirigentes de empresa, adoptan caracterizaciones históricas específicas. No obstante éstas no habrían sido tan ampliamente analizadas por las ciencias sociales. En razón de sus papeles en el establecimiento de los sistemas de mercados se analizaron sus funciones a partir de las características de las organizaciones de negocios, en la fase del capitalismo del conocimiento. Las tareas consistieron en identificar sus funciones en la redefinición de los procesos productivos, lo que ha implicado incursionar en la definición de los principios que guían sus acciones para establecer las estrategias de mercado -las relaciones frente a los empresarios que concurren a los mercados-, los usos que dan a los factores de la producción, y la forma en que se relacionan con los poderes políticos. Estos vectores del análisis son relevantes una vez que, para referir las actividades propias del empresariado perviven en el

lenguaje, incluso académico, pero sobre todo en el lenguaje de los medios de comunicación de masas, nociones como las de "libre mercado" que tuvieron vigencia durante el tránsito del capitalismo mercantil al capitalismo industrial, cuando los capitanes de industria hubieron de esgrimir los principios del liberalismo contra los poderes de corte estamental y absolutista que manejaron mediante prebendas las oportunidades de inversión.

Importó examinar sus acciones en las dimensiones mencionadas toda vez que las ciencias sociales analizan ya, la gradual desaparición de las fronteras económicas entre las naciones, el agudo debilitamiento de industrias enteras, como acontece en la reciente historia latinoamericana, la emergencia de nuevos campos industriales, el trastocamiento radical de las relaciones en los mercados de trabajo y, marcadamente, un horizonte de incertidumbre sobre las normatividades que regirán los mercados aún en el corto plazo, una vez que en los países de la región, las políticas públicas sobre el crecimiento se entrelazan profundamente con los procesos de endeudamiento, las posibilidades de recibir inversión extranjera, incluso para continuar las renegociaciones de la deuda, y un contexto internacional signado por la irrupción de la geopolítica de guerra contra el terrorismo.

Los materiales recabados permitieron establecer la caracterización de las organizaciones de negocios y del empresariado en la etapa del capitalismo del conocimiento, en contraste con las organizaciones y el empresariado en la etapa del capitalismo industrial. En los procesos productivos de las industrias hegemónicas queda derogada la forma corporativa de organización y emerge la forma de organización red, o flexible. El tránsito se posibilita por la disponibilidad de las tecnologías de la informática, la computación, las telecomunicaciones, y los nuevos

materiales. Pero lo esencial consiste en que esas tecnologías se canalizan para desencadenar formas de organización de los negocios inéditas por el uso que dan a los factores de la producción. Y la clave para comprenderlo radica en observar los usos que se da al factor trabajo. Este capítulo de la tesis establece que se requiere partir de la revisión de los cambios que se desencadenan en la división técnica del trabajo, al interior de las organizaciones de negocios, para poder comprender, con mayor objetividad, los cambios que se concretan en la división social del trabajo y, posteriormente, incursionar en la interpretación de sus significados históricos.

Sobre los desarrollos del fordismo, y de la revolución administrativa con las vertientes de Fayol y de Sloan en la primera mitad del siglo XX, se avanza y se descubre que al trabajador se le puede hacer responsable de su tarea, si se le restituye la capacidad de discernir y decidir sobre su tarea sin necesidad de vigilar sus movimientos; basta con evaluar su desempeño y responsabilidad y retribuirle por ello; surge aquí una nueva forma histórica de trabajador altamente calificado en los procesos del trabajo flexible.

Las tecnologías para organizar el trabajo directo adquieren gran complejidad -trabajo polivalente, justo a tiempo, cero defectos, reingeniería-, y desembocan en el descubrimiento de que el trabajo directo -en la fábrica, en la oficina, en el piso de ventas-, puede subcontratarse. Así, los procesos productivos que concurren en un producto colocado en el mercado, se enlazan en una inmensa red de procesos de trabajo subcontratados en un radio de acción mundial, ya no nacional. Desde estas tendencias se comprende el desmantelamiento de las gigantescas corporaciones del capitalismo industrial en su etapa transnacional, propietarias de sus activos, con sus procedimientos burocráticos y jerarquizados, y la emergencia de los "pequeños negocios" enlazados que se

desempeñan bajo una amplia gama de tipos de contratos y formas de colaboración que aseguran su concurrencia en los procesos de capitalización mundializados. Por ello, la subcontratación también deroga la figura del gerente burocratizado y lo substituye por el gerente a contrato. Figura clave ésta, para comprender la nueva forma de organizar negocios puesto que incide en el rediseño de los procesos de decisión en la conducción de las empresas.

La forma de tomar decisiones en la conducción de negocios se define aquí como la característica esencial para comprender las funciones del empresariado de las redes y sus relaciones con los otros actores de los procesos productivos: los gerentes, los trabajadores en las figuras del trabajador de alta especialización y del trabajador de las maquilas. Los complejos enlazamientos de organizaciones -de los que presentamos una tipología- tienen vigencia mientras el producto sea colocado en el mercado con parámetros de rentabilidad; pero "satisfacer al cliente" con productos de avanzada depende de la capacitación de los directivos para mantener a su organización a la vanguardia de la innovación en su industria; esta sería la razón fundamental por la cual los contratos que enlazan a las empresas en la red son contingentes. Todo ello ha conducido a desmontar la estabilidad en el empleo y las prestaciones sociales que conquistaran los movimientos obreros y sus sindicatos, también se redefinen las escalas salariales que dieran su sello a la etapa del capitalismo en su fase industrial como vía para incentivar el consumo. Ha quedado establecido la vía para instalar el trabajo a contrato, y el trabajo precario, de acuerdo a la plaza del mercado mundial en la que se otorgue el subcontrato. Ha quedado establecida la vía para la consolidación de una nueva forma de división social del trabajo que, en el concierto de las naciones adquiere la forma de una nueva forma de la división internacional del trabajo.

El trabajo de dirigir negocios se replantea al punto que quienes lo desempeñan, antes que propiedad accionaria deben ostentar capacitación especializada y ser aptos para ejercer su actividad en equipo. Sus funciones se redefinen y exigen creatividad para desarrollar innovaciones en procesos, en tecnologías, en materiales, en productos y, esencialmente, en estrategias para ocupar mercados. Los trabajos de innovación se convierten en la clave para alcanzar la meta de ocupar mercados con hegemonía, por ello se denomina a esta fase de la historia del capitalismo, capitalismo del conocimiento; la tendencia apunta a que la función estratégica fundamental sea la de controlar los procesos de producción de conocimientos, incluidos los procesos de formación de recursos humanos para tales campos de innovación, de ahí el impulso al desarrollo de las escuelas de negocios. El trabajo de dirigir negocios también se evalúa de acuerdo a su desempeño. Los criterios para evaluarlos se expresan a través del valor accionario que se establece en los mercados bursátiles; de esta manera, el trabajo del dirigente de empresa y de las gerencias, tampoco es estable, depende, cada vez más, de los criterios que emanan de los establecimientos de las nuevas industrias financieras.

Desde las industrias financieras se ejercen controles sobre el rumbo de las industrias, con énfasis en las industrias que producen conocimientos y tecnologías; se habla entonces de la hegemonía de las industrias de servicios sobre las industrias de bienes. Estas tendencias se consolidan en la medida en que concurren cambios radicales en los procesos captación de recursos financieros y de su canalización hacia los procesos productivos. Entre éstos se encuentra la hegemonía de las organizaciones de inversionistas institucionales, y dentro de ellas las organizaciones que canalizan los fondos de pensión, que tienden a operar en los procesos bursátiles conectados mundialmente; y las técnicas financiamiento de los

denominados derivados financieros que permiten incrementar exponencialmente la escala de especulación financiera sobre activos y monedas. La gestión de los nuevos procesos financieros también pone en evidencia el profundo involucramiento de los gobiernos de los Estados nación en el desarrollo de estas industrias y, por su mediación, en la totalidad de las industrias. Al final la "fortaleza financiera" de un gobierno de Estado nación, sigue siendo uno de los ejes de acción desde el que se organiza la confrontación entre potencias por la hegemonía geopolítica.

Por compleja que sean estas dimensiones del desarrollo de los sistemas económicos en el mundo, en este trabajo sólo se consignan observaciones sobre la expansión de los negocios financieros que cambiaron las reglas de operación en los campos del financiamiento a las nuevas industrias y expandieron sus radios de acción más allá de las fronteras nacionales. La consolidación en el funcionamiento de los derivados financieros, las euromonedas, los paraísos fiscales, los inversionistas institucionales y las bolsas de valores, con las modalidades electrónicas, son vías por las cuáles las instituciones financieras de las potencias captan recursos financieros de todas las naciones, y son exponentes del avance que tiene la construcción de un mercado de banca y de bolsa mundializados.

Precisamente tales tendencias de las industrias financieras, desencadenadas con la quiebra de los tratados de Bretton Woods a principios de la década de los años 70, se enlazan con los procesos de endeudamiento de las naciones latinoamericanas que hacen crisis y gravan a la región durante la década de los 80, la década perdida de acuerdo a los análisis de la CEPAL.

Capítulo Tres

De los mercados nacionales a los mercados mundializados

"La humanidad no estaba atrapada por motivaciones nuevas, sino por mecanismos nuevos. En suma la tensión surgía de la zona del mercado; de ahí pasaba a la esfera política, alcanzando así a toda la sociedad".

Karl Polanyi

La operación hegemónica de las empresas red que se verifica en América Latina conduce a plantear los dos objetivos de este capítulo. En primer término, el examen de la naturaleza de las acciones y de los actores que generan la transformación histórica que ya desembocó en la instalación del modelo de economía abierta en la región. Y en segundo término, la identificación de las transformaciones verificadas en la estructuración de lo social que sustenta a las nuevas relaciones sociales en los mercados latinoamericanos.

La pertinencia de este análisis se plantea debido a que los nuevos procesos productivos mediante las organizaciones mundializadas -o empresas red- requieren, como se vio en el capítulo precedente, mercados sin fronteras nacionales; y que el crearlos representa tareas que no son primariamente funciones de los dirigentes de empresa sino, tanto de los representantes del poder político de las naciones, como de los funcionarios de los organismos internacionales. Así, aunque efectivamente se trata de procesos que involucran a la sociedad mundial en su conjunto, regionalmente, adoptan especificidades históricas.

Las economías latinoamericanas ante el neoliberalismo

Entre las especificidades de América Latina y el Caribe destaca la de haberse constituido en la región de "la mayor desigualdad en la distribución del mundo" (CEPAL, 2002: 85). Una zona en la que los cambios producen tantas concentraciones de capital como inestabilidades; la situación nicaragüense o la crisis de diciembre de 2001 en Argentina, son dos casos que no son excepcionales; como lo atestiguan los diferentes balances anuales y evaluaciones que emiten los organismos internacionales desde la década de los ochenta, y connotados analistas de las transformaciones en Latinoamérica (Klikberg, 1996, por ejemplo).

No es solo el ámbito de la producción de la riqueza lo que se altera con tanta radicalidad en esta fase de la historia a la que CEPAL denomina la tercera fase de la globalización, y que otros han llamado postcapitalismo. Prácticamente se trata de que "al construir el mundo postcapitalista", para usar la expresión de Wallerstein: se derriban las instituciones, las organizaciones y la cultura del viejo *establishment* (1996a: 85). Se dismantelan las estructuras de la era de la industrialización y se edifica, con altísimos costos en sufrimiento humano, a las estructuras de la economía *postcapitalista*, (o bien, de acuerdo a diferentes autores: *economía neoliberal*, *economía de la información*, *economía de las organizaciones flexibles*, *economía del conocimiento*, etcétera). Lo decisivo es que se abre una etapa histórica en la que se desestructura al sistema de las organizaciones y de las instituciones del viejo capitalismo y se erigen las organizaciones y las instituciones del nuevo capitalismo.

La profundidad de la transformación hace, a muchos de los interesados en preservar los mercados de productores privados, expresar voces de alerta sobre la posibilidad de que el sistema se colapse. Ésta ha sido, por ejemplo, la inquietud del prominente financiero George Soros, quien teme porque la "sociedad abierta" está en peligro y clama por "un sistema global de decisiones políticas..." (Soros,1999: 25.). O, la afirmación de Peter Drucker al opinar, que la economía planificada y el sistema político de la desaparecida Unión Soviética se derrumbaron por su propia dinámica, que no fue el capitalismo lo que la desintegró, y que todavía no queda claro si el capitalismo sobrevivirá (Drucker, 1997: 259.).

Pero la problemática de análisis que todo esto plantea, apunta a la posibilidad de vislumbrar qué sistema de relaciones sociales -y no sólo económicas- puede garantizar el desarrollo humano. Sería vano sostener que con medidas prácticas para corregir el funcionamiento de algunos o de muchos de los vectores del sistema de mercados vigentes, se abriría paso pleno a la convivencia humana, pues es el conjunto de vectores que dan organicidad al sistema, lo que está modificando de manera radical la vida de los pueblos. Es así que el examen que se requiere es uno que atienda con detenimiento "las múltiples maneras en las que se actúa para reconstruir el sistema mundo postcapitalista" (usando nuevamente palabras de Wallerstein, op. cit.), y la lógica misma de este conjunto de acciones. E iniciando con esta óptica se busca destacar, en este capítulo, el sentido con que se reconstruyen los mercados de productores privados en América Latina.

El significado histórico de estos cambios radica en que la reconstrucción de las economías abiertas y, por tanto, la reconstrucción de los sistemas regional y mundialmente articulados, abre procesos que redefinen radicalmente la

posición de los mismos actores de la economía. A saber, los funcionarios, los empresariados, las clases trabajadoras, las clases campesinas, los sectores medios, los sectores marginales, etcétera, quienes no sólo perdieron el entorno histórico que fueron las economías nacionales, sino que ellos mismos, tampoco existen con los rasgos históricos que los definían; consecuentemente, los desafíos históricos que los confrontan también se modifican. Se requiere por ello trabajar en la caracterización de los mercados en los que se insertan como actores, y de la lógica histórica que ahora los articula.

En América Latina, el paso del capitalismo de la era de las organizaciones industriales de alto volumen al capitalismo de la era de las organizaciones flexibles, que funcionan con las nuevas tecnologías de organización y de producción, también puede caracterizarse como uno en el que se desmontan las fronteras de las economías nacionales y de sus Estados nación. Pero la diferencia fundamental con respecto a lo que sucede en los países desarrollados, radica en que las organizaciones flexibles, y las tecnologías de producción tienen su cuna, precisamente, en los países desarrollados, (ver capítulo 2) no en los del subdesarrollo.

Las organizaciones de la era industrial se desarrollaron sin intermitencia fundamentalmente durante el siglo XX en los Estados Unidos. Tan compleja ha sido la construcción y reconstrucción de las organizaciones productivas en ese país que ello llevó a Schumpeter (1997) a plantear la teoría de la acción empresarial como *destrucción creadora*, según la cual, los directivos se deshacen de las prácticas organizativas ineficaces y las sustituyen por prácticas que posicionen más sólidamente a sus empresas en el mercado. Es después de la Segunda Guerra Mundial que en Japón se condensa, con el prisma de su cultura, el bagaje organizacional de Occidente en lo que se puede definir

como "tecnología organizacional", (Barba, Montaña y Solís, 1997). A mediados de la década de los sesenta, los empresarios del país asiático irrumpen con sus productos en los mercados de los países desarrollados y provocan un choque en los sistemas de producción de Occidente. El punto álgido de aquel choque se desarrolla en la década siguiente, en la que se llegó a plantear "la pérdida de la competitividad de las empresas estadounidenses" (Hickman y Silva, 1990: 254, Tichy y Sherman, 1993), las que pasan de ostentar "record de ganancias a la casi quiebra" (Drucker, 1985: 17). Estos hechos desembocan en el nuevo sistema de organizaciones flexibles que hoy se expanden y rivalizan mundialmente, porque en las potencias de Occidente, los grandes empresarios con el apoyo de sus gobiernos, retoman la carrera de la innovación organizacional, tecnológica y científica. Por ello, el proceso se lee también en la esfera de las acciones de geopolítica.

En efecto, expandir una empresa de negocios mundializados plantea objetivos que se alcanzan mediante geoestrategias de mercadotecnia y de desarrollo de tecnologías y productos. Pero desmontar fronteras nacionales con el objetivo de rehacer las políticas públicas, la legalidad, y las instituciones que permitan el hacer de los negocios mundializados, esto es, que liberen mercados de las ataduras de las economías protegidas, requiere de cálculos y acciones que rehagan la posición internacional de las naciones, requiere de objetivos cuya intención es geopolítica. Se coincide aquí con la propuesta de interpretación de Herminia Foo Kong: el viejo andamiaje del instrumental de la geopolítica de Guerra Fría se refuncionaliza con nueva dirección y ello ya queda "esbozado en los documentos de Santa Fe II (1988), Iniciativa de las Américas (1990), así como en recientes

acuerdos de libre comercio suscritos bilateralmente con países de la región" (Foo Kong,1996: 56).

América Latina, en este contexto, continúa siendo receptora de las tecnologías organizacionales, que dan nueva forma histórica a las unidades de negocios y al sistema capitalista mismo. Pero ahora, este proceso de recepción comienza por confrontar y desarticular el papel de los gobiernos en su función de rectores de sus economías y de conductores de las empresas productoras de la infraestructura económica, entre otros: la banca, los energéticos, las comunicaciones, los caminos, los puertos, etcétera. El empresariado latinoamericano, en general, no asimila la naturaleza de los cambios; el gran empresariado lo hace muy lentamente y solamente una vez que los sistemas productivos latinoamericanos ya no apoyan a sus negocios. En mayo de 2003, finalmente, se les escucha declarar que "los pobres no son mercado. Hay que acabar con la pobreza para fortalecer los mercados. Esto no es caridad" (Reyes, 2003: 8). Y así como la construcción de los Estados nación implicó gestas de confrontación histórica, movimientos sociales de gran envergadura que cimbraron las estructuras de viejos y establecidos regímenes de poder, así la construcción de las nuevas organizaciones, de las instituciones y de la cultura, que ya apuntalan la existencia de las economías regionales y mundial, está implicando confrontaciones y conflictos radicales entre los actores en todos los ámbitos de la vida social. Es en el curso de estas confrontaciones y conflictos, en los que se rehacen las estructuras y las funciones de los gobiernos. En este devenir, se opera la reestructuración de las economías latinoamericanas. Toca a este capítulo destacar las líneas de confrontación a que han sido sometidas las funciones de los gobiernos latinoamericanos, con el objetivo de apuntar el sentido en que se modifica el andamiaje de los mercados, las reglamentaciones que ahora

encauzan la acción de los empresarios, y del conjunto de los actores en las economías latinoamericanas.

Confrontaciones geopolíticas en los mercados latinoamericanos

Al nuevo modelo de economías abiertas se le abre paso expresamente a través de acciones gubernamentales, cuyas consecuencias son geopolíticas puesto que confrontan a los quehaceres gubernamentales y así a las posiciones de cada nación en el ámbito internacional. A partir de la quiebra de los Tratados de Bretton Woods en agosto de 1971, Nixon, el entonces presidente de los Estados Unidos, suspende las ventas de oro y, por lo tanto, cancela la capacidad de conversión de dólares en oro (Friedman, 1992: 14; Mansell, 1996: 9). Con ello se rompen los acuerdos de tipos de cambio fijos que daban estabilidad a las paridades cambiarias, y así, al comercio internacional. En la década de los 70, la inestabilidad en los mercados monetarios se convierte en un fenómeno que afecta el comportamiento de todas las economías nacionales, con lo que se alteran las tendencias de las políticas monetarias, financieras, fiscales, arancelarias y de inversión productiva de cada uno de los gobiernos, o sea, aquellas que orientan el comportamiento de las variables macroeconómicas.

Este cuadro de tensiones se agudiza a fines de 1973, cuando la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) decreta el embargo del petróleo al Occidente, el cual ocasiona que el precio del crudo subiera 400 %: de 2.75 a 12.50 dólares (Mansell, op. cit. p. 59). Y como lo registran numerosos estudiosos, las empresas de las naciones más poderosas quedan colocadas en un terreno desafiante (Bartlett y Ghoshal, 1988; Drucker, 1985; Ohmae, 1990; Hickman y Silva, 1990, por ejemplo) y

desconocido hasta entonces, porque sus gobiernos ya no estaban controlando el costo del vital energético. Así, llegan los años "1974-75 (en que) tuvo lugar la primera recesión internacional desde los años 30" (Evans, 1995: 2).

Estos años (primera mitad de los años 70) son, por ello, de una gran turbulencia para los sistemas de las economías nacionales; tales hechos determinan que en América Latina se hagan intentos para buscar alternativas como región. A partir de 1972 algunos gobiernos, como los de México, Perú, Ecuador, Panamá y otros, canalizan con decisión sus demandas en el movimiento tercermundista, desde el seno de la Conferencia de la UNCTAD en Santiago de Chile y reclaman equidad en las relaciones económicas con las naciones más fuertes. Este movimiento, como queda registrado en la prensa y en nuestro trabajo (Acevedo, 1976), va moldeando diferentes propuestas. Una de ellas, fue la de formar organizaciones de los países productores de materias primas para exigir precios internacionales justos; otra, la de organizar empresas multiestatales en las que los gobiernos invertirían y permitirían la participación de inversionistas privados; fueron los casos de la empresa de aluminio y bauxita en la que participaron México y Jamaica, y de la multinaviera del Caribe que fue cerrada en 1977. Asimismo, se crea el Sistema Económico Latinoamericano (SELA) que se encargaría de canalizar los trabajos de tantos otros proyectos para la región. En 1975, en la Asamblea General de la ONU, por iniciativa de México, se aprueba la Carta de los Deberes y Derechos Económicos de los Estados.

En retrospectiva, ahora se puede interpretar que este tipo de acciones y proyectos gubernamentales, fueron decididamente combatidos en la escena internacional por los gobiernos de los países del llamado primer mundo. Un movimiento tercermundista impulsado por los gobiernos, en defensa de los precios de las materias primas y con el

control de empresas multiestatales, sí tenía visos de fuerza para consolidarse. En aquellos años los gobiernos, como actores de la economía, estaban al frente de empresas que constituían la infraestructura del crecimiento económico de sus países y, de llegar a crear un sector de la economía regional, mediante empresas multiestatales, se habrían convertido en rivales empresariales de los actores económicos que, entonces, dirigían a las empresas transnacionales.

No fue así, porque ya se desarrollaba en la escena internacional otra línea de confrontación que, por esos años, quedó encuadrada en un combate férreo contra los "gobiernos corruptos y dilapidadores". Una línea altamente intrincada en su desenvolvimiento porque también implicó el recrudecimiento, de 1974 a 1979, de las dictaduras en el Cono Sur (Cueva, 1987.) Pero, asimismo, una línea en la que había información utilizable para los países de las economías más poderosas, en la medida en que éstos también habían gestionado sus intereses frente a gobiernos y autoridades latinoamericanas con procedimientos no formales y no públicos. Ni siquiera habría que mencionarlo pero el que, en la región, los gobiernos hayan actuado a espaldas de sus pueblos, también es la explicación de la historia de los movimientos sociales y de las guerrillas que, en la década de los setenta, impugnaron las realidades que sometían a sus vidas. Los movimientos contestatarios más trascendentes hasta ese momento señalaban como enemigo a los gobiernos, también por su forma de relación con los Estados Unidos, o con otros países del llamado primer mundo. Es así como, a la inestabilidad política que representaban esos movimientos, más tarde se agregó el ataque a los gobiernos latinoamericanos, primordialmente desatado por los Estados Unidos, que señaló su corrupción e ineficiencia. Ello canalizó publicitariamente el descontento, pero no en los movimientos sociales, sino en

segmentos de las clases medias urbanas y en sectores de la intelectualidad. Fueron los años en que se habló intensamente de la ingobernabilidad en la región.

En forma paralela, continuó la historia de la transformación de los mercados pues, por un lado, los dólares obtenidos por la exportación de los países de la OPEP, se convierten en petrodólares y se depositan en los bancos de los países desarrollados y, por el otro, "el colapso de la inversión en los países desarrollados, lleva a que los bancos internacionales, busquen como clientes a los gobiernos" de la región, de forma que "la expansión del sector público, en Latinoamérica durante la segunda mitad de los años 70, estuvo acompañada de un creciente endeudamiento externo" (Evans, op. cit.: 2). En cada nación latinoamericana esta tendencia adquiere sus propias características. El libro coordinado por Evans citado, sobre los casos de Centroamérica y el Caribe, es de gran utilidad dado el cúmulo de material empírico que procesa y el enfoque que adopta para integrar la interpretación del cambio histórico que se experimenta en esas naciones.

Más tarde, cuando llega la recesión mundial de 1980-82, caen drásticamente los precios de los productos primarios. "Por ejemplo, el precio del café en el mercado mundial cae de \$1.64 la libra en 1980, a \$1.08 en 1983, y la bauxita pasa de \$216 dólares la tonelada métrica en 1981, a \$165 en 1983" (Ibidem.). Pero se trata de un movimiento de precios que afecta a toda la región durante toda la década de los '80 y persiste en el año de 1990 como lo informara la CEPAL en 1991. Ver cuadro 1.

El establecimiento de los precios internacionales a la baja, disminuye las divisas por exportaciones en los diferentes países del área Latinoamericana y del Caribe, mientras las políticas monetarias de los Estados Unidos para proteger al dólar, profundizan la inestabilidad

financiera en la región, porque "las tasas de interés internacionales pasan de 6 u 8 por ciento en 1976, al 18 o 20 por ciento a principios de los años 80" (Ibidem.). Este cuadro hace insostenible el costo del servicio de la deuda. Para América Latina la inestabilidad en tales variables macroeconómicas significa que las inversiones para procurar el crecimiento económico van a depender de empréstitos que contraten sus gobiernos en el extranjero y, en consecuencia, para poder hacer frente a éstos compromisos financieros, dependerán de las divisas que puedan obtener de sus exportaciones que tradicionalmente han sido las materias primas, tal como lo documenta el economista Lichtensztejn (1990). Así es como el accionar en los mercados monetarios, financieros y de materias primas, detiene el periodo de expansión del sector público de la economía y da comienzo a la era de las políticas neoliberales en la zona.

En esta etapa se trabaja por reemplazar al planteamiento liberal que dio sustento político e ideológico en la creación de los mercados nacionales, de las economías nacionales, de los Estados nación y de las sociedades nacionales. Se abre paso al neoliberalismo para prestar sustento a la creación e implantación de las economías regionales y mundial, de las estructuras sociales y del protagonismo de las instituciones internacionales para que permitan conducir al proceso, darle forma legal y, con ello, se lo pueda presentar como legítimo. Pero al igual que el planteamiento liberal nutrió de sustento ideológico a los procesos que distinguirían al mundo desarrollado del mundo subdesarrollado (Cancino, 1995, Wallerstein, 1996b), ahora el planteamiento neoliberal sustenta ideológica, política y geopolíticamente, la rearticulación entre los procesos productivos que cumplen las poblaciones de naciones pobres y los que cumplen las

poblaciones de naciones con economías de gran adelanto tecnológico.

Cuadro 1

Precios a la baja en los 80

% variación de precios productos básicos.

	1990	1990 / 1980
Azúcar cruda	4.7	-53.3
Café (suave)	-16.5	-42.1
Cacao	0.9	-51.7
Bananas	51.6	62.9
Trigo	-15.3	-18.2
Maíz	-2.8	-13.7
Carne de vacuno	-1.0	-8.4
Harina de pescado	-3.2	-21.6
Soya	-9.8	-16.2
Algodón	7.4	-13.5
Lana	-13.4	-14.9
Cobre	-5.9	23.3
Estaño	-27.7	-62.5
Mineral de hierro	7.4	- 2.6
Plomo	26.1	-6.4
Zinc	4.9	108.6
Petróleo crudo		
Ecuador	15.3	-41.8
México	2.6	-48.0
Venezuela	0.0	-43.1

Fuente CEPAL. Tomado de: *América Economía*, n° 47, enero-febrero, 1991, p.50.

Funciones gubernamentales orientadas geopolíticamente

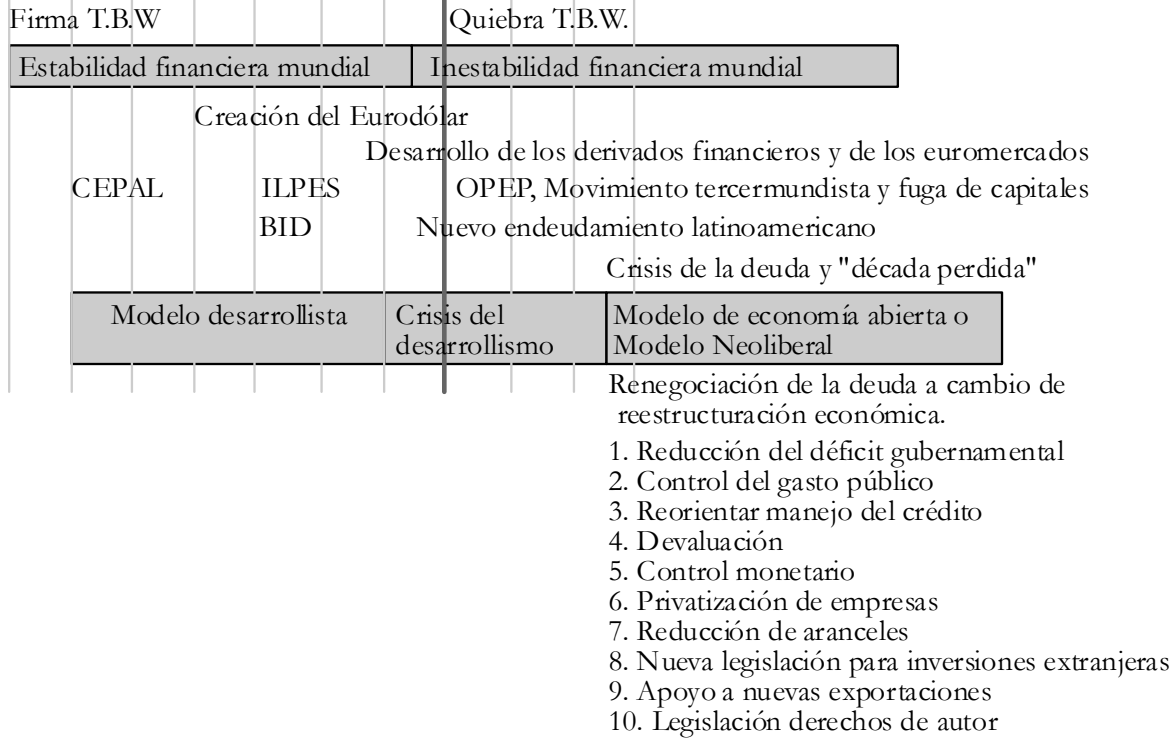
En la región, la etapa reestructuradora de economías y de gobiernos nacionales ha sido descrita y valorada en numerosos estudios de los que hay que partir. Cuando a

principios de los 80 el pago de intereses de la deuda se hace inmanejable, se abre la "década perdida" y los esfuerzos de las poblaciones por sobrevivir coexisten con los procesos de renegociación de la deuda. A las negociaciones de los planes Baker, se suceden los planes Brady de 1985 y se introducen las reformas del Consenso de Washington (Correa, 1992, 98-100; Evans, op.cit.; Girón, 1991, entre otros). Como se sabe, a través de las renegociaciones de la deuda, los gobiernos otorgaron su aceptación para adoptar las políticas públicas conocidas como neoliberales (ver Lámina 1). Pero lo que hay que subrayar es que, con ello, los gobiernos latinoamericanos entran de lleno en una etapa en la que la formulación del sentido de políticas públicas se altera radicalmente porque se adopta un procedimiento jurídico internacional cuyos protagonistas son los organismos internacionales y los gobiernos nacionales. Estos últimos adoptan nuevas funciones, como son las de colaborar para encontrar las líneas de acción específicas que cumplan con el sentido de las políticas contenidas en los acuerdos, y las de realizar informes sobre el comportamiento de sus propias economías a los representantes de los organismos que diseñan las políticas contenidas en los acuerdos, sin olvidar los informes que demandan específicamente los Estados Unidos.

En su origen, los principios que guiarían las políticas públicas de esta etapa, fueron discutidos y formulados, en diez medidas, por un grupo de expertos reunidos en la ciudad de Washington en 1989 que parten de las experiencias de renegociación de las deudas verificadas en la década de los 80.

América Latina. Modelos de Economía

1944 1948 1952 1956 1960 1964 1968 1972 1976 1980 1984



Elaboración propia.

Sería John Williamson quien las publicaría en 1990, con el título de "What Washington Means by Policy Reform" (Williamson, 1991, Burki y Perry, 1998:1). Williamson aclara en su informe que "Washington abarcaba tanto el Washington político del Congreso y miembros principales de la administración, como el Washington tecnocrático de las instituciones financieras internacionales, las agencias económicas del gobierno de EUA, la Junta de la Reserva Federal y los 'think tanks' (grupo de expertos ideólogos)" (Williamson, op. cit.: 27).

Los objetivos declarados de las diez medidas que encauzaron la conocida primera generación de reformas a las economías latinoamericanas fueron los de "lograr la estabilidad económica y desmontar los elementos fundamentales del modelo proteccionista de desarrollo" (Burki, op. cit.). Como veremos en este capítulo, el nuevo modelo, se desentiende claramente de la doctrina cepalina de sustitución de importaciones vigente hasta la década de los '70. De manera que la cabal interpretación de las políticas inspiradas en el Consenso de Washington debe hacerse reconociendo que sus metas no se refieren a lograr un crecimiento de las economías latinoamericanas ni mucho menos su mercado interno, y aún menos el desarrollo humano, sino directamente a "estabilizar" y a desmontar los elementos fundamentales del modelo proteccionista de desarrollo". Así, se vuelve esencial examinar las características del modelo de economía que se crea con las medidas del Consenso, sin esperar que ello redunde en un crecimiento de las economías como un todo y menos aún de su desarrollo nacional. En su informe de la conferencia de 1989, Williamson lo expresó de la siguiente manera: "no es evidente que Washington otorgue gran prioridad a la equidad, a pesar de que se ha producido

cierta moderación en la sorprendente indiferencia a cuestiones distributivas que caracterizó los primeros años de la administración Reagan (Williamson, op. cit.: 114).

De acuerdo con el informe de Williamson, el cuadro 2 ofrece las respuestas a nueve de las diez medidas que obtuvo el Consenso por parte de los gobiernos latinoamericanos en la década de los ochenta. La décima medida: propiedad intelectual, dice el autor, prácticamente no ha tenido eco en la región. Se observa que fue en los países de Bolivia, Chile, México, Costa Rica y, Jamaica en los que se logró mayor aceptación a los pedimentos señalados por los reformadores.

Los resultados del trabajo del Consenso y de los gobiernos latinoamericanos, según Williamson, se expresan en estancamiento, "una declinación acumulativa del 10 por ciento", y en retrocesos claros con "caídas acumulativas que sobrepasan el 20 por ciento. Y aún cuando su cuadro (el cuadro 3), clasifica a cinco países en crecimiento, la columna que destaca la diferencia en los crecimientos de 1989 respecto de 1988, le sirve para aclarar que algunos comportamientos de las economías no están relacionados con la reestructuración: Barbados "no ha inaugurado un programa importante para implementar reformas de política económica" (p. 80), Colombia "ha podido evitar la reestructuración" (p. 76), "Paraguay no ha experimentado ninguna reforma en política económica" (p. 89) hasta recientemente: 1989. Chile en cambio ha sido "el primer país en implementar el grueso del Consenso de Washington" y Costa Rica lo inició en 1983.

Cuadro 2

América Latina. Resumen de reformas de política
económica en los '80

País	Disciplina fiscal	Prioridades del gasto público	Reforma fiscal	Liberalización financiera	Tipo de cambio compe titivo	Inversión extranjera directa	Liberalización del comercio	Privatización	Desregulación
Bolivia	++	++	++	++	+	++	+	0	++
Chile	+	0	+	++	++	++	+	++a	++a
Perú	-	-	0	-	-	-	-	-	0
Argentina	+	0	0a	0	+	0a	+	++a	++a
Brasil	0	-	+	0	+	0	-	+	-
México	++	0	++	0	+	++	++	++	+
Colombia	++	0	+	+	++	+	0a	+	0
Venezuela	0	0	0a	+	+	++	+	++a	+
Jamaica	+	0	++	+	+	++	+	+	+
Costa Rica	++	0	++	0	++	+	+	+	+

++ reformas sustanciales.

+ alguna reforma (o cambios mixtos).

0 sin cambio significativo (o cambios mixtos).

- retroceso.

a. se esperan más acciones en corto tiempo.

Fuentes: Ponencias por países en Williamson (1990) y
comunicación personal con autores.

Tomado de Williamson, John, *El cambio en las políticas
económicas de América Latina*, México, Ediciones Gernika,
S.A. 1991, 132 pp., p.100.

Cuando los diez pilares del Consenso de Washington operaban en las economías y en la orientación de las políticas públicas de los gobiernos latinoamericanos, "EEUU incorporó el regionalismo como parte de su política comercial (hacia todo el Continente Americano). En 1988 ratificó el Acuerdo de Libre Comercio Canadá-

EEUU y en 1993 firmó el Tratado de Libre Comercio de América del Norte ("TLCN") (Rosas, 1997: 1). Por ello, en diferentes foros, los actores interesados en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI): Argentina, Brasil, Bolivia, Ecuador, Chile, Colombia, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela, menos México, externaron sus "preocupaciones por el riesgo de ser aislados ante el selectivo regionalismo estadounidense". (En este contexto,) se producen los acercamientos de Argentina y Brasil que en 1991 derivan en el surgimiento del Mercado Común del Cono Sur (MERCOSUR)", cuya concepción "integracionista se inspira en la ALADI y por ello es distinta a la que promueve Washington" (Ibídem.)

En conjunto las reformas acompañan puntualmente la transformación de las economías de la región. El comportamiento de las macrovariables: balanza fiscal, precios, liberación financiera, y liberación comercial siguió examinándose por los especialistas y los actores políticos que contribuyen al Consenso de Washington quienes, ya en 1997, en conferencia sobre desarrollo en América Latina se reúnen en la ciudad Montevideo y elaboran el documento llamado *La Larga Marcha* en el que se consigna su diagnóstico sobre esa primera generación de reformas y se acepta que: "efectivamente hicieron disminuir las tasas de pobreza, pero (que) esta evolución más bien parece haber sido consecuencia de la disminución de las tasas de inflación y de un modesto crecimiento, y no de las consecuencias redistributivas de la liberación financiera y comercial. En especial, este resurgimiento del crecimiento no estuvo asociado a una fuerte demanda por mano de obra en el sector formal (en muchos países aumentó ya sea el desempleo formal o el empleo informal); el crecimiento de las exportaciones ha estado concentrado en los sectores de uso intensivo de recursos naturales; y la brecha salarial entre la mano de obra calificada y no calificada parece haber aumentado. Por consiguiente, (prosigue) los

problemas de distribución de ingresos no han mejorado en muchos países y han empeorado en otros. Más aún, la inseguridad económica para los pobres y la clase media, vinculada a la inseguridad y a la volatilidad de los ingresos, a tendido a crecer" (Burki y Perry, op. cit.:1-2).

En síntesis, en la reunión de Montevideo se explicita que: 1) el escaso crecimiento no sería el resultado de las reformas financieras y comerciales, 2) que la situación de los que dependen de su trabajo se deterioró en forma significativa y 3) que la inseguridad económica para esos mismos sectores de población tiende a crecer. Y sin variar la forma característica de argumentar, esos mismos resultados les apoyan para declarar que es "necesario emprender reformas adicionales para lograr tasas de crecimiento significativas y una reducción más significativa de la pobreza" (Ibidem: 2). En esa reunión entonces, se aprueba la segunda generación de reformas, las reformas institucionales. "En especial, se determinó que era imprescindible centrarse en la calidad de las inversiones en recursos humanos, la promoción o creación de mercados financieros eficientes y sólidos, el mejoramiento del entorno legal y normativo (sobre todo, la liberación de los mercados laborales y el mejoramiento de las regulaciones que afectan la inversión privada en la infraestructura y servicios sociales), el mejoramiento de la calidad del sector público (incluyendo al sector judicial) y la consolidación de la mayor estabilidad macroeconómica a través del fortalecimiento fiscal"; asimismo se hace un llamado a los "responsables de la formulación de las políticas y a los académicos para que contribuyan a "proveer reformas institucionales para satisfacer las nuevas demandas de la sociedad" (Ibidem).

Cuadro 3

América Latina. Crecimiento en los '80 (porcentajes).

País	Crecimiento en PIB per cápita (a)	
	1981 - 89	1988 - 89
Países en crecimiento		
Chile	9.6	12.0
Costa Rica	6.1	2.4
Colombia	13.9	2.5
Barbados	8.1	4.8
Paraguay	0.0	6.2
Países estancados		
Bolivia	-26.6	-0.4
México	-9.2	-0.3
Jamaica	-5.8	-1.5
Uruguay	-7.2	-0.5
Guatemala	-18.2	1.6
Brasil	-0.4	-1.5
República Dominicana	2.0	0.0
Honduras	12.0	0.0
Venezuela	-24.9	-8.7b
El Salvador	-17.4	-3.5
Ecuador	-1.1	12.1c
Países en retroceso		
Trinidad y Tobago	-40.8	-10.2
Perú	-24.7	-23.3
Nicaragua	-33.3	-17.5
Argentina	-23.5	-11.1
Guayana	-33.1	-8.2

a. Acumulativo

b. 1.6 por ciento en 1987-88

c. -2.0 por ciento en 1989

Fuentes: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (1989, cuadro 3).

Tomado de: Williamson, John, *El cambio en las políticas económicas de América Latina*, México, Ediciones Gernika, S.A. 1991, 132 pp., p.104.

Frente a la crisis de la economía nacional Argentina que se desencadena en diciembre de 2001 y al debilitamiento agudo y creciente de los sistemas económicos en Latinoamérica, sería reiterativo afirmar que tampoco la segunda generación de reformas -las reformas institucionales- estimuló el crecimiento de los mercados internos en las economías latinoamericanas. Y así el problema, como se acaba de ver, es que no se puede esperar que estas reformas estimulen el crecimiento de las economías nacionales. Nunca se ha actuado para lograrlo. En la segunda generación de reformas se propone la consolidación de la primera generación mediante el acondicionamiento, el remodelamiento de las instituciones. Por ello se establecen las cuatro directrices que recién mencionamos: reestructuración de las administraciones gubernamentales, reformas judiciales, fortalecimiento de los mercados de capitales y reorientación de los sistemas de educación "para satisfacer las demandas de la nueva sociedad" (Ibidem.) No se rectifica ninguno de los puntos de las reformas de la primera generación, por el contrario, se los refuerza y entre las medidas de refuerzo, no hay un solo programa de acción que se refiera a reactivar el mercado interno, elevar la capacidad de consumo de la población, reducir la deuda, etcétera.

Más tarde, los atentados en Nueva York, el 11 de septiembre de 2001, suscitaron numerosas declaraciones de los analistas del Consenso, que tendrían que interpretarse a la luz del reciente posicionamiento de los capitales externos en las economías de la región, toda vez que sus posiciones estarían cada vez más expuestas si carecieran de instrumentos jurídicos y de la infraestructura de servicios que promueven las reformas. Después de definir y valorar los cambios estructurales producidos (Sassen, 2000, por ejemplo), se proponen los ajustes que eliminan las insuficiencias y consoliden el funcionamiento

de lo que se llama la economía global. Esto último corresponde también al texto *El contencioso de Washington* de quien fuera vicepresidenta del BID, Nancy Birdsall, (Serrichio, 2001).

Sobre las reformas en sus diferentes generaciones se ha utilizado mucha tinta, y espacios en los medios de comunicación de masas, para producir la imagen de una preocupación porque esas medidas "redujeran también la pobreza y la inequidad" (Burki y Perry, op. cit.: 1). Por ello habría que examinar con detenimiento los objetivos y el funcionamiento de las políticas que se diseñaron para "lograr la estabilidad económica y desmontar los elementos fundamentales del modelo proteccionista de desarrollo" (Ibidem.), de manera que se pueda observar qué papel se asigna a las economías nacionales y qué papel a los diferentes estratos de las poblaciones nacionales.

Con este objetivo de análisis, se requiere distinguir con nitidez entre lo que son los cursos de acción y lo que son los argumentos con los que se los publicita. Esto es, se necesita tener claro que los argumentos para hacer públicos los propósitos de las reformas en sus diferentes generaciones, son retóricos y utilizan voces multívocas. Los destinatarios del mensaje constituyen un conjunto altamente heterogéneo de segmentos de población y cada segmento adjudicaría un sentido determinado, mientras que los emisores sólo se dirigen a segmentos específicos; los otros segmentos, el resto de los auditorios, tomarían las diferentes connotaciones de los vocablos sin poderlas conectar con los cursos de acción decisivos. Así, habremos de diferenciar los objetivos de los programas de reestructuración, de los argumentos con los que se los presenta a los públicos. En especial, habrá de procederse así con los argumentos referidos al "libre mercado", a los "productores libres". ¿De qué se tiene que liberar a los mercados, cuáles son los productores que carecen de

"libertad", cuáles son las "libertades" que tiene que adjudicársele a los productores? Sólo así despejaremos la dinámica económico-social que se desencadena con la aplicación de las reformas.

Iniciaríamos por examinar la doctrina económica que da sentido a las diez líneas de acción que constituyen la primera generación de reformas del Consenso de Washington. Se trata de la doctrina neoliberal cuyos principios se refieren a: rehacer la práctica económica para dar cauce a la expansión internacionalizada de los mercados para los productores privados, hasta entonces contenidos por fronteras nacionales; a plantear que los mercados para los productores privados constituirían la forma más idónea de organizar los sistemas económicos en un contexto en el que los productores privados con capacidad para operar sus negocios en un ámbito mundializado, son la ínfima minoría de los sectores empresariales en la región latinoamericana. La doctrina también se ocupa de los actores de la economía que pueden accionar en el mercado mundializado con sus inversiones y argumenta que, gracias a ellos, los otros pobladores tendrían trabajo. Dado que la doctrina se expresa en programas de orden práctico, en medidas de política económica específicas, examinaremos precisamente esas medidas, para observar, cómo se sitúa a los diferentes actores de las economías latinoamericanas con las sucesivas generaciones de reformas del Consenso, es decir, cuál es la naturaleza de los mercados que se crean.

Al preguntarnos en qué sentido se puede interpretar que los objetivos sean "lograr la estabilidad económica y desmontar los elementos fundamentales del modelo proteccionista de desarrollo" destaca el hecho de que, reestructurar economías, es sujetarlas a profundos cambios y, por definición, los cambios profundos desestabilizan, de

manera que tiene importancia mantener la pregunta: ¿qué se quiere decir con estabilización económica? Así mismo, respecto de los actores del proceso, destaca que desestructurar un modelo de desarrollo, en este caso el proteccionista, es atribución de las soberanías nacionales, mientras que los acuerdos de renegociación de las deudas de las naciones se pactan con los gobiernos sin consulta a los ciudadanos, pues se recurre a procedimientos *ad hoc* que posibilitan a los poderes Ejecutivos evitar la ingerencia de los poderes Legislativo y Judicial. Recordemos aquí el caso del golpe de Estado del Presidente del Perú, Alberto Fujimori, el 5 de abril de 1992, cuya primera medida fue cancelar el funcionamiento de los poderes Legislativo y Judicial.

Programas económicos y nuevas estructuras sociales

Se presenta ahora un breve ejercicio de razonamiento sobre el decálogo del Consenso de Washington que se opera durante la aplicación de la primera y se refuerza con la segunda generación de reformas. Se adopta el ejercicio debido a que no es posible proponer el examen de los datos empíricos en las actividades económicas implicadas, cuya vastedad empírica difícilmente podría manejarse para este trabajo, dado que atañen a cambios históricos en las estructuras de las veintiún naciones de la parte continental y trece del Caribe. Y se enfatiza que se trata de un ejercicio de razonamiento, no de un análisis económico de las estadísticas mismo que, dada su envergadura, conviene consultar en los informes de los organismos internacionales que tan rigurosa y profusamente los publican. La intención es valorar los objetivos explícitos del Consenso: 1) lograr "estabilidad económica", y 2) "desmontar los ejes fundamentales de las economías protegidas". Se propone observar la construcción de los

nuevos espacios económicos en los que se sitúan los actores de la producción y la forma en que se conectan con los mercados mundiales. Se considera indispensable contribuir al debate sobre la nueva realidad de la región y sobre su futuro, en otras palabras, ¿a qué tipo de mercados conducen las medidas del Consenso cuando se aplican para orientar las políticas públicas en las naciones latinoamericanas?

Veamos cada una de las diez medidas de la primera generación de reformas:

1) "Disciplina fiscal". Los gobiernos no pueden emitir moneda para financiar sus déficits. Ningún déficit, tampoco el de la balanza de pagos en el que se contabiliza la deuda externa. Los gobiernos quedan colocados en una situación en la que el financiamiento del gasto público dependerá de que, en primer lugar, hagan frente al servicio de las deudas externas y consigan ingresos excedentes. Mientras no los obtengan, no pueden usar el gasto público para encauzar una política económica soberana. Se establece que "un déficit presupuestario ajustado a la inflación en más del alrededor de 1 al 2 por ciento del PIB es evidencia de una falla de política".

El balance del Consenso que publica Williamson en 1990 refiere que "todos en Washington aparentan estar de acuerdo con la necesidad de una disciplina fiscal, pese al fracaso del gobierno de los EUA por dominar su propio déficit", y expone los dos argumentos que aceptaron los gobiernos latinoamericanos sobre esta medida: a) las consecuencias de los recortes presupuestarios no serían permanentes especialmente en condiciones de crisis financiera, y b) si se insiste en el déficit presupuestario se socava la confianza de los inversionistas y, aclara: "Por supuesto... Alemania (se negó) a la reflacción en 1980.

Puede no haber sido persuasivo dentro del contexto alemán, pero parece totalmente plausible en América Latina" (Williamson, op. cit.: 30). E informa: seis de los 18 países cubiertos por la conferencia, lograron "una consolidación sustancial de (por lo menos 6 por ciento del PIB respecto de su déficit primario)" Bolivia, Chile, México, Colombia, Jamaica y Costa Rica"; mientras que Estados Unidos intentaba con la legislación revisada Gramm-Rudman-Hollings, "reducir el déficit fiscal en un 3 por ciento del PIB, en seis años, objetivo que en 1990 Williamson juzgaba improbable, pero que fue alcanzado unos meses después. A esta reducción se le atribuye el que se haya profundizado la recesión 2000-2002.

Cuadro 4

América Latina. Impuestos como % del PIB

País	1991*	1992**
Argentina	22.20	16.03
Bolivia	25.40	1.60
Brasil	N.D.	18.46
Chile	27.70	18.80
Colombia	24.10	10.75
Costa Rica	N.D.	15.55
Ecuador	24.70	7.30
México	30.50	12.01
Paraguay	12.90	9.33
Perú	8.90	9.90
Uruguay	30.90	17.80
Venezuela	29.80	13.60
[Centroamérica]	21.80	N.D.

*1991: Elaborado con datos de *América Economía*, Número Especial, diciembre de 1992, p.160-161.

**Con datos de *América Economía*, Número Especial, 1993-1994.

2) La "reforma tributaria". La intención de ensanchar la base tributaria es otra de las medidas del Consenso de Washington con la que se habría de solventar la situación fiscal de los gobiernos en tanto se define "la forma de aliviar los impuestos en bien de algún grupo de interés favorecido" (Williamson, op. cit.: 36). Al finalizar la década perdida, cuyo periodo se establece entre 1981 y 1990, la situación tributaria de las economías de mayor peso en la región se presentaba como se indica en el cuadro 4, donde se consignan las cifras referidas a 1991 y 1992 debido a que ilustran la magnitud de los déficit que se propuso reorientar el Consenso, pero cuyo análisis propiamente fiscal remitiría al examen interno a cada uno de los sistemas tributarios que se aluden, lo que por de pronto, no compete a los objetivos del capítulo.

De acuerdo a los diagnósticos de la CEPAL, publicados con el título de *Una década de luces y sombras* (2001), los ministerios de Hacienda de la región dieron prioridad a "la lucha contra la evasión (tributaria, aduanera, y de contribuciones a la seguridad social), así como a la reducción de espacios que favorecen la elusión" (p.74) Y, en general, los ingresos estatales mejoraron, pero una vez que los gobiernos dejaron de percibir los ingresos de las empresas estatales vendidas, que los ingresos por las exportaciones de esas empresas comenzaron a mermar, que en 1994 y 1998 la región fue afectada por las crisis financieras internacionales, y que los precios de los productos de exportación continuaron a la baja, la región volvió a resentir la contracción de las recaudaciones. El déficit fiscal de la región pasó de 1.1% del PIB, en 1997 a 2.4 % en 1998 y a 3.2% en 1999. Y, como se aprecia en el cuadro 5, en el año 2000, 8 de las 12 economías de mayor peso en la región mantienen déficits fiscales en relación con el PIB. Mientras que, en 1991, año en el que ya se declaraba el fin de la "década perdida", con el objetivo de

alentar y dar confianza a los inversionistas interesados en invertir en la región, cinco economías latinoamericanas, entre las mismas doce, exhibían saldos fiscales negativos. Lo que quiere decir que al término de la década de los 90 un mayor número de economías siguen perdiendo capacidad impositiva y padecen insolvencia y, por ello, se aleja la posibilidad de liberar la situación de los gobiernos para que manejen el gasto público en dirección a reactivar la economía de sus países.

Cuadro 5

América Latina. Indicadores de Balance Fiscal 1991 y 2000

País	% del PIB 1991*	% del PIB 2000*
Argentina	-0.7	-2.3
Bolivia	-3.6	-3.7
Brasil	1.2(1)	-4.5
Chile	1.6	0.1
Colombia	0.0	-3.5
Ecuador	-1.3	0.4
México	1.8	-1.2
Paraguay	-0.2	-
Perú	-2.1	-2.9
Uruguay	1.4	-4.2
Venezuela	1.2	-1.8

1) Corresponde al año 1990 * cifras negativas indican déficit. Elaborado con datos de *América Economía*, cuyas fuentes son: BID, FMI, CEPAL, Número Especial, diciembre de 1992, p.160-161, y 2 de agosto, 2001: 51, cuyas fuentes son: ALADI, Merrill Lynch, BBVA, AmericaEconomia Intelligence.

En el contexto de la reforma tributaria, destaca el establecimiento del impuesto sobre el valor agregado (IVA), impuesto al consumo, y el hecho de que se postergue el desarrollo de un sistema impositivo progresivo sobre los productos de las inversiones. Por su

universalidad, el IVA, alienta las tendencias inflacionarias cuando no se incentiva a las inversiones productivas, y así, los ingresos de los gobiernos aumentan con la inflación, tal como ocurrió en países de Centroamérica (Evans, op. cit: 6.). Al respecto, hay que subrayar que la inflación es, por definición, concentradora de riqueza, puesto que los trabajadores con sueldo fijo no incrementan sus ingresos en la misma proporción en que lo hacen los precios de las mercaderías; con ello a la población se le reduce el poder de compra. En consecuencia en el mercado interno disminuye el poder de compra, salvo en los segmentos de altos ingresos. A grandes rasgos, puede decirse que las líneas de la política tributaria -en la medida en que coexisten con restricciones a la inversión productiva-, desembocan en que el mercado interno se estrecha y los gobiernos continúan sin contar con ingresos estables para establecer con autonomía las políticas de gasto público.

Cuadro 6
América Latina. Tasas de Interés(1) 1991

País	Tasas activas	Tasas pasivas
Argentina	130.0	60.0
Bolivia	41.1	23.8
Brasil	2,494.0	913.0
Chile	28.6	22.3
Colombia	30.4	30.0
Ecuador	46.7	41.5
México	23.6	17.1
Paraguay	N.D.	N.D.
Perú	793.2	172.9
Uruguay	152.9	75.2
Venezuela	28.8	31.1

(1) Promedio anual nominal.

(2) Fuentes: BID, FMI, CEPAL.

Elaborado con datos de *América Economía*, Número Especial, diciembre de 1992, p.160-161.

3) La tercera línea de los programas del Consenso establece que deben regir "tasas de interés positivas determinadas por el mercado". Como resultado de la "década perdida", la situación financiera de las economías latinoamericanas fue marcadamente adversa para los inversionistas que dependen del financiamiento local, no sólo por los elevados montos de las tasas de interés que regían en sus plazas a principios de los años noventa, como se aprecia en el cuadro 6, sino también por la diferencia del costo de financiamiento que ofrecían los bancos locales en comparación con los que en esos años se ofertaban en las plazas financieras de los países más desarrollados (ver cuadro 7). Esto ocurre, puesto que los diferenciales impiden a los bancos de la región captar la demanda de crédito por parte de los grandes inversionistas y atraen a las inversiones de cartera en busca de altos beneficios o retornos. Situación que también condujo a debilitar la posición de los bancos locales en los mercados financieros internacionalizados y se convirtió en uno de los factores que posibilitan la mayor afluencia de los negocios financieros extranjeros en la región, en la década de los noventa. Así, la mayor presencia de los negocios financieros internacionales en América Latina modificó las preocupaciones de los integrantes del Consenso de Washington que diseñan las políticas económicas para la región; por ello en 1997 se verifica la reunión de Montevideo, reseñada arriba, y se refuerzan las diez medidas de las que nos ocupamos en este ejercicio con propuestas que consoliden las instituciones para dar seguridades a los inversionistas en la región. Más tarde, sobre todo a partir de los ataques a las torres gemelas del 11 de septiembre, las indicaciones para reforzar la seguridad de las inversiones en la región se consolidan. La analista Nancy Birsdall, ex vicepresidenta del BID, e investigadora del Centro Carnegie, por ejemplo, señala que es necesario emitir una legislación para evitar las quiebras bancarias (Serrichio: 26).

Cuadro 7

Tasas Reales de Interés de largo plazo en países
seleccionados de la OCDE (en porcentajes)

Países y zonas	1961- 1969	1970- 1979	1980- 1989	1990- 1999
Estados Unidos	-0.81	-0.33	8.18	5.88
Japón	...	1.95	3.62	1.49
Reino Unido	2.37	2.17	4.58	5.12
Comunidad Europea de los 11	...	0.22	4.31	4.95

(A)

Fuente: Estimaciones sobre la base de cifras de la OCDE.

(A) Países de la Unión Europea, menos Reino Unido,
Dinamarca, Francia y Suecia.

Tomado de: CEPAL. *Una década de luces y sombras*: 16.

La restricción del circulante y el imperativo de mantener a las tasas de interés fuera de la determinación práctica de los gobiernos llevó en primera instancia, a la restricción del crédito interno a los gobiernos y, en menor medida, a los productores privados. En consecuencia, los gobiernos y los productores privados se ven limitados para invertir y el crecimiento económico decae desde la década de los ochenta. La restricción también impide que los gobiernos obtengan préstamos del Banco Central. La interdicción se viabiliza luego que los bancos centrales adquieren autonomía como parte de las reformas institucionales, o de segunda generación. La medida incide en la disminución de la inversión productiva pública, de manera que el sector privado local tampoco tiene las condiciones para reproducirse. En consecuencia, la formación de ahorro interno se dificulta en forma creciente y las tasas de interés continúan siendo altas.

Bajo esta situación, los gobiernos emiten bonos para financiarse que captan los capitales externos, atraídos por

las altas tasas de interés (Cepal, op. cit.: 78). Los capitales externos, por un lado, contribuyen a disminuir la inflación puesto que disminuyen la presión sobre las paridades cambiarias; así que, exceptuando a las economías de Venezuela y a la del Ecuador, la inflación, al finalizar, la década cae a cifras de un dígito. No obstante, también en Venezuela la inflación disminuyó en un 58% como puede apreciarse en el cuadro 8. Por otro lado, estos capitales contribuyen a homogeneizar a la región latinoamericana, de manera que los inversionistas pueden calcular con menos sobresaltos, sus movimientos entre plazas financieras latinoamericanas. Este podría ser uno de los sentidos de "estabilizar la economía" que señala el objetivo del Consenso de Washington. Si bien aquí cabe un paréntesis, toda vez que los movimientos financieros que se verifican en las situaciones de hiperinflación que registraron las economías latinoamericanas constituyeron holgadas oportunidades de ganancias especulativas para los inversionistas que se especializan en las inversiones llamadas de riesgo, las mismas que contribuyeron al debilitamiento de los sistemas latinoamericanos. Y, no obstante, nuestra hipótesis consiste en afirmar que el objetivo del Consenso no se restringe a propiciar el debilitamiento de los mercados protegidos en América Latina, sino que busca sobre todo, que ese debilitamiento haga factible instalar el funcionamiento de las organizaciones y de las instituciones de la economía mundializada.

Cuadro 8
América Latina. Inflación 1992 y 2000

País	Inflación 1991(1)	Inflación 2000 (2)	(2000-1991)
Argentina	19.8	-0.7	-20.5
Bolivia	12.6	3.4	-9.2
Brasil	677.2	5.3	-671.9
Chile	14.5	4.5	-10
Colombia	28.1	8.8	-19.3
Ecuador	50.4	91.0	40.6
México	15.8	8.9	-6.9
Paraguay	N.D.	9.6	---
Perú	78.3	3.7	-74.6
Uruguay	69.9	5.0	-64.9
Venezuela	32.0	13.4	-18.6

(1) Variación en 12 meses, junio a junio. Fuentes: BID, FMI, CEPAL. Elaborado con datos de: *América Economía*, Número Especial, dic.1992, p.161.

(2) Fuentes: ALADI, Merrill Lynch, BBVA, AmericaEconomía Intelligence. Datos tomados de *América Economía*, 2 de agosto, 2001: 51.

4) "Paridades monetarias competitivas". La línea de política monetaria del Consenso de Washington, en sintonía con los objetivos de los programas financieros, desembocó en que la mayoría de las naciones latinoamericanas utilizan esquemas de flotación para determinar su paridad con las divisas extranjeras. Con anterioridad, los gobiernos nacionales establecían con alguna autonomía las paridades monetarias y los precios de los bienes internos, pero en la medida en que no logran emancipar -cuando algunos se lo proponen- a sus políticas financieras y a sus políticas fiscales de la necesidad de atraer ahorros internacionales para respaldar el valor de su moneda, han debido adoptar esquemas de flotación flexibles, cuya predictibilidad permite a los capitales financieros externos y a los inversionistas locales

conectados con el comercio internacional, márgenes de acción para asegurar su movilidad internacional.

En relación con este razonamiento sobre las políticas monetarias del Consenso, se recuerda ejemplos que ayudan a representar el momento previo a que se adoptaran los esquemas de flotación de las monedas y la forma en que se afectaron algunas sociedades de la región al aceptar, en esos años, las devaluaciones en las renegociaciones de la deuda con los organismos internacionales. De acuerdo con los estudios en el texto de Evans: "entre 1991 y 1993, la cantidad de dólares jamaicanos por dólar estadounidense aumentó 18 veces, de 1.78 a 32.50; la cantidad de colones costarricenses por dólar subió 12 veces, de 13 a 151 y el número de pesos dominicanos por dólar aumentó 10 veces, de 1.28 a 13". En Nicaragua, a la devaluación de 150 veces en 1988, le siguieron numerosas y grandes devaluaciones. En 1990 el gobierno de Chamorro, introdujo el córdoba oro de paridad con el dólar estadounidense, mismo que para 1991 se devaluó 5 veces y para 1993 pasa a 6 por dólar; ya desde 1993 sigue una política de deslizamiento, inicialmente de medio por ciento al mes. Honduras resiste la devaluación desde 1982, pero en 1990 firma con la AID una sucesión de aumentos para el curso de un año de 2.00 a 5.40 lempiras por dólar y para 1993 termina con un tipo de cambio de 6.20 lempiras por dólar. Panamá es un país en el que el dólar de Estados Unidos funciona como moneda local, algo que los promotores del ajuste estructural perciben como una gran limitante (Evans, op. cit.: 9). Para el caso mexicano, la experiencia en el tránsito del sistema de paridad fijo a paridad flotante ha sido compleja, porque se manejó a la vez la paridad flotante y la paridad controlada. Puede decirse que, de agosto de 1976 en que el peso se cotizó a 12.50 por dólar, llega a enero de 1989 a cotizarse a 2,557 pesos por dólar; y de enero de 1989 a mayo de 1990 se establece una depreciación diaria de 1 peso; de mayo a noviembre de 1990 se deprecia

diariamente en 80 centavos; de noviembre de 1990 a noviembre de 1991 se deprecia en 40 centavos por dólar, y en noviembre de 1991 su depreciación diaria es de 40 centavos. El seguimiento analítico de este tránsito lo presenta Mansell (1996).

En el diagnóstico de la CEPAL sobre la región, se establece que: durante gran parte de los años 90, los esquemas de flotación, permitieron "la apreciación real de las monedas nacionales que se prolongó, en términos generales, hasta 1998" y que así se pudieron elevar las importaciones. Por tanto, se volvieron a producir crecientes déficits de la cuenta corriente financiados por los capitales externos que regresaron a comienzos de los 90 (CEPAL, op. cit.: 79-80). Cuando el flujo de estos capitales se interrumpió, se produjeron las llamadas macrodevaluaciones de 1994 en México, de 1997 y de 1998 en Brasil y, las dolarizaciones de El Salvador, Argentina, y Ecuador. Desde entonces, se evidencia que las políticas monetarias que propusieron la estabilización, en realidad, desembocan en la sobrevaluación, en las catastróficas devaluaciones y en los casos de dolarización.

Lo que se puede observar en este cuadro de confluencias, es que la política monetaria sale de la esfera de determinación de los gobiernos y se la coloca en un ámbito de acción internacionalizada, puesto que depende de los montos de reservas de medios de pago internacionales, situación que queda definida en la medida que los gobiernos, además de su condición de deudores, no tienen incidencia en el establecimiento de los precios de las mercancías que exportan. Por lo demás, la mecánica de la devaluación -también cuando se adopta bajo un esquema flexible-, permite sí vender mayor volumen de mercancías al extranjero, pero a menor precio real por unidad. Gana quien compra más barato, pero la nación que vende más

barato baja sus ganancias por unidad. Al mismo tiempo, con la devaluación las importaciones se encarecen de forma que, en balance final, la nación que devalúa gasta más por sus importaciones. Por tanto, a partir de la devaluación se producen por lo menos tres consecuencias: a) el déficit de balanza de pagos necesariamente se eleva, b) con déficits encima, los gobiernos no pueden orientar su hacienda para canalizarla al gasto público, sino que deben subsanar su déficit, c) la actividad económica local, que no puede obtener apoyo gubernamental, y que no accede al crédito externo, decae.

No obstante, en el lenguaje publicitario se dice que la nación que devalúa hace más *competitivo* su comercio exterior. Competitivo no es el término que se ajusta a la realidad de este tipo de comercio exterior. Ser competente para obtener ganancias como país implica estar capacitado para hacer viable la posición que se ocupe, como nación, en el mercado; (en el capítulo 2 se expuso lo que significa "competir" cuando los comerciantes son empresarios, no naciones; se consignó ahí que la traducción conceptual en la de rivalizar. Así se atiende al hecho de que el objetivo es eliminar al adversario, no medir capacitaciones y convivir con él); en tanto que comerciar entre naciones con paridades monetarias dispares implica que una de las dos partes comerciantes sale perdiendo y que no se repondrá si sigue apostando a subvaluar, o sobrevaluar para enseguida macrodevaluar. Para las naciones, comerciar en condiciones de disparidad monetaria es aceptar reglas de operación con las que, con toda certeza en el mediano y largo plazos, una de las partes se hace inviable. De aquí que imaginar y crear reglas de operación que viabilicen la actividad del comercio exterior de la región es una tarea pendiente, también para las ciencias sociales.

5) "Políticas comerciales liberales". Los programas fiscales, financieros, y monetarios se engarzan con las

políticas de comercio exterior, toda vez que "liberar el comercio" es la medida que implica la eliminación gradual de aranceles y, en particular, eliminar los aranceles a los productores de exportaciones que requieren importar insumos. Con esta línea de política económica, se consolida la creación de los espacios para la creciente industria maquiladora en la región.

Los industriales del extranjero por su parte, hacen lo propio al utilizar el adelanto tecnológico, y sus organizaciones red o flexibles, que les permiten comercializar con mercaderías más baratas; algunos de esos empresarios entran acogiéndose a los aranceles disminuidos, otros lo hacen vía el mercado informal. La economía informal crece hasta representar el 60 por ciento o más del mercado en algunos países, México entre ellos; con el añadido de que este mercado da trabajo a las filas del desempleo, que se desencadena por el cierre de las empresas y la falta de inversiones. Dos estudios que recogen las características del trabajo de quienes integran los extendidos mercados informales son los elaborados por Hernando de Soto (1991 y 2002), aunque su interpretación no se ocupa de señalarlos como productos de las medidas del Consenso de Washington.

Habrían entonces tendencias claras: las naciones latinoamericanas dependen de la afluencia de divisas, para enfrentar las diferentes coyunturas que desestabilizan el manejo de su moneda, el financiamiento para sus inversiones, y su política impositiva. De ahí que se agudiza la necesidad de exportar para obtener divisas. Sólo que producir para exportar, implica importar los insumos que no se producen en los mermados sistemas industriales de cada país. Es lo que se muestra en el cuadro 9: después de la década perdida, en cinco naciones latinoamericanas y en Centroamérica, las importaciones superan a las

exportaciones. Con lo que se consolida el nuevo modelo de economía abierta en la región. Williamson expresaba que este era el cálculo ya en su balance de la década de los 80, lo decía con el lenguaje propio del Consenso de Washington:

"Cualquiera que crea todavía que las actitudes de América Latina se han congelado en las doctrinas de sustitución de importaciones propagadas por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (ECLAC) en las décadas de 1950 y 1960, debería estudiar las ponencias por países presentadas en la conferencia" (Williamson, 1991: 48).

Cuadro 9

América Latina. Balanza Comercial 1991 (millones de dólares)

País	Importaciones	Exportaciones	Saldo comercial
Argentina	8,093	11,965	3,872
Bolivia	790	760	-30
Brasil	21,014	31,636	10,622
Chile	7,353	8,929	1,576
Colombia	4,855	7,540	2,685
Ecuador	2,398	2,851	453
México	38,186	27,123	-11,063
Paraguay	1,475	1,130	-345
Perú	3,494	3,328	-165
Uruguay	1,622	1,541	-81
Venezuela	9,997	15,727	5,730
Centroamérica	14,778	9,564	-5,214

Fuentes: FMI, BID, CEPAL. Elaborado con datos de: *América Economía*, Número Especial, diciembre de 1992, p 160.

Después de la aplicación de los programas de reajuste estructural de las economías y de las instituciones se observa, en el cuadro 10, que ya en el año 2000 seis naciones, una más, importan más de lo que exportan.

Cuadro 10

América Latina. Balanza Comercial 2000
(millones de dólares)

País	Exportaciones	Importaciones	Saldo comercial
Argentina	26, 251.0	25, 148.0	1,103.0
Bolivia	1, 459.0	1, 924.0	-465.0
Brasil	55, 188.0	58, 910.0	-3,722.0
Chile	18, 215.0	16, 621.0	1,594.0
Colombia	13, 115.0	11, 538.0	1,577.0
Ecuador	4, 822.0	3, 446.0	1,376.0
México	166, 424.0	174, 473.0	-8,049.0
Paraguay	871.0	2, 193.0	-1,322.0
Perú	6, 674.0	7, 375.0	-701.0
Uruguay	2, 294.0	3, 465.0	-1,171.0
Venezuela	31, 400.0	15, 006.0	16,349.0

Fuentes: ALADI, Merrill Lynch, BBVA, AmericaEconomia Intelligence. Datos publicados por *Las 500 de América Latina*, América Economía, 2002.

La balanza comercial de los países también muestra que los montos del comercio exterior se incrementan substancialmente en la década de los noventa; esto es, que la actividad económica de cada uno de los países se involucra cada vez más con el comercio internacional. En 1991, según puede apreciarse en el cuadro 9, Brasil que era la economía de la región menos expuesta al comercio exterior, se situaba con un rango porcentual de 12.76 respecto de su Producto Interno Bruto, y que la nación más abierta al comercio exterior, que era Chile, se situaba con un 52 por ciento de su PIB. Pero ya para el año 2000

es Argentina la nación cuya actividad económica está menos involucrada con el comercio exterior y se sitúa con el 18 por ciento de su PIB, lo que de todos modos implica un crecimiento de 2.55 por ciento en su actividad con el exterior, y es Venezuela la nación que más se mueve en la esfera del comercio exterior, pues el 65.3 por ciento de su PIB está involucrado con el comercio exterior, lo que implicó un crecimiento en esta área de su economía del 36.27 %.

Cuadro 11

América Latina. Esfera del PIB en el Comercio Exterior
1991 y 2000

País	1991 Exp+Imp / PIB %*	2000 Exp+Imp / PIB % **	Diferencia (2000 - 1991)
Argentina	15.75	18.3	2.55
Bolivia	25.40	42.8	17.4
Brasil	12.76	19.1	6.34
Chile	52.01	43.9	-8.11
Colombia	29.72	28.8	-0.92
Ecuador	45.25	45.2	-0.05
México	23.80	59.3	35.5
Paraguay	42.01	35.2	-6.81
Perú	19.49	20.1	0.61
Uruguay	33.29	29.7	-3.59
Venezuela	29.03	65.3	36.27

*Fuentes: FMI, BID, CEPAL. Elaborado con datos de:
América Economía, Número Especial, dic. 1992: 160.

** ALADI, Merrill Lynch, BBVA, AmericaEconomía
Intelligence. Elaborado con datos de: *América Economía*, 2
de agosto de 2001: 51.

No obstante, el substancial incremento de la actividad económica involucrada con el comercio exterior que se aprecia en las naciones de la región, ver cuadro 12, el número de países con saldo comercial negativo pasa de 5 y Centroamérica, a 6, sin que contemos datos sobre la

DE LOS MERCADOS NACIONALES A LOS MERCADOS
MUNDIALIZADOS

situación centroamericana. Pero de los 11 países de los que presentamos información, en siete se deteriora drásticamente su saldo comercial: Argentina y Colombia, que en el año 2000 todavía mantienen saldo positivo, Bolivia, Brasil, Paraguay, Perú, y Uruguay que además siguen exhibiendo saldo comercial negativo. Cuatro mejoran la situación de su saldo comercial: Chile, Ecuador, Venezuela, y México. Este último, sin embargo, mantiene una situación deficitaria aguda.

Cuadro 12
América Latina Balanza Comercial 1991y 2000
(millones de dólares)

País	Saldo comercial 1991*	Saldo comercial 2000**	Diferencia (2000 - 1991)
Argentina	3,872	1,103	-2,769.00
Bolivia	-30	-465	-435.00
Brasil	10,622	-3,722	-14,344
Chile	1,576	1,594	18.
Colombia	2,685	1,577	-1,108
Ecuador	453	1,376	923
México	-11,063	-8,049	3,014
Paraguay	-345	-1,322	-977
Perú	-165	-701	-536
Uruguay	-81	-1,171	-1,090
Venezuela	5,730	16,349	10,619
[Centroamérica]	-5.214	N.D.	

**Fuentes: FMI, BID, CEPAL. Elaborado con datos de : *América Economía*, Número Especial, diciembre de 1992, p 160.

** ALADI, Merrill Lynch, BBVA, AmericaEconomia Intelligence. Elaborado con datos de: *América.Economía*, 2 de agosto de 2002.

El incremento del comercio con el exterior exigió un esfuerzo productivo que se expresa en el crecimiento del PIB en cada economía nacional. Si los datos del cuadro 13 fuesen comparables directamente, esto es, si los montos del PIB que muestra no hubiesen sido afectados por los procesos inflacionarios y los monetarios, se podría afirmar que los incrementos más importantes del esfuerzo productivo de las naciones en la región, se ordenan con México, en primer lugar, seguido de Brasil, Argentina y Chile. Estos datos, en realidad, nos deberían llevar a revisar lo acontecido en las diferentes ramas de industria en las que se estaría manteniendo cierto dinamismo, sobre todo porque los montos de crecimiento en sí, no ilustran el hecho fundamental de la región en la década de los noventa, a saber que las tasas de crecimiento son substancialmente menores a "las tendencias de crecimiento previas a crisis de la deuda" (Cepal, op. cit: 84). Además de que a este respecto, la CEPAL informa que el desempeño de los países ha sido altamente "heterogéneo. Sólo tres países: Chile, Guyana y República Dominicana lograron tasas anuales superiores al 5%, quince registraron incrementos de 3 % a 5 %, trece se expandieron por debajo del 3 %, y dos mostraron resultados negativos: Cuba y Haití" (Ibidem).

Pero si el comportamiento del PIB es positivo, heterogéneo, marcadamente insuficiente y, según lo que hemos expuesto, estaría indicando un mayor peso de la producción para el mercado externo en detrimento de la producción para del mercado interno, las razones deberían estar en el comportamiento de la productividad. Lo que observamos en el cuadro 14 es que, no obstante que el empleo -se sabe- ha sido insuficiente, al igual que lo ha sido la remuneración al trabajo, y que las plantas de empresas han sido mermadas, el PIB per cápita repunta. Destacan Argentina en primer lugar, seguida de Chile, Uruguay y México. La Cepal a este respecto sostiene que

ese crecimiento sería el "efecto de la recuperación productiva después de la profunda recesión de los ochenta" (CEPAL, op. cit.: 88) y añade que en la región, el ritmo de crecimiento de los factores de la producción en los noventa fue alrededor de 0.3%, mientras que en los países desarrollados fue de 1.1 %, del Producto Interno Bruto per cápita.

Cuadro 13
América Latina PIB 1991 y 2000

País	PIB 1991* (miles de millones de dólares)	PIB 2000** (miles de millones de dólares)
Argentina	127.3	281.0
Bolivia	6.1	7.9
Brasil	412.4 (2)	595.9
Chile	31.3	79.3
Colombia	41.7	85.6
Ecuador	11.6	18.3
México	274.4	574.5
Paraguay	6.2	8.7
Perú	35.0 (2)	69.9
Uruguay	9.5	19.4
Venezuela	54.2	71.1

(2) Estimado.

* Fuentes: FMI, BID, CEPAL. Elaborado con datos de: *América Economía*, Número Especial, dic. 1992: 160.

** Fuentes ALADI, Merrill Lynch, BBVA, *AmericaEconomia Intelligence*. Elaborado con datos de: *América Economía*, 2 de agosto de 2001: 51.

Trasciende de aquí que a partir de la crisis de la deuda, se afianzan las tendencias que separan a las naciones del subdesarrollo con respecto de las naciones desarrolladas. Al analizar el comportamiento de la economía mundial, la CEPAL así lo valora:

"después de la segunda guerra mundial... de todos modos los países desarrollados (incluido ahora Japón) siguen concentrando más de la mitad de producción mundial, especialmente en las ramas manufactureras y de servicios basados en un uso intensivo de la tecnología. Cabe señalar que dentro de esas tendencias mundiales, América Latina y el Caribe fue elevando sostenidamente su participación en la producción mundial hasta 1973, pero se estancó desde entonces.

Sobre esta tendencia, especifica ahí mismo:

Cuadro 14

América Latina. PIB per cápita, 1991 y 2000

País	PIB per cápita 1991*(dólares)	PIB per cápita 2000** (dólares)
Argentina	2,690	7, 588.0
Bolivia	813	948.5
Brasil	2,690	3,491.1
Chile	2,336	5,213.3
Colombia	1,241	2,022.6
Ecuador	1,064	1,447.1
México	3,306	5,810.0
Paraguay	1,409	1,583.0
Perú	1,591	2,723.9
Uruguay	3,065	5,813.6
Venezuela	2,683	2,941.7

* Fuentes: FMI, BID, CEPAL. Elaborado con datos de: *América Economía*, Número Especial, dic. 1992: 160.

** Fuentes: Aladi, Merrill Lynch, BBVA, AmericaEconomía Intelligence. Con datos de: *América Economía*, 2 de agosto de 2001: 51.

"el rezago relativo de la región solo se produjo durante la tercera fase de

globalización (a partir de 1973) como consecuencia de la deficiente inserción en el proceso de globalización financiera y la consiguiente crisis de la deuda. Además la recuperación posterior a la "década perdida" de los años ochenta fue frustrante. Como ha demostrado la CEPAL en diversos estudios este hecho se reflejó en el crecimiento relativamente deficiente registrado a continuación del intenso proceso de reformas económicas que se inició en la década de 1970 en algunos países y, en forma más generalizada, entre mediados de los años ochenta y comienzos de los noventa" (CEPAL, 2002:80).

Punto central en el comportamiento del PIB per cápita de la región es el hecho de la alta dependencia del financiamiento exterior. La Cepal consigna que "la deuda externa de América Latina y el Caribe casi se duplicó en el decenio ya que pasa de 435,000 a 756,000 millones de dólares" (CEPAL, 2000: 90.) Agrega que esta deuda no se habría tornado inmanejable "gracias al buen desempeño del sector exportador" desde 1986. Aún cuando éste no fue el caso de Argentina y de Brasil que, a diferencia de las otras nueve economías del cuadro 15, registraron un incremento de su deuda externa como por ciento del PIB.

Cuadro 15

América Latina. Deuda Externa 1991 y 2000

País	Deuda externa 1991* (mil millones de dólares)	% PIB 1991 (1)	Deuda externa 2000** (mil millones de dólares)	% PIB 2000 (1)
Argentina	56,273	44.2	147.0	52.3
Bolivia	4,037	66.1	4.4	55.7
Brasil	118,148	28.6	235.0	39.4
Chile	19,319	61.7	36.0	45.4
Colombia	18,086	43.3	36.0	42.1
Ecuador	12,319	106.2	14.3	77.9
México	98,263	35.8	163.2	28.4
Paraguay	2,156	34.7	2.2	25.3
Perú	20,030	57.2	27.6	39.5
Uruguay	3,049	32.0	5.6	28.6
Venezuela	34,081	62.8	30.8	43.3
Centro-américa	45,270	N.D.	N.D.	N.D.

(1) Cálculos sobre cifras de PIB per cápita: ver cuadro 14.

* Fuentes: FMI, BID, CEPAL. Elaborado con datos de *América Economía*, Número Especial, diciembre de 1992. P160-161.

** Fuentes: Aladi, Merrill Lynch, BBVA, AméricaEconomía Intelligence. Con datos de: *América Economía*, 2 de agosto de 2001: 51.

Cuadro 16
América Latina. Deuda Externa Per Cápita 1991 y 2000
(dólares)

País	1991*	2000**
Argentina	1,720.86	3,972.97
Bolivia	538.26	530.12
Brasil	770.69	1,376.68
Chile	1,441.71	2,368.42
Colombia	538.27	851.06
Ecuador	1,130.18	1,134.92
México	1,183.89	1,650.15
Paraguay	.49	.40
Perú	910.45	1,073.93
Uruguay	983.54	1,696.97
Venezuela	1,687.17	1,272.27
[Centroamérica]	.92	N.D.

* Fuentes: FMI, BIB, CEPAL. Elaborado con datos de *América Economía*, Número Especial, diciembre de 1992. P160-161.

** Fuentes: Aladi, Merrill Lynch, BBVA, AméricaEconomía Intelligence. Elaborado con datos de: *América Economía*, 2 de agosto de 2001: 51.

Pero también la CEPAL indica que se inició ya una nueva tendencia en los pagos por los capitales externos que se traen para invertir en los países latinoamericanos, pues "darán lugar a un flujo de egresos por concepto de pago de utilidades. Esta situación comienza a manifestarse ya que, si bien el peso relativo de los intereses devengados por concepto del servicio de la deuda externa disminuyó de un 22 % a un 16 % de las exportaciones totales durante el decenio, el correspondiente a las utilidades pagadas o reinvertidas aumentó de 4 % a 6 %" (Íbidem).

La gravedad del endeudamiento latinoamericano en la década de los noventa, no se aminora por el hecho de que

la productividad en las exportaciones hayan tenido un crecimiento real, la deuda per cápita sigue incrementándose en ocho de las once poblaciones que se muestran en el cuadro 16. Según observamos en las cifras que maneja el equipo de la revista *América Economía*, la deuda per cápita decrece solamente en Bolivia, en Paraguay y en Venezuela.

Cuadro 17

América Latina: desregulación en los '80

Bolivia	En 1985 se eliminaron todos los controles de precios y restricciones para emplear y cesar mano de obra. Se han eliminado la mayor parte de las regulaciones que afectan el sistema bancario.
Chile	Se desregularon los precios en los '70; la regulación no se percibe ya como problema.
Perú	No se ha tomado acción alguna, aunque es crónicamente necesaria.
Argentina	Se desreguló el sector petrolero en 1989. Se esperan más medidas como parte de la actual ronda de reformas.
Brasil	La nueva constitución contiene reglamentaciones adicionales, incluyendo un techo del 12 por ciento para las tasas de interés real y restricciones para el cese del personal, de dudosa actividad.
México	Ya se ha desregulado el transporte de carga camionero, dando como resultado un incremento del 10 por ciento de capacidad. Se continúan con el proceso de eliminar barreras de acceso. Todavía persisten los controles de precios como parte del pacto social antiinflacionario; hay preocupación sobre cómo pueden ser eliminados, sin afectar la estabilidad de precios.

Cuadro 17

Continuación

Colombia	Se ha logrado cierta descentralización y simplificación gubernamental, pero las perspectivas se ven limitadas por el conflicto entre una asociación de abogados muy poderosa que se opone a la desregulación y el sector privado y los tecnócratas que están a favor de ésta.
Venezuela	En 1989 quitaron los controles de precios a todos los artículos con excepción de 10.
Jamaica	En 1981 se quitaron la mayoría de los controles de precios y éstos se ajustan regularmente para los productos (por ejemplo, combustibles) que todavía están sujetos a control. La desregulación no se percibe como problema de importancia.
Costa Rica	Cierta desregulación de precios salarios y variables financieras.

Fuentes: Estudios por países de Williamson (1990) y comunicación personal con autores.

Tomado de Williamson, John, *El cambio en las políticas económicas de América Latina*, México, Ediciones Gernika, S.A. 1991, 132 pp., p. 56.

6) "Desregulaciones". Otra línea de programas para reestructurar a las economías latinoamericanas fue la de eliminar las políticas de control de precios y los apoyos gubernamentales para dejar que reaccionaran a las condiciones del mercado. Elemento central en la operación de estos programas es que la política de control del precio de la mercancía fuerza de trabajo condujera a la baja a las remuneraciones al trabajo y elevar los precios de los servicios públicos. Así interpretamos los datos del cuadro 17 que proceden del informe de Williamson sobre el avance de las desregulaciones en 10 países durante la

década de los '80. El argumento público es el mismo: el juego de la oferta y la demanda hará que se establezca el precio. La consecuencia es clara: una vez que el circulante está férreamente constreñido a la baja por las medidas enunciadas con anterioridad, las industrias dirigidas al consumo popular pierden demanda debido a que los sectores asalariados no incrementan su capacidad de consumo y antes bien lo disminuyen.

Si recordamos que privilegiadamente tales industrias pudieron trabajar con maquinaria obsoleta y métodos de trabajo ineficientes, porque se acogieron a políticas de precios protegidos y a los subsidios gubernamentales, entenderemos que su final estaba asegurado. Porque para modernizar la maquinaria y sus métodos de trabajo requerían de inversiones; pero la astringencia del circulante encareció el crédito y, estas industrias locales que producían para el mercado interno, no estuvieron en condiciones de adquirirlo. Les quedó un camino: declararse en quiebra. Muy señaladamente así sucedió en las explotaciones agrícolas, razón por la cual la soberanía alimentaria se sigue alejando como atributo de la región. En las ramas de las industrias: textil, del vestido, del calzado, del juguete, y la farmacéutica, las empresas sufrieron el mayor número de cierres durante la década de los 80 y los 90. De manera que han quedado mermadas las filas de los micro, los pequeños y los medianos empresarios (CEPAL, 2001: 108 y capt. 6).

La nueva política de precios afecta a la planta de empresas como un todo. Hacia 1995 en Brasil, el Servicio Brasilerero de Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas (SEBRAE) reportó que en los años noventa se registraba un promedio anual de 56, 654 cierres de empresas. En tanto que de acuerdo a la información censal de 1993 en Argentina, el número de establecimientos disminuyó en 18, 782 empresas con respecto al registrado en 1984. El

empleo y la producción se colocan en micro, pequeñas y medianas empresas, las PYMES que, hacia la segunda mitad de los noventa, aportan en: "Argentina, el 57% por ciento del empleo y el 41% del PBI; en Chile el 37% del total del empleo y 19% del PBI; en Colombia el 35% del empleo y el 30 % del PBI, y en México el 29% del empleo y 20% de la producción... La participación de estas empresas en las exportaciones y en general en los mercados más dinámicos constituyen un reflejo de la situación en la que operan: atraso tecnológico, acceso en condiciones desventajosas a los mercados de insumos y de producto finales, escaso uso de técnicas modernas de gestión, comercialización y control de calidad, y en general dificultad de acceso a la información. Al mismo tiempo, la información muestra que, a diferencia de muchos países desarrollados, en la mayoría de los casos su integración al sistema industrial es bastante precaria y marginal" (Ruiz Durán, 2002: cap. 1).

Las estadísticas de la década de los noventa habrían de trastocarse radicalmente ante la velocidad con la que se transforman las economías de la región que ya no establecen endógenamente los precios para orientar a sus mercados internos. La información de junio de 2004 sobre México, donde "alrededor de 99% de los negocios que conforman el sector privado -formal e informal- corresponden a micro, pequeñas y medianas empresas: más de 650 000 PYME y 3.7 millones de microempresas generan arriba del 80 % del empleo y producen 50% del producto interno bruto (PIB) del país. De hecho, las PYME constituyen el eje del capitalismo y la iniciativa privada en México: dan cuenta del 95% de los puestos de trabajo del sector privado, y para la población de los estratos más bajos del espectro socioeconómico -con escasas habilidades y deficiente escolaridad- significan

cuando menos posibilidades de un trabajo básico" (Harr, Leroy-Beltrán y Beltrán, 2004: 503).

En el nuevo funcionamiento de los sistemas económicos latinoamericanos, también sucede que la mano de obra expulsada por las quiebras, las privatizaciones y, la reestructuración organizativa de las grandes exportadoras y las grandes empresas de servicios, pasa a las actividades de la economía informal, de las empresas maquiladoras, denominadas así mismo de "producción compartida"¹ y de la emigración en busca de trabajo. Los campos y las ciudades latinoamericanas expulsan mano de obra y, de ese modo, también incrementan la emigración. La economía de los Estados Unidos destaca como receptora de la mano de obra expulsada (Peña, 1995: cuadro 1-b).

El fenómeno entonces cambia la situación de grandes contingentes de trabajadores latinoamericanos, y al mismo tiempo propicia el surgimiento de nuevos negocios, en otras industrias, en otras localidades, y con nuevos actores empresariales. Entre los trabajadores con nuevas posiciones se encuentran los contingentes de migrantes. El cuadro 18 se refiere a "las remesas que envían los trabajadores latinoamericanos en los Estados Unidos hacia países de América Latina. Los envíos superan los US \$ 20, 000 millones anuales y crecen cerca de un 30 % anual. Western Union, por ejemplo, gana millones con su red de agencias para transferencia de dinero a casi todos los rincones de América Latina. Empresas de telecomunicaciones, bancos y redes de tiendas también

¹ "El mecanismo de producción compartida fue diseñado para apoyar a las empresas estadounidenses en su competencia con las asiáticas en el mercado de los Estados Unidos. Básicamente consiste en permitir que ingresen a ese mercado con bajos aranceles y libres de cuotas los productos elaborados a partir de insumos estadounidenses. Asimismo, estos productos pagan impuestos sólo sobre el valor agregado incorporado en el exterior, normalmente mano de obra de baja remuneración" (CEPAL, 2002: 185).

intentan "participar en el manejo de los negocios a que da lugar el creciente mercado de trabajadores latinoamericanos migrantes". (*América Economía*, 20 dic. 2001: 14).

Cuadro 18

América Latina. Remesas de E.U.A. a países
Latinoamericanos. Diciembre 2001

País	Remesas (millones de dólares)	Remesas (como % del PIB)
México	6,795	15.2
Brasil	1,898	0.4
República Dominicana	1,747	10.0
El Salvador	1,580	12.7
Ecuador	1,247	9.1
Perú	819	1.4
Colombia	612	0.7
Guatemala	535	3.0
Honduras	368	6.8
Nicaragua	345	15.2

Fuente: Pyramid Research. Elaborado con datos: *América
Economía*, 20 dic. 2001: 14

Las tendencias en el crecimiento del desempleo son persistentes. En el cuadro 19 se consignan cifras sobre su crecimiento en la región durante los 90. Es de notar que en Bolivia, cuyo incremento del PIB según la misma fuente, es el más bajo de los países listados registre un decremento del 2 por ciento en el desempleo. También es notorio que la estadística referida a México muestre un decremento en el desempleo del 0.3 por ciento. Si bien, en este caso, es ampliamente conocido el hecho de que el criterio oficial con el que se elaboran las cifras difiere sustancialmente del adoptado por la mayoría de los países. "En México se

considera ‘ocupados’ a quienes trabajaron al menos una hora en la semana en que se realizó la encuesta, incluso si dicho trabajo no fue remunerado por haberse realizado en actividades económicas de carácter familiar. Y en el caso de la Encuesta Nacional del Empleo Urbano, se incluye como ‘ocupadas’ a las personas que, en el momento de la encuesta, no tienen trabajo o no reciben pago alguno pero tienen la expectativa de iniciar un nuevo empleo en las cuatro semanas siguientes (Godínez, 1999.)

Cuadro 19

América Latina. Desempleo 1991 y 2000

País	% 1991*	% 2000**	(2000-1991)
Argentina	6.5	17.0	10.5
Bolivia	8.1	6.1(1)	-2
Brasil	5.0	7.5	2.5
Chile	7.3	9.4	2.1
Colombia	10.2	20.4	10.2
Ecuador	N.D.	14.7	---
México	2.6	2.3	-0.3
Paraguay	N.D.	9.4(1)	---
Perú	5.9	10.3	4.4
Uruguay	8.9	13.4	4.5
Venezuela	10.9	14.6	3.7

(1) Cifras de 1999.

*Fuentes: FMI, BID, CEPAL. Elaborado con datos de *América Economía*, Número Especial, diciembre de 1992, p 161.

**Fuentes: ALADI, Merrill Lynch, AmericaEconomia Intellingence. Elaborado con datos de *América Economía*, 2 de agosto, 2001: 51.

Las tendencias en el desempleo de las economías de la región se enlazan directamente con los procesos que se abren con la reestructuración de las economías latinoamericanas. Entre las acciones que lo desencadenan,

además de las revisadas, se suma el proceso de reestructuración administrativa y adelgazamiento del sector público (Ehrke, 1988, Evans, op. cit., Rogozinnski, 1997). Otra de esas acciones ha sido la privatización de las empresas públicas (Garrido, 1988, Campuzano, 1990, Vidal, 2000). Pero otra más, incluye a las acciones del segmento de las grandes empresas que se dedican a las industrias exportadoras. Sector este en el que los empleadores externos pesan cada vez más debido a que, los empresarios locales al frente de los conglomerados o las grandes empresas, buscan financiamiento en el exterior, o asocian sus empresas con las del exterior (Baldinelli et. al. 1990). Como tendencia, estas situaciones desembocan en que los empresarios locales pierden el control de su conglomerado o de su empresa a manos de empresarios extranjeros; luego, estas grandes empresas exportadoras o de servicios de punta, son reestructuradas con procedimientos ahorradores de mano de obra, y así, también se convierten en una de las fuentes del desempleo creciente.

7) "Prioridades en el gasto público". En la línea de la primera generación de las reformas según la expresión de Williamson, se priorizan los recortes en el gasto público antes que el incremento en los impuestos; aduce que Washington no estaría impresionado por los resultados alcanzados en los '80 cuya síntesis se aprecia en el cuadro 20, e informa que los gastos en educación y en salud disminuyeron en todos los países. Tal señalamiento es congruente con la proliferación de los análisis sobre la región que demuestra que tales gastos se postergan indefinidamente, toda vez que los gobiernos dirigen su gasto al apoyo de las exportaciones y al rubro de las privatizaciones, que es justamente otra de las líneas de los programas de la reestructuración en América Latina. En concordancia con los recortes a los servicios públicos, en

los años '90 se promueve la asistencia pública con publicitados programas como el de *Progresas* en México y similares en otros países latinoamericanos muy distantes en los objetivos, la cobertura, y la estructura administrativa de los programas que atienden a las poblaciones desempleadas en Estados Unidos y en la Unión Europea (sobre ésta: Farfán, 1999).

Cuadro 20

América Latina: control y composición del gasto público en los '80

Bolivia	Los gastos corrientes disminuyeron en un 10 por ciento del PIB. Se cerraron las minas de estaño propiedad del estado, se eliminaron los subsidios, aumentó la inversión.
Chile	Los recortes en los gastos públicos (especialmente salarios y subsidios) impuestos en la década de 1970, se intensificaron en los '80, incluyendo salud y educación, pero no defensa.
Perú	El gasto aumentó gravemente en 1986-87; los subsidios se elevaron en un 7 por ciento cuando se combatía la inflación reprimiendo los precios del sector público. Se hicieron recortes y ajustes de precios en septiembre de 1988.
Argentina	Cierta reducción en gastos que no causan intereses en los años '80, fue más que rebasada por un aumento en el pago de intereses.
Brasil	Los gastos corrientes más las transferencias se elevaron en un 2 por ciento en el PIB de 1982 y 1988, principalmente debido al incremento en el costo de intereses. Están mal definidos los objetivos en gastos de salud y educación.

Cuadro 20

Continuación

México	Mas del 50 por ciento del presupuesto sujeto a derecho de compra por los pagos de intereses en 1988. En todo lo demás, extrema austeridad, incluyendo salud, educación e inversiones así como subsidios.
Colombia	Poco cambio en el gasto público total como porcentaje del PIB, pero se cambió de gastos de capital, a gastos corrientes, incluyendo aumentos en pagos de intereses. La partida para gastos de educación cayó bruscamente. Se están haciendo esfuerzos para recortar subsidios.
Venezuela	Bruscos cambios en la inversión en empresas estatales. Nuevo subsidio a deudores hipotecarios de altos ingresos, equivalente al 2 por ciento del PIB en 1989, para adecuar los precios del sector público a los precios límites (de productos comerciales) o costos marginales a largo plazo (para lo no es comerciable). [sic]
Jamaica	Los costos por intereses aumentaron, pero se hicieron recortes severos en otro tipo de gastos, incluyendo salud y educación. Los subsidios se han recortado y se les han fijado objetivos. Se ha restaurado la infraestructura.
Costa Rica	Hubo un cambio de gastos de capital a gastos corrientes, y en las asignaciones para rubros sociales y de desarrollo, que se destinaron al servicio de la deuda.

Fuentes: Estudios por países de Williamson (1990) y comunicación personal con autores.

Tomado de Williamson, John, *El cambio en las políticas económicas de América Latina*, México, Ediciones Gernika, S.A. 1991, 132 pp., p. 34

8) "Privatizar" las empresas estatales. Uno de los argumentos publicitarios de esta línea del Consenso de Washington consistió en sostener que los gobiernos obtendrían ingresos al vender las empresas públicas. El argumento no explicitó que una vez enajenadas esas fuentes de ingresos, los gobiernos nunca más tendrían fuentes de recursos propios y, de esa manera, se cerraría la etapa histórica en la cual los gobiernos intervenían y orientaban la marcha de sus economías. Si bien, en el año 2000, como indica el cuadro 21, la privatización de empresas estatales está más cerca de completarse, el plazo histórico para que se cumpla no es predecible porque se entrecruza con la viabilidad de la geopolítica que se propone redefinir a los sectores de la población afectada en el marco de la lucha contra el terrorismo desencadenada a partir de los ataques del 11 de septiembre de 2001.

Cuadro 21

América Latina. Las 500 por propiedad 1991(1) y 2000(2)

Propiedad	1991	% 91	2000	% 2000
Privadas locales	265	53	244	49
Privadas extranjeras	134	26.8	220	44
Estatales	101	20.2	37	7
TOTAL	500	100	500	100

(1): Con datos de: *América Economía*, Número Especial, diciembre 1992: 90, cuyas fuentes son: FMI, BID, CEPAL.

(2) Con datos de *América Economía*, agosto 2001: 110, cuyas fuentes son: ALADI, Merrill Lynch, BBVA, AmericaEconomía, Intelligence.

La línea de las acciones privatizadoras se acompañó de una fuerte insistencia en que, desde siempre, las empresas estatales, a más de ineficientes, han sido fuentes de ingresos para gastos discrecionales de los gobiernos. Nunca se intentó establecer medidas para corregir la discrecionalidad. Se impuso directamente eliminar esta

función estatal para intervenir en la economía. Respecto de esta medida, hay que destacar uno de los significados del sector estatal en las economías latinoamericanas, ya que entre las empresas privatizables se encontraron las distribuidoras y comercializadoras de productos de consumo popular, que funcionaron como canales de subsidio a los sectores asalariados de más bajos ingresos, muy diferente a los sistemas de subsidios al desempleo que se establecieron en las economías estadounidense y europeas, debido a que en las economías proteccionistas de América Latina se aseguró, con tales empresas, el manejo clientelar de las ciudadanías pobres, y se garantizó a los inversionistas precios bajos de la mano de obra. Precaución, esta última, que los gobiernos de los países desarrollados no han tenido, pues su necesidad de mano de obra barata la satisfacen exportando inversiones o, recibiendo mano de obra inmigrante (Coriat, 1982).

Tanto la prensa, como diversos analistas han mostrado que las empresas estatales están siendo adquiridas por inversionistas extranjeros, y locales que hubieron de asociarse con inversionistas extranjeros mismos que, al correr de los años, desplazan a los locales del control de las empresas (Chudnovsky et al., 1999, Agosin, 1996, CEPAL, 2001) Así, esta medida se enlaza con la siguiente medida del Consenso:

9) "Apertura a las inversiones privadas". En esta línea de programas se busca erradicar el trato discriminatorio hacia los inversionistas extranjeros. El cuadro 22 ofrece las cifras sobre el substancial incremento de la inversión extranjera directa (IED) en la década de los 90 para las economías de mayor peso en la región y para los subconjuntos de América Central y el Caribe y los centros financieros del Caribe. Este crecimiento se traduce, según las noticias de la

Cuadro 22

América Latina y el Caribe: Ingresos de Inversión
Extranjera Directa, 1990-2001

(En millones de dólares y porcentajes)

Países	1990- 1994 ^a /	1995	1996	1997
1. Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)	14,371	28,084	41,741	61,458
Argentina	2,971	5,610	6,949	9,161
Bolivia	85	393	474	731
Brasil	1,703	4,859	11,200	19,654
Colombia	818	968	3,112	5,562
México	5,430	9,526	9,186	12,831
Perú	785	2 056	3,226	1,781
Uruguay	...	157	137	126
Venezuela	836	985	2,183	5,536
2. América Central y el Caribe	1,410	1,926	2,068	4,140
3. Centros financieros del Caribe	2,506	1,270	8,627	7,827
Total (1+2+3)	18,287	30,934	52,413	73,084

Cuadro 22. Continuación

América Latina y el Caribe: Ingresos de Inversión
Extranjera Directa, 1990-2001
(En millones de dólares y porcentajes)

Países	1998	1999	2000	2001b/
1. Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)	66,661	82,769	70,404	45,490
Argentina	7,292	23,984	11,665	5,383
Bolivia	957	1,016	733	551
Brasil	31,913	28,576	32,779	17,292
Colombia	2,829	1,468	2 376	2,310
México	11,312	11,915	13,286	12,775
Perú	1,905	2,390	680	723
Uruguay	164	235	298	250
Venezuela	4,495	3,187	4,110	1,071
2. América Central y el Caribe	5 542	5,261	3,657	3,000
3. Centros financieros del Caribe	12,130	17,113	13,941	11,000
Total (1+2+3)	84,295	103,930	87,266	59 490

Fuente: CEPAL, Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, División de Desarrollo Productivo y Empresarial.

a/Promedio anual

b/Estimaciones preliminares

Tomado de CEPAL, 2002, *Globalización y Desarrollo*, Vigésimo Noveno Período de Sesiones, Brasilia, Brasil del 6 al 10 de mayo de 2002:189

prensa especializada en negocios en que, hasta ahora, los grandes inversionistas mundializados que llegan a la región conectan sus inversiones con sus negocios en países de los más diversos puntos del globo terráqueo en energéticos, minería, infraestructura: agua, luz, drenaje, caminos, puertos, comunicaciones, banca, telefonía, etcétera, justamente el tipo de explotaciones y servicios que constituyeron las empresas públicas.

Cuadro 23

América Latina y el Caribe: Fuentes de financiamiento externo, 1990, 1999 y 2000
(flujo neto en millones de dólares)

	1990	1999	2000 a/
Total (A+B+C+D)	43 887	95 173	69 151
A. Deuda			
Oficial b/	6 823	2 275	-2 701
Bonos	101	19 067	10 965
Bancos comerciales c/	2731	-16 130	4 339
B. Inversión			
Directa	6 758	77 313	64 814
Accionaria	896	3 893	2 305
C. Donaciones d/	2 350	2 949	3 100
D. Fondos compensatorios e/	24 228	5 806	-13 671

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales del Banco Mundial, del Fondo Monetario Internacional y del Banco de Pagos Internacionales.

a/ Estimaciones preliminares

b/ Incluye financiamiento bilateral y multilateral, excepto préstamos del Fondo Monetario

c/ Desde 1998 incluye flujos de corto plazo

d/ Excepto cooperación técnica

e/ Incluye préstamos y uso del crédito del Fondo Monetario y financiamiento excepcional. A comienzos del decenio de 1990, el financiamiento excepcional incluyó principalmente intereses morosos; en cambio, en los últimos años incluye recursos de organismos multilaterales, aparte del Fondo Monetario y de gobiernos de países desarrollados.

Tomado de: CEPAL, 2002, *Globalización y desarrollo*, Vigésimo Noveno Período de Sesiones, Brasilia, Brasil del 6 al 10 de mayo de 2002: 138.

La IED mostró una tendencia ascendente, sólo interrumpida por la crisis internacional de 2001-2002 y concentró a lo largo de la década las tres cuartas partes de los flujos

netos de capitales recibidos por la región... Aunque las fusiones y adquisiciones de empresas privatizadas primero y luego de empresas privadas nacionales, fueron importantes, más de la mitad de los ingresos provenientes de estas operaciones se destinaron a la ampliación de la capacidad productiva. En abierto contraste con la IED, las emisiones de bonos demostraron ser fluctuantes y sus condiciones de financiamiento muy sensibles a los vaivenes de los mercados internacionales. El plazo promedio de las nuevas emisiones de bonos fluctuó entre seis y cinco años en la primera mitad del decenio, alcanzó un máximo de quince años en 1997 y mostró una abrupta caída en 1998-2001, período en que osciló entre cinco y ocho años. Por su parte, los costos del financiamiento descendieron al nivel más bajo en 1997, pero se elevaron considerablemente en agosto de 1998, después de la moratoria rusa. Desde entonces, se han mantenido por encima de los valores prevalecientes hasta 1997, con un importante incremento en 2001, que se concentró en gran medida en Argentina. El acceso al financiamiento externo privado tendió, además, a concentrarse en las economías relativamente más grandes y desarrolladas de la región (como vimos en el cuadro 22). Expresado como porcentaje del respectivo producto, el total de los flujos netos de largo plazo aumentó en los países de ingreso per cápita alto y medio, y disminuyó en los de ingreso bajo. La caída en este último grupo de países respondió

básicamente a la fuerte reducción del financiamiento oficial y las donaciones, y fue sólo parcialmente compensada por el aumento de la IED. En todo caso, pese a esta tendencia desfavorable, los países de bajos ingresos recibieron más financiamiento de largo plazo, en relación con el PIB, que los de ingreso medio y alto: 14% del PIB, entre 1990 y 1999 en el caso de los primeros, 5.4% en el de los de ingreso medio y alto y 4.8 en el de los de mayores ingresos (CEPAL, 2002: 136 y 140).

El nuevo cuadro de financiamiento externo hubo de respaldarse en las nuevas legislaciones, las que ahora prescriben tratamiento igual al capital extranjero que al de las inversiones locales.

10) "Protección de la propiedad". Williamson y Burki y Perry en las obras citadas, se refieren a la décima y última línea de programas del Consenso e indican que en los países latinoamericanos no se registra inquietud suficiente por la protección de los derechos de autor, así que la medida ha penetrado incipientemente. Pero podemos señalar que no ha dejado de promovérsela en diversas legislaciones, en tanto que la nueva organización de las economías y de sus unidades productivas, las empresas red, fundan su vitalidad expansiva en el trabajo altamente calificado para la innovación tecnológica y científica. En forma muy genérica anotaremos que para los actores que controlan a las empresas -los directivos- esta medida es de importancia capital, puesto que necesitan asegurar que las innovaciones y los descubrimientos de sus trabajadores queden registrados como propiedad de la empresa cuando sea producida bajo contrato. Ya en 1990, Williamson al expresar la trascendencia de este principio indicaba que: "uno de los desafíos intelectuales que enfrenta el consenso

de Washington es cómo estimular el desarrollo del sector privado, cómo crear un entorno apropiado, conducente al desarrollo de un sector privado eficiente. El problema va mucho más allá de los derechos de propiedad, hasta la creación de los sistemas legales, de contabilidad y de regulación, y la necesidad de una eficiente administración gubernamental" (Williamson, op. cit.: 58.).

Las consecuencias de la reestructuración

La doctrina del Consenso de Washington modifica substancialmente el funcionamiento de los mercados. Así, emerge una nueva configuración geopolítica del capitalismo. En ésta, las naciones quedan colocadas en otra posición geopolítica tan luego se les "libera" de las reglamentaciones proteccionistas propias de la etapa de los sistemas de economías nacionales, y se crean las reglamentaciones que protegen y promueven las actividades de la producción para el mercado externo; en tanto que a los procesos productivos para el mercado interno, se les retira estímulos y oportunidades. Los ejes del cambio se accionan desde los aparatos políticos de los Estados, con la dirección de los organismos internacionales. En su rivalidad, los gobiernos de las naciones desarrolladas, asumen rehacer los espacios de mercado que afiancen los intereses que representan, promueven y preservan en la escena internacional. En esta tesitura, se puede comprender que los gobiernos que acentuaron su dependencia financiera en la década de los 70, como los latinoamericanos, participan en la contienda con desventaja; la misma que se hace patente al ceder ante los términos que imponen los acuerdos de renegociación de las deudas y, al adoptar con ellos, las nuevas reglamentaciones en materia fiscal, monetaria, financiera,

comercial, laboral y, de gasto público que restringen el desarrollo de la actividad en los mercados internos y hacen factible que opere la apertura en los mercados.

Tras las acciones de reestructuración, las esferas de las economías nacionales implicadas en el funcionamiento del mercado mundial se multiplican y se ensanchan cada vez más y, se afirma la hegemonía de los procesos productivos que pertenecen al campo de las inversiones mundializadas. El proceso desemboca en la nueva posición geopolítica de las naciones latinoamericanas cuando los gobiernos ya no accionan sobre el crecimiento de los sectores alimentario, energético, financiero y, de producción científica y tecnológica.

El proceso es tan radical que cambia la posición social del conjunto de los actores económicos y replantea las probabilidades de su futuro desarrollo histórico. El cambio es tanto más drástico e irreversible, cuanto más se afianza la fuerza de la economía ya mundializada. Sería verdad que es imposible volver a cerrar fronteras puesto que ni siquiera tiene sentido, para no referirnos a su factibilidad, el proponerse detener las corrientes de innovación en materia de los instrumentos, las tecnologías, las organizaciones e, instituciones que se utilizan para construir la economía mundial.

En cambio, la problemática que se plantea a las naciones latinoamericanas y, a las subdesarrolladas en general, no se debería al uso en sí de la ciencia y de la tecnología aplicadas a los procesos productivos y a la forma de sus organizaciones, sino al modelo de participación de los actores de la economía que se encauza con el uso tales innovaciones.

En este modelo, las poblaciones en su totalidad quedan ubicadas en una nueva división social del trabajo porque

los encadenamientos de producción que ahora absorben a los actores de las economías locales, en todos los sectores de la economía, redefinen sus posiciones en la división social del trabajo. Esto es, las industrias, las profesiones, y los oficios se modifican sustancialmente. En lugar de los otrora trabajadores del campo y de la ciudad, se encuentran las plazas del trabajo flexible, del trabajo precario, de los emigrantes, de la economía informal, las filas del desempleo y de la pobreza extrema.

En los lugares de los medianos, pequeños y microempresarios emergen los inversionistas de las franquicias, y de las empresas subcontratadas en los procesos de producción que controlan las empresas mundializadas. Los grandes empresarios que subsisten sólo podrán seguir siéndolo en medida en que afiancen su lugar en la economía mundial. Y, los altos funcionarios de los aparatos de Estado, cada vez más desligados de los partidos políticos, en forma creciente, adquieren mayor legitimidad en tanto han ido a cursar posgrados en las universidades del primer mundo y se apoyan en el manejo de los medios de comunicación de masas.

Lo común a estas nuevas posiciones de los actores de la nueva economía es que quedan alejados, cada vez más, de los procesos de toma de decisiones estratégicas y geoestratégicas que modelan a los mercados. Sus decisiones no definen el para qué de los procesos productivos, se centran en el cómo; son decisiones operativas en el contexto de la redefinida división técnica del trabajo que alimenta tanto a las empresas red o empresas flexibles de la economía mundial (ver capítulo 2) como a los aparatos administrativos de los gobiernos nacionales. Pero, sobre todo, no participan en la determinación de los grandes ejes con los que se accionan las políticas públicas que establecen la remuneración al

trabajo, los precios que rigen en el comercio internacional, las tasas de interés, las paridades monetarias, los aranceles. En nuestra percepción, aparece aquí la importancia de analizar, como lo hicimos en el capítulo 2, lo singular de las organizaciones productivas, las organizaciones flexibles, que hacen plausible el funcionamiento de las economías abiertas pero, también, la importancia de atender las tendencias que norman a las economías regional y mundial, lo que se aborda el capítulo 4 y 5.

Conclusiones

Los cauces de la renegociación de la deuda conectan a las sociedades latinoamericanas con programas que reestructuran a sus sistemas económicos y a sus sistemas de gobierno, de acuerdo a los objetivos que con mayor definición enuncia el Consenso de Washington en 1990. El somero ejercicio de razonamiento realizado sobre los resultados en la aplicación de cada uno de los diez objetivos del Consenso, en las economías más grandes de América Latina, muestra la coincidencia de los objetivos recesivos y sus resultados al término de la década de los años 90, en la que los organismos internacionales especializados en las políticas económicas, destacadamente el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, aplican y vigilan el cumplimiento de los programas que atienden a los objetivos del Consenso. Concluyó el ejercicio interpretando que el objetivo: "desmontar los elementos fundamentales del modelo proteccionista de desarrollo" se cumplió cabalmente. De acuerdo a la hipótesis manejada aquí, la astringencia de recursos de inversión debilitó sustancialmente a las industrias y los negocios locales de la etapa proteccionista en Latinoamérica, e hizo viable la recepción de inversión extranjera directa en las industrias de avanzada, y aún

mantuvo la viabilidad de la inversión en cartera. Así la inversión extranjera directa puede operar legalmente como si fuera local y hacerlo mediante formas organizativas tipo red, en la medida en que las variables macroeconómicas proporcionan los ejes para proteger el funcionamiento de negocios mundializados, y que los montos de la deuda continúan gravando a las sociedades en Latinoamérica, lo que nuestra hipótesis interpreta como "estabilizar el funcionamiento de la economía", esto es, construir la normatividad operativa, fáctica, para que puedan funcionar las organizaciones tipo red.

Tan profunda es la reestructuración de las sociedades latinoamericanas, no obstante los menores avances en la aplicación de la segunda generación de reformas del Consenso - que persiguen las reformas institucionales en administración de la justicia, administración pública y educación-, que los principales circuitos de capitalización se enlazan con la producción para los mercados externos, en detrimento de la producción para los mercados internos y, la estructura de la Población Económicamente Activa muestra el crecimiento sustantivo de las categorías propias de la economía informal: los trabajos precarios, marginales e inestables, tanto como la escasez de fuentes de trabajo, razón por la cual, también la emigración ya es característica estructural de la forma en que las relaciones sociales de producción, sostienen el funcionamiento del tipo de economía abierta que se crea en la etapa del capitalismo del conocimiento en esta región. Expresado en otros términos: hubo ya un cambio substancial en la estructura de la división social del trabajo en las sociedades latinoamericanas que, a su vez, reespecifica la inserción de las poblaciones de la región en la división internacional del trabajo.

Capítulo Cuatro

Empresas Mundializadas y Potencias Regionales en América Latina

Este capítulo presta atención a las tendencias de largo plazo que se observan en la construcción de los mercados en la región latinoamericana en el contexto de la mundialización de las economías. Plantea que de acuerdo al status geopolítico de los Estados nación, sus gobernantes ejercen las funciones de hacer gobernables a los mercados, y de establecer la normatividad legal y legitimada con la que han de operar las nuevas empresas en los diferentes mercados. Enfatiza en el análisis de los cambios históricos operados en los sistemas de decisión que orientan tales acciones gubernamentales; y observa algunas de las características con las que las empresas operan en los mercados de la región latinoamericana. Los objetivos de estos análisis son los de interpretar las tendencias en la distribución de la riqueza que se opera en los mercados latinoamericanos.

En efecto, la constitución de bloques regionales pareciera ser el proceso más visible de la economía mundial, una vez que en ellos se realiza la reconstrucción política de los espacios económicos, sociales y culturales en que albergan las ciudadanías de cada región. Menos visible pareciera ser la mundialización económica misma, pero los bloques regionales no la detienen debido a que no estamos ante la constitución de regiones comerciales cerradas, autárquicas. Muy por el contrario, las unidades productivas de la nueva economía, las empresas, puntualmente buscan reducir los costos de sus transacciones en el corto o en el largo plazo, al ubicar sus inversiones externas, al fusionarse,

al celebrar alianzas, al pactar asociaciones, o al firmar contratos de complementación, no se detienen a mirar si su contraparte tiene la misma nacionalidad o pertenece al mismo bloque regional. Los productos de las empresas se arman con los esfuerzos productivos provenientes de varias naciones a la vez; y las empresas de clase mundial por sí mismas, no tienen como objetivo competir y ganar el dominio sólo en el mercado de su región sino el de ganarlo en el mercado mundial; todo lo cual confluye en una redistribución geográfica de las actividades empresariales y de sus industrias en el globo terráqueo.

El apoyo político y el de seguridad así como el marco jurídico e institucional de que se sirven las empresas es, sin duda, el que le brinda su Estado nación y su región, pero los regímenes jurídicos de los Estados nación en los que se albergan también les acogen con garantías crecientes; no ha sido otro el sentido de la reestructuración de la legalidad económica que se viene observando en todas las naciones en los últimos años, mediante el reforzamiento de las legislaciones, los acuerdos y los tratados económicos que gestionan los organismos multilaterales, mismos que rigen a todas las naciones que los suscriban. No obstante, la renovada legalidad internacional, una parte importante de los crecientes conflictos comerciales entre los bloques regionales y, entre las naciones, son evidencia de que la lucha entre empresas se entabla por el control de los mercados con alcance mundial; por ello, los principales litigios comerciales son protagonizados por las potencias: "Estados Unidos, algunos países hoy miembros de la Unión Europea y Japón, son los principales insubordinados" ante el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (AGAC), (Hussain, 1998: 233-262.)

Y si bien es cierto que ya se conforman los bloques y la economía mundial, también lo es que las naciones del orbe no se integran a estos procesos en condiciones

homogéneas ni con los mismos costos. Su crecimiento económico es desigual y la distribución de la riqueza lo es aún más. Esto en términos de población, significa que las cuatro quintas partes de una población mundial de alrededor de 6 mil millones de habitantes se integran con un elevado costo humano, cuyos daños son difícilmente reversibles, porque entrañan la destrucción de estructuras e instituciones sociales que habían cristalizado luego de procesos históricos muy largos. Los sectores de población que caen en extrema pobreza quedan propensos al envilecimiento de sus vidas. Así sucede, por ejemplo, con la destrucción de los lazos familiares y las tradiciones de solidaridad social que prestaban alguna protección contra la adversidad. En las naciones pobres, los niños de la calle son poblaciones en crecimiento, que ya suman millones. Al punto que en los últimos años se producen intermitentes declaraciones del Banco Mundial y, de otros organismos multilaterales --como el BID y la CEPAL para los casos latinoamericanos-- sobre el incremento de los niveles de pauperización en los países de economías débiles, quienes ante la información sobre estas tendencias, buscan manifestar que les preocupa el que los gobiernos al frente de estas economías queden inermes ante las presiones de sus poblaciones; mientras que en forma paralela estos mismos organismos boletinan a la prensa que es satisfactorio el resultado de los programas que respaldan. Todo esto más allá de que las dimensiones y la gravedad del empobrecimiento son denunciados cotidianamente ante la opinión pública en el interior de los países pobres.

No hay duda de que el costo humano es el problema fundamental que está involucrado en el funcionamiento de los mercados que adquieren dimensión mundial, razón por la cual requerimos el examen profundo de los cambios en su funcionamiento. Uno de los cuales es el hecho de que el

sistema capitalista sobrevivió a la confrontación entre los bloques vigentes en la época de la Guerra Fría. Hay razón en la afirmación que hace Peter Drucker sobre el derrumbe de la economía planificada y del sistema político de la desaparecida Unión Soviética: "se derrumbaron desde dentro... pero esto no significa que el gobierno libre y el libre mercado hayan ganado. Lo mejor que puede decirse es que sobrevivieron" (Drucker, 1997: 259).

Asimismo Drucker, en su condición de uno de los más prestigiados asesores de empresarios a nivel mundial, piensa que "no hay otra alternativa que la de hacer que el *libre* mercado y el gobierno *libre* funcionen" (subrayados nuestros), nosotros en cambio pensamos que, en primer lugar, hay que explicar ¿por qué sobrevivieron?, hay que llevar el examen al fondo y diagnosticar cómo funcionan los mercados y, en qué sentido necesitan ahora de los gobiernos. Hay que entender el significado histórico de esa "libertad" de mercado y de gobierno que con tanta velocidad afecta a la baja el nivel de vida de cuatro quintas partes de la población mundial y hace verdaderamente incierto su futuro, a la vez que las coloca en una emergente y más incierta regionalización de la pobreza y de la riqueza. Hay que entender en qué sentido se reestructura la relación de los gobiernos y los mercados en las distintas regiones.

Los sistemas de mercado sobreviven

Hay una literatura muy amplia que versa sobre la caracterización de las organizaciones en los dos sistemas que contendieron durante la Guerra Fría; con ella se puede establecer la importancia que han tenido los procesos de toma de decisiones económicas en ambos sistemas económicos y, encontrar así las dimensiones más significativas que, por un lado, explicarían la sobrevivencia del sistema capitalista y, por el otro, nos mostrarían su

potencialidad para seguir rigiendo en la construcción de la economía mundializada. Esta literatura termina afirmando que las organizaciones de ambos sistemas, en general, compartieron dos rasgos. La burocratización y el corporativismo. La burocratización (ya lo precisaba Max Weber, 2001) como forma de organizar las tareas especializadas al interior de gigantescas unidades de trabajo; el corporativismo como forma de garantizar la centralización en la toma de las decisiones que atañen a las unidades de un mismo sector y las que competen a las relaciones entre sectores (Galbraith, 1967, y 1990, Mandel, 1994, Reich, 1993); pero la literatura puntualiza, que estos sistemas económicos se distinguieron uno del otro porque, mientras el sistema del socialismo real, desarrolló el totalitarismo como vía para producir la aceptación de los objetivos, de amalgamar voluntades, al interior de las organizaciones y en el conjunto de las relaciones corporativas, el sistema capitalista desarrolló el autoritarismo. Es decir, los socialismos realmente existentes utilizaron el control ideológico férreo, dictatorial, mientras que los sistemas capitalistas utilizaron el control de las oportunidades de las corporaciones para decidir. Naturalmente que esta dimensión de los sistemas es de una gran complejidad histórica. Dictadura y autoritarismo no se excluyen necesariamente, antes bien, tienden a coexistir. No se puede obviar, por ejemplo, que el control ideológico desplegado en Estados Unidos en la época del macartismo invadió los mercados laborales y fue disminuyendo a medida que el crecimiento de las inversiones se expandió a otras tierras donde la ideología de la Guerra Fría fue eficiente complemento de las fuerzas armadas y de los cuerpos de policía. De esta manera en formas aisladas: Guatemala en los años 50, y Brasil en los años 60, y hacia las décadas de 1970 y 1980, con gran definición, varias naciones sudamericanas quedaron sujetas al desarrollo de

las dictaduras militares, todo esto en el hemisferio en el que se desarrollan las democracias y el autoritarismo.

No obstante los dos rasgos coincidentes referidos a los sistemas de toma de decisiones que se confrontaban, la diferencia entre totalitarismo y autoritarismo sí es sustancial. La sujeción que se ejerce desde el poder del Estado sobre los mercados no estuvo a discusión en el sistema del socialismo realmente existente, los objetivos de los mercados se establecían fuera de ellos, desde los procesos de planeación estatales; y, desde éstos también se fijaron las relaciones de los procesos productivos con las otras esferas de lo social. Por el lado del sistema económico del capitalismo, la sujeción de los mercados al poder del Estado se negocia, es una confrontación de poderes, que admite cierta autonomía de la esfera económica. Lo precisaba así Galbraith: "Pero lo que resulta de su ejercicio no es a voluntad original del presidente o su Estado Mayor, sino de una u otra (o en medida parcial de ambas) de las organizaciones contendientes". (Galbraith, op.cit.: 175. El paréntesis es del autor). Con ello, las relaciones entre los poderes del Estado y los poderes de los actores económicos adquieren grados de flexibilidad que se utilizan para definir y redefinir a los mercados y al poder de sus organizaciones, así como sus relaciones con otras esferas de actividad social.

La diferencia, con ser determinante, no impidió que la burocratización y los procesos de centralización en la toma de decisiones vía organizaciones corporativizadas del sistema capitalista, contuvieran en grado significativo a la innovación y a la creatividad de los actores económicos y sociales en general. En los años 80 innumerables autores opinaron en forma similar sobre las organizaciones económicas estadounidenses:

"No es aventurado afirmar que muchas de las grandes corporaciones norteamericanas operan en la actualidad como lo hace la economía soviética. Para sobrevivir deben planear con anticipación y amplitud, controlando con todo detalle una serie de funciones críticas. Establecen minuciosas políticas y procedimientos, describiendo casi para todo el mundo qué se puede hacer y qué no se debe hacer en circunstancias específicas. Establecen índices limitativos, analizan riesgos y prevén contingencias ... en estas compañías se ha marchitado el pensamiento estratégico". (Ohmae, Kenichi, 1990).

El autoritarismo -la toma de decisiones sin la consulta a las bases- se desarrolló en forma aguda, tanto al interior de las organizaciones empresariales, por medio de las jerarquías gerenciales, como desde los gobiernos, por medio de los poderes ejecutivos fuertes; y en las naciones del subdesarrollo capitalista, por medio de las dictaduras, del *prebendalismo* que practicaron los ejecutivos estatales, así como del caciquismo de los poderes locales y del corporativismo en los sindicatos de trabajadores. Las dos guerras mundiales son expresión de las estructuras sociales que concentran decisiones en las cúpulas, desde luego.

Pero además, los grados de libertad, la relativa autonomía, que utilizan los actores económicos se desarrolla al costo de la constricción en todos los órdenes de la vida social. La constricción crea una cultura en la que los actores económicos y los ciudadanos "cultiva (n) sólo determinadas partes suyas, aquellas de las cuales se espera extraer una utilidad posterior... una utilidad comercializable", tanto da si lo que se ofrece es útil o no,

con tal que resulte comercializable (Gouldner, 1970, capt. 3).

Las sociedades de este sistema registraron crecimientos económicos muy importantes, pero solo las clasificadas como de primer mundo, una definida mejoría en la distribución de la riqueza. Adquirieron también grados de esclerosis significativos, una de cuyas evidencias más conocidas en el ámbito de la cultura ha sido la "revuelta psicodélica" (Ibidem) y, en el ámbito de la cultura política, los movimientos estudiantiles de 1968; en el ámbito de la economía lo fueron las recesiones (Drucker, 1990: capt. 10), la pérdida de competitividad de las empresas estadounidenses (Drucker, 1990: capt. 31, Coriat, 1982: capt. 8, y Hickman y Silva, 1990: capt. 8) desde finales de los años 60, las quiebras y, los golpes hostiles de las décadas de los setenta y ochenta (Drucker, 1990: capt. 28). También en la esfera de la administración pública, en las organizaciones gubernamentales, se enfrentó la esclerosis producto de la toma de decisiones por medio de las organizaciones burocráticas, corporativas y autoritarias. Las décadas de los 80 y los 90, por tanto, registran los procesos de reestructuraciones empresariales, y gubernamentales que tendrían como objetivo rehacer las vías para la sobrevivencia de los sistemas de mercado. Un asunto de gobernanza -en el que se rehacen las relaciones de los actores del mercado y los gobiernos- como veremos en el capítulo 5, pero también un fenómeno de reestructuración regionalizada de los mercados.

Los gobiernos rehacen objetivos de geopolítica

Algunos datos sobre las sociedades más poderosas del globo: Estados Unidos, la Unión Europea y Japón, nos pueden mostrar el tipo de esfuerzos que en diferentes

momentos del siglo XX necesitaron realizar para remontar las rigideces de todas las organizaciones que confluyen en el funcionamiento de sus mercados.

Para el caso de los EUA, Osborne y Gaebler, en 1992, al observar sus organizaciones gubernamentales señalaban la necesidad de "una perestroika estadounidense". Lo interpretaban así:

"Desde que la revuelta contra los impuestos recorrió a la nación por primera vez en 1978, la población estadounidense ha exigido, elección tras elección y debate tras debate, un mejor desempeño por menos dinero. No obstante durante la recesión de 1990 y 1991, los líderes discutieron las viejas opciones de siempre: menos servicios o más impuestos.

Hoy, la furia pública se alterna con la apatía. Contemplamos estupefactos a Europa del Este y las repúblicas soviéticas liberarse de la paralizante mano de la burocracia y la opresión. Pero en nuestro país, nos sentimos impotentes. Nuestras ciudades sucumben bajo el aumento de la criminalidad y la pobreza; nuestros estados se encuentran maniatados por sus imponentes déficit, y Washington anda a la deriva por esta situación, como si fuera una isla de cincuenta kilómetros cuadrados marginada de la realidad." (David Osborne y Ted Gaebler, 1994:24)

Sobre la situación fiscal daban las siguientes cifras:

"En 1991, la deuda federal alcanzó 3.6 billones¹ de dólares: 14 000 dólares por cada hombre, mujer y niño en Estados Unidos. Año con año, gastamos 200 000 millones de dólares de los impuestos federales sólo para pagar los intereses de esa deuda. Esto equivale a 3 000 dólares de impuestos adicionales para la familia media de cuatro integrantes. Si las tendencias actuales persisten, para el año 2000 esta familia media tendrá que pagar más de 5 000 dólares anuales en impuestos, sólo para costear los intereses de la deuda.

Estas estadísticas representan una apabullante acusación contra nuestros gobiernos. El barco de nuestro estado parece un imponente transatlántico, con todos los lujos en cubierta, pero sin radar, sistemas de navegación o mantenimiento preventivo debajo"(Ibidem: 318).

Pero, en los últimos días del mes de septiembre de 1999, el gobierno de Bill Clinton anunció que su programa a diez años, para reducir el déficit fiscal y hacer frente a la deuda federal, ha dado resultados positivos por dos años consecutivos².

El programa de Clinton, elaborado por la Comisión para la Revisión del Desempeño Nacional, para hacer un

¹ En marzo de 1993 excedía los \$ 4, 000, 000, 000, 000 de dólares. Ver: Al Gore, Vicepresidente de EUA, *Un gobierno más efectivo y menos costoso*, México, Edamex, 1994, p. XXIII.

² El excedente de 115 millones de dólares será el segundo consecutivo después de los 70 mil millones de dólares que se alcanzaron durante el ejercicio 97/98, que fue el primer saldo positivo desde 1969. Ver: "Anunció Clinton excedente presupuestario de 115 millones de dólares", *El Sol de México*, 28 de septiembre de 1999, Sección Finanzas, p. 1.

gobierno más efectivo y menos costoso data de 1993 (Al, Gore, 1994: Introducción); surge cuando se diagnostica que padecían:

"la más profunda crisis de confianza en el gobierno, en todo lo que va de su vida... En crisis anteriores --por ejemplo Watergate o la Guerra de Vietnam-- los estadounidenses desconfiaban de sus líderes en términos morales o ideológicos... la crisis actual es distinta, la gente sencillamente siente que el gobierno no funciona" (Ibidem).

La Comisión, después de seis meses de trabajo explicó que:

"El problema es mucho más profundo. Washington está repleto de organizaciones creadas para un entorno que ya no existe; las grandes y honerosas burocracias han dejado de servir al pueblo de los Estados Unidos" (Ibidem).

La solución ofrecida por la Comisión consiste en:

"hacer lo mismo que las empresas" ... porque las empresas son organizaciones que han aprendido a resolver sus obsolescencias analizando los casos de sus éxitos" tal como aconteció "en el decenio de los 80, (en el que) las más importantes corporaciones estadounidenses se reinventaron a sí mismas" (Ibidem).

La Unión Europea y Japón también sortean los desafíos que les enfrentaran en los años ochenta y noventa. Lo

hacen debido a que, por caminos diferentes, comenzaron a preparar sus organizaciones --de gobierno y empresarias-- desde finales de la Segunda Guerra Mundial. Europa tuvo la capacidad de definir su más ingente anhelo construir "una paz duradera. Y esta no podía ser sólo el resultado de un acuerdo político, independientemente de que su concepción partiera del más alto nivel; había que tejer de manera simultánea una red de intereses económicos que garantizaran el compromiso de todas las partes con la paz"(Piñón, 1998) y, se dieron a la tarea de construir una nueva identidad: la europea.

En esta línea de esfuerzos, en los años 60 cristaliza, con el libro de Jean-Jacques Servan-Schreiber, *Le Defi Americain*, un clima de opinión según el cual "Europa... se está rindiendo a los Estados Unidos (debido a que) la industria norteamericana se expande por todo el mundo gracias a grandes unidades financiadas y dirigidas por el gobierno nacional". Este autor, observa el "carácter estratégico de la penetración industrial norteamericana: una tras otra, las corporaciones norteamericanas, se han apoderado de aquellos sectores de la economía ... con los más altos porcentajes de crecimiento" (en este diagnóstico coinciden: Micklethwait, y Wooldridge, 2003: 197). Con el examen, los europeos llegaron a la alternativa de: "construir una Europa independiente", la cual consistía en crear empresas líderes que los europeos pudiesen llamar propias para no convertirse en un anexo de los Estados Unidos. "En los años sesenta, Gran Bretaña propuso la unión de los fabricantes de automóviles dentro de la British Leyland, sus plantas siderúrgicas se fusionaron en la British Steel, mientras sus nuevos fabricantes de computadoras operaban conjuntamente bajo las siglas ICL. Renault se transformó en la principal firma automotriz de Francia, Bull era líder en la computación y en la siderurgia sobresalían Unisor y Sacilor. La industria química italiana se concentró en Montedison, y el acero en IRI; y así

sucesivamente. Algunos de estos líderes eran propiedad absoluta de los gobiernos, mientras otros estaban fuertemente subsidiados. Sin embargo, los pactos entre las naciones europeas y sus corporaciones centrales eran mucho más explícitos que los de Estados Unidos con las suyas" (Reich, 1993:73).

Japón por su parte, después de la Segunda Guerra Mundial, hubo de superar:

"la doctrina expansionista de los años 30... Gracias a una constitución que prohíbe el establecimiento de una fuerza militar³, todas las energías de una nación hiperdinámica han sido canalizadas hacia la recuperación económica y comercial... Mientras que el comercio es sólo una de las opciones que pueden tomar los países occidentales, para Japón ésta ha sido la única opción de posguerra... (Pero) pocos son los observadores que han comprendido la importancia crítica que (en esto) tiene la educación primaria en Japón... Nuestro país --repite-- incesantemente (los) maestros-- no cuenta con recursos propios y sin embargo, tiene que alimentar a más de 100 millones de personas que viven en un pedazo de tierra montañoso, del cual sólo un 10 por ciento es cultivable y es más pequeño que el estado de California. La única solución (se dice a los) alumnos consiste en importar materias primas, agregarles valor y exportarlas, con lo cual se obtiene la

³ La prohibición fue impuesta por las potencias occidentales por medio de los tratados de paz que se firmaron en la ciudad de San Francisco el 8 de septiembre de 1951.

ganancia necesaria para comprar comida en el exterior. Si no hacemos esto moriremos.

Esta tesis doctrinal es la esencia vital de la naturaleza obsesiva por el trabajo de los japoneses ... Una población de 100 millones de habitantes dedicada auténticamente al trabajo representa una victoria monumental para el sistema educativo de cualquier país. Aunque no se trata de una política oficialmente establecida, el gobierno japonés está dedicado --de hecho con todas sus fuerzas a crear un sistema de valores unificado.

El sistema educativo japonés hace hincapié en la armonía del grupo, evita el surgimiento de héroes y de supertrabajadores. A ningún genio le es permitido brincar escalones o avanzar más rápido que a los demás ... Una vez más, no se trata de la naturaleza del japonés per se. La educación empieza a tan temprana edad, y estos valores implícitos se inculcan con tal persuasión, que resulta fácil perder de vista el que la ética del trabajo es resultado directo de la educación" (Ohmae, 1990, 240-243)⁴.

No es coincidencia que este supremo sistema de valores sea compartido por el Ministerio de Educación y por el MITI ... Desde la II Guerra Mundial constituye un consenso nacional implícito el que el único medio de subsistencia de Japón sea el

⁴ Sobre la gran transformación educativa en Japón ver también: Drucker, *Tiempo de desafíos. Tiempo de reinveniones*, 1997.

comercio basado en el valor agregado. Por ello, el gobierno japonés, a pesar de ser el menor de cualquier nación perteneciente a la OCDE en su relación con el PNB, ha tenido la clarividencia de servir como entrenador y porrista (animador) del objetivo nacional a largo plazo: lograr el éxito económico sin necesidad de reconstruir su poderío militar...

En los años 50 el MITI alentaba la inversión agresiva en la siderurgia... El resultado fue que Japón, como nación ha podido producir aceros de alta calidad al costo más bajo del mundo. Este acero competitivo ha sido la fuerza fundamental de la actual posición de Japón en la construcción de barcos (50 % del tonelaje mundial construido) automóviles (30 % de todas las unidades producidas en el mundo durante 1980) y de muchas otras industrias orientadas a la exportación, como aparatos para el hogar, máquinas herramienta y fábricas.

Actualmente (principios de los 80) el MITI siente que la época de la dominación del acero está por terminarse y está intentando que los circuitos integrados en gran escala (CIGE) sean la fuerza impulsora de la próxima era industrial ... Este tipo de abierto respaldo es lo bastante convincente como para motivar a todas las compañías involucradas en el negocio de la informática, a lanzarse en una imponente carrera de desarrollo de los CIGE... El gobierno sólo ha participado con 130 millones de los 320

millones de dólares que requiere un proyecto con duración de cuatro años" (Ibidem: 244-245).

Podemos interpretar diciendo que por específicas vías, y con diferentes ritmos históricos, para las décadas de los 80 y los 90 estos poderosos actores de la economía mundial ya estaban creando las oportunidades de sobrevivencia que las sociedades ex-soviéticas no se construyeron. Estados Unidos se da a la tarea de reestructurar sus organizaciones gubernamentales haciendo acopio de las experiencias de reestructuración de sus grandes corporaciones internacionalizadas, las que durante la década de los 70 y los 80 perdían posiciones de mercado. Cabe aquí recordar que durante los años 80, otros países occidentales, hacían lo mismo con sus gobiernos (Crozier, 1992 y 1995): Gran Bretaña, Francia, Suecia, Países Bajos, Nueva Zelanda, etcétera. Las naciones europeas en conjunto, prosiguen en sus trabajos de crear su identidad europea y para no convertirse en un anexo de los Estados Unidos centran el objetivo de fortalecer sus unidades empresariales, vía las inversiones estatales. Japón por su parte, que había rehecho sus objetivos nacionales al dejar atrás su doctrina expansionista de los años 30, crea un nuevo sistema de valores según el cual su supervivencia depende de su éxito comercial en lo internacional, impulsa e incentiva con sus programas y políticas gubernamentales --entre las que tiene preeminencia la educación-- a las empresas exportadoras.

Los cálculos de geopolítica adoptados por las potencias después de la Segunda Guerra Mundial, confluyeron con el papel de las instituciones multilaterales: el Fondo Monetario Internacional para asegurar la liquidez en el mundo, el Banco Mundial para el desarrollo de las finanzas, y el Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio (GATT) para garantizar un sistema de intercambio comercial abierto cuya acción se hizo sentir también en los países de

incipiente desarrollo económico con "políticas ... de *ayuda* que en los cuatro últimos decenios⁵, publicaba en 1993 Drucker, (han sido) ayuda de gobierno a gobierno; ayuda militar; préstamos del Banco Mundial"; e interpretaba que estas políticas eran las responsables del desastre en la región; que había llegado el momento de cambiarlas (Drucker, 1993:83). Como se sabe, desde las décadas de los 80 y los 90, los organismos multilaterales han trabajado intensamente por cambiarla. En algunos países subdesarrollados, estas políticas respaldaron crecimientos económicos (sobre esta etapa en Latinoamérica, ver capítulo 3) de cierta magnitud y la creación de empresas que figuran entre las de mayores ventas en todo el mundo.

Las empresas trabajan con objetivos geoestratégicos

Al tiempo que las sociedades avanzadas, como actores de la escena internacional, se reestructuran internamente, rehacen sus fuerzas para la lucha económica que libran

⁵ Reich piensa que en esta etapa de la economía mundial "hubo una adecuada convergencia entre los objetivos de seguridad de la nación (estadounidense) y los intereses de las corporaciones centrales de los Estados Unidos. Al contribuir a restaurar a las economías líderes del mundo, y con eso mantener a raya al comunismo, el nuevo sistema de comercio y asistencia internacional creó nuevas oportunidades para las compañías líderes norteamericanas... Con el dólar sobre el cual el sistema de tipos de cambio fijos se basaba, los banqueros y las grandes corporaciones norteamericanas podían ampliar su campo de acción con un mínimo de riesgo. Con un Banco Mundial controlado por los norteamericanos, los programas de asistencia se podían concentrar precisamente donde las compañías líderes de los Estados Unidos veían las mejores oportunidades. Y siempre que los que recibían la asistencia de los Estados Unidos la utilizaran para comprar productos norteamericanos, las compañías líderes podían arriesgarse en los mercados mundiales receptivos. Por este medio, el campo de acción se extendió hasta los Estados Unidos, de modo que hacia mediados de la década de los cincuenta hasta la National Association of Manufacturers (Asociación Nacional de Industriales) tuvo que aceptar la reducción de aranceles" (Reich, 1993: 70).

entre sí, crean el conocido escenario plural en el que sus empresas miden el tamaño de su mercado, desde la década de los años 70. Este nuevo escenario también se puede apreciar observando el surgimiento de una nueva distribución geográfica de las más grandes corporaciones en el mundo. Como puede apreciarse en el cuadro 1, el fenómeno surge en los primeros años de la década de los 70 y comienza a detenerse a finales de los años 80; pero como veremos más adelante, sólo para reanudarse con nuevas modalidades. En todo caso, el llamado consiste en atender tales tendencias dada la probabilidad de que la sociedad mundial, ahora en ciernes, se caracterice en un futuro por enfrentamientos económicos en los que las economías nacionales tengan un peso distinto del que ahora tienen, toda vez que las empresas tejen intrincadas redes entre sus intereses, y que varios procesos históricos colocan a la incertidumbre en un primer plano.

Estas modalidades, no obstante, no reorientan la tendencia del control nacional sobre las más grandes corporaciones a nivel mundial. "En 1995, de las cien principales compañías evaluadas por el mercado, Estados Unidos tenía 43, Japón 27 Gran Bretaña 11 y Alemania 5" (Micklewait y Wooldridge, 2003 :199)

Durante los años 80 se interpretó que la presencia de otras naciones en las listas de las mayores empresas a nivel mundial era testimonio de que los Estados Unidos perdían fuerza como potencia mundial hegemónica. Es posible que esto era parte de lo que sucedía, sobre todo tomando en cuenta que la reestructuración empresarial mundial estaba en curso (ver capítulo 2), pero en todo caso, ahora el análisis necesita centrar la atención en algunas características del modo en que ahora se comportan estas unidades en la batalla por ocupar el mercado mundial mediante la construcción de sistemas regionales abiertos.

EMPRESAS MUNDIALIZADAS Y POTENCIAS REGIONALES EN AMÉRICA LATINA

Cuadro 1

Las 50 Corporaciones Líderes del Mundo por Año y por Región

Año	Estados Unidos	Europa	Japón	Países en vías de desarrollo*
1956	42	8	-	-
1957	43	7	-	-
1958	44	6	-	-
1959	44	6	-	-
1960	42	8	-	-
1961	40	10	-	-
1962	39	11	-	-
1963	39	11	-	-
1964	37	13	-	-
1965	38	12	-	-
1966	38	12	-	-
1967	39	11	-	-
1968	37	12	1	-
1969	37	12	1	-
1970	30	14	4	-
1971	32	15	5	-
1972	27	17	6	-
1973	24	20	6	-
1974	24	20	4	2
1975	23	20	5	2
1976	22	20	5	3
1977	22	19	6	3
1978	21	20	6	3
1979	22	20	6	2
1980	23	19	5	3
1981	21	20	5	4
1982	21	20	6	3
1983	23	20	5	2
1984	22	18	6	4
1985	21	18	7	4
1986	21	21	6	2
1987	20	20	9	1
1988	19	21	10	0
1989	17	21	10	2

*Corea del Sur, Canadá, Kuwait, Irán, Venezuela, México, Brasil.

Tomado de: Albert Bergesen y Roberto Fernández, 1999, p. 254

Cuadro 2

Corea. Contratos de Asociaciones empresarias

El Grupo Hyundai tiene asociaciones con: Mitsubishi* Motors y la Mitsubishi Corporation (comercio). En 1973, la Mitsubishi le traspasó a Hyundai tecnología para producir el motor de 1.2 litros; y las dos firmas de Mitsubishi son también inversionistas en un 7.5 % en Hyundai Motors.

(* El Grupo Mitsubishi de Japón, ha entrado en incontables asociaciones, una de ellas, entre Chrysler y la Mitsubishi Motors que han cooperado en la fabricación de automóviles. Otra, entre Westinghouse, la Mitsubishi Heavy Industries y la Mitsubishi Electric para cooperar en el terreno de artículos eléctricos pesados. Y otra más, entre Cartepillar y la Mitsubishi Heavy Industries que tienen un contrato de asociación para la producción de vehículos industriales)

El Grupo Daewoo adquirió Saehan, la compañía que se había colocado originalmente en el segmento encima de los subcompactos (entre 1500 y 1999 cc) coopera con General Motors de E.U. y, ahora busca activamente la categoría de subcompactos. General Motors es inversionista en un 50% en Daewoo Motors.

Kia Motors, otra vigorosa competidora en la categoría de autos subcompactos, está ensayando una modalidad bien interesante: un contrato de asociación trinacional entre Mazda (8%), C. Itoh (2%) , y la Ford Motor Company (10%)

Es sabido que la Ford es accionista minoritaria de Toyo Kogyo, también conocida como Mazda.

Con datos tomados de T.W. Kang, 1989: 67 y 68.

Cuadro 3

Condiciones de la Comisión Europea, al aprobar las megafusiones, de Exxon con Mobil, y de British Petroleum (BP) con American Atlantic Richfield (Arco).

En el caso de las estadounidenses Exxon y Mobil "la fusión no será reconocida sin que:

1. Exxon rompa su relación con BP Amoco y Aral, la mayor red de estaciones de servicios en Alemania, controlada por el grupo Veba".
 2. Exxon renuncie a su participación del 25 por ciento en Thyssengas, a su participación en el sector de lubricantes de avión y a la distribución de productos en el aeropuerto londinense de Gatwick.
 3. Mobil, abandone sus actividades de gas en Holanda, sus intereses en los depósitos de productos en Munich, su participación en Aral (afecta a Alemania, Austria y Luxemburgo) y sus activos de combustibles de la sociedad conjunta BP-Mobil.
-

Con respecto a la compra de American Atlantic Richfield (Arco) por parte de British Petroleum Amoco, (BP Amoco)

1. El Ejecutivo Comunitario afirmó que "los convenios asumidos por la empresa británica le permitirán presentarse al final del proceso de desinversión en una posición análoga a la que tenían antes de la operación".
 2. Bruselas, consideraba que la operación creaba posiciones dominantes en dos campos: en el de transporte de gas natural bruto por gasoductos submarinos desde los yacimientos británicos del Mar del Norte hasta las islas, y en el tratamiento de gas natural en algunas instalaciones situadas en territorio británico.
-

Elaborado con datos tomados de: Reforma, jueves 30 de septiembre de 1999, Sección Negocios, p. 4-A

El ejemplo de las empresas coreanas es ilustrativo de esos crecimientos pero debe distinguirse de los casos latinoamericanos en lo que se refiere a la naturaleza de las políticas económicas que adoptaron los gobiernos al reacondicionar el cauce de las inversiones extranjeras. El gobierno coreano, permitió "que participaran en el mercado nacional únicamente las firmas extranjeras que estuvieran dispuestas a traspasar su tecnología -por ejemplo mediante el control de cambios" (Kang, 1989: 67-68), y mediante "contratos de asociación, no simples convenios de concesión... El contrato de asociación le permite a la compañía coreana mejorar continuamente la tecnología, mientras que la simple concesión hace que el traspaso de sucesivas tecnologías nuevas dependa en mayor medida de factores situacionales" (Ibidem: 69). Ejemplos de esas asociaciones se consignan en el cuadro 2. Con sus políticas económicas Corea, ya en la década de los 90, alcanzó a incursionar en industrias de punta, "el gobierno parece tener los ojos bien abiertos a las áreas en las que se puede mejorar, y con bastante eficacia ha orientado a la industria en esa dirección", para ello "muchos economistas coreanos se han preparado más que adecuadamente en instituciones de los Estados Unidos y no se subestima la ventaja de poder contar con el ejemplo de la experiencia japonesa" (ibidem:54).

Es cierto que ya la Unión Europea negocia su política comercial como bloque, como pudo observarse en el caso de las condiciones que dictó la Comisión Europea al aprobar las megafusiones de las empresas Exxon con Mobil y, de British Petroleum (BP) con American Atlantic Richfield (Arco), con la finalidad de evitar una posición dominante en ocho sectores claves del gas natural, de carburantes y de aviación. (ver cuadro 3), pero también es cierto que, algunos de los miembros de la Unión Europea, dirimen y negocian sus intereses dentro del Grupo de los

Siete⁶ y otros más, dentro del Grupo de los Tres, por ejemplo. En esta perspectiva, puede pensarse que la importancia estratégica de las redes empresariales continúe pesando en las negociaciones que finalmente articulen a la futura sociedad mundial.

En efecto, a nivel mundial, la expansión internacional de las empresas se realiza, cada vez más, mediante operaciones de fusiones con las empresas del país receptor. Se aprecia en el "enorme crecimiento de la inversión directa en 1998, que subió cerca de un 40 por ciento y se debió en gran parte al *boom* de las fusiones y las adquisiciones; ello benefició principalmente a las economías más fuertes de Occidente según indica un informe sobre la inversión en 1998 de la Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y del Desarrollo (CNUCED), publicado en Ginebra. La distribución de esta inversión se muestra en el cuadro 4.

Cuadro 4

Inversión Extranjera Directa (IED)

Miles de millones de dólares

Receptor	1997	1998		
EUA	111	193		
UE	100	230		
Países en vías de desarrollo	173	166	A. L.	68,000
			Asia	96,000
			África	7,700
Total	384	644		

Fuente: Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (CNUCED). Elaborado con datos tomados de: *El Sol de México*, 28 de septiembre de 1999, Sección Finanzas, p. 7.

⁶ Los países miembros del Grupo de los Siete son: Alemania, Canadá, Estados Unidos, Francia, Italia, Japón, Reino Unido.

Y los mayores inversionistas continúan perteneciendo a las economías más grandes del planeta. Del total de la inversión extranjera directa, 644 mil millones de dólares, 519 son de Estados Unidos y de la Unión Europea como se muestra en el cuadro 5. Los montos de IED que realizó Estados Unidos refleja la megafusión entre Chrysler y Daimler-Benz (conglomerado alemán) que el 18 de septiembre de 1998 cimbró a la industria automotriz mundial (*Expansión*, 17 de marzo de 1999: 29).

Cuadro 5

Inversionistas 1998

(en miles de millones de dólares)

Origen de la inversión	1997	1998	Incremento
Unión Europea	218	386	76 %
Estados Unidos	109	133*	22 %
Total	327	519	37 %

*Refleja la fusión de Chrysler y Daimler-Benz.

Fuente: Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (CNUCED). Elaborado con datos tomados de: *El Sol de México*, 28 de septiembre de 1999, Sección Finanzas, p. 7.

Debido a que las fusiones entre empresas cada vez más suceden entre empresas de distintas naciones, las estadísticas regionales sobre las asociaciones o las alianzas que celebran entre sí las empresas, reportan como inversionistas locales a los inversionistas cuyas matrices se encuentran fuera de la región. Así en el cuadro 6, que se refiere a las principales empresas conjuntas y alianzas que se efectuaron en 1998 en América Latina, apreciamos que 36 de los 40 casos, se refieren a inversionistas que, con una nomenclatura fuera de uso --ahora que las legislaciones nacionales han cambiado--, llamaríamos

inversionista extranjeros, porque sus oficinas matrices no pertenecen a la región.

Cuadro 6
Empresas Conjuntas y Alianzas 1998
Principales empresas conjuntas y alianzas establecidas en América Latina entre el 1 de enero y el 31 de diciembre, 1998

Compañía	País	Compañía	País	Sector
1. Frito-Lay (EUA)	América Latina	Savoy Brands Int. (Venezuela)	América Latina	Alimentos
2. Solvay (Bélgica)	Brasil	Cie. Plastique Omnium (Francia)	Brasil	Autopartes
3. Bancomer	México	Banamex	México	Bancos
4. Companhia Siderúrgica Nacional	Brasil	Inepar, Bradesco	Brasil	Bienes de capital
5. Anheuser-Busch	EUA	Antarctica	Brasil	Cerveza
6. Miller Brewing	EUA	Brama	Brasil	Cerveza
7. PriceSmart Inc (EUA)	Centro-américa	PSC (Panamá)	Centro-américa	Comercio
8. Microsoft (EUA)	América Latina	Sonda (Chile)	América Latina	Informática
9. Bufete Industrial	México	Benito Roggio e Hijos	Argentina	Construcción
10. ICA	México	Wetcoast Energy	EUA	Construcción
11. UPS (EUA)	Brasil	Challenge Air Cargo (EUA)	Brasil	Courier
12. Public Service Enterprise Group	EUA	Corporación Industrial de Energía Venezuela	Venezuela	Electricidad
13. Hoyts Cinemas (Australia)	América Latina	GC Companies (EUA)	América Latina	Entretenimiento
14. Banco Mayo	Argentina	Newbridge	EUA	Financiero
15. Banco Bilbao-Viscaya (España)	Bolivia	Argentaria (España)	Bolivia	Financiero

Cuadro 6

Continuación

Empresas Conjuntas y Alianzas 1998

Principales empresas conjuntas y alianzas establecidas en América Latina entre el 1 de enero y el 31 de diciembre, 1998

Compañía	País	Compañía	País	Sector
16. Caja Madrid	España	Banco Popular de Ahorro	Cuba	Financiero
17. Previ	Brasil	Accor	Francia	Hoteles
18. Hilton	EUA	Grupo Charwell	México	Hoteles
19. Computer Associates Int. (EUA)	América Latina	Intesa (Venezuela)	América Latina	Informática
20. Bechtel Enterprises	EUA	Método Engenharia	Brasil	Ingeniería
21. Quiñenco	Chile	Ferrovial Inmobiliaria	España	Inmobiliario
22. Repsol (España)	Argentina	Mobil (EUA)	Argentina	Lubricantes
23. Total	Francia	Destilería Argentina de Petróleo	Argentina	Lubricantes
24. Bomasil	Chile	Louisiana-Pacific Corp.	EUA	Maderas
25. Masisa	Chile	Georgia Pacific	EUA	Maderas
26. BT Broadcast Services (R. Unido)	América Latina	World International EUA	América Latina	Medios
27. KTV, C.R. Almeida	Brasil	Echostar	EUA	Medios
28. Cisneros TV	Venezuela	Playbol Entertainment Group	EUA	Medios
29. Grupo Ref-Met	México	Unión Minière	Bélgica	Metalurgia
30. Continental	Alemania	Fate	Argentina	Neumáticos
31. Coastal Corp.	EUA	Maraven	Venezuela	Petróleo
32. Westinghouse Air Brake (EUA)	México	Motive Power Industries (EUA)	México	Piezas y vagones de trenes

Cuadro 6

Continuación

Empresas Conjuntas y Alianzas 1998

Principales empresas conjuntas y alianzas establecidas en América Latina entre el 1 de enero y el 31 de diciembre, 1998

Compañía	País	Compañía	País	Sector
33. Dow Chemical Co.	EUA	Branco Industria e Comercio	Brasil	Química
34. Grupo Acerero del Norte	México	Orica	Australia	Química
35. P.J. Ensio	México	Kemira Oy	Finlandia	Química
36. APPH	Brasil	Baylor	EUA	Salud
37. Heath Group	Reino Unido	Esicuba	Cuba	Seguros
38. Companhia Siderúrgica Nacional	Brasil	IMSA	México	Siderurgia
39. Nippon Steel	Japón	Usiminas	Brasil	Siderurgia
40. BICC (Reino Unido)	América Latina	Sural Venezuela	América Latina	Telecom (fibra óptica)

Tomado de: *América Economía*, 11 de marzo de 1999, p. 46.

Al incrementarse la presencia de las fusiones y de las asociaciones extranjeras en los mercados de las *naciones del Sur* (si recordamos la nomenclatura de los años setentas), o *emergentes* (si utilizamos la nomenclatura actual), los inversionistas foráneos deben rehacer sus cálculos ante las coyunturas que atraviesen las localidades. No necesariamente para salir cuando se presentan los descalabros financieros sistémicos de la economía global, como sucedió con la devaluación del real brasileño en enero de 1999, sino porque se ven forzados a reevaluar sus operaciones y tomar medidas. Algunos ejemplos de inversionistas en América Latina que enfrentan esta situación se muestran en el cuadro 7.

Cuadro 7

Redes empresariales más dependientes de América Latina.
Enero 1999

	Ventas totales en millones de dólares	% ventas totales en América Latina
Battle Mtn Gold	345	31.8
AES	1,411	30.0
Bank Boston	3,992	23.1
Newmont Mining	1,573	21.9
Praxair	4,735	21.0
AMR Corp	14,310	19.0
Baker-Hughes	3,992	17.1
Kellogg	6,830	17.1
Schlumberger	10,649	14.2
Alcoa	13,482	13.2
Bestfoods	400	13.2
Goodyear	13,155	12.0
Phelps Dodge	3,914	11.9
Cyprus Amax	3,346	11.8
Unisys	6,636	11.6
Coca-Cola	18,868	11.3
Minnesota Mining	15,026	11.0
Franklin Resources	2,354	10.7
Asarco	2,721	10.7
Raychem	1,768	10.5
Monsanto	7,514	10.2
Xerox	18,154	10.0
Alcan	7,865	10.0
Interpublic	3,126	9.8
Lilly Eli	8,518	9.5
Occidental	7,963	9.4
Caterpillar	18,110	9.4
Bristol Myers	16,701	9.3
Allergan	1,138	9.1
Sun Microsystems	9,207	9.1
Dow Chemical	20,018	9.0

Fuente: Morgan Stanley Dean Witter "The Competitive Edge". Nota: universo limitado a las 371 empresas del S&P 500 que son cubiertas por los analistas de Morgan Stanley Dean Witter. Representan el 85% del valor de mercado del índice S&P500.

Elaborado con datos de: *América Economía*, 25 de febrero de 1999, p. 42

El fenómeno está muy desarrollado y se sigue incrementando; hay que recordar que comienza a presentarse firmemente al término de la Segunda Guerra. Desde entonces, algunos países manejaban la inversión extranjera con medidas que, a su entender, salvaguardaran la autonomía de su sistema económico y, con cálculo geopolítico, su futuro.

En el curso del siglo XX el mapa geopolítico se alteró constantemente con la reubicación de las inversiones y de sus empresas. "En 1914, el Reino Unido era responsable de la mitad de la inversión extranjera, con Francia, Alemania y los Países Bajos responsables de un 43 por ciento. La participación de los Estados Unidos era entonces de un 6 por ciento. En 1960, Estados Unidos era responsable del 59 por ciento de la inversión extranjera, dejando muy atrás a los países europeos dominantes, cuyas participaciones bajaron al 33 por ciento (Bartlett y Ghoshal, 1988: 52-54;). Pero con el auge de las fusiones el mapa se vuelve a alterar. "En 1985, las fusiones comerciales dentro de los Estados Unidos formaban el 85 % de la actividad mundial en ese rubro. En 1990, las fusiones internas en los Estados Unidos representaron menos de la mitad del volumen de esas operaciones en todo el mundo. La mayor parte de las compañías de los Estados Unidos que operan en Europa lo hacen por medio de subsidiarias, a causa de esas adquisiciones" (Weidenbaum, 1992)⁷.

Al incrementarse las fusiones y asociaciones entre empresas de diferentes países, las estadísticas económicas oficiales de las diferentes naciones ya no representarían la potencialidad de los sistemas económicos nacionales por

⁷ Murray Weidenbaum, es profesor de economía de la Universidad Washington de St. Louis, fue secretario adjunto de Hacienda para política económica (1969-71) y dirigió el Consejo de Asesores Económicos de la Presidencia en el gobierno de Reagan.

separado; no obstante la práctica de la prensa sobre negocios en la que se insiste en presentar las estadísticas sobre la nacionalidad de las firmas; el trabajo de Clarke y Clegg recoge en sus apéndices una muestra de esas estadísticas (Clarke y Clegg, 1998). Ahora, para valorar la posición de las firmas hay que tomar en cuenta el valor estratégico industrial de las redes que controlen --así como de las políticas de economía internacional que diseñen y pongan en práctica para controlar las industrias estratégicas y de punta. Esto es así, porque los flujos de comercio internacional cada vez son un comercio entre empresas. Para las naciones más ricas del planeta se calculó a finales de los años 80, " que la mitad de las importaciones y exportaciones, tiene lugar entre compañías nacionales y sus filiales o casas matrices en el exterior. Esto es válido en los Estados Unidos, en la Comunidad Europea (CE) y en Japón. Desde el punto de vista de la geografía política, esta actividad se clasifica como comercio exterior. Sin embargo, desde el punto de vista económico ese flujo internacional de bienes y servicios sólo representa transferencias dentro de la misma compañía. (Por ello,) a pesar del déficit comercial de los EUA, las compañías del país venden a otras naciones, y dentro de ellas, tanto o más de lo que las empresas "extranjeras" venden a y en los EUA. (Tales cambios en las empresas han suscitado) preguntas conexas que los expertos responden de distinto modo: ¿acaso la Honda USA forma parte de la economía de los EUA? ¿Y qué se puede decir de la IBM instalada en Tokio? (También para los empleados de las compañías la realidad es otra). La mitad de los 110, 000 empleados de Xerox trabajan en el extranjero. Menos de la mitad de los empleados de Sony son japoneses. La tecnología y la economía están rebasando

la forma tradicional de concebir la política internacional" (Ibidem). En este contexto, las sociedades latinoamericanas registran estas tendencias como lo

describen los análisis de casos nacionales que publicara Wilson Peres (coordinador) en 1998; y los estudios de Salas Porras (1997 y 1998) para el caso mexicano.

Cuadro 8

Algunas Megafusiones. 1999

Empresa	País	Empresa	País
Ciba	Suiza	Clariant	Suiza
Observaciones: Ciba Especialidades Químicas. Crean la empresa de especialidades químicas más grande del mundo ¹			
Hoeschst	Alemania	Rhône-Poulenc	Francia
Observaciones: Integrarán sus operaciones de fármacos y agroquímicos en una nueva compañía que será el principal consorcio mundial de ciencias biológicas ²			
Astra	Suecia	Zéneca	Gran Bretaña
Observaciones: Conformarán la tercera empresa farmacéutica del mundo ³			
Merck	Estados Unidos	Glaxo Wellcome	Gran Bretaña
Observaciones: Segunda empresa farmacéutica del mundo ⁴			
Chrysler	Estados Unidos	Daimler-Benz	Alemania
Observaciones: Daimler-Benz Conglomerado alemán, sus giros están relacionados con el transporte terrestre y marítimo y, en la industria aeroespacial. Megafusión que el 18 de septiembre de 1998 cimbró a la industria automotriz mundial ⁵			
British Petroleum -Amoco	Gran Bretaña	Atlantic Richfield (Arco)	Estados Unidos
Observaciones: Confirmaron que se encuentran en pláticas para fusionarse y constituir una de las empresas petroleras más importantes del mundo, con una operación que se valoraría en 25 mil millones de dólares ⁶			
British Steel	Gran Bretaña	Koninklijke Hoogovens	Holanda
Observaciones: Ocupará el 3er lugar mundial en la producción mundial de acero con 70 mil empleados, un volumen de negocios con cerca de 15 mil 30 millones de dóls. Y una producción anual acumulada de 23 mil millones de toneladas. Sólo será superada por el surcoreano Posco y el japonés Nippon Steel, que producen 25.6 y 25.1 mill. de tons. de acero ⁷			

Cuadro 8

Continuación

Algunas Megafusiones. 1999

Empresa	País	Empresa	País
Veba AG	Alemania	Viag AG	Alemania
Observaciones: Acordaron fusionarse. El consorcio se concentrará , sobre todo, en los sectores de energía y química especializada . En el área de la electricidad la nueva firma será la número en Alemania, y la tercera en Europa, mientras que en lo que respecta al sector de la química especializada será líder en el mundo. Viag factura al año 27 mil millones de dólares y Veba 45 mil millones ⁸			
Dai-Ichi Kangyo Bank (DKB), Fuji Bank (Fuji) e Industrial Bank of Japan (IBJ)			Japón

Observaciones: Formarán el mayor banco del mundo con activos por 1.28 billones de dólares⁹

¹*Expansión*, 20 enero 99, p. 24. ²*Expansión*, 20 enero 99, p. 24. ³*Expansión*, 20 enero 99, p. 24. ⁴*Expansión*, 20 enero 99, p. 24. ⁵*Expansión* 17 de marzo de 1999, p. 29. ⁶*La Jornada*, 30 de marzo de 1999, p. 17. ⁷*Jornada*, 8 de junio de 1999, p. 29. ⁸*La Jornada*, 28 de septiembre de 1999, p. 30. ⁹*El Sol de México*, 21 de agosto de 1999, Sección A, 2ª parte, p. 8.

Elaboración propia.

No obstante este intenso entrelazamiento de negocios, hay que tener presente el que "en 1995, de las cien principales compañías evaluadas por el mercado, Estados Unidos tenía 43, Japón 27, Gran Bretaña 11 y Alemania 5" (Micklewait y Wooldridge, op. cit.: 199). Y es en este contexto que el proceso se intensifica y ya para 1999 las noticias destacan las megafusiones cuyo objetivo era el de colocarse a la cabeza de las industrias a nivel mundial. El cuadro 8 ofrece datos sobre algunas de las megafusiones que se registraron en ese año.

En efecto, las nuevas tecnologías posibilitan que los actores económicos cambien sus acciones constantemente y evalúen sus recursos para dar el siguiente paso, con lo

cual rediseñan al mercado mundial, al producto y, a los consumidores. Hasta la década de los ochenta, más o menos, la práctica de producir diferentes productos para diferentes mercados de acuerdo a su poder de compra, explicaba la distribución de las tareas de las filiales en el extranjero; así sucedía también en la industria automotriz. Sólo que la rivalidad entre las más grandes productoras automotrices recientemente abrió una nueva modalidad en la especialidad industrial de las filiales⁸. Es el caso de la megafusión entre Daimler y Chrysler, referida arriba, que en 1998 modificó la especialidad de las filiales de manufactura en Saltillo, en la Ciudad de México y en Toluca, México. Estas filiales:

"Ensamblan versiones distintas del Neón, dependiendo de si están dirigidos al mercado estadounidense o al mexicano, así como de las marcas *Círrus* y *Stratus*.

La idea de ajustar las plantas mexicanas al consumo en Estados Unidos es más reciente de lo que parece. Hasta hace diez años era práctica común que las automotrices reservaran para las plantas en su propio país la producción de los nuevos vehículos que iban lanzando al mercado local, al igual que los procesos más sofisticados de sus cadenas productivas. Los modelos cuyo desarrollo tecnológico quedaba agotado, en cambio, eran enviados a países como México para su producción y consumo. La aparición del concepto de vehículo mundial (un mismo modelo para todos los mercados) está

⁸ Un punto de vista histórico respecto de las modalidades de integración de las matrices y sus filiales puede consultarse en: Bartlett y Ghoshal, op. cit.

cambiando el panorama. La regionalización de la producción, y con ella, de la proveeduría, surgió de la negativa de las automotrices a seguir malgastando sus energías en producir un vehículo para cada mercado.

Las economías que se generan al homogeneizar partes y procesos en la producción de vehículos, sin importar que la planta esté en Estados Unidos, Japón o México, son las que avivan el fuego de la revolución que experimenta la industria automotriz. Es el mismo combustible que alimenta la ola de fusiones entre las automotrices. Un solo mercado a escala mundial requiere de fabricantes con esa talla, y son pocas las automotrices que pueden alcanzarla sin un aliado. Era el caso de Daimler y Chrysler, cuyos dominios se limitan a dos de los grandes mercados del mundo, Europa y Norteamérica, respectivamente.

(Una) de sus flaquezas importantes, ante todo de Daimler, además de su limitada cobertura geográfica, era que carecían de productos para los distintos segmentos. ¿Qué cambia? La fusión no resolverá todas las carencias, sin embargo, ampliará la gama de productos de DaimlerChrysler México de forma espectacular, desde el pequeño *Neón* hasta el *Century Class*, al más desarrollado tractocamión de Freightliner. Pero más allá de la suma de productos, la fusión es una fuente de posibilidades. Eric Jonscher, presidente de operaciones mundiales de Mercedes-Benz (explicó:) "donde podemos aprender de Chrysler es en el tiempo de llegar al mercado, la forma de

reaccionar ante el consumidor (Expansión, 17 de marzo de 1999).

La tendencia a construir mercados mundiales por parte de los grandes conglomerados parece bastante firme. La empresa Ford, también "en los años noventa estaba desarrollando "automóviles mundiales" con piezas comunes como el bien llamado Mondeo, en el que no solo coordinaba la fabricación, sino también la fabricación a escala planetaria"(Micklerwait y Wooldridge, op. cit.: 200). Sin embargo, hay que observar que en esta tendencia a la mundialización de los mercados participan nuevas entidades. En efecto, como resultado del incremento de las inversiones extranjeras directas, cuyo monto superaba el billón de dólares para el año 2000, las compañías transnacionales se triplicaron con respecto a las registradas veinticinco años antes y su número llegó a 40, 000; pero "aproximadamente la tercera parte de ese movimiento... consistía en pagos entre filiales de la misma compañía, lo que reflejaba cómo el sistema de producción multinacional se extendía alrededor del mundo" (Micklewait y Wooldridge, op. cit.: 199). Así resultó que "las empresas pequeñas promovían la globalización tanto como las grandes. (Y) la liberalización de los mercados permitió a las compañías pequeñas obtener préstamos de dinero limpio, mientras que los métodos de gestión innovadores, como la entrega de piezas 'en el momento preciso', les permitía emular a los rivales de más tamaño. Las compañías pequeñas, además, tropezaban con menos prejuicios políticos que las grandes" (Ibidem: 199-200).

Con las megafusiones, y las nuevas y pequeñas empresas internacionalizadas, se puede esperar que la distribución geográfica de los procesos productivos en el mundo se siga modificando debido a que la carrera de las fusiones, los contratos de asociación, y las inversiones en

general, son la tónica en las decisiones de los directivos al frente de las distintas industrias. Las fusiones capacitan a los participantes en las habilidades (de investigación, diseño de productos, mercadotecnia, etcétera) que dominan sus contrapartes, pero no sería sencillo entrever si las fusiones seguirán colaborando indefinidamente o, si su amalgamamiento dará lugar a una nueva forma de economía, digamos, una economía que pueda desentenderse de la identidad nacional que hasta ahora ostentan las empresas que participan en las fusiones.

Nuevas cadenas productivas se extienden hacia el Sur

Cuadro 9

Las 500 de Fortune buscan:

Acceso a mercado local	81 %
Acceso a mercados internacionales	76 %
Infraestructura de transporte	71 %
Marco normativo	69 %
Disponibilidad de bienes raíces	69 %
Infraestructura en general	67 %
Disponibilidad de mano de obra	64 %
Costo de mano de obra	64 %
Estabilidad política	64 %

Fuente: 1997 Business Location Study, Fortune/Deloitte & Touche Fantus Consulting.

Elaborado con datos de: *América Economía*, 27 de agosto de 1998, p. 14.

Mientras tanto, la actividad de colaboración entre empresas de talla mundial es incesante en las diferentes regiones del planeta. Las empresas especializadas en inversiones evalúan los recursos y las coyunturas por las que atraviesan las diferentes plazas de inversión en que podrían localizarse sus empresas clientes. En agosto de

1998, las empresas consultoras Business Location Study, Fortune/Deloitte & Touche Fantus Consulting divulgaron su encuesta a las empresas que integran las *Fortune 500* de EUA, en ella recogieron las expectativas de inversión foránea de sus máximos ejecutivos. Algunos de los resultados de esta encuesta están en los cuadros 9 y 10.

Cuadro 10

Las 500 de Fortune preferirían* invertir en:

China	36 %
Brasil	31 %
México	30 %
Argentina	23 %
Chile	14 %
Venezuela	12 %
Perú	8 %
Bolivia	7 %
Colombia	7 %
Panamá	7 %

*El resultado corresponde a quienes contestaron "probable" o "muy probable". Elaborado con datos de: *América Economía*, 27 de agosto de 1998.

El costo de la mano de obra no está entre las cinco primeras preferencias de los altos ejecutivos, debido a la disponibilidad tan abundante con la que registra en las naciones en las que preferirían invertir. Además, lo determinante en estos procesos de expansión de los capitales es la necesidad de controlar las plazas de inversión, ocupar territorios en desmedro de los capitales que rivalicen en tal objetivo. A pesar de las corrientes de opinión que, en las naciones de mayor poder económico, expresan su "temor" ante la pérdida de empleos que se daría por las inversiones que sus empresas en las naciones pobres, lo objetivo es que esas inversiones son una válvula de escape a las presiones que tienen las empresas de alta

tecnología por reducir costos de operación y liberar recursos para enfrentar los gastos que hoy son determinantes de la rivalidad entre capitales: investigación, desarrollo de productos y de tecnología, mercadotecnia, distribución, comercialización y finanzas. En otras palabras, ¿en las naciones ricas, dónde radicaría la imposibilidad de reducir los salarios en su territorio? Insistiríamos. No es sólo un problema de montos de inversión es también y primeramente, que la nueva forma de operar de las empresas requiere controlar mercados regionales y mundiales y que sus empresas rivalizan por ocuparlos.

Por lo demás, las inversiones extranjeras, representan un costo alto para las naciones del Sur que las reciben:

"por cuanto en realidad existe un subsidio a la producción por parte del Estado, ya que el obrero gana sumas muy bajas, pero por otro lado percibe prestaciones no dinerarias por su trabajo, que tiene sin embargo un alto valor económico. Entre ellas las más importantes son la vivienda, la educación, el transporte, todos ellos gratuitos o casi gratuitos. El precio de estos costosos servicios, que en los países desarrollados está en mayor o menor medida incluido en el nivel salarial, no aparece reflejado en el salario artificialmente bajo de los trabajadores chinos. Lo mismo sucede en otros países aunque en menor medida que en China" (Taccetti, 1997: 156)

El fenómeno de los subsidios a las exportaciones, tiene modalidades importantes en las naciones que los aplican; no sólo se dirigen a los salarios, también se destinan "a la investigación tecnológica, a las empresas nacionales exportadoras mismas" (Gambrill, 1999), o a la

construcción de infraestructura. De esta forma, el precio de los productos manufacturados para la exportación no se forma sólo en la relación de productores y demandantes; en su construcción participan los gobiernos de las naciones subdesarrolladas que aplican los subsidios, y los beneficiarios finales de esos subsidios son las inversiones que se canalizan a la producción para el comercio exterior. Los subsidios gravan el gasto gubernamental y, en un sentido más amplio, orientan los presupuestos de los gobiernos del tercer mundo —los que a fines del siglo XX ya se denomina países emergentes— que no dan atención cabal de la educación, la investigación y la salud de sus poblaciones en general. Tales subsidios constituyen gastos que no se recuperan, porque no se integran al precio de las exportaciones; y por tanto, las exportaciones no pueden repercutir en un beneficio superior de las poblaciones que trabajan en tales exportaciones, ni de los pueblos a los que pertenecen.

Seguramente es cierta la afirmación de quienes insisten en que las poblaciones de los países del tercer mundo prefieren el bajo salario a la subsistencia miserable, porque el siguiente paso sería —como lo es— integrar poblaciones en inanición; pero sostenemos como esencial notar que es una opción que grava los presupuestos de sus naciones. Un mínimo de congruencia con la objetividad requiere que no se use la expresión "ventaja comparativa de los naciones pobres" para designar a sus masas de trabajadores con baja capacitación o sin especialización, que por ello se emplea en las actividades manufactureras a las que las naciones poderosas no se dedican para no perder la carrera por los mercados regionales que funcionan como mundiales.

En esta carrera en la que además de las "500 de Fortune" asisten otras miles y miles de empresas de talla

internacional, el juego está consistiendo en hacer predecibles las variables que inciden en el nuevo hábitat mundial de las empresas. Es decir, el que se construye con los movimientos de reestructuración de las economías que iniciaran los países con economías fuertes como Gran Bretaña, Estados Unidos y Japón y, posteriormente fueran introducidos a las economías endeudadas y pobres, por los organismos multilaterales públicos y privados, a cuya cabeza quedan colocados los organismos especializados en finanzas, el FMI y el BM. Como se tendrá presente, tales procesos modifican profundamente las legislaciones económicas nacionales a fin de posibilitar la inserción legal de los diferentes agentes de la economía mundializada en el interior de cada nación (ver capítulo 3 y, Acevedo, 1999). Así, legalmente, los ejecutivos de las empresas pueden calcular cuál es el precio de oportunidad y el valor estratégico de los recursos que posean las naciones reestructuradas --tierra, recursos naturales, infraestructura, calidad de la mano de obra, etcétera-- y predecir los resultados de sus acciones de fusión, asociación o subcontratación.

Hacer predecible y manejable a la nueva economía ha sido prioridad de los inversionistas puesto que "con creciente frecuencia, las fusiones y adquisiciones implican el hecho de trasponer fronteras nacionales y negociar con los gobiernos de dos o más países, y con diversas autoridades de estados, provincias y municipios, (razón por la cual los ejecutivos de) las firmas comerciales internacionalizadas también cultivan relaciones con las organizaciones económicas internacionales creadas por los gobiernos. Esas compañías participan de modo activo en los comités de asesoría empresarial de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos, la Comunidad Europea y las agencias especializadas de las Naciones Unidas, tales como el Consejo Económico Social y la Organización Internacional del Trabajo. (La envergadura

de este proceso internacional ha llevado a que) el Consejo Económico y Social de la ONU (se dedique a) elaborar un código rector. Sin embargo, el esfuerzo se ha malogrado por las complicaciones que surgen a causa de la gran variedad de las relaciones internacionales vigentes entre las empresas... en muchos casos (de este proceso), los gobiernos de los países en desarrollo desean un papel más activo para las agencias de la ONU, mientras que los representantes de las economías más avanzadas prefieren que el sector privado tome sus decisiones en mercados menos reglamentados" (Weindenbaum, op. cit.). No obstante lo cual los trabajos internacionales en este sentido avanzan y los gobiernos de las distintas naciones suscriben los acuerdos que preparan los organismos y las comisiones internacionales, como veremos en el capítulo 5.

Los asesores de los gobiernos de los países desarrollados valoran en diferente forma el futuro en que desembocará la reestructuración de las economías. En 1992, Weidenbaum quien fuera asesor de Reagan publicaba que "las economías más abiertas, caracterizadas por un menor grado de influencia de los gobiernos sobre la toma de decisiones de carácter privado habrán de producir un efecto colateral inesperado: el fomento de la armonía internacional, por la simple presencia de mayores estímulos económicos que induzcan a evitar la devastación de la guerra" (Weidenbaum, op. cit.). Tal argumento, incluso si lo consideráramos retórico, no podría dejar de recordarnos la gran esperanza que tenían los europeos al iniciar la integración de su región. Al tiempo que sólo siete años después, y dos años antes del ataque terrorista a las torres gemelas de Nueva York, el 11 de septiembre de 2001, el profesor de economía Antonin Rusek (Rusek, 1999) diagnostica exactamente lo contrario. Escribe que la reestructuración de las economías y el:

"advenimiento de la economía global reduce la capacidad de los estados para actuar como motores de crecimiento y facilitadores de un desarrollo y equilibrio económico. Los estados son debilitados y las élites en el poder desplazadas de sus funciones tradicionales. Eso da lugar a una semicriminalización de las actividades políticas. Un estado tal es casi el fundamento ideal para el delito transnacional y los sindicatos terroristas que tienen por objetivo al mayor beneficiario de la economía global, Estados Unidos... "es probable que Estados Unidos se convierta en blanco de todos los insatisfechos con el nuevo mundo... Los desafíos provendrán de una dirección diferente. Sus protagonistas no pertenecientes al estado o ejército atacarán la economía y el compromiso global estadounidense. Todos los espectros de métodos serán empleados, desde la interrupción de redes informáticas y actividades económicas relacionadas hasta actos terroristas que utilicen agentes biológicos, químicos y quizá nucleares contra blancos estadounidenses. Esto ocurrirá dentro y fuera de su territorio. El objetivo es destruir la economía global y obligarlo a apartarse del mundo...

Estados Unidos respondería decididamente mediante la destrucción del atacante... Estados Unidos carece de los recursos para hacer eso en la escala de requerida, especialmente si involucra a Rusia, China o India... Una derrota es completamente inaceptable. La economía

global y sus beneficios son el destino evidente para el siglo XXI... Se pueden enfrentar los desafíos en base a estados organizados. Es el ataque amorfo y "asimétrico" ajeno al estado el mayor peligro y reto en el futuro cercano ... Pero este cambio de política es sólo una parte de la solución. Dado el hecho de que es el proceso de globalización lo que debilita estados tradicionales y facilita desafíos no estatales asimétricos, el verdadero objetivo es formular y ejecutar políticas que fortalecerán estados y aumentarán simultáneamente la globalización. Y éste es el mayor reto del futuro (Rusek, 1999).

En síntesis, para que los mercados del capitalismo sobrevivieran a la era de la Guerra Fría, los gobiernos y los dirigentes empresariales rehicieron sus geoestrategias. Los mercados planeados y dirigidos centralmente, los de los socialismos reales, no lo hicieron; pero en los mercados sobrevivientes de la Guerra Fría ahora se renuevan los planteamientos de geopolítica para enfrentamientos bélicos focalizados. Varias dimensiones de la realidad internacional están implicadas en ello, pero sólo interesa en este trabajo señalar que es una de las dimensiones implicadas es la reestructuración de los mercados con modalidades que regionalizan la distribución de la riqueza. Como expusimos en el capítulo 2, las redes empresariales como las formas organizativas hegemónicas de producir bienes y servicios, ahora ocupan interrelacionadamente los recursos naturales, la infraestructura, y la mano de obra de las distintas naciones; para ello recrean organizaciones flexibles en las industrias, el comercio y los servicios (Acevedo, 1996_a y 1996_b) y renuevan los métodos y las técnicas en la agricultura.

Por medio de las organizaciones red, se produce una nueva división internacional del trabajo, según la cual, se calculaba en 1997, las naciones atrasadas que participan en el comercio internacional aportan el 17 por ciento de la mano de obra para las operaciones de rutina, y las naciones que ostentan altos grados de desarrollo tecnológico se ocupan de las tareas de dirección y control de los procesos productivos (Cohen, 1998 y Taccetti, 1997). Todos estos cambios organizativos se posibilitan porque los actores cuentan con nuevos instrumentos de trabajo producto de las innovaciones tecnológicas en informática, robótica, telecomunicaciones y nuevos materiales, cuya importancia histórica es la de hacer viable a la tercera revolución industrial, la de la terciarización de la producción.

La tercera revolución industrial permite a los actores cambiar la organización de la economía mundial. Una de las dimensiones relevantes de este proceso es la constitución de los bloques regionales y el replanteamiento sobre la importancia de las acciones en los organismos multilaterales, públicos y privados, que trabajan por asumir la regulación de los procesos productivos, comerciales y financieros de la nueva economía. Pero, en el seno de los organismos multilaterales se constata el peso de los intereses implicados en la reconstrucción de los mercados y la férrea voluntad de darles continuidad, aún por medios bélicos focalizados, en las naciones del Sur, algunas de las cuales ahora se clasifican como naciones emergentes.

Conclusiones

El conjunto de las sociedades latinoamericanas se enlaza más estrechamente con la dinámica de la economía mundial, por ello, planteamos la necesidad de hacer discernible tal dinámica. El análisis muestra que, antes de dibujarse la construcción de una regionalización que

interrelacione a las sociedades latinoamericanas en la construcción de propósitos propios, se observa la confluencia de las acciones de las distintas potencias por instalar negocios en América Latina y el Caribe; y, al lado, se operan los esfuerzos por construir el MERCOSUR, los movimientos sociales contra el avance de la pauperización, la inseguridad, la desnacionalización, y la privatización de las empresas públicas. Tales tendencias están sometidas a la incertidumbre por cuanto también se confrontan con las tareas de las potencias por actualizar sus estructuras de gobierno y los objetivos de su geopolítica, una vez eclipsada la doctrina de la Guerra Fría e iniciada la geopolítica de la guerra contra el terrorismo; pero la complejidad de estos escenarios se incrementa porque confluyen en los territorios latinoamericanos tanto la confrontación de las potencias por ocupar mercados, como la concertación de alianzas, asociaciones, o colaboración en emprendimientos definidos, por parte de sus empresarios.

Capítulo Cinco

Las Empresas y la Gobernanza de los Mercados en América Latina

"...consideremos no sólo a las élites de gobernación sino también a otras de mayor influencia para el futuro, como los líderes espirituales, los científicos creativos, los líderes de organizaciones y otros movimientos, los ejecutivos de alto nivel de las grandes corporaciones, las prominentes figuras culturales, las estrellas de los medios de comunicación, etcétera. Según un cálculo hecho al azar, en orden de magnitud este grupo puede ser superior a las élites jerárquicas de gobernación. Por lo tanto, se puede decir que las élites globales que decidirán el futuro de la humanidad las componen un total de 10,000 personas".

Yeheskel Dror

En el contexto de las polémicas sobre "Estados o mercados" que se verifican desde la década de los 80, recogemos algunas observaciones puntuales sobre las regulaciones que emergen en los diferentes mercados latinoamericanos, los financieros, los mercados de materias primas y de energéticos, así como en los mercados de trabajo y, en la dinámica de éste, el nuevo mercado educativo para los estratos directivos, y por último, las recientes acciones para introducir las normas que impedirían los actos de corrupción empresarial. La intención es contribuir al conocimiento de las prospectivas que emergen de las nuevas regulaciones económicas en el segmento de las economías subdesarrolladas, en las que no rigen las interrogantes y las prospectivas que se aplican al mundo de los países con economías fuertes.

Tales regulaciones serían indicadores de las tendencias que desembocan en la constitución de los mercados de la nueva economía mundial. Si bien sólo una parte, pues ciertamente el diseño de las políticas públicas, y la orientación económica que se imprime a los programas, a los tratados, y a los acuerdos internacionales que suscriben los gobiernos latinoamericanos, son parte de las acciones que crean los nuevos mercados, pero otra parte, también decisiva, es la forma en la que la población "vive", interpreta, las disposiciones públicas. Esta es una de las razones por las cuales Giddens, en 1999, muestra acuerdo con la fórmula socialdemócrata de que: "la función esencial de los mercados debe complementarse y mejorarse, pero no obstaculizarse con la política" (Giddens, 2001: 16). Lejos de la preocupación socialdemócrata de Giddens, que restringe la política a una parte de los actores de los mercados, no obstante, hay que enfatizar que en la construcción de los mercados es decisiva la forma en que la población participe en la formulación de las nuevas regulaciones. Esto es: parte del problema de la construcción de los mercados en la región latinoamericana consiste en el alejamiento de las poblaciones respecto del debate mundial -hasta hoy de élites- de qué sentido lleva la reconstrucción de los mercados mundiales.

Sólo que en los países del subdesarrollo incluso es singular la forma en que se percibe el problema de las regulaciones por parte de los hacedores de la opinión pública. Así, en relación con los índices económicos que dan cuenta del Producto Interno Bruto (PIB) de cada uno de los países pobres, de las devaluaciones, los déficits, las deudas, las quiebras, o la prosperidad de los negocios, etcétera, se perfila un clima de opinión pública en el que se hacen consideraciones sobre la necesidad de controlar a los gobiernos para poner un alto a las debacles que someten a los pueblos al proyecto *neoliberal*, o globalizante. Subyace a este clima de opinión pública la idea de que los gobiernos

de las naciones débiles pueden retomar la senda de regular y de proteger los mercados nacionales cuyas poblaciones están quedando sometidas a toda clase de atrasos históricos¹.

A la par que esto sucede, en distintas publicaciones se renueva el planteamiento que tradicionalmente amaga con "el desaliento y la desconfianza de los inversionistas" si los gobiernos de los países de economías endebles no toman las medidas pertinentes; por ello, desde esta otra posición, se conmina a los gobiernos a realizar las reformas estructurales que conduzcan a sus economías a "recuperar la confianza de los inversionistas". Bajo este planteamiento se otorga a los gobiernos el *status* de actores con la responsabilidad de cambiar el funcionamiento de sus mercados y de conducir a sus economías hacia el camino de la inversión y el crecimiento².

¹ En los diarios capitalinos se publican opiniones en este sentido: "Salazar Mendiguchía refirió que 'el gobierno mexicano carece de un proyecto de nación... ¿Cómo podemos con políticas así construir los consensos necesarios para defender la soberanía?', preguntó." Ver: "Presentan un libro sobre soberanía y globalización, *La Jornada*, 28 de febrero de 1999:14. En otro artículo se dice: "Una parte, escandalosamente alta de los problemas que en forma de barbarie civil, dolores humanos, atrasos históricos, afectan a la región, vienen en estas partes del mundo de políticos que se consideran a menudo a sí mismos redentores y Mesías de la modernidad, tal vez sea lo más sensato quitarles espacios de decisión... Digámoslo rápida y sencillamente. Primero: reforzar una tecnoburocracia al reparo de los vaivenes de la política (sic), que haga del Estado una estructura permanente, capaz de defenderse de los aventureros periódicos. Cuando la burocracia debe su vida a los políticos, ni los primeros ni los segundos hacen su deber." Ver: Ugo Pipitone "Una utopía", *La Jornada*, martes 26 de enero de 1999, p. 25.

² "Lo que se olvida en la mayoría de los análisis de la crisis del real es que la raíz del problema es política, no económica. Brasil jamás obtendrá estabilidad financiera y económica y niveles predecibles de desarrollo, sin una profunda reforma política." Así que Brasil va a tener que luchar de crisis en crisis, con períodos intermitentes de falsa seguridad, mientras los alcaldes y gobernadores disfrutan de la generosidad de sus amigos en el Congreso.

En síntesis en las esferas de la opinión pública las presiones, de un lado, señalan a los actuales gobernantes como los hacedores de la barbarie que destruyen las condiciones de vida para las poblaciones y, por tanto, llaman a sustituirlos por otros que actúen con otra mentalidad, bajo otros objetivos y otras formas organizativas para rehacer a la economía y a la sociedad nacional. De otro lado, se argumenta para que se vea a los gobiernos como los actores atrapados en una estructura política bárbara que les impide hacer frente a sus compromisos con los inversionistas extranjeros y nacionales y con sus compromisos internacionales. No obstante las substanciales diferencias de los planteamientos, en ambos, se presenta a los gobiernos como los actores que están al cargo de la política económica nacional. ¿Cómo lo están? ¿cuál es su acción sobre los mercados? Son las preguntas que pretendemos contribuir a analizar en este capítulo, mediante el análisis de las emergentes reglamentaciones que hemos señalado.

Aquí habría un obligado paréntesis debido a que hay posiciones de otros actores sociales ante el nuevo orden económico que no se circunscriben a estas dos posiciones extremas respecto del papel que tocaría desarrollar a los gobiernos. Hay otras manifestaciones ciudadanas con otras preocupaciones entre las que cabe destacar al movimiento de repercusión internacional que, al plantearse la construcción del futuro pone el acento en la transformación de la ciudadanía comenzando por la parte que integran las comunidades indígenas mexicanas.

Y el presidente de la República y su bien educado y frustrado equipo de economistas van a tener que pensar en un nuevo argumento para persuadir al Departamento del Tesoro de EE.UU. y al FMI de que Brasil habla en serio la próxima vez que prometa reformas fiscales. Riordan Roett. "La realpolitik del real" *América Economía*, 25 de febrero de 1999, p. 45. Riordan Roett es director del Programa del Hemisferio Occidental de la John's Hopkins School of Advanced International Studies, de Washington.

Naturalmente, al trabajar para fortalecer a la ciudadanía toca la problemática de redefinir la acción del gobierno y sostiene que éste debe "mandar obedeciendo". No señalan que sólo habría que transformar a los gobiernos y comienzan por desarrollar a la ciudadanía. Lo que en dado caso representa un planteamiento sobre las estructuras y las organizaciones de poder inédito en la historia humana, puesto que hasta ahora a las ciudadanía se les reconoce como electores de representantes políticos pero no como hacedores de mandatos para los gobernantes. Se trata del Ejército Zapatista de Liberación Nacional que comenzó sus acciones el primero de enero de 1994 en la selva lacandona del Estado de Chiapas en México, el día que entró en vigor el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá, Estados Unidos y México.

De las regulaciones estatales nacionales a las regulaciones mundiales

Por lo demás, esta problemática que se refiere a los cambios que se operan en las acciones gubernamentales, y a los argumentos que respaldarían las acciones para darles una tendencia a estos mismos cambios, también se desarrolla a nivel mundial. Y se desarrolla en forma polémica; por un lado intelectuales de las potencias económicas sostienen que *los mercados imperfectos son mejores que los estados imperfectos*, (Colclough y Manor, 1994: 21) categoría esta última que se refiere a las acciones gubernamentales que buscan paliar el funcionamiento de los precios en los mercados; pero en general se argumenta en contra de la ingerencia de los gobiernos en los mercados. En otro extremo se argumenta que una vez que "los mercados no se autorregulan", "el Estado ha de jugar

el papel de regulador global; son los argumentos de los intelectuales de la Tercera Vía (Giddens, op. cit.: 46 y 50).

Importa marcar que se trata de una tendencia mundial porque en la opinión pública de los países latinoamericanos se presta incipiente atención a las dimensiones de estas realidades, no obstante que es necesario trabajar en imaginar, en definir, y en construir a las nuevas funciones de los órganos de gobierno de las economías regionalizadas y mundializadas de nuestros días que ya se construyen al margen de la participación de las ciudadanías de América Latina.

En efecto, a nivel mundial y en las esferas de la reflexión intelectual especializada se elaboran iniciativas para:

"mejorar el adiestramiento de los gobiernos, y dedicar especial atención a la capacidad de tomar decisiones críticas que puedan influir en la dirección a seguir por la sociedad en el futuro." (Dror, 1996: 30-31).

"Como lo estableció el Club de Roma en la Conferencia de Hannover de diciembre de 1993³ '... No tenemos que sentirnos atados a conceptos tradicionales'. Es un mandato que debe ser abordado por los cerebros más creativos.

³ Los participantes en las reuniones de trabajo de La capacidad de gobernar celebradas en Madrid los días 10 y 11 de junio de 1993; fueron: Belisario Betancur (Colombia), Harlan Cleveland (U.S.A.), Ricardo Díez Hochleintner (España), Yehezkel Dror (Israel), Azzedine Guessous (Marruecos), Bohdan Hawrylyshyn (Suiza), Elisabeth Mann Borgese (Canadá), Hans Meinke (España), Jesus Monco (España), Ignacio Oyarzábal (España), Joan Prats y Català (España), Dirk Rumberg (Alemania), Zdzislaw I. Sadowski (Polonia), José Ángel Sánchez Asiaín (España), Bertrand Schneider (Francia), Ramón Tamames (España), barón Thyssen-Bornemisza (España), Hanz Wutke (Francia)", (Dror, op. cit.: 8).

En esa dirección se han puesto en marcha una cantidad de empeños -además de las iniciativas del Club de Roma -, tales como los adoptados por la Academia Mundial de Artes y Ciencias, la Comisión de Gobernación Global, varios grupos de ex jefes de Estado y políticos de alto rango, el grupo MERIDIAN, el Committee on Viable Constitutionalism, los estudios sobre gobernación del Centro de Investigación Política de Nueva Delhi, multitud de estudiosos y pensadores independientes, algunas organizaciones de base , etcétera. Pero es aconsejable un esfuerzo mejor estructurado que se sume a esos constantes intentos.

... Pero lo que más se necesita son cerebros creativos. En definitiva, el pluralismo cultural junto al compromiso con la *raison d' humanité* (Ibidem: 388).

Es tan central la preocupaci3n sobre las esferas de acci3n que les est correspondiendo a los gobiernos de la América Latina en el proceso de globalizaci3n que habría que confrontarla con los análisis sobre la forma en que, efectivamente, los mercados de las diferentes industrias, en particular de los mercados internacionalizados, reciben la acci3n de los gobernantes. Hasta qué punto los gobiernos nacionales siguen teniendo una esfera de acci3n econ3mica soberana? Hasta qué punto estamos ante una redefinici3n de estas esferas de acci3n gubernamentales? Y si esta redefinici3n ya es un hecho, cules son las instancias de decisi3n que emergen de las prácticas cotidianas en las esferas de las políticas econ3micas?

Desde luego, las políticas económicas no son las únicas esferas de acción que podrían ejercerse con soberanía para mantener la integridad soberana de una vida nacional. Los aparatos de Estado están sujetos a presiones centrífugas en prácticamente todas las dimensiones de su quehacer. Las operaciones de litigio, de negociación, de acuerdo, o de suscripción de tratados versan sobre asuntos como defensa, narcotráfico, flujos migratorios, tráfico de armas, conservación del medio ambiente, desarrollo de ciencia y tecnología, defensa de los derechos humanos, derechos de autor, etcétera, a la par que sobre políticas económicas. Y si bien las diferentes líneas de política internacional se reforzarían una a otra en forma sistémica y, en la práctica de la política internacional de los Estados nación, tienen que ser encaradas como un todo, su análisis puede iniciarse abstrayendo una a una. Nos ocuparíamos de algunas líneas de acción que tienen que ver con la forma en que se promueven las empresas de negocios en el contexto de la globalización. Nos interesa aclararnos si las empresas de dimensión mundial requieren de las acciones de los gobiernos nacionales o están requiriendo de otras instancias de decisión.

Con seguridad, la razón fundamental de que a los gobiernos se les visualice como los responsables de los derroteros económicos de las naciones es que hasta ahora son los únicos órganos legitimados ante la opinión pública para conducir la política de las naciones, pero también es cierto que sus actividades crecientemente versan sobre la relación de los gobiernos con las realidades mundiales; como por ejemplo las crisis financieras regionales; se incrementan también las relaciones entre los gobiernos y las organizaciones regionales, como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) en la región latinoamericana, y las de espectro mundial como la Organización Mundial del Comercio (OMC). A tal punto crecen este tipo de relaciones que ya se hacen prospectos

de que "los próximos decenios verán por primera vez la aparición de instituciones políticas que trascienden del Estado-nación y (verán) un derecho supranacional, en realidad transnacional. Los redactores de este derecho transnacional (se dice) tendrán que ser los gobiernos nacionales y los políticos nacionales" (Drucker, 1994^a: 172).

Los autores que esto proponen no olvidan la compleja arquitectura de las relaciones intergubernamentales existente normada, como lo está, por los sistemas del Derecho Internacional Público y del Derecho Internacional Privado así como de la serie de organismos internacionales que actúan en el escenario mundial, pero lo que vienen argumentando es que la era del Estado nación está terminando y que hay que "pensar y actuar en los esquemas de gobierno del siglo XXI":

"Las nociones tradicionales de centralización y descentralización, concentración y desconcentración, delegación y autoridad dentro de los Estados son por completo inadecuadas para manejar las relaciones intergubernamentales en el futuro, basadas como están en doctrinas inadecuadas de supremacía del Estado (habla del Estado nación). De la misma manera, los conceptos estándar de relaciones interestatales en términos de alianzas, acuerdos, tratados, normalización consensuada, etcétera, aunque siguen siendo importantes, son inadecuados para las transformaciones en curso, porque están basados en nociones arraigadas de soberanía de Estado, con la presunción adicional de que la gobernación global será muy débil".(Dror, op. cit. 307).

Hay que precisar. El embate que se libra en la escena mundial no es contra el Estado y los gobiernos en sí, es contra el Estado nación y contra los gobiernos nacionales. La era del Estado nación con sus estructuras corporativas y con sus funciones e instituciones proteccionistas, intervencionistas y benefactora tocaría a su fin si los cálculos y las acciones como las que recogemos en este trabajo siguen su curso. Tampoco entonces querría decir que tales funciones tenderían a ser abolidas; querría decir que estarían siendo redefinidas, ya no para encauzar políticas económicas nacionales, sino para encauzar políticas económicas de economías regionales y mundiales.

La Unión Europea viene siendo el ejemplo de la creciente transnacionalidad de las políticas públicas (CEPAL 2002: 210), de la inminente supranacionalidad de sus órganos de gobierno, aunque los plazos sean inciertos; y de las posibilidades de conflictos con otras regiones, que podrían ser serios si a nivel global no se construyen sólidas instancias de decisión. Es también, hasta ahora, el ejemplo de los esfuerzos que se pueden realizar para coordinar las políticas públicas de varios Estados nación; precisamente tales esfuerzos nos pueden ayudar a ilustrar la creciente complejidad de instancias y de niveles de gobierno -interno a los Estados- que reclama la construcción de la economía regional. Les Metcalfe ofrece una formalización de los niveles de coordinación de políticas que estaba presentes en la práctica de los entonces doce estados miembros de la Comunidad Europea (CE) entre los cuales hizo un estudio comparativo y con ello pone en claro que "la elaboración nacional de políticas internacionales implica con gran frecuencia la celebración de negociaciones multilaterales y se requiere que la preparación nacional sea exhaustiva para garantizar que las mismas resulten exitosas" (Metcalf, 1996: 235). Los niveles de coordinación que su investigación formaliza son los siguientes:

Lámina 1

Escala de Coordinación de Políticas Internacionales

9. Estrategia general
8. Establecimiento de prioridades
7. Fijación de parámetros de acción
6. Arbitraje de diferencias en materia de políticas
5. Búsqueda de consenso en materia de políticas
4. Evitar discrepancias entre ministerios
3. Consulta con otros ministerios (realimentación)
2. Comunicación con otros ministerios (intercambio de información)
1. Toma independiente de decisiones por parte de los ministerios

Fuente: Les Metcalfe. "Coordinación de políticas internacionales y reforma de la administración pública", 246.

No obstante que existan estas experiencias de coordinación entre gobiernos regionalizados y que de ellas podamos colegir que las naciones requieren perfeccionar y coordinar sus órganos internos de decisión para poder expresar sus demandas locales a nivel internacional, también debemos recordar que el poder económico internacionalizado y global ya construyó mercados más allá de la jurisdicción de los gobiernos nacionales y regionales, los cuales plantean una serie de problemas graves y crecientes que hicieron expresar a quienes, en la segunda

mitad de los noventa pensaron en el gobierno del siglo XXI:

"En los últimos años, se ha puesto de moda ser antigobiernista. Pero esto no funcionará. Necesitamos un gobierno fuerte, eficiente. En realidad, en los próximos decenios podemos esperar más gobierno, no menos. Las nuevas tareas -proteger al medio ambiente, acabar con los ejércitos privados y el terrorismo internacional, hacer efectivo el control de armamentos- son todas tareas que requieren más gobierno, no menos gobierno. Pero requerirán un gobierno diferente" (Drucker, op. cit.: 174)

Con todo, lo cierto es que ese gobierno del siglo XXI no está diseñado y que por ahora se aquilatan los problemas que quedarían implicados en su construcción. Respecto de la problemática económica, el Informe al Club de Roma que citamos arriba, reporta que aun:

"es interesante - y no puede ser accidental- que, a pesar de la multitud de comisiones internacionales, ninguna se haya dedicado a estudiar la necesidad de regular el poder económico. Por otra parte, las comisiones internacionales que tendrían que haberse hecho cargo del tema han tendido a evitarlo" (Dror, op. cit.: 320). Sin embargo, "es mucho ... lo que se necesita, para manejar problemas groseramente descuidados de la gestión económica global. Como ya se ha dicho, no se han hecho esfuerzos serios para confrontar el creciente poder económico privado mundial y hacerse cargo de la grave cuestión de regular a los agentes privados

internacionales. Cierta número de organismos están encargados de vigilar algunos temas específicos de economía internacional, pero ninguno de ellos tiene un panorama general ... Es lo que ocurre con las modalidades de cambio, los pagos internacionales.

Como el objetivo de este autor es reflexionar sobre la gobernación que requiere el mundo globalizado, apunta:

"Los temas económicos, que involucran la rivalidad por los recursos, la cuestión de la deuda y la brecha entre ricos y pobres, las retribuciones por políticas ambientales, las complejas relaciones entre la política doméstica y las decisiones internacionales, son algunos de los asuntos más críticos que afrontará la gobernación global en el siglo XXI" (Ibidem: 346-347).

En la actualidad varias son las reflexiones que se hacen para regular a los agentes privados de la economía internacional y al mismo tiempo, para apuntalar su autonomía, por ello se replantea el papel de los gobiernos y la emergencia de un ordenamiento global que contemple la confluencia de sus acciones. George Soros sostiene: "La toma de decisiones individuales tal como se expresa a través del mecanismo del mercado, es mucho más eficiente que la toma de decisiones colectivas tal como se practica en la política", pero "para estabilizar y regular una economía verdaderamente global, es necesario algún sistema global de toma de decisiones políticas. En una palabra, necesitamos una sociedad global que respalde nuestra economía global. Una sociedad global no significa un Estado global. Abolir la existencia de los mercados

(nacionales) no es viable ni deseable; pero en la medida en que hay intereses colectivos que trascienden las fronteras estatales, la soberanía de los estados debe subordinarse al derecho internacional y a las instituciones internacionales" (Soros, 1999:25 y 31). El mismo informe al Club de Roma asienta que al poder económico privado "se le deben imponer normas constitucionales perfeccionadas, mientras se preserva (su) derecho y autonomía" (Dror, op. cit. 320).

Para definir a este poder económico privado mundial, se argumenta que la actual sociedad postacpialista, es una sociedad de organizaciones y una sociedad de conocimiento que exige "que las organizaciones estén basadas en responsabilidad:

Para poder dar rendimiento, una organización y su gente tienen que creer ... que su propia tarea especializada es la más importante de la sociedad. Como ya se dijo, los hospitales tienen que creer que nada es tan importante como curar enfermos. Los negocios tienen que creer que nada es tan importante como satisfacer las necesidades materiales de la sociedad; y en particular, que ningún producto o servicio es tan vital para la economía y la comunidad como el que produce y distribuye "nuestro" negocio..."

Las organizaciones tienen que ser egocéntricas. Colectivamente desempeñan las tareas de la sociedad, pero cada una desempeña solamente una tarea, solamente ve una tarea...

¿Dónde están entonces los límites? En una emergencia como la guerra o en una catástrofe natural, la respuesta es

relativamente sencilla: La supervivencia de la sociedad tiene prelación sobre cualquiera de sus órganos. Pero fuera de tales crisis, no hay respuestas contundentes. Por tanto, la única manera de enfocar el problema es como una responsabilidad conjunta de los líderes, de nuestras organizaciones" (Drucker, 1994b: 110-112).

Queda claro entonces que para los autores ocupados en reflexionar sobre la construcción de procesos de gobierno del siglo XXI, es necesario cuidar de la autonomía de las organizaciones del poder económico privado y, que para autores ocupados en definir el deber ser de las tareas que desempeñan las organizaciones empresariales, las dirigencias de las organizaciones deben actuar con esclarecimiento especializado. Teóricamente se puede preguntar (sin conceder) ¿por qué? Por qué habríamos de esperar que los gobernantes de una virtual economía mundial, y los dirigentes de las organizaciones empresariales mundializadas actuarán con esclarecimiento y responsabilidad, si al decir de representantes de la economía neoinstitucional, las organizaciones o *jerarquías* existen, se crean, para proteger sus costos de transacción, para ponerlos bajo su control y fuera de lo que ellos identifican como la naturaleza misma de toda acción económica, a la que definen con los principios de la *racionalidad limitada*, el *oportunismo* y la *contingencia* (Williamson, 1991:318). ¿Por qué?, si lo que ha venido cambiando en la economía mundial es la forma de la organización de las empresas, pero no se ha registrado ningún cambio en la naturaleza misma de la acción económica, según la definen los economistas neoinstitucionales. Estos economistas sostienen que la forma de las *jerarquías*, las ha hecho más capaces de interpretar un cúmulo creciente de información y, por

tanto capaces de crear estrategias que pongan bajo su control las innovaciones tecnológicas y, aún más, intentar poner bajo su control las innovaciones científicas con el resultado de que han hecho crecer el tamaño de los mercados, que ya no son nacionales sino mundiales; pero no reportan que haya desaparecido la racionalidad limitada, la contingencia y el oportunismo que en su opinión constituyen naturaleza misma de la acción económica.

Además, lógicamente se puede preguntar cuál sería el fundamento para afirmar que una especialización de excelencia de las organizaciones empresariales basta para producir una sociedad que se dirige en forma armónica hacia la constante superación como lo supone Drucker. El mismo Soros lo expresa: "El sistema capitalista global es una forma distorsionada de sociedad abierta. La sociedad abierta se basa en el reconocimiento de que nuestra comprensión es imperfecta (racionalidad limitada, dice Williamson), y nuestras acciones tienen consecuencias no buscadas (por ello, en los conceptos de Williamson se produce la contingencia) y más atrás marca: "el fundamentalismo del mercado no cesa en su empeño de extender su dominio a... los campos más importantes de la vida humana, desde los valores morales hasta las relaciones familiares y los logros estéticos e intelectuales, ...(estas) incursiones de la ideología del mercado (en el lenguaje de Williamson, oportunismo, aunque hay que enfatizar que, al decir de estos autores, el oportunismo no se manifiesta sólo en las esferas económicas) ...tienen efectos sociales destructivos y desmoralizadores si se les concede una autoridad completa incluso en los campos puramente económicos y financieros, producen caos y podrían desembocar en última instancia en el desmoronamiento del sistema capitalista global" (Soros, op. cit.: 30, 38 y 29 respectivamente. Los paréntesis son nuestros).

Rehagamos en forma resumida en hilo de nuestra argumentación hasta aquí. Se están buscando procesos de gobierno mundializados que preserven la autonomía de los poderes económicos privados mundializados pero, en este contexto, hasta ahora no hay siquiera una comisión que analice la problemática económica mundial como un todo, aún cuando esta problemática podría desembocar en el colapso según las opiniones que citamos del economista Rudy Dornbush, y de la UNCTAD o, desembocar en el desmoronamiento del sistema capitalista mundial según la opinión del financiero George Soros. Por tanto, lo que corresponde ahora es observar ¿Cómo se comporta este poder económico privado mundializado en la región latinoamericana? ¿qué normas, qué prácticas están utilizando estos inversionistas en sus respectivos mercados y, qué modificaciones están introduciendo en el seno de las instituciones gubernamentales?

La complejidad de estas preguntas nos debe llevar a entrever el campo de las políticas públicas nacionales y las esferas de acción mundializada que ejecutan los organismos internacionales, tales serían los campos de las emergentes regulaciones de los mercados. Según la interpretación de Drucker citada arriba: no es menos gobierno lo que se requiere, sino más, pero un gobierno diferente. Por lo cual los organismos y las medidas con las que se esté promoviendo la expansión de los mercados para las empresas nos estarían indicando la forma y la tendencia en que actuarían los órganos reguladores de la economía del siglo XXI, una economía que en buena parte ya conocemos. Nuevamente Drucker es quien describe de qué manera las decisiones "sobre todo de las compañías transnacionales sabotean las políticas macroeconómicas que tratan de implantar los Estados nacionales que ya no son soberanos"(sic), (Drucker, 1993:11). Uno de sus ejemplos es el siguiente:

"la devaluación del dólar en 1985, debiera haber hecho subir los precios de los artículos japoneses en los Estados Unidos; pero las compañías japonesas hicieron algo sin precedentes: absorbieron una disminución del 50 por ciento de sus utilidades a fin de conservar su participación en el mercado de Estados Unidos, y, para compensar esta pérdida hicieron subir fuertemente los precios en su mercado interno. ... las firmas japonesas derrotaron los esfuerzos que se hicieron por nivelar la balanza comercial porque lo que buscaban era "maximizar el mercado" y no maximizar las utilidades de corto plazo, contrariando así lo que se esperaba que hicieran "racionalmente", según la actual teoría económica. En la economía mundial, lo racional no es lo mismo que en la economía nacional. Como lo han entendido los japoneses, "ventas" en el mercado mundial son rendimientos sobre la inversión a largo plazo: Lo que importa es el rendimiento total durante toda la vida de la inversión, y, a la larga, el rendimiento depende de monopolizar la participación en el mercado"(Ibidem: 10-11)

Con todo, estos serían campos de observación cuyos límites no serían fácilmente aislables como puede apreciarse en este mismo análisis de Drucker, quien afirma que fueron los individuos consumidores de Japón quienes "sabotearon la macroeconomía soberana, supuestamente dominante", una vez que respondieron "con el mayor auge de compras de consumidores de su historia". Nuestra opinión es que deben evaluarse las estrategias de mercadotecnia que se habrían utilizado en su relación con

la cultura japonesa; y revisarse asimismo los apoyos gubernamentales que recibió esta política de precios, toda vez que las acciones de los individuos no podrían analizarse haciendo abstracción de las formas de organización que las canalizan.

Por otro lado, los campos de observación para apreciar las regulaciones de los mercados que emergen se multiplican por el hecho de que las empresas pueden calcular sus acciones en diferentes escenarios nacionales ocasionando que se alteren las reglas de operación de las economías nacionales y obligando a diferentes actores del escenario mundial a elaborar prospectivas y llevarlas a la práctica a través de órganos oficiales o privados *ad hoc* como sucedió en 1982 tras la crisis internacional de la deuda, en que fue creado el Club de París, para que se ocupase de la deuda oficial, y el Club de Londres para la deuda comercial. No obstante que, como señalan estos mismos autores, estas instituciones en el terreno financiero "propician la cooperación entre las autoridades monetarias nacionales en épocas de crisis", y ponen en evidencia que "no existe un banco central internacional, ni una autoridad reguladora internacional comparable a las instituciones que existen a nivel nacional"(Soros, Op. cit.: 171).

Hasta hoy el argumento que pretende explicar la ausencia de este tipo de autoridades supranacionales recae en el principio de legitimidad del Estado nación, pero esta explicación lógicamente nos lleva a la pregunta: ¿por cuánto tiempo más? Cuántas tendencias más del mundo contemporáneo están registrando la necesidad de regulaciones para la nueva economía y requiriendo la cooperación institucional y legitimada entre los aparatos de gobiernos nacionales. Qué tendencias se dibujan en estos esquemas de cooperación y permiten poner a prueba lo que afirma Peter Drucker del Estado nación después de

interpretar a los movimientos por reivindicaciones étnicas en el mundo: "mina(n) las bases del Estado nación... éste se convierte simplemente en Estado, es decir, una unidad administrativa más bien que política" (Drucker, 1994^a: 171). Lo que en lenguaje sociológico podríamos enunciar como un proceso por el que se vacía de legitimidad política al Estado nación y así comprender que este proceso estaría abierto a la historia. De esta forma aparece la necesidad de mirar, de estar atento a esta historia, aun cuando sea en forma somera, y preguntarse cómo son las nuevas instituciones que reglamentan las prácticas y los usos de las empresas de negocios internacionalizados en la región.

Insistiríamos, como al principio, en que las perspectivas no rigen por igual a todas las naciones, a sus instituciones y a sus poblaciones. Como afirma Soros para el caso de las relaciones financieras entre las naciones: "Por definición el centro es el suministrador del capital y la periferia el receptor... Por regla general, a los prestamistas les suele ir mejor en una crisis de deuda internacional que a los deudores,... es lo que sucedió en Chile en 1982, en México en 1994 y está sucediendo de nuevo... en Corea, Indonesia y Tailandia en 1998... Esto contrasta vivamente con las crisis de deuda interna en países avanzados, donde los procedimientos de bancarrota tienden a proteger a los deudores. Los bancos estadounidenses perdieron mucho más dinero en la crisis del ahorro y del crédito de 1985-1989 que en la crisis internacional de la deuda de 1982" (Soros, Op. cit.: 152-153).

Regulaciones en los mercados latinoamericanos

Esta condición de receptores de capitales y de inversión extranjera directa de todas las economías latinoamericanas adquirió nueva importancia histórica a raíz de la crisis de la

deuda con la que inicia la "década perdida" de los ochenta pues, como ha sido ampliamente analizado, los acuerdos de renegociación de la deuda que desde entonces imponen los organismos financieros internacionales a los gobiernos que caen en problema de pagos consisten en sujetar a las políticas económicas nacionales a fin de que el valor agregado se canalice puntualmente hacia el pago de los vencimientos. Consecuentemente se detiene la inversión productiva, cae el empleo, se desmontan los programas de asistencia social, se elevan los impuestos indirectos y se suspenden las políticas fiscales integrales, se tiende a uniformar las políticas arancelarias a fin de agilizar el comercio internacional, se legisla para ampliar los campos a la inversión extranjera directa, se privatizan las empresas estatales; las empresas privadas locales que pudieran participar en los mercados internacionales carecen de crédito y apoyos gubernamentales y, por tanto, enfrentan la disyuntiva de buscar crédito externo o cotizar en la bolsa de valores -local o extranjera- con lo cual su propiedad en el corto o en el mediano plazo deja de ser de actores locales. Plantear que los gobiernos latinoamericanos ejercen la soberanía de sus pueblos al acatar las reestructuraciones de sus economías es, por supuesto inexacto, pero sobre todo es también perder la oportunidad de buscar alternativas de acción económica internacional y local. La investigación de estos fenómenos necesita encaminarse a la búsqueda de principios, de esquemas de cooperación y de nuevas formas de relaciones entre los gobiernos que preserven la vida humana. Lo que en dado caso quiere decir comenzar a observar las formas en que actualmente se relacionan los actores de los mercados en las diferentes economías regionales y locales; esto es iniciando por la descripción de las regulaciones que encauzan sus acciones en los mercados y manteniendo como objetivo identificar los principios que subyacen al

funcionamiento de los mercados como un todo. Veamos algunos ejemplos.

Mercados financieros

Los cambios en los mercados financieros representan las tendencias que más claramente afectan el ejercicio de la soberanía al diseñar las políticas públicas de los Estados nación. Varias organizaciones internacionales desarrollan trabajos y negociaciones para establecer reglamentos mundiales en los diferentes segmentos y prácticas de estos mercados financieros. Entre estas organizaciones destacan históricamente las instituciones creadas por los acuerdos de "Bretton Woods, el FMI y el Banco mundial (que) se adaptaron a las circunstancias y adoptaron un papel más activo como organismos de control global (destacan también, los mecanismos) de cooperación creados por las autoridades monetarias de los principales países industriales (como) los representados por los requisitos de capital para los bancos comerciales que se establecieron bajo la égida del Banco de Pagos Internacionales (BPI) en Basilea en 1998" (ibidem: 151). Otros trabajos no han tenido continuidad. Entre éstos destacan los que se venían efectuando en la OCDE para crear en Acuerdo Mundial de Inversiones (Lander, 1999), y de los que la prensa ya no informa.

Pero en efecto, en lo cotidiano, los fenómenos emergen en aparente caos. Las iniciativas emergen y parecen detenerse. De manera que independientemente de su consolidación, el dato de su manifestación debe observarse como signo que inscribe un sentido a las tendencias de la historia de la reglamentación de los mercados. Así interpretamos la noticia que en febrero de 1999 dio a conocer la creación de regulaciones de carácter mundial que regirán a los mercados bancario y de seguros; por

tanto, estas regulaciones también se aplicarían en América Latina a partir del primero de marzo de ese año en que entraría a funcionar el pacto de apertura del sector bancario y de seguros que firmaron 52 países que representan el 90 por ciento del mercado mundial de los servicios financieros y que son miembros de la Organización Mundial de Comercio (OMC). El pacto, conocido formalmente como un acuerdo sobre servicios financieros, fue alcanzado en diciembre de 1997, luego de años de negociaciones intermitentes. En total, unos 70 países firmaron el acuerdo y prometieron concluir la legislación necesaria para su ratificación interna para el 29 de enero de 1999. Si bien 18 de los países, entre los que destacan Australia Brasil y Luxemburgo, aún no culminan su proceso de ratificación. El acuerdo asegura el derecho de las firmas de un país signatario de establecerse en otro, el derecho al control mayoritario de firmas locales por compañías extranjeras, y un trato equitativo de las autoridades nacionales a las firmas nacionales y foráneas.

La decisión, fue acordada por diplomáticos comerciales en la sede de este organismo. Con el acuerdo comienzan a reducirse las barreras al comercio en los servicios financieros globales. "En un momento de inestabilidad en los mercados financieros este acuerdo, según la voz de Renato Ruggiero, entonces presidente de la OMC, abre "unas bases sólidas para mejorar las prácticas financieras, para ampliar los fondos de capitales disponibles para el comercio y los consumidores y, para aumentar la transparencia de las operaciones financieras en el mundo". En todo caso, lo que trasciende de este tipo de negociaciones es la determinación de construir una normativa internacional para los servicios financieros. En el día a día, después de la firma de los acuerdos, los gobiernos de los países de las economías más fuertes anunciarán, como en este caso, la realización de acciones

especiales tal como la anunciada por la representante comercial de la Casa Blanca, Charlene Barshefsky, quien prometió adoptar medidas que aseguren la aplicación completa de un acuerdo entre Japón y Estados Unidos para la liberalización del mercado de seguros japonés, un acuerdo que ahora forma parte del pacto de la OMC. (*La Jornada*, 16 de febrero de 1999:24).

En el mercado de valores no se han aprobado reglamentaciones de carácter mundial como el Acuerdo Multilateral de Inversiones (MAI) que se estaba preparando en el seno de la OCDE hasta 1998 y sobre el cual hubo movimientos de resistencia (Lander, op. cit), de esta forma los mercados de valores siguen expandiendo sus actividades y sorteando las dificultades que crean las crisis financieras en los diferentes mercados nacionales. Así, "en 1998 las crisis económicas de Asia y Rusia ahuyentaron a los inversionistas de los mercados emergentes con un saldo negativo no sólo para México, sino para todas las bolsas latinoamericanas que... perdieron entre un 25 y un 40 por ciento de su capitalización medida en dólares" (*América Economía*, 11 de marzo de 1999: 40).

Estas bajas expresan que los clientes de los mercados de valores, las empresas, quedan afectados en forma diferenciada. De las 500 mayores empresas de la región, 483 mostraron una baja en sus valores bursátiles, en el tercer trimestre de 1998. Algunas como la brasileña Empresa Brasileira de Aeronáutica S. A. (Embraer) bajaron a menos de una quinta parte de su valor, mientras un total de 21 reducían el precio de sus acciones a menos de la mitad. Hubo diecisiete que subieron, de ellas siete son brasileñas (Ibidem:12-13).

Los mercados bursátiles internacionales de esta manera rigen en las prospectivas de las empresas y de las economías latinoamericanas, luego que los gobiernos de la

región aplicaron las políticas de apertura de mercados (Acevedo, 1996b). Pero existen otros circuitos financieros, emanados también de la aplicación de las políticas de reestructuración de las economías latinoamericanas que maduran a lo largo del último tercio del siglo XX, cuyo desarrollo más lento, también desemboca en conexiones bursátiles con la economía internacional. Se trata de los fondos de pensiones, conocidos como Afores, que ya constituyen un sistema.

"Surgido en Chile en 1980, el sistema basado en la apertura de cuentas de ahorro individuales y planes de jubilación voluntarios, ya alcanza una docena de países latinoamericanos. En ocho de ellos, las administradoras manejaban fondos en total por US \$112,5000 millones a fines de 2003, pero sin una gran participación en el mercado de jubilatorio más allá de Chile, México y Argentina". Los gobiernos, los reguladores y organismos internacionales como el Banco Mundial, señalan que tal sistema adolece del cobro de altas comisiones y de incapacidad para extender su cobertura, pero al mismo tiempo, informan las tendencias de su desarrollo: Las administradoras chilena, por ejemplo, quieren invertir en el extranjero, pero esta autorización aún se demora... el gobierno de Colombia recientemente incrementó del 10 al 20 % el límite de inversión de títulos del exterior y el mexicano, hasta el 15 % para colocaciones en acciones locales o extranjeras" (*América Economía*, 21 de mayo-3 de junio de 2004: 46-47).

Las políticas monetarias, otra gran dimensión en el funcionamiento de los mercados financieros internacionales, también arroja como saldo nuevas formas de conexión con la economía internacional. Cuando El Salvador, Argentina y Ecuador dolarizaron en forma *sui generis* su economía, se abrió un debate público sobre las

regulaciones internacionales en los mercados de divisas. Destacaron las opiniones de específicos sectores en los países latinoamericanos que mantenían expectativas favorables sobre la adopción del dólar como moneda de curso legal, y en este sentido, tendría que recordarse el debate que se entablara en la Comisión Bancaria de la Cámara de Representantes de los Estados Unidos con el presidente del Banco de la Reserva Federal, Alan Greenspan. A él se le interrogó sobre sus declaraciones, en el sentido de que se ha estudiado el posible uso del dólar en Argentina. El legislador Ryan le planteó: "Informaciones adicionales, que confío no sean ciertas, indican que la Fed pudiera convertirse en el prestamista de último recurso, que Argentina tendría acceso a la ventanilla de descuento". El legislador quiso saber qué pasaría cuando, después de dolarizar su sistema, un país expande su crédito. "¿No entraña ello alguna obligación para nosotros, no puede eso interferir con el valor del dólar?", preguntó. "La respuesta es no", indicó el presidente del banco central. "Nosotros seguimos una política monetaria de y para Estados Unidos. No tenemos interés, ni tampoco lo tiene el Departamento del Tesoro, de ser el última instancia fuera de Estados Unidos". Agregó que "el uso del dólar como una moneda de cambio es algo que deben decidir los propios países interesados, como fue el caso de Panamá. Ellos tienen el derecho soberano de hacerlo o no, pero nosotros no asumimos responsabilidad por sus decisiones". Greenspan dijo que Estados Unidos "tiene algunas obligaciones con América Latina, como las tienen otros socios comerciales. Nos gusta verla prosperar, y en el grado que podamos, ayudar la relación comercial; estamos listos para ello, pero (ser) fuente de última instancia, no".

Ryan reviró: "Es decir, que usted prefiere la dolarización unilateral de países como Argentina, en lugar de arreglos que le den acceso a la ventanilla de la Fed", a lo que Greenspan respondió: "El acceso a la ventanilla de la Fed

es algo que ni nosotros ni nuestros colegas del Departamento del Tesoro consideramos una buena idea, y de hecho, nos opondríamos firmemente a ella" (*La Jornada*, 25 de febrero de 1999: 19).

En síntesis, en 1999 este debate dejaba en claro que las prácticas para el intercambio comercial con las distintas monedas en la región latinoamericana seguiría siendo las establecidas hasta el momento: "los países cuya moneda es fácilmente aceptada en las transacciones financieras internacionales están mucho mejor situados que los que no pueden endeudarse fácilmente en su propia moneda. (Los primeros) pueden estar al mando de su propia política monetaria, (los segundos,) los países de la periferia, tienen escaso control sobre su destino" (Soros, op. cit. 115).

Así, las fluctuaciones de los tipos de cambio podrían seguir teniendo repercusiones importantes por ejemplo, sobre la estructura de la propiedad de las empresas, como sucedió en 1998 en que los compradores internacionales al optar "por la inversión directa colocaron en la región más dinero que nunca. El *boom* de las fusiones y adquisiciones - que duraba ya una década- continuó viento en popa con un total de 82, 000 millones de dólares en negocios, encabezados por la mayor privatización de la historia de la región: la venta por 18, 950 millones de dólares de la empresa brasileña de telecomunicaciones Telebrás. De hecho, algunas de las mayores operaciones financieras estuvieron ligadas a las fusiones y adquisiciones, hasta que la euforia se detuvo en el primer semestre de 1999; pero entonces, los inversionistas estratégicos encontraron valor en las atribuladas empresas, especialmente las brasileñas con deuda en dólares, hasta que la falta de financiamiento, que se acentuó en agosto de 1998 con la moratoria de Rusia y frenó el auge de fusiones y adquisiciones de la

década de los noventa" (*América Economía*, 11 de marzo de 1999: 36)

Las políticas monetarias y sus repercusiones en las tasas de interés y en el ajuste de los precios de los bienes, también encauzan las prácticas comerciales en los mercados de bienes raíces al propiciar las compras estratégicas de las propiedades en la región latinoamericana por parte de inversores con un buen sitio en el mercado. Como es el caso de la empresa CB Richard Ellis, que compró a la chilena Lir Antunez Propiedades S.A. La firma estadounidense tiene además oficinas propias en Sao Paulo, Río de Janeiro y Buenos Aires, y un 5 % de participación en CB Richard Ellis de México y tenía en plan "abrir oficinas en Caracas y Ciudad de Panamá". La empresa tomó, en 1999, la determinación de comprar porque "hasta antes de la devaluación brasileña, seguían subiendo los precios de arriendo de oficinas en las grandes ciudades de ese país, al igual que en las capitales latinoamericanas, según quedó establecido en un estudio de la multinacional de corretaje de propiedades CB Richard Ellis Services Inc., que a diciembre de 1998, encontró un aumento casi generalizado en los precios de los alquileres. Río de Janeiro fue la ciudad donde más se dispararon: un 27 por ciento. Pero en enero hubo bajas fuertes y las expectativas no son de alza, (lo cual marcó) la hora de comprar" (Ibidem: 12).

Más tarde y luego de la creciente afluencia de inversiones en los distintos mercados latinoamericanos desemboca en nuevos planteamientos sobre política monetaria. Marcadamente se replantean los requerimientos de las políticas macroeconómicas que conduzcan a los distintos procesos de integración regional que existen en la zona. Y respecto de la política monetaria, de acuerdo a la agenda de CEPAL, se "habla incluso de monedas subregionales" (Cepal, 2002: 207). Así, de Brasil y Argentina se dice ya que

"ganarían mucho si fusionaran sus dos monedas... dado que en el actual régimen de dos monedas nacionales separadas, la ayuda mutua que se pueden ofrecer es limitada". En la consideración se reporta que "en los dos países, el balance de la opinión pública parece estarse moviéndose hacia la unificación... Ahora que hay creciente número de tenedores locales de acciones y bonos, a medida que los mercados financieros se profundizan, su voto cuenta" (Edmunds, 2004: 59).

Mercados de materias primas y energéticos

En las prácticas del comercio internacional de materias primas y energéticos, la norma ha sido que pesen las asimetrías que establecen las paridades cambiarias entre las economías nacionales y que estas asimetrías se desdoblén y se entrelacen con otras asimetrías entre las que destacaríamos las siguientes: Primero, el país que devalúa su moneda por definición vende más barato al país cuya moneda queda sobrevaluada, al tiempo que compra más caro a ese mismo país. No importa que la cantidad de trabajo y la capacitación del trabajo no se alteren por la modificación en el precio de las monedas, las paridades modifican los precios de los bienes que intercambien.

En segundo lugar, hay que considerar el que las prácticas en estos mercados se alteren por estrategias sobre la oferta y la demanda que puedan establecer los que comercian. Si el comprador ha formado reservas o inventarios suficientes, se coloca en posición de exhibir una demanda menor y hacer bajar el precio de la mercancía a comprar. Como en el caso de los metales⁴, del petróleo hasta antes

⁴ "De enero a marzo, de 1998, la cotización promedio del oro fue de 294.2 dólares por onza troy, cifra inferior en más de 37 dólares a la registrada en

de la ocupación militar en Irak en 2002, o de cualquier materia prima de carácter estratégico. En tercer lugar, otra asimetría se debería a la forma en que se afectan los precios de las materias que se comercian debido al progreso técnico en la explotación de las materias primas o los energéticos. Como tendencia este progreso lo pueden aplicar las naciones de economía más fuerte que sí dedican una parte importante de su PIB a investigación y desarrollo. Y en cuarto lugar, consideraríamos la asimetría que introduce el monopolio en los sistemas de transporte y en las comunicaciones que son utilizados en el comercio de materias primas y energéticos. Sin excepción, este monopolio lo ejercen las empresas pertenecientes a las economías fuertes.

Un elemento importante más estaría constituido por el hecho de que los gobiernos de las naciones subdesarrolladas no tienen organizaciones eficaces para hacerse presentes en los mercados de materias primas y de energéticos como lo hacen las naciones europeas organizadas en la UE, por ejemplo. El hecho hace que estos gobiernos aparezcan únicamente registrando en curso de los precios y aún sin la menor capacidad de generar su propia información internacional. En las naciones latinoamericanas esta última función la estarían cumpliendo los organismos internacionales y las firmas financieras de clase mundial.

Así por ejemplo, en 1997, "en un reporte sobre el mercado mundial de materias primas, el Banco Mundial advirtió que los precios de estos productos como petróleo, cobre, hierro, carbón y granos- no tendrán una

1997. 'Este descenso, --señala Secofi- se debe a la venta de inventarios de ese metal realizada por varios países ... de continuar el descenso en el precio del oro, algunas empresas (mexicanas) se verán en la necesidad de suspender operaciones en sus unidades' ". Roberto Fuentes Vivar, "La quimera del oro", *Expansión*, 21 de octubre de 1998, pp.151-155.

recuperación sensible en el futuro inmediato, "es un hecho que acarreará severas consecuencias para las economías de bajos ingresos, particularmente en las que dependen de estas ventas para financiar su gasto. En el caso del petróleo, el precio ha descendido sensiblemente desde 1996, cuando alcanzó un máximo de 24 dólares por barril, hasta niveles de 10 dólares, lo que implica una caída de 56 por ciento... Los precios del caucho natural han caído cerca de 65 por ciento desde el nivel que tuvieron en 1995, mientras que los del café, cobre, algodón, maíz, níquel y azúcar han declinado alrededor de 50 por ciento, añadió. El informe indicó que los precios de las materias primas no se recuperarán en los próximos 10 años. (Diagnostica también que) el incremento en los inventarios de materias primas está asociado a una mejoría en los procesos productivos, una situación que nada tiene que ver con la crisis de Asia" (*La Jornada*, 28 de febrero de 1997: 17).

Pero la identificación de las asimetrías en el funcionamiento de los mercados, sería una de las líneas de investigación a la que habría que otorgarle prioridad, entre otras razones por el hecho de que su desarrollo continúa. Con la mundialización de las economías se crean nuevos encadenamientos asimétricos entre los sistemas productivos de las naciones particularmente por las modalidades que adoptan los procesos de integración. La creación de estas asimetrías se gesta en las negociaciones que reencauzan su funcionamiento y la posición de los actores de los sistemas económicos. La firma de los acuerdos y los tratados expresaran luego el nuevo funcionamiento de las asimetrías.

Sucede así con las conversaciones que retomó la Unión Europea con los países andinos y Centroamérica para ampliar el intercambio bilateral y el tratado de libre comercio con el Mercosur. La coyuntura político-

económica la define el Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA), porque "Europa necesita el TLC con el mayor bloque económico subcontinental para introducir una cuña antes del nacimiento del Alca. De lo contrario, verá como su intercambio comercial con la región se reduce a favor de las empresas estadounidenses como ya ocurrió con México, tras la firma del NAFTA.

En el plano global también, la coyuntura se define por la posición europea ante la OMC de comerciar sin subsidios "a la exportaciones de carnes, lácteos y azúcar... a condición de que Estados Unidos, Japón y Australia acaben con los propios. Europa también solicita al grupo de los veinte (G-20), capitaneados por Brasil, China e India, a cambio de acceso preferencial al mercado europeo, que acepten discutir algunos de los llamados "Temas de Singapur", como inversiones, compras públicas, propiedad intelectual y reglas de origen. Si bien fue en octubre de 2003, en Cancún, cuando el G-20 se negó a seguir discutiendo si Europa, Japón y E.U. no accedían a incluir un párrafo sobre la eliminación de los subsidios.

Es decir, una coyuntura en que "la UE es el mayor generador de distorsiones comerciales. Según el informe del Banco Mundial "Perspectivas Económicas 2004", en base a datos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), entre 1999 y 2001. Los subsidios agrícolas europeos llegaron a 112, 700 millones de dólares, frente a 95, 500 millones en E.U. Sin embargo, E.U. es el mayor exportador agrícola del planeta y sus gobiernos han estado reforzando la ayuda a productores desde 1998. En mayo de 2002, incluso el presidente George W. Bush firmó un aumento de los subsidios a 190, 000 millones de dólares para ayudar a sus productores".

En medio de estas tensiones, el MERCOSUR estaría dispuesto a no exigir a la Unión Europea la eliminación

automática de los subsidios, algo que reclamó en la cumbre de la OMC en Cancún, a cambio de que Europa avance con algunas concesiones.

Antes de las elecciones presidenciales de 2004 en E. U., se planteaba que para el MERCOSUR, y especialmente para Brasil, el mismo TLC sería una señal de fortaleza política para forzar a E.U. a conversar la conformación del ALCA con una agenda distinta. Pero si las partes están de acuerdo en firmar antes de 31 de octubre -es decir, antes de las elecciones en EU- Brasil, tendría que acceder a negociar con sus socios los temas de "Singapur". Brasil también sería el único socio del Mercosur con "cartas fuertes para negociar, ya que Argentina las perdió cuando abrió su mercado de servicios unilateralmente en los 90. Brasil sería el que cediera sus herramientas de política industrial ya que es el mayor mercado para productos industriales y de servicios de la región y esos mercados ya tienen un bajo arancel en Europa.

Todo indica así que si el MERCOSUR firma con la Unión Europea, el precio será el que Brasil abra las fronteras de su política industrial a cambio de que la Unión Europea -sin alterar su política de subsidios al agro- le de cuotas y arancel preferencial en productos agroindustriales que beneficiarían proporcionalmente más a los agroexportadores de Argentina y Uruguay en un plazo de 10 años, con unos 10, 000 millones de dólares. El sector informático de Brasil, a través del director de la Asociación de Brasileña de la Industria Eléctrica y Electrónica manifestó: "Somos contrarios a incluir nuestros productos como moneda de cambio en la negociación agrícola" (Fonseca, 18 de junio-8 de julio, 2004: 48-51).

La frontera de la política industrial brasileña estaría entonces dependiendo de la fuerza que representen sus posiciones industriales y agroindustriales. Y en este contexto, la coyuntura entrelaza a los procesos de redefinición del sector público de la economía que en el caso de Brasil, como en la región latinoamericana y a diferencia de lo que sucede en los países más fuertes de la economía mundial, atraviesa por la astringencia de inversiones, incluso para las empresas que tienen valor estratégico.

Entre los acontecimientos significativos de esta tendencia, hay que registrar el caso de la "Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuaria (Embraepa).

Esta empresa estatal fue la primera en clonar bovinos en América Latina. Embraepa está a cargo de las diversas variedades de semillas presentes en casi la mitad de la superficie de soja plantada en Brasil; las que según el último balance social de Embraepa generaron ingresos por 1,800 millones de dólares. Gracias a muchos de sus descubrimientos y a sus asociaciones con empresas y universidades, el agro ha pasado a ser el responsable por cerca del 30% del PIB de Brasil y eso ha hecho que alrededor del 37% de la población económicamente activa esté empleada en alguna empresa rural. El influjo de Embraepa también está detrás de la cosecha de granos, cuya producción alcanzó a 123 millones de toneladas y generó 30, 600 millones en exportaciones el año pasado, según el Ministerio de Agricultura, Pesca y Abastecimiento brasileño. 'Su trabajo es tan importante que cuestiona la idea de que el sector público es sinónimo de

ineficiencia' ha dicho Vicente Golfeto, profesor del Instituto de Economía Maurilio Biagi, de Riberão Preto, un importante polo agrícola de São Paulo, quien insiste en la prioridad de que Embraepa reciba recursos financieros. Refuerza sus argumentos: Embraepa ha registrado más de 140 patentes en Estados Unidos y Europa, firmado cerca de 2,000 contratos con productores de semillas, y tienen 250 variedades protegidas en Brasil y países vecinos. Su patrimonio ahora está amenazado por la ruina, devenida por el recorte de recursos y la pérdida de capacidad gerencial. Y es que Clayton Campanhola, presidente de Embraepa - quien tiene como padrino político al ex ministro de Seguridad Alimenticia, José Graciano, jefe del fracasado programa Fome Zero destinado a acabar con el hambre el Brasil- despidió a los directivos de Embraepa bajo el argumento de que estaban poco motivados."

Embraepa, desde 1997, viene siendo afectada por un recorte de recursos que así pone en riesgo su responsabilidad sobre la mitad de las investigaciones agrícolas que se realizan en Brasil. El gasto en salarios en reales, cayó un 56% en los últimos seis años... y hay una creciente reducción del flujo financiero para investigaciones, fruto de la política del superavit primario obligatorio para las [empresas] estatales. El personal se ha reducido a 8, 500 trabajadores de los 13, 200 existentes en 1989. El Sindicato Nacional dos Trabalhadores de

Pesquisas e Desenvolvimento Agropecuário (Sinpaf), presupone que sólo serán 3000 para 2010 (Buarque, 2004:30-31).

Embraepa es un caso que transita por las mismas avenidas que las empresas estatales cuya importancia estratégica ha consistido en ser uno de los vectores que sostienen las fronteras de las industrias y de los mercados nacionales en América Latina, de cara al hecho de que se les ha conectado con el financiamiento del aparato administrativo de los gobiernos y del gasto público. Las situaciones críticas que confrontan, hasta donde puede registrarse, siguen las tendencias de los nuevos procesos de integración de mercados y, por ello hacen más compleja, más profunda, la historia de las asimetrías en los mercados de materias primas y energéticos en América Latina. La historia de sus transiciones, por tanto, sería un eje central para el entendimiento de las relaciones entre los pueblos que se integran en la economía mundializada, pero también para la comprensión de los alcances o grados de libertad que habrían ejercido los gobiernos en los procesos de reestructuración reciente de los mercados. La intención de registrarlos en este trabajo, repetiríamos, es la de contribuir a señalar que los debates de las ciencias sociales latinoamericanas necesitarían atender a la naturaleza histórica de los mercados, atender a las especificidades de su funcionamiento técnico; y ser también del dominio público si se piensa que el diseño y la prospección de los sistemas productivos mundializados, compete a sus actores todos, independientemente de la posición que ocupen en tales sistemas.

Mercados de trabajo

La nueva forma de organización de las empresas que producen bienes y servicios adopta la subcontratación

como forma de integrar procesos productivos de bienes y servicios mundializados (expuesta en el capítulo 2 y en: Acevedo, 95, 96a, 96b, 97a, 97b, 98). Esta nueva forma organizativa en la producción de riqueza se ha visto reforzada en la región latinoamericana por el imperativo de la apertura arancelaria establecida por los acuerdos de renegociación de la deuda firmados con los organismos multilaterales, fundamentalmente el FMI, el Banco Mundial, el BID y el Club de Paris. También la ha reforzado el establecimiento de los acuerdos de integración económica entre los que destaca el TLC y el Mercosur. Por la confluencia de estos hechos históricos, el trabajo asalariado ha estado perdiendo sus conquistas históricas: los contratos definitivos, las prestaciones sociales (servicios médicos, pensiones, seguros, etcétera) tutelados y administrados por los gobiernos, su derecho a sindicalizarse y, el derecho a la huelga.

La tendencia a la subcontratación entre empresas tiende a concentrar el trabajo de dirección, de administración, de investigación y desarrollo, de mercadotecnia y de publicidad en los países desarrollados, y al trabajo de producción directa en los países subdesarrollados; con ello los nuevos mercados laborales profundizan la tendencia de remunerar inequitativa e injustamente al trabajo asalariado en los países pobres. Inequidad e injusticia es lo que se agrega a las situaciones de los trabajadores de la región, pero se hace gravando diferenciadamente en las estructuras del empleo; y son los sectores rurales de estas estructuras los que padecen los más severos castigos:

En México, de una población rural de 31 millones 229 mil 48 personas, sólo 31.5% - nueve millones 845 mil- se dedica a tareas agropecuarias, como trabajador o productor. De esa proporción, dos millones 26 mil 646

son jornaleros (36.6%), 207 mil 176 (3.8) trabajadores por productos, 109 mil 738 (2.1) empleados y operarios, y tres millones 180 mil 407 (57.5%) son trabajadores que no reciben compensación económica por su actividad productiva, aunque sí un "pago en especie" que en varios casos consiste en bebidas embriagantes... La situación de los trabajadores agropecuarios -señalan- está muy por debajo de las situaciones que prevalecen en otros sectores de la economía, porque son los peor pagados. Subrayan que hay muchas evidencias de desprecio por los indígenas, campesinos y jornaleros, a pesar de que su sacrificio se ha convertido en parte del progreso del país.

Prueba de ello sostienen, es la asimetría en el nivel de ingreso de México respecto al de Estados Unidos. La percepción de un jornalero en el valle de San Quintín, Baja California, por ejemplo, representa menos del 20% del que obtiene un trabajador indocumentado, aunque puede ser menor si se considera el pago a un jornalero legal, el cual puede ser superior en 30%.

En el caso de la pizca de algodón en el noreste mexicano, un jornalero puede llegar a obtener 66 centavos de dólar por hora - el kilogramo se paga desde 35 centavos a un peso y se recolecta entre 80 y 100 kilos en una jornada de ocho horas- mientras en Estados Unidos recibe cuatro dólares por el mismo tiempo, lo cual implica un diferencial cercano a 17 % entre un ingreso y otro". (CIOAC-UACH,1996: 42 y 52).

En la escala de las inequidades que se generan en los mercados de trabajo, el siguiente estrato se conforma con los trabajadores de las industrias manufactureras que exportan. La movilidad internacional de los capitales y las tecnologías en línea, convirtieron la pugna por obtener costos laborales más bajos en un fenómeno mundial que, no obstante, reedita las diferencias entre los pueblos.

"Los países desarrollados compensan -o tratan de compensar- sus costos laborales con una gran productividad, basada en el gran nivel de capacitación de los trabajadores y un equipamiento muy sofisticado que aún no está en poder de los "tigres". Tienen además la capacidad para reentrenar a sus trabajadores desplazados. Pueden, en definitiva, permitirse el descenso del nivel de vida de sus clases trabajadoras sin sumirlas en la miseria".

En el abanico de alternativas, se dibuja la importancia de la gestada por el gobierno en China donde:

"se alega que los salarios son artificialmente bajos, por cuanto en realidad existe un subsidio a la producción por parte del Estado, ya que el obrero gana sumas muy bajas, pero por otro lado percibe prestaciones no dinerarias por su trabajo, que tienen sin embargo un alto valor económico. Entre ellas las más importantes son la vivienda, la educación, el transporte, la salud, todos ellos gratuitos o casi gratuitos. El precio de estos costosos servicios... no aparece reflejado en el salario artificialmente bajo de los trabajadores chinos. Lo mismo

sucede en otros países aunque en menor medida que en China" (Taccetti, 1997, 67).

La modalidad de políticas laborales en las economías asiáticas ha sido documentada por otros investigadores, y abre debates para precisar su conceptualización, pero el acuerdo respecto de su importancia en el éxito exportador que promueve no está cuestionado:

"en el caso de Hong Kong... tal vez no se puede hablar de un "subsidio" gubernamental a los trabajadores, pero el gasto social dirigido hacia ellos era tan alto que, sin ello, tal vez no se hubiera podido mantener tan bajo el nivel salarial o respetar la libertad sindical que caracteriza a Hong Kong con todas las consecuencias que esto hubiera podido tener para las exportaciones" (Gambrill, 1999, 412).

En general, para los sectores de trabajadores en producción, comercio y servicios, la vinculación de los sistemas productivos a los mercados mundiales, incide directamente en las normas de remuneración al trabajo, al reafirmarse la norma de rivalizar en los mercados mediante costos comparativos. En los países latinoamericanos, se afirma la tendencia a bajar los costos de la mano de obra, en la medida en que se accede a dejar de invertir en capacitar a sus integrantes en ciencia y tecnología, y se privilegia el destinar la riqueza creada al pago de los compromisos internacionales contraídos.

Paralelamente, en el extremo de la escala en los mercados de trabajo, se elaboran regulaciones de carácter mundial para el segmento más alto de estos mercados, el que recibe sueldos y participaciones de las corporaciones globalizadas (sobre estos sueldos en América Latina, ver el

Apéndice 5), y el integrado por los presidentes de consejo y directores corporativos, pues junto a los accionistas y a los medios de comunicación, se les conceptúa como los responsables de las corporaciones "que (por tanto) deben estar sujetos al control, la regulación y la orientación adicional de la gobernación pública, de modo que se enfrenten mejor con los valores de la equidad, las necesidades humanas, las exigencias ecológicas, etcétera, ...(todo esto) sin intervenir demasiado"... (Con estos objetivos,) el British Cadbury Report, de mayo de 1992 proporciona sugerencias que vienen al caso, aunque no resulten suficientes. (Estas sugerencias se dirigen a) incrementar el poder de los accionistas, la dirección de directores no ejecutivos, la reestructuración de la escala de remuneraciones para la dirección -determinada por comités dominados por personas ajenas a ella- y reforzar así nuevas versiones de democracia industrial" (Dror, op. cit, 318-320).

Al respecto, en México, "la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) planea elaborar y publicar un 'código de conducta' de aplicación voluntaria para las empresas mexicanas que cotizan en la Bolsa de Valores ... para que cumplan con los principios internacionales de sanas prácticas corporativas... (preveen que) es sólo cuestión de tiempo antes de que un extranjero, tenedor de acciones decida iniciar un proceso legal contra la administración de una empresa mexicana, en la jurisdicción de un tercer país.

La firma Spencer Stuart, líder mundial en materia de reclutamiento de consejeros y reestructuración de consejos de administración, aprovechando sus recursos de alcance global y su propia base de datos internacional ofrece apoyar al sector privado mexicano en el sector de estructuración e integración de consejos de administración que reúnan los nuevos requisitos (Rozental, 1998: 16-17).

La educación y el mercado corporativo

En el terreno de la educación que requieren las nuevas corporaciones se presentan exigencias de capacitación permanente y de actualización de punta tan acusadas que, a nivel mundial y regional, se expanden las firmas dedicadas a este segmento de la educación y se discute sobre la legitimidad de su trabajo argumentando que "la escolaridad no puede ser ya monopolio de las escuelas. La educación... tiene que saturar a toda la sociedad y a todas las organizaciones que dan empleo, las empresas, las oficinas de gobierno, las entidades sin ánimo de lucro deben convertirse en instituciones de aprendizaje y enseñanza, y las escuelas tienen que trabajar en asociación con los empleadores y las organizaciones que dan empleo" (Drucker, 1994: 216).

En un sentido, ese futuro de la educación ya está presente en América Latina en la que, el proceso que se iniciara con la segunda generación de reformas estipulada por el Consenso de Washington (ver capítulo 3), incide en las instituciones de educación superior, con particular atención en la capacitación de ejecutivos que "las multinacionales (las redes) están delegando en profesionales latinoamericanos el manejo de sus negocios en la región" (Suárez Samper, Laura, mayo-junio de 2004: 38-43). Se trata de un mercado de trabajo en expansión para el que se crean programas de maestría en negocios, cuyo funcionamiento se internacionaliza mediante la asociación de universidades que acreditan los estudios, y ofrecen doble titulación para los estudiantes. Ver el apéndice VI sobre las 35 escuelas de negocios en América Latina que fueron clasificadas en 2004 como las más consolidadas en este mercado educativo.

Sobre la corrupción en los mercados

Sobre la corrupción en los mercados, las acciones internacionales se suceden constantemente en lo que nos parece un esfuerzo por calcular y prever las acciones de las empresas en los mercados de los diferentes países. Recordemos por ejemplo que la empresa IBM ha sido acusada de malos manejos en Argentina y en México. Así, en lo que interpretamos un intento por dar uniformidad a las normas sobre corrupción, en febrero de 1999, en la ciudad de Washington, el Departamento de Estado de E.U.A. organizó un encuentro de tres días. El foro fue inaugurado por el vicepresidente Al Gore con la pretensión de "concentrarse en la lucha contra la corrupción en el mundo en los organismos públicos y proceder a intercambios de experiencias en esa área. Asistieron representantes de 80 países. Sin embargo, la conferencia de tres días no culminaría con la firma de un documento. Cinco vicepresidentes latinoamericanos y el titular de la PGR mexicana, Jorge Madrazo, asistieron al foro. El vicepresidente argentino, Carlos Ruckauf, declaró que la corrupción ha costado a su país "una suma equivalente a la mitad de su deuda externa", pero señaló que "las reformas introducidas por el presidente Carlos Menem han resultado en la privatización de los sectores de servicio y de la producción, poniendo fin a esa hemorragia". El colapso del comunismo soviético, el auge de las economías de *libre mercado* (sic) con menor intervención estatal (sic), la crisis financiera originada en Asia y la explosión de la informática, han creado una oportunidad histórica para actuar contra la corrupción, dijeron varios delegados. Señalaron que los organismos financieros multilaterales, que hasta hace poco no mencionaban el tema de la corrupción, ahora lo consideran prioritario, creando un ambiente propicio para analizar el tema. Al respecto, el secretario del Tesoro estadounidense,

Robert Rubin, declaró que llegó ..la hora de que organismos como el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo exijan como condición de su ayuda financiera mayor compromiso en la lucha contra la corrupción. El FMI, sostuvo Rubin, "debe trazar los criterios sobre la transparencia de los países miembros". Señaló que hace falta una lista de naciones que aún permiten a las empresas deducir para fines impositivos los sobornos que pagan. Leyes claras, gestiones públicas transparentes, el fin de controles gubernamentales innecesarios y sistemas financieros competitivos y bien supervisados, son la fórmula para evitar la corrupción, indicó el funcionario" (*La Jornada*, 1999: 55). Esto es, toda una línea de desarrollo de los mercados mundializados en plena evolución.

Conclusiones

En el contexto de la confrontación bélica focalizada, que pendería sobre las "naciones emergentes", se observan algunos cursos de acción que se gestan para formular la normatividad internacional que regiría a las distintas industrias en la era de la globalización. Se registran los esfuerzos analíticos de los *think tanks* de carácter mundial que tratan de elucidar los desafíos a la construcción de sistemas de gobierno para el contexto internacional presente, y se consignan observaciones sobre las emergentes regulaciones en mercados latinoamericanos; específicamente referidas a los mercados financieros, de materias primas y energéticos, mercados de trabajo, aspectos de la educación en los mercados de trabajo de las corporaciones de negocios y discusiones en torno a las regulaciones que se propondrían enfrentar las conductas de corrupción en las organizaciones públicas y privadas. Campos todos cuyo desarrollo parece estar dependiendo más de las acciones en los organismos internacionales y los

gobiernos de los países desarrollados, antes que de los gobiernos latinoamericanos; pero que sin duda son ya trascendentes para las poblaciones de la región, aún cuando no sean discutidos por los canales de la opinión pública. Por ello, aquí formulamos la opinión de que este es un campo de trabajo prioritario para las ciencias sociales que se desarrollan en las sociedades latinoamericanas.

Conclusiones

Las estructuras sociales de las sociedades latinoamericanas y del Caribe se transforman radicalmente en la medida en que los procesos productivos se orientan a la producción para los mercados externos y, por esas vías, se enlazan con el funcionamiento de la economía mundial. Esto es, los actores de los procesos productivos se redistribuyen en las posiciones laborales de los mercados del capitalismo de servicios, o capitalismo del conocimiento, que substituye al capitalismo de la era industrial. Tal es la premisa conclusiva del examen realizado sobre la emergencia de la nueva fase del capitalismo cuyo objetivo buscó avanzar en la comprensión de la naturaleza de las estructuras socioeconómicas en las que ahora participan las poblaciones latinoamericanas; planteamiento que ha implicado indagar sobre los ejes que dinamizan a los mercados en esta fase del capitalismo, sobre los actores que los accionan, y sobre la forma en que esos ejes se enlazan en el nuevo modelo.

En esta perspectiva, al privilegiar la observación del empresariado como actor que incide en la construcción del mercado, se revela la importancia explicativa de la forma de organización que adopta la empresa de negocios, la empresa red. En ella, se aprecian las innovadas funciones del conjunto de actores del sistema productivo del capitalismo; pero significativamente, se aprecian las redefinidas funciones del empresariado en las empresas hegemónicas. Funciones que inciden en la transformación de los niveles de la división técnica del trabajo, de la división social del trabajo y de la división internacional del trabajo. El análisis también permite observar que las funciones de estos dirigentes de empresa se enlazan con las funciones de los funcionarios de los gobiernos nacionales y de los organismos internacionales, públicos y privados. Se concluye entonces que las funciones de los directivos de

negocios hegemónicos consisten en establecer, dar concreción histórica, al nuevo uso que se da a los factores de la producción. Ésta, es la propuesta explicativa central de la tesis, cuyo antecedente es la formulación del concepto de *destrucción creativa* que hiciera J. Schumpeter.

En la era del capitalismo del conocimiento, la tierra, los recursos naturales, el trabajo, y el capital adquieren pesos y formas socio-históricas radicalmente diferenciadas de las que adoptaran en la era de la industria. Y es el trabajo de los directivos de industria el que tiene la función de decidir sobre el cauce específico de la producción científica, tecnológica y organizacional que requiere la empresa para construir sus posiciones de mercado, esto es, para canalizar ganancias en industrias determinadas.

Cuando la innovación científica, tecnológica, y organizacional se manejan para alcanzar posiciones de mercado, la clave consiste en construir el control en las industrias, ahora que esa clave ya no radica en el control de los activos, sino en el control de la productividad de los trabajadores calificados para la innovación en cada campo del conocimiento, incluida la capacitación del directivo del negocio para orientar los trabajos de innovar en determinada industria. Todo lo cual depende de la posibilidad de canalizar inversiones a tales propósitos.

La función de sancionar, positiva o negativamente, sobre las inversiones decididas o seleccionadas por los directivos de industria radica, entonces, en los directivos de las industrias financieras con las que opera el capitalismo de servicios o del conocimiento. De ahí que se sostiene que es relevante examinar la naturaleza de los engranajes que se van creando para conectar la producción económica con las posibilidades de su financiamiento.

CONCLUSIONES

De entre los complejos procesos que se crean en las industrias financieras se subraya aquí, la consolidación de las industrias de riesgo, en las modalidades de inversionistas institucionales: los fondos de inversión y los fondos de pensión, que crecientemente participan en las bolsas de valores. Mediante estas organizaciones financieras se emite el veredicto sobre la viabilidad de canalizar inversiones sobre proyectos empresariales específicos y, así también, sobre el desempeño de los directivos de empresa y, aún, sobre la posibilidad de la estabilidad de su empleo. Pero si la estabilidad en el empleo del directivo de empresa pende del "juicio bursátil", lo mismo sucede para el equipo de gerentes y trabajadores de alta calificación adscritos a la organización de negocio en cuestión y, como se retoma más adelante, para los diferenciados estratos de trabajadores conectados a su dinámica de mercado.

La renovada centralidad de las industrias financieras se consolida mediante complejos procesos, entre los que se destaca la preponderancia que alcanzó el capital de riesgo sobre el capital bancario. Alcanzar este predominio implicó que los nuevos instrumentos mediante los que operan las industrias financieras, innovasen en instrumentos de financiamientos útiles para penetrar las fronteras económicas de las naciones. Para las naciones latinoamericanas tal funcionamiento de la industria financiera de los países desarrollados, desemboca en endeudamientos no solventables con los ingresos de exportación y, así, en las situaciones de la *década perdida*, y luego, en la firma de los acuerdos de renegociación de la deuda que imponen los organismos financieros internacionales para orientar la reestructuración económica y gubernamental en las naciones latinoamericanas.

El trayecto de esta confluencia de las acciones de directivos de empresa, de funcionarios de Estados

nacionales, y funcionarios de organismos internacionales en la reconstrucción de mercados y sociedades es intrincado y paulatinamente arriba a metas trascendentes; porque avanza en la construcción de una redefinida normatividad (o, prácticas que efectivamente rigen en las dinámicas de los negocios, más allá de si adoptan, o no, una forma legal), con el objetivo de que los mercados alberguen la expansión de las nuevas industrias organizadas en red, para que los mercados funcionen mundializadamente. Para ello, deroga las normativas (las regulaciones) propias del capitalismo de industrias organizadas en corporaciones verticales, que requerían ser propietarias de sus activos, vale decir, elimina normativas que protegían a las viejas industrias nacionales. Esto es lo que se sostiene, después de la revisión efectuada sobre la dinámica latinoamericana, que se despliega con la aplicación de los programas de reestructuración económica y gubernamental inspirados por los lineamientos del Consenso de Washington en sus dos etapas. Lineamientos que en esta tesis, se interpretan como las medidas que *liberan* al capitalismo de las ataduras que representan las fronteras de los Estados nación, los gobiernos nacionales, y las estructuras corporativas; en un episodio histórico de tanta envergadura como aquel que *liberara* al capitalismo de las estructuras estamentales y de los poderes absolutistas. Así se valora también después de revisar también los procesos de reestructuración económica y gubernamental en naciones que alcanzan destacadas posiciones en la economía mundial.

El trayecto de este complejísimo proceso histórico se analiza desde varios ángulos en las ciencias sociales pero, aquí se revisa para marcar también uno de sus significados, cual es el de la trayectoria de la innovación de productos: las euromonedas y los derivados financieros, que desembocan en el nuevo uso de los factores de la producción a nivel planetario; en la medida en que para

CONCLUSIONES

alcanzar este resultado en Latinoamérica y el Caribe, se implicaron los enlazamientos de las funciones financiero-empresariales, con las funciones de los gobernantes de las naciones, y con las funciones que se ejercen desde los organismos internacionales, preponderantemente financieros en este caso; pero los enlazamientos se verifican en el funcionamiento de todos los mercados; mismo que aquí sólo se documentan datos de lo que acontece en los mercados latinoamericanos de bienes raíces, educativos, y de materias primas.

La secuencia de tales enlazamientos se puede documentar en su casuística histórica, y es notable: primero se crean los instrumentos financieros, y luego se engarzan con las funciones gubernamentales y supranacionales de los organismos financieros. La intergénesis de la historia, no obstante, enlaza también a los actores de otras industrias que a su vez han desarrollado, *instrumentos y modelos organizativos* para generar industrias mundializadas. Y el despliegue de estas tendencias adquiere dimensiones geopolíticas, redefine el status geopolítico de las naciones y las regiones que conforman a la economía mundial.

La información hemerográfica reportada indica la creciente presencia de las organizaciones horizontales, o red, en las industrias que operan en la región. Asimismo, es útil para detectar la confrontación decidida que libran los directivos de empresas por alcanzar el control de los mercados latinoamericanos. De acuerdo a la información, y a las citadas investigaciones de los especialistas, en el curso de estas confrontaciones, las empresas de negocios de propiedad de latinoamericanos disminuye, y crece el número de empresas controladas por los inversionistas de las naciones desarrolladas. Pero es una dinámica intrincada, y extraordinariamente lábil, pues empíricamente pasa por el establecimiento de alianzas, asociaciones, y

emprendimientos conjuntos, cuya continuidad en el tiempo obedece a cálculos sobre los movimientos del mercado que observan los directivos de empresa. Como forma de acercarnos a su interpretación, presentamos una tipología que integra esas modalidades, al observar el grado de control de las decisiones en la organización del negocio que se construye en cada caso.

En la región que estudiamos, las formas de controlar negocios se expanden con el desenvolvimiento de los procesos de privatización de las industrias estratégicas que eran de propiedad estatal y, de esa manera, se conectan con los procesos de reacomodo geopolítico que viven las naciones del orbe; más agudamente desde 1989 en que se inicia el desmantelamiento del sistema socialista; y con una lógica transformada, luego de que los acontecimientos del 11 de septiembre de 2001 se manejaran para definir la era de la guerra contra el terrorismo, fundamentalmente en los territorios de las naciones del subdesarrollo; y se substituyeran a los planteamientos de la geopolítica de guerra fría con los planteamientos de una geopolítica contra los *enemigos* del sistema.

Las poblaciones del subdesarrollo efectivamente quedan colocadas en un nuevo esquema de geopolítica que se teje orgánicamente con el nuevo modelo de la economía mundial; en el cual, el control sobre los procesos de innovación para las industrias abre las posibilidades de cotizar, con otra lógica, con otra racionalidad, a los actores de los distintos mercados de trabajo. El control sobre los procesos de innovación, en una de sus vertientes, permite encadenar procesos de trabajo estandarizados susceptibles de ser organizados en forma desconcentrada, esto es, que se puedan subcontratar, o desvincular del funcionamiento del negocio, si se juzga que ello mejora su posición en el mercado. Los progresos tecnológicos en el manejo de la información, en los procesos de comunicación y en

CONCLUSIONES

transportes facilitan que los procesos de trabajo subcontratados se diseminen en radios que ya no son nacionales, sino regionales, o mundializados; y por lo tanto, que la masa de trabajo de la que se dispone así, quede sujeta a la dinámica de la industria mundializada. Las tendencias examinadas, también hacen patente la relación que existe entre la educación y los procesos de valoración de la mano de obra. De aquí que se releven las estadísticas sobre la educación de los estratos gerenciales en Latinoamérica; pero debe concluirse que esta también es una tendencia que se observa a nivel mundial.

En los mercados de trabajo de las industrias mundializadas, el trabajador capacitado para organizar los procesos de trabajo que conducen a la innovación, el directivo, adquiere la mayor valoración en el mercado. Sigue en la escala el trabajador capacitado para innovar, al cual se le integra en gerencias especializadas, o bien, vía contratos por obra, o por asesoría. La escala continúa con los trabajadores altamente especializados; finalmente la escala integra a los trabajadores de maquilas que se pueden capacitar en breves periodos; quedan fuera del mercado de trabajo, mayores contingentes de población que las industrias expulsan hacia mercados informales, y a corrientes migratorias y al desempleo. El hecho histórico de que se esté consolidando la importancia de la innovación en la vida de las industrias, implica que el trabajo, en general, perdió la estabilidad en el empleo, que fue la tónica en la era del capitalismo industrial; y que el empleo ahora dependa de que el producto que se coloca en el mercado mantenga su posición en él. Y, el que las industrias hegemónicas tienden a dirigirse desde las naciones que son potencias también en ciencia, tecnología para las industrias, y tecnología organizacional, incide en que, en ellos, se localicen los mercados de trabajo de alta calificación y alta remuneración.

Apéndice I

La profesionalización del management: escuelas de negocios y administración europeas y americanas

Año	Nombre	País
1881	École des Hautes Études Commerciales	Francia
1881	Wharton School of finance and Economy, Univ. of Pennsylvania	USA
1898	École des Hautes Études Commerciales	Bélgica
1898	Wirtschaftsuniversität Wien	Austria
1899	Berkley School of Commerce (Berkley Business School)	USA
1899	Chicago School of Commerce (Univ. of Chicago Business School)	USA
1900	Amos Tuck School of Administration and Finance (Darmouth)	USA
1900	New York University School of Accounts. Commerce and Finance	USA
1902	Università Commerciale Luigi Bocconi	Italia
1908	Harvard University School of business Administration	USA
1908	Kellogg Graduate School of Management (Northwestern University)	USA
1909	Swedish School Economics and Business Administration	Finlandia
1911	Helsinki School Economics and Business Administration	Finlandia
1916	Columbia University Graduate School of Business	USA
1916	Universidad Comercial de Deusto	España
1917	Copenhagen School of Economics and Business Administration	Dinamarca
1920	The Athens School of Economic And Business	Grecia
1924	University of Michigan Graduate School of Business Administration	USA
1925	Stanford University Graduate School of Business	USA
1930	Centre de Perfectionnement aux Affaires	Francia
1936	Norwegian School of Economics and Business Administration	Noruega
1937	École Nouvelle d'Organisation Économique et Sociale (ENOES)	Francia

FORMAS ORGANIZATIVAS DE EMPRESAS Y EMPRESARIOS

Año	Nombre	País
1938	Piraeus School of Business Studies	Grecia
1939	Arhus Graduate School of Management	Dinamarca
1943	Norwegian School of Management	Noruega
1945	École National d' Administration	Francia
1946	Netherlands School of Business	Holanda
1947	Centre d'Etudes Industrielles (International Management Institute, IMI)	Suiza
1947	Henley Management College	Reino Unido
1949	Collège d'Europe	Bélgica
1952	Alfred P. Sloan School of Management (MIT)	USA
1955	Escuela de Organización Industrial (EOI)	España
1957	Escuela de Alta Dirección y Administración (EADA)	España
1957	Institut pour Enseignement des Méthodes de Direction de l'Entreprise (IMEDE)	Suiza
1958	Escuela Superior y de Administración de Empresas (ESADE)	España
1958	Institut Européen d'Administration des Affaires (INSEAD)	Francia
1958	Instituto de Estudios Superiores de la Empresa (IESE)	España
1959	Escuela de Administración de Empresas (EAE)	España
1959	Institute of Public Administration	Irlanda
1961	Escuela Nacional de Administración Pública	España
1962	College of Finance and Accountancy	Hungría
1962	College for Foreign Trade	Hungría
1965	London Business School (LBS)	Reino Unido
1965	Manchester Business School (MaBS)	Reino Unido
1971	European Business School (EBS)	GBR – FRA –RFA
1973	École Européenne des Affaires (EAP)	Francia
1973	Instituto de Empresa (IE)	España
1979	Instituto Nacional de Administração	Portugal
1981	European Institute of Public Administration	CEE
1981	Instituto Universitario de Administración de Empresas (IADE)	España
1988	Budapest International Management Center	Hungría
1988	Escuela de Negocios de la Caja de Ahorros de Vigo (ENCAV)	España
1988	Madrid Business School (MBS)	España - USA

APÉNDICES

Fuente: Guillén, Mauro F., *La profesión de economista. El auge de economistas, ejecutivos y empresarios en España*, España, Ariel, 1989.

Apéndice II

Directores ejecutivos y sus compañía

Director ejecutivo	Compañía	Título	Naturaleza del negocio	Empleados	Remuneración billones dólares	Notas ¹
C. Michael Armstrong	AT&T Corporation	Presidente de la junta directiva y director ejecutivo	Servicios de Telecomunicaciones	148,000	62,4	Ingreso Bruto según Fortune
G. Leonard Baker Jr.	Sutter Hill Ventures	Director gerente	Capital de riesgo	18	No disponible	
Susan V. Beresford	Ford Foundation	Presidente	Fundación de caridad	600	2,9	Ingreso Bruto según informe anual
Michael Bloomberg	Bloomberg L. P.	Director ejecutivo y fundador	Servicio de información financiera	7,000	2,3	Proyección de ingreso bruto según fuente interna
Michael R. Bonsignore	Honeywell International Inc.	Presidente de la junta directiva y director ejecutivo	Diversas tecnologías y manufactura	120,000	23,7	Ingreso bruto tomado de Fortune

APÉNDICES

Director ejecutivo	Compañía	Título	Naturaleza del negocio	Empleados	Remuneración billones dólares	Notas1
Richard Branson	Virgin Management Ltd.	Presidente de la junta directiva	Entretenimiento viajes y otros	25.000	5,0	Ingreso Bruto según el sitio web
Dr. Rolf E. Brauer	Deutsche Bank AG	Vocero de la junta de directores gerentes	Servicios financieros y de banca	93.232	58,5	Ingreso bruto tomado de Fortune
John Browne	BP Amoco p.l.c.	Director ejecutivo del grupo	Petróleo y petroquímica	97.000	83.6	Ingreso bruto según el sitio web
Stephen M. Case	America Online, Inc.	Presidente de la junta directiva y director ejecutivo	Proveedor de servicios y contenido de internet	12.100	4,8	Ingreso bruto tomado de Fortune
Kenneth I. Chenault	American Express Company	Presidente y director operativo	Servicios Financieros diversificados	88.378	21,3	Ingreso bruto tomado de Fortune
Michael S. Dell	Dell Computer Corporation	Presidente de la junta directiva y director ejecutivo	Computadores	37.000	25,3	Ingreso bruto tomado de Fortune
Roger A. Enrico	PepsiCo, Inc.	Presidente de la junta directiva y director ejecutivo	Alimentos y bebidas	116.000	20,4	Ingreso bruto tomado de Fortune
William Clay Ford, Jr.	Ford Motor Company	Presidente de la junta directiva	Automóviles	400.000	162,6	Ingreso bruto según Fortune

FORMAS ORGANIZATIVAS DE EMPRESAS Y EMPRESARIOS

Director ejecutivo	Compañía	Título	Naturaleza del negocio	Empleados	Remuneración billones dólares	Notas1
Victor Fung	Li & Fung Limited	Presidente de la junta directiva del grupo	Negocios internacionales	2,852	2.1	Ingreso bruto según fuente interna
Orit Gadiesch	Bain & Company	Presidente de la junta directiva	Asesoría estratégica empresarial	2,400	0.6	Proyección de ingresos del Grupo de Investigación del Firms & Kennedy Info.
Christopher B. Galvin	Motorola Inc.	Presidente de la junta directiva y director ejecutivo	Comunicaciones y electrónica	121.000	30.9	Ingreso bruto según Fortune
Andrew S. Grove	Intel Corporation	Presidente de la junta directiva	Microprocesadores y componentes de computador	70,200	29.4	Ingreso bruto según Fortune
Richard L. Huber	Atenia Inc	Ex presidente de la junta directiva y director ejecutivo	Prestaciones de salud y jubilación	69,811	26.5	Ingreso bruto según Fortune
Minoru Makihara	Mitsubishi Corporation	Presidente de la junta directiva	Manufactura y comercio diversificados	11,685	117.8	Ingreso bruto según Fortune
Rebecca P. Mark	Azurix Corp.	Ex presidente de la junta directiva y director ejecutivo	Agua y tratamiento de aguas servidas	157	0.6	Ingreso de operaciones según informe anual

APÉNDICES

Director ejecutivo	Compañía	Título	Naturaleza del negocio	Empleados	Remuneración billones dólares	Notas ¹
Ira M. Millstein, Esq.	Weil, Gotshal & Manges LLP	Socio principal	Bufete jurídico internacional	1,700	0.4	Ingreso bruto según fuente interna de la compañía
Yoshihiko Miyauchi	ORIX Corporation	Presidente de la junta directiva y director ejecutivo	Servicios financieros	9,503	5.8	Ingreso bruto según el sitio web
Mark Moody-Stuart	Royal Deutch/Shell Group	Presidente de la junta directiva	Petróleo y petroquímica	96,000	105.4	Ingreso bruto según Fortune
Rupert Murdoch	The News Corporation Limited	Presidente de la junta directiva y director ejecutivo	Noticias y entretenimiento	30,000	13.7	Ingreso bruto según Fortune
Hiroshi Okuda	Toyota Motor Corporation	Presidente de la junta directiva	Automóviles	214,631	115.7	Ingreso bruto según Fortune
Jorma Ollila	Nokia Corporation	Presidente de la junta directiva y director ejecutivo	Comunicaciones móviles	60,000	21.1	Ingreso bruto según Fortune
Henry M. Paulson, Jr.	The Goldman Sachs Group	Presidente de la junta directiva y director ejecutivo	Servicios financieros	15,361	25.4	Ingreso bruto según Fortune

FORMAS ORGANIZATIVAS DE EMPRESAS Y EMPRESARIOS

Director ejecutivo	Compañía	Título	Naturaleza del negocio	Empleados	Remuneración billones dólares	Notas ¹
Nancy B. Peretsman	Allen & Company Incorporated	Vicepresidenta ejecutiva y directora gerente	Banca de inversión	200	No disponible	
Franklin D. Raines	Fany Mae	Presidente de la junta directiva y director ejecutivo	Seguros de hipotecas	3,800	37	Ingreso bruto según Fortune
Leonard Riggio	Barnes & Noble, Inc.	Presidente de la junta directiva y director ejecutivo	Venta de libros	37,400	35	Ingreso bruto según Fortune
Jürgen E. Schrempp	Daimler Chrysler AG	Presidente de la junta directiva	Automóviles	466,938	160	Ingreso bruto según Fortune
Stan Shih	The Acer Group	Presidente de la junta directiva y cofundador	Computadores	14,058	8.4	Ingreso bruto según el sitio web
Frederick W. Smith	FedEx Corporation	Presidente de la junta directiva y director ejecutivo	Entrega de encomiendas	156,386	16.8	Ingreso bruto según Fortune
George Soros	Soros Fund Manegement LLC	Presidente de la junta directiva	Administración de fondos de cubrimiento	200	No disponible	
Martín S. Sorrell	WPP Group plc	Director ejecutivo del grupo	Publicidad y mercadeo	39,000	15.1	Ventas brutas según informe anual

APÉNDICES

Director ejecutivo	Compañía	Título	Naturaleza del negocio	Empleados	Remuneración billones dólares	Notas ¹
G. Richard Thoman	Xerox Corporation	Ex presidente de la junta directiva y director ejecutivo	Tecnología informática	94,600	19.2	Ingreso bruto según Fortune
Donald Valentine	Sequoia Capital	Socio principal	Capital de riesgo	28	No disponible	
Lawrence A. Weinbach	Unisys Corporation	Presidente de la junta directiva, presidente y director ejecutivo	Tecnología Informática	36,000	7.5	Ingreso bruto según Fortune
John F. Welch, Jr.	General Electric Company	Presidente de la junta directiva y director ejecutivo	Servicios diversificados, manufactura, finanzas	340,000	111.6	Ingreso bruto según Fortune
James D. Wolfensohn	The World Bank Group	Presidente	Préstamos a países en desarrollo	11,300	1.5	Ingreso neto según informe anual

¹Información hasta fines de agosto de 2000, tomada en su mayor parte de la revista Fortune, informes anuales, sitios web y otras fuentes públicas.

Elaborado con datos de: Garten Jeffrey E. *La mentalidad del CEO*, Colombia, Grupo Editorial Norma, 2001, 367 pp., págs. 360-367.

Apéndice III

“Según el Instituto de Estudios Políticos de Washington, dentro de las 100 potencias económicas más grandes del mundo ya hay más empresas que Estados.³⁴ Entre los años 1983 y 1990, las ganancias de las 200 empresas más importantes del mundo se incrementaron en un 362.4 %. Durante el mismo lapso, la cifra de empleados se elevó solamente en un 14.4 %. La participación de estas firmas en el PIB (producto interno bruto) mundial asciende hoy al 27.5 % mientras que su participación en el empleo sólo alcanza un 14.4%”. (Werner, Klaus y Weiss, Hans, 2003: 40)

Las 100 potencias económicas más grandes del mundo

País/empresa	PIB / Ventas 1999 (miles de millones de USD)	País/empresa	PIB/Ventas 1999 (en miles de millones de USD)
1 EE.UU.	8,079	51 Colombia	89
2 Japón	4,395	52 AXA	88
3 Alemania	2,081	53 IBM	88
4 Francia	1,510	54 Singapur	85
5 Gran Bretaña	1,374	55 Irlanda	85
6 Italia	1,150	56 BP Amoco	84
7 China	1,150	57 Citigroup	82
8 Brasil	760	58 Volkswagen	80
9 Canadá	612	59 Nippon Life Insurance	79
10 España	562	60 Filipinas	75
11 México	475	61 Siemens	75
12 India	460	62 Malasia	75
13 República de Corea	407	63 Allianz	74
14 Australia	390	64 Hitachi	72
15 Países Bajos	385	65 Chile	71

APÉNDICES

País/empresa	PIB / Ventas 1999 (miles de millones de USD)	País/empresa	PIB/Ventas 1999 (en miles de millones de USD)
16 Rusia	375	66 Matsushita Electric	66
17 Argentina	282	67 Nissho Iwai	65
18 Suiza	260	68 ING Group	62
19 Bélgica	246	69 AT&T	62
20 Suecia	226	70 Philip Morris	62
21 Austria	209	71 Sony	60
22 Turquía	188	72 Pakistan	60
23 General Motors	177	73 Deutsche Bank	59
24 Dinamarca	174	74 Boeing	58
25 Wal Mart	167	75 Perú	57
26 Exxon Mobil	164	76 República Checa	56
27 Ford	163	77 Dai-Ichi Mutual Life Ins.	55
28 DaimlerChrysler	160	78 Honda	55
29 Polonia	154	79 Generali Versicherungen	54
30 Noruega	145	80 Nissan	54
31 Indonesia	141	81 Nueva Zelanda	54
32 Sudáfrica	131	82 E. On	52
33 Arabia Saudita	129	83 Toshiba	52
34 Finlandia	126	84 Bank of América	51
35 Grecia	124	85 Fiat	51
36 Tailandia	124	86 Nestlé	50
37 Mitsui	119	87 SBC Communications	49
38 Mitsubishi	118	88 Crédit Suisse	49
39 Toyota	116	89 Hungría	48
40 General Electric	112	90 Hewlett- Packard	48
41 Itochu	109	91 Fujitsu	47
42 Portugal	108	92 Argelia	47
43 Royal Dutch/Schell	105	93 Metro	47
44 Venezuela	104	94 Sumitomo Life Insurance	46
45 Irán	101	95 Bangladesh	46

FORMAS ORGANIZATIVAS DE EMPRESAS Y EMPRESARIOS

País/empresa	PIB / Ventas 1999 (miles de millones de USD)	País/empresa	PIB/Ventas 1999 (en miles de millones de USD)
46 Israel	99	96 Tokyo Electric Power	46
47 Sumitomo	96	97 Kroger	45
48 Nippon Tel & Tel	94	98 TotalFinaElf	45
48 Egipto	92	99 NEC	45
50 Marubeni	92	100 State Farm Insurance	45

Con datos de: Werner, Klaus y Weiss, Hans, *El libro negro de las marcas. El lado oscuro de las empresas globales*, Buenos Aires, Editorial Sudamericana, 2003, 317 pp., p. 40

Apéndice IV

Las 100 corporaciones más importantes del mundo según su nivel de ingresos. Año 2001

P	Nombre de la corporación	Ingresos en US\$ millones
1	General Motors	176,558.0
2	Wal-Mart Stores	166,809.0
3	Exxon Mobil	163,881.0
4	Ford Motor	162,558.0
5	Daimler-Chrysler	159,985.7
6	Mitsui	118,555.2
7	Mitsubishi	117,765.6
8	Toyota Motors	115,670.9
9	General Electric	111,630.0
10	Itochu	109,068.9
11	Royal Dutch / Shell	105,366.0
12	Sumimoto	95,701.6
13	Nippon Telegraph & Telephone	93,591.7
14	Marubeni	91,807.4
15	AXA	87,645.7
16	Intl. Bussines Machines	87,548.0
17	BP Amoco	83,566.0
18	Citigroup	82,005.0
19	Volkswagen	80,072.7
20	Nippon Life Insurance	78,512.1
21	Siemens	75,337.0
22	Allianz	74,178.2
23	Hitachi	71,858.5
24	Matsushita Electric Industrial	65,555.6
25	Nissho Iwai	65,393.2
26	U.S. Postal Service	62,726.0

P	Nombre de la corporación	Ingresos en US\$ millones
27	ING Group	62,492.4
28	AT&T	62,391.0
29	Philip Morris	61,751.0
30	Sony	60,052.7
31	Deutsche Bank	58,585.1
32	Boeing	57,993.0
33	Dai-ichi Mutual Life Insurance	55,104.7
34	Honda Motor	54,773.5
35	Assicurazioni Generali	53,723.2
36	Nissan Motor	53,679.9
37	E. ON	52,227.7
38	Toshiba	51,634.9
39	Bank Of America	51,392.0
40	Fiat	51,331.7
41	Nestlé	49,694.1
42	SBC Communications	49,849.0
43	Credit Suisse	49,362.0
44	Hewlett-Pakard	48,253.0
45	Fujitsu	47,195.9
46	Metro	46,663.6
47	Sumitomo Life Insurance	46,445.1
48	Tokio Electric Power	45,727.7
49	Kroger	45,351.6
50	Total Fina Elf	44,990.3
51	NEC	44,828.0
52	State Farm Insurance Cos	44,637.2
53	Vivendi	44,397.8
54	Unilever	43,679.9
55	Fortis	43,660.2
56	Prudential	42,220.3
57	CGNU	41,974.4
58	Sinopec	41,883.1
59	Sears Roebuck	41,071.0
60	American International Group	40,656.1

APÉNDICES

P	Nombre de la corporación	Ingresos en US\$ millones
61	Peugeot	40,327.9
62	Enron	40,112.0
63	Renault	40,098.6
64	BNP Paribas	40,098.6
65	Zurich Financial Services	39,962.0
66	Carrefour	39,855.7
67	TIAA-CREF	39,410.2
68	HSBC Holding	38,348.1
69	ABN AMRO Holding	38,820.7
70	Compaq Computer	38,525.0
71	Home Depo	38,434.0
72	Munich Re Group	38,400.4
73	Rwe Group	38,357.5
74	Lucent Technologies	38,303.0
75	Procter & Gamble	38,125.0
76	Elf Aquitaine	37,918.3
77	Deutsche Telekom	37,835.1
78	Albertson's	37,478.1
79	WorldCom	37,120.0
80	Fannie Mae	36,968.6
81	BMW	36,695.9
82	State Power Corporation	36,076.1
83	McKesson HBOC	37,100.5
84	Kmart	35,925.0
85	Koninklijke Ahold	35,798.1
86	Texaco	35,690.0
87	Merril Lynch	34,879.0
88	Electricité de France	34,146.6
89	ENI	34,091.0
90	Meiji Life Insurance	33,966.6
91	Morgan Stanley	33,928.0
92	Mitsubishi Electric	33,896.2
93	Chase Manhattan Corp.	33,710.0
94	Target	33,702.0

P	Nombre de la corporación	Ingresos en US\$ millones
95	Suez Lyonnaise des Eaux	33,559.7
96	Royal Phillips Electronics	33,556.6
97	Versión Communications	33,174.0
98	Crédit Agricole	32,923.5
99	Thyssen Krupp	32.798.0
100	Merk	32,174.0

Fuente : The Global 500, *Fortune* (junio 2001).

Tomado de : Venanzi, 2002, p.90-92.

Los cien grandes del mundo global: países y corporaciones, PIB y ventas mundiales en el año 2002

P	Pais / Empresa	Pib/Ventas 2002	P	Pais / Empresa	Pib/Ventas 2002
1	Eua	\$10,207.039.0	51	Ing	\$88,102.3
2	Japón	\$ 4,323.919.0	52	Singapur	\$86,150.0
3	Alemania	\$ 1,876.340.0	53	Malasia	\$86,143.0
4	Reino Unido	\$ 1,510.771.0	54	Ibm	\$83,132.0
5	Francia	\$ 1,362.077.0	55	Filipinas	\$82,429.0
6	China	\$ 1,234.157.0	56	Volkswagen	\$82,203.7
7	Italia	\$ 1,100.713.0	57	Cigatam & Philip Morris	\$80,040.0
8	Canada	\$ 702.041.0	58	Colombia	\$79,573.0
9	Mexico	\$ 597.028.0	59	Siemens	\$77,205.2
10	España	\$ 596.469.0	60	Grupo Iusacell	\$67,625.0
11	India	\$ 496.817.0	61	Aig	\$67,482.0
12	Brasil	\$ 494.525.0	62	Chile	\$66,317.0
13	Corea	\$ 473,050.0	63	Honda Motors	\$65,420.4
14	Australia	\$ 384.075.0	64	Grupo Carrefour	\$64,978.6
15	Países Bajos	\$ 377,603.0	65	Sony	\$61,334.3
16	Rusia	\$ 306,575.0	66	Pakistan	\$60,896.0
17	Suiza	\$ 263,669.0	67	Home Depot	\$58,247.0
18	Wal-Mart	\$ 246,525.0	68	Nestle	\$57,279.1

APÉNDICES

P	Pais / Empresa	Pib/Ventas 2002	P	Pais / Empresa	Pib/Ventas 2002
19	Belgica	\$ 237,058.0	69	Hewlett-Packard	\$56,588.0
20	Suecia	\$ 231,777.0	70	Nissan	\$56,040.0
21	Austria	\$ 192,053.0	71	Republica Checa	\$55,994.0
22	Arabia Saudita	\$ 186,776.0	72	Peru	\$54,038.0
23	General Motors	\$ 186,763.0	73	Argelia	\$53,814.0
24	Exxon	\$ 182,466.0	74	Hungria	\$53,707.0
25	Shell	\$ 179,431.0	75	Nueva Zelanda	\$52,248.0
26	British Petroleum	N/D	76	Merck Sharp & Dohme	\$51,790.3
27	Polonia	\$ 176,610.0	77	Panasonic	\$51,704.4
28	Noruega	\$ 175,769.0	78	Peugeot	\$51,465.0
29	Turquia	\$ 173,343.0	79	Bangladesh	\$51,124.0
30	Hong Kong	\$ 167,600.0	80	Samsung Electronic	\$47,605.6
31	Ford Motor Companay	\$ 163,871.0	81	Samsung Electronics	\$47,605.6
32	Dinamarca	\$ 162,603.0	82	Toshiba	\$46,415.8
33	Argentina	\$ 153,959.0	83	Unliver	\$45,636.2
34	Indonesia	\$ 149,879.0	84	Puerto Rico	\$42,052.0
35	Daimlem Chrysler	\$ 141,421.1	85	Rumania	\$41,740.0
36	Toyota	\$ 131,754.2	86	Aol Time Warner	\$41,676.0
37	Ge International	\$ 131,698.0	87	Grupo Zurich	\$40,638.0
38	Finlandia	\$ 124,203.0	88	Procter & Gamble	\$40,238.0
39	Grecia	\$ 123,915.0	89	Bmw	\$39,974.9
40	Thailandia	\$ 123,290.0	90	Grupo Financiero Hsbc	\$39,730.0
41	Sudáfrica	\$ 113,423.0	91	Nigeria	\$39,520.0
42	Iran	\$ 112,941.0	92	Kuwait	\$38,037.0
43	Mitsubishi	\$ 109,386.1	93	Ucrania	\$37,854.0
44	Portugal	\$ 109,116.0	94	Jhonson & Jhonson	\$36,298.0
45	Israel	\$ 105,160.0	95	Dell Computer	\$35,404.0
46	Venezuela	\$ 102,334.0	96	Vietnam	\$34,840.0

FORMAS ORGANIZATIVAS DE EMPRESAS Y EMPRESARIOS

P	Pais / Empresa	Pib/Ventas 2002	P	Pais / Empresa	Pib/Ventas 2002
47	Banamex Citigroup	\$ 100,789.0	97	Marruecos	\$34,731.0
48	Eguito	\$ 97,638.0	98	Renault	\$34,353.4
49	Irlanda	\$ 90,284.0	99	Aseguradora Hidalgo (Metlife)	\$34,104.0
50	Nipon Telegraph % Telephone	\$ 89,644.0	100	Grupo Thyssenkrupp Mexinox	\$33,723.0

Fuente: Elaboración con datos de *Expansión*, septiembre de 2003, *La Jornada*, 24 de enero 2004, e *Informe del Banco Mundial* 2003. Cortesía de Cristina Alba.

Apéndice V

Cuanto ganan los ejecutivos en América Latina, por país

Remuneración Líquida mensual, en US\$, según cargo y tamaño de la empresa por ventas en US\$ millones

Argentina	Menos de 50	50 a 199	Más de 500
General	6,839	8,213	-
Finanzas	3,480	5,669	-
Informática	3,049	3,376	-
Producción	4,672	5,758	-
Comercial	3,558	3,894	-
R. Humanos	4,385	4,471	-

Bolivia	Menos de 50	50 a 199	Más de 500
General	4,373	-	-
Finanzas	3,259	-	-
Informática	2,044	-	-
Producción	2,302	-	-
Comercial	3,165	-	-
R. Humanos	2,581	-	-

Brasil	Menos de 50	50 a 199	Más de 500
General	-	14,161	-
Finanzas	-	8,076	7,835
Informática	5,304	5,589	5,988
Producción	-	6,607	6,081
Comercial	6,493	6,467	7,330
R. Humanos	-	5,589	7,814

FORMAS ORGANIZATIVAS DE EMPRESAS Y EMPRESARIOS

Colombia	Menos de 50	50 a 199	Más de 500
General	6,414	9,403	-
Finanzas	3,482	3,798	-
Informática	3,221	3,643	-
Producción	3,987	4,110	-
Comercial	3,454	6,532	-
R. Humanos	2,817	3,041	-

Chile	Menos de 50	50 a 199	Más de 500
General	8,601	9,252	12,375
Finanzas	5,126	5,571	8,832
Informática	-	4,947	5,901
Producción	5,490	5,455	6,870
Comercial	6,115	6,104	7,871
R. Humanos	5,368	4,966	7,864

Ecuador	Menos de 50	50 a 199	Más de 500
General	8,157	12,941	-
Finanzas	3,267	3,452	-
Informática	2,283	2,792	-
Producción	3,686	4,060	-
Comercial	3,320	3,949	-
R. Humanos	2,758	2,833	-

México	Menos de 50	50 a 199	Más de 500
General	13,778	18,314	22,035
Finanzas	9,999	16,431	15,195
Informática	7	8,365	13,360
Producción	9,797	11,877	13,194
Comercial	7,931	8,952	12,822
R. Humanos	10,301	11,695	18,000

APÉNDICES

Paraguay	Menos de 50	50 a 199	Más de 500
General	4,061	5,531	-
Finanzas	2,088	1,521	-
Informática	1,54	1,394	-
Producción	1,351	1,819	-
Comercial	2,198	3,155	-
R. Humanos	1,564	2,391	-

Perú	Menos de 50	50 a 199	Más de 500
General	6,917	10,345	-
Finanzas	3,306	4,871	5,702
Informática	2,926	4,577	4,162
Producción	3,793	4,894	-
Comercial	4,617	5,011	-
R. Humanos	3,087	4,150	-

Uruguay	Menos de 50	50 a 199	Más de 500
General	4,214	5,147	-
Finanzas	1,921	2,700	-
Informática	1,585	-	-
Producción	1,896	2,538	-
Comercial	2,306	2,933	-
R. Humanos	1,292	2,301	-

Venezuela	Menos de 50	50 a 199	-
General	5,750	6,173	-
Finanzas	3,011	5,278	-
Informática	4,187	5,089	-
Producción	4,177	4,736	-
Comercial	3,540	4,054	-
R. Humanos	3,593	3,970	-

Tomado de *América Economía*, 21 de mayo-3 de junio de 2004, págs. 40 y 41.

Cuanto ganan los ejecutivos en América Central

Panamá	Menos de US \$50 Millones		Más de US \$50 Millones	
	Promedio	3er. Cuartil	Promedio	3er. Cuartil
General	9.373	10.243	7.957	13.945
Finanzas	7.388	9.863	5.657	7.626
Producción	-	-	3.684	4.739
R. Humanos	-	-	3.761	4.451
Comercial	-	-	-	8.257
Informática	-	-	-	3.617
Honduras	Menos de US \$50 Millones		Más de US \$50 Millones	
	Promedio	3er. Cuartil	Promedio	3er. Cuartil
General	6,790	11,657	-	-
Finanzas	4,557	6,171	-	-
Producción	3,034	4,001	-	-
R. Humanos	2,496	3,485	-	-
Comercial	-	-	-	-
Informática	3,104	3,228	-	-
Costa Rica	Menos de US \$50 Millones		Más de US \$50 Millones	
	Promedio	3er. Cuartil	Promedio	3er. Cuartil
General	9,002	13,102	10,398	13,332
Finanzas	4,650	5,703	4,451	6,220
Producción	3,492	4,443	4,104	5,005
R. Humanos	3,271	3,679	4,321	5,013
Comercial	4,529	6,118	5,398	6,921
Informática	3,828	4,481	4,468	5,599

APÉNDICES

Guatemala	Menos de US \$50 Millones		Más de US \$50 Millones	
	Promedio	3er. Cuartil	Promedio	3er. Cuartil
General	8,866	11,483	7,707	10,394
Finanzas	4,883	7,287	4,403	6,588
Producción	3,517	-6,685	3,760	6,349
R. Humanos	-	-	-	-
Comercial	5,136	5,556	-	-
Informática	3,455	5,053	-	-
Nicaragua	Menos de US \$50 Millones		Más de US \$50 Millones	
	Promedio	3er Cuartil	Promedio	3er Cuartil
General	8,295	14,999	-	-
Finanzas	4,667	8,526	-	-
Producción	6,081	7,101	-	-
R. Humanos	3,876	4,554	-	-
Comercial	7,575	9,711	-	-
Informática	4,707	5,400	-	-
El Salvador	Menos de US \$50 Millones		Más de US \$50 Millones	
	Promedio	3er Cuartil	Promedio	3er Cuartil
General	8,364	10,433	9,183	12,98
Finanzas	4,430	5,101	4,213	4,903
Producción	4,021	4,704	4,825	5,573
R. Humanos	3,876	3,807	3,747	4,330
Comercial	5,381	6,028	5,527	8,012
Informática	3,672	4,483	3,653	4,540

Metodología y fuentes

- La información se refiere a salarios líquidos anuales (incluyendo bonos) mensualizados.

- Se ha presentado el salario correspondiente a la mediana (o segundo cuartil) de cada tramo. Los tramos van desde empresas con una facturación anual de menos de US\$ 50 millones, hasta aquellas con más de US\$ 500 millones.
- Para este efecto, se ha utilizado la encuesta de salarios de Pricewaterhouse-Coopers, e información de Hay Group.
- En América central las empresas se dividen en dos tramos de ingresos, menos y más de US\$ 50 millones. Para cada tramo, se han utilizado el promedio y el tercer cuartil de la encuesta de salarios de Pricewaterhouse-Coopers.
- En algunos casos ocurre que salarios de tramos inferiores son levemente mayores que los de tramos superiores. Lo anterior se debe a las características de la muestra considerada en cada país.
- *América economía* agradece la cooperación de las instituciones antes mencionadas.

Nota: * Los tramos de facturación para las empresas en México son: menos de US\$ 70 millones, entre US\$ 70 y 180, entre US\$ 180 y 360, y más de US\$ 360 millones.

Contactos en Pricewaterhouse- Cooper:

Coordinación América Latina: Eduardo González (56-2)
940 0000/ (56-2) 940 0506

Coordinación América central: Alvaro Alan (50-6) 224
1555/ (50-6) 253 4053

Contactos en Haygroup: Servicios de información –
Región Austral Luis Arispón

APÉNDICES

Argentina (54-11) 4807 4307/ Chile (56-2) 321 9232

Tomado de: *América Economía*, 21 de mayo- 3 de junio de 2004, págs. 40-42.

Apéndice VI

Las mejores escuelas de negocios del 2004

Escuela		País	Formato	Calidad Académica Del Cuerpo De Profesores(1)											
Lugar 2004	Lugar 2003			Numero Total de Profesores	Programas Mba	% Profesores Jornada Completa	% Mba/M.Sc. EEU y Europa	% Ph.D. EEU y Europa	% Doctorado Local(2)	Numero De Ph.D. Extranjero	Numero De Ph.D. EEU y Europa	Jornada Completa	% Mba/M.Sc. EEU y Europa	% Ph.D. EEU y Europa	Numero De Ph.D. Extranjero
1	1	Incae	Full Time	39	95	11	81	30	2	2	2	2	2	2	2
2	3	Pontificia Universidad Católica De Chile	Executive Full Time Part Time Executive	60	52	35	61	19	10	10	10	10	10	10	10

APÉNDICES

3	2	Tec De Monterrey, Campus Monterrey	México	103	61	-	78	19	49	7
				Full Time						
				Part Time						
				Executive						
4	3	Universidad Adolfo Ibañez	Chile	42	62	23	54	14	14	10
				Full Time						
				Part Time						
				Executive						
5	5	Itam (Instituto Tecnológico Autónomo De México)	México	94	68	13	77	6	49	13
				Full Time						
				Part Time						
				Executive						
6	4	Fundación Gétulio Vargas-Eaesp (9) Sao Paulo	Brasil	72	90	-	28	63	18	4
				Full Time						
				Executive						
7	6	Universidad De Chile (Ing. Industrial)	Chile	54	50	11	85	23	23	3
				Full Time						
				Part Time						
8	7	Universidad De Chile-Tulane (Administración)	Chile	54	69	11	86	32	32	6
				Part Time						
				Executive						
				(10)						
8	8	Iae (Escuela De Dirección Y Negocios, Universidad Austral)	Argentina	43	67	7	66	19	19	1
				Full Time						
				Executive						
9	10	Coppead-Ufr	Brasil	29	76	-	55	45	12	2
				Full Time						
				Executive						
10	9	Universidad Sao Paulo	Brasil	96	78	-	23	77	17	17
				Full Time						
				Executive						
11	11	Ipade(9)	México	56	100	-	21	-	12	-
				Full Time						
				Executive						

FORMAS ORGANIZATIVAS DE EMPRESAS Y EMPRESARIOS

Lugar 2004	Lugar 2003	Escuela	País	Formato	Número Total de Profesores	Programas Mba	% Profesores Jornada Completa	% Mba/M.Sc. EEU y Europa	% Ph.D. EEU y Europa	% Doctorado Local(2)	Número De Ph.D. Jornada Completa	Número De Ph.D. Jornada Parcial
12	12	Tec De Monterrey, Campus Cdad. De México Y La Universidad De Texas En Austin	México	Part Time Executive (12)	92	76	3	79	16	55	10	10
13	14	Universidad Torcuato Di Tella	Argentina	Part Time	21	48	30	50		5	3	3
14	18	Fundação Dom Cabral	Brasil	Executive	45	36	-	44	13	7	3	3
15	13	Universidad De Los Andes- Administración	Colombia	Full Time Part Time	31	81	52	44		11	4	4
15	16	Iesa	Venezuela	Executive Full Time	50	74	19	49		18	7	7
16	17	Ibmec	Brasil	Part Time	166	33	-	54	33	29	13	13
17	15	Esan	Perú	Executive Full Time	64	48	23	26		8	1	1
18	20	Puc-Rio	Brasil	Part Time Full Time Part Time Executive	62	40	-	40	56	10	2	2

APÉNDICES

19	19	(Pontificia Universidad Católica)	Chile	Executive	55	29	38	31	5	14
20	20	Universidad Del Desarrollo	México	Part Time	42	62	42	23	6	2
21	24	Universidad Anáhuac Del Sur	Brasil	Executive	40	10	50	25	1	10
22	23	Bussines School São Paulo	Chile	Executive	25	52	-	85	11	5
23	21	Universidad Alberto Hurtado	Perú	Full Time	63	65	27	34	14	2
		Centrum, Pontificia Universidad Católica Del Perú		Part Time						
24	28	Universidad Del Cema	Argentina	Executive	40	40	25	50	8	
25	27	Universidad Ort	Uruguay	Part Time	72	31	36	23	5	5
26	25	Universidad Anáhuac Poniente	México	Full Time	30	70	48	24	10	2
27	26	Universidad Técnica Federido Santa María	Chile	Executive	36	56	15	70	14	8
28		Universidad De Las Américas Puebla	México	Full Time	24	79	11	78	11	1
29	29	Universidad Del Pacífico	Perú	Part Time	73	36	54	27	7	5
30	30	Universidad De Belgrano	Argentina	Full Time	42	21	44	11	1	7
31	31	Universidad San Ignacio De Loyola	Perú	Executive	58	14	50	13	1	6

FORMAS ORGANIZATIVAS DE EMPRESAS Y EMPRESARIOS

Lugar 2004	Lugar 2003	Escuela	País	Formato	Número Total de Profesores	Programas Mba	% Profesores Jornada Completa	% Mba/M.Sc. EEU y Europa	% Ph.D. EEU y Europa	% Doctorado Local(2)	Número De Ph.D. Jornada Completa	Número De Ph.D. Jornada Parcial	E.U. y Europa
32	33	Universidad De Santiago De Chile	Chile	Executive	45	45	51	43	26		6	3	
33	34	Pad, Escuela De Dirección De La Universidad De Piura	Perú	Full Time	26	26	62	19	25		4	1	
34	32	Iede(15)	Chile	Executive Full Time	73	73	22	31	50		8	21	
35	35	Universidad Americana	Paraguay	Executive	25	25	72		11		2	4	

APÉNDICES

		Calidad e Inserción Internacional			Poder De Marca (8)	
Lugar 2004	Escuela	País	Posibilidad De Titulación (7)	Acreditación Internacional	% Alumnos Extranjeros (Full Time)	Regional / Local
1	Incae	Costa Rica	Case Western Reserve, Hhl Leipzig, Thunderbird	Aacsb, Equis, Sacs	78	E/E
2	Pontificia Universidad Católica De Chile	Chile	Texas Austin , Hec Francia	Aacsb	97	E/E
3	Tec De Monterrey, Campus Monterrey	México	Texas Austin, San Diego, Thunderbird, Esade, Pepperdind, Texas At Arlington, Claremont, Reutinglein, Whu-Coblens, Esc De Rouen, Escp-Eap, Stuart-Illinois, Essec, Unc Chrlotte	Aacsb, Equis, Sacs	73	E/E
4	Universidad Adolfo Ibañez	Chile	Thunderbird, Case Western Reserve, Esade	Aacsb, Amba	80	E/E
5	Itam (Instituto Tecnológico Autónomo De México)	México	Arizona State, Esade	Aacsb	29	B/E

FORMAS ORGANIZATIVAS DE EMPRESAS Y EMPRESARIOS

Lugar 2004	Lugar 2003	Escuela	País	Posibilidad De Titulación (7)	Acreditación Internacional	% Alumnos Extranjeros (Full Time)	Regional / Local
6	4	Fundación Gétulio Vargas-Eaesop (9) Sao Paulo	Brasil	Texas-Austin, Hec Francia	Aacsb	-	E/E
7	6	Universidad De Chile (Ing. Industrial)	Chile	Esade	-	33	B/Mb
8	7	Universidad De Chile-Tulane (Administración)	Chile	Tulane	Amba, Aacsb (11)		
8	8	Iae (Escuela De Dirección Y Negocios, Universidad Austral)	Argentina	Iese	Amba	30	
9	10	Coppead-Ufr	Brasil	Florida Internacional University (Fiu)	-	8	
10	9	Universidad Sao Paulo	Brasil	-	Amba	-	
11	11	Ipade(9)	México	-	Aacsb	14	
12	12	Tec De Monterrey, Campus Cdad. De México Y La Universidad De Texas En Austin	México	Texas Austin, Hec Francia, University Of San Diego, Pepperdine	Sacs, Aacsb (14)		

APÉNDICES

13	14	Universidad Torcuato Di Tella	Argentina	Hec Francia	-		A/Mb
14	18	Fundação Dom Cabral	Brasil	-	-		Em/Mb A/E
15	13	Universidad De Los Andes-Administración	Colombia	Tulane	Equis	12	
15	16	Iesa	Venezuela	Fiu	Aacsb	10	B/E D/Mb
16	17	Ibmec	Brasil	École Supérieure De Commerce Le Havre, Université Robert Shuman De Strasbourg	-		
17	15	Esan	Perú	Texas Austin, Arizona State, Esade, Hhl Leipzig, Fiu	Amba	25	B/E
18	20	Puc-Rio (Pontificia Universidad Catolica)	Brasil	-	-	-	D/Mb
19	19	Universidad Del Desarrollo	Chile	George Mason, Cincinnati, Nottingham, Babson	Amba		D/D
20		Universidad Anáhuac Del Sur	México	Claremont, Escuela De Adm. De Empresa	-		D/D
							De Empresa (Eae), Francisco De Vitoria, École Supérieure De Gestion Paris, Instituto Logística Iberoamericano

FORMAS ORGANIZATIVAS DE EMPRESAS Y EMPRESARIOS

Lugar 2004	Lugar 2003	Escuela	País	Posibilidad De Titulación (7)	Accreditación Internacional	% Alumnos Extranjeros (Full Time)	Regional / Local
21	24	Bussines School São Paulo	Brasil	University Of Toronto	-		D/B
22	23	Universidad Alberto Hurtado	Chile	-	-	6	D/D
23	21	Centrum, Pontificia Universidad Católica Del Perú	Perú	Laval, Maastrich School Of Management, Tulane	-	7	D/D
24	28	Universidad Del Cema	Argentina	-	-	100	D/B
25	27	Universidad Ort	Uruguay	Fiu, Royal Agricultural College	-		D/E
26	25	Universidad Anáhuac Pontiente	México	Universidad De Cantabria, Claremont Graduate University, Fiu, Macquarie University	-	50	D/D
27	26	Universidad Técnica Federico Santa María	Chile	Bocconi, Lieida, Pittsburgh	-		D/D
28		Universidad De Las Américas Puebla	México	Ebs París, Texas Christian University	Sacs		D/D
29	29	Universidad Del Pacífico	Perú	Pittsburgh, Ie	-		D/B

APÉNDICES

30	30	Universidad De Belgrano	Argentina	Les Heures-U De Barcelona, Ecole De Management Lyon	-	62	D/D
31	31	Universidad San Ignacio De Loyola	Perú	Québec (Uqam), California State, Esc. Superior De Comercio Montpellier	-		D/D
32	33	Universidad De Santiago De Chile	Chile	Esc. Superior De Comercio Montpellier, Fachhochschuleworm	-		D/D
33	34	Pad, Escuela De Dirección De La Universidad De Piura	Perú	-	-	9	D/B
34	32	Iede(15)	Chile	Lleida	-	64	D/D
35	35	Universidad Americana	Paraguay	Sevilla, Cesma, San Diego Sate	-	State	D/B

50 *América Economía*- 13 de Agosto - 9 de Septiembre, 200

Metodología

Así se hace el ranking

El Ranking de las Mejores Escuelas de Negocios de **América Economía** evalúa la calidad académica de los diversos programas MBA que se dictan en América Latina, como también si esta calidad se traduce en creación de conocimiento.

La muestra de escuelas que participa en el ranking es de corte regional y pueden participar aquellas que imparten programas a tiempo completo y a tiempo parcial, inclusive las que desarrollan ambos formatos. El ranking no evalúa a las escuelas de negocios en su totalidad, sino solamente los recursos académicos que efectivamente se incorporan en la realización de los programas MBA, sin separarlos por formato.

No hay cuotas por país, ya que el criterio básico de figuración en el ranking es la excelencia de los programas. Por lo tanto, es posible que algunas naciones no estén representadas. Incluso algunos países pueden aparecer con un número mayor de escuelas de negocios que las que les correspondería si se hubiera realizado una asignación proporcional de programas, ponderando por la población o por el PIB.

En cada área de análisis y en sus respectivos parámetros, la evaluación se realiza a partir de los datos proporcionados por las escuelas a través de un cuestionario ad-hoc, elaborando por **América Economía Intelligence** (AEI), que busca sistematizar información relevante respecto de los distintos ámbitos de la Escuela de

Negocios y sus programas MBA. Toda esta información es corroborada a través de información pública de las escuelas y, de ser necesario, a través de contactos de chequeo. **AEI** se reserva el derecho de no considerar información suficientemente verificable.

Dentro del proceso de evaluación se incluye la visita, por parte del equipo de **AEI**, a las Escuelas de Negocios, con el fin de constatar en terreno los cambios e innovaciones de mayor relevancia.

Composición de las áreas de análisis

Como se aprecia en el diagrama, la elaboración del ranking requiere el estudio de múltiples variables que componen las cuatro grandes áreas de análisis: calidad académica, creación de conocimiento, calidad e inserción internacional y poder de marca.

Las mejores escuelas de negocios son aquellas que destacan en cada una de las variables de estudio. No basta, por ejemplo, contar con un alto porcentaje de profesores jornada completa o PhD, pero no acompañarlo con una productividad acorde en publicaciones de calidad internacional.

Calidad Académica: La calidad académica de los programas MBA se analiza en dos dimensiones: 1) profesores jornada completa (porcentaje en relación al total de profesores), 2) análisis de la facultad (según grado académico: Ph.D., MBA y M.Sc, ambos de EE.UU. Canadá y Europa; y Doctorados locales en el caso de Brasil y México, reconociendo la masa crítica y la calidad de estos grados académicos en esos países).

Al medir el porcentaje de profesores jornada completa, se obtiene una medida del peso de la actividad académica

desarrollada por el grupo de profesores en su conjunto, como aporte esencial a la formación de los estudiantes. La tendencia de los distintos MBA es tener a profesores de dedicación completa, pero con un tiempo prudencial reservado para la asesoría y participación en directorios de empresas. El supuesto detrás de esto es la importancia de complementar el mundo académico con el de los negocios.

La composición del cuerpo de profesores, de acuerdo con el porcentaje y la masa crítica de Ph.D., es un buen *proxy* del compromiso de la escuela de negocios en la formación de su capital humano.

Creación de Conocimiento: Una buena masa de Ph.D. debe estar necesariamente correlaciones en alguna medida con los niveles de productividad tanto en investigaciones como en publicaciones de *management*. Este análisis se estructuró en cuatro parámetros: 1) No. de papers de calidad internacional, medido a través de las publicaciones de los actuales profesores del MBA, en los últimos tres años. Para esto se tomó como referencia el web of science del *Institute for Scientific Information* (ISI). Ésta es la base de datos académica de mayor prestigio en el mundo. 2) Número de libros publicados por el faculty en ejercicio de los programas MBA, durante los últimos tres años. 3) Cantidad y calidad de la investigación aplicada, para lo cual se consideraron los casos de negocios desarrollados por los profesores de la institución; también se evaluó la adjudicación de fondos concursables de proyectos e investigaciones relacionados con las áreas de conocimiento de la académicos. 4) Compromiso institucional con la innovación, evaluado a través de la existencia de centros de investigación y su labor, y vehículos de difusión de calidad y continuidad.

Calidad e inserción internacional: La calidad e inserción internacional se mide a través de las relaciones

internacionales de la escuela de negocios. Los parámetros que se consideran para esta área incluyen las acreditaciones internacionales de las escuelas y la posibilidad de doble titulación. Asimismo, se incluye el porcentaje de alumnos extranjeros, y nexos estratégicos relevantes con otras escuelas.

Poder de marca: El análisis del poder de marca se basa en la visión que tienen ejecutivos de la región (*ver metodología encuesta a continuación*) sobre la oferta de programas MBA y también, en una evaluación cualitativa sobre el impacto de los distintos programas en el mercado local y regional.

Metodología encuesta ejecutivos: Elaborado por **AEI**, aplicada a través de internet (correo electrónico) entre la comunidad de lectores de **América Economía** en la región. Se obtuvo un total de 2.182 respuestas (error estimado del 2.2%, con un nivel de confianza del 95%). El trabajo de campo fue realizado entre el 22 de junio y el 1 de julio 2004. Los resultados están expresados en porcentajes.

Notas del ranking latinoamericano

1. Profesores de la escuela de negocios que dictan clases en los programas MBA. Los profesores visitantes no forman parte del faculty de MBA.
2. Para programas brasileños y mexicanos.
3. Número de papers publicados en journals ISI (Institute for Scientific Information) durante los últimos tres años. Sólo se consideran los papers escritos por profesores que efectivamente dictan cursos en los programas MBA, Información auditada por AEI.

4. Número de libros publicados por el faculty en ejercicio de los programas MBA. Información auditada por AEI.
5. Evaluar el nivel de desarrollo de casos propios, considerando su calidad y cantidad. También analiza la adjudicación de fondos concursables de proyectos e investigaciones relacionados con el área de administración y negocios.
6. Para evaluar el compromiso con la innovación se considera la existencia de centros de investigación y su labor, vehículos de difusión y el desarrollo de tecnologías (por ejemplo, juegos y simulaciones de negocios).
7. Con universidades de Canadá, Europa o EE.UU.
8. Según resultados encuesta entre ejecutivos latinoamericanos y evaluación cualitativa sobre el impacto de los programas en el mercado.
9. Datos 2003.
10. Corresponde al programa conjunto con Tulane.
11. Aacsb: acreditación de Tulane en EE.UU.
12. Corresponde al programa conjunto con U. de Texas-Austin.
13. Para efectos de esta evaluación, sólo se consideran las publicaciones de profesores del programa part time.
14. Aacsb: acreditación de Texas-Austin en EE.UU.
15. Incluye datos de International MBA que se realiza en Santiago de Chile, Londres y Madrid.

AACSB: The Association to Advance Collegiate Schools of Business.

SACS: Southern Association of Colleges and Schools.

AMBA: Association of MBA.

EQUIS: European Quality Improvement System.

APÉNDICES

Poder de Marca:

E: Excelente

MB: Muy Bueno

B: Bueno

A: Aceptable
Emergente.

D: Débil

Em:

MÁS INFORMACIÓN SOLICITARLA A:

intelligence@aeconomía.com

Tomado de *América Economía*, 13 agosto-9 de septiembre 2004, págs. 54-55.

Fuentes

- Acevedo L. María Guadalupe, 1976, *La crisis del desarrollismo y la transformación del aparato estatal*, México 1970-1975, México, Cuadernos del CELA-FCPyS, UNAM, Serie Estudios, No. 20.
- 1995, "Mercados de valores. Una institución para la internacionalización de las economías latinoamericanas" en: José Luis Calva. Coordinador. *Problemas macroeconómicos de México. Diagnóstico y Alternativas*. Tomo I, México, Juan Pablos Editor/UAM/U. de Guadalajara, pp. 183-196.
- 1996a, "Mercados de valores. Una transformación estructural reciente", en: Marini, Ruy Mauro y Millán, Mária, *La Teoría Social Latinoamericana. Cuestiones contemporáneas*. México, UNAM/Ediciones El Caballito, ISBN 968-6125-83-3, 105-118 pp.
- 1996b, "Las formas de organización empresarial que promueven la globalización de las economías." en: *Revista Estudios Latinoamericanos*, México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Nueva Época, Año III, N° 6, julio-dic., pp. 69-82.
- 1997, "La globalización y las organizaciones productivas mundializadas", en: *México en el Siglo XXI*, Coord. José María Infante, México, Diana/Universidad Nacional Autónoma de Nuevo León, 276 pp., pags.89-111. (22). Colección: *El Debate Nacional*, Coord. Esthela Gutiérrez Garza, Tomo I.
- 1997a, "Empresas globales. Las características de su organización." en: Arellanes Jiménez, Paulino E. y Rivera de la Rosa, Jesús, *Inversiones y empresas extranjeras globalizadas*, México, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, pp. 165-194.
- 1997b, "La globalización y las organizaciones productivas mundializadas." en: *México en el Siglo XXI*, Coord. José María Infante, México, Diana/Universidad Nacional Autónoma de Nuevo

- León, 276 pp., 89-111. Tomo I de la Colección: *El Debate Nacional*, Coord. Esthela Gutiérrez Garza.
- 1998, "Nuevos procesos de decisión y estructuras de poder en la era de la globalización", en: Rosa Ma. Piñón A. Coord., *La regionalización del mundo: la Unión Europea y América Latina*, México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México, Delegación de la Comisión Europea en México, 406 pp., pags. 161-195.
- 1999, "Las empresas mundializadas y la nueva división internacional del trabajo", en: Rosa María Piñón Antillón, Coord., *México y la Unión Europea frente a los retos del siglo XXI*, México, Facultad de Ciencias Política y Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México, Delegación de la Comisión Europea en México, 446 pp. págs. 75-124.
- Agosin, Manuel R., (Comp.) 1996, *Inversión extranjera directa en América Latina. Su contribución al desarrollo*, Chile, Banco Interamericano de Desarrollo, Red de Centros de Investigación Económica Aplicada.
- Alba Aldave, Ma.Cristina, 2000, *Las franquicias como estrategia de empresa mundial en América Latina*, México, tesis de Doctorado en Estudios Latinoamericanos de la FCPyS-UNAM.
- América Economía*, La revista de negocios de América Latina. Santiago de Chile, Grupo NABEI, LTD, Varios números.
- Arrighi, Giovanni y Siver, Beverley J., 2001, *Caos y orden en el sistema mundo moderno*, Madrid, Akal, (1ª ed. en inglés, 1999), 327 pp.
- AUNA, 1998, *La organización y el quehacer actual de los empresarios en torno a la integración económica de América Latina*, México, Editorial Nuestro Tiempo, 135 pp.
- Bagú, Sergio, 1951, *Estructura social de la Colonia. Ensayo de historia comparada de América Latina*, Buenos Aires, Librería El Ateneo editorial.

FUENTES

- 1991, *La economía de la sociedad colonial. Ensayo de historia comparada de América Latina*, México, Editorial Grijalbo, Segunda edición.
- Baldinelli, E./ Ondarts G./ Libano, M., O./ Moyano W., C./ Goulart, O./ Fabini, A./ Carrasco, E./ Spurrier B., W./ Mayobre, E./ Acevedo G., M./ Caicedo G., F., 1990, *Exportadores exitosos en América Latina*. Argentina. Fundación del Banco de Boston, Instituto para la Integración de América Latina, Editorial Tesis, 277 pp.
- Barba Álvarez, Antonio et al, 1997, Perspectivas internacionales de los estudios organizacionales, Ponencia al III Foro Nacional de investigación en las disciplinas financiero administrativas, octubre.
- Bartlett, Christopher A. y Ghoshal, Sumantra, 1998, *La empresa sin fronteras. La solución transnacional*, Barcelona, España McGraw-Hill, Serie McGraw-Hill de Management.
- Bergesen, Albert y Fernández, Roberto, 1999, "¿Quién posee las 500 empresas líderes mencionadas por Fortune?", en: John Saxe-Fernández, Coord., *Globalización. Crítica a un paradigma*, México, Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Económicas, DGPA, Plaza Janes, 365 pp.
- Boulding, Kenneth, 1963, "La doma de la codicia" en: Lynn White, jr. *Las fronteras del conocimiento en el estudio del hombre*, Buenos Aires, Eudeba, 135-153 pp.
- Boyer, Robert, 1997, "La globalización, mitos y realidades", en: José María Infante, Coordinador, *1. México en el siglo XXI*, Diana/Universidad autónoma de Nuevo León, 276 pp., Colección: Esthela Gutiérrez Garza, Coord., *El Debate Nacional*, págs..21-43.
- Buarque de Gusmão, 2004, "Semillas políticas", *América Economía*, 18 de junio-8 de julio, págs. 30-31.

- Burki, Shahid Javed y Perry, Guillermo, 1998, *Más allá del consenso de Washington. La hora de la reforma institucional*, Washington, Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento / Banco Mundial.
- Burnham, James, 1967, *La revolución de los directores*, Argentina, Editorial Sudamericana, 371 pp.
- Campuzano, Gabriel. (compilador), 1990, *Empresas públicas*, México, Editorial Sistema de Universidad Abierta, 500 pp.
- Cancino, César, 1995, "El liberalismo de fin de siglo: Problemas y desafíos", en: *Quorum*, publicación mensual del Instituto de Investigaciones Legislativas, N° 37, nov-dic.
- Cardoso, Fernando H. y Faletto, Enzo, 1969, *Dependencia y Desarrollo en América Latina*, Siglo XXI, México.
- Castells, Manuel, 1999, *La era de la Información*. México, Siglo XXI, Vol. I. La sociedad red, 590 pp. Vol. II El Poder de la Identidad, Vol. III Fin de Milenio, 446 pp.
- Clarke, Thomas and Clegg, Stewart, *Changing Paradigms*, London, Harper Collins Business, 1998, 502, pp.
- CEPAL, 2001, *Una década de luces y sombras. América Latina y el Caribe en los años noventa*, Colombia, 318 pp.
- CEPAL, 2002, *Globalización y desarrollo, Vigésimo Noveno Periodo de Sesiones*, Brasilia, Brasil del 6 al 10 de mayo de 2002. CEPAL, 396pp.
- Chudnovsky, Daniel, Kosacoff y López Andrés, 1999, con la colaboración de Celso Garrido, *Las multinacionales latinoamericanas. Sus estrategias en un mundo globalizado*, México, FCE.
- Cohen, Daniel, 1998, *Riqueza del mundo, pobreza de las naciones*, México, F.C.E., 142 pp. (1ª ed. en francés 1997).
- Colclough, Christopher y Manor, James (compiladores), 1994, *¿Estados o mercados? El neoliberalismo y el debate sobre las políticas del desarrollo*, México, FCE, (1ª ed. en inglés, 1991), 496 pp.

FUENTES

- Cooper, Robin y Slagmulder, Regine, de 2003, "Cruzando fronteras", en: *Gestión de negocios*, septiembre-octubre, págs.104-112.
- Coriat, Benjamin, 1982, *El taller y el cronómetro. Ensayo sobre el taylorismo, el fordismo y la producción en masa*, México, Siglo XXI, (1ª ed. en francés 1979), 203 pp.
- Coriat, Benjamin, 1992a, *El taller y el robot. Ensayos sobre el fordismo y la producción en masa en la era de la electrónica*, México, Siglo XXI, (1ª ed. en francés, 1990), 266 pp.
- Coriat, Benjamin, 1992b, *Pensar al revés. Trabajo y organización en la empresa japonesa*, México, Siglo XXI, (1ª ed. en francés, 1991) 163 pp.
- Correa, Eugenia, 1992, *Los mercados financieros y la crisis en América Latina*, Premio Jesús Silva Herzog 1991, México, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, 165 pp.
- Crozier, Michel, 1969, *El fenómeno burocrático. Ensayo sobre las tendencias burocráticas de los sistemas de organización modernos y sus relaciones con el sistema social y cultural*, Buenos Aires, Amorrortu editores, Tomo I, 213 pp., Tomo II, 245 pp.
- Crozier, Michel, 1992, *Estado modesto, Estado moderno. Estrategia para el cambio*, México, FCE, 154 pp., (1ª ed. en francés, 1987).
- Crozier, Michel, 1995, *Cómo reformar al Estado. Tres países, tres estrategias: Suecia, Japón y Estados Unidos*, México, FCE, 292 pp. (1ª ed. en francés, 1989).
- Cueva Agustín, 1979, "Problemas y perspectivas de la teoría de la dependencia en: Camacho, Daniel, *Debates sobre la teoría de la dependencia y la sociología latinoamericana*, Costa Rica, EDUCA, págs. 64-94, (Ponencias del XI Congreso Latinoamericano de Sociología 1975).,
- De Venanzi, Augusto, 2002, *Globalización y corporación. El orden social en el siglo XXI*, Barcelona España, Anthropos, 352 pp.

- Deutsch, David, 1999, *La estructura de la realidad*, Barcelona, Editorial Anagrama, 398 pp.
- Dornbush, Rudy, 1999, "El mundo pisa freno", *Expansión*, 20 de enero de 1999, México, pp. 30-43.
- Dos Santos, Theotonio, 1970, *La crisis de la teoría del desarrollo y las relaciones de dependencia en América Latina*, México, Siglo XXI.
- Dror, Yehezkel, 1996, *La capacidad de gobernar*, FCE, México, (1ª ed. en inglés, 1994), p. 30-31
- Drucker, Peter, 1988, *La innovación y el empresario innovador. La práctica y los principios*, México, Editorial Hermes, 307 pp. (1ª. ed en inglés, 1985).
- "Las paradojas del desarrollo", en: ----- 1990, *Las fronteras de la administración. Donde las decisiones del mañana cobran forma hoy*, México, Editorial Hermes, 1990, 350 pp., Capt. 10.
- "El takeover hostil y sus sinsabores" en: ----- 1990, *Las fronteras de la administración. Donde las decisiones del mañana cobran forma hoy*, México, Editorial Hermes, 1990, 350 pp., Capt. 28.
- "La empresa sin crecimiento", en: ----- 1990, *Las fronteras de la administración. Donde las decisiones del mañana cobran forma hoy*, México, Editorial Hermes, 1990, 350 pp., Capt 31.
- 1990, *Las fronteras de la administración. Donde las decisiones del mañana cobran forma hoy*, México, Editorial Hermes, 1990, 350 pp. (1ª. ed. en inglés, 1986).
- 1991, *La innovación y el empresario innovador*, México, Editorial Hermes.
- 1993, *Gerencia para el futuro*, Colombia, Norma, p. 11.
- 1994, "La necesaria reestructuración del gobierno", en *La sociedad postcapitalista*, Colombia, Norma, p. 172.
- 1994, "La organización basada en responsabilidad" en: Peter Drucker, *La sociedad postcapitalista*, Colombia, Norma, pp. 110-112.
- 1993, *Gerencia para el futuro. El decenio de los 90 y más allá*, Colombia, Grupo Editorial Norma, 353 pp.

FUENTES

- 1994, *La sociedad postcapitalista*, Colombia, Editorial Norma, 244 pp.
- 1996, *Su visión sobre La Administración. Las Organización basada en la información. La economía. La sociedad*, Bogotá, Colombia, Editorial Norma, 318 pp. (1ª ed. 1995)
- 1997, *Tiempo de desafíos. Tiempo de reinenciones. Un diálogo entre Peter Drucker e Isao Nakauchi*, México, Editorial Hermes, 314 pp.
- 2002, *Escritos Fundamentales*, Tomo 2, *El management*, Buenos Aires, Editorial Sudamericana, 287 pp.
- 2002, *La gerencia en la sociedad futura*, Bogotá Colombia, Norma, 290 pp.
- Dunning, John H. et. all., 1976, *La empresa multinacional*, México, FCE, 455 pp., (1ª edición en inglés, 1971).
- 1993, *Multinational enterprises and the global economy*, England, Addison-Wesley Publishing Company, 687 pp.
- 1997, *Alliance capitalism and global business*, London and New York, Routledge, 383 pp.
- Durkheim, Emile, 1967, *De la división del trabajo social*, Buenos Aires, Editorial Schapire, pp.
- Edmunds, John C., 2004, "Brasil, Argentina y el dilema del prisionero", *América Economía*, 4-17 de junio, p. 59.
- Ehrke, Michael, 1988, "Reformas económicas y privatización de empresas públicas en los países en desarrollo", en: Garrido, Celso, (coordinador), *Empresarios y Estado en América Latina*, México, CIDE-Fundación Friedrich Ebert-UNAM-UAM Azcapotzalco, 374 pp.
- El Sol de México*, México, Organización Editorial Mexicana, publicación diaria.
- El Universal*, México, Compañía, Periodística Nacional, S.A. de C.V., publicación diaria.
- Estay Reyno, Jaime y Ramírez López, Berenice, 2000, "La integración latinoamericana y su ubicación en el contexto mundial", en: Estay Reyno, Jaime,

- Coordinador, *La nueva integración económica de América Latina y el Caribe. Balance y perspectivas en el cambio de siglo*, Michoacán, México, Asociación por la Unidad de Nuestra América (Cuba), Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (México), Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo (México), 290 pp. págs. 25-50.
- Evans, Trevor, (Coord.), 1995, *La transformación neoliberal del sector público. Ajuste estructural y sector público en Centroamérica y el Caribe*, Nicaragua, Latino Editores.
- Expansión*. La Revista de Negocios en México, Grupo Medcom, S.A. de C.V.
- Farfán Mendoza, Guillermo, 1999, "La Unión Europea, entre el Estado y el mercado" en: Rosa María Piñón Antillón, Coord., *México y la Unión Europea frente a los retos del siglo XXI*, México, Facultad de Ciencias Política y Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México, Delegación de la Comisión Europea en México, 446 pp., págs.125-165.
- Fleury, Sonia "Política social, exclusión y equidad en América Latina en los años noventa", Buenos Aires, Centro de Documentación en Políticas Sociales. Documentos/15, 21 pp.
- Fonseca, Diego, 2004, ¿Es el Mercosur la clave?, *América Economía*, 18- de junio-8 de julio, págs. 48-51.
- Foo Kong Dejo, Herminia C., 1996, "La dimensión geopolítica en la perspectiva de las ciencias sociales latinoamericanas: apuntes para una reflexión", en: *Estudios Latinoamericanos*, Nueva Época, Año II, Núm. 5, Enero-Junio.
- Friedman. Milton, 1993, *Los perjuicios del dinero. Hacia un nuevo liberalismo económico*, México, Editorial Grijalbo.
- Fuentes Vivar, Roberto, "La quimera del oro", *Expansión*, 21 de octubre de 1998, pp.151-155.

FUENTES

- Galbraith, John Kenneth, 1967, *The New Industrial State*, New York, The New American Library, Inc, 429 pp.
- Galbraith, John Kenneth, 1970, *Cómo controlar a los militares*, Argentina, Granica Editor, 84 pp.
- Galbraith, John Kenneth. *Anatomía del poder*, México, Edivisión, 1990, 224 pp.
- Gambrill, Mónica, 1999, "México y las economías asiáticas: industrialización, apertura y subcontratación internacional" en: Rosa María Piñón Antillón, Coord., *México y la Unión Europea frente a los retos del siglo XXI*, México, Facultad de Ciencias Política y Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México, Delegación de la Comisión Europea en México, 446 pp. págs. 399-443.
- Garrido, Celso. (coordinador), 1988, *Empresarios y Estado en América Latina*, México, CIDE-Fundación Friedrich Ebert-UNAM-UAM Azcapotzalco, 374 pp.
- Garten Jeffrey E., 2001, *La mentalidad del CEO*, Colombia, Grupo Editorial Norma, 367 pp. Traducción de Jorge Cárdenas Nannetti.
- Gibney, Frank, 1987, *El milagro programado. Las verdaderas razones del triunfo económico japonés*, Argentina. Editorial Sudamericana, (1ª ed. 1982) 279 pp.
- Gibson, Ivancevich, Donnely, 1998, *Las organizaciones. Comportamiento, Estructura, Procesos*, México, McGraw-Hill/IRWIN, 908 pp. 8ª edición.
- Giddens, Anthony, 2001, *La tercera vía y sus críticos*, México, Taurus, 203 pp.
- Girón Alicia, 1991, *Cincuenta años de deuda externa*, México, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, 253 pp.
- Godínez, Victor M., 1999, "Cuentas y cuentos del empleo", *La Jornada*, 25-noviembre: 30.
- González Amador, Roberto y Cason Jim, 2004, "Aumenta malestar social en AL por falta de crecimiento" *La Jornada*, 22 de Abril:22 y 24.

- González Calvillo, Enrique y González Calvillo, Rodrigo, 1992, *Franquicias. La revolución de los 90*, México, McGraw-Hill, 140 pp.
- González Calvillo, Enrique, 1993, *La experiencia de las franquicias*, México, McGraw-Hill, 176 pp.
- Gore, Al, Vicepresidente de EUA, 1994, *Un gobierno más efectivo y menos costoso*, México, EDAMEX, 413 pp.
- Gorostiaga, Xavier, 1991, "América Latina frente a los desafíos globales: Los noventa una coyuntura estratégica" en: *Estudios Latinoamericanos*, enero-junio, 11-25 pp.
- Gouldner, Alvin, 1970, *La crisis de la sociología occidental*, Buenos Aires, Amorrourtu editores, 464 pp.
- Gross, Daniel y los editores de la revista Forbes, 1997, *Historias de Forbes, 15 relatos de empresarios que cambiaron la manera como vivimos y hacemos los negocios hoy*, Colombia, Editorial Norma, 270 pp.
- Grunwald, Joseph y Flamm, Kenneth, 1991, *La fábrica mundial. El ensamble extranjero en el comercio internacional*, México, FCE., (1ª de. en inglés, 1985), 341 pp.
- Guillén, Mauro F., 1989, *La profesión de economista. El auge de economistas, ejecutivos y empresarios en España*, España, Ariel, 1ª. edición, 337 pp.
- Haar, Jerry, Leroy-Beltrán Catherine y Beltrán Oscar, 2004, "Efectos del TLCAN en la competitividad de la pequeña empresa en México", México, Comercio Exterior, Vol 54, 6 de junio, 502-515 pp.
- Handy, Charles, 1986, *El futuro del trabajo humano*, México, Editorial Ariel, 267 pp.
- Heyman, Timothy, 1998, *Inversión en la globalización. Análisis y administración de las nuevas inversiones mexicanas*, México, Bolsa Mexicana de Valores, S.A. de C.V., Editorial Milenio, S.A. de C.V., Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A.C., Instituto Tecnológico Autónomo de México, A.C., 425 pp.

FUENTES

- Hickman, Craig R. y Silva, Michael A., 1990, *Cómo organizar hoy empresas con futuro*, Buenos Aires, Granica Ediciones, 396 pp.
- 1990, "La influencia histórica de los inversores en las empresas", en: Hickman, Craig R. y Silva, Michael A., *Cómo organizar hoy empresas con futuro*, Buenos Aires, Editorial Granica Ediciones, 396 pp, capt. 8.
- Hussain, A. Imtiaz, 1998, "Dumping y medidas antidumping en América del Norte y Europa Occidental: evolución y tendencias", en: Rosamaría Piñón A, Coord., *La regionalización del mundo: la Unión Europea y América Latina*, México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México, Delegación de la Comisión Europea en México, págs. 233-262.
- Ibarra Colado, Eduardo y Montañó Hirose, Luis, 1991, "Organización y administración una lectura crítica para América Latina", en: *Ensayos críticos para el estudio de las organizaciones en México*. México, UAM-Iztapalapa/Grupo Editorial Miguel Angel Porrúa, 7-25 pp.
- La Jornada, "América Latina no crecerá ni 1 % este año: BID", 26 de octubre 2003, p. 27.
- La Jornada, 1996, "Estudios CIOAC-Uach", 16 de julio: 52 y 42.
- La Jornada, 1999, "La corrupción no es "producto natural" capitalista." 25 de febrero: p. 55.
- La Jornada*, publicación diaria, Demos S.A. de C.V., México, varios números.
- Lander, Edgardo, 1999, "El Acuerdo Multilateral de Inversiones (MAI). El capital diseña una Constitución Universal" en: *Estudios Latinoamericanos*, México, Nueva Época, año VI, num. 11, enero-junio, págs. 77-104.
- Kang, T. W., 1989, ¿Será Corea el próximo Japón? Estructura, estrategia y tácticas que explican su

- creciente éxito como potencia industrial, Colombia, Edit. Norma, 185 pp.
- Keller, Maryann, 1994, *Choque. General Motors, Toyota y Volkswagen, en la carrera para conquistar el siglo XXI*, Argentina, Vergara Editor, S. A., 274 pp.
- Kliksberg, Bernardo, 1996, Compilador, *El rediseño del Estado. Una perspectiva internacional*, México, FCE, (1ª ed. 1994), 276 pp.
- Latin Trade*, publicación de Freedom Magazines International, The New York Times Syndication Service. Publicación mensual, varios números.
- Laville, Jean-Louis, 1998, *L' economia solidale*, Torino, Bollati Boringhieri, 192 pp.
- Lichtensztein, Samuel, 1990, "La deuda externa, la disponibilidad del excedente y los proyectos democráticos en América Latina" en: González Casanova, Pablo, Coordinador, *El Estado en América Latina. Teoría y Práctica*, México, Siglo XXI-Universidad de las Naciones Unidas, 610 pp.
- Litle, Jeffrey B., 1991, *Cómo entender a Wall Street*, Colombia, McGraw-Hill, 246 pp.
- Magretta, Joan, con la colaboración de Nan Stone, 2003, *Qué es el management. Cómo funciona y por qué nos afecta a todos*, España, Empresa Activa, 286 pp.
- Mandel, Ernest, 1994, *El poder y el dinero. Contribución a la teoría de la posible extinción del Estado*, México, Siglo XXI, (1ª ed. en inglés, 1992), 365 pp.
- Mansell Carstens, Catherine, 1994, *Las nuevas finanzas en México*, México, Editorial Milenio, S. A. de C. V. Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, Instituto Tecnológico Autónomo de México, A.C., (1ª ed., 1992), 535 pp.
- Mántey de Anguiano, Guadalupe, 1998, "Inestabilidad financiera mundial y conflictos de política en países industrializados: necesidad de una nueva reforma al sistema monetario internacional", en: *Problemas del*

FUENTES

- Desarrollo*, Vol. 29, num. 114, México, IIEc-UNAM, julio-septiembre, pp. 7-46.
- Marini, Mauro, 1973, *Dialéctica de la dependencia*, México, Ed. ERA.
- Martin Hans-Peters y Schumann Harald, 1999, *La trampa de la globalización*, México, Taurus, 319 pp.
- Marx, Carlos, 1970, *Fundamentos de la crítica de la economía política. La Habana*, Instituto del libro, Tomo I.
- Marx, Carlos, 1999, *El Capital*, México, Siglo XXI, Vol I.
- Mayntz, Renate, 1996, *Sociología de la Organización*, España, Alianza Editorial, 188 pp. (1ª ed. 1963)
- Mendoza, Diana, 1995, "Europa. Pérdida en la carrera tecnológica", en *Expansión*, 16 de agosto, 29-31 pp.
- Merrill, Harwood, Compilador, 1994, *Clásicos en Administración*, México, Editorial LIMUSA, 458 pp.
- Metcalf, Les, 1996, "Coordinación de políticas internacionales y reforma de la administración pública", en: Kliksberg, Bernardo. Compilador, *El rediseño del Estado. Una perspectiva internacional*, México, FCE, (1ª ed. 1994), 276 pp. págs. 235-253
- Micklethwait, John y Wooldridge, Adrián, 2003, *La empresa. Historia de una idea revolucionaria*, Barcelona, España, Mondadori, 239 pp.
- Moss Kanter, Rosabeth, 2000, *La nueva clase directiva mundial. Progreso mundial en una economía global*, España, Paidós, 444 pp. (1º ed. en inglés 1995.)
- Muller, J.L., 1987, *El ejercicio del poder en la práctica de la empresa*, España, Ediciones DEUSTO, 153 pp.
- OCDE, 2001, *Inversionistas Institucionales en América Latina. Seguros y Pensiones*, Francia, OCDE, 265 pp.
- Ohmae, Kenichi, 1988, "Los robots: cómo usar los hombres de acero", en: Asman, David, y Meyerson Adam, (1988), *The Wall Street Journal. Temas gerenciales*, Colombia, Legis Editores S.A., 259 pp.
- 1990, *La mente del estratega. El triunfo de los japoneses en el mundo de los negocios*. México, McGRAW-HILL, 299 pp.

- 1997, *El fin del estado nación*. Santiago de Chile, Editorial Andrés Bello, 269 pp.
- Osborne, David y Gaebler, Ted, 1994, *Un nuevo modelo de gobierno. Cómo Transforma el espíritu empresarial al sector público*, México, Ediciones Gernika, 502 pp. (1ªed. en inglés, 1992)
- Parsons, Talcott. *Biografía Intelectual. El simbolismo económico y religioso en Occidente*, México, Universidad Autónoma de Puebla, 1986, 126 pp.
- Peña López, Ana Alicia, 1995, *La migración internacional de la fuerza de trabajo (1950-1990): una descripción crítica*, México, Instituto de Investigaciones Económicas, Editorial Cambio XXI, 286 pp.
- Petras, James, 2003, "Construcción imperial y dominación", *La Jornada*, 27 de julio, p. 28.
- Peres, Wilson, (coordinador), 1998, *Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos*, México, Siglo XXI CEPAL, 471 pp.
- Pfeffer, Jeffrey, *Organizaciones y teoría de la organización*, Argentina, El Ateneo, 1987, 282 pp.
- Pfeffer, Jeffrey, *Nuevos rumbos en la teoría de la organización. Problemas y Posibilidades*, México, Oxford, 1997, 346 pp.
- Pinto, Anibal, 1991, *América Latina: una visión estructuralista*. Selección y prólogo de José Valenzuela Feijoo, México, Fac. de Economía, UNAM, 660 pp.
- Piñón A., Rosa María, "La Unión Europea: el bloque comercial más acabado de todos", en: Rosa Ma. Piñón A., Coord., *La regionalización del mundo: la Unión Europea y América Latina*, México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México, Delegación de la Comisión Europea en México, 1998. 17-55 pp.
- Pipitone, Ugo. 1999, "Una utopía", *La Jornada*, 26 de enero, p. 25.
- Polanyi, Karl, 1992, *La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*, México, FCE, 306 pp.

FUENTES

- Porter, Michael E., 1993, *La ventaja competitiva de las naciones*, Buenos Aires, Argentina, Javier Vergara Editor, S.A., 1025 pp.
- Prebisch, Raúl, 1963, *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano*, México, FCE, 210 pp.
- Reich, Robert B. Ministro de Trabajo de Bill Clinton, 1993, *El trabajo de las naciones. Hacia el capitalismo del siglo XXI*, Buenos Aires, Javier Vergara Editor S.A., 314 pp.
- Reyes, Gerardo, coordinador, 2003, *Los dueños de América Latina. Cómo amasaron sus fortunas los personajes más ricos e influyentes de la región*, México, Ediciones B, S.A. de C.V., 328 pp.
- Roett, Riordan, 1999, "La realpolitik del real" *América Economía*, 25 de febrero, p. 45.
- Rogozinski, Jaques, 1997, *La privatización en México. Razones e impactos*, México, Trillas, 247, pp.
- Rosas, Ma. Cristina, La integración latinoamericana en transición: La difícil cooperación entre los socios del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y los del Mercado Común del Cono Sur tras la segunda Cumbre de las Américas, Impreso.
- Rozental, Andrés, 1998, "Las prácticas corporativas en México", en *Líderes Mexicanos*, México, septiembre noviembre, Suplemento comercial, pp.16-17.
- Ruiz Durán, Clemente, coordinador, 2002, *El desarrollo empresarial en América Latina*, México. Nacional Financiera, UNAM, 240 pp.
- Rusek, Antonin, Scripps Howard News Service, 1999, "Desafía la globalización económica a EU. Tendrá que garantizar la expansión mundial sin frenar la prosperidad de su sociedad", *El Universal*, lunes 30 de agosto, Sección Finanzas, p. 9.
- Salas-Porras, Alejandra, 1997, "Estructura, agentes y constelaciones corporativas en México durante la década de los 90", en: *Revista Mexicana de Sociología*, Instituto de Investigaciones Sociales, vol. 59, num

- 4, oct-dic, pp.47-92. [sobretiro. E mail: asalasporras@hotmail.com]
- 1998, "Estrategias de las empresas mexicanas en sus procesos de internacionalización", *Revista de la CEPAL*, num. 65, agosto, 133-153 pp.
- Sassen, Saskia, Para que funcione la economía global: el papel de los estados nacionales y los organismos privados.
<http://firewall.unesco.org/issj/rics164/sassenspa.html>
- Schumpeter, Joseph A, 1997, *Capitalismo, socialismo y democracia*, Madrid, España. Editorial Aguilar.
- Schumpeter, Joseph A., 1968a, "La teoría económica y la historia empresarial" en: *Ensayos*, Barcelona, Oikos-Tau, 349 pp., págs. 255-287.
- 1968b, "Capitalismo", en: *Ensayos*, Barcelona, Oikos-Tau, 349 pp., págs. 187-207.
- Serrichio. Sergio, 2001, "Revisar el Consenso de Washington", *América Latina*, 11 de octubre.
- Sobel, Robert, 1983, *IBM un coloso en transición*, Colombia, Editorial Norma, 307 pp. [1a. ed. 1981]
- 1984, ITT. *La administración de la oportunidad*, Colombia, Editorial Norma, 410 pp.
- Somerville, Iain y Mroz, John Edwin, 1998, "Aptitudes nuevas para un mundo nuevo", p.101-120, en: Hesselbein, Frances; Goldsmith, Marshall; Beckhard, Richard; Schubert, Richard F. Compiladores. *La organización del futuro*, Barcelona, Fundación Drucker, Ediciones Granica, 1998, 527 pp.
- Soros, George, 1999, *La crisis del capitalismo global. La sociedad abierta en peligro*, México, Plaza Janés, 277 pp.
- Soto, Hernando, 1991, En colaboración con E. Ghersi y M. Ghibellini, *El otro sendero*, México, Editorial Diana.
- 2002, *El misterio del capital*, México, Editorial Diana.

FUENTES

- Stiglitz, Joseph E., 2002, *El malestar en la globalización*, México, Taurus, 314 pp.
- Stoga, Alan, 2001, "Que venga un nuevo orden", *América Economía*, 8 de noviembre.
- Suárez Samper, Laura, "Salarios ejecutivos" en: *América Economía*, 21 mayo-3 junio de 2004, págs 38-43.
- Taccetti, Victorio, 1997, *Constelación Sur*, México, FCE, 156 pp.
- Tichy, Noel M., y Sherman Stratford, 1993, *Controle el destino de su empresa. Cómo General Electric se ha convertido en una de las empresas más competitivas del mundo*. Argentina, Vergara Editor.
- Toffler, Alvin, 1993, *La tercera ola*, México, 494 pp. (1ª ed., 1981).
- Touraine, Alain, 1973, "Antiguas y nuevas clases sociales", en: *La sociedad post-industrial*, Barcelona, Editorial Ariel, (1ª ed. en francés, 1969), 237 pp.
- 1987, "La empresa en la historia", Tomado de la Revue Francaise d' Administración Publique, n° 42, abri-junio de 1987, y distribuido por Enciclopedia Britannica. Programa Informateca, Fascículo, 16 pp.
- Trigo, Joaquín y Drudis, Antoni, 1999, *Alianzas estratégicas*, Barcelona, Gestión 2000, 123 pp.
- Urwick, L. y Brech, E.F.L., 1970, *La historia del management*, Barcelona, Oikos-Tau, S.A., 196 pp. Versión castellana de la 6ª ed. inglesa Carlota Solé Puig.
- Valdés Buratti, Luigi A., 1995, *Conocimiento es futuro. Hacia la sexta generación de procesos de calidad*, México, Concamin, Centro para la Calidad Total y la Competitividad, Funtec, 420 pp.
- Vidal Gregorio, 2000, *Grandes empresas, economía y poder en México*, México, Plaza y Valdes Editores/UAM Iztapalapa, 1ª edición, 236 pp.
- Wallerstein, Immanuel, 1996a, "La reestructuración capitalista y el sistema mundo", en: Sosa Elízaga, Raquel (Coord.), *América Latina y el Caribe*,

- Perspectivas de su reconstrucción*, ALAS, UNAM, Coordinación de Humanidades.
- 1996, *Después del Liberalismo*, México, Siglo XXI, 268 pp.
- Weber Max, 1969, *Economía y Sociedad*, México, F.C.E.
- 1969, *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, Barcelona, Ediciones Península, 262 pp
- 2001, *¿Qué es la burocracia?*, México, Ediciones Coyoacán, 112 pp.
- 1976, *Sobre la teoría de las ciencias sociales*, Buenos Aires, Ed. Futura, 161 pp. (también editado por Amorrortu, Buenos Aires, 1973, 218 pp.)
- Weidenbaum, Murray, "Nuevas reflexiones sobre los intereses de la empresa". *Facetas*. Washington, N° 98, 4-92. pp.
- Williamson, John, 1991, *El cambio en las políticas económicas de América Latina*, México, Ediciones Gernika, S.A., 132 pp.
- Williamson, Oliver E., 1991, *Mercados y jerarquías: su análisis y sus implicaciones antitrust*, México, FCE, primera edición, 318 pp. (primera edición en inglés 1975).
- 1989, *Las instituciones económicas del capitalismo*, México, FCE, 435 pp.