



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

76
21

EL CAPITALISMO GLOBAL: CONTEXTO PARA LA REINTEGRACIÓN DE MÉXICO

TESIS

que para obtener el grado de:
LICENCIADO EN SOCIOLOGÍA

Presenta:
GERARDO MINTO RIVERA

Asesora de tesis:
DRA. ALICIA GIRÓN GONZÁLEZ

MÉXICO, D.F.

1994

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



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 está 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.

A mis padres ANDRES y
GLORIA, ejemplo de mexicanos
emprendedores, por todo el
amor y dedicación con que han
orientado mi vida. Mi eterno
agradecimiento.

A mis hermanos; ANDRES,
MAKY, EDUARDO, KATHY,
GLORIA, JOSE Y OLIVA,
jóvenes empresarios que
necesita Puebla, México.

A mis hijos GERALDINE y
RICARDO, a mi sobrina
SARAHÍ, a FRANCISCO JAVIER
y MOISES, que este trabajo
sirva de ejemplo en sus vidas.

A la memoria de mis
Abuelos DON EDUARDO,
DON ANDRES y DOÑA
CATALINA.

A mi familia, TODA.

I N D I C E

INTRODUCCION	10
CAPITULO I. LA GLOBALIZACION DE LA ECONOMIA.	
NUEVO CONTEXTO PARA EL TERCER MUNDO EN EL MERCADO MUNDIAL.	23
I.1. CAMBIOS EN LA HEGEMONIA MUNDIAL	27
I.2. EL CRECIMIENTO DEL COMERCIO INTERNACIONAL	37
I.3. LOS DESEQUILIBRIOS DE LA ECONOMIA MUNDIAL	42
I.4. LAS CORPORACIONES TRANSNACIONALES EN LA ECONOMIA MUNDIAL	54
I.5. LA PARTICIPACION DE CORPORACIONES DEL "TERCER MUNDO", DE PAISES "EX-SOCIALISTAS", Y DE "PEQUEÑAS" Y "MEDIANAS" EMPRESAS	64
CAPITULO II. LA REVOLUCION CIENTIFICO/TECNOLOGICA EN LA ECONOMIA GLOBAL	70
II.1. LAS FASES DE INDUSTRIALIZACION	78
II.2. PRIMERA FASE DE INDUSTRIALIZACION	78
II.3. SEGUNDA FASE DE INDUSTRIALIZACION	80
II.4. TERCERA FASE DE INDUSTRIALIZACION	84
II.5. CUARTA FASE DE INDUSTRIALIZACION	87

CAPITULO III. LA "RESTRUCTURACION" DE LA ECONOMIA MUNDIAL Y LA CORPORACION TRANSNACIONAL COMO CENTRO DE LA RESTRUCTURACION	99
III.1. SITUACION DE LAS CORPORACIONES TRANSNACIONALES Y EL INCREMENTO EN LA CONCENTRACION DE CAPITAL	107
III.2. CONCENTRACION DE CAPITAL Y LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA	119
III.3. INDUSTRIALES	124
III.4. SERVICIOS	131
III.5. LA BANCA	134
CAPITULO IV. MECANISMOS DE RESTRUCTURACION DE LAS CTs.	148
IV.1. CAMBIOS EN LA ORGANIZACION ADMINISTRATIVA: LAS REDES DINAMICAS DE TRABAJO O RED DE MANUFACTURA FLEXIBLE (NETWORK)	151
IV.2. EL CRECIMIENTO DE LOS CONGLOMERADOS: LAS "MEGAFUSIONES"	158
IV.3. LOS "JOINT VENTURE" EN LA REORGANIZACION DEL COMERCIO MUNDIAL: LAS NUEVAS FORMAS DE INVERSION	170
IV.4. EL PAPEL DE LAS "ZONAS DE PRODUCCION LIBRES"	174
IV.5. LAS "COMPRAS APALANCADAS" (<i>Leveraged Buyouts</i>)	181
IV.6. LOS "SPINOFFS"; LAS GANANCIAS SUPEREXTRAORDINARIAS	188
IV.7. REDUCCION DE COSTOS (<i>cost-cutting</i>) Y CAMBIOS Y SUSPENSION DE PERSONAL (<i>layoffs and shifts of personnel</i>)	190

CAPITULO V. FACTORES QUE COADYUVAN EN LA "RESTRUCTURACION" DE LAS CTs, Y DE LA ECONOMIA MUNDIAL EN SU CONJUNTO	195
V.1. GASTOS EN INVESTIGACION Y DESARROLLO	195
V.2. LAS CTs EN EL DESARROLLO DE "NUEVAS TECNOLOGIAS"	199
V.3. EL IMPACTO DE LAS NUEVAS TECNOLOGIAS Y EL RAPIDO CAMBIO TECNOLOGICO SOBRE LAS ACTIVIDADES DE LAS CTs.	209
V.4. LAS CTs Y LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA	211
V.5. CONTRATOS DE LAS CTs CON LOS DEPARTAMENTOS DE DEFENSA DE LOS GOBIERNOS	215
V.6. LA GLOBALIZACION FINANCIERA. EL NUEVO PAPEL DE LOS CENTROS FINANCIEROS INTERNACIONALES	224
CONCLUSIONES	228
BIBLIOGRAFIA	246

INDICE DE CUADROS

CAPITULO PRIMERO

CUADRO I.1. RECESION POR TRIMESTRES, PIB REAL, DEMANDA INTERNA Y FINAL, DE LOS ESTADOS UNIDOS, 1960-1991	28
CUADRO I.2. PERDIDA RELATIVA DE HEGEMONIA ECONOMICA DE LOS ESTADOS UNIDOS EN RELACION A IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES EN EL COMERCIO INTERNACIONAL, 1979-1989	29
CUADRO I.3. VALOR DEL COMERCIO INTERNACIONAL DE LOS BLOQUES COMERCIALES EN EL MUNDO, Y DATOS COMPARATIVOS CON EL DE MEXICO-E.U.-CANADA	34
CUADRO I.4. PRODUCTO INTERNO BRUTO MUNDIAL, 1972-91	41
CUADRO I.5. CAMBIO EN EL VOLUMEN Y VALOR DEL COMERCIO MUNDIAL, 1972-1991	41
CUADRO I.6. BALANZAS FINANCIERAS SECTORIALES DE EE.UU. JAPON Y ALEMANIA 1981-89	44
CUADRO I.7. BALANZA EN CUENTA CORRIENTE DE LOS PAISES DE LA OCDE, 1989-1990	44
CUADRO I.8. TENDENCIAS HISTORICAS DEL DESARROLLO ECONOMICO EN LOS PAISES ASIATICOS	46
CUADRO I.9. TASA DE DESEMPLEO EN PAISES DE LA OCDE, 1980-1992	48
CUADRO I.10. INDICADORES DE LA COMUNIDAD DE ESTADOS INDEPENDIENTES, 1991	51
CUADRO I.11. COMERCIO INTRAREPUBLICAS DE LA EX URSS COMO PORCENTAJE DEL COMERCIO TOTAL, 1988	51
CUADRO I.12. PRINCIPALES INDICADORES DEL MEDIO ORIENTE	52
CUADRO I.13. COMPARACION DEL VOLUMEN DE FACTURACION DE ALGUNAS CORPORACIONES CON EL PIB DE ALGUNOS PAISES, 1991	57

CUADRO I.14.	
PAISES CON MAS CORPORACIONES TRANSNACIONALES EN EL MUNDO SEGUN FORTUNE 500, 1992, Y LAS MIL MAS GRANDES POR PAIS SEGUN BusinessWeek, 1991	60
CUADRO I.15.	
DIVISION/PARTICIPACION GEOGRAFICA DE LAS MATRICES DE LAS EMPRESAS MAS GRANDES DEL MUNDO	63
CUADRO I.16.	
DIVISION/PARTICIPACION DE LAS CORPORACIONES EN LAS LINEAS DE NEGOCIOS MAS IMPORTANTES	63
CAPITULO SEGUNDO	
CUADRO II.1.	
TASAS DE CRECIMIENTO DEL PIB TOTAL DE LA ECONOMIA Y DEL TOTAL DEL SECTOR TERCIARIO EN E.U.	88
CAPITULO TERCERO	
CUADRO III.1.	
SECTOR INDUSTRIAL DE EE. UU. EN 1980	109
CUADRO III.2.	
EVOLUCION DE LAS 500 CTS INDUSTRIALES MAS GRANDES EN E.U. 1980-1992	110
CUADRO III.3.	
LAS CINCUENTA CORPORACIONES INDUSTRIALES MAS GRANDES DEL MUNDO EN 1987	113
CUADRO III.4.	
VOLUMEN DE VENTAS DE LAS CORPORACIONES MAS GRANDES DEL MUNDO Y EL PNB MAS ALTO DE PAISES EN 1973	115
CUADRO III.5.	
VOLUMEN DE VENTAS DE LAS CORPORACIONES MAS GRANDES DEL MUNDO Y EL PNB DE PAISES EN 1987	116
CUADRO III.6.	
QUINCE PAISES CLASIFICADOS EN FUNCION DE LAS CORRIENTES DE CAPITAL DECLARADAS, 1990	117
CUADRO III.7.	
PIB, PIB PER CAPITA, Y CRECIMIENTO REAL PROMEDIO ANUAL DEL PIB EN LOS PAISES MAS GRANDES DEL MUNDO	118
CUADRO III.8.	
INVERSION DIRECTA DE E.U. EN SUS 10 PRINCIPALES PAISES RECEPTORES, 1975-1991	120

CUADRO III.9.	
EMPLEO EN EMPRESAS MULTINACIONALES DE E.U., 1977-1990	121
CUADRO III.10.	
INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN LOS E.U., 1987-1991	122
CUADRO III.11.	
INVERSION DIRECTA DE E.U., 1987-1991	122
CUADRO III.12.	
INVERSION FIJA COMO PORCENTAJE DEL PIB HASTA 1991 EN PAISES SELECCIONADOS	123
CUADRO III.13.	
VENTAS, GANANCIAS Y EMPLEO DE LAS 500 EMPRESAS MAS GRANDES DEL MUNDO, SEGUN FORTUNE, 1991-1992	127
CUADRO III.14.	
RECORD HISTORICO DE LAS PERDIDAS DE EMPRESAS DE E.U., DE 1986 A 1992	128
CUADRO III.15.	
PROYECCION DE GENERAL MOTORS EN INGRESOS O PERDIDAS, 1991-1995	128
CUADRO III.16.	
INDICADORES DE LAS 500 EMPRESAS MAS GRANDES DE E.U., SEGUN FORTUNE, 1991-1992	129
CUADRO III.17.	
PRINCIPALES EMPRESAS PETROLERAS POR NIVEL DE VENTAS, 1992	130
CUADRO III.18.	
EXPORTACION DE MANUFACTURAS Y SERVICIOS, 1991	132
CUADRO III.19.	
IMPACTO DE LAS EXPORTACIONES SOBRE EL PIB, 1991	132
CUADRO III.20.	
LOS PRINCIPALES BANCOS POR SU VOLUMEN DE ACTIVOS Y DEPOSITOS EN EL MUNDO, EN 1988	134
CUADRO III.21.	
SITUACION DE LOS 40 PRINCIPALES BANCOS DE E.U. EN 1992	137
CUADRO III.22.	
LOS 40 PRINCIPALES ACTIVOS BANCARIOS DE JAPON EN 1992	138
CUADRO III.23.	
LOS 40 MAYORES BANCOS DE AMERICA LATINA POR ACTIVOS, 1992	140
CUADRO III.24.	
LOS 22 PRINCIPALES ACTIVOS BANCARIOS DE ASIA, EXCLUYENDO JAPON, EN 1992	142

CUADRO III.25.	
CONCENTRACION DE ACTIVOS DE LA BANCA EN EL MUNDO POR REGION	143
CAPITULO CUARTO	
CUADRO IV.1.	
CORPORACIONES DE E.U. QUE TRABAJAN CON SISTEMA "NETWORK GLOBAL", DESDE 1985	153
CUADRO IV.2.	
VALOR DE LAS 50 ADQUISICIONES O FUSIONES CORPORATIVAS MAS GRANDES EN LOS ESTADOS UNIDOS, 1984-1991	162
CUADRO IV.3.	
LAS ADQUISICIONES RECIENTES DE NESTLE EN EL MUNDO	163
CUADRO IV.4.	
COMPRADORES DE EMPRESAS EN E.U. EN 1986	165
CUADRO IV.5.	
COMPRADORES DE EMPRESAS EN E.U. EN 1988	165
CUADRO IV.6.	
LAS ADQUISICIONES MAS GRANDES DESDE LOS 80s HECHAS POR EMPRESAS EXTRANJERAS EN LOS ESTADOS UNIDOS	166
CUADRO IV.7.	
OBJETIVOS DE ALGUNAS ALIANZAS ESTRATEGICAS DESDE 1986	172
CUADRO IV.8.	
CAMBIOS EN EL VALOR DE MERCADO DE LAS LBOs	182
CUADRO IV.9.	
FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LAS LBOs	183
CUADRO IV.10.	
PARTICIPACION DEL GRUPO INVERSOR, KKR'S	184
CUADRO IV.11.	
EL EMPLEO DE EMPRESAS MULTINACIONALES DE E.U., 1977-1990	191
CUADRO IV.12.	
FUESTOS DE EMPLEO EN EL EXTRANJERO DE TRASNACIONALES DE E.U., 1977-1988	192
CAPITULO QUINTO	
CUADRO V.1.	
INSTITUCIONES QUE RECIBEN MAS DONATIVOS EN E.U.	198

CUADRO V.2. DONACIONES DE EMPRESAS A UNIVERSIDADES	198
CUADRO V.3. FINANCIAMIENTO A LA INVESTIGACION Y AL DESARROLLO EN EL MUNDO, 1990	200
CUADRO V.4. GASTOS EN INVESTIGACION Y DESARROLLO INDUSTRIAL DE FUENTES EXTRANJERAS EN ALGUNOS PAISES DE LA OECD	201
CUADRO V.5. EVOLUCION DE LOS ACUERDOS INTRAFIRMAS EN EL DESARROLLO DE R & D POR FORMAS DE COOPERACION, 1973-1988	202
CUADRO V.6. NUMERO DE ACUERDOS INTRA-FIRMA NACIONALES E INTERNACIONALES SOBRE INVESTIGACION Y DESARROLLO, 1990	203
CUADRO V.7. LAS DIEZ EMPRESAS CON MAS GASTOS EN INVESTIGACION Y DESARROLLO EN E.U., 1985 Y 1990	205
CUADRO V.8. GASTOS EN INVESTIGACION Y DESARROLLO POR RAMAS PRODUCTIVAS EN E.U. EN 1990	206
CUADRO V.9. FUENTES DE DONATIVOS EN 1992 A LAS UNIVERSIDADES DE E.U.	207
CUADRO V.10. PRINCIPALES CONTRIBUCIONES DE LAS EMPRESAS A LA EDUCACION EN E.U.	208
CUADRO V.11. EVOLUCION DE LAS PATENTES DE E.U. EN EL MUNDO, 1981 y 1991	212
CUADRO V.12. PRINCIPALES CORPORACIONES CON ALTA TECNOLOGIA POR NUMERO DE PATENTES, 1991	214
CUADRO V.13. INDICADORES DE ARMAMENTO NUCLEAR EN EL MUNDO	216
CUADRO V.14 GASTOS MILITARES DE LOS PRINCIPALES PAISES CAPITALISTAS	217
CUADRO V.15. PRINCIPALES COMPRADORES EXTRANJEROS DE ARMAS DE E.U. DESDE AGOSTO 2, 1992, A FEBRERO, 1993	219
CUADRO V.16. LAS 10 EMPRESAS MAS GRANDES EN CONTRATOS CON EL DEPARTAMENTO DE DEFENSA DE EE.UU., 1983, 1991	220

CUADRO V.17.
COMPARATIVOS DE LAS 10 EMPRESAS MAS GRANDES EN CONTRATOS
CON LOS DEPARTAMENTOS DE DEFENSA DE EE UU Y JAPON, 1988 221

CUADRO V.18.
DIVERSOS TIPOS DE CENTROS FINANCIEROS
INTERNACIONALES EN 1980 226

CONCLUSIONES

CUADRO 1.
PROYECTO DE LOS PRINCIPALES RECORTES DE PERSONAL DE
LA DEFENSA EN E.U., 1992-1997 243

CUADRO 2.
PLANES DE RECORTES DE GASTOS EN DEFENSA DE E.U.,
1993 Y 1987 244

EL CAPITALISMO GLOBAL. CONTEXTO PARA LA REINTEGRACION DE MEXICO

INTRODUCCION

El capitalismo global y el contexto para la reintegración de México es de importancia vital para los cambios estructurales de la sociedad mexicana y de su estudio por la sociología. La necesidad de conocer el desarrollo reciente del capitalismo mundial y ubicar a México en el mismo, obliga a plantear el análisis de la reestructuración mundial reciente del capitalismo y el de su relación desigual con las potencias industriales y en especial de Estados Unidos.

Conocer como sociólogo la relación de México con la economía-mundo, con la integración económica, la reestructuración y la globalización de la economía, así como con la competitividad, los desequilibrios económicos, el proceso de decentramiento y recentramiento de la hegemonía económica, y la participación cada vez más creciente de las CTs en las economías nacionales, es el objetivo de esta tesis.

Demostrar que la economía global ha crecido y se ha integrado cada vez más, en un ambiente inestable y competitivo, es otro objetivo, ya que la suerte de un país, como México, no depende de lo bien o mal que funcionen sus economías nacionales en su conjunto, o empresas nacionales -privadas o públicas-, sino de la coyuntura internacional y de los flujos de inversión extranjera directa (IED) en el mundo.

El papel de la tecnología y de la ciencia es otra variable esencial para todo análisis sociológico que pretenda entender el proceso de globalización por la competencia en la industria y en los servicios. Y dada su importancia, es necesario profundizar en su estudio para poder en consecuencia, desde un enfoque interdisciplinario, colocar a las economías nacionales, ante estos cambios y transformaciones de integración económica y globalización de la economía-mundo.

La hipótesis central es la siguiente: El capitalismo, vía las corporaciones transnacionales, ve su acrecentamiento (concentración y centralización) de capital como una forma de reestructurar diversas características de orden estructural en un periodo de crisis a fin de conservarse en el sistema de mercado. Su sistema se transforma, por lo tanto el término reestructuración así como otros aplicados son meros símbolos vacíos o modas, ya que lo importante son los mecanismos que se crean para enfrentar los retos de las corporaciones para mantener su tasa de ganancia en la economía-mundo, y reintegrar económicamente a los países manteniendo su hegemonía económica e ideológica de capitalismo global. Por lo que es necesario conocer el efecto que este proceso ocasiona a México, a lo largo de este periodo de crisis, que transformará sus mecanismos de mercado para insertarse en la dinámica de la globalización.

En el capítulo Primero se analiza la integración mundial en la producción y el consumo en un contexto internacional; la

globalización de la economía, cuyo resultado se ha acentuado después de la Segunda Guerra Mundial, y sobre todo a partir de los últimos años. Se analizarán las características básicas como:

1. El notable crecimiento nunca antes observado históricamente, del comercio internacional, y los constantes desequilibrios económicos de la economía mundial:

1) Los excesivos déficit presupuestal y comercial de los Estados Unidos y su desaceleración de crecimiento económico.

2) El crecimiento económico y superávit externo de Japón y, de algunos países del sudeste asiático.

3) El alto desempleo en Europa y en los Estados Unidos.

4) El estancamiento económico y el alto endeudamiento de los países llamados del "tercer mundo".

5) El cambio del Socialismo a una Economía de Mercado.

6) Y la Crisis del Medio Oriente.

2. Los cambios en la hegemonía económica mundial capitalista.

1) Para el capital en su conjunto y para los E.U. en particular, con haber logrado la integración económica vía comercio internacional y después al convertir y dividir al mundo en centros de producción, logra la globalización, lo que es en consecuencia la transformación mundial en aplicación o alcance del sistema capitalista. En este contexto, aparte de su aplicación geográfica, la globalización puede también ser definida como de transformación universal.

2) A pesar de todos los problemas que enfrenta la economía norteamericana, (aunque es aventurado predecir el futuro),

es más probable que E.U. siga siendo potencia en el sentido económico-ideológico y si bien en las últimas cuatro décadas ha renunciado a una parte de su poder relativo, ha sido con el objetivo ideológico de crear una comunidad política más firmemente unida con la globalización y restructuración del comercio internacional. Porque la posición de un país no está determinada exclusivamente por su riqueza y su poder económico relativos, sino también por el tipo de ideología (económico-ideológica) que existe en el mundo, y por el hecho de que la misma comparta los valores y las instituciones políticas básicas de una determinada potencia. En este sentido, E.U. ha logrado sus objetivos. Dos de los principales valores estadounidenses: sistemas políticos abiertos y competitivos y sistemas económicos abiertos de mercados, se están generalizando, lo que es la esencia de la globalización.

3) El poder estadounidense no se ha reducido en valores absolutos ni en relación con los países industriales restantes. Si bien existe decremento en su crecimiento industrial y pérdida en relación a las exportaciones e importaciones de los E.U. en los últimos años en sectores de alta tecnología, así como de otras industrias, es relativa, y en consecuencia sigue siendo poderosa.

4) Se concluirá en que Estados Unidos posee aún las suficientes "virtudes capitalistas" para seguir siendo una potencia: recursos económicos y poderío militar. Si a esto se le agrega, la capacidad de adaptación de su pueblo,

espíritu innovador y de apertura, tecnología que sigue siendo de punta, la población heterogénea y reforzada por la inmigración constante de trabajadores altamente calificados, y excelentes universidades, concluye este apartado, en que los E.U. seguirán cumpliendo un papel fundamental en lo económico y en lo político a escala mundial en los años noventas.

3. La participación cada vez más creciente de las Corporaciones Transnacionales (CTs) en la economía-mundo.

La Corporación Transnacional (CT) llegó a ser el mecanismo central de acumulación capitalista dentro del sistema de economía mundo, y abarca la integración de la producción y distribución de mercancías con alcance universal, sobre todo en los últimos veinte años, y estas CTs han llegado a ser tan poderosas económicamente que tienen la capacidad de transformar la economía política del mundo y de cambiar así la función histórica del Estado nacional.

En este contexto, la estrategia central de la corporación mundial es la creación de un medio económico mundial que favorezca la estabilidad, la expansión y elevados beneficios para la empresa planetaria. La aplicación de esa estrategia requiere el control de los tres componentes básicos del poder de las corporaciones: el capital de financiación, la tecnología, y la ideología de mercado. Los resultados obtenidos fomentan el crecimiento y la rentabilidad.

Esta globalización, resultado de la integración de la economía, ha estado acompañada por un desarrollo de inestabilidad

en el desempeño de las CTs. En consecuencia, las CTs se han visto obligadas a iniciar un proceso de reestructuración, y en estos cambios y transformaciones se ha llegado a un ajuste de tendencias y contratendencias interrelacionadas en el capital transnacional: por un lado de competencia feroz, y de reforzamiento mutuo por otro, que las ha afectado en sus perspectivas de inversión y comportamiento global.

En el capítulo Segundo se trata de darle su justificado espacio a la Ciencia y la Tecnología, de las cuales no deben estar alejadas las ciencias sociales y en particular la sociología, y se presenta el proceso de industrialización en fases históricas, que aquí se consideran como un gran proceso de transformación tecnológica y científica continuo, que ya iniciado se ha desarrollado en distintas etapas hasta nuestros días. Un proceso global que aparece con el paulatino cambio de un modo de producción específico, el feudal, y que sigue evolucionando paralelo al desarrollo científico a nivel mundial.

Paralelamente se presenta una caracterización del capitalismo que obliga a resumir los orígenes, espacio y tiempo de la revolución industrial y se toma como base a la energía y materias primas dominantes, así como la evolución en el aspecto técnico/científico, por lo que se centra el análisis en el desarrollo, a rasgos muy generales, de las grandes fases de la industrialización las cuales se han dividido en cuatro.

Además de analizar la revolución científico/tecnológica en la economía global, se explicará el papel decisivo de las CTs en

el desarrollo de las "nuevas tecnologías", su impacto y el rápido cambio tecnológico sobre las actividades de las CTs, y la relación de las CTs con la transferencia de tecnología. Se observará que la innovación tecnológica está orientada tanto por el mercado como por la ciencia, y todo lo que conllevan los términos.

En el capítulo Tercero se fundamentarán las necesidades del capital para su reestructuración, y a la CT como centro de la misma del sistema capitalista en su conjunto, así como la situación de las CTs en su desarrollo en años recientes.

La intensificación de la competencia del capital internacional ha continuado, dirigiéndose siempre hacia la centralización de capital a escala cada vez más grande, lo cual se analizará en tres grandes ramas: la industria, la Banca y los servicios. Es en la Banca, del sector servicios, donde más se manifiesta el alto grado de concentración de capital además del industrial, y su relación con la inversión extranjera directa en el mundo, de las cuales se hará un repaso.

Se verá que en general el capital se reestructura por un acrecentamiento (*accretion*) de capital y no por estrategia específica. Ahora, si bien hay una tendencia a atribuir alguna clase de racionalidad a largo plazo al capital, no hay cosa más lógica para la inversión privada que la búsqueda de ganancias. Entendido este acrecentamiento como intensificación en la concentración y acumulación de capital, y éso es en esencia lo que ha pasado en todo el proceso de reestructuración.

Hay todo un nuevo vocabulario aparentemente sin importancia que surge junto con la presente crisis del capitalismo mundial para definir su enfermedad, su receta y su pronóstico. A nivel gerencial sobresalen términos como 'Teoría Z', 'Intrapreneuring', 'Demassing', 'Corporate Culture', 'One-minute Managing', 'Management by walking around', 'just in time' y obviamente 'Restructuring', así como a un nivel de discurso ideológico, términos como 'rigidities', 'imperfections', 'adjustment', etcétera. Por tanto la reestructuración, es un término clave en este nuevo lenguaje del poder.

El hecho concreto que resulta es una respuesta de las CTs que viene a ser: costos salariales más bajos, desempleo y más alta productividad en la producción.

Esta reestructuración del capital transnacional representa una respuesta para dilatar o atacar la fase recesiva de la crisis del ciclo económico, más que una posición racional, calculada e uniformada, que como principal corriente ideológica frecuentemente anima a creer.

En este contexto, se concluirá en que las CTs, en un periodo de crisis en boga ve su acrecentamiento de capital en términos de reestructurar diversas características de orden estructural del sistema capitalista que han aparecido, a fin de conservarse en el sistema de mercado para mantener su tasa de ganancia.

En el capítulo Cuarto se analizarán los mecanismos específicos de las CTs como instancia de reestructuración de ellas mismas y del capital en general. Es posible de esta forma distinguir como las

CTs perciben la crisis económica mundial contemporánea y están creando mecanismos de reestructuración para actuar sobre ella, como son:

1. La nueva organización del trabajo y la administración, llamada entre otras formas *red flexible de manufactura*, donde la estructura de producción flexible, o *network global* responde al proceso de reestructuración del mercado mundial, y sigue el modelo de acumulación de capital de los países centrales.

Este mecanismo produce una más integrada economía-mundo, mientras el desarrollo económico desigual es más intenso por la necesidad para las CTs, de asegurar sus fuentes de trabajo, recursos y mercados con alcance mundial, creando la así llamada fábrica mundial (*world factory*).

2. Las fusiones, el crecimiento de los conglomerados vía las *megafusiones*.

Se observará que el centro del problema consiste en mantener en continuidad la centralización y concentración del capital, que en el presente periodo de crisis toma formas más intensificadas.

3. Las zonas de producción libre, que se integran a la *world factory*, a nivel mundial donde ya se incluyen los países de la ex URSS y de los países de Europa del Este, así como el resto del tercer mundo.

4. Las compras apalancadas (*leveraged buyouts*), que consisten en la compra-venta de empresas financiadas con los activos de la misma empresa y su capacidad de generación de efectivo, y una revisión general de las principales megafusiones en los ochentas, ayuda a comprender el nivel de reestructuración de las CTs con base en la movilización y concentración de activos a nivel mundial.

5. Esta búsqueda de ganancias y competitividad es lo que lleva a utilizar los *spinoffs* como mecanismo de reestructuración, y estas rentas tecnológicas (ganancias extraordinarias que se originan en los avances técnicos

protegidos por prácticas monopólicas) son una de las fuentes principales de ganancias en el desarrollo del capitalismo moderno.

6. Esta reorganización del trabajo, aunado a los demás mecanismos de restructuración antes enunciados, y ante la crisis en general, ha incrementado el desempleo como una concreta manifestación de los costos sociales del proceso de restructuración económica mundial, aplicándose con base en dos formas:

1. La reducción de costos (*cost-cutting*) en el proceso productivo, que ha sido un aspecto central en la restructuración. El objetivo; reducir salarios, sobresueldos y ajustes sobre gastos, y,

2. Cambios y suspensión de personal (*layoffs and shifts of personnel*). El objetivo es la suspensión y reducción del número de empleados.

Estas son las más graves consecuencias para la fuerza de trabajo, tanto en los países matriz como en donde están establecidas, y sobre todo el papel de las nuevas formas de inversión, y el vaciamiento (*hollowing out*) de las corporaciones multinacionales, que frecuentemente llegan a ser meras compañías comercializadoras que mueven productos hechos por otros en la reorganización de la producción.

El objetivo es concluir que la combinación de fuerzas que rodean la IED se sintetiza en dos sentidos; por un lado las estrategias corporativas y por otro las pobres perspectivas económicas en muchos de los países en desarrollo.

Lo anterior ha conducido a cambiar la dirección de los flujos de IED en la economía-mundo hacia los países de economías industrializadas, alejándose de los países subdesarrollados, debido a las condiciones económicas deprimidas que han prevalecido en muchos países en desarrollo, para muchos crónica y acentuada en la década pasada, lo cual ha sido un factor

explicativo central para el declive en los niveles absolutos de flujos del exterior de IED.

En los países en desarrollo el crecimiento de las zonas de exportación libre, estimula la inversión extranjera directa por las CTs, que podrían de otra manera no considerarlos en sus planes de inversión, sin embargo existe una gran incertidumbre para el país receptor, ya que con la liberación de flujos de capital, éstos pueden cambiar rápidamente la producción a regiones de más bajos costos y las fábricas que deciden no moverse son obligadas a reducir costos laborables por reestructuración y en este sentido eliminar trabajos.

Se resaltaré que la IED no ha sido un factor importante en la formación de capital en el tercer mundo y que los grandes montos se invierten entre ellos mismos. Por lo tanto la CT no puede ser preponderantemente tomada en cuenta como para ser un principal agente económico en la resolución a los problemas del desarrollo de México.

En el capítulo Quinto se analizará lo crucial que es para las CTs en su reestructuración y para el capitalismo mundial en su conjunto, los diversos factores que participan y han ayudado, y de lo cual algunos aspectos están en el capítulo Segundo.

Desde los gastos en ciencia y tecnología, los grandes contratos de las CTs que implican grandes ventas con los Departamentos de Defensa de los países, hasta la fluidez de capital en todo el mundo y en tiempo real por la globalización financiera y el nuevo papel de los Centros Financieros

Internacionales (CFI) que han estimulado este proceso de restructuración en la economía, por lo que sin pretender abarcar a todos los factores en su amplia dimensión, sólo se exponen en una perspectiva muy general.

Se analizará que el costo de la restructuración del complejo industrial militar de los E.U. excede un margen cada vez mayor cualquier "goteo", de los beneficios procedentes de las superganancias de la expansión de las CTs.

En efecto, esta expansión de las guerras (*limitadas*) por un lado y por otro los planes de recortes de gastos en defensa de E.U., como mecanismo que ha ayudado a la reestructuración, es un arma directa contra la fuerza de trabajo en el seno de Estados Unidos, y esto ha provocado sentimientos encontrados. Ha habido una extraordinaria oleada de oposición masiva y de manifestaciones contra las guerras recientes, pero dista mucho todavía de representar o involucrar a la mayoría de la población.

Lo que es real, es que compila las contradicciones financieras de la economía de Estados Unidos y que está golpeando duramente los estándares de vida de la mayoría del pueblo estadounidense, y con grave efecto para México por ser su principal socio comercial y para el tercer mundo.

Se concluye en que en una economía global, inestable y competitiva, la suerte de un país ya no depende de lo bien o mal que funcionen sus empresas nacionales -privadas o públicas- o incluso de la economía nacional en su conjunto. Como países dependientes de los flujos de capitales, de la ciencia y de la tecnología de los países centrales, se está sometido, querámoslo

o no, a las nuevas reglas del mercado internacional, por medio de la integración económica, llamada globalización o restructuración de la economía-mundo, vía las CTs.

Por lo tanto, la globalización de la economía, la competitividad, los desequilibrios económicos, el proceso de decentramiento y recentramiento de la hegemonía económica, y la participación cada vez más creciente de las CTs en las economías nacionales, en un corto plazo no van a cambiar. Y por lo mismo, sus efectos sociales en México y los países subdesarrollados se muestran en una polarización más acentuada del reparto de la riqueza mundial; por un lado altamente concentrada, y por otro, en regiones totalmente depauperadas, que pueden desembocar en conflictos sociales y políticos muy difíciles de calcular.

GERARDO MINTO RIVERA

AGOSTO, 1994.

CAPITULO I.

LA GLOBALIZACION DE LA ECONOMIA. NUEVO CONTEXTO PARA EL TERCER MUNDO EN EL MERCADO MUNDIAL

El Surgimiento y la conformación de los Estados-Nación y la consolidación del capitalismo como modo de producción a nivel mundial es la premisa central en la explicación de la constitución del mercado mundial capitalista; es decir, como "...un sistema de relaciones de producción y de relaciones de cambio correspondientes que abarcan la totalidad del mundo"¹. Existe pues, desde su origen, una mutua interdependencia entre producción y consumo, una integración económica entre lo nacional y lo mundial producido por el vínculo mercantil, como una contradicción entre los productos nacionales (atomizados y dispersos) que se enfrentan entre sí, a partir del crecimiento de su producción para el mercado interno y que después buscan mercados externos para su realización.

Según Wallerstein, la transición del feudalismo al capitalismo involucró antes que nada (lógica y temporalmente) la creación de una economía-mundo. Es decir, una división social del trabajo que se llegó a formar, a través de la transformación de un comercio de larga distancia en "lujos" (luxuries), a un comercio en volumen de bienes o "essentials", que enlazaron procesos de producción y que en conjunto fueron esparcidos ampliamente dentro de una larga cadena de mercaderías. Esta cadena de mercaderías consistió en enlazar particulares procesos

¹Nicolai Bujarin, LA ECONOMIA MUNDIAL Y EL IMPERIALISMO. México, 1962. Ed. S. XXI. p. 42.

de producción, los cuales encadenados hicieron posible la acumulación de montos significativos de plusvalor y su relativa concentración en las manos de unos cuantos².

Tal cadena de mercaderías era en el siglo XVI y antes algo que podría ser llamado significativamente "economías nacionales". Esta cadena de mercaderías a su vez pudo solamente ser asegurada por la construcción de un sistema inter-estatal coordinado con los límites de la real división social del trabajo: la economía-mundo capitalista.

La economía-mundo capitalista se expandió de su base europea original para incluir al mundo entero. Lo integró económicamente en la producción y el consumo y así lo hizo con los límites del sistema inter-estatal. Los estados soberanos fueron instituciones creadas dentro de este (en expansión) sistema inter-estatal. Fueron definidos por esto, y derivó su legitimidad de la combinación de auto aserción jurídica y del reconocimiento por otros, que es la esencia de lo que entendemos por "soberanía".

Este ha sido el sistema-mundo y no "sociedades" separadas que han estado "en desarrollo". Es decir, una vez creada la economía-mundo capitalista, primero llegó a consolidarse en lo económico y entonces, con el tiempo, consolidó sus estructuras básicas en localizados procesos sociales, que dentro de este sistema ya creado fue profundizado y ampliado.

En el sentido histórico-económico en la economía-mundo los cambios que se han sucedido son procesos de descentramiento y

² Immanuel Wallerstein, "Societal development, or development of the world-system?", en GLOBALIZATION, KNOWLEDGE AND SOCIETY, Martín Albrow Ed. 1990, pp. 164-169.

recentramiento de la hegemonía dentro de la economía capitalista. Según Fernand Braudel, la economía-mundo capitalista europea ha tenido seis centros desde el siglo XIV: Venecia (1380), Amberes (1500), Génova (1550-60), Amsterdam (1590-1610), Londres (1780-1815) y Nueva York a partir del Gran Crack de 1929. Cada vez que se da un descentramiento, éste es acompañado por un recentramiento, "como si una economía-mundo no pudiese vivir sin un centro de gravedad, sin un polo. Pero los descentramientos y recentramientos son escasos, y por ello, tanto más importantes"³. En este contexto, lo que acontece hoy día es un proceso de descentramiento y recentramiento de la hegemonía dentro de la economía capitalista no es la muerte del socialismo ni la victoria del liberalismo⁴.

Esta dinámica puede acontecer a través de pocas décadas o ser un proceso que tarda un siglo o más. En esta orientación se reconoce, en todos los niveles de crítica, que la posición hegemónica de Estados Unidos es pasajera; de hecho, el surgimiento de nuevos centros financieros mundiales además de New York han aparecido, como consecuencia de las constantes recesiones por las que ha pasado la economía estadounidense después de la segunda posguerra mundial.

Las recesiones por las que han pasado los Estados Unidos son las siguientes: la primera recesión de 1949, que algunos incluso temieron que volviera a repetirse la depresión de los años 30; la de 1957-1958; la recesión de 1967 que tuvo impacto en Alemania y

³ Fernand Braudel, LA DINAMICA DEL CAPITALISMO, México, D.F. 1986 Ed. FCE, p. 92.

⁴ Una excelente interpretación al respecto nos la ofrece Stephen A. Hasam en, EL LIBERALISMO REALMENTE EXISTENTE DE FRANCIS FUKUYAMA: LA MUERTE EN EL MUSEO PREHISTORICO, Mimeo. 33 pp.

Japón y apenas en Estados Unidos por que éste la evitó a través de la intervención masiva decretada por el presidente Johnson en Vietnam; le siguió la recesión de 1969-70 que intensificó la intervención estadounidense, hasta la de 1979 que con el demócrata Jimmy Carter inició la segunda Guerra Fria; la reciente de 1981-82 que tuvo como consecuencia el keynesianismo militar de Ronald Reagan y la acumulación masiva de armamentos; y, la actual 1990-1991 y su recuperación aunque lenta y fallida ya reconocida por las autoridades del NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH, de E.U..

Este proceso recesivo ha conllevado a un realineamiento de alianzas dentro del sistema económico internacional. Braudel nos recuerda que el capitalismo vive de un escalonamiento regular, simultáneo y yuxtapuesto en el cual las zonas externas nutren a las zonas intermedias y, sobre todo, a las centrales⁵. En este contexto, lo que sucede actualmente en los cambios y transformaciones de la economía mundial, no es sino un descentramiento y recentramiento de las hegemonías dentro del desarrollo del capitalismo. Es decir, se pasa de una división bipolar Estados Unidos-Unión Soviética (que en su momento fue clásica, sobre todo con el gobierno de Ronald Reagan) ó tripolar⁶ de la hegemonía económico-ideológica, a una división multipolar de mundo. Es decir, una competencia, aunque relativa, más global de bloques; en síntesis de bloques poderosos contra los demás.

En conclusión, el haber logrado generalizar sistemas

⁵ Citado por Stephen Hasam, Op. Cit. p. 8.

⁶ Esta interpretación ha sido también muy aceptada, véase por ejemplo, Bruno de Thomas, "La economía escindida en tres zonas de peso semejante", de LE MONDE, en EXCELSIOR, Enero 28, 1988, p. F-1.

económicos abiertos de mercados y sistemas políticos abiertos y competitivos, es decir, la integración económica primero y después la globalización económica (que es la esencia de la globalización) es en consecuencia la transformación mundial en aplicación o alcance del sistema capitalista. Y en este contexto, aparte de su aplicación geográfica, la globalización puede también ser definida como de transformación universal.

I.1. CAMBIOS EN LA HEGEMONIA MUNDIAL

El orden económico mundial establecido bajo la hegemonía norteamericana después de la Segunda Guerra Mundial se ha cuestionado en muchos niveles de análisis. Las interpretaciones desde una perspectiva económica manifiestan lo siguiente: en 1950, el PIB per cápita de Japón representaba el 8% del de Estados Unidos y el de la CEE (hoy UNION EUROPEA-UE) un pequeño tercio; a mediados de los años 80 el japonés logró prácticamente alcanzar al norteamericano y el europeo se le ha acercado palpablemente.

Esta pérdida hegemónica en lo económico de E.U. es consecuencia de sus constantes recesiones, sobre todo desde 1960 y en la década de los 80s, como lo demuestran los datos (CUADRO I.1.), en duración trimestral, siguientes:

CUADRO I.1.

RECESION POR TRIMESTRES, PIB REAL, DEMANDA INTERNA Y FINAL, DE LOS ESTADOS UNIDOS, 1960-1991				
AÑOS	RECESION POR TRIMESTRES	PIB REAL	DEMANDA INTERNA:	
			TOTAL	FINAL
1960	3	-0.6	-1.3	1.1
1969-1970	5	-0.4	-0.7	0.4
1973-1975	5	-4.1	-5.5	-3.0
1980	1	-2.6	-3.1	-2.9
1981-1982	4	-2.8	-1.9	-1.0
1990-1991	2	-1.6	-2.5	-1.6

FUENTE: U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE. Cálculos por BNP Economic Research Dept.

Un ejemplo más actual y muy específico lo es el incremento de las importaciones en diversas ramas productivas para satisfacer el mercado interno, donde hasta hace poco E.U. tenía la supremacía⁷. (CUADRO I.2.)

⁷ Existe ya una literatura abundante sobre la mengua del poder económico norteamericano, ver por ejemplo, L. Mjoset, "Development in the postwar World Economy." 2: THE DECLINE OF US HEGEMONY, IPRI Working Paper 16/83, Oslo, Noruega, en Riccardo Parboni, "Las estrategias económicas norteamericanas", en ECONOMIA INFORMA, Junio, 1989, No. 175, Ed. FE.-UNAM, pp. 53-65.

CUADRO I.2.

PERDIDA RELATIVA DE HEGEMONIA ECONOMICA DE LOS ESTADOS UNIDOS EN
RELACION A IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES EN EL
COMERCIO INTERNACIONAL, 1979-1989

INDUSTRIAS DE "ALTA TECNOLOGIA"			OTRAS INDUSTRIAS		
	1979	1989		1979	1989
QUIMICA	95%	91%	-ALIMENTOS, BEBIDAS Y		
Empleados*	633	613	TABACO	96%	95%
Valor**		274.0	Empleados	1,132	1,107
AEROSPACIAL	95%	88%	Valor		369
Empleados	365	403	-CARROS Y AUTOS		
Valor		105.7	LIGEROS ²	79%	74%
COMPUTADORAS	94%	66%	Empleados ³	327	257
Empleados	122	96	Valor		130
Valor		61.6	-VESTIDO	86%	74%
FARMACEUTICOS	95%	89%	Empleados	1,129	920
Empleados	85	82	Valor		70
Valor		41.5	-TEXTILES	96%	93%
EQ. TELEFONICO	95%	81%	Empleados	731	583
Empleados	100	54	Valor		67
Valor		16.5	-ACERO ²	85%	82%
SEMICONDUCTORES	90%	67%	Empleados	452	212
Empleados	95	99	Valor		59
Valor ¹		15.8	-PAPEL Y CARTON	89%	86%
MAQUINAS HERR.	77%	54%	Empleados	159	143
Empleados	69	48	Valor		51
Valor		3.4	-MAQUINARIA IND.	95%	83%
			Empleados	305	187
			Valor		38
			-MUEBLES PARA/HOGAR	95%	87%
DISMINUCION DE PROPIETARIOS DE			Empleados	268	245
ESTADOS UNIDOS EN EXPORTACIONES			Valor		19
SEMICONDUCTORES	96%	92%	-ELECTRODOMESTICOS	92%	81%
			Empleados	127	96
			Valor		16
AUTOS Y CAMIONES			-LLANTAS	88%	79%
LIGEROS	99.%	92%	Empleados	81	54
			Valor		11
APARATOS DOMES-			-TUERCAS-TORNILLOS		
TICOS	95%	80%	Y LAVADORAS	87%	80%
			Empleados	52	41
CEMENTO	90%	30%	Valor		6
			-T.V.-COLOR	92%	74%
			Empleados	28	31
			Valor		5

Fuentes: DEPARTMENT OF COMMERCE, WARD'S AUTOMOTIVE YEARBOOK, SEMICONDUCTOR INDUSTRIES ASS'N, ELECTRONIC INDUSTRIES ASS'N, NATIONAL MACHINE TOOL BUILDERS ASS'N.

*Elaboración propia con datos de FORTUNE, Septiembre 24, 1990, p. 56.

¹ Miles. ² Miles de millones de dólares. ³ Sólo productores mercantiles. ² Medidos en unidades más que en dólares. ³ Trabajadores en línea de ensamblaje.

Han surgido otros puntos de vista sociológicos ó históricos, expuestos en publicaciones de las más diversas, que van desde simples ensayos, hasta libros de eruditos, como el de Paul Kennedy⁸, que se han convertido, algunos, en *best sellers*, planteando problemas como la "hegemonía perdida"⁹, hasta discusiones teóricas sobre la "estabilidad de las hegemonías", que tiene entre sus precursores a Kindleberger¹⁰, Keohane¹¹ a Robert Gilpin, Nicholas Wade, David P. Calleo, Mancur Olson, Walter Russel Mead etc. etc. Estas ideas y sus representantes en el terreno académico han llegado a denominarse "escuela de la declinación"¹², o de la "decadencia". Sin embargo, para el objetivo en la presente tesis, conviene centrar el concepto de hegemonía en el estado actual de la política económica de los Estados Unidos.

Según Gramsci, la supremacía de un grupo social se manifiesta en dos formas: como "dominio" o "coacción", y como "dirección intelectual y moral" o consenso¹³. Además en otra de sus referencias esenciales para su conceptualización teórica de hegemonía, afirma que "Un grupo social es dominante sobre los grupos adversarios (...), y es dirigente de los grupos afines o aliados"¹⁴. Es decir, la hegemonía no es "necesariamente" sólo un

⁸ Paul Kennedy, *THE RISE AND FALL OF THE GREAT POWERS: ECONOMIC CHANGE AND MILITARY CONFLICT FROM 1500 TO 2000*. New York, 1987. Ed. Random House.

⁹ Susan Strange, "The persistent myth of the lost hegemony", en *INTERNATIONAL ORGANIZATION*, Vol. 41, No. 4, Otoño, 1987.

¹⁰ Charles P. Kindleberger, "An American Climacteric?", en *CHALLENGE*, Vol. 17, No. 1, Enero/febrero 1974, pp. 35-45.

¹¹ Sobre todo el texto que ya se ha hecho clásico de R.O. Keohane, *AFTER HEGEMONY*. Princeton, 1984. Ed. Princeton University Press.

¹² Peter Schmeisser, "Is America in decline?", en *THE NEW YORK TIMES MAGAZINE*, April 17, 1988, p. 24.

¹³ A. Gramsci, *CUADERNOS DE LA CARCEL*. Turin, Italia, 1975. Ed. Einaudi, p. 2010.

¹⁴ A. Gramsci, *Ibidem*.

ejercicio de poder, sino también de consenso ideológico. Por ello, lo que le ha dado a los Estados Unidos la hegemonía económico-ideológica, es la creación de sus ideales de universalidad del "libre comercio", de "democracia" y de "autodeterminación de los pueblos", así como la creación de nuevas instituciones "multilaterales" de importancia en lo económico y en lo político, como fue y es actualmente el BANCO MUNDIAL, el FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, la ORGANIZACION DE LAS NACIONES UNIDAS, y el GATT.

En este sentido, cuando se habla de una falta de capacidad o de habilidad para producir, reproducir y obtener consenso, se puede recurrir a la coerción, que es cómo lo ha desarrollado la hegemonía estadounidense. En otras palabras, la posición de hegemonía es aquella en la cual la rivalidad existente entre los llamados "grandes poderes" es tan desequilibrada, que el único poder es *primus inter parés*; es decir, que uno sólo puede imponer generalmente sus reglas y sus deseos (al menos por el poder efectivo del veto) en la economía, en la política, y en los terrenos militar, diplomático y aún cultural¹⁵.

Se puede afirmar entonces que los E.U. cumplieron con estas características de hegemonía, de "dirigencia", (aquella basada en medidas institucionales coordinadas y puestas en vigor por el Estado), pero que esta "hegemonía formal absoluta", duró poco, aproximadamente 20 años y que ahora si bien es relativa, sigue siendo poderosa.

¹⁵ Immanuel Wallerstein, THE POLITICS OF THE WORLD ECONOMY: THE STATES, THE MOVEMENTS AND THE CIVILIZATIONS. Citado por Susan Strange. Op. Cit.

Quedó establecida en los primeros diez años de la posguerra (1947-1957). Posteriormente en los diez siguientes se expandió por todo el mundo con sus actividades económicas -inversiones directas en todas sus formas-, lo cual a su vez permitió que cobrara auge la producción y la inversión en Europa Occidental y en Japón así como de algunos países subdesarrollados.

Esta pérdida relativa "consciente" de hegemonía, que llegó a su cenit a mediados de los sesentas, se inició cuando Europa Occidental comenzó a desafiar los acuerdos de Bretton Woods, sobre los cuales se había basado el poder financiero de los E.U. Fue en ese momento en que se crearon los Derechos Especiales de Giro (DEGs). En marzo de 1968 en Europa, los estados miembros del Pool del Oro (con excepción de Francia) discontinuaron la compra y la venta de ese metal en el mercado abierto. En 1971, E.U. se vio forzado a declarar la inconvertibilidad de su moneda en oro. Dos años más tarde, en 1973, se abandonaron las tasas fijas de cambio; iniciándose la relativa pérdida de hegemonía.

Esta pérdida de hegemonía va paralela al surgimiento de bloques y su fortalecimiento como lo es la COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA-CEE, hoy UNION EUROPEA-UE) y el vuelco de Europa del Este hacia la misma, que ya es un hecho. La fase de estancamiento económico de la década de los 80s fue seguida por la profundización en la concentración de capital, la expansión de los límites exteriores de la economía-mundo (Europa Oriental o la República Popular China) y la expansión de la demanda efectiva. El surgimiento de la CUENCA DEL PACIFICO (PBEC), el Bloque ESTADOS UNIDOS-CANADA-MEXICO conocido como TRATADO DE LIBRE

COMERCIO (NAFTA ó TLC), que ya es un hecho también, y aunque de menor significancia económica la ASOCIACION LATINOAMERICANA DE LIBRE COMERCIO (ALALC), la ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION (ALADI), y el intento sudamericano de unión como lo es el MERCOSUR, etc.

En consecuencia se han ampliado las relaciones tanto bilaterales como multilaterales en esta nueva configuración del comercio internacional. Resaltan por su tamaño, la UE, con un PIB regional de 6.2 trillones de dólares (CUADRO I.3.). El TLC MEXICO-ESTADOS UNIDOS-CANADA, de casi igual tamaño, así como sus transacciones internas de este último que alcanzan los 156,692.8 millones de dólares, sólo superadas por la UE y el PBEC, pero que cuentan con doce y trece miembros respectivamente.

Cabe resaltar que esto va acompañado de una polarización mayor en la distribución de la riqueza, medida globalmente, y no dentro de Estados nacionales individuales, basta ver los PIB per cápita y otros indicadores de los mismos.

CUADRO I.3.

VALOR DEL COMERCIO INTERNACIONAL DE LOS BLOQUES COMERCIALES EN EL MUNDO, Y DATOS COMPARATIVOS CON EL DE MEXICO-E.U.-CANADA					
	Pobl. ¹ (1989)	PIB ² Mercados Integrados	Comercio por Regio- nes(1988)	Exp. ³	Imp. ³
UE	345.1	6,146.98	302,027	1,357	1,167
PBEC ⁴	1,569.9	9,518.80	359,322	642	546
PBEC S/E.U. y CANADA	1,219.1	4,136.20	202,629	950	895
EE.UU.+CANADA	273.5	5,814.80	156,693	568	492
MERCOSUR	186.7	531.84	-	47	27
ALADI	369.7	924.6		105	76

(Enero-septiembre de 1990)

Países	E.U. %	CANADA %	MEXICO %	Población ¹	PNB
E.U.	-	68.8	65.2	250	5.232
CANADA	19.5	-	2.1	26	.463
MEXICO	6.1	0.8	-	86	.201
Otros	74.4 %	30.4 %	32.7 %		
TOTAL ²	857,459	229,425	49,834	362	5.896

¹Millones de habitantes. ²Billones de dólares. ³Miles de millones de dólares. ⁴PBEC-Países de la cuenca del pacífico.
Fuente: Elaboración propia con datos de INTERNATIONAL FINANCIAL STATISTICS, FMI, DIRECTION OF TRADE STATISTICS, FMI y U.S. COMMERCE DEPT.

Sin embargo, con y a pesar de todos los problemas a que se enfrenta la economía norteamericana, si bien es aventurado predecir el futuro, es más que probable que E.U. siga siendo potencia¹⁶ por lo siguiente:

1. En las últimas cuatro décadas ha renunciado a una parte de su poder relativo con el objetivo ideológico de crear una

¹⁶Sobre esta problemática recientemente han abundado los puntos de vista más encontrados, sobresaliendo el de un grupo de expertos -entre funcionarios e investigadores- que se dio la tarea de debatir en el Seminario "¿Decadencia o preponderancia económica mundial de Estados Unidos en los años noventa?", celebrado en el Centro de Información del FMI, el 12 de julio de 1990. En BOLETIN DEL FMI, 6 de agosto de 1990.

comunidad política más firmemente unida con la globalización y reestructuración del comercio internacional. Porque la posición de un país no está determinada exclusivamente por su riqueza y su poder económico relativos, sino también por el tipo de ideología (económico-ideológica) que existe en el mundo, y por el hecho de que la misma comparta los valores y las instituciones políticas básicos de una determinada potencia. En este sentido, E.U. ha logrado sus objetivos. Dos de los principales valores estadounidenses -sistemas políticos abiertos y competitivos y sistemas económicos abiertos de mercados- se están generalizando, lo que es la esencia de la globalización.

2. El poder estadounidense no se ha reducido en valores absolutos ni en relación con los países industriales restantes. Si bien existe decremento en su crecimiento industrial y pérdida en relación a las exportaciones e importaciones de los E.U. en los últimos años en sectores de "alta tecnología", así como de otras industrias, es relativa, y en consecuencia sigue siendo poderosa (CUADRO I.2.). Además, la proporción del PNB del conjunto de los países industriales que corresponde a E. U. es exactamente la misma que en 1970, y la proporción del producto manufacturero y del empleo ha aumentado. El Federal Reserve Bank of San Francisco, en un estudio reciente, basado en resultados de una comparación a largo plazo del poder de compra internacional y del producto real (elaborado por los economistas Robert Summers y Alan Heston de la University of Pennsylvania¹⁷), con la base de datos de precios coleccionado por las Naciones Unidas para 139

¹⁷ Rob Norton, "Still No. 1", en Economic Intelligence. FORTUNE, December 16, 1991, p. 18.

países desde 1950, muestran que el producto real desde 1950-1973-1988 ha sido mucho más alto en los E.U. que en cualquier otra economía industrial.

Es sabido que todo su periodo de prosperidad fue a costa del alto volumen de su deuda externa, del constante flujo de capitales del tercer mundo hacia sus bancos, del mal manejo que se hizo de las instituciones de ahorro y préstamo, de la falta de mantenimiento en las obras de infraestructura, del deterioro de la educación primaria y secundaria, y de su creciente polarización económica interna con el crecimiento de los índices de pobreza como el caso específico de los homeless, etc.

Estos años desembocaron en estos problemas estructurales. Sin embargo Estados Unidos posee las suficientes "virtudes capitalistas" para seguir siendo una potencia: recursos económicos y poderío militar. Si a esto se le agrega, la capacidad de adaptación de su pueblo, espíritu innovador y de apertura, tecnología que sigue siendo de punta, la población heterogénea y reforzada por la inmigración constante de trabajadores altamente calificados¹⁸, y excelentes universidades, se concluye en que los E.U. seguirán cumpliendo un papel fundamental en lo económico y en lo político a escala mundial en los años noventas.

Esta integración mundial en la producción y el consumo y en un contexto internacional, la globalización de la economía, como

¹⁸De acuerdo a un estudio realizado por BusinessWeek, tan sólo durante los años del gobierno de Ronald Regan llegaron a E.U. más de 1.5 millones de inmigrantes de alta calificación universitaria que, desde entonces, contribuyen decisivamente al desarrollo de la alta tecnología del país en sectores clave como la informática o la biología. "The immigrants. How they're helping to revitalize the U.S. economy", en BusinessWeek, July 13, 1992.

resultado de un proceso internacional se ha acentuado después de la Segunda Guerra Mundial, y sobre todo en los últimos años. Sus características básicas son las siguientes: 1. El notable crecimiento nunca antes observado históricamente, del comercio internacional, 2. Los constantes desequilibrios económicos de la economía mundial, 3. Los cambios en la hegemonía económica mundial capitalista y 4. La participación cada vez más creciente de las Corporaciones Transnacionales (CTs) en la economía-mundo.

I.2. EL CRECIMIENTO DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Es un hecho que la actividad económica de los países capitalistas y el comercio internacional de bienes y servicios, ha alcanzado un alto grado de desarrollo en valor y en volumen, lo cual ha llegado a formar una nueva estructura en las relaciones de la economía-mundo. El Producto Interno Bruto (PIB) mundial, ha tenido un crecimiento sin precedente después de la Segunda posguerra, que se ha mantenido en términos globales con un promedio de crecimiento de 3.5% de 1972 a 1981, sobresaliendo en este periodo los "países en desarrollo" conocidos como NICs¹⁹ con un 5.0%, el indicador más alto, seguido sólo por Japón con un 4.6% (CUADRO I.4.). También de 1982 a 1991 el ritmo de crecimiento del PIB mundial se ha mantenido alcanzando en 1984 un 4.4%, en 1988 un 4.1%, y se pronostica que se mantendrán en la década de los 90s.

De 1950 a 1991 el comercio internacional se ha incrementado

¹⁹New Industrialized Countries.

en casi 35 veces en términos de dólares sólo en lo que se refiere a mercancías, y ha tenido una expansión de cerca de 10 veces en volumen. Este comercio mundial de productos fue determinante en el crecimiento sin precedente de la actividad económica de los países industrializados, así como en los del "tercer mundo".

El crecimiento en el volumen de las exportaciones en los periodos que van de 1964 a 1972 fue en más del doble y de 1972 a 1981 se incrementó en 5.2% anual; y de un 13.0% promedio anual en valor en el mismo periodo. En 1984 alcanzó un volumen de crecimiento de 8.8%, en 1988 del 9.1%; y en 1991, si bien ha disminuido, ha sido poco y el volumen creció en un 5.8%.

Así también se pronostica que en volumen y valor por lo menos se mantendrá el crecimiento hasta mediados de los noventas en los principales países industrializados y del tercer mundo (CUADRO I.5.). En este contexto, el volumen del comercio mundial ha crecido dos veces más rápido que el PIB Mundial en la última década, excepto 1983, en que fue casi de la misma magnitud.

En 1985 el comercio mundial era inferior en valor a los 2.0 billones de dólares según datos del ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO (GATT)²⁰; en 1989 el valor total del comercio mundial de mercancías fue de 3.1 billones de dólares, es decir, un incremento de 7.5% en comparación con 1988. En términos de volumen cayó de 7% en 1989 a 5% en 1990 y hubo una modesta disminución en 1991. En términos de valor se tuvo un incremento de 13% en 1990, alcanzando un récord de 3.5 billones de dólares resaltando el crecimiento del sector servicios (transporte,

²⁰ Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT). ANNUAL REPORT INTERNATIONAL TRADE, 1990-1991.

turismo, telecomunicaciones, aseguradoras y banca) con un incremento de 12% en 1991 y con un valor de 770,000 mdd.

Esta expansión ha sido reforzada por un incremento real de la inversión extranjera directa (IED) en un 50% a finales de los setentas. A pesar de su caída, a principios de los ochentas, los flujos se triplicaron en los años que van de 1984 a 1987; en 1985 tuvo un incremento del 38%, en 1986 del 58% y del 44% en 1987. Estos flujos continuaron expandiéndose en 1988 alcanzando los 150,000 mdd; es decir, se incrementaron en un 4% y en 1989 un 20% con un récord de 196,000 mdd y un stock de IED Mundial de 1.5 billones de dólares, lo cual representa un incremento de tres veces en la última década²¹. De estos flujos de capitales al exterior, los países asiáticos (Taiwan, Hong Kong, Corea del Sur, Singapur, Tailandia) encabezados por Japón jugaron un papel muy marcado creciendo de 3,000 mdd en 1980 a 16,500 mdd en 1989.

Si se analiza en conjunto los 21 países asiáticos se observa que éstos reciben actualmente alrededor de la mitad de todos los flujos que van a los países en desarrollo.

En este periodo la participación de Japón fue notable, incluyendo sus inversiones hacia los E.U.²²; a principios de 1989 reemplazó al Reino Unido como el más grande inversionista en los E.U., sobre todo en bienes raíces. Según Kenneth Froot²³, si bien

²¹ Datos tomados de los informes sobre IED en TRANSNATIONALS UNCTC, Quarterly Newsletter, varios números. Un análisis más profundo lo elabora Philip Turner en CAPITAL FLOWS IN THE 1980s: A SURVEY OF MAJOR TRENDS. BIS ECONOMIC PAPERS, No. 30-April 1991. Ed. Bank for International Settlements, Monetary and Economic Department, Basle, Suiza, 118 pp.

²² "Investment in Asia Quintuples in 80s" en TRANSNATIONALS, Ed. UNCTC, Quarterly Newsletter, Vol. 3, No. 3, October 1991.

²³ Véase, Kenneth Froot, JAPANESE FOREIGN DIRECT INVESTMENT, Ed. NBER, Working Paper No. 3737, y de Robert Lipsey, FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN THE UNITED STATES AND U.S. TRADE, Ed. NBER, Working Paper No. 3623.

el monto resulta sólo una quinta parte del stock total de la IED en los E.U., es importante resaltar que entre 1985 y 1988 los flujos de la IED de Japón a los E.U. se cuadruplicaron alcanzando los 22,000 mdd.

También se nota un crecimiento astronómico en existencias internacionales, en obligaciones y en los mercados de cambio extranjeros, dando como resultado concreto una mayor interdependencia dentro de la economía-mundo pero también una competencia más globalizante²⁴.

Como se puede observar, la economía mundial ha crecido y se ha integrado volviéndose más interdependiente y competitiva. Sin embargo, la economía mundial sigue siendo potencialmente inestable ante los desequilibrios económicos de las principales economías industrializadas en el mundo y los cambios actuales. Hoy se percibe un proceso de descentramiento y recentramiento de la economía-mundo capitalista en la lucha por la hegemonía económica mundial.

²⁴Peter Nutly, "How the world will change", en FORTUNE, enero 15, 1990, p. 23.

CUADRO I.4.

PRODUCTO INTERNO BRUTO MUNDIAL, 1972-91										
(cambios porcentuales anuales)										
	1972-81 ⁽¹⁾	82	83	84	85	87	88	89	90	91
Total Mundial	3.5	0.5	2.7	4.4	3.3	3.4	4.1	3.0	2.3	3.1
Países Industrializados	3.0	-0.3	2.7	4.9	3.4	3.5	4.4	3.5	2.7	2.9
EE.UU.	2.7	-2.5	3.6	6.8	3.4	3.7	4.4	3.0	1.7	2.3
Japón	4.6	3.1	3.2	5.1	4.9	4.6	5.7	4.9	4.4	4.2
R.F.A.	2.4	-1.0	1.9	3.3	1.9	1.7	3.6	4.0	3.5	2.7
Otros Países Industrial.	2.9	0.8	1.8	3.1	3.1	3.2	3.8	3.2	2.4	2.8
Países en Desarrollo	5.0	2.1	2.2	4.0	3.9	3.8	4.1	3.0	3.2	4.5

FUENTE: Con datos de WORLD ECONOMIC OUTLOOK, F.M.I. 1990.
 (1) Promedio. Tasa de cambio anual compuesta. Excluye China.

CUADRO I.5.

CAMBIO EN EL VOLUMEN Y VALOR DEL COMERCIO MUNDIAL, 1972-1991										
(cambios anuales en porcentajes)										
	1972-81 ¹	82	83	84	85	87	88	89	90	91
COMERCIO MUNDIAL²:										
VOLUMEN	5.2	-1.6	2.9	8.8	3.3	6.5	9.1	7.2	6.6	5.8
VALOR ³	13.0	-4.6	-4.9	-2.5	-2.4	10.0	4.7	0.8	3.9	3.5
VOLUMEN DE COMERCIO:										
EXPORTACIONES.										
Países Industrializados	6.1	-1.9	3.0	9.8	4.7	5.0	9.0	7.0	7.2	6.3
Países en Desarrollo	2.1	-6.2	1.4	6.8	0.8	11.4	11.0	7.3	6.6	6.4
IMPORTACIONES.										
Países Industrializados	4.6	-0.6	4.5	12.4	4.7	7.0	9.2	8.0	6.7	5.4
Países en Desarrollo	8.1	-3.5	-2.9	2.3	-0.1	6.9	11.2	8.9	7.2	6.3

Fuente: Misma CUADRO I.4.

¹ Promedio. Tasa de cambio anual compuesta. Excluye China.

² Promedio de tasas de crecimiento para las M y X mundiales basado en cifras de dos grupos de países: petroleros y no petroleros con estimaciones para la URSS y países de Europa Oriental.

³ Valor unitario en términos de dólares de EE.UU.

I.3. LOS DESEQUILIBRIOS DE LA ECONOMIA MUNDIAL

Esta integración de la economía mundial y globalización ha estado acompañada por un desarrollo a su vez de polarización e inestabilidad económica cuyos aspectos centrales de mayor relevancia son los desequilibrios siguientes:

- 1) Los excesivos déficit presupuestal y comercial de los Estados Unidos²⁵ y su desaceleración de crecimiento económico.

Además de los grandes desequilibrios en cuenta corriente de los E.U. también están los de las principales economías capitalistas industriales de Europa²⁶ (CUADROS I.6. y I.7.); a excepción de Alemania que registra una tasa de crecimiento positivo, las economías industrializadas tienen problemas macroeconómicos que esperan ser resueltos.

En Estados Unidos por ejemplo, en 1990 sobre una base presupuestal consolidada que incluye los egresos que significan seguridad social, compras de activos de las asociaciones de ahorro y crédito, y del depósito de Caja de Seguro, el déficit se incrementó de 67,000 mdd a 220,000 mdd en el año fiscal de 1990 y se proyecta alcanzar 318,000 mdd en 1991. En octubre de 1991 (el primer mes del año fiscal de 1992) el gobierno de E.U. registró 36,000 mdd, 15% superior al realizado en el mismo periodo en

²⁵ Un amplio análisis de los así llamados "déficit gemelos" lo presentan, Lester C. Thurow y Lauda D. Andrea Thyson "Estados Unidos, el país más endeudado" en FOREIGN DIPLOMACY, Spring 1988, Leonard Silk, "No se detendrá el déficit de E.U." de THE NEW YORK TIMES en EXCELSIOR, febrero 3, 1989, p. 8-F.; "The changes Forced by Deficits" en THE NEW YORK TIMES, Octubre 27, 1989 p. C2. y de THE ECONOMIST, "El déficit de los E.U. es un mal necesario", en EXCELSIOR, febrero 4, 1989.

²⁶ "Aumentan los desequilibrios de la balanza en Cuenta Corriente de los países europeos", en BOLETIN DEL F.M.I., 23 de julio de 1990, p. 219.

1990. A este ritmo el déficit federal estadounidense alcanzará los 350,000 mdd (cifra anualizada), casi 90,000 mdd más en comparación con 1991. En lo que se refiere al déficit comercial, en 1990 alcanzó 11,000 mdd. No obstante su reducción que ha sido coyuntural, (registró una mejoría con 8,500 mdd), el problema se agudiza por los claros signos de recesión económica en que se encuentra su economía.

En Europa sobresale el Reino Unido, que tuvo un déficit en cuenta corriente de 4% del PNB en 1988. Alemania alcanzó un superávit de 4.5% de su PNB, y la balanza en cuenta corriente agregada de Europa Occidental disminuyó, situándose en unos 2,000 mdd en comparación con el superávit de 16,000 mdd registrado en 1988²⁷.

El debilitamiento económico de E.U. es patente desde principios de 1989, se recrudeció a finales de 1990, y se tradujo en una recesión a principios de 1991. En 1990, el PIB creció 1%, se espera que descienda más en el 1er semestre de 1991 y se recupere ligeramente en el 2o. Sea como fuere, los afectados en mayor o menor medida serán los países que dependen de su comercio y que exportan hacia E.U., por todo lo que significa en términos comerciales la contracción del gasto en el consumo -ya que se erosiona la capacidad de compra del consumidor- y que probablemente siga una tendencia a la baja o se estanque en el futuro.

²⁷Datos del BANK FOR INTERNATIONAL SETTLEMENTS: 60TH ANNUAL REPORT 1989.

CUADRO I.6.

BALANZAS FINANCIERAS SECTORIALES DE
EE.UU. JAPON Y ALEMANIA 1981-89(1)
(porcentajes en relación con el PIB)

	1981	1986	1989	Cambios	
				1981-86	1986-89
EE.UU.					
Balanza Cuenta Corriente	0.3	-3.1	2.0	-3.4	1.1
Balance Fiscal(2)	-1.0	-3.4	-2.0	-2.4	1.4
Sector Privado:					
Inversión menos Ahorro(3)	1.1	0.2	0.8	-0.9	0.6
JAPON					
Balanza Cuenta Corriente	0.4	4.3	2.0	3.9	-2.3
Balance Fiscal(2)	-3.8	-0.9	2.8	2.9	3.7
Sector Privado:					
Inversión menos Ahorro(3)	4.4	5.3	-0.5	0.9	-5.8
ALEMANIA					
Balanza Cuenta Corriente	-0.5	4.4	4.4	4.9	--
Balance Fiscal(2)	-3.7	-1.3	0.2	2.4	1.5
Sector Privado:					
Inversión menos Ahorro(3)	3.1	5.7	4.2	2.6	-1.5

Fuente: "Current Account Imbalances" en WORLD ECONOMIC OUTLOOK, 1990. F.M.I.

(1) Las cifras pueden no coincidir por el redondeo, diferencias en 'coverage' entre balanza de pagos y cifras de cuentas de ingreso nacional para la cuenta corriente, y discrepancias estadísticas en cuentas nacionales. (2) Total Gubernamental, Base, National Income Accounts. (3) Incluye ahorro neto de empresas del sector público.

CUADRO I.7.

BALANZA EN CUENTA CORRIENTE DE LOS PAISES DE LA OCDE, 1989-1990
(millones de dólares*)

PAIS	1989	1990	1991	1992
E.U.	-110.0	-99.3	-9	-58
JAPON	57.2	35.8	41	52
ALEMANIA	57.2	47.9	0	11
FRANCIA	-4.6	-7.8	-10	-10
ITALIA	-10.6	-14.4	-13	-12
INGLATERRA	-32.6	-22.7	-11	-12
CANADA	-14.1	-13.7	-10	-9
Total del G-7	-57.5	-74.3	-12	-38
Otros países de la OCDE	-20.9	-19.2	-14	-9
Total OCDE	-78.3	-93.5	-26	-47
4 principales países europeos	9.5	2.9	-34	-23
OCDE en Europa	7.3	-0.9	-34	-17
CEE	7.3	0.9	-38	-23
Total de la OCDE menos E.U.	31.7	5.8	-17	11

*Tasas anuales ajustadas estacionalmente.

Fuente: Elaboración con datos tomados de "Ensuring and Sustaining Recovery. OECD Economic Outlook" en THE OECD OBSERVER, No. 171. Agosto/Septiembre 1991.

2) El crecimiento económico y superávit externo de Japón y de algunos países del sudeste asiático²⁸(CUADRO I.8.).

No obstante que el superávit de la balanza en cuenta corriente de las economías de reciente industrialización (Corea, Hong Kong, Singapur y Taipei) bajó de 29,000 mdd en 1988 a 23,200 en 1989, las tasas superavitarias siguen siendo favorables sobre todo si se comparan con el resto de las economías de otros países, a tal grado que para contrarrestar los efectos de los grandes superávit, estos países han aplicado una política monetaria y comercial en general restrictiva.

Entre otros mecanismos, redujeron las restricciones a la importación y los aranceles aduaneros y promovieron -mediante incentivos tributarios, entre otros- las corrientes de capital consistentes en inversiones directas²⁹, sobre todo de Japón y que por lo tanto -junto con Alemania- redujeron en consecuencia el riesgo de una recesión económica mundial.

²⁸ Louis Kraer "The New Powers of Asia" en FORTUNE, Marzo 28, 1988, pp. 40-46, y "The growing power of Asia" en FORTUNE Octubre 7, 1991. También "Asia, the next era of growth" Special Report en BusinessWeek, noviembre 11, 1991.

²⁹ Datos de los informes del Asian Development Bank, ASIAN DEVELOPMENT OUTLOOK 1990 Y 1991. Manila, Filipinas, 1990 y 1991.

CUADRO I.8.
TENDENCIAS HISTORICAS DEL DESARROLLO ECONOMICO EN LOS PAISES
ASIATICOS

	Incremento del PIB (porcentaje anual)		PNB Per Capita (mdd)
	1965-80	1981-90	1989
ECONOMIAS DE RECIENTE INDUSTRIALIZACION			
Hong Kong	8.6	7.1	10,320
Corea del Sur	9.6	9.9	4,400
Singapur	10.1	6.3	10,450
Taipei, China	...	8.5	7,510
SUDESTE DE ASIA			
Indonesia	8.0	5.5	490
Rep. Laos	...	2.7a	180
Malasia	7.3	5.2	2,130
Filipinas	5.9	1.2	700
Tailandia	7.2	7.8	1,160
Vietnam	200
SUR DE ASIA			
Bangladesh	2.4	4.1	180
India	3.6	5.3	350
Myanmar	4.3	0.4	200
Nepal	1.9	4.5	170
Pakistán	5.1	6.2	360
Sri Lanka	4.0	3.8	430
Rep. Pop. China	6.4	10.0	360
PACIFICO SUR			
Fiji	4.9	1.6	1,640
Papua Nva. Guinea	4.1	2.0	900

a1984-88.

Fuente: Elaboración con datos de Asian Development Bank, KEY INDICATORS OF DEVELOPING ASIAN AND PACIFIC COUNTRIES (Manila, July 1990); United Nations Economic and Social Commission for Asian and the Pacific, STATISTICAL YEARBOOK FOR ASIA AND THE PACIFIC (Bangkok, 1989); World Bank, TRENDS IN DEVELOPING ECONOMIES 1990 (Washington, D.C., 1990); World Bank, WORLD DEVELOPMENT REPORT 1990 (Washington, D.C., 1990); y estimaciones del staff del ADB, en Asian Development Bank, ASIAN DEVELOPMENT OUTLOOK 1991. Manila, Philippines. Abril de 1991.

3) El alto desempleo en Europa y en los Estados Unidos.

Paradójicamente en los E.U., el empleo creció en 13.2% en los 80's, mientras en Europa, solamente fue de 1.4%, es decir, casi 16 millones de desempleados en 1988 y, según proyecciones (CUADRO I.9.) en 1992 llegará a los 16.4 millones³⁰.

Así también, en los E.U., con los actuales indicios de recesión económica el problema del desempleo se ha agudizado, ubicándose en un 6.7% en 1991, la tasa más alta en los últimos cuatro años. En 1988 ya habían 6.7 millones de desempleados; en 1989, 6.5; en 1990, 6.9, y en 1991 se llegó a 8.4 millones.

Las Corporaciones Transnacionales de E.U. como un claro reflejo de su reestructuración provocaron desempleo. El DEPARTAMENTO DE COMERCIO de E.U., informó recientemente que no elevaron significativamente el empleo en su territorio ni en el extranjero durante los años 80. De 1982 a 1989 el empleo de las CTs se elevó sólo 0.1%, a 18'720,000 trabajadores, mientras que en el extranjero se redujo 0.3%, a 6'620,000 empleados. Cabe señalar que en el caso concreto de Tailandia, Japón y México, los empleados de estas firmas fueron 60,000, 388,000 y 516,000, con incrementos de 100%, 28% y 10% respectivamente.

³⁰ Myron Magnet "Don't slow down the job machine" en FORTUNE Octubre 10, 1988, pp. 52-58. Los datos recientes provienen del INFORME DEL DEPARTAMENTO DE COMERCIO de E.U. en SINTESIS HEMEROGRAFICA SEMANAL No. 24. IIEC-UNAM, Octubre de 1991.

CUADRO I.9.
TASA DE DESEMPLEO EN PAISES DE LA OCDE, 1980-1992

País	1980	1988	1989	1990	1991p	1992P
Australia	5.9	6.1 ^{a,b}	5.7	6.9	9.9	9.9
Austria	1.9	3.6	3.1	3.3	3.5	3.8
Bélgica	7.9	9.0 ^{a,b}	9.3	8.8	8.8	8.9
Canadá	7.4	7.5 ^{a,b}	7.5	8.1	10.1	10.1
Dinamarca	6.9	7.2	8.1	9.5	9.8	9.2
Finlandia	4.6	3.4 ^{a,b}	3.4	3.5	5.9	6.9
Francia	6.3	9.6 ^{a,b}	9.4	8.9	9.4	9.7
Alemania	3.2	5.5 ^{a,b}	6.8	5.1	5.0	5.1
Grecia	2.8	7.7	7.5	7.7	9.0	10.0
Islandia	0.3	0.7	1.7	1.7	2.1	1.8
Irlanda	7.3	16.7	15.6	14.0	14.7	15.1
Italia	7.5	10.9 ^{a,b}	11.8	11.2	11.3	11.2
Japón	2.0	2.3 ^{a,b}	2.3	2.1	2.2	2.3
Luxemburgo	0.7	1.7	1.2	1.3	1.4	1.5
Holanda	6.0	8.3 ^{a,b}	8.2	6.7	6.5	6.4
Nueva Zelanda	2.2	7.1 ^{a,b}	7.1	7.8	9.3	10.0
Noruega	1.6	4.9 ^{a,b}	4.9	5.2	5.1	4.5
Portugal	7.7	5.7 ^b	5.0	4.7	4.5	4.6
España	11.1	16.9 ^{a,b}	16.9	16.3	15.9	15.6
Suecia	2.0	1.4 ^{a,b}	1.3	1.5	2.8	3.6
Suiza	0.2	0.6	0.5	0.4	1.1	1.2
Turquía	11.2	9.5	10.0	10.4	11.1	11.4
Inglaterra	5.6	6.4 ^{a,b}	6.1	5.9	8.2	9.6
Estados Unidos	7.0	5.2 ^{a,b}	5.2	5.5	6.7	6.3

a1989. b Estandarizado. p Cifras estimadas por la OCDE.

Fuente: Elaboración propia con datos de LABOUR FORCE STATISTICS 1968-1988, OECD, París, 1990; EMPLOYMENT OUTLOOK, OECD, París, July 1990; ECONOMICS AND STATISTICS DEPARTMENT, OECD; en OECD IN FIGURES, STATISTICS ON THE MEMBER COUNTRIES, Supplement to the OECD Observer No. 164 y 170 June/July 1990 y 1991; THE OECD OBSERVER, No. 173, December 1991/January 1992.

4) El estancamiento económico y el alto endeudamiento de los países llamados del "tercer mundo".

La estrategia del Plan Baker y del Plan Brady, con sus "planes de ajuste" no han resuelto el problema del endeudamiento. Para muchos países es imposible enfrentarlo debido a sus débiles economías y a las condiciones para pagar impuestos por los bancos comerciales, los acreedores oficiales y los organismos internacionales.

El desequilibrio económico mundial que representa la deuda

externa de 159 países del tercer mundo, al 30 de junio de 1990³¹, ascendía a 930,599 mdd, sin tomar en cuenta la deuda de 16 países industrializados.

El dato es altamente significativo sobre todo para los países deudores del "tercer mundo" por los altos intereses y amortizaciones acumulados a lo largo de los años³². México, en agosto de 1982, cuando no pudo seguir pagando intereses y amortizaciones de sus préstamos, inauguró toda una década de riesgos e incertidumbres financieras. El mar literario³³ de artículos, libros, notas, documentos etc., llevó a la participación de periodistas, funcionarios públicos, empresarios, instituciones de investigación etc³⁴, a profundizar la temática de la "crisis de la deuda".

El endeudamiento agudizó el problema de la pobreza en el mundo. El FMI y la CEPAL han manifestado que tan sólo en 1989 en América Latina y el Caribe el producto medio por habitante de la región ha caído en la última década, retrocediendo a niveles registrados en 1977-78, incluidos en especial, muchos de África y de Asia³⁵.

5) Del Socialismo a una Economía de Mercado.

³¹ O.C.D.E. Y BANCO DE AJUSTES INTERNACIONALES. INFORME SOBRE LA DEUDA MUNDIAL. 1990.

³² Alicia Giron. CINCUENTA AÑOS DE DEUDA EXTERNA. México. IIEC., UNAM, 1991, 253 pp.

³³ Según datos de la biblioteca del FMI y del BM, hasta marzo de 1990, de los 548 libros que figuran en su catálogo, 435 (79%) se han elaborado desde 1982 y de los 2975 artículos y documentos se han agregado otros 2940 sobre el mismo tema.

³⁴ Véase, sin embargo, los breves pero puntuales artículos de William Chislett, "Pasó la pesadilla, pero la Deuda trará por años a México." de FINANCIERAS TIMES en EXCELSIOR, Octubre 3, 1983, y Allan H. Meltzer, "El problema de la Deuda Mundial se originó el verano de 1982" de LOS ANGELES TIMES en EXCELSIOR, Marzo 7, 1989. Datos de la CEPAL. BALANCE PRELIMINAR DE LA ECONOMIA DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE, 1989.

³⁵ Michael Walton, "La lucha contra la pobreza en el mundo", en FINANZAS Y DESARROLLO, B.M. y F.M.I., y sobre todo el estudio del Banco Mundial, INFORME SOBRE EL DESARROLLO MUNDIAL, 1990, que es un análisis amplio sobre la pobreza en el mundo.

La mayoría de los países de Europa Oriental y las repúblicas que integraban la ex Unión Soviética buscan integrarse a una red comercial y financiera mundial, eliminando sus anticuados regímenes de comercio y de pagos internacionales, caso concreto lo son los países de la Comunidad de Estados Independientes, que a pesar de sus problemas étnicos, de nacionalismos etc., buscarán avanzar hacia una economía de mercado, acelerar su crecimiento económico, liberar sus precios, privatizar sus empresas y aplicar una política financiera más restrictiva.

Sin embargo, sus problemas en todos los niveles apenas inician y afectarán las relaciones económicas políticas y sociales en el resto del mundo capitalista, tanto por el tamaño de sus economías, el volumen de su PIB, como el de sus principales industrias y comercio potenciales (CUADROS I.10. y I.11), lo cual por todos los ángulos provocará readecuaciones en el proceso globalizador de la economía internacional.

CUADRO I.10.
INDICADORES DE LA COMUNIDAD DE ESTADOS INDEPENDIENTES, 1991

	Superficie Km ²	Población Millones	PIB	Exporta- ciones (millones de rublos)	Importa- ciones	Industrias principales
FEDERACION RUSA	17.1*	148.5	1,130,000	210,100	182,000	Petróleo, gas natural, Máq. y productos químicos.
UCRANIA	603,700	51.7	262,000	61,900	65,500	Elaboración y producción de alimentos, industria pesada.
KAZAJSTAN	2.7*	16.9	92,000	15,800	22,000	Metalurgia, Máq. pesada y herramientas, Prod. petroquímicos, Agroind., Text.
BELARUS	207,600	10.3	71,800	38,300	33,500	Ganadería, papas, cebada, centeno, Fabr. de maquinaria, industria electrónica, productos químicos, Mat. de construcción prefabricados.
UZBEKISTAN	450,000	21.5	56,300	19,600	20,200	Agricultura, cosechadoras de algodón, maquinaria para Ind. textil, productos químicos, metalurgia, Ind. aeronáutica.
ASERBAIYAN	86,600	7.1	22,400	11,500	8,800	Petróleo, equipo de Prod. de petróleo, Prod. Petroquím. alimentos y bebidas, prendas de vestir, equipos eléctricos.
GEORGIA	70,000	5.4	23,500	6,100	7,300	Productos industriales ligeros, hierro, acero, té y tabaco.
LITUANIA	65,200	3.7	39,400	12,300	8,700	Máq., metalisteria, Ind. ligera, gas, petróleo, alimentos y Prod. químicos.
MOLDOVA	33,700	4.4	20,700	8,100	8,400	Agric., elaboración de alimentos Text., aparatos electrodomésticos, Ind. ligera.
LETONIA	64,600	2.7	22,300	8,800	6,500	Máq., productos alimentos alimenticios, textiles, productos químicos.
ARMENIA	29,800	3.3	15,700	6,500	8,300	Ind. ligera, Const. de maquinaria y metalurgia, elaboración de alimentos y producción de productos químicos.
KIRGUISTAN	198,500	4.4	15,300	6,600	7,400	Metalurgia, Máq. Agric. elaboración de alimentos y tabaco, Elect., textiles, refinería de azúcar.
TAJIKISTAN	143,100	5.3	13,000	4,300	3,800	Ind. con intensidad de mano de obra elaboración de productos agrícolas, metalisteria, transformadores de Elect.
TURQUEMENISTAN	488,000	3.8	18,600	7,800	6,900	Textiles, gas y Elab. de petróleo, Prod. Quím., generación de Electricidad.
ESTONIA	45,200	1.6	17,300	5,400	4,400	Pescado, Prod. alimentarios, textiles, metalisteria, Prod. plásticos, muebles.

Millones de kilómetros cuadrados.

Fuente: FMI, en EL ECONOMISTA, Diciembre 9, 1992.

CUADRO I.11.
COMERCIO INTRAREPUBLICAS DE LA EX URSS COMO PORCENTAJE DEL
COMERCIO TOTAL, 1988

FEDERACION RUSA	57.8	TAJIKISTAN	86.5
UCRANIA	79.0	GEORGIA	86.5
ESTONIA	85.1	LETONIA	86.7
ASERBAIYAN	85.6	KIRGUISTAN	86.9
UZBEKISTAN	85.8	LITUANIA	86.8
BELARUS	85.8	MOLDOVA	87.8
KAZAJSTAN	86.3	ARMENIA	89.1
TURQUEMENISTAN	89.1		

Fuente: FMI, en EL ECONOMISTA, Diciembre 10, 1992.

6) Las repercusiones económicas de la Crisis del Medio Oriente.

La reciente guerra de E.U. e Inglaterra contra Irak, incluye desde las agresiones militares hasta la justificación ideológica. Provocó efectos ecológicos regionalmente en países como Turquía, Egipto y Jordania. Economías más débiles cuya dependencia de la importación del petróleo es considerablemente mayor, sufrirán más las repercusiones financieras de la crisis.

El significado del petróleo para estos gobiernos, los volúmenes de sus presupuestos de defensa, de fuerzas armadas (CUADRO I.12.) y las diferencias ideológicas, obligan a considerar como un desequilibrio económico más y lo que potencialmente significa en sus relaciones con el mundo.

CUADRO I.12. PRINCIPALES INDICADORES DEL MEDIO ORIENTE

PAIS	POBL. (EXP.)	PNB (1989)a	CREC. 1989(%)	PRESUP. DEF.(1990)a	FUERZAS ARMADASb	TANQUES	AVIONES DE COMBATE	PRESUP.DE DEFENSAC	PNBc
ARABIA SAUD.	14.062(5.0)	78.53	3.6	13.48	67	550	189	958.6	5,584
KUWAIT	2.037(1.1)	23.096	6.8	1.54e	16	245	35	756	11,338
EAU	1.66 (0.8)	26.0	2.0	1.59e	44	131	91	957.8	15,662
OMAN	1.492(?)	8.4	0.5	1.385e	29.5	39	57	928.3	5,630
BAHRAIN	0.486(0.16)	3.91	7.2	0.202	6	54	24	415.6	8,045
QATAR	0.420(0.3)	5.41	3.0	0.154(1987)	7.5	24	\$18	366.7	12,880
GCC*TOTAL	20.157 -	-	-	-	170	1,043	414	-	-
EGIPTO	54.774	102.91	3.2	6.83	450	3,190	475	116.5	1,878
SIRIA	12.383	20.26	1.3e	2.49(1989)	404	4,000	558	201.1	1,636
JORDANIA	4.14	3.775	1.1	0.383	85.25	1,131	104	92.5	911
IRAK	19.086	58.54	3.50	13.3	(995)	(5,500)	(689)	696.8	3,067
ARAB.TOTAL	110.54	-	-	-	1109	9,364	1551	-	-
IRAN	53.049	447.25	2.5	8.77e	504	500	185	165.3	8,430
TURQUIA	35.86	78.75	1.3	3.28	647	3,714	455	91.5	2,196
PAKISTAN	111.611	35.17	5.6	2.89	550	1,850	470	25.9	315
ISRAEL	4.579	39.92	1.1	6.32	141	4,288	553	1,380.2	8,718

Notas: a-mdd. b-miles. c-Per Cápita. e-Estimado. (EXP): expatriados. *GCC-GULF COOPERATION COUNCIL. Fuente: Compilado de INTERNATIONAL INSTITUTE FOR STRATEGIC STUDIES MILITARY BALANCE, 1990-1991, en SOUTH, Abril/1991.

En conclusión, la economía mundial ha crecido y se ha integrado cada vez más, sin embargo paralelamente sigue siendo "inestable" y no obstante los múltiples problemas que enfrentan las economías occidentales y principalmente las Corporaciones Transnacionales, se preparan para "evitar un desplome ya que cada vez es más difícil hacer frente a desequilibrios que nadie es realmente capaz de controlar y dominar. De hecho, no existe ningún ejemplo en el pasado en que un fomento tan desenfrenado del crédito y del endeudamiento no haya conducido finalmente a dificultades mayores"³⁶.

³⁶ Maurice Allais, "Sigue siendo 'potencialmente' inestable la Economía Mundial" de LE MONDE en EXCELSIOR, julio 14, 1989.

1.4. LAS CORPORACIONES TRANSNACIONALES EN LA ECONOMIA MUNDIAL

La Corporación Transnacional (CTs) llegó a ser el mecanismo central de acumulación capitalista dentro del sistema de economía mundo, ya que abarcó y abarca la integración de la producción y distribución de mercancías con alcance universal, sobre todo en los últimos veinte años, y estas CTs han llegado a ser tan poderosas económicamente que tienen la capacidad de transformar la economía política del mundo y de cambiar así la función histórica del Estado nacional³⁷.

El término de CTs fue introducido en la segunda mitad del siglo XX por los grandes consorcios, principalmente norteamericanos, que desarrollaron la red de sus filiales extranjeras empleando en ellas personal local, a pesar de la existencia de personal multinacional, las decisiones fundamentales por regla general son tomadas en las centrales mononacionales que, en su mayoría, se guían por los intereses económicos y políticos de su país.

Las grandes empresas industriales y de servicios son denominadas en inglés con varias expresiones casi sinónimas, (como World Corporation, Global Corporation, International Corporation, Multinational Company, Supranational Corporation, Transnational Corporation, Multinational Corporation etc.) que sus gerentes generales (Chief Executive Office-CEO) e ideólogos utilizan según sus distintos intereses y su definición muy

³⁷ R.J. Barnett y R.E. Muller, GLOBAL REACH. LOS DIRIGENTES DEL MUNDO. EL PODER DE LAS "MULTINACIONALES". México, 1976. Ed. Grifalvo. p. 14.

particular³⁸, por ello sus críticos y teóricos que explican y aceptan el concepto de la moderna teoría de la empresa multinacional, la han llegado a denominar Teoría de La Internacionalización³⁹.

Entrando al terreno de las definiciones de CT, nos encontramos con todo tipo de polémicas como lo es en la afirmación que da la ONU, donde afirma que "el vocablo significa que la empresa o la corporación abarca a más de una nación"⁴⁰, y la utiliza indistintamente, o del caso, por ejemplo, del mismo término "multinacional", sobre el cual John Deverell anota que "no puede aceptarse la designación ya consagrada de Corporación Multinacional al pie de la letra", porque "La perspectiva multinacional de estas corporaciones gigantes y la tendencia que les es propia, de buscar el mayor beneficio global, independientemente de la política nacional de cada país, está circunscrita por este apremiante vínculo a los gobiernos nacionales más fuertes"⁴¹.

Lejos de definiciones que han originado polémica que aún persiste, y que como dice Peter Buckley, a pesar de la "enorme producción de trabajos teóricos sobre EMNs (empresas multinacionales)... graves dudas quedan-respecto a la capacidad de una síntesis emergente para explicar y predecir el comportamiento

³⁸ Por ejemplo, véanse entre otras las definiciones críticas siguientes: John Deverell, ANATOMIA DE UNA CORPORACION TRANSNACIONAL, México, 1977, Ed. S. XXI p. 9., Christopher Tugendhat, LAS EMPRESAS MULTINACIONALES, Madrid, 1973, Ed. Alianza p. 11., Deutsche Bank, "LOS CRITERIOS DE LA MULTINACIONALIDAD", en Victor Testa, Comp. EMPRESAS MULTINACIONALES E IMPERIALISMO, Bs. Aires, 1973, Ed. S. XXI, p. 38 y ss., y Louis Turner, LAS SOCIEDADES MULTINACIONALES; LOS IMPERIOS INVISIBLES, España, 1973, Ed. Dopesa, p. 10.

³⁹ Alan M. Rugman, Ed. NEW THEORIES OF THE MULTINATIONAL ENTERPRISE, London, 1982, Ed. Croom Helm, p. 9.

⁴⁰ Edmund Jan Ozmafiyzyk, ENCICLOPEDIA MUNDIAL DE RELACIONES INTERNACIONALES Y NACIONES UNIDAS, México, 1976, Ed. FCE, pp 329-330.

⁴¹ John Deverell, Op. Cit. p. 9.

de las EMNs"⁴².

En este trabajo se define el término de Corporación Transnacional para nombrar estas grandes empresas y, en segundo, se establecen mejor las características propias y estrategias centrales ubicando más que la definición, su naturaleza misma. Por tanto, una CT actual es una empresa de producción diversificada e internacionalizada bajo control centralizado; de tamaño masivo y con enormes recursos financieros por rama productiva, de dinamismo tecnológico y de vanguardismo; y un alto y continuo crecimiento en la concentración del poder económico. En un sentido muy real este nuevo sistema ahora domina la economía mundial, ya sea el país "desarrollado", "subdesarrollado" o "socialista". A un mismo tiempo cualitativa y cuantitativamente, están continuamente incrementando e intensificando su esfera de operación y control: tratando de absorber, subordinar, o liquidar todos los demás sistemas de producción y acumulación⁴³.

En este contexto, la estrategia central de la corporación mundial, es la creación de un medio económico mundial que favorezca la estabilidad, la expansión y elevados beneficios para la empresa planetaria. La aplicación de esa estrategia requiere el control de los tres componentes básicos del poder de las corporaciones: el capital de financiación, la tecnología, y la

⁴² Peter J. Buckley y Mark Casson, *THE ECONOMIC THEORY OF THE MULTINATIONAL ENTERPRISE*. New York, 1985. Ed. St. Martin Press. y Mark Casson, *THE GROWTH OF INTERNATIONAL BUSINESS*. Londres, 1983. Ed. Allen and Unwin. p. 34.

⁴³ N. Girvan, "ECONOMIC NATIONALISTS V. MULTINATIONAL CORPORATIONS: REVOLUTIONARY AND EVOLUTIONARY CHANGE", en Carl Widstand Ed. *Multinational Firms in Africa*. Suecia, 1975. Ed. Scandinavian Institute of African Studies, p. 29.

ideología de mercado. Los resultados obtenidos fomentan el crecimiento y la rentabilidad. Y son estas mismas estrategias las que:

► han obrado efectos adversos en la distribución de los ingresos y en los niveles de empleo de los países subdesarrollados del mundo entero⁴⁴ y,

► son la culminación de un proceso de alcance mundial de concentración e internacionalización de capital, que ha puesto al mundo bajo el control substancial de sólo algunos cientos de Cts.

Las CTs son hoy día quizás las más importantes protagonistas en la economía mundial. Para ellas no existen fronteras nacionales debido a que el contenido extranjero de un artículo es producto de muchas corporaciones de diferentes países⁴⁵, y las más grandes de ellas obtienen ventas que exceden el producto agregado de una gran mayoría de países como lo muestra el CUADRO siguiente:

CUADRO I.13.
COMPARACION DEL VOLUMEN DE FACTURACION DE ALGUNAS CORPORACIONES
CON EL PIB DE ALGUNOS PAISES, 1991

	VENTAS (mdd)		PIB* (mdd)
GENERAL MOTORS	123,780	Finlandia	126,630
ROYAL DUTCH/SHELL GROUP	103,835	Noruega	106,320 ⁴
EXXON	103,242	Turquía	103,800
FORD MOTOR	88,963	Tailandia	92,010
TOYOTA MOTOR	78,061	Hong Kong	82,680
IBM	65,394	Grecia	70,130
IRI	64,095	Portugal	68,980
GENERAL ELECTRIC	60,236	Israel	57,880
BRITISH PETROLEUM	58,355	Venezuela	52,660
DAIMLER-BENZ	57,321	Malasia	47,940

⁴⁴Cifras estimadas. Actual.

Fuente: "Fortune plays benchmark", en NEWS/TRENDS, FORTUNE, July 27, 1992.

⁴⁴Richard J. Barnett, Op Cit., p. 213.

⁴⁵En algunos casos fluctúa su participación entre el 50 y el 90% de cualquier producto terminado en el universo de productos que circulan en el mundo.

Las grandes corporaciones tienen un papel principal en el proceso de globalización, y no obstante el volumen de sus activos, que es enorme, el número de empleados de ellas no es tan grande y siempre ha tendido a disminuir, provocando desempleo, siendo éste uno de los mecanismos de reestructuración más utilizados por ellas, que analizaremos en un apartado más adelante.

Si a la producción de cada una se le agrega la de su país matriz y la del extranjero, las CTs llegan a contabilizar para una proporción importante del PRODUCTO TOTAL MUNDIAL. Según estimaciones, en 1989, las 763 compañías más grandes del mundo (las que rebasan los mil millones de dólares en volumen de facturación) contabilizaron para más de una quinta parte del valor agregado en la producción de bienes de las economías de mercado del mundo⁴⁶, sobresaliendo los Estados Unidos con 301 empresas, es decir, casi un 40% del total (CUADRO I.15.) y en la geografía del nuevo reparto económico del mundo sólo 13 países son los dueños de un 95% del total de empresas.

La influencia de las Cts en la economía mundial no sólo es a través de participación de capital en el extranjero. La esencia de la transnacionalización es la internacionalización de transacciones de comercio internacional y de toda una ideología dentro de tomas de decisiones unitarias, y esto es lo que la hace, a la CT, lo suficientemente poderosa para que con su poder de financiación, su ciencia/tecnología de vanguardia, y su eficiente aparato administrativo/gerencial, logre abarcar todas

⁴⁶ Jürg Simon, et al., "UNCTC's Billion Dollar Club Database" en THE CTC REPORTER, No. 28 Autumn 1989, p. 59.

las principales líneas de producción posibles para sus negocios globales, estando más representadas en la fabricación de maquinaria con 186 corporaciones, en la rama química con 119, y en la de alimentos y bebidas con 90 empresas. (CUADRO I.16.).

Las actividades de inversión de las CTs llegan a tener un impacto sustancial sobre los flujos del comercio extranjero tanto de países matriz como de países receptores. En 1983 las CTs con matriz en E. U. contabilizaron para más de tres cuartas partes de exportaciones de los E.U. y para casi una mitad de sus importaciones. Tan sólo en 1987, el total de las exportaciones de los E.U. vía CTs se incrementaron en un 11% alcanzando los 253,000 millones de dólares. La información para el Reino Unido muestra que las CTs fueron responsables para más del 80% de las exportaciones a principios de los 1980s.

Actualmente ésta participación es más que importante para algunos países industrializados, ya que sus ventas como porcentaje del PIB rebasan el 50%, como es Holanda con el 81.1%, Reino Unido con el 73.6%, Japón con el 71.2%, Suiza con el 60.1%, Bélgica con el 55.4%, y E.U. con el 48.6%⁴⁷.

La concentración de capital es más que evidente. En las 135 más grandes CTs en 1992 en el universo de FORTUNE GLOBAL 500, tienen ventas que fluctúan entre 10,000 y 124,000 millones de dólares⁴⁸, y respecto a los países con más corporaciones se observa la supremacía de los Estados Unidos con 383, seguido de Japón con 245 y Gran Bretaña con 110. Sólo los tres poseen el 78%

⁴⁷ BusinessWeek INT., Julio 13, 1991.

⁴⁸ "The Global 500. The World's Biggest Industrial Corporations", en FORTUNE, Julio 27, 1992.

del total (738 empresas), si se consideran las MIL MAS GRANDES CTs del mundo. CUADRO I.14.

CUADRO I.14.

PAISES CON MAS CORPORACIONES TRANSNACIONALES EN EL MUNDO SEGUN FORTUNE 500, 1992, Y LAS MIL MAS GRANDES POR PAIS SEGUN BusinessWeek, 1991

FORTUNE 500		BusinessWeek	
Estados Unidos	157	Estados Unidos	383
Japón	119	Japón	245
Gran Bretaña	43	Gran Bretaña	110
Alemania	33	Alemania	39
Francia	32	Francia	48
Suecia	14	Italia	18
Corea del Sur	13	Hong Kong	21
Suiza	10	Otros	141
Australia	9		
Canadá	9		
-----		-----	
TOTAL	439	TOTAL	1005

Fuente: "The Global 500. The World's Biggest Industrial Corporations", en FORTUNE, Julio 27, 1992. y BusinessWeek, July 13, 1991.

Por otra parte, la participación de transacciones intrafirma en exportaciones en los E.U. es de alrededor del 30% y la proporción en importaciones por el mismo medio cubre alrededor del 40% de sus actividades, las cuales tienden a concentrarse en sectores de alta tecnología y éstos a su vez en la producción de manufacturas en una red compleja de producción internacional. Por ejemplo, las transacciones intrafirma con gobiernos de países como Estados Unidos, Japón o el Reino Unido particularmente, tienen gran participación en el comercio asociado con CTs en ramas tales como química, maquinaria y equipo de transporte.

Esta globalización, resultado de la integración de la economía, ha estado acompañada por un desarrollo de inestabilidad en el desempeño de las CTs. En consecuencia, las CTs se han visto obligadas a iniciar un proceso de restructuración, y en estos

cambios y transformaciones se ha llegado a un ajuste de tendencias y contratendencias interrelacionadas en el capital transnacional: por un lado de competencia feroz, y de reforzamiento mutuo por otro, que las ha afectado en sus perspectivas de inversión y comportamiento global.

Tres efectos de esta expansión de inestabilidad reflejadas en el comportamiento de las CTs han sido los más importantes y tienen características bien definidas en la transformación internacional⁴⁹:

1. El estancamiento económico se ha extendido por todo el mundo y ha afectado condiciones y expectativas de todos los países. Es válido reiterar que los primeros reportes que percibieron la "desindustrialización" estadounidense, llamada por otros "vaciamiento" (*hollowing out*) han resultado casi enteramente acertados debido al más bajo crecimiento registrado en lo que se refiere a demanda final en el mercado estadounidense.

2. Las CTs han buscado reubicar e incrementar la protección a sus mercados, ya que lo anterior ha provocado la caída de ganancias, en consecuencia han desplegando inestabilidad con flujos de capital en búsqueda de enclaves para la producción, donde la tasa de ganancia sobre inversión corriente pueda ser "protegida" por privilegios especiales obteniendo las más altas tasas de rentabilidad.

3. Las CTs han buscado ser estables y proveerse de protección institucional y política con gobiernos nacionales -vía

⁴⁹David H. Gordon, "The Global Economy: New Edifice or Crumbling Foundations", en THE MONTHLY REVIEW, No. 168. Marzo/Abril 1988. pp. 55 y ss.

inversión extranjera directa o indirecta y aquí ubicamos a los países del Tercer Mundo y a México por supuesto- contra el incremento tan volátil del comercio internacional y el colapso del "libre mercado base-dólar".

Consecuencia de todo lo anterior, para la integración económica y la globalización del comercio internacional, las CTs han debido iniciar un proceso de reestructuración, a nivel mundial, con mecanismos de lo más disímolos de acuerdo con la rama industrial o de cada corporación en particular, con cambios aplicados en:

-la Organización del trabajo y la Administración, (llamada entre otras formas *red flexible de manufactura*),

-las Fusiones; el crecimiento de los conglomerados vía las *megafusiones*,

-el papel de las Nuevas Formas de Inversión ; *Joint Ventures, Subcontratación, Licencias, Participación en la producción, Franquicias, Contratos de Asesoría Empresarial, Contratos Llave en mano, y Contratos Producto en mano* en la reorganización de la producción,

-las Zonas de Producción Libre a nivel mundial donde ya se incluyen los países de la ex URSS y los países de Europa Oriental,

-las Compras Apalancadas (*leveraged buyouts*),

-el papel de los Spinoffs que provocan las ganancias extraordinarias por producto innovado y,

-Reducción de Costos (*cost-cutting*) y Cambios y Suspensión de Personal (*layoffs and shifts of personnel*), como una de las más graves consecuencias para la fuerza de trabajo, tanto en los países matriz como en donde están establecidas.

CUADRO I.15.

DIVISION/PARTICIPACION GEOGRAFICA DE LAS MATRICES DE LAS EMPRESAS
MAS GRANDES DEL MUNDO

PAIS	Número de Corp. Transnacionales	Participación (porcentaje)
Estados Unidos	301	39.4
Japón	141	18.5
Reino Unido	80	10.5
Alemania	61	8.0
Francia	33	4.3
Canadá	23	3.0
Holanda	20	2.6
Suecia	18	2.4
Suiza	13	1.7
Italia	9	1.2
Corea del Sur	8	1.0
Bélgica	8	1.0
Australia	6	0.8
España	6	0.8
Finlandia	5	0.7
Suma de otros 20 países	31	4.1
TOTAL	763	100.0

Fuente: "UNCTC's Billion Dollar Club Database." en THE CTC REPORTER, No. 28 Autumn 1989. p. 59.

CUADRO I.16.

DIVISION/PARTICIPACION DE LAS CORPORACIONES EN LAS LINEAS DE
NEGOCIOS MAS IMPORTANTES

Rama Industrial	Número de Corp. Transnacionales	Participación (Porcentaje)
-Maquinaria	186	24.4
-Química	119	15.6
-Alimentos y Bebidas	90	11.8
-Metales Básicos	67	8.8
-Papel e Impresión	50	6.6
-Petróleo, Gas y Refinación	59	7.7
-Automotriz	41	5.4
-Minería y Actv. Extractivas	21	2.8
-Textiles, Ropa y Piel	20	2.6
-Minerales no metálicos	17	2.2
-Computadoras/Oficina	17	2.2
-Agricultura, Ganadería, Silvicultura, Pesca	10	1.3
-Otras líneas de negocios	66	8.7
TOTAL	763	100.0

FUENTE: Misma CUADRO I.15.

I.5. LA PARTICIPACION DE CORPORACIONES DEL "TERCER MUNDO"⁵⁰, DE "PAISES EX SOCIALISTAS"⁵¹ Y DE "PEQUEÑAS" Y "MEDIANAS EMPRESAS"⁵²

1. La participación de las transnacionales en el comercio internacional del "tercer mundo", es relativa más no por ello menos importante. En los últimos 20 años las exportaciones de manufacturas en relación con el resto del mundo, se incrementaron de 11 a 14%.

Las CTs han sido la clave en las exportaciones de manufacturas en muchos países en desarrollo, en el sentido de que sus exportaciones crecieron más rápido que las de países receptores.

Su papel ha sido notable en Latinoamérica donde han incrementado sus exportaciones desde mediados de los 60s. Mientras que las firmas latinoamericanas han perdido participación en las exportaciones, sobre todo después de la crisis de 1982, cuando la demanda interna cayó drásticamente, las exportaciones de filiales estadounidenses -como porcentaje del total de ventas- casi se duplicaron y en el caso de México, se triplicaron.

El desempeño de las Cts de los NICs asiáticos fue totalmente diferente, ellos no sólo incrementaron su participación en las

⁵⁰ El trabajo revisado para esta nota es de Magnus Blomström, TRANSNATIONALS CORPORATIONS AND MANUFACTURING EXPORTS FROM DEVELOPING COUNTRIES, United Nations, New York, April 1990. Ed. UNCTC, y de Masataka Fujita "SMALL-AND MEDIUM-SIZE TNCs FROM DEVELOPING COUNTRIES, en THE CTC REPORTER, No. 30, Autumn 1990.

⁵¹ "Soviet Enterprises Given Green Light to Invest Abroad", en TRANSNATIONALS QUARTERLY NEWSLETTER UNCTC, Vol. 2, No. 1, March 1990, p. 1-2.

⁵² "Hot Growth Companies. EWs Annual List of The Best Small Business" y "Hot Startups Abroad: The World is Their Market. The soaring small business of Europe and Asia share a Global perspective." Cover Story, en BusinessWeek INT, may 22, 1989, pp. 90-111.

exportaciones de manufacturas en el mundo, sino que lo hicieron a una tasa mucho más rápida que las filiales estadounidenses localizadas en la región. En el mundo hay más de 500 CTs asiáticas con más de 3,000 filiales extranjeras, con amplia participación en manufacturación y servicios, especialmente aquellos relacionados con el comercio⁵³. Esto se debió a su política comercial orientada a la exportación y a otros factores que fueron más importantes que la inversión extranjera por el éxito de su manufacturación.

2. En lo que se refiere a la participación de CTs de los países de Europa del Este y de la ex Unión Soviética, el valor acumulado de capital ha crecido hasta alcanzar los 550 millones de dólares. Sin embargo, esta es una cantidad mínima.

La propiedad total de *stocks* en el extranjero podría ser de 5 a 6 mil millones de dólares. No obstante que puede ser una sobrestimación sólo contabiliza para un 0.8 % de los *stocks* del total de la Inversión Extranjera Directa en el mundo.

Durante los 70s, se inició y creció el número de *joint ventures* y para mediados de los 80s las empresas estatales de estos países ya tenían establecidas cerca de 700 sucursales, entre subsidiarias y filiales en el extranjero, participación casi nula en comparación con las más de 100 mil filiales extranjeras de CTs occidentales. Además de que estas empresas no funcionan siempre con las características de una CT, su papel en la economía mundial apenas empieza. En 1990 había 862 compañías

⁵³"Asia Largest Investor Among Developing Regions" en TRANSNATIONALS. QUARTERLY NEWSLETTER UNCTC. Vol. 1, No. 4 December, 1989. p. 3.

de estos países en el extranjero, más del doble que hace 10 años, y más de la mitad están localizadas en países de la OECD, con una inversión de aproximadamente 876 millones de dólares, de las cuales una quinta parte de las empresas estaban en Alemania Federal.

Los países tercermundistas son los receptores preferidos, con 268 de las empresas dentro de las que sobresalen las húngaras, polacas y soviéticas. En 1989 en Rusia, ex RSS, se firmó un decreto por medio del cual conceden a empresas de propiedad estatal, cooperativas, y otro tipo de organismos dar operaciones económicas a extranjeros y comerciar con *stocks* e intercambio de mercancías en el extranjero. Todos estos movimientos son diseñados para facilitar a los países su integración a la economía mundial y promover sus productos en mercados extranjeros⁵⁴, sin embargo su futuro es impredecible dado los cambios económicos y políticos tanto a nivel doméstico como externo.

3. En lo que se refiere al papel de las "pequeñas" y "medianas" empresas en E.U., hay indicios de que su participación es creciente, si bien lo es en términos agregados, estas CTs ya contabilizan para el volumen de flujos de inversión extranjera directa. Tan sólo en los E.U. existe un universo de 3,853 compañías con ventas de menos de 150 millones de dólares cada una⁵⁵.

En las tres primeras décadas tras la segunda Guerra Mundial,

⁵⁴Varios autores: "Investing in Socialist Countries; Free Economic Zones; Joint Ventures; y Joint Venture Accounting", en THE CTC REPORTER, No. 28 (Autumn 1989) pp. 24-52.

⁵⁵"Hot Growth Companies..." Op. Cit.

entre 1954 y 1979, las ventas de las 500 de FORTUNE como porcentaje del PNB se elevaron a partir de 37 a 58% y debido a que las 500 dejaron de crecer hace más de una década, las pequeñas empresas se convirtieron en el motor principal para crear puestos de trabajo. Durante los 80, las 500 redujeron 3.5 millones de empleos, mientras que las pequeñas empresas crearon más de 20 millones. Tan sólo en 1991 y 1992 las 500 eliminaron 600,000 empleos⁵⁶.

Sin embargo, el fracaso de la economía estadounidense para recuperarse desde la recesión de 1990 a 1991 se debe a que las pequeñas empresas no crean tantos nuevos empleos como solían hacerlo. La OFICINA DE ESTADISTICAS LABORALES calcula que las nuevas empresas agregaron únicamente 144,000 puestos de trabajo aproximadamente en 1991, en comparación con 1.5 millones durante 1990. Según cálculos provisionales para 1992, las nuevas firmas sumaron sólo 10,000 empleos al mes durante el 1er trimestre y 25,000 al mes en el 2º, en comparación con 100,000 al mes durante los ochenta⁵⁷.

Por lo tanto, importa mucho la pequeña empresa, ya que puede ser el motor de la reactivación económica de cualquier país, así como la generadora de empleos, y puede servir de base a la flexibilización de la producción en los procesos de producción a nivel mundial.

A manera de conclusión de este primer apartado, se puede enunciar la siguiente reflexión. En una economía global,

⁵⁶ David Hale, de KEMPER FINANCIAL COS., en Chicago, en "La pequeña empresa, motor en la creación de empleos en el país" para AP-DOJ JONES, en EXCELSIOR, Agosto 12, 1992.

⁵⁷ David Hale. Op. Cit.

inestable y competitiva, la suerte de un país, ya no depende de lo bien o mal que funcionen sus empresas nacionales -privadas o públicas- o incluso de la economía nacional en su conjunto. Como países dependientes de los flujos de capitales, de la ciencia y de la tecnología de los países centrales, se está sometido, querámoslo o no, a las nuevas reglas del mercado internacional. Particularmente por medio de la integración económica, llamada globalización o reestructuración de la economía-mundo, vía las CTs, resulta relativamente fácil instalar centros de producción en cualquier parte del mundo, donde sólo se ofrezcan múltiples beneficios fiscales, además de la fuerza de trabajo barata..

La globalización de la economía, la competitividad, los desequilibrios económicos, el proceso de decentramiento y recentramiento de la hegemonía económica y la participación cada vez más creciente de las CTs en las economías nacionales, en un corto plazo no van a cambiar. Y por lo mismo, sus efectos sociales en los países subdesarrollados se muestran en una polarización más acentuada del reparto de la riqueza mundial; por un lado altamente concentrada, y por otro, en regiones totalmente depauperadas.

Estas tendencias pudieran ser amortiguadas con voluntad política, con la pronta aplicación de políticas económicas más equitativas, que puedan ampliar las oportunidades a todos los países del "tercer mundo" en el comercio internacional, para acceder con sus productos a los grandes mercados de Europa, Japón y los Estados Unidos, porque si bien es cierto que vivimos en una economía global, entonces no debiera existir, dentro de los

países centrales, medidas proteccionistas, monopólicas o duopólicas, arancelarias (y las no arancelarias que se disfrazan como medidas ecologistas o fitosanitarias), y sin proporciones salariales-reales tan diferenciadas entre trabajadores de país a país, ya que en este sentido será el mundo empresarial y no el mercado estadounidense, europeo o japonés el que siempre decide los límites salariales.

Los efectos polarizadores entre países pobres y ricos puede engendrar más rencores sociales, sobre todo a los pueblos más afectados, que en algunas regiones ya existen. Por otro lado, pueden alentar las doctrinas sociales más conservadoras, tanto en las burguesías nacionales como en las de los países centrales, con lo cual el destino de nuestros países pudiera ser mucho peor. De cualquier manera, como dice Stuart Butler (director de estudios nacionales de la ultraconservadora Fundación Heritage), "la pobreza es una plaga para el capitalismo. Hace despertar dudas acerca de la capacidad del sistema para satisfacer a todos."

CAPITULO II
LA REVOLUCION
CIENTIFICO/TECNOLOGICA
EN LA ECONOMIA GLOBAL

Para el crecimiento económico de cualquier sociedad actualmente son necesarios tres factores de oferta; el uso acrecentado de trabajo, el capital, y las innovaciones científico tecnológicas.

Las innovaciones como tercer factor del lado de la oferta, pueden contrarrestar la acción de la ley de los rendimientos marginales decrecientes a los que están sujetos los otros dos factores antes mencionados. Las innovaciones pueden permitir que se superen las fases de saturación en las que la productividad no puede crecer más, abriendo camino a una renovada expansión. Es decir, pueden detener una contracción (con niveles de eficiencia estancados o aún descendentes) e impulsar un periodo de auge (con rendimientos marginales crecientes y una eficiencia en aumento)¹.

El papel de la tecnología y de la ciencia es una variable esencial para todo análisis que pretenda entender el proceso de globalización por la competencia en la industria y en los servicios. Y dada la importancia que se le debe proporcionar a la fase actual de la industrialización en que se ubica el desarrollo del capitalismo global, es necesario profundizar en su estudio para poder, en consecuencia, colocar a México, como economía nacional, ante estos cambios y transformaciones de integración económica y globalización de la economía-mundo.

Por lo anterior, en este apartado, trato de darle su

¹Herman van der Wee. "5. La innovación como factor de crecimiento", en PROSPERIDAD Y CRISIS. RECONSTRUCCION. CRECIMIENTO Y CAMBIO, 1945-1980. Barcelona 1986. Ed. crítica. p. 231.

justificado espacio y presento el proceso de industrialización en fases históricas. Paralelamente presento también una caracterización del capitalismo que me obliga a resumir los orígenes, espacio y tiempo de la revolución industrial tomando como base a la energía y materias primas dominantes, así como la evolución en el aspecto técnico/científico, por lo que me centraré en el desarrollo, a rasgos muy generales, de las grandes fases de la industrialización, las cuales he dividido en cuatro. Sin embargo, conviene que antes deje en claro breves advertencias fundamentales:

1. Todas las fases de industrialización a nivel mundial o por regiones, reflejan un cambio desigual y combinado en el conjunto de los medios de producción y de los hombres que los emplean para producir bienes materiales. Es decir, sería erróneo creer en un cambio inmediato y completo en todas partes del mundo ó en algunos países y a su vez en todas las ramas productivas. Históricamente se comprueba que no es así.
2. Que la unidad o limitación en la periodización o subdivisión de la industrialización es netamente artificial, ya que tan sólo se hace y se utiliza como marco de referencia histórico metodológico para ubicar este proceso. La razón es muy simple, ya que sabido es que los grandes cambios industriales estuvieron precedidos por otros hechos históricos o revoluciones², como en el caso específico de la

²Claramente lo demuestra Christopher Hill cuando establece, que en cada etapa histórica un elemento configurador dio sentido al efecto correspondiente: primero, la REFORMA RELIGIOSA, como afirmación del nacionalismo inglés; luego, la REVOLUCION POLITICA, como expresión del conflicto entre clases sociales

Revolución Industrial en Gran Bretaña, de igual importancia. Y es artificial dado que tanto en el campo ideológico como político y tecnológico, es una secuencia de causas y efectos, que puede interpretarse en el sentido de una continuidad radical, consecuencia de la innovación tecnológica muy acelerada del desarrollo del capitalismo en los últimos doscientos años.

El periodo que abarca desde la segunda mitad del siglo XVIII a la primera del XIX es lo que se conoce como la Revolución Industrial. Sin embargo, este lapso sólo comprende los orígenes porque lo considero como un gran proceso de transformación tecnológica y científica continuo, que ya iniciado se ha desarrollado en distintas etapas hasta nuestros días. Un proceso global que aparece con el paulatino cambio de un modo de producción específico, el feudalista, y que sigue evolucionando paralelo al desarrollo científico a nivel mundial.

Se le dice Revolución porque pasó a cambiar la estructura y superestructura de la sociedad en forma completamente radical; cambia el modo de producción que surge con el declive del modo de producción feudalista, pero además, las formas de pensamiento. No fue sólo el cambio de un proceso económico, es decir industrial solamente, sino también social e intelectual. De hecho todo fue consecuencia de una revolución en el pensamiento de la cual amplió su significado más adelante.

El término en si fue usado por vez primera por Prosper de

Launay³, diputado francés en un debate parlamentario en 1829, y por el economista francés Jérôme-Adolphe Blanqui⁴ en 1837. Según el profesor Niveau, Arnold Toynbee fue uno de los primeros en utilizar esta expresión en sus Conferencias sobre la Revolución Industrial en Inglaterra, publicadas en 1884, "John Stuart Mill en sus Principios... (1848, Ed. original, p. 581) y Karl Marx en El Capital ya hablan de Revolución Industrial"⁵.

En resumen, los orígenes de la revolución industrial fue el periodo en que confluyeron ideas y consecuencias de hechos históricos, donde las grandes innovaciones y descubrimientos fueron adecuados a los métodos productivos, que sirvieron a la producción en mayor escala, a un sistema de transportes, y todos sus efectos para facilitar la división regional e internacional del mundo, triunfando en definitiva una nueva relación social en el modo de producción, la del capital.

Ahora, en el plano de las ideas, es decir, de los fundamentos ideológicos de estos cambios, de esta revolución en el pensamiento que provocó a su vez la aparición de nuevas teorías políticas, lo sintetizo en tres puntos fundamentales:

1) El Racionalismo. Toda realidad puede ser científicamente analizada según principios racionales. Desde el punto de vista filosófico René Descartes (1596-1650) representa el racionalismo; sostiene que sólo a través de principios lógico-racionales se llega a la verdad (método deductivo) y además, que la materia y el espíritu son

³ Charles Susskind, EL MUNDO DE LA TECNOLOGIA. México, 1977. Editores Asociados, p. 13.

⁴ Issac Asimov, INTRODUCCION A LA CIENCIA. VOL. I. Barcelona, 1985. Ed. Orbis, p. 355.

⁵ Maurice Niveau, HISTORIA DE LOS HECHOS ECONOMICOS. España, 1963. Edit. Ariel, p. 25.

fundamentalmente distintos (dualismos). Baruch Spinoza (1632-1677), lleva a sus últimas consecuencias el racionalismo cartesiano al afirmar la unidad de Dios y la naturaleza, lo después llamado "monismo panteísta".

2. El Empirismo. La experiencia de los hechos produce su conocimiento. En la búsqueda de un método racional de conocimiento que permita una explicación del mundo sin apriorismos dogmáticos. Francis Bacon (1561-1626) funda el empirismo filosófico inglés; a la verdad no se llega mediante la especulación, sino a partir de experiencias de las que pueden inducirse leyes generales (de lo particular a lo general) "...considera que las ciencias naturales son la verdadera ciencia, así como que la física experimental es la disciplina más importante de las ciencias naturales. Elevando como primados del conocimiento a los sentidos, sostiene que éstos son infalibles y que el conocimiento científico se basa en la experiencia. Sólo al aplicar un método racional a lo dado por los sentidos es que se podrá obtener el conocimiento. Igualmente señala que la inducción, el análisis, la comparación, la observación, y la experimentación son las condiciones fundamentales del método racional"⁶. John Locke (1632-1704) se interesa por los problemas sociales, políticos, económicos y religiosos desde una perspectiva liberal; niega las ideas innatas y afirma que las únicas fuentes de conocimiento son las sensaciones internas y externas.

⁶ Armando Cassigoli, et. al. LA IDEOLOGÍA EN LOS TEXTOS. México. 1982. Marcha Editores. p. 28.

El empirismo baconiano y el racionalismo cartesiano, en consecuencia, fueron las dos escuelas de pensamiento que, conjugadas, expresaron las necesidades de la burguesía en ascenso que necesitó de una nueva metodología para cimentar su expansión.

Ambos fueron parte de un mismo proceso de lucha antiescolástica, de repudio a la metodología característica del feudalismo. Bacon encara esa ciencia empírica que finalmente desembocó en la revolución industrial de fines de su siglo⁷.

3. El Pragmatismo. El grado de verdad de una teoría reside en su valor práctico. Es decir, se generalizan la fe en el "progreso" y el "utilitarismo" y surgen nuevas condiciones económico-políticas que lograron hacer posible la formación del capitalismo. En este contexto surge el liberalismo, que fue la consecuencia práctica de los fundamentos anteriores en el aspecto de la economía. Propugna un ordenamiento natural, de la economía, no controlado por el Estado, en el que la propiedad y la iniciativa privada, la concurrencia libre y el comercio garanticen la prosperidad económica y el progreso social.

Adam Smith (1723-1790) heredero de las teorías fisiocráticas⁸ en Inglaterra, es el constructor de las bases teóricas del liberalismo. En el trabajo y no en la tierra se encuentra, según él, el origen de la riqueza. El interés particular ("natural") incita a producir mercancías, que

⁷ Armando Cassigoli, et. al. Op. Cit. p. 26.

⁸ El Fisiocratismo (gobierno de la naturaleza) surge como reacción contra el Mercantilismo. Considera la tierra como eje de la economía y el desarrollo, y propugna el libre juego de los recursos naturales. Asignado al Estado el papel de árbitro moderador encargado de garantizarlo. François Quesnay (1694-1774). LA TABLEAU ECONOMIQUE. Barcelona, 1980. Ed. Ariel.

adquieren su valor (de cambio) en el precio de mercado, siguiendo la "ley natural" de la oferta y la demanda. Por medio de la libre competencia, la división del trabajo y el libre comercio, se alcanzaría la armonía y la justicia social. El Estado debe prevenir los peligros exteriores (defensa) e interiores (cumplimiento de las leyes, conservación y administración de instituciones públicas), pero sin intervenir en el mecanismo de las leyes económicas.

Con su obra, Investigaciones sobre la Naturaleza y las Causas de la Riqueza de las Naciones (1776), su obra más importante, de hecho se inicia la "economía política clásica" que serviría de modelo a lo largo del siglo XIX. Es de ésta manera como, en parte como consecuencia, y en parte de forma interrelacionada, se da este ascenso económico, social, y político de la burguesía -que va del siglo XVI al XVIII- lapso que es inseparable del desarrollo de las matemáticas, de la astronomía y de la física, "...ascenso ocurrido sobre la base de las nuevas fuerzas productivas de este periodo. Y esta misma burguesía, en lucha contra lo que queda del sistema feudal, contra el Estado monarca-feudal y la ideología que lo justifica, (promovió) una nueva representación global del hombre, de la sociedad y del Estado⁹.

Es un hecho, que en el lapso en que he dividido las fases de industrialización, se ha producido "conocimiento" y "know how" siempre ligados entre sí.

En este contexto, históricamente la sociedad capitalista en

⁹ Pierre Fougeyrollas, CIENCIAS SOCIALES Y MARXISMO. México, 1984. Ed. FCE. p. 14.

gestación del siglo XVI al XVIII, ha producido además una actividad tecnocientífica, cuyo aspecto teórico es la ciencia moderna (en consecuencia), la burguesía ascendente ha creado las matemáticas clásicas, la astronomía, y la física matemáticas (Copérnico, Galileo, Descartes, Huyghens, Newton, Laplace, Lagrange, etc.) y la química (Sthal, Lavoisier, Pristley, Lomonosov); y creará más tarde la biología (Darwin, Claude Bernard, Pasteur, Virchow, Mendel, Morgan, etc.)¹⁰.

Todo ello consecuencia de la alta acumulación de capital en los países centrales que lo hizo posible, a lo largo de varios siglos y que en la actualidad perdura, producto del colonialismo y el subdesarrollo crónico del resto de los países¹¹, lo cual, en una visión de conjunto, algunos rasgos surgieron y no han cambiado en el tiempo, como por ejemplo:

1. la existencia del capital extranjero en numerosas ramas de las economías nacionales,
2. la dominación financiera por medio del endeudamiento,
3. la casi total dependencia científica/tecnológica,
4. la dependencia del mercado mundial capitalista,
5. la casi total -para los países semicoloniales, según Mandel- dependencia militar y diplomática con relación a los países centrales, y
6. el grave problema agrario de los países periféricos, los cuales forman de por sí una caracterización propia, fuera de que se les llame indistintamente, subdesarrollados, tercermundistas, en vías de desarrollo, semicoloniales o países dominados semindustrializados, etc., parámetros a los cuales me referiré cuando utilice estos términos.

¹⁰ *Ibidem*, p. 18.

¹¹ Ernest Mandel, "Países Semicoloniales y Países dominados Semindustrializados", en REVISTA LA BATALLA, México, 1988, pp. 39-54

II.1. LAS FASES DE LA INDUSTRIALIZACION

Cada fase de industrialización desde el punto de vista de Revolución Científico/Técnica (RCT)¹² ha estado marcada por una materia prima, el papel desempeñado por la técnica y el de la ciencia, los cuales han sido en conjunto su esencia dominante. En este sentido, si el proceso de industrialización lo dividimos en partes, tenemos cuatro fases¹³ fundamentales:

II.2. PRIMERA FASE DE INDUSTRIALIZACION

La PRIMERA FASE, que la ubico en términos muy generales de 1780 a 1830, en donde la materia prima dominante fue el algodón; "...el algodón fue el iniciador del cambio industrial, y la base de las primeras regiones que no hubieran existido a no ser por la industrialización y que determinaron una nueva forma de sociedad, el capitalismo industrial, basada en una nueva forma de producción, la fábrica"¹⁴.

Desde el punto de vista técnico¹⁵ en los grandes adelantos concentrados sobre todo alrededor de la nueva maquinaria textil,

¹² El término REVOLUCION CIENTIFICO-TECNICA-RCT fue utilizado en 1939 por el científico inglés J.D. Bernal, al formular su tesis de que, "el rasgo característico de la RCT es la diferencia significativa entre el ritmo de desarrollo de la ciencia y el ritmo de desarrollo económico". J.D. Bernal, THE SOCIAL FUNCTION OF SCIENCE, Londres, 1939.

¹³ Robert L. Heilbroner/Lester C. Thurow, "La evolución del Capitalismo; La Revolución de la Tecnología", en ECONOMIA, México, 1987, Ed. Prentice-Hall, pp. 21-22.

¹⁴ Eric J. Hobsbawm, "La revolución Industrial, 1780-1840", en INDUSTRIA E IMPERIO, Barcelona, 1980, Ed. Ariel, Cap. 3, p. 55.

¹⁵ Por TÉCNICA en general entiendo el conjunto de procedimientos de que se sirve una ciencia o un arte que permite usar esos conocimientos en forma más eficiente, específicamente, es la aplicación de los conocimientos científicos con objetivos utilitarios tras el propósito de mejorar las condiciones de la vida humana, y TÉCNICO, a quien posee los conocimientos especiales de una ciencia o arte y que sepa como darles una aplicación útil.

y científico en los métodos perfeccionados para la producción de carbón, la manufactura de hierro y de la energía de vapor, cuya máquina fue patentada en 1769¹⁶.

Según algunos historiadores, en esta época paralelamente se observan innovaciones técnicas en la agricultura, transportes, industria, comercio, finanzas, etc., que es difícil encontrar un paralelo en cualquier otro lugar o tiempo. Cabe resaltar que estas innovaciones fueron inicialmente propuestas por los trabajadores, es decir, la técnica ocupó el primer lugar en esta primera fase, ellos, los trabajadores, en base a la práctica que obtenían en el proceso de trabajo desarrollaban su inteligencia o capacidad constructiva, y esto se dio en todas las innovaciones e invenciones técnicas. Se ha sugerido que este periodo fue propicio para la invención y la expansión de los mercados interno y externo, que es difícil determinar a que factores corresponde la prioridad. Y así como el embotellamiento de una industria había causado la congestión de otras, la desaparición de obstáculos produjo una amplia liberación, pues la innovación es un proceso que, una vez iniciado, tiende a acelerarse¹⁷.

Las actividades de la ciencia del siglo XVIII dieron nueva confianza a los hombres. Empezaron a ver la naturaleza como una máquina que podía ser comprendida, controlada y mejorada gracias al conocimiento. Una cosa es dominar la naturaleza por tener bajo el mando de uno a siervos y ganado y otra muy distinta es

¹⁶ T. K. Derry y Trevor I. Williams. HISTORIA DE LA TECNOLOGIA DESDE 1750 HASTA 1900. TOMO II. México. 1984. Ed. Siglo XXI, pp. 448-496.

¹⁷ Véase. T. S. Ashton. LA REVOLUCION INDUSTRIAL. México. 1979. Ed. FCE. pp. 72-73. Maurice Dobb. ESTUDIOS SOBRE EL DESARROLLO DEL CAPITALISMO. España. 1979. Ed. Siglo XXI. pp. 311-312. Estos autores ofrecen además listas de algunos de los adelantos técnicos fundamentales aprovechados industrialmente en esa época.

inventar máquinas para el mismo propósito¹⁸.

II.3. SEGUNDA FASE DE INDUSTRIALIZACION

La SEGUNDA FASE lo fue el desarrollo que tuvo la industria con base en el acero y el carbón -llamada también la Era del Ferrocarril-¹⁹, y el transporte en barcos de vapor que la ubicamos aproximadamente de 1840 a 1895²⁰.

Las minas comenzaron a ser explotadas a gran escala, consecuencia de la alta inversión de capital en esta rama productiva. Esta inversión promovió la absorción de ganancias extraordinarias, aumentando los bienes de capital, rebasando todas las cantidades que se habían dado en la fase de industrialización anterior.

En este aspecto -nos dice el profesor Hicks- lo que sucedió en la revolución industrial de finales del siglo XVIII fue que el abanico de bienes de capital fijo usados en la producción fuera del comercio, comenzó a aumentar considerablemente. No fue un incremento de una vez, llevado a cabo en una sólo fase, el aumento ha continuado. No se trata sólo de un incremento en acumulación de capital, sino de un incremento en la gama, en la variedad, de los bienes de capital fijo en los que se sume la inversión²¹.

¹⁸ Christopher Hill, DE LA REFORMA A LA REVOLUCION INDUSTRIAL 1530-1780. Barcelona, 1980. Ed. Ariel. p. 235. (subrayado GMR)

¹⁹ Maurice Dobb, Op. Cit. p. 349.

²⁰ Eric Hobsbawm, "La Segunda Fase de la Industrialización, 1840-1895", en INDUSTRIA E IMPERIO. Op. Cit. Cap. 6. pp. 105 y ss.

²¹ John Hicks, UNA TEORIA DE LA HISTORIA ECONOMICA. España, 1984. Ed. Orbis. p. 128.

Otros aspectos importantes en esta fase lo fueron;

a) las guerras consecutivas ocurridas de 1702 a 1825 cuyo objeto central fue el de contribuir a la expansión de los dominios del capital²². La conquista de pueblos, significaba fuentes mayores de materia primas, así como asegurar mercados para colocar productos, además de lo provechoso que significó la industria bélica²³.

b) la ciencia, las universidades y la transmisión del "know How" al mundo. Si se considera, no ya la introducción de la primera máquina en las industrias textiles (que al principio funcionaban movidas por un molino de agua de los que venían usando durante siglos), sino la industria moderna como un todo, se hace evidente otro elemento, ya no el descubrimiento de nuevas fuentes de energía, sino el papel decisivo de la ciencia²⁴.

La ciencia vinculada con la tecnología bajo el capitalismo depende del desarrollo económico, y eso se observa en todo tipo de industrias que a consecuencia de estos gastos sean rentables. La industria del vidrio por ejemplo, hizo posible la fabricación de gafas, del telescopio, hasta el cultivo más intenso de

²² Jacques Godechot nos ofrece sobre este periodo un amplio análisis de las guerras "revolucionarias" y nos dice: "La reacción general de los años 1849-1850 pone fin a estas conmociones revolucionarias, después de haber eliminado los últimos vestigios de los regímenes señorial y feudal en las regiones de la Europa central en las cuales tenían aún vigencia. El régimen capitalista sucede a este periodo revolucionario, y hasta 1917 no sufrirá más que débiles asaltos". Véase, Jacques Godechot, LAS REVOLUCIONES. 1770-1779. Barcelona, 1974. Ed. Labor. pp. 3-4.

²³ No es ocioso decir que no sólo lo fue en el aspecto específico de los armamentos, sino también el efecto multiplicador en muchas otras industrias como las fabricantes de botas, uniformes, mantas, etc., para los soldados. T.K. Derry, Op. Cit. p. 416.

²⁴ John Hicks, Op. Cit. pp. 130-131. Lejos de muchas otras definiciones sobre CIENCIA, aquí la entiendo como, el conjunto sistemáticamente ordenado de conocimientos de fenómenos sociales y naturales, por sus principios y causas derivadas del razonamiento, la observación y de la experiencia, que llegan a constituir un grupo de doctrinas, metódicamente formadas y ordenadas que se constituyen en una rama del saber humano.

hortalizas y de espejos para la introspección.

De esta forma tenemos que la unión de la tecnología con la ciencia y agregado al trabajo y al capital, es fundamental para el desarrollo económico "en beneficio de la sociedad", aunque históricamente sólo ha servido a una parte de ésta. Cabe decir al respecto, que desde esta época, el vínculo entre la tecnología y la ciencia se ha intensificado, rutinizado e institucionalizado²⁵.

De forma paralela, es indudable que el científico, hasta fines del siglo XIX, con raras excepciones, poco se interesaba por la labor tecnológica necesaria para hacer aplicable su conocimiento, el tecnólogo raramente tenía contacto directo o frecuente con el científico, quien no consideraba sus hallazgos de primera instancia para la labor tecnológica. Hoy, en cambio, "la tecnología se basa en la ciencia." Su método es ahora la "investigación sistemática" y lo que antes era "invención", ahora es "innovación".

La moderna unión de la tecnología y la ciencia no fue originada tanto por las iniciativas de la ciencia como por las de la tecnología. La ciencia se transformó con el surgimiento de la tecnología sistemática. Es la tecnología la que da carácter a la unión de ambas; se trata de un acoplamiento de la ciencia a la tecnología, más que un acoplamiento de la ciencia y la tecnología, lo que caracteriza el vínculo recientemente institucionalizado²⁶.

²⁵Alvin Gouldner, LA DIALECTICA DE LA IDEOLOGIA Y LA TECNOLOGIA. Madrid, 1978. Ed. Alianza, p. 311.

²⁶La ciencia sacó a la tecnología del sucio cobertizo del artesano para llevarla a los claustros de la universidad y a sus laboratorios, con lo cual la definió doblemente como un organismo social neutral

La nueva actitud científica desde finales del siglo XVIII saturó la vida en su totalidad. Desde ese momento, en cualquier país donde existe acumulación de capital y por ende desarrollo económico "se hace ciencia". Un ejemplo específico fue el desarrollo de las universidades en Occidente²⁷ y en concreto en la instrucción sobre ingeniería y ciencias relativas a nivel universitario, tanto en Europa como en los Estados Unidos.

No obstante la importancia que poseen las universidades en cualquier sociedad, el inicio de la "educación" de los especialistas en Inglaterra siguió siendo, su preparación bajo el sistema de pupilaje, hasta muy avanzado el siglo XX. "Bajo este sistema, el 'estudiante' es puesto como aprendiz de un ingeniero practicante o firma de ingeniería y es finalmente declarado competente por un cuerpo profesional no universitario"²⁸.

En resumen, afirmo con el profesor Hicks, que el impacto de la ciencia, al estimular a los técnicos, al desarrollar nuevas fuentes de energía, al utilizar la energía para obtener una precisión suprahumana, al reducir el coste de las máquinas y adecuarlas para una multitud de propósitos, es seguramente la novedad esencial, la revolución esencial que produce una

preocupado por el beneficio del conjunto de la sociedad." Peter F. Drucker, TECHNOLOGY, MANAGEMENT AND SOCIETY, New York, 1970. Ed. Harper and Row pp. 62-63.

²⁷ Las primeras escuelas profesionales de ingeniería fueron francesas -es decir, educación formal, universitaria- ECOLE NATIONALES DES PONTS ET CHAUSSEES (1747); ECOLE NATIONALE SUPERIEURE DES MINES (1778); ECOLE D'ARTS ET METIERS (1788) y ECOLE POLYTECHNIQUE en 1794. En Karlsruhe y Stuttgart, Alemania, se abrieron en 1825 y en 1840 dos escuelas politécnicas: las TECHNISCHE HOCHSCHULEN que fueron equivalentes a Colegio de Ingeniería. En Estados Unidos, además de WEST POINT, lo fue el INSTITUTO POLITECNICO DE RENSSELAER en Troy N.Y. (1824); COOPER UNION (1859) y el INSTITUTO PRATT (1877); el INSTITUTO TECNOLÓGICO DE MASSACHUSSETS (1865) y la UNIVERSIDAD DE CALIFORNIA en 1868, entre públicas y privadas. Véase: Maurice Bayen, HISTORIA DE LAS UNIVERSIDADES, España, 1978. Ed. Oikos-Tau.

²⁸ Charles Susskind, "La educación Técnica Superior", en EL MUNDO DE LA TECNOLOGIA, México, 1979. Ed. Asociados, p. 47. Cabe mencionar que este sistema ya existía en Gran Bretaña desde 1818 para la Ingeniería Civil, en 1847 para la Mecánica y en 1871 para la Eléctrica, en Maurice Bayen, Op. Cit. pp. 99 y ss.

transformación inmensa porque puede ser repetida, casi se puede decir, que se repite asimismo una y otra vez²⁹.

Esta revolución -esta segunda fase- implicó un desplazamiento hacia el capital fijo. Pero el desplazamiento sólo llegó a ser importante en el momento en que el desarrollo técnico/científico hizo que los nuevos bienes de capital fueran razonablemente baratos, característica fundamental en el proceso de transformación de la economía mundial en esta segunda fase.

II.4. TERCERA FASE DE INDUSTRIALIZACION

La Tercera Fase de industrialización históricamente situó sus inicios a finales de la década del siglo pasado que perdura y convive con la cuarta fase actualmente, caracterizada por descubrimientos científicos y técnicos más evolucionados -de los ya acumulados- como la electricidad, el desarrollo de la química, del motor de combustión interna (automóvil), y como fuente energética primordial, el petróleo.

En esta fase, las características socioeconómicas y políticas básicas fueron:

1. la pérdida de dinamismo de la industria británica³⁰ ahora rebasada por otras potencias sobre todo de Estados Unidos debida a su alta concentración de capital y centralización de la producción basada en una política económica de "monopolio"³¹ (formación de cartels, trust, sindicatos,

²⁹ John Hicks, Op. Cit. p. 133.

³⁰ Eric Hobsbawm, "Los inicios del declive", en INDUSTRIA E IMPERIO. Op. Cit. Cap. 6, pp. 166-187.

³¹ Tom Kemp, "La teoría marxista del imperialismo", en ESTUDIOS SOBRE LA TEORÍA DEL IMPERIALISMO. México, 1978. Ed. ERA, pp. 27-29, y de E.A.G. Robinson, MONOPOLIO, México, 1986. Ed. FCE, libro que lejos de definiciones de manual o ideologizadas, se estudia lo que por él se entiende, las condiciones propicias para su creación y existencia continuada, las diversas formas que adopta, sus ventajas y desventajas, su situación ante la ley y ante la opinión pública en países donde alcanzó enorme desarrollo como Estados

etc.).

La consecuencia más importante como efecto de los cambios científico tecnológicos, lo fue el gran desarrollo que tuvieron las empresas transnacionales en el mundo y que iniciaron la producción en masa desde aviones hasta alimentos y sobre todo de automóviles³². Paralelamente a una política de exportación a nuevos mercados de consumo y explotación (primordialmente la industria pesada -ferrocarriles, siderúrgicas, etc.). Apoyado además por una política imperialista que significó, 1) protección de mercado interno, y 2) de lucha por el control y explotación del mercado mundial, (por un lado para exportar mercancías y por otro, como fuente de explotación de sus potencialidades en materias primas).

2. El incremento de la Producción y el surgimiento de los Estados Unidos como país hegemónico a nivel mundial.

Se va a producir mayormente con base en la nueva organización del trabajo; la automatización. La racionalización del trabajo, el "prohibicionismo", la política de los "altos salarios" y demás leyes puritanas, iban encaminadas a desarrollar a un tipo de trabajador, y no como lo que pareciera ser "planificación de la economía capitalista". Esta relación fue y es resultado de los intentos de "regulación de la crisis" por parte del Estado y como una forma de enfrentarla y superarla³³.

Unidos, Alemania o Inglaterra.

³²De la era de los millonarios pasan a la era de los multimillonarios. Nombres de firmas industriales y apellidos crecen paralelos: Rockefeller y la STANDARD OIL CO., Andrew Mellon y la ALUMINIUM CO. OF AMERICA, Du Pont de Nemours y la industria química, los Mitsui y los Mitsubishi en Japón etc. "La era de los multimillonarios", en LA BATALLA DE LOS TRUST, Buenos Aires, 1961. Ed. Univ. Bs. Aires. Cap. I y II.

³³Véanse de Antonio Gramsci: "Racionalización de la producción y del trabajo" y "Americanismo y Fordismo" en OBRAS DE ANTONIO GRAMSCI. CUADERNOS DE LA CARCEL. T.I. México, 1975. pp. 301-302.

Los modelos Taylor y Ford aplicados en Estados Unidos posibilitaron un desarrollo nunca antes visto de las fuerzas productivas. Taylor -como modelo- proponía la separación entre el trabajo manual y el "contenido humano", en donde su calificación se mediría precisamente por su "desinterés intelectual", por su "mecanización". El Taylorismo necesita en el aspecto económico de un mercado infinitamente disponible, sin límites, y el fordismo significa la introducción de la "ciencia" como fuerza directamente productiva; la política de altos salarios y la producción en masa también en el sector de bienes de consumo³⁴.

3. La creación de un amplio mercado interno de bienes de consumo, consecuencia de la política de los "altos salarios".

La ideología fordiana de los altos salarios, fue y es un fenómeno derivado de una necesidad objetiva de la industria moderna que alcanza un determinado grado de desarrollo, y no un fenómeno primario, -según Gramsci- es un elemento dependiente de esta necesidad: es el instrumento para seleccionar una maestría adaptada al sistema de producción y de trabajo, y para mantenerla en forma estable; "es preciso que el trabajador gaste 'racionalmente' los sueldos más abundantes, para mantener, renovar y posiblemente acrecentar su eficiencia muscular nerviosa, no para destruirla o cortarla" es la "adaptación psicofísica a la nueva estructura industrial", todo el proceso de

³⁴ Antonio Gramsci, OBRAS...Op. Cit. p. 303. Para la comprensión del esquema "técnico-ideológico" del señor Henry Ford, véase, EN MARCHA, México, 1977, Ed: Jus, 500 E.j., en donde se presenta "la Historia completa de la industria Ford en todas sus vastas concepciones, sus audaces reformas y el aplastante poderío de sus multimillones". (n. del t.).

producción visto desde entonces, desde una perspectiva 'científica'³⁵ y,

4. la institucionalización (legalización) de los sindicatos y una mayor intervención del Estado en la economía como "administrador" de las crisis capitalistas³⁶.

II.5. CUARTA FASE DE INDUSTRIALIZACION

CUARTA FASE DE INDUSTRIALIZACION. Desde mediados de los sesentas e inicios de los setentas, países industrializados como Estados Unidos, Japón, Alemania y otros de Europa, viven una fase de industrialización altamente desarrollada en el terreno científico de consecuencias económicas, que se le ha llamado desde "Tercera fase de industrialización" o "Cuarta Fase" hasta "Era de las Alta Tecnología", etc. Sin introducirme en profundidad en el debate sobre estos términos aceptados generalmente para designar esta nueva etapa de industrialización, sólo mencionaré algunos ejemplos de cómo se le ha categorizado.

Daniel Bell, un sociólogo de Harvard, acuñó el término "postindustrial" para designar una sociedad cuya economía se funda principalmente en el sector de los servicios. En Estados Unidos la importancia del sector terciario o de servicios de acuerdo a su tasa de crecimiento es significativa (véase CUADRO II.1.) en las que dominan las clases profesional y técnica, en la que es esencial el "conocimiento teórico", en la que la

³⁵ Antonio Gramsci. Op. Cit. p. 303.

³⁶ Ernest Mandel. "El Estado en la era del Capitalismo Tardío", en EL CAPITALISMO TARDIO. México. 1980. Ed. ERA. Cap. XV. pp. 461-484.

tecnología intelectual (análisis de sistemas, construcción-modelo, etcétera) está muy desarrollada, y en donde la tecnología es, al menos potencialmente, capaz de desarrollarse por si misma.

Lo que Bell llama el "principio axial" de esta "sociedad postindustrial" es la centralidad y codificación del saber teórico. A lo largo de este eje hay una nueva tecnología intelectual, la difusión de una clase del saber, el paso de los bienes a los servicios, un cambio en el carácter del trabajo y así sucesivamente³⁷.

CUADRO II.1. TASAS DE CRECIMIENTO DEL PIB TOTAL DE LA ECONOMIA Y DEL TOTAL DEL SECTOR TERCIARIO EN E.U.

AÑOS	TASAS DE CRECIMIENTO	
	PIB TOTAL de la ECONOMIA	Total del SECTOR TERCIARIO
1950-60	3.28	3.90
1960-70	3.79	3.75
1970-80	2.70	2.85
1980-82	-0.27	0.30
1982-84	5.18	4.65
1984-86	2.81	3.06

Fuente: ECONOMIC REPORT OF THE PRESIDENT. Varios años.

Según la argumentación anterior, la estructura de la sociedad se supone dominada por normas de "racionalidad funcional", que proclama -en palabras de Mandel- la capacidad del orden social ó existente para eliminar gradualmente toda posibilidad de crisis económica; para encontrar una solución "técnica" a todas sus contradicciones; para integrar a las clases

³⁷ Daniel Bell, THE COMING OF POST-INDUSTRIAL SOCIETY. New York, 1976. Ed. Basic Books p. 127 y ss. Cabe mencionar que muchos teóricos le siguen llamando así para referirse a esta etapa de industrialización, véase por ejemplo, "Postindustrial Manufacturing" de Ramchandran Taikumar, en HARVARD BUSINESS REVIEW, November-December 86. No. 6, pp. 69-76, y de Stephen S. Cohen y John Zysman, MANUFACTURING MATTERS: THE MYTH OF THE POST-INDUSTRIAL ECONOMY. Ed. Basic Books, New York, 1987. 297 pp.

sociales rebeldes y para evitar explosiones políticas³⁸.

Un estudio crítico más amplio lo elaboraron Stephen S. Cohen y John Zysman de la University of California en Berkeley, y lo llamaron *Manufacturing Matters: The Myth of The Post-Industrial Economy*. En su tesis central pesimista afirman que los E. U. declinarán como poder económico y sufrirán una inexorable caída en sus estándares de vida si siguen perdiendo industrias vitales, especialmente las que promueven y fomentan crecimiento y cambio en otras industrias, de ahí que la califican como un mito, por el desempeño reciente de la economía de Estados Unidos. Afirman también que estas industrias obviamente incluyen ramas como las llamadas nuevas tecnologías, como los semiconductores que ayudaron a expandir el consumo de la electrónica y de las computadoras. Argumentan también y proponen que hasta una industria tradicional como lo es la automotriz, puede jugar el papel de transición (transformative), como sucedió en Japón, para promover adelantos en máquinas herramientas e innovaciones en métodos de producción y organización del trabajo.

El término "Postindustrial" -según Hazel Anderson-, no tiene contenido alguno. Connota que "estamos contemplando un espejo retrovisor como si fuera una bola de cristal". Es decir, es algo que implica un hecho histórico en lo referente a la industrialización y que ya no posee valor conceptual alguno. Sin embargo lo que Bell quiso indicar con el término "postindustrial" fue lo que llamó una economía "terciaria basada en servicios y

³⁸ Ernest Mandel, "La Ideología en el Capitalismo Tardío", en *EL CAPITALISMO TARDÍO*. Cap. XVI. México, 1980. Ed. ERA. pp. 485 y ss.

conocimiento". Semejante economía habría de florecer si permanecen continuas las corrientes de creciente productividad en los sectores manufacturero y agrícola y no sucede así en la realidad de las diferentes economías industrializadas del mundo capitalista. Es pues, por lo tanto, un término ideologizado, con una visión extrapolativa de la sociedad surgida en especial de las economías desarrolladas pero altamente industrializadas existentes y sobre todo de la economía estadounidense³⁹.

Según Alvin Toffler pueden emplearse muchos otros términos: Transindustrial, Poseconómica, Sociedad Tecnocrática, Poscivilización, etcétera, sin embargo Toffler prefiere llamarla "sociedad superindustrial", y no obstante que lo acepta como insuficiente, con ello pretende "significar una sociedad compleja, que avanza velozmente y que depende de una tecnología sumamente adelantada y de un sistema de valores postmaterialistas"⁴⁰.

De acuerdo con el Profesor Toffler, esta dependencia de la tecnología sumamente avanzada es la característica fundamental de esta fase de industrialización, con lo cual estoy de acuerdo, sin embargo, aquí prefiero utilizar el título de Cuarta Fase de Revolución Industrial de acuerdo al esquema histórico/metodológico ya apuntado, y en el contexto siguiente.

Esta cuarta fase de industrialización, la cual situamos su efervescencia a principios de los años setentas del presente siglo y que sigue desarrollándose día a día, está caracterizada

³⁹ Hazel Henderson. LA POLITICA DE LA EDAD SOLAR. México. 1985. Ed. FCE. p. 23.

⁴⁰ Alvin Toffler. EL "SHOCK" DEL FUTURO. México. 1973. Ed. FCE. p. 29 (en especial la nota al pie No. 9).

por la importancia que el alto grado de desarrollo de las fuerzas productivas ha alcanzado en los países industrializados capitalistas, con base al Capital, al Trabajo y en los inventos e innovaciones científico-tecnológicos adecuados a la producción, es decir, la utilización de estos avances para aplicarlos a los procesos productivos industriales en masa de las distintas ramas de la economía.

A esta fase de Revolución Industrial se le ha llamado de distintas formas, tales como de "Industrias nuevas"⁴¹, "Nuevas tecnologías"⁴², y otros más específicos en las ramas industriales le llaman "La Revolución de la Microelectrónica"⁴³, de la "Biotecnología"⁴⁴, y/o de la "Información"⁴⁵, pero es más conocida esta fase como "Era de Alta Tecnología" más comunmente por sus siglas en inglés de "High Tech". Otros autores como Bruce Nussbaum analizan el "ocaso de la Era Industrial" en los países

⁴¹INDUSTRIAS NUEVAS Y ESTRATEGIAS DE DESARROLLO EN AMERICA LATINA. Isaac Minian, Coord. Libros del CIDE. México, 1986. A propósito del término, Fernando González Vigil en su trabajo "Nuevas tecnologías. demanda de metales e industrialización basada en recursos mineros" (pp. 135-136) dice "...las nuevas tecnologías (microelectrónica, automatización, robótica, sistemas integrados de computación y telecomunicación) no son obviamente "nuevas" en el sentido de que su invención o aplicación económica sea de ayer. De hecho, varias de ellas han conocido desarrollos comerciales diversos en las pasadas dos o tres décadas. En términos económicos, su "novedad" reside más bien en la progresiva generalización de su uso en los principales países desarrollados, fenómenos que han adquirido singular intensidad en E.U. y Japón desde la década de los años setenta, y que se manifiesta tardía pero intensamente también en los principales países europeos desde principios de esta década".

⁴²Es tan amplio el panorama que basta con recordar los proyectos tanto de laboratorios de empresas privadas como de los gobiernos en el desarrollo en computación, microelectrónica, telecomunicaciones, biotecnología, productos químicos, nuevos materiales industriales (metales, aleaciones), y el de algunos campos más específicos como el desarrollo de las fibras ópticas, CAD/CAM, robótica, inteligencia artificial, etc. Edward A. Feigenbaum y Pamela McCorduck en su libro LA QUINTA GENERACION, (México, 1985 Ed. Planeta), ofrece un apéndice muy amplio de los proyectos y patrocinadores en el mundo, pero además está la información en avances que sobre esto hacen las revistas especializadas día con día.

⁴³S. Gergely, MICRO-ELECTRONICA. Barcelona 1985. Salvat Editores. y Robert Sobel, IBM. UN COLOSO EN TRANSICION. New York 1981. Ed. Norma.

⁴⁴Carlos María Correa, "Biotecnología: el surgimiento de la industria y el control de la innovación", en COMERCIO EXTERIOR Vol. 39, Núm. 11, México, Nov. 1989, pp. 987-999.

⁴⁵Yoneji Masuda, "Una nueva era de redes de información global: su impacto en países en desarrollo", EN LA ERA TELEINFORMATICA. ILET, Folios Edit. Argentina, 1985.

capitalistas desarrollados y el "inicio de la Era de la Alta Tecnología"⁴⁶. Y no obstante el desmesurado uso del término de Alta Tecnología, casi nadie concuerda respecto a su definición.

Eugene Strull, director general de la "Alta Tecnología" en el Centro de Sistemas Electrónicos y Defensa de la Compañía WESTINGHOUSE ELECTRIC, la denomina como "toda tecnología que tiene un ritmo de cambio acelerado", particularmente las más "avanzadas" como procesamiento de la información, comunicaciones, semiconductores, robots y biotecnología⁴⁷.

Según la Oficina de Estadística del Trabajo (OET), ha tratado de definirla desde un punto de vista cuantitativo declarando que entre 977 industrias con un "código industrial normalizado", formaban parte de dicha categoría "porque sus gastos de investigación-desarrollo y su personal técnico son dos veces superiores al promedio de la industria de Estados Unidos en su conjunto"⁴⁸.

Esta definición es tan amplia que incluye a los fabricantes de productos farmacéuticos, computadoras, integrantes electrónicos, aviones y equipos de laboratorio. También incluye industrias de servicios, entre otras la programación de la informática, el procesamiento de datos y los laboratorios de investigación.

La OET define otras 56 industrias como poseedoras de "fuerte

⁴⁶ Bruce Nussbaum, EL MUNDO TRAS LA ERA DEL PETROLEO, México, 1985. Ed. Planeta. Otros autores como el economista Michael J. Piore y el politólogo Charles F. Sabel en su libro THE SECOND INDUSTRIAL DIVIDE, New York, 1984. Ed. Basic Books, llegan a conclusiones similares: pronostican una "nueva economía internacional" en la que la producción en masa alterará al tercer mundo, mientras que los países desarrollados seguirán incrementando más su "especialización flexible" en el desarrollo de las nuevas tecnologías.

⁴⁷ BusinessWeek, "America rushes to High-Tech for growth", BusinessWeek, Marzo 28, 1983.

⁴⁸ THE ECONOMIST, "Europe's Technology Gap", en THE ECONOMIST, Septiembre 24, 1984. pp. 93-98.

intensidad tecnológica", lo cual significa que sus gastos de Investigación y Desarrollo y el número de sus empleados técnicos son superiores al promedio nacional. También forman parte de tal categoría la mayoría de las industrias químicas, la refinación petrolera y la fabricación de productos como equipos para la industria textil, material de imprenta, equipos eléctricos y médicos.

No obstante lo correcta que pareciera esta definición, hay grandes variantes en cuanto al desempeño de cada industria por lo que con estas definiciones sigue siendo un concepto dudoso; "nadie sabe como definirlo"⁴⁹.

En el presente trabajo, sin imponer definiciones, recurro mejor a exponer lo que creo son sus funciones características y sus efectos para, partiendo de esto, ubicar que tecnologías están desempeñando un papel preponderante en esta cuarta fase de industrialización.

Le llamo CUARTA FASE DE INDUSTRIALIZACION indistintamente de la ALTA TECNOLOGIA porque está basada en tres funciones fundamentales que son sus características también:

1. es una usuaria de energía que no sólo utiliza menos energía, sino que al mismo tiempo produce nuevos productos que emplean menos energía,
2. ejerce un impacto inmediato y duradero en nuestras vidas afectándonos donde vivimos y donde trabajamos, es decir, transforma las estructuras de producción de consumo y la distribución entre tiempo productivo y tiempo libre y,

⁴⁹ THE ECONOMIST. "Europe's Technology Gap". en THE ECONOMIST. Op. Cit.

3. incrementa la productividad y la eficiencia utilizando menos mano de obra y menos materias primas, dos cosas que tienen alto precio en el mundo actual.

En el terreno específicamente científico/técnico, no obstante que en esta época, no se puede negar que la fuerza conductora ha sido el "chip" y todo lo relacionado con él, creo que en esta fase existen tres grandes grupos de tecnologías básicas que engloban a las demás:

- 1) el procesamiento de la información y sus efectos en computadoras, robots, "inteligencia artificial" y todo lo relacionado a ello,
- 2) una biología basada en la genética; la bioingeniería, y sus efectos en la agricultura, la medicina etc. y,
- 3) resultado a su vez de la evolución de los ordenadores; las telecomunicaciones⁵⁰. La necesidad, sobre todo con la integración económica en los negocios, de manejar información en tiempo real propició que las comunicaciones y telecomunicaciones, traspasaran las fronteras de la computación, y que ambas tecnologías se fusionaran para crear el *hardware* y los *servicios de información* en lo que se ha llamado la *nueva infraestructura invisible*, desde *fax*, *celulares conectados a notebooks*, *comunicaciones inalámbricas*, *PC's*, *redes de comunicación personal (PCN's)*, hasta *PC's que reconocen la escritura*, etc.⁵¹

⁵⁰ Bruce Nussbaum, EL MUNDO TRAS LA ERA DEL PETROLEO. México, 1985. Ed. Planeta. p. 18.

⁵¹ BusinessWeek, "Wireless world. Building 'anytime, anywhere' communications". Cover Story. BusinessWeek, April 12, 1993.

Conclusión. Hoy día no se debe subestimar la importancia de los efectos de la alta tecnología ya que alteran y cambiarán significativamente las economías nacionales de todo el mundo. Los países altamente industrializados y sobre todo los atrasados industrialmente deberán modificar a su vez sus relaciones internacionales, en distintas formas⁵² ya que:

1. pueden proporcionar una nueva base tecnológica para gran parte de la economía, una base más productiva, más armónica en el uso de los recursos y más aplicable a las necesidades económicas contemporáneas y a las metas en mejoras sociales,
2. proporcionan los medios para la vigorización de muchas industrias obsoletas, creando nuevas y en forma más general, para la reestructuración y diversificación de las economías de los países y,
3. tales cambios pueden servir para reordenar la categoría competitiva de cada país en particular, cambiar su *ventaja comparativa* y crear nuevos modelos comerciales.

Al analizar la Revolución Científico/tecnológica en la economía global, las que creemos son las Fases de Industrialización, conviene por último hacer una reflexión, con todos los riesgos que ello implica.

Tenemos que las determinantes de la innovación son la Ciencia y el Mercado. Existe pues una fuerte unión entre un descubrimiento científico y una competitividad económica. Se puede decir que la innovación, querámoslo ó no, está orientada tanto por el mercado como por la ciencia, y todo lo que conllevan

⁵² John Marcum, "High Technology and the Economy", en THE OECD OBSERVER, Noviembre 1984, p. 3.

los términos.

Ahora me referiré a las palabras invento e innovación. Estas palabras con frecuencia son utilizadas para significar la misma cosa, sin embargo existe una línea divisoria. Un invento es una idea original o producto el cual podría o no ser desarrollado en algo que a la gente le gustaría adquirir. Innovación es descrito por la CONFEDERACION DE LA INDUSTRIA BRITANICA como "la explotación exitosa de nuevas ideas". Es en ésta definición, donde a mi parecer se encuentra la salida a muchos de nuestros problemas actuales, ya que la definición incluye no sólo investigación y tecnología, sino también administración, comercialización y capacitación.

Después de lo anterior, lo que está claro es que los países menos desarrollados deberán realizar su propia investigación científica y el consiguiente desarrollo tecnológico y para ello se requieren recursos financieros para equipos y gastos corrientes, recursos humanos altamente calificados y, finalmente mecanismos adecuados para explotar los resultados positivos que se obtengan de la I&D, por tanto una forma de acción a nivel nacional es requerida.

En este contexto, aparte de que se deben intensificar los esfuerzos para promover la innovación, no sólo en tecnología, por parte de los empresarios y el Gobierno se deberán establecer prioridades de la investigación en relación con las necesidades del país, atendiendo a las más urgentes como lo es en la biotecnología (en la agricultura y ganadería), también deberá adoptar una prioridad por la investigación e innovación en las

manufacturas, como lo es la industria de la transformación, transportes y comunicaciones en sus presupuestos. Deberá además crearse una base cultural industrial universitaria, la cual deberá tender a la innovación, adopción y explotación de nuevas ideas.

Se deberá dar financiamiento a escala pequeña para que los inventores que deseen comercializar sus ideas no se enfrenten con problemas, sobra decir que es la parte medular en la I&D.

Por parte de los innovadores, además de construir prototipos, pagar por utilizar patentes, tanto aquí como en el extranjero, deberán de desarrollar una comprensión de mercado. Es muy sabido que muchos innovadores e inventores del país, no tienen idea alguna de cómo empezar la comercialización de sus productos y son probables a encontrar una pared de indiferencia cuando se aproximan a los Ejecutivos de las compañías.

Por parte de las organizaciones, éstas deberán estar dirigidas a las personas con nuevas ideas técnicas o empresariales que necesitan ser asesoradas sobre los problemas de operar sus propias operaciones, ya que por lo general la mayoría de la gente con capacidades técnicas es poco útil en el manejo de un negocio.

Por lo tanto, una solución posible que combina el financiamiento y la administración es el concepto de una triada industrial: empresarios-universidades-gobierno, es decir, en donde los empresarios invierten su riqueza de nuevo en las universidades y en la industria al ayudar a las firmas nuevas y a las que se encuentran en problemas, así como a los innovadores

potenciales y el Gobierno, que aportará riqueza social, con el objetivo único del crecimiento y desarrollo industrial del país. Esto no es nuevo ya que es muy practicable en E.U. y en Japón.

En esta orientación, como afirma el Maestro Ricardo Torres Gaytán, con el objeto de vincular la ciencia y la tecnología a la problemática cambiante del desarrollo económico, punto crucial deberá ser la Investigación Científica y Tecnológica que comprenda los dos aspectos: la investigación de la naturaleza y de la sociedad, abriendo campo para la cooperación interdisciplinaria, en donde los economistas, los sociólogos, los politólogos, los antropólogos sociales, los sicólogos y los geógrafos etc., pueden colaborar no sólo entre si en el ámbito de la investigación social, sino también con los investigadores en el área de la investigación científica en los campos de la física, la química y la biología⁵³.

La innovación es una clave para el progreso económico y se deberá advertir contra la tendencia de tomar un punto de vista a corto plazo y además de ubicarlo en un Programa de Desarrollo Científico y Tecnológico Nacional. De no atender lo anterior, estamos en peligro de entrar en una cultura de sobrevivencia, en donde toda la energía corporativa estará dedicada a satisfacer a los accionistas y a las hojas de balance de fin de año, sin tomar en cuenta el futuro del país.

⁵³ Ricardo Torres Gaytán, LA CIENCIA Y LA TECNOLOGIA EN EL DESARROLLO ECONOMICO SOCIAL. Inédito.

CAPITULO III

LA "RESTRUCTURACION" DE LA ECONOMIA MUNDIAL¹ Y LA CORPORACION TRANSNACIONAL COMO CENTRO DE LA RESTRUCTURACION

Para ubicar el concepto de reestructuración en perspectiva teórica e histórica tenemos que relacionarlo con el de crisis de largo plazo y desequilibrio estructural del sistema de producción mundial capitalista, por lo tanto, en el largo plazo, la crisis orgánica de acumulación actual, "puede ser caracterizada como estancamiento y explosión financiera en el centro, al lado de los efectos cada vez mas desestabilizadores de subdesarrollo imperialista en la periferia".

Esto se ha visto y apreciado en nuestros días de forma clara con los Estados Unidos y otros países avanzados en completa recesión, donde tienen intereses económicos las CTs y donde, la respuesta coyuntural de la clase dominante al bajo crecimiento de la economía desde principios de los 70s, se ha hecho más evidente con el ascenso de economías ofertistas que proponen, con visión muy reducida, aliviar la crisis general redistribuyendo ingreso y riqueza de países pobres a ricos, y en este contexto aplicar la reestructuración como una respuesta más en la búsqueda de solución a la crisis actual.

Es difícil distinguir la respuesta coyuntural de la clase dominante a la crisis a un nivel más global, dado que esto

¹Las ideas vertidas en este apartado están basadas en el amplio trabajo desarrollado por Joyce Kolko en su libro, RESTRUCTURING THE WORLD ECONOMY. New York, 1986. Ed. Pantheon. 390 pp.

involucra una compleja fábrica de relaciones entre las CTs, la relación capital-trabajo y de los países en el mercado mundial.

En las relaciones de la economía-mundo, este concepto ha sido enfocado tanto por las CTs, organizaciones internacionales como la OCDE, el FMI y el BANCO MUNDIAL etc., como reestructuración (restructuring). Sin embargo, en un análisis a nivel del capital mismo, se muestra que los límites de las leyes del movimiento del sistema capitalista son muy estrechos, y por lo tanto no son más que aparentes.

Para ubicar la reestructuración en el presente análisis, los elementos esenciales del sistema económico capitalista: base de la ganancia, competencia, explotación, el Estado como protector/promotor del sistema, y la anarquía de las relaciones de mercado, se entenderán como sistémicos y permanentes.

En contraste otros rasgos como colonialismo, neocolonialismo, la nueva división internacional del trabajo, los monopolios, los bajos o altos costos de energía, los desarrollos tecnológicos, las hegemonías nacionales, los cambios en la industria, en la estructura comercial y monetaria, los cambios en la clase trabajadora, la intervención del Estado, la economía de guerra, la crisis fiscal y el estancamiento, son clasificados aquí como estructurales y transicionales.

La importancia de esta distinción es que los rasgos estructurales de la economía capitalista emergen en un complejo "desarrollo zigzageante" y no puede, en sí misma, ser extrapolada, mientras que los rasgos sistémicos, en contraste, están "siempre presentes" como agentes activos.

En general el capital -dice Kolko- se reestructura por un acrecentamiento (accretion) de capital y no por estrategia² específica. Ahora, si bien hay una tendencia a atribuir alguna clase de racionalidad a largo plazo al capital, no hay cosa más lógica para la inversión privada que la búsqueda de ganancias³. Entendido este acrecentamiento como intensificación en la concentración y acumulación de capital, y éso es en esencia lo que ha pasado en todo el proceso de reestructuración.

De hecho, la idea misma de reestructuración en el discurso de las CTs ha sido reducido bajo el significado de cosas tales como:

1. amenazas de salir al mercado sin pérdidas o sin ganancias, por parte de la industria capitalista, forzando a bajar costos rígidos del proceso de producción,
2. expandiendo las posibilidades productivas del sistema a través de formas más intensas de competencia tecnológica, requiriendo la destrucción creativa del capital existente, y,
3. desarrollando los mejores resultados en costo/eficiencia internacionales procedentes de materias primas y productos.

Estos argumentos le facilitan más a la ideología dominante defender su presencia que constantemente reclama para el mercado mismo⁴: que si se le deja actuar creará las condiciones objetivas para un orden capitalista más eficiente.

Así, todo un nuevo vocabulario aparentemente sin importancia

² Joyce Kolko, Op. Cit. p. 58.

³ Joyce Kolko, Op. Cit. p. 180.

⁴ Mark Michelson. "Japan's next twelve months: prospects for MCCs". en MULTINATIONAL BUSINESS, No. 2, 1988. Pág. 22 y ss.

surge junto con la presente crisis del capitalismo mundial para definir su enfermedad, su receta y su pronóstico. A nivel gerencial⁵ sobresalen términos como 'Teoría Z', 'Intrapreneuring', 'Demassing', 'Corporate Culture', 'One-minute Managing', 'Management by walking around', 'just in time' y obviamente, 'Restructuring', así como a un nivel de discurso ideológico, términos como 'rigidities', 'imperfections', 'adjustment, etcétera, que fueron rápidamente traducidos en políticas apuntadas directamente a las clases trabajadoras en todas las regiones del mundo. Por tanto, restructuración, como término clave en este nuevo lenguaje del poder, ha venido a quedarse para fundamentar dos cosas:

-lo que el mercado podría "presumiblemente" hacer si lo dejan a el mismo, y,

-lo que el aparato estatal ha hecho; dar todas las facilidades para mantener o crear las bases para un dominio más grande del mercado, por parte del capital transnacional.

El hecho concreto que resulta es una respuesta que viene a ser la misma: costos salariales más bajos y más alta productividad en la producción.

Es importante resaltar que esta respuesta del capital transnacional representa una reflexión normal sobre esta parte para dilatar o atacar la fase recesiva de la crisis de largo plazo del ciclo económico, más que una posición racional, calculada y uniformada, que como principal corriente ideológica

⁵ John A. Byne with bureau reports. "Business fads: what's in-and out". Cover Story BusinessWeek INT., Enero 20, 1986. pp. 40-47. En este amplio artículo se analizan los términos más utilizados desde la perspectiva empresarial.

frecuentemente anima a creer. "En la ideología capitalista, dice Kolko, la crisis es siempre atribuida al trabajo y es éste, el trabajo, el que debería soportar el costo de la restructuración de la economía para renovar rentabilidad.

Los argumentos rutinarios de los capitalistas citan a la fuerza de trabajo o el pleno empleo como una "rigidity" que provoca inflación previniendo en consecuencia, el necesario 'reajuste' de la economía para resolver la crisis. Los salarios, reclaman ellos, toman una gran parte del ingreso nacional, inhibiendo la inversión"⁶.

Esta actitud 'belicosa' del trabajo es pronto relocalizada por ellos y por consiguiente es responsable, junto con los salarios mínimos y la compensación del desempleo (seguro de desempleo en EE.UU.) de la falta de inversión. "Las medidas de bienestar causan déficit y son ahora gasto, los impuestos a las corporaciones para seguridad social es un consumo sobre el capital que podría ser reinvertido y así proseguir.

Estos postulados capitalistas están ahora tan difundidos que hay consenso acerca de éstos extendiéndose en la ortodoxia capitalista a los socialistas franceses y comunistas italianos; que los salarios son la fuente de la inflación y que las ganancias podrían ser más altas para inducir las a la inversión⁷."

El centro del problema consiste en mantener en continuidad la centralización y concentración del capital, que en el presente periodo de crisis está tomando formas más intensificadas y se

⁶ Joyce Kolko, Op. Cit. p. 91-92.

⁷ Joyce Kolko, Op. Cit. p. 92.

refleja en:

1. la competencia global entre las gigantes corporaciones por un lado y por otro la alianza entre ellas,
2. el crecimiento de la fábrica mundial (world factory) y del comercio intrafirma, y,
3. la efímera acumulación de activos especulativos.

La relocalización dentro de la periferia (de bajos salarios y de facilidades a la inversión) de segmentos de los procesos productivos controlados por gigantes corporativos, y la rápida expansión de la subcontratación entre otras nuevas formas de inversión, sobre una base global, caracteriza el fenómeno en general de la reestructuración de la CT que explica en mucho la inestabilidad y la incertidumbre de nuestra época.

En esta compleja situación dos cosas sobresalen:

- 1) la reubicación cada vez más fragmentada de los medios productivos en todo el mundo, que significa que un aumentado superávit global en volumen (capacity) está esparcido entre un más amplio número de países y,
- 2) la emergente sobrecapacidad (overcapacity) crónica sobre una escala mundial que ha acelerado la explosión financiera mundial.

"Las formas de acumulación habidas en los 80s cambiaron en mucho la inversión productiva, -afirma Kolko-, y fueron cada vez más fundadas en la especulación y en un barajeo de activos, a pesar de todos los generosos incentivos ofrecidos en cada esquina del mundo para la inversión productiva⁸."

⁸Joyce Kolko, Op. Cit. p. 88.

Es posible de esta forma distinguir como las CTs perciben la crisis económica mundial contemporánea y están creando mecanismos de reestructuración para actuar sobre ella, como son la nueva organización del trabajo y la administración, (llamada entre otras formas *red flexible de manufactura*), las fusiones, el crecimiento de los conglomerados vía las *megafusiones*, las zonas de producción libre a nivel mundial donde ya se incluyen los países de la ex URSS y de los países de Europa Oriental, las compras apalancadas (*leveraged buyouts*), el papel de los *spinoffs* que provocan las ganancias extraordinarias por producto innovado, reducción de costos (*cost-cutting*) y cambios y suspensión de personal (*layoffs and shifts of personnel*), como una de las más graves consecuencias para la fuerza de trabajo, tanto en los países matriz como en donde están establecidas, y sobre todo el papel de las nuevas formas de inversión, y el vaciamiento (*hollowing out*) de las corporaciones manufactureras multinacionales, que frecuentemente llegan a ser meras compañías comercializadoras que mueven productos hechos por otros en la reorganización de la producción.

Derivado de lo anterior la inversión extranjera directa (IED), en el sentido tradicional, ha dado forma a una variedad de formas de inversión externa, que van desde *joint ventures*, *subcontracting arrangements*, *licensing*, *production-sharing*, *franchising*, *management contracts*, *turnkey contracts*, y *product in-hand contracts*⁹, principalmente, todas ellas en la que la tecnología es transferida en partes o por completo (*lock, stock,*

⁹Charles Oman. *NEW FORMS OF INVESTMENT IN DEVELOPING COUNTRY INDUSTRIES*. Ed. OECD Development Centre. 1990.

and barrel).

En este contexto, llega a ser claro que las CTs, en un periodo de crisis en boga ve su acrecentamiento (accretion) en términos de reestructurar diversas características de orden estructural del sistema capitalista que han aparecido, a fin de conservarse en el sistema de mercado. Lo demás es más que aparential, ya que como dice John A. Byne del BusinessWeek, los términos aplicados son meros "símbolos vacíos" o "modas", ya que lo importante son los mecanismos que se crean para enfrentar los retos de las corporaciones para obtener más ganancias¹⁰.

¹⁰ John A. Byne with bureau reports, Op. Cit.

III.1. SITUACION DE LAS CORPORACIONES TRANSNACIONALES Y EL INCREMENTO EN LA CONCENTRACION DE CAPITAL

La intensificación de la competencia del capital internacional ha continuado, dirigiéndose siempre hacia la centralización de capital a escala cada vez más grande. Esta centralización de capital por las CTs, que luchan por salvaguardar la tasa de ganancia¹¹, generan formas nuevas y cualitativamente más elaboradas de centralización internacional de capital. Actualmente una tercera parte de los activos privados de carácter productivo está sujeta al dominio común de estas empresas, lo que contribuye al surgimiento de un sistema integrado de producción internacional¹².

El mecanismo central de esta nueva etapa de acumulación de capital global son la CTs, que son además de transnacionales, transideológicas y aplican mecanismos cada vez más complejos de acumulación de riqueza o como le llaman, de "reestructuración" dentro de la economía-mundo.

Vale recordar el hecho de que la empresa mercantil es el corazón mismo de un sistema económico de propiedad privada y de relaciones de mercado, y que la importancia de las grandes corporaciones es mucho mayor que las pequeñas empresas, por lo siguiente:

- 1) Dentro del mundo de las corporaciones mundiales exceptuando el comercio mundial de las economías ex

¹¹ Ernest Mendel. "La perecuación de la tasa de ganancia monopolista". en CAP. XII EL CAPITALISMO DE LOS MONOPOLIOS. TRATADO DE ECONOMIA MARXISTA. TOMO 2. México. 1983. Ed. Era. pp. 223 y ss.

¹² UNCTAD, INFORME SOBRE LA INVERSION MUNDIAL 1993. ONU. June 1993.

centralmente planificadas, en 1978, más de dos tercios del comercio mundial en productos primarios, era controlado por un pequeño número de negociantes multiproductores en todo el mundo.

Este fenómeno fue paralelo en producción mundial de manufacturas, donde miles de millones de dólares -fondos de gobiernos y de CTs- fueron dirigidos hacia la industria, incrementando la concentración de capital.

Esta avanzada dinámica de concentración fue incentivada por la intensificación de fusiones de conglomerados, consolidación de oligopolios en el volumen de producción de manufacturas, banca, comercio y sectores de venta al detalle¹³, con la meta única de reestructurarse asimismas en su patrón de acumulación con diversos mecanismos y factores que coadyuvan a la reestructuración mundial, como veremos y,

2) Dentro del mundo de las corporaciones de E. U., en 1980, el 85% realizaban negocios anuales inferiores a 1 millón de dólares, pero el 10% realizó ventas anuales mayores de 1 millón de dólares y recibió el 90% de los ingresos de todas las corporaciones¹⁴. (CUADRO III.1.).

¹³ F. Clairmonte, "Conglomerate and Oligopolistic power in the 1980's", en RAW MATERIALS REPORT, VOL. 1, NO. 1, AUTUMN 1981, USA, pp. 9-15.

¹⁴ Lester C. Thurow y Robert Heilbroner, "Empresas" en ECONOMIA, México, 1987, Ed. Prentice-Hall Inc. pp. 50-55.

CUADRO III.1. SECTOR INDUSTRIAL DE EE. UU. EN 1980

Total de ventas de todas las empresas industriales	Miles de millones de dólares 1,897
Total de ventas de las 500 corporaciones industriales mayores	1,650

Fuente: Tomado de "Empresas" en Lester C. Thurow y Robert Heilbroner, ECONOMIA. México, 1987. Ed. Prentice-Hall Inc.

En este contexto nos centramos en el mundo de las grandes empresas en el mundo de los grandes negocios. Estas empresas se encuentran en todos los sectores aunque con mayor peso está en el sector servicios y en el industrial, donde la producción de manufacturas juega el papel predominante¹⁵.

Las ventas de las 500 corporaciones industriales más importantes del mundo representan el 85% del total de ventas de todas las empresas industriales. Si sólo tomamos las 100 empresas mayores, equivalen a casi la mitad de las ventas de todo el sector industrial. Por otro lado, emplean cerca del 75% de todas las personas dedicadas a la fabricación¹⁶.

A nivel histórico mundial, en 1960, en un universo de 200, las corporaciones más grandes del mundo contabilizaron para un 17.7% del PIB total del mundo capitalista, y para 1980 su participación fue incrementada a 28.6%¹⁷. (Ver CUADROS I.13. y I.14. más detallados del Capítulo I).

Sin embargo el papel de las Cts en E.U. está contrayéndose,

¹⁵ Lester C. Thurow, et al. Op. Cit. Cap. 4.

¹⁶ Lester C. Thurow, et al. Op. Cit. p. 53.

¹⁷ Frederick F. Clairmonte y John H. Cavanagh, "Transnational Corporations and Global Markets: Changing Power Relations", Institute for Policy Studies, 1982. David M. Gordon, "The Global Economy: New Edifice or Crumbling Foundations", en THE MONTHLY REVIEW, N° 168. Marzo/Abril 1988. p. 41.

reflejo de las constantes recesiones que apunté antes. Estos son algunos datos comparativos de su desarrollo, de E.U. y a nivel mundial:

1) las ventas de las 500 industriales de E.U. como porcentaje del PNB ha estado descendiendo desde 1980, cayendo en 1987 a 42%, y desde 1989 (2,164 mmdd) a 1992 prácticamente se han estancado, con un crecimiento bajo de tan sólo 8.5%, 2,364 mmdd. (CUADRO III.2.).

CUADRO III.2.
EVOLUCION DE LAS 500 CTS INDUSTRIALES MAS GRANDES EN E.U.
1980-1992
(miles de millones de dólares)

	1980	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Ventas	1,650.3	1,879.5	2,023.1	2,164.3	2,303.2	2,263.9	2,364.5
Ganancias	81.2	90.6	115.0	105.7	93.4	60.0	70.5
Activos	1,175.5	1,705.7	2,078.8	2,298.6	2,416.3	2,457.6	2,551.4
Empleados (mill.)	15.9	13.1	12.7	12.5	12.4	12.0	11.8

Fuente: Elaboración propia. FORTUNE, varios números.

2) el empleo ha caído similarmente: en 1987, el global de las 500 industriales de E.U., empleó 11% de la fuerza de trabajo, (13.1 millones) mucho menos que en 1954, la primera vez que se publicaron las 500 de FORTUNE y la contracción llega a 3.7 millones en 1989 si se compara en relación con 1979, y en 1992 bajó a 11.8 millones.

Es pues como un reflejo claro de como los mecanismos de reestructuración aplicados en tantas ramas industriales, que son una fuente de "rejuvenecimiento", han paradójicamente contribuido a estas caídas en el empleo. (CUADRO III.2.)

3) en lo que se refiere a las ganancias del mundo

corporativo siempre lo hacen con mejor desempeño. Las ganancias después de impuestos (after-tax) de las 500 en 1954 totalizaron para un 39% de ganancias de todas las compañías de E.U.

Estas ganancias al contrario de los rubros antes anotados han crecido por más de dos décadas, alcanzando el 50% en 1973. Sin embargo, desde entonces, las 500 empezaron a perder terreno, desliziándose al 41% en 1977, uno de los más pobres desempeños relativos desde que se iniciaron las informes de las 500. (CUADRO III.2.).

Pero aún así, el retorno a las ganancias en la década pasada fue más veloz que el lento declive de otros rubros: las 500 tomaron un 59% de todas las ganancias after-tax en 1984, y en 1987 su participación saltó a 66%; dos tercios de las ganancias del total del universo estadounidense¹⁸ y en 1988 llegaron a los 115,000 mdd.

Iniciaron un declive en 1989 cuando alcanzaron un decremento de 8.2%, es decir, de 106,000 mdd, que siguió en 1990 con 93,400, en 1991 con 60,000 mdd y un ligero repunte en 1992 con 70,500 mdd.

Según un estudio reciente realizado por THE WALL STREET JOURNAL los beneficios de las CTs de E.U. subieron 62% en el 4º trimestre de 1992, en relación con el trimestre de 1991, y pronostica TWSJ que seguirá el aumento de beneficios en 1993 y 1994¹⁹.

¹⁸Walter Guzardi, "Big can still be beautiful" en FORTUNE April 25, 1988 p. 20.

¹⁹THE WALL STREET JOURNAL, Febrero 16, 1993.

Por otro lado también ha crecido la participación de transnacionales de otros países en el mercado mundial (CUADRO III.3.), e inclusive de países "en desarrollo" o de "reciente industrialización" llamados NICs, como ya anoté, y se han fortalecido grandes CTs de Alemania, Francia, Japón, Inglaterra, Italia y Holanda que han incrementado su participación en el PIB global, de 4.3% en 1960 a 11.7% en 1980, mientras las transnacionales de E.U. (las 200 más grandes) incrementaron su participación de un 12.8% a 14.3%.

CUADRO III.3. LAS CINCUENTA CORPORACIONES INDUSTRIALES
MAS GRANDES DEL MUNDO EN 1987

(miles de millones de dólares)

EMPRESA (matriz)	INDUSTRIA	VENTAS	GANANCIAS
GENERAL MOTORS (Detroit)	Automotriz	101,789.9	3,550.9
ROYAL DUTCH/SHELL (Lond./The Hage)	Petróleo	78,319.3	4,725.8
EXXON (New York)	Petróleo	76,416.0	4,840.0
FORD MOTOR (Dearborn, Mich.)	Automotriz	71,643.4	4,625.0
IBM (Armonk, N.Y.)	Computadoras	54,217.0	5,258.0
MOBIL (New York)	Petróleo	51,223.0	1,258.0
BRITISH PETROLEUM (London)	Petróleo	45,205.9	2,280.1
TOYOTA MOTOR (Toyota City)	Automotriz	41,455.0	1,699.6
IRI (Rome)	Siderúrgica	41,270.0	146.5
GEN. ELECTRIC (Fairfield, Con)	Electrónica	39,315.0	2,915.0
DAIMLER-BENZ (Stuttgart)	Automotriz	37,535.0	970.2
TEXACO (White Plains, N.Y.)	Petróleo	34,372.0	(4,407.0)
AMERICAN TEL. & TEL. (New York)	Electrónica	33,598.0	2,044.0
E.I. DU PONT (Wilmington, Del.)	Química	30,468.0	1,786.0
VOLKSWAGEN (Wolfsburg, RFA)	Automotriz	30,392.7	242.1
HITACHI (Tokyo)	Electrónica	30,332.2	617.3
FIAT (Turín)	Automotriz	29,642.8	1,830.2
SIEMENS (Munich)	Electrónica	27,462.9	649.6
MATSUSHITA ELEC. IND. (Osaka)	Electrónica	27,325.7	862.4
UNILEVER (London/Rotterdam)	Alimentos	27,128.8	1,278.6
CHRYSLER (Highland Park, Mich.)	Automotriz	26,257.7	1,289.7
PHILIPS (Eindhoven, Neth.)	Electrónica	26,021.2	316.9
CHEVRON (San Francisco)	Petróleo	26,015.0	1,007.0
NISSAN MOTOR (Tokyo)	Automotriz	25,650.5	123.9
RENAULT (Paris)	Automotriz	24,539.7	613.7
ENI (Rome)	Petróleo	24,242.5	483.6
NESTLE (Vevey, Suiza)	Alimentos	23,625.9	1,224.8
BASF (Ludwigshafen, RFA)	Química	22,383.7	584.7
PHILIP MORRIS (New York)	Tabaco	22,279.0	1,842.0
CGE (Paris)	Electrónica	21,204.3	304.8
ELF AQUITAINE (Paris)	Petróleo	21,186.4	690.2
SAMSUNG (Seúl)	Electrónica	21,053.5	249.3
BAYER (Leverkusen, RFA)	Química	20,662.2	833.3
HOECHST (Frankfurt)	Química	20,558.1	776.6
TOSHIBA (Tokyo)	Electrónica	20,378.1	213.0
AMOCO (Chicago)	Petróleo	20,174.0	1,360.0
PEUGEOT (Paris)	Automotriz	19,658.2	1,116.1
ICI (London)	Química	18,232.8	1,245.8
HONDA MOTOR (Tokyo)	Automotriz	17,237.7	516.2
UNITED TECHNOLOGY (Hartford)	Aeroespacial	17,170.2	591.7
OCC. PETROLEUM (Los Angeles)	Alimentos	17,096.0	240.0
PROCTER & GAMBLE (Cincinnati)	Jabones, Cosmet.	17,000.0	327.0
ATLANTIC RICHFIELD (Los Ang.)	Petróleo	16,281.4	1,224.3
RJR NABISCO (Atlanta)	Tabaco	15,868.0	1,209.0
PETROBRAS (Rio de Janeiro)	Petróleo	15,640.5	171.5
BOEING (Seattle)	Aeroespacial	15,355.0	480.0
NEC (Tokyo)	Electrónica	15,325.1	94.0
TENNECO (Houston)	Petróleo	15,075.0	(218.0)
NIPPON STEEL (Tokyo)	Siderúrgica	14,639.8	(69.7)
VOLVO (Goteborg, Suecia)	Automotriz	14,576.0	730.4
TOTAL		1,504,492.5	56,735.1

A la par del crecimiento en la inmensa concentración de capital por las CTs, también está el de un proceso complejo de entrelazamiento, entre secuencias de desarrollo autónomo relativo de subsidiarias, ramas y filiales. Muy particularmente son corporaciones globales que adquieren empresas nacionales y extranjeras que tienen a su vez subsidiarias, ramas y filiales ellas mismas. Hace 20 años existían 7,000 empresas registradas, en 1991 hay 37,000 CTs registradas con 170,000 filiales en el extranjero²⁰. Estas corporaciones por consiguiente crecen en dos vertientes; por un lado se incrementa su concentración de capital por las más diversas formas, y por el otro se desarrollan dentro de una inmensa y compleja red de trabajo (network) económica internacional.

Para tener idea del crecimiento de la participación de las CTs en la economía mundial, en sus diferentes ramas de producción, tamaño y peso en la economía mundial, en comparación con el PIB de los países en 1973 y 1987 (ver CUADRO III.4. y III.5.), sólo diremos que hasta 1987 la tasa de crecimiento de las CTs más dinámicas fue tres o cuatro veces más alta que la de los países industrializados avanzados. Además, en un parámetro de las 100 cantidades (de PIB de países y volumen de facturación de las CTs) más grandes en orden descendente, tenemos que existían 40 CTs en 1973 y para 1987 existían 48, ocupando la más grande, DAIWA SECURITIES de Japón, el 8º lugar, con 361,600 mdd, cifra más alta que el PIB de China, Brasil, India, Australia, España ó México.

²⁰UNCTAD, INFORME SOBRE LA INVERSION MUNDIAL 1993. ONU, Junio 1993.

CUADRO III.4.
 VOLUMEN DE VENTAS DE LAS CORPORACIONES MAS GRANDES DEL MUNDO Y EL
 PNB MAS ALTO DE PAISES EN 1973
 (miles de millones de dólares)

1. Estados Unidos	\$974.10	51. Egipto	6.58
2. Unión Soviética	504.70	52. Tailandia	6.51
3. Japón	197.18	53. ITT	6.36
4. Alemania Occ.	186.35	54. TEXACO	6.35
5. Francia	147.53	55. Portugal	6.22
6. Reino Unido	121.02	56. Nueva Zelanda	6.08
7. Italia	93.17	57. Perú	5.92
8. China	82.50	58. WESTERN ELECTRIC	5.86
9. Canadá	80.38	59. Nigeria	5.80
10. India	52.92	60. Taiwán	5.46
11. Polonia	42.32	61. GULF OIL	5.40
12. Alemania Or.	37.61	62. U.S. STEEL	4.81
13. Australia	36.10	63. Cuba	4.80
14. Brazil	34.60	64. Israel	4.39
15. México	33.18	65. VOLKSWAGEN	4.31
16. Suecia	32.58	66. WESTINGHOUSE ELEC.	4.31
17. España	32.26	67. STANDARD OIL (Calif.)	4.19
18. Holanda	31.25	68. Argelia	4.18
19. Checoslovaquia	28.84	69. PHILIPS ELECTRIC	4.16
20. Rumania	28.01	70. Colombia	6.61
21. Bélgica	28.70	71. BRITISH PETROLEUM	4.06
22. Argentina	25.43	72. Malasia	3.84
23. GENERAL MOTORS	24.30	73. LING TEMCO-VOUGHT	3.77
24. Suiza	20.48	74. STANDARD OIL (Ind.)	3.73
25. Pakistán	17.50	75. BOEING	3.68
26. South Africa	16.69	76. DUPONT	3.62
27. STANDARD OIL (NJ)	16.55	77. Hong Kong	3.62
28. Dinamarca	15.57	78. SHELL OIL	3.50
29. FORD MOTOR	14.98	79. ICI	3.51
30. Australia	14.31	80. BRITISH STEEL	3.50
31. Yugoslavia	14.02	81. Corea del Norte	3.50
32. Indonesia	12.60	82. GENERAL TELEPHONE	3.44
33. Bulgaria	11.82	83. NIPPON STEEL	3.40
34. Noruega	11.39	84. Marruecos	3.34
35. Hungría	11.33	85. HITACHI	3.33
36. ROYAL DUTCH/SHELL	10.80	86. RCA	3.30
37. Filipinas	10.23	87. GOODYEAR TIRE	3.20
38. Finlandia	10.20	88. SIEMENS	3.20
39. Irán	10.18	89. Vietnam del Sur	3.20
40. Venezuela	9.58	90. Libia	3.14
41. Grecia	9.54	91. Arabia Saudita	3.14
42. Turquía	9.04	92. SWIPT	3.08
43. GENERAL ELECTRIC	8.73	93. FARBERWERKE HOECHST	3.03
44. Corea del Sur	8.21	94. UNION CARBIDE	3.03
45. IBM	7.50	95. DAIMLER-BENZ	3.02
46. Chile	7.39	96. PROCTER & GAMBLE	2.98
47. MOBIL OIL	7.26	97. AUGUST THYSSENHUTTE	2.96
48. CHRYSLER	7.00	98. BETHLEHEM STEEL	2.94
49. UNILEVER	6.88	99. BASF	2.87
50. Colombia	6.61		

CUADRO III.5.
VOLUMEN DE VENTAS DE LAS CORPORACIONES MAS GRANDES DEL MUNDO^(a) Y
EL PNB DE PAISES EN 1987^(b)

(miles de millones de dólares)

1. Estados Unidos	3,915.35	51. FORD MOTORS(US)	71.60
2. URSS(c)	2,254.30	52. YASUDA TRUST & BANKING	70.66
3. Japón	1,366.04	53. Austria	69.06
4. R.F.A.	667.97	54. Sudáfrica	65.32
5. Francia	526.63	55. Argentina	65.08
6. Inglaterra	474.19	56. Bulgaria(c)	59.90
7. Italia	371.05	57. Noruega	57.59
8. DAIWA SECURITIES	361.60	58. Dinamarca	57.53
9. Canadá	347.36	59. MOBIL (US)	56.70
10. DAI-ICHI KANGYO BANK	325.21	60. Turquía	56.06
11. China	318.92	61. Argelia	55.23
12. SUMITOMO BANK	300.93	62. TOYOTA MOTOR	54.98
13. MITSUBISHI BANK	296.06	63. IBM (US)	54.20
14. FUJI BANK	293.10	64. Finlandia	53.45
15. SANWA BANK	262.05	65. BRITISH PETROLEUM(UK)	51.59
16. China	252.20	66. SEARS ROEBUCK (US)	48.40
17. IND. BANK OF JAPAN	225.91	67. Yugoslavia	47.90
18. Brazil	222.01	68. NTT (Japón)	46.64
19. India	194.82	69. Venezuela	43.80
20. TOKAI BANK	194.27	70. DAIMLER-BENZ (RFA)	42.71
21. MITSUI BANK	185.11	71. Tailandia	42.10
22. Alemania Ort.(c)	183.90	72. HITACHI (Japón)	40.98
23. Australia	171.17	73. MATSUSHITA ELECTRIC	39.70
24. España	168.82	74. GENERAL ELECTRIC (US)	39.30
25. México	163.79	75. Colombia	37.61
26. TAIYO KOBE BANK	159.95	76. Pakistán	36.23
27. LONG-TERM CREDITBANK	156.09	77. Grecia	35.25
28. BANK OF TOKYO	153.36	78. NISSAN MOTOR	34.96
29. Checoeslovaquia(d)	154.90	79. Hong Kong	33.77
30. Holanda	132.92	80. AT&T (US)	33.60
31. Rumania(c)	130.10	81. FIAT (Italia)	32.93
32. AMERICAN EXPRESS(US)	116.50	82. Filipinas	32.63
33. MITSUBISHI CORP.	110.09	83. TOKYO ELECTRIC POWER	32.45
34. NIPPON CREDIT BANK	106.35	84. Egipto	32.22
35. Suiza	105.18	85. Malasia	31.23
36. Saudi Arabia	102.12	86. UNILEVER (Hol./Ing.)	30.95
37. GENERAL MOTORS (US)	102.00	87. DU PONT (US)	30.50
38. MITSUBISHI TRUST	99.75	88. TOSHIBA	29.43
39. Suecia	99.05	89. NOMURA SECURITIES	28.71
40. SUMITOMO TRUST & BANK	94.59	90. CHEVRON (US)	29.10
41. DAIWA BANK	93.34	91. PHILIP MORRIS (US)	27.70
42. Corea del Sur	88.44	92. HONDA MOTOR	27.70
43. Indonesia	86.59	93. NESTLE (Suiza)	27.60
44. Irán (d)	86.40	94. Libia	27.00
45. Bélgica	83.23	95. Em. Arabes Unidos	26.40
46. EXXON (US)	82.10	96. NIKKO SECURITIES	25.00
47. Polonia	78.96	97. Kuwait	24.76
48. MITSUI TRUST & BANK	78.56	98. Nueva Zelanda	23.72
49. ROYAL DUTCH/SHELL	78.31	99. AMOCO (US)	22.40
50. Nigeria	75.94	100. NEC	22.36

FUENTE: (a) "The Global Giants", THE WALL STREET JOURNAL September 23, 1988, pp 17R-20R. (b) Con excepción de los países señalados con notas (c) y (d) la fuente de las cifras del PNB corresponden THE WORLD BANK ATLAS 1987. (c) Central Intelligence Agency. THE HANDBOOK OF ECONOMIC STATISTICS, 1987. (d) Central Intelligence Agency. THE WORLD FACT BOOK, 1987.

Un hecho central en el desarrollo de los flujos de capital y de su destino es el relacionado con las corrientes de capital declaradas (CUADRO III.6.), lo que significa en consecuencia que sólo 7 países (Japón, E.U., Reino Unido, Alemania, Bélgica-Luxemburgo, Francia, e Italia) concentraron el 78% de los 945.8 mmd de los flujos declarados en 1990, como se muestra enseguida:

CUADRO III.6.
QUINCE PAISES CLASIFICADOS EN FUNCION DE LAS CORRIENTES DE
CAPITAL DECLARADAS, 1990

(miles de millones de dólares de E.U. y %)

País	Posición	Corrientes de capital	% del total	% del total acumulado
Japón	1	254.7	26.93	26.93
E.U.	2	155.2	16.41	43.34
Reino Unido	3	127.7	13.50	56.84
Alemania	4	63.7	6.73	63.57
Bélgica-Luxemburgo ¹	5	57.3	6.06	69.63
Francia	6	53.9	5.70	75.33
Italia	7	25.3	2.67	78.00
Países Bajos	8	25.1	2.65	80.66
Suiza	9	24.3	2.56	83.22
Canadá	10	17.8	1.88	85.10
Australia	11	13.4	1.42	86.52
Suecia	12	11.7	1.25	87.76
España	13	10.5	1.11	88.87
Panamá	14	6.2	0.65	89.52
Dinamarca	15	5.8	0.62	90.14
SUBTOTAL		852.6	90.14	--
TOTAL MUNDIAL		945.8	100.00	100.00

¹ Los datos correspondientes a Bélgica y Luxemburgo se han agregado a los efectos de esta exposición. Promedio, en valor absoluto, de las entradas más las salidas de capital correspondientes a 1986-89. Fuente: Elaboración propia con datos del FMI. BALANCE OF PAYMENTS STATISTICS, 1990. en FMI BOLETIN, Vol. 21. Núm. 20, Noviembre 2, 1992.

Otro reflejo del incremento de la expansión global de capital en los ochentas es el crecimiento grande en volumen del PIB, el PIB per cápita y el crecimiento quinquenal real del PIB de los 25 países capitalistas más grandes y el más largo después de la 2ª guerra mundial. (CUADRO III.7.).

CUADRO III.7.
 PIB, PIB PER CAPITA, Y CRECIMIENTO REAL PROMEDIO ANUAL DEL PIB EN
 LOS PAISES MAS GRANDES DEL MUNDO

	PIB(a) 1990	PIB(b) Per cápita	Crecimiento real del PIB	
			Cambio % anual 1984-1988	Promedio 1985-1990
EE.UU. (c)	5,465	19.7	3.4	2.81
Japón	2,960	23.3	4.4	4.62
R.F.A. (c)	1,513	19.9	2.4	3.19
Francia	1,190	16.9	2.4	3.14
Italia	1,088	14.4	3.0	2.98
Inglaterra	968	14.3	3.5	3.01
Canadá	581	18.8	4.1	3.12
Brasil(d)	385	2.6	4.8	N.D.
China(d)	371	0.3	10.6	N.D.
España	493	8.8	3.8	4.65
Irán(d)	338	6.4	-0.5	N.D.
India(d)	284	0.4	6.2	N.D.
Australia	294	14.8	3.9	3.14
Holanda(c)	276	15.6	2.2	2.57
Suiza	228	28.0	3.0	2.79
México(d)	181	2.1	0.1	N.D.
Suecia	227	21.2	2.0	1.95
Corea del Sur(d)	165	3.8	10.0	N.D.
Bélgica(c)	195	15.4	2.2	3.27
Austria	159	16.7	2.4	3.11
Taiwán(d)	116	5.8	8.5	N.D.
Dinamarca	129	21.1	1.7	1.28
Finlandia	141	21.3	3.5	3.79
Noruega	107	20.9	2.9	1.42
Arabia Saudita(d)	75	5.8	-1.6	N.D.

(a) 1990 en mdd. (b) mdd. (c) PNB. (d) 1989.

Nota: China y la India, los países más poblados del mundo, son los que tienen PIB per cápita más bajo del mundo.

FUENTE: Elaborado con datos de FORTUNE. Varios números.

III.2. CONCENTRACION DE CAPITAL Y LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA

Por la importancia que tiene la concentración de capital y la inversión extranjera directa, en todo desarrollo económico, nacional o mundial, vale hacerle un apartado.

En la primera mitad de los 80s; la IED no fue un contribuidor importante para la formación de capital o para los flujos de capital externo de largo plazo. Durante el periodo 1980-1984, los flujos del exterior sólo representaron, en promedio, cerca del 3% de la formación de capital fijo bruto en los países en desarrollo. La participación como total, de la IED en flujos de capital del exterior, de capital a largo plazo, fue de alrededor de 17% para los países en desarrollo durante el periodo 1980-1985, pequeño incremento desde el 14% establecido en el periodo 1975-1979.

En casos selectivos, tomando como base la inversión directa de E.U. en sus 10 principales países receptores, en términos generales hubo un incremento de 1975 a 1980 de 30,000 mdd y en comparación con el lapso de 1985-1991, el crecimiento fue de más del doble; 80,000 mdd. Cabe mencionar que en el quinquenio 1980-1985, sólo creció 10,000 mdd²¹.

Ahora, si bien es cierto que crece, ésta es selectiva, resultando que donde más invierten es entre ellos mismos, en los países industrializados, y en mucha menor proporción en los países en desarrollo, incluyendo los asiáticos. (CUADRO III.8).

²¹ COMMERCE DEPARTMENT, BLS, OCDE e ILO, en "Your new global work force", LOOKING AHEAD, FORTUNE, December 14, 1992.

CUADRO III.8.
INVERSION DIRECTA DE E.U. EN SUS 10 PRINCIPALES PAISES
RECEPTORES, 1975-1991

	(millones de dólares)						
	1975	1980	1985	1991	Inc. 75-80	Inc. 80-85	Inc. 85-91
Inglaterra	13,927	28,605	33,024	68,261	14,678	4,419	35,237
Alemania ¹	8,726	15,418	16,764	32,942	6,692	1,346	16,178
Japón	3,339	6,243	9,235	22,918	2,904	2,992	13,683
Irlanda	664	2,319	3,693	7,450	1,655	1,374	3,757
China	n.d.	n.d.	n.d.	350	--	--	350
India	367	398	383	533	31	-15	150
Singapur	485	1,204	1,874	4,313	719	670	2,439
Tailandia	260	361	1,074	1,787	101	713	713
Jamaica	654	407	122	667	247	-285	545
México	3,200	5,989	5,088	11,570	2,789	-901	6,482
TOTALES	31,622	60,944	71,257	150,791	29,816	10,313	79,534

¹ Representa la combinación de Alemania del Este y Oeste desde 1991.

Fuente: Elaboración propia con datos del COMMERCE DEPARTMENT, BLS, OCDE e ILO, en "Your new global work force", LOOKING AHEAD, FORTUNE, December 14, 1992.

Como se subrayaba anteriormente, la IED, en el sentido tradicional, ha dado forma a una variedad de formas de inversión externa, que van desde *joint ventures*, *subcontracting arrangements*, *licensing*, *production-sharing*, *franchising*, *management contracts*, *turnkey contracts*, y *product in-hand contracts*²², principalmente, todas ellas en la que la tecnología es transferida en partes o con acuerdos.

Sin embargo, impulsados por un poderoso resurgimiento de la inversión fija como porcentaje del PIB en el mundo, paradójicamente el boom ha incrementado la producción pero ha incrementado el desempleo a nivel mundial, y el empleo en especial de las empresas multinacionales de E.U., de 1977 a 1990 se ha estancado. (CUADRO III.9.). Mientras en India se reduce fuertemente, en otros países se incrementa considerablemente,

²² Charles Oman, Op. Cit.

como en Irlanda, México, Singapur y Tailandia.

CUADRO III.9.
EMPLEO EN EMPRESAS MULTINACIONALES DE E.U., 1977-1990

	1977	1982	1985	1990
Inglaterra (miles)	1,069.3	830.7	809.5	846.7
China	n.d.	n.d.	n.d.	14.4
Alemania ¹	587.4	541.3	541.1	590.5
India	94.6	75.2	71.8	38.3
Irlanda	27.6	38.4	35.2	45.5
Jamaica	n.d.	8.8	6.2	8.7
Japón	389.1	302.0	331.0	407.8
México	370.1	470.3	466.0	551.6
Singapur	44.2	46.1	49.0	85.8
Tailandia	27.3	29.4	29.1	64.4
TOTAL	2,609.6	2,342.2	2,338.9	2,653.7

¹ Representa la combinación de las dos Alemanias desde 1991.

Fuente: COMMERCE DEPARTMENT, BLS, OCDE e ILO en "Your new global work force". LOOKING AHEAD. FORTUNE, December 14, 1992.

La inversión europea por su parte, la más fuerte desde los 60s, no crece y sólo se prepara para cuando la UE madure como un sólo mercado²³. Dentro de la UE no sólo está rezagada la Gran Bretaña. Está todo Europa. La IED de la UE en E.U. en 1987 fue de 161,100 mdd, para 1991 creció a 232,000 mdd, sin embargo, de una participación en el total de 61.2% en 1987 decreció a un 56.9% en 1991.

El dinero se divide en los países desarrollados especialmente en los E.U. (CUADRO III.10.). Atraídos por la seguridad y estabilidad y rendimientos, los capitales extranjeros han aumentado su inversión directa en negocios estadounidenses y propiedades por 58,000 mdd, en 1991, llegando a un total acumulado de 407,600 mdd, y del total el 56% es de la UE.

²³ Edward C. Baig, "Where Global Growth is going" en FORTUNE, July 31, 1983, p. 81.

CUADRO III.10. INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN E.U., 1987-1991

(miles de millones de dólares)

	1987	1988	1989	1990	1991
IED Total	263.4	314.8	368.9	396.7	407.6
IED de la CE	161.1	188.3	212.4	224.4	232.0
% de la IED de la CE en E.U.	61.2	59.8	57.6	56.6	56.9

Fuente: Elaboración con datos de Bureau of the Census, en THE BUREAU OF NATIONAL AFFAIRS, INC. INTERNATIONAL TRADE REPORTER, CURRENT REPORTS, Vol. 10, Nº 4, January 27, 1993.

Así también sigue estando al frente los E.U. en inversión directa en el extranjero (CUADRO III.11.) con un total de 450,000 mdd en 1991, creciendo en 136,000 mdd desde 1987²⁴.

El flujo de inversión estadounidense en el extranjero pasó de 27,000 mdd en 1988, aún cuando el número de nuevos proyectos extranjeros ascendieron 18% de acuerdo a datos compilados por la CONFERENCE BOARD. Sin embargo las CTs. de E.U. obtuvieron tres veces más ganancias (casi 50,000 mdd) de sus inversiones que sus competidores extranjeros con tan sólo 18,000 mdd de ingresos²⁵. El cambio en los flujos de capital que es observado entre los países industrializados, CUADRO III.11, es recíproco, ya que la inversión de E.U. en la CEE es de un 42%, de los 450 mdd, declarados.

CUADRO III.11. INVERSION DIRECTA DE E.U., 1987-1991

(miles de millones de dólares)

	Inc. 87-91	1987	1988	1989	1990	1991
Total de IED de E.U.	136	314.3	335.9	372.4	424.1	450.2
IED en la CEE	65	124.0	131.1	149.5	177.6	188.7
% de la IED en la CEE		39.5	39.0	40.1	41.9	41.9

Fuente: Elaboración con datos de BUREAU OF THE CENSUS, en THE BUREAU OF NATIONAL AFFAIRS, INC. INTERNATIONAL TRADE REPORTER, CURRENT REPORTS, Vol. 10, Nº 4, January 27, 1993.

²⁴ THE BUREAU OF NATIONAL AFFAIRS, INC. INTERNATIONAL TRADE REPORTER, CURRENT REPORTS, Vol. 10, Nº 4, January 27, 1993.

²⁵ "Surging investment: The world economy in Charts and Tables" en FORTUNE July 31, 1989 p. 86-87 y Robert E. Norton "The myths of foreign investment" en U.S. NEWS & WORLD REPORT, May 29, 1989 pp. 44-46.

Pero si bien los gastos del capital no han sido fuertes en todo el mundo, lo han sido parcialmente entre las Newly Industrializing Economies (NIEs) y otros países asiáticos como Japón, Indonesia y Tailandia, que se han mantenido con montos crecientes, (CUADRO III.12.). En Japón, empujado por la electrónica y maquinaria industrial, las compañías japonesas han levantado plantas y han comprado equipo con un aumento del 35.6% en el periodo 1985-1989, la tasa de incremento más grande después de la 2ª G. M. La inversión japonesa está también ayudando al rápido crecimiento de países del sureste asiático, como Tailandia, Indonesia y Malasia, pero sobre todo a los NIEs, que para el mismo periodo han crecido en 29.2%, y en 1987-1991 alcanzaron un 23.9%.

CUADRO III.12.
INVERSION FIJA COMO PORCENTAJE DEL PIB HASTA 1991, EN PAISES SELECCIONADOS

PAIS	Promedio últimos 5 años		
	1984-1988	1985-1989	1987-1991
Japón ^a	29.9	35.6	32.1
NIES [*]	26.9	29.2	23.9
Indonesia	26.4	21.2	32.9
Tailandia	24.9	23.5	25.2
India	21.4	20.0	19.0
Europa	19.7	21.9	20.2
Filipinas	16.6	n.d.	n.d.
Estados Unidos	14.8	17.0	15.5

^aPNB. Newly Industrializing Economies: Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y Singapur.
Fuente: Elaborado con datos de FORTUNE. Varios números.

III.3. INDUSTRIALES

En este contexto daremos una visión aunque sea muy global de la centralización del capital y revisaremos la situación de la CTs más grandes del mundo en los últimos cinco años; en 1988 y en 1992.

1. En las 100 CTs más grandes en los 80s dominaron cuatro ramas industriales; Automotriz, Petroleras, Computación y Electrónica.

En 1988 los E.U. tuvieron el relativo dominio cuantitativo con 39 empresas, seguidas por Japón con 15 y Alemania Occidental con 12. El resto estuvo representado por 15 países que incluyen desde India, Kuwait, México, etc. Sin embargo la diversificación e internacionalización de las empresas, sobre todo de las más grandes, son más de lo que sugieren estas cifras, por ejemplo, GENERAL MOTORS (121,000 mdd)²⁶ clasificada como estadounidense, incluye enormes subsidiarias que emplean a miles de trabajadores sobre todo en Canadá, Alemania, Inglaterra, España, Bélgica, Brasil y México.

Sin embargo el análisis global de las CTs industriales en 1988, muestra los "éxitos" que han tenido debido a los mecanismos de restructuración, y de globalización de su negocios: de las 500 DE FORTUNE sólo hubo una que reportó pérdidas en sus estados financieros (76 mdd), la RUHRKOHLE, compañía minera de carbón de Alemania Occidental, en comparación con 1987 con compañías como TEXACO, TENNECO y NIPPON STEEL que reportaron pérdidas. TEXACO

²⁶ La cifra entre paréntesis indica el volúmen en ventas en miles de millones de dólares (mddd). FORTUNE, July 31, 1989.

incrementó su liquidez vendiendo una subsidiaria en Alemania Occidental por 1,200 mdd. TENNECO siguió la misma estrategia de reestructuración subastando su división de aceite nacional en 7.6 mdd. NIPPON STEEL, por su parte con otra forma de reestructuración, el desempleo, redujo su nómina de 1,500 empleados.

Otro aspecto fue el claro crecimiento de las CTs europeas además de las asiáticas. Por ejemplo, las compañías químicas alemanas, ganaron terreno a la estadounidense DU PONT (32,500 mdd), líder de la industria mundial, y HÖCHST (23,300 mdd) incrementó sus ventas en un 13% alcanzando a la BAYER (23,000 mdd). Las dos siguen la huella de BASF (30,000 mdd) que incrementó sus ventas en 12%. DU PONT además aumentó ingresos en sólo 7%.

Una fusión en 1988 de dos gigantes corporaciones europeas crearon la líder mundial en Equipo Industrial y Agrícola; ASEA de Suecia y la BROWN BOVERI de Suiza formaron la ASEA BROWN BOVERI (17,600 mdd).

El negocio de las Bebidas está representado por PEPSI CO. (13,000 mdd) si bien la compañía es ayudada por sus negocios en alimentos, mientras que su rival COCA-COLA (8,300 mdd), sus ingresos fueron de 1,500 mdd, demasiado bajos para aparecer en las primeras 100.

En el ramo de los Productos de Caucho, GOODYEAR (11,000 mdd) sigue siendo la líder mundial y en lo que se refiere a Productos de la Madera (*forest products*) lo es la WEYERHAEUSER (10,000 mdd) la más grande del mundo.

Para la industria automotriz 1988, fue un año muy significativo: sobresalen GENERAL MOTORS (121,000 mdd), TOYOTA (51,000 mdd), CHRYSLER (35,500 mdd), FIAT (34,000 mdd), NISSAN (29,100 mdd), PEUGEOT (23,300 mdd) y HONDA (22,200 mdd). La G.M. alcanzó un récord en volumen de facturación y casi 30,000 mdd más que la FORD (92,400 mdd), sin embargo en ganancias la FORD tuvo mejor desempeño con 5,300 mdd comparado con los 4,900 mdd de la G.M.

Con las Petroleras, industria perenne en la economía mundial no ha tenido mucha suerte desde la caída en el precio del petróleo crudo. Si bien EXXON (79,500 mdd) se mantiene como líder mundial en ventas, sus competidores que permanecen en las primeras 10 industrias más grandes del mundo; ROYAL DUTCH/SHELL (78,400 mdd), MOBIL (48,200 mdd) y BRITISH PETROLEUM (46,200 mdd) han caído en ventas promedio a nivel mundial.

Las ramas industriales dominantes de la expansión y reestructuración en los últimos años a nivel mundial y en ventas y ganancias son las de Computación y Electrónica. La IBM (60,0 mdd) fue la empresa otra vez más rentable del mundo con ganancias que alcanzaron en 1988, 5,800 mdd, la GENERAL ELECTRIC (49,400 mdd) por su parte alcanzó un incremento en ventas de 26%, así también muchas otras a nivel mundial alcanzaron un buen desempeño; HITACHI (41,300 mdd) de Japón, SIEMENS de Alemania, MATSUSHITA ELECTRIC (34,000 mdd), SAMSUNG (27,400 mdd) de Corea, TOSHIBA (25,400 mdd) y NEC (19,600 mdd) de Japón y DAEWOO (17,200 mdd) de Corea.

2. En 1992, la situación fue de desastre en las CT globales, con recesión económica en el mundo, consecuencia de los desequilibrios de la economía mundial, que mencionamos en el Capítulo I, y su desempeño fue el siguiente.

►De las 500 GLOBALES industriales de FORTUNE, 125 de las compañías presentaron pérdidas, más de las 77 CTs de 1991 y 34 que fueron en 1990.

►El total de ventas, medido en dólares, se incrementó sólo 3.6%, no más que la inflación en muchos países industrializados.

►El número de empleados cayó por cuarto año consecutivo, a 3.8% en comparación de 1991 a 1992.

CUADRO III.13.
VENTAS, GANANCIAS Y EMPLEO DE LAS 500 EMPRESAS MAS GRANDES DEL MUNDO, SEGUN FORTUNE, 1991-1992

	1991	1992
VENTAS		
bdd	5,279.4	5,471.6
Cambio %	N.D.	3.6
GANANCIAS		
mmd	124.8	49.8
Cambio sin el SFAS 106*	126.6	118.3
EMPLEADOS		
Número	26'228,850	25'238,136
Cambio %	N.D.	(3.8)

* Sin el STATEMENT 106 del FINANCIAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD (SFAS 106).

Fuente: "THE GLOBAL 500's RECORD". FORTUNE. July 26, 1993.

Muchas empresas culparon al STATEMENT 106 del FINANCIAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD (SFAS 106), que fue un ajuste contable que se le cargó a las compañías por cuidados de salud, y obligaciones acumuladas que se debían a retirados. Por la G.M. el SFAS 106 contribuyó con 20,900 mdd, a sus 23,500 de pérdidas. El

cargo también agravó el déficit de la FORD con pérdidas de 7,400 mdd y la IBM perdió 5,000 mdd. Las pérdidas más grandes del mundo, se observan en los siguientes récords:

CUADRO III.14.
RECORDS HISTORICOS DE PERDIDAS DE EMPRESAS DE E.U.,
DE 1986 A 1992

(miles de millones de dólares)

Compañía	Año Fiscal	Pérdida
GENERAL MOTORS	1992	23,500
FORD	1992	7,400
IBM	1992	4,965
DU PONT	1992	3,927
DIGITAL EQUIPMENT	1992	2,796
CATERPILLAR	1992	2,435
GENERAL MOTORS	1991	4,452
IBM	1991	2,861
CONTINENTAL AIRLINES	1990	2,343
LTV	1988	3,153
TEXACO	1987	4,407
LTV	1986	3,251

Fuente: Elaboración con datos de BusinessWeek y FORTUNE.

CUADRO III.15.
PROYECCION DE GENERAL MOTORS EN INGRESOS O PERDIDAS, 1991-1995

(millones de dólares)

1991	(6,890)
1992	(3,552)
1993 ^a	(1,000)
1994 ^a	300
1995 ^a	1,800-3,000

^a Estimación.

Fuente: "General Motors makes a u-turn", en NEWS/TRENDS, FORTUNE, March 22, 1993.

En Europa por su parte el desastre en 1992 ha continuado: el PIB de Suecia se contrajo por tercer año consecutivo, y la VOLVO tuvo sus más grandes pérdidas. Todas las corporaciones de Italia tuvieron pérdidas, pero más IRI, holding de propiedad estatal que se incluye como una de las más grandes productoras de acero de Europa, con 3,800 mdd.

En Japón también hubo pérdidas. La inversión de capital y los gastos del consumo están declinando. 21 de las 128 corporaciones japonesas que aparecen en la lista, (en 2º lugar en cantidad después de E.U.) reportaron pérdidas. Las ganancias cayeron en 69% para MATSUSHITA ELECTRICAL INDUSTRIAL, 42% para TOYOTA MOTOR, y 35% para HITACHI. Al contrario, en Corea del Sur, donde 9 de las 12 que tiene en la lista mejoraron su ranking en comparación con 1991.

La excepción en este desastroso desempeño económico lo fue la industria farmacéutica, donde las 25 empresas obtuvieron ganancias, sobresaliendo MERCK, BRISTOL-MYERS SQUIBB, y GLAXO HOLDINGS, quienes ganaron casi 2,000 mdd cada una.

Las compañías de E.U. son las mayores en la lista, con 161, cuatro más que el año pasado. Japón tuvo 128, seguido por Gran Bretaña con 40, Alemania con 32 y Francia con 30. En Asia sobresale Corea del Sur con 12, India con 3, y Taiwán, Tailandia y Malasya con 1.

CUADRO III.16. INDICADORES DE LAS 500 EMPRESAS MAS GRANDES DE E.U., SEGUN FORTUNE, 1991-1992

	1991	1992
VENTAS		
mdd	2,263.9	2,364.5
Cambio %	(1.7)	4.4
GANANCIAS		
mdd	55.1	0.001
Cambio %	(41.0)	(99.98)
GANANCIAS*		
mdd	60.0	70.5
Cambio %	(35.8)	17.5
INGRESO A INVERSIONISTAS**		
Media (%)	29.5	9.1
EMPLEADOS		
Número	12'026,787	11'811,792
Cambio %	(3.4)	(1.8)

* Sin el STATEMENT 106 del FINANCIAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD (SFAS 106). ** Incluye ganancias o pérdidas de capital más ingresos reinvertidos.

Fuente: "Poises for a comeback", en THE FORTUNE 500, FORTUNE, April 19, 1993.

Otros 29 países están representados también, desde Argentina con YACIMIENTOS PETROLIFEROS FISCALES a Zambia con ZAMBIA INDUSTRIAL & MINING. Por América Latina México aparece con 2, y Brasil, Argentina, Chile y Panamá, aparecen con 1.

Algunos países pequeños tienen un número grande de compañías, como Suecia que con una población de 8.6 millones de habitantes tiene 14, o Suiza, que con 6.8 millones tiene 9. Europa Oriental a pesar de su esfuerzo por privatizar sus empresas, ninguna aparece en las 500.

Las petroleras, industria que no obstante la caída en el precio del crudo su volumen se ha incrementado y se mantiene como líder mundial en ventas. Las 14 empresas más grandes por su volumen de facturación contabilizaron 445,753 mdd para 1988 y ascendieron a 621,235 mdd para 1992, es decir, subieron 175,482 mdd en el lapso señalado.

CUADRO III.17
PRINCIPALES EMPRESAS PETROLERAS POR NIVEL DE VENTAS, 1988-1992
(millones de dólares)

	1988	1992
ROYAL DUTCH/SHELL	78,381	107,204
EXXON	79,557	105,885
BRITISH PETROLEUM	46,174	59,540
MOBIL	48,198	58,770
ENI	25,227	41,762
TEXACO	33,544	41,235
CHEVRON	25,196	39,262
ELF AQUITAINE	21,175	32,939
AMOCO	21,150	28,277
TOTAL C.F.P.	13,986	23,590
PETROVEN	9,507	23,469
PETROBRAS	14,806	20,474
USX	15,792	19,462
PEMEX	13,060	19,366
TOTAL	445,753	621,235

III.4. SERVICIOS

El crecimiento del sector servicios no es nada nuevo. A principios del 1900, E.U. y Gran Bretaña tuvieron más empleos en servicios que en la industria. Para 1950, los servicios emplearon la mitad de todos los trabajos estadounidenses. Durante 1992, la cifra alcanzó 76%²⁷.

Este sector es importante por dos características: por su participación en el PIB, y su peso en el comercio internacional:

1. Estados Unidos cuenta con el mayor sector de servicios, y representa 72% de su PIB y el 14.7% en participación porcentual mundial en exportación de servicios en 1991. En Alemania representa el 57%, y es en parte a una gran cantidad de prácticas restrictivas que han ahogado su expansión.

2. Es el segmento que más crece en el comercio internacional, y representa 20% del total del comercio mundial y 30% de las exportaciones de E.U. Esto excluye a tales servicios que no son negociados, pero que son prestados por las filiales establecidas en los mercados extranjeros, y que les llaman intangibles (como asesorías, venta e instalaciones de software, etc.). Los servicios representan aproximadamente 40% de la reserva de la inversión extranjera directa de los cinco países más industrializados.

²⁷ THE ECONOMIST. "Se mantendrá en auge el sector servicios". Febrero 28, 1993.

CUADRO III.18.
EXPORTACION DE MANUFACTURAS Y SERVICIOS, 1991

(participación porcentual mundial)

Manufacturas		Servicios	
Alemania	14.5	E.U.	14.7
E.U.	12.0	Francia	10.1
Japón	11.2	Reino Unido	6.8
Francia	6.6	Alemania	6.4
Italia	6.0	Japón	5.1
México	1.1	México	1.1

Fuente: ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELOS Y COMERCIO; en BANAMEX, EXAMEN DE LA SITUACION ECONOMICA DE MEXICO, Núm. 805, diciembre 1992.

CUADRO III.19
IMPACTO DE LAS EXPORTACIONES SOBRE EL PIB, 1991

Crecimiento del PIB por cada
punto de exportaciones
(puntos porcentuales)

Comercio¹/PIB
(%)

Alemania	0.48	48.1
Canadá	0.24	43.6
Francia	0.27	38.2
Reino Unido	0.48	36.5
Italia	0.58	29.7
E.U.	0.18	16.5
Japón	0.55	16.2
OCDE	0.54	-

¹ Exportaciones más importaciones.

Fuente: ORGANIZACION PARA LA COOPERACION Y EL DESARROLLO; en BANAMEX, EXAMEN DE LA SITUACION ECONOMICA DE MEXICO, Núm. 805, diciembre 1992.

Los ingresos (clasificados como ventas por THE ECONOMIST) de servicios por parte de las filiales extranjeras de las compañías de E.U. tuvieron un valor de 119,000 mdd en 1990 (cifras agregadas disponibles más recientes), no muy alejadas de los 138,000 mdd de ingresos de servicios privados allende las fronteras de E.U. Tales ingresos no contribuyen directamente a la producción o empleos en E.U., pero la economía se beneficia cuando las ganancias de las operaciones de una firma de E.U. en el extranjero son repatriadas, vía las más distintas formas. Por

tanto, a medida que los gobiernos abren sus fronteras a las compañías extranjeras, el alcance de la expansión futura del comercio y la inversión extranjera directa en servicios se prevé será enorme.

Existen problemas metodológicos para analizar el sector servicios, ya que aquí reúnen desde policías y prostitutas, hasta banqueros y carniceros, pero no todos ellos han crecido en la misma tasa, ni tienen las mismas ganancias. En el nivel más alto de la liga se encuentran los *servicios legales y económicos*, que crecieron 106% y 67% respectivamente, seguidos por salud, 59%, y recreación, 53%. Los empleos en servicios más antiguos crecieron con mayor lentitud. El empleo en transportes y comunicaciones, por ejemplo, creció únicamente 13%.

El crecimiento de los servicios se explica por la importancia de este sector en producción y empleos, tomando en cuenta que muchas actividades en las firmas manufactureras son realmente de servicios.

Lo anterior se explica por dos causas:

- 1) las firmas contratan nuevos empleos, actividades que solían hacer para sí mismas, como publicidad y procesamiento de datos y,
- 2) los servicios y la manufactura se vinculan cada vez más, a medida que los fabricantes adquieren más insumos de las firmas de servicios y viceversa.

En síntesis, el mayor gasto en publicidad, manejo financiero y un sistema de distribución más rápido y eficiente, significan que se agrega más valor de servicio a cada unidad de producción

manufacturera, de aquí que los servicios representen casi la mitad de las ventas de muchos conglomerados, ya que mejoran la eficiencia y provocan una mejor forma de reducir el costo del producto final, y son más competitivos.

III.5. LA BANCA

En lo que se refiere a la banca comercial a nivel mundial, su situación en 1988 es un reflejo más del grado de concentración y globalización de capital en el mundo, en tan sólo los 50 bancos más grandes por su volumen de activos. Es tan grande la concentración de capital, de 8.2 billones de dólares en activos de los 50, que es más alto que el PNB de los E.U., Inglaterra, Brasil, Francia y Alemania Occ., juntos.

Como es de esperarse los japoneses fueron dominantes en 1988, entre los primeros 50 más grandes, con 23 bancos que controlan casi el 60% de los activos totales (CUADRO III.20).

CUADRO III.20. LOS PRINCIPALES BANCOS POR SU VOLUMEN DE ACTIVOS Y DEPOSITOS EN EL MUNDO, EN 1988

Banco	País	1988	
		Activos	Depósitos
1. DAI-ICHI KANGYO BANK	Japón	379.3	283.1
2. SUMITOMO BANK	Japón	363.2	268.0
3. FUJI BANK	Japón	360.5	259.0
4. MITSUBISHI BANK	Japón	349.0	251.1
5. SANWA BANK	Japón	330.7	246.6
6. INDUSTRIAL BANK OF JAPAN	Japón	272.9	216.6
7. NORINCHUKIN BANK	Japón	235.9	214.2
8. TOKAI BANK	Japón	227.6	172.0
9. MITSUI BANK	Japón	211.3	153.0
10. CREDIT AGRICOLE	Francia	210.6	167.1
11. MITSUBISHI TRUST & BANK	Japón	208.3	178.0
12. CITICORP	E.U.	207.7	124.0
TOTAL		3,357.0	2,532.7

FUENTE: "Rising in the Pacific: The World's Biggest Commercial Banks" en FORTUNE Julio 31, 1989, p. 40.

Los bancos estadounidense por su parte estuvieron

representados muy poco, sólo figuraron cuatro; CITICORP, CHASE MANHATTAN (97,400 mdd), BANK AMERICA (94,600 mdd) y J.P. MORGAN (84,000 mdd). Este desempeño puede parecer desconcertante al comparar el tamaño de los E.U., sin embargo la economía de E.U. es 50% más grande que la de Japón. Por otro lado, dos pequeños países, en términos geográficos, Alemania y Francia, tuvieron cinco bancos cada uno, e Inglaterra cuatro.

Conviene resaltar que no obstante ser pocos los bancos norteamericanos, no están mal en lo que se refiere a ganancias; el CITICORP por ejemplo, ganó 1,900 mdd en 1988, más que cualquier otro banco de los 50 más grandes del mundo. El CHASE MANHATTAN con 1,100 mdd y J.P. MORGAN con 1,000 mdd en ganancias también obtuvieron más que el resto.

En 1988 de los 50 sólo Norteamérica, Europa y Asia estaban representados, Norteamérica tenía 5 de los 50, Europa 20 y Asia 25.

En 1992 la competencia bancaria mundial se incrementa entre los excesos financieros del pasado y las condiciones que imponen los cambios estructurales del presente, ya que el Sistema Financiero Internacional no ha escapado a los impactos de la desaceleración económica mundial.

Actualmente, el desempeño del crédito bancario tiene que enfrentarse con las limitaciones que imponen los requerimientos de capitalización de los bancos, al igual que con el apremio de mejorar su posición en calidad y rendimiento de cartera de crédito.

Este relajamiento se ha prolongado al prevalecer una débil

coordinación de las políticas económicas y monetarias de los bancos más grandes del mundo, donde sobresalen los japoneses y los de E.U., lo que inevitablemente ha devenido en un comportamiento errático de los tipos de cambio en una parte importante del orbe. Basta observar el volumen de activos de los 40 bancos más grandes de Japón con 6,262,486 billones de dólares y los 40 de E.U. (con apenas un tercio de los de Japón), con 2,010,869 billones. CUADROS III.21 y III.22.

CUADRO III.21.
SITUACION DE LOS 40 PRINCIPALES BANCOS DE E.U. EN 1992

(millones de dólares)

	Activos	Depósitos	Préstamos	Ingreso neto
1 CITICORP	213,701	144,175	139,710	722.0
2 BANKAMERICA	180,646	137,883	124,523	1,492.0
3 CHEMICAL BANKING	139,655	94,173	82,010	1,086.0
4 NATIONSBANK	118,059	82,727	72,714	1,145.2
5 J.P. MORGAN	102,941	32,519	26,438	1,382.0
6 CHASE MANHATTAN	95,862	67,224	62,558	639.0
7 BANKERS TRUST NEW YORK	72,448	25,071	17,318	761.0
8 BANC ONE	61,417	48,465	38,722	781.3
9 WELLS FARGO	52,537	42,244	36,903	283.0
10 PNC BANK	51,380	29,470	25,817	529.4
11 FIRST UNION	51,327	39,390	33,367	515.2
12 FIRST INTERSTATE BANCO	50,863	43,675	24,201	282.3
13 FIRST CHICAGO	49,281	29,740	22,693	(114.5)
14 FLEET FINANCIAL GROUP	46,938	32,725	26,647	279.8
15 NORWEST	44,557	26,970	27,656	518.4
16 NBD BANCORP	40,937	31,001	25,144	338.0
17 BANK OF NEW YORK	40,909	29,449	27,391	369.0
18 BARNETT BANKS	39,465	34,689	26,051	207.7
19 REPUBLIC NEW YORK	37,146	21,102	8,007	258.9
20 SUNTRUST BANKS	36,649	28,843	22,797	413.3
21 WACHOVIA	33,367	23,375	21,086	433.2
22 BANK OF BOSTON	32,346	25,302	22,884	192.1
23 MELLON BANK	31,574	25,130	19,956	437.0
24 FIRST FIDELITY BANCORP	31,480	27,005	18,378	313.7
25 NATIONAL CITY	28,963	22,585	18,738	346.9
26 COMERICA	26,587	20,395	17,808	226.0
27 KEYCORP	25,457	21,004	17,201	245.6
28 SHAWMUT NATIONAL	25,288	16,140	15,326	56.8
29 SOCIETY	24,978	18,658	16,202	301.2
30 CORESTATES FINANCIAL	23,699	17,262	15,470	262.4
31 FIRST BANK SYSTEM	23,527	18,543	15,054	124.1
32 BOATMEN'S BANCSHARES	23,387	18,988	12,632	215.5
33 NATIONAL WESTMINSTER B.	22,715	16,745	14,139	91.8
34 CONTINENTAL BANK	22,467	14,144	12,411	222.0
35 U.S. BANCORP	20,741	15,425	14,270	208.1
36 FIRST OF AMERICA BANK	20,147	18,036	13,756	169.5
37 MARINE MIDLAND BANKS	17,109	13,107	10,433	109.2
38 MNC FINANCIAL	16,985	11,650	8,938	103.1
39 UNION BANK	16,844	12,851	12,580	102.6
40 STATE STREET BOSTON	16,490	11,060	2,004	160.4
TOTAL	2,010,869	1,388,940	1,169,933	16,439.2

Fuente: "Bank Scoreboard". en BusinessWeek, May 3, 1993.

CUADRO III.22
LOS 40 PRINCIPALES ACTIVOS BANCARIOS DE JAPON EN 1992
(millones de dólares)

Banco	Activos
1 Dai-ichi Kangyo Bank	446,881.4
2 Sumitomo Bank	428,226.6
3 Sakura Bank	421,255.0
4 Fuji Bank	420,059.5
5 Sanwa Bank	412,788.9
6 Mitsubishi Bank	401,327.8
7 Norinchukin Bank	307,741.8
8 Industrial Bank of Japan	303,214.9
9 Tokai Bank	252,877.7
10 Long-Term Credit Bank of Japan	241,007.9
11 Bank of Tokyo	219,105.8
12 Asahi Bank	212,940.9
13 Mitsubishi Trust & Banking	194,243.9
14 Sumitomo Trust & Banking	178,325.9
15 Mitsui Trust & Banking	168,975.5
16 Daiwa Bank	142,289.0
17 Nippon Credit Bank	134,098.6
18 Yasuda Trust & Banking	130,472.0
19 Shoko Chukin Bank	115,992.2
20 Toyo Trust & Banking	110,236.4
21 Zenshinren Bank	97,625.9
22 Bank of Yokohama	94,625.5
23 Hokkaido Takushoku Bank	79,983.4
24 Chiba Bank	66,468.9
25 Hokuriku Bank	58,462.9
26 Shizuoka Bank	58,377.1
27 Joyo Bank	56,730.9
28 Chuo Trust & Banking	56,677.5
29 Bank of Fukuoka	51,344.4
30 Ashikaga Bank	50,691.8
31 Bank of Hiroshima	49,376.7
32 Hachijuni Bank	42,747.5
33 Gunma Bank	41,027.5
34 Chugoku Bank	34,879.2
35 77 Bank	32,601.4
36 Yamajuchi Bank	32,173.9
37 Nishi-Nippon Bank	30,861.1
38 Nanto Bank	28,989.8
39 Hyogo Bank	28,796.4
40 Hyakujushi Bank	27,982.7
TOTAL DE ACTIVOS	6,262,486.2

Fuente: Elaboración con datos de "Global Finance's Ranking. The world's safest banks", en GLOBAL FINANCE, March 1993.

Del lado del tercer mundo, el capital tiende también a la concentración con 297,886 mdd, volumen menor a los de otros

países que siempre están en situación de demandantes de recursos bancarios, destacan requerimientos de los gobiernos, que están necesitados de dinero fresco para reactivar sus economías, y los empresarios, quienes buscan afanosamente refinanciar y restructurar el lastre de su débito con los bancos del mundo industrializado.

CUADRO III.23.
LOS 40 MAYORES BANCOS DE AMERICA LATINA POR ACTIVOS, 1992.

Banco/País	Activos (mdd)	Utilidades (mdd)	Empleo Prop. (miles)	
1 DO BRASIL/Brasil	60,729.0	374.7	n.d.	E
2 BANAMEX/México	31,551.4	737.1	32,771	P
3 BANCOMER/México	27,518.8	636.5	36,482	P
4 SERFIN/México	18,743.2	175.4	21,266	P
5 BANESPA/Brasil	12,594.0	212.8	n.d.	E
6 BRADESCO/Brasil	11,817.0	220.3	n.d.	P
7 ITAU/Brasil	9,436.8	187.5	n.d.	P
8 INTERNACIONAL/México	8,085.1	96.0	11,057	P
9 COMERMEX/México	8,045.4	82.6	11,660	P
10 BAMERINDUS/Brasil	7,074.5	26.7	n.d.	P
11 NACION ARGENT./Argentina	6,732.1	n.d.	n.d.	E
12 ESTADO/Chile	6,597.5	35.3	8,418	E
13 SOMEX/México	5,802.1	37.3	7,327	P
14 UNIBANCO/Brasil	5,643.3	60.5	n.d.	P
15 PROV.DE B.AIRES/Argentina	5,528.7	n.d.	n.d.	E
16 CHILE/Chile	5,001.2	81.6	3,878	P
17 NACIONAL/Brasil	4,620.8	47.9	n.d.	P
18 ECONOMICO/Brasil	4,120.3	40.8	n.d.	P
19 BANCRESER/México	4,069.4	22.9	2,256	P
20 MERCANTIL MEX./México	3,960.2	28.1	3,478	P
21 ATLANTICO/México	3,936.5	59.8	7,010	P
22 SANTIAGO/Chile	3,436.6	56.2	2,333	P
23 NOSSO BANCO/Brasil	3,230.8	17.7	n.d.	E
24 CONFIA/México	3,131.0	41.2	4,096	P
25 BFB/Brasil	3,114.4	23.5	n.d.	P*
26 CREMI/México	2,944.9	46.1	4,047	P
27 BANPAIS/México	2,690.0	19.7	3,311	P
28 PROVINCIAL/Venezuela	2,673.0	40.0	6,864	P
29 DE LA NACION/Perú	2,488.5	29.5	6,000	E
30 BCH/México	2,365.6	17.8	4,660	P
31 OSORNO/Chile	2,362.0	5.7	2,339	P
32 HIPOTECARIO/Uruguay	2,249.1	172.5	1,730	E
33 LATINO/Venezuela	2,118.0	21.0	4,921	P
34 CRED.E INVER./Chile	2,103.9	20.4	2,700	P
35 MERCANTIL NORTE/México	2,029.3	71.5	3,950	P
36 MERCANTIL/Venezuela	1,882.0	34.0	6,722	P
37 SANTANDER/Chile	1,990.9	16.2	1,186	P*
38 VENEZUELA/Venezuela	1,943.0	32.0	7,091	P
39 RIO DE LA PLATA/Argentina	1,909.6	n.d.	n.d.	P
40 EDWARDS/Chile	1,616.3	16.9	1,490	P
TOTAL	297,886.2	3,845.7	209,043	

P:Privado, P*:Privado extranjero, E:Estatal, n.d.:No disponible.

Fuente: Elaboración propia con datos de "LOS 200 MAYORES BANCOS DE AMERICA LATINA", en RANKING AMERICA ECONOMIA, AméricaEconomía, Núm. 70, marzo 1993.

Los NIEs asiáticos en 1992 sumaron un total de 978,868.4 mdd, con sólo los 22 principales activos bancarios, excluyendo Japón, por lo que su concentración es altamente significativa. Sin embargo también se apuntan en la lista de espera de créditos, algunos para pagar lo que deben y otros para inyectar dinero con sus proyectos de crecimiento de largo alcance que, por cierto como ya se anotó (CUADRO I.8.), en algunos casos es superior al del mundo industrializado.

Cabe anotar que en este propósito, las economías en vías de desarrollo quedan en dirección de mantener una inflación a la baja, salvaguardar la estabilidad cambiaria, y acelerar el cambio estructural, entre otros aspectos, si se requiere contar con un expediente favorable para la contratación de créditos con la banca internacional.

El esquema contraccionista de las economías de los NIEs ha llegado a expresarse en la falta de liquidez en los sistemas bancarios locales. Dicha situación, en lugar de aflojar la disciplina bancaria, debe alentar la reestructuración del sector.

CUADRO III.24.
LOS 22 PRINCIPALES ACTIVOS BANCARIOS DE ASIA,
EXCLUYENDO JAPON, EN 1992

Banco	País	Activos
1. Commonwealth Bank of Australia	Australia	56,968.1
2. Hongkong & Shanghai Banking*	Hong Kong	83,307.9
3. National Australia Bank	Australia	64,988.2
4. Westpac Banking	Australia	71,272.9
5. Australia and New Zealan Banking Group	Australia	61,659.9
6. Korea Development Bank	Corea del Sur	30,154.0
7. Nanil Bank	Corea del Sur	24,949.4
8. Bank of China	China	162,987.4
9. State Bank of India	India	36,598.3
10. Bank of Seoul	Corea del Sur	54,576.1
11. Taiwan Cooperative Bank	Taiwán	37,923.2
12. Bank of Taiwan	Taiwán	32,260.8
13. Hang Seng Bank	China	31,584.4
14. Korea Exchange Bank	Corea del Sur	29,265.1
15. First Commercial Bank	Taiwán	27,061.3
16. Korea First Bank	Corea del Sur	26,514.7
17. Commercial Bank of Korea	Corea del Sur	27,912.1
18. Cho Hung Bank	China	25,536.1
19. Hua Nan Commercial Bank	China	25,088.8
20. Bangkok Bank	Tailandia	23,410.6
21. Chang-Hwa Commercial Bank	China	22,590.9
22. San-in Godo Bank	China	22,258.2
TOTAL DE ACTIVOS		978,868.4

* Propietario del Holding HBSG del Reino Unido.

Fuente: "Global Finance's Ranking, The world's safest banks", en GLOBAL FINANCE, March 1993.

Por último, la actividad bancaria mundial ha mejorado respecto al año anterior, si se observa el indicador de rentabilidad, ya que de los 1000 principales bancos del planeta, sólo 270 presentaron menores ganancias respecto al ejercicio anterior.

Destaca la participación de los bancos japoneses, alemanes y franceses, al tiempo que empiezan a mostrar mejoras los norteamericanos en las últimas operaciones.

Recientemente han mejorado los márgenes de interés que ofrecen las corporaciones bancarias a sus clientes, lo que ha

repercutido en la rentabilidad.

Cabe destacar que en la disputa por el cliente, los grandes intermediarios bancarios entraron en la guerra de los márgenes de interés de los pasados años, ya que el objetivo de estos intermediarios financieros en el tiempo del *boom* era la construcción de activos a expensas de la rentabilidad. Sin embargo, los clientes, especialmente los mayoristas, encontraron que podían obtener préstamos más baratos en los mercados abiertos que en los bancos, lo que generó el *impasse* de estos últimos.

Los avances tecnológicos han permitido abatir costos de operación, aunque no son lo suficientemente amplios para absorber los costos en la innovación de los nuevos productos, aun contando los ingresos generados por las comisiones que cobran a sus clientes al proporcionar servicios.

Ante tales niveles de concentración de capital e incertidumbre, con el afán de desactivar un eventual crack financiero de alcance internacional, se está solicitando a los bancos que realizan operaciones internacionales que los activos en riesgo sean respaldados por un mínimo de 8% del capital. Además, se está buscando la homologación de estándares de supervisión en el mundo.

CUADRO III.25. CONCENTRACION DE ACTIVOS DE LA BANCA EN EL MUNDO
POR REGION EN 1992

TOTAL DE ACTIVOS DE BANCOS DE JAPON (40)	6,262,486.2
TOTAL DE ACTIVOS DE BANCOS DE USA (40)	2,010,869.0
TOTAL DE ACTIVOS DE ASIA EXCL. JAPON (22)	978,868.4
TOTAL DE ACTIVOS DE BANCOS DE AMERICA LATINA (40)	297,886.2
TOTAL (billones de dólares)	9,550,109.8

Fuente: Cuadros anteriores.

Cabe resaltar que todo lo anterior, sobre todo en los niveles de concentración de capital va acompañado de una polarización mayor en la distribución de la riqueza, medida globalmente, y no dentro de Estados nacionales individuales, basta ver los PIB per cápita y otros indicadores de los mismos.

En este sentido merecen mención aparte las fortunas personales de los reales dueños de la riqueza mundial, de las grandes empresas. De acuerdo con la revista FORTUNE²⁸, la familia del Sultán Haji Hassanal, Bolkiah Mu' Izzaddin Waddaulah, de Brunei, es la más rica del mundo con una fortuna personal de 37,000 mdd, y las 25 familias con más dinero en el mundo tienen una fortuna superior a las deudas externas de Brasil y México que es de 200,000 mdd, los países más endeudados de América Latina.

Según la lista anual esas familias poseen una riqueza acumulada de 227,000 mdd. Dentro de las 101 familias más ricas del mundo, se incluye entre los latinoamericanos a los mexicanos Emilio Azcárraga Milmo, lugar 39, que tiene 3,700 mdd y Carlos Slim Helú, lugar 68, con 2,900 mdd, de fortuna personal.

Por otra parte la revista FORBES indicó en su número especial, sobre los millonarios del mundo, que México es el 4º país en el mundo en la lista de multimillonarios con 13, después de E.U. con 108, Alemania con 46 y Japón con 35.

Conclusiones. Hemos fundamentado las necesidades del capital para su restructuración, y la CT como centro de la restructuración del sistema capitalista en su conjunto, así también la situación de

²⁸ FORTUNE, "The Billionaires. The world's 101 Richest People", FORTUNE, June 28, 1993.

las CTs en su desarrollo reciente, últimos cinco años, en el sector de servicios como es la Banca, que es donde más se manifiesta el alto grado de concentración de capital y el industrial, y su relación con la IED en el mundo.

La combinación de fuerzas que rodean la IED se sintetiza en dos sentidos; por un lado las estrategias corporativas y por otro las pobres perspectivas económicas en muchos de los países en desarrollo. Esto ha conducido a cambiar la dirección de los flujos de IED en la economía-mundo hacia los países de economías industrializadas, alejándose de los países subdesarrollados.

Las condiciones económicas deprimidas que han prevalecido en muchos países en desarrollo, para muchos crónica y acentuada en la década pasada, ha sido un factor explicativo central para el declive en los niveles absolutos de flujos del exterior de IED.

En países en desarrollo individuales, o en grupos de países, un número de factores de influencias negativas específicos han tenido un impacto adverso en dos sentidos:

1. sobre el crecimiento económico en general.

En estas influencias negativas en general resaltan las siguientes: el estado deprimido de sus productos del sector primario y sus pobres perspectivas para las mercancías, el endeudamiento externo de muchos países en desarrollo, especialmente de América Latina, y la adopción de políticas económicas de ajuste estructural, conocidas como planes de choque, para sanear sus finanzas, han sido entre otros factores los que ha afectado las economías de estos países y dañado su atractivo a los inversionistas extranjeros.

2. sobre la IED en particular.

Se ha visto que la IED no ha sido un factor importante en la formación de capital y que los grandes montos se invierten entre los mismos países industrializados. Por lo tanto la CT no puede ser preponderantemente tomada en cuenta como para ser un principal agente económico en la resolución a los problemas del desarrollo. Lo anterior a su vez crea una condición y una dependencia del capital extranjero, ya que no ingresarían capitales si no hay un crecimiento económico.

Por lo tanto es imperativo lograr un crecimiento económico y en este sentido que la IED sea un soporte sin descuidar grandes cambios políticos a dos niveles, tanto nacional como ante el comercio internacional, que irían más allá de las negociaciones por obtener la IED. No podemos tampoco cerrarnos como países a la IED. No olvidemos que las CTs dominan sectores modernos clave de la producción, desde marcas de fabricación, productos que requieren tecnología avanzada, así como su comercialización y su exportación desde mercancías minerales y agrícolas hasta productos manufacturados, y en muchos casos estamos en total desventaja frente a negociaciones de cualquier tipo.

El centro de la discusión no es si deba venir o no la IED. El centro de la problemática es cómo negociar y en qué condiciones.

Con Europa, (no obstante que hoy día está más ocupada en buscar y llevar a cabo posiciones sólidas para su Mercado Común, así como fortalecer su posición económica en el exterior), y con los países asiáticos, se debieran fortalecer e incrementar más los

tratos y no depender, en forma casi exclusiva, del comercio con E.U. y Canadá en el NAFTA.

En este contexto los gobiernos del tercer mundo están tratando también de traer inversionistas. México, por ejemplo, formaliza ahora inversiones del 100% en negocios de diversa naturaleza²⁹. Según la UNCTAD México encabezó en 1991 la captación de IED, y proyecta una perspectiva prometedora³⁰, así como Europa Oriental y países de la ex URSS creando "zonas económicas especiales" donde las CTs occidentales pueden ser dueñas de plantas en territorios ex soviéticos.

²⁹ La LEY DE INVERSION EXTRANJERA vigente y publicada el 28 de diciembre de 1993 en el DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACION manifiesta que será de orden público y observancia general en toda la República. Decretada por el CONGRESO DE LA UNION para sustituir el ordenamiento jurídico que rigió desde 1973, la nueva legislación establece los casos en que la inversión extranjera podrá participar en cualquier proporción en el capital de sociedades mexicanas, adquirir activos fijos, ingresar a nuevos campos de actividad económica, fabricar nuevas líneas de productos y operar establecimientos.

³⁰ UNCTAD, INFORME...Op. Cit.

CAPITULO IV

MECANISMOS DE RESTRUCTURACION DE LAS CTS .

El problema central para las CTs consiste en continuar la concentración y centralización de capital, y en la presente década y la pasada, estos mecanismos de reestructuración son tan disímolos que van de acuerdo al giro, a la naturaleza muy particular de la CT, y a los objetivos muy específicos de cada una en particular¹.

La reestructuración por consiguiente puede tomar muchas formas que van desde mecanismos financieros, como compras endosadas a las existencias, tomándola sobre más deuda; diversificando operaciones que no conlleven el propósito programado y adquiriendo otras que lo hagan elaborando medidas operacionales y estratégicas, tales como recortes de gastos elevados; reorganizando procedimientos de producción y distribución día a día, y cambiando la actitud y centro corporativo². No existe pues un patrón común de reestructuración o de desarrollo para cada CT, por lo que se anotaran algunos de los más comunes para todo desarrollo y donde sin pretender abarcar a todos, sobresalen los siguientes:

- ♦CAMBIOS EN LA ORGANIZACION ADMINISTRATIVA: las redes dinámicas de trabajo (*Network*),
- ♦FUSIONES Y QUIEBRAS: su incremento como forma de acrecentar la centralización de capital y las quiebras de empresas por otro lado como forma más intensificada de competencia global,

¹ Myron Magnet. "Restructuring really works", en FORTUNE. March 2, 1987 p. 35.

² Thomas Moore. "Old-Line Industry Shapes up", en FORTUNE. April 27, 1987. p. 21.

♦JOINT VENTURES: las alianzas intrafirmas, así como entre firmas extranjeras e inversiones de riesgo y otras formas de inversión que se realizan también con gobiernos, en la globalización de la producción mundial, incluyendo al mundo ex socialista,

♦ZONAS DE PRODUCCION LIBRE: el crecimiento de la "fábrica mundial", relocalizando en los países periféricos segmentos del proceso productivo (*moving production offshore*) donde existen múltiples beneficios fiscales y bajos salarios,

♦LAS COMPRAS APALANCADAS (*leveraged buyouts*): compra-venta de empresas financiadas con los activos de la misma empresa y su capacidad de generación de efectivo,

♦SPINOFFS: en el comercio internacional con los nuevos productos más vendidos por las empresas que provocan ganancias superextraordinarias,

♦REDUCCION DE COSTOS (*cost-cutting*): en el proceso productivo, reducir salarios, sobresueldos y ajustes sobre gastos corrientes,

♦CAMBIOS Y SUSPENSION DE PERSONAL (*layoffs and shifts of personnel*): la suspensión y reducción del número de empleados, que por otro lado ha incrementado el desempleo.

Estos mecanismos, que en algunos casos se combinan haciendo su caracterización aún más compleja, además de otros factores que coadyuvan como los gastos en investigación y desarrollo, los altos contratos de las CTs con los Departamentos de Defensa de los diferentes países y el nuevo papel de los Centros Financieros Internacionales principalmente, sobre una base global, es en resumen lo que caracteriza el fenómeno integral de la reestructuración de las CTs y que explica mucho de la

inestabilidad e incertidumbre de la economía mundial y del resto de países en el mundo.

Este complejo contexto se da enmarcado en dos fenómenos ya mencionados que vale subrayar:

1. La relocalización de los cada vez más fragmentados sistemas productivos en todo el mundo, lo que significa que una capacidad de excedente global ha aumentado y está esparcida entre un amplio número de países y,

2. El surgimiento de una sobre capacidad productiva en una escala mundial que ha acelerado una explosión financiera mundial. Prueba de ello es que "... las formas de acumulación tuvieron cambios en los 80s alejándose de la inversión productiva, y fueron cada vez más fundados en especulación y en un barajeo de activos a pesar de todos los generosos incentivos ofrecidos en todos los lugares del mundo para la inversión productiva"³.

³ Harry Magdoff y Paul H. Sweezy, ESTANCAMIENTO Y EXPLOSION FINANCIERA. México, 1988. Ed. 9. XXI.

IV.1. CAMBIOS EN LA ORGANIZACION ADMINISTRATIVA: LAS REDES DINAMICAS DE TRABAJO O RED DE MANUFACTURA FLEXIBLE (NETWORK)

Si bien las CTs tienen ya una larga historia librada en contra de la soberanía de los países nacionales, utilizados para organizar la producción global y comerciando para sus propios intereses, en esencia este sistema continua enraizándose con nuevas formas de organización administrativa, y de nuevos métodos de manufacturación.

En la jerga empresarial estas nuevas formas les llaman no integradas verticalmente (*vertically disaggregated*), que consisten en relegar sobre otras compañías en el extranjero la manufacturación y muchas funciones importantes de los negocios⁴.

Este modelo organizativo de los negocios está incrementándose en los países industrializados, sobre todo en E.U. y Japón, basándose en los adelantos tecnológicos de los sistemas de comunicación⁵.

Según Raymond E. Miles, decano de la *SCHOOL OF BUSINESS ADMINISTRATION* de la Universidad de California, Berkeley, estas nuevas corporaciones y muchas otras seguirán en esta dirección. Miles las llama *redes dinámicas*, ya que tienen la ventaja de producir a bajos costos en el extranjero y con tecnología avanzada, por tanto pueden responder más rápidamente sobre nuevos mercados o nuevas tecnologías. Con menos burocracia, están bien ubicadas para demandar de sus gerentes y trabajadores el máximo desempeño en el control y sus funciones.

⁴BusinessWeek. "And now, the post-industrial corporation" Special Report. March 3, 1986. p. 64-77.

⁵BUSINESS WEEK. "A scramble for global networks". Special report. March 21, 1988. pp. 72-79, y "Wireless world. Building 'anytime', 'anywhere' communications." Cover Story. April 12, 1993. pp. 40-45.

Estas CTs tienen creada una red de producción donde intercambian finanzas y servicios, en un sistema complejo que con interconexión la una de la otra, (que se observa a través de toma de decisiones, de acuerdos sobre finanzas, producción, distribución y marketing), constituyen lo llamado por otros *Network Global*.

Estas nuevas formas abarcan a numerosos países y están involucradas en casi todas las ramas de procesos de trabajo y producción diversificada. En consecuencia, la afiliación de la CT a la matriz (*home country*) está organizándose cada vez más con medidas puramente fiscales sobre decisiones de inversión⁶, resultando que los sitios de inversión en el mundo son áreas donde se producen las más altas ganancias para las CTs. En este sentido, la vieja división internacional es remplazada por estructuras de red de servicios dentro de la CT, ayudados por las "nuevas tecnologías" de computadoras, comunicaciones por satélite, nuevas formas de transporte, etc.

Ya en un libro publicado en 1984⁷, el economista Michael Piore y el politólogo Charles F. Sabel llegaron a conclusiones similares. Los profesores del M.I.T. pronosticaron una nueva economía internacional en la que la producción en masa alteraría al Tercer Mundo, mientras que los países desarrollados seguirían inclinándose cada vez más hacia una "especialización flexible". Piore y Sabel lo exponen como "organizaciones sistema-solar"

⁶ Además de los incentivos que proporcionan los mismos gobiernos a las CTs para invertir, y que ofrecen garantías contra expropiaciones, daños por guerras internas, devaluaciones bruscas, etc. Véase por ejemplo el listado de condiciones que aparece en "Asian investment incentives" en THE CHINA BUSINESS REVIEW, March/April, 1988, pp. 50-51.

⁷ THE SECOND INDUSTRIAL DIVIDE. New York, 1984. Ed. Basic Books.

(solar-system), con proveedores externos orbitando en pequeñas oficinas centrales.

Grandes CTs ya han funcionado totalmente como organización flexible, y muchas otras están inciándose hacia la des-agregación, forzados por los altos costos en el desarrollo de productos y su penetración competitiva en el mercado mundial. Otros están llevando a cabo nuevas formas de inversión formando desde "joint ventures" a "alianzas estratégicas" (strategic alliances) temporales a ultramar. GENERAL MOTORS CORP., un prototipo de la compañía integrada verticalmente hace todo lo ya mencionado. Gigantes corporativos tales como FIRESTONE, 3M, IBM, PITNEY BOWES INC., GENERAL ELECTRIC, NIKE, venden casi todos sus productos terminados, comprados de compañías establecidas en el extranjero, con inclinación en su home country más a los servicios que a la manufacturación. (CUADRO IV.1.)

CUADRO IV.1.
CORPORACIONES DE E.U. QUE TRABAJAN CON SISTEMA "NETWORK GLOBAL",
DESDE 1985

CORPORACION	PRODUCTOS	GANANCIAS Mill. de dólares	TOTAL DE EMPLEADOS /EMPLEADOS EN LA MANUFACTURA
NIKE	Zapatos deportivos	1000	3,500/100
ESPIRIT	Vestidos	800	3,000/500
LIZ CLAIRBORNE	Vestidos	570	2,000/250
EMERSON RADIO	Componentes Eléct.	500	700/150
TIE	Telecomunicaciones	500	2,100/900
SCHWINN BICYCLE	Bicicletas	150	ND
SUN MICROSYSTEMS	Computadoras	150	1,400/200
LEWIS GALOEB	Juguetes	58	115/0
ELECTRONIC ARTS	Software	20	75/0
OCEAN PACIFIC	Vestidos	15	67/0

FUENTE: BusinessWeek, March 3, 1986.

Estas formas de reestructuración administrativa, donde existe

una interconexión e intercambio de finanzas y servicios, ha provocado que las CTs obtengan fuertes ganancias en comparación con otras CTs rezagadas. A estas técnicas de organización y de colaboración-producción que se le ha llamado también "red flexible de manufactura", son alianzas formales entre compañías dentro de una industria dada. El objetivo es permitir a los miembros de la red responder rápidamente y de manera exitosa a los cambios en el mercado⁸.

El modelo network, ó red flexible de manufactura, si éste es ampliamente adoptado, podría ser la tercera real innovación en la organización de la producción, desde que surgió y evolucionó la CT a mediados del siglo XIX, (alrededor de 1850), cuando el proceso de producción industrial empezó a crecer en volumen y valor, su control gerencial se hizo cada vez más complejo.

Estas formas de administración anteriores, existían con más tareas por llevar a cabo, que la encargaban a más gerentes y cada asignación a ultramar era sólo una fase en la cadena comercial; desde materias primas hasta productos terminados. De esta forma nacía la compañía industrial integrada verticalmente.

Otro cambio importante⁹, vino en los 20s con la GENERAL MOTORS, pionero del estilo típico "estructural divisional" de la industria estadounidense¹⁰, donde las cadenas de comando para cada división operacional existían paralelas.

⁸Elizabeth Hass Endersheim, "Red flexible de manufactura, respuesta a desafíos competitivos", de THE NEW YORK TIMES, en EXCELSIOR, Marzo 27, 1989.

⁹Según BusinessWeek INT. "And now..." Op. Cit. p. 65.

¹⁰Véase por ejemplo la sucinta historia de estas industrias en: Robert Sobel and David B. Sicilia. THE ENTREPRENEURS. AN AMERICA ADVENTURE. Boston, USA. 1986. Ed Houghton Mifflin Company. En el caso de la O.M. el cap. III, p. 128.

Después de la Segunda Guerra Mundial, otro cambio importante lo significó el sistema "matriz" (*matrix*), al que las compañías aeroespaciales empezaron a dirigirse. Este sistema consistía en que grandes compañías, con estructuras verticales, agregaban una segunda estructura, especie de cadena informal de supervisión, que enlazaba gerentes con "responsables relacionados" o gerentes trabajando en conjunto sobre proyectos temporales. Las compañías de la construcción, y otras han llevado a cabo esto por contratos de trabajo desde hace muchos años¹¹, y actualmente se ha esparcido por todo el mundo, en parte por interposición de las comunicaciones que hacen fácil la coordinación de proveedores y clientes en todo el mundo.

Actualmente, en los 90s, con esta expansión de la CT y paralelo al desarrollo de los mercados nacionales, los meganegocios a su vez han crecido, y también el desarrollo y crecimiento del mundo inalámbrico en computadoras, comunicaciones y las industrias de la información que anticipan una nueva era en la tecnología, que, como el microprocesador lo significó en los 80s, ya ha creado un nuevo mercado mundial¹².

En conclusión, la estructura de producción flexible, o *network global* responde al proceso de reestructuración del mercado mundial, siguiendo el modelo de acumulación de capital de los países centrales. De esta forma, el mercado mundial es transformado de la escala de una nación, a una red de alcance mundial o densa red de trabajo descentralizada de organización

¹¹ Elizabeth Hass, Op. Cit.

¹² BUSINESS WEEK, "Wireless world. Building 'anytime', 'anywhere' communications." Cover Story. April 12, 1993. p. 45.

global, sobreimpuesta sobre un sistema reestructurado de Estado-Nación.

Este mecanismo de reestructuración produce una más integrada economía-mundo, mientras que el desarrollo económico desigual es más intenso ya que es necesidad para las CTs asegurar sus fuentes de trabajo, recursos y mercados con alcance mundial.

Estas nuevas formas de reubicación de la industria manufacturera mundial se expresan en forma resumida de la siguiente manera, por ser las más utilizadas por los flujos del capital mundial¹³:

♦Joint ventures, son negocios en los que los activos, riesgos y ganancias de una empresa o inversión son en participación de más de un grupo económico, generalmente una corporación transnacional y una compañía privada o estatal, en el país receptor de esta nueva inversión,

♦Subcontracting arrangements, estos involucran un contratista principal con base en un país industrializado instalando la relación con un subcontratista en un país en desarrollo para producir componentes o para ensamblar productos terminados con los productos suministrados por el principal inversionista. El producto final es normalmente vendido para el país del principal contratista, en el mercado doméstico del subcontratista, ó en el mercado de un tercer país, caso muy concreto son las maquiladoras en México,

♦Licensing, son acuerdos por los cuales el que da una

¹³ Charles Oman, NEW FORMS OF INVESTMENT IN DEVELOPING COUNTRY INDUSTRIES. Ed. OECD Development Centre, 1990.

licencia extranjera, generalmente una corporación, la suministra en forma de licencia local con acceso a tecnología o *knowhow*, a cambio de ingresos por honorarios de una suma global, además de regalías, participación en las acciones o compra de bienes con descuento,

♦*Production-sharing*, estos arreglos, primero desarrollados en Indonesia a principios de los 60s, involucran compañías extranjeras que verifican exploraciones de minerales en áreas específicas, y si por ejemplo, es encontrado petróleo, establecen entonces llevar a cabo la inversión en la producción en conjunto con una compañía local. Esto es llevado a cabo por un tiempo limitado hasta que la compañía extranjera haya recuperado sus costos de inversión,

♦*Franchising*, es una particular tipo de inversión o acuerdo tecnológico, donde el franquiciante provee la propiedad al franquiciario local con un paquete de medidas o normas que deberá cumplir. El paquete puede incluir no sólo derechos de marca y *knowhow*, sino también asistencia gerencial, a cambio de pago por honorarios, de pagos a plazos, regalías y accediendo a regulaciones de la corporación,

♦*Management contracts*, estos cubren arreglos en los que una compañía extranjera administra un proyecto o empresa en un país en desarrollo. Esto incluye desde la construcción de los locales, hasta el completo funcionamiento de la empresa,

♦*Turnkey contracts*, bajo estos acuerdos un contratista es responsable por la ubicación de una unidad de producción completa, por ejemplo, una fábrica o planta de energía en un

país receptor de esta inversión y,

♦Product in-hand contracts, son operaciones llave en mano en las que el contratista no solamente ve la instalación a una planta en operación total, sino también entrena a administradores o gerentes locales para manejarla, principalmente, todas ellas en la que la tecnología es transferida en partes o por completo (*lock, stock, and barrel*), hasta que se presenta el producto al mercado.

Vale decir que en todas las formas y las condiciones de los acuerdos tienen múltiples variaciones que van de contrato a contrato y de producto a producto.

En conclusión, una nueva entrada de la administración y organización de la producción a un nivel de intra-firma e inter-firma ha surgido, se ha desarrollado y cultivado y ahora se difunde a otros países con énfasis en la flexibilidad, calidad y cooperación. Se han demostrado las evidencias de su expansión, y como CTs se reconoce su valor competitivo intrínseco, y su relación entre el cambio en la organización y la explotación efectiva de las nuevas tecnologías en la manufactura flexible.

IV.2. EL CRECIMIENTO DE LOS CONGLOMERADOS: LAS "MEGAFUSIONES"

La explicación de la tendencia a crecer en el tamaño de las empresas a largo plazo, hacia la concentración de activos en los negocios, en el mercado capitalista actual se debe a tres causas fundamentales¹⁴:

¹⁴ Robert L. Heilbroner y Lester Thurow. "Tendencias en los negocios" en ECONOMÍA. México, 1987. Ed. Prentice-Hall Inc. pp. 81-85.

1. Los avances de la tecnología que han hecho la producción en gran escala de bienes y servicios a costos menores.

El que las empresas sean grandes es en gran parte un resultado de la tecnología. Históricamente se ha demostrado que sin la máquina de vapor, el torno, o los ferrocarriles, no hubieran podido aparecer las grandes inversiones y los grandes negocios, y al contrario, sin grandes inversiones no hubieran sido posibles.

La tecnología, que facilitó la producción en gran escala, también trajo como consecuencia las economías de escala, es decir, no sólo se aumentó el proceso de producción, si no que también se hizo más barato, la industria automotriz es un ejemplo clásico. Las economías de escala brindaron un potente impulso adicional al crecimiento de los grandes conglomerados.

Ahora, es un hecho que la empresa que inicia primero la introducción de la tecnología de la producción en gran escala, logra una ventaja competitiva en ventas sobre sus competidores, permitiéndole crecer en tamaño, con lo que aumenta aún más su ventaja sobre todo debido a las reducciones de costos que fue lo que sucedió históricamente en muchas industrias¹⁵.

2. La concentración de capital es también consecuencia de las fusiones de las corporaciones.

Desde que J.P. Morgan creó la U.S. STEEL (1901), vía adquisiciones, las fusiones han sido una fuente importante de crecimiento corporativo. A fines del siglo XIX se produjo la

¹⁵ Robert Sobel and David B. Sicilia, "T.P. Morgan: The Corsair" en THE ENTREPRENEURS. AN AMERICAN ADVENTURE. Boston, 1986. Ed. Houghton Mifflin Company. pp. 112-119

primera gran "ola" de fusiones de las cuales salieron las primeras compañías enormes, incluyendo la U.S. STEEL¹⁶. En 1890, la mayor parte de las industrias eran competitivas, sin que ninguna compañía individual dominara el campo. Para 1904 una o dos empresas gigantes, por lo general creadas mediante fusiones, habían logrado controlar por lo menos la mitad de la producción de 78 industrias diferentes.

Y en esa época, de la era de los millonarios pasan a la era de los multimillonarios. Nombres de firmas industriales y apellidos crecen paralelos: Astor y el comercio de pieles, Rockefeller y la STANDARD OIL, Andrew Mellon y la ALUMINIUM CO. OF AMERICA, Du Pont de Nemours y la industria química, Carnegie y la STEEL CORPORATION, los MITSUI y MITSUBISHI en Japón, etc¹⁷.

De nuevo entre 1951 y 1960 una quinta parte de las principales mil corporaciones desaparecieron, (compradas por otras corporaciones). En total, las fusiones han sido la razón de alrededor de las dos quintas partes del aumento en concentración de capital entre 1950 y 1970, el resto ha sido ocasionado por su crecimiento interno¹⁸.

3. Las crisis económicas reflejadas en depresiones o recesiones, hunden a muchas compañías más pequeñas en la bancarrota y hacen posible que empresas mayores, más seguras en el aspecto financiero, las compren muy baratas.

Este proceso de concentración es instigado por los problemas

¹⁶ Robert Sobel and David B. Sicilia. Op. Cit.

¹⁷ "La era de los multimillonarios" en LA BATALLA DE LOS TRUSTS. s/f. Buenos Aires. 1961. Ed. Univ. Bs. Aires. Cap. I y II.

¹⁸ Robert L. Heilbroner. Op. Cit. p. 84.

económicos. Cuando las industrias están amenazadas, los productores más débiles desaparecen; los más fuertes salen relativamente más fuertes que antes¹⁹.

Actualmente la economía mundial sigue incrementando su concentración de capital vía fusión o adquisición de empresas, siendo manejada por compañías gigantes que ejercen control en virtud de su fuerza de Conglomerado.

Tenemos pues que las CTs han crecido más mediante fusiones (empresas conjuntas) y adquisiciones (compras de empresas) buscando: 1. el control de más mercados y 2. ampliando su variedad de productos con el objeto de ofrecer a los consumidores servicios más completos²⁰. Con esta forma de restructuración buscan una etapa nueva de competitividad. Los conglomerados han crecido y se han intensificado en los 80s.

En retrospectiva, de las 711 fusiones de grandes firmas que tuvieron lugar entre 1948 y 1965, 454 fueron realizados por conglomerados. En el corto periodo de 1962 a 1968, 110, de las 500 DE FORTUNE fueron a la quiebra. Durante este periodo las estadísticas de la FEDERAL TRADE COMMISSION revelaron que cuatro quintas partes de todas las fusiones eran en su naturaleza conglomerados. En años recientes las fusiones han estado asociadas también a las compras apalancadas, a las quiebras, a la competitividad, por lo que se han acentuado la ola de fusiones en E.U. y Europa. En E.U. llegó en 1988 a 300,000 mmd en fusiones y adquisiciones de acuerdo con IDD INFORMATION SERVICES, firma

¹⁹ Robert L. Heilbroner, Op. Cit.

²⁰ Nick Garnett, "Las fusiones aseguran mercados a grandes consorcios" de FINANCIAL TIMES, en EXCELSIOR, Septiembre 5, 1988.

neoyorquina de información y por otro lado ACQUISITIONS MONTHLY, reveló que Europa sólo alcanzó en 1988, 46,000 mdd²¹. Estas medidas de las CTs europeas que se reestructuraron fusionándose fue también una maniobra más para los cambios que hay a nivel de competencia desde el 1º de enero de 1994, cuando la UNION EUROPEA eliminó barreras arancelarias.

El ejemplo más claro lo es en E.U., donde el valor de las 50 adquisiciones mas grandes en los E.U. de 1984 a 1990, pasó de 78,000 mdd a 527,000 mdd. (CUADRO IV.2.). En 1991 las fusiones y adquisiciones continuaron aunque a un menor ritmo, con 23, en comparación con las 41 de 1990.

CUADRO IV.2.

VALOR DE LAS 50 ADQUISICIONES O FUSIONES CORPORATIVAS MAS GRANDES EN LOS ESTADOS UNIDOS, 1984-1991

Año	Miles de millones de dólares
1984	78.5
1985	94.6
1986	92.6
1987	92.0
1988	111.8
1989	137.2
1990	527.0
1991	41.0

Fuente: Elaboración con datos de la sección "Deals of the year", de FORTUNE. Varios años.

Una revisión general de las principales megafusiones en los 80s, ayuda a comprender el nivel de reestructuración de las CTs con base en la movilización y concentración de activos a nivel mundial:

En 1984, en E.U. las dos más grandes adquisiciones en la historia corporativa de E.U. fue la compra de la GULF OIL por la

²¹Richard I. Kirkland, "Mergermania is sweeping europe" en FORTUNE. Cover Story. December 19, 1988. p. 42.

CHEVRON en 13,200 mdd, y de la GETTY OIL por TEXACO en 10,100 mdd, con lo cual había roto el récord de 1981 cuando la DU-PONT compró CONOCO por 7,200 mdd. El valor total de las megafusiones en 1984 (suma de los 50 negocios más importantes) alcanzó el doble que en 1983; 78,500 mdd. Consolidándose y restructurándose financieramente la industria, sobre todo en la petrolera, que fue la que dominó la escena mundial en ese año. Con los precios del petróleo a la baja y las exploraciones aún caras, muchos de los grandes productores establecieron que era más barato comprar reservas a través de adquisiciones, por lo tanto, globalmente, las CTs petroleras contabilizaron para once de los más grandes negocios realizados en 1984, alcanzando 36,000 mdd.

Las diversificaciones en la producción y distribución también se incrementaron, por ejemplo, GENERAL MOTORS compró ELECTRONIC DATA SYSTEMS en 2,600 mdd y la IBM, el Gigante Azul, hizo su primera adquisición en muchos años con la compra de 77% de acciones (1,300 mdd) de la ROLM. En Europa el caso más claro lo es la NESTLE, como lo muestra su historia reciente:

CUADRO IV.3. LAS ADQUISICIONES RECIENTES DE NESTLE EN EL MUNDO

ADQUISICION	PAIS	AÑO	VALOR (mdd)
CARNATION	E.U.	1985	3.0
BUITONI	Italia	1988	1.2
ROWNTREE MACKINTOSH	Inglaterra	1988	4.4
PERRIER	Francia	1992	1.4
L'OREAL ^a	Francia	1994	3.2 ^b

PARTICIPACION PORCENTUAL DE NESTLE EN EL MUNDO, 1992

Europa	50
América del Norte	23
América Latina	12
Asia	10
Resto del mundo	5

^aPróxima adquisición. ^bValor en el mercado corriente.

Fuente: COMPANY REPORTS y estimaciones de BusinessWeek, en "Nestle: a giant in a hurry", en THE CORPORATION, BusinessWeek, March 22, 1993.

Cabe mencionar que las ganancias de los banqueros, como intermediarios en 1984, se situaron en 367.0 mdd por honorarios por los 50 negocios más grandes llevados a cabo. Tan sólo el negocio CHEVRON-GULF les generó a tres intermediarios financieros 64.0 mdd.

En 1985, prosiguieron los mismos mecanismos y muchas CTs se reestructuraron a través de fusiones, adquisiciones, recompra de stocks y "compras apalancadas". De 500 empresas 173 recompraron montos significativos a sus propios stocks. Catorce conglomerados incluyendo ALLIED, RJ. REYNOLDS IND. y PHILIP MORRIS, compraron otras 500 compañías. Entre las adquiridas ese año figuraron CLUETT PEADBODY, GENERAL FOODS, NABISCO, G.D. SEARLE y SIGNAL. De las compras apalancadas anunciadas incluyeron BEATRICE, KAISER ALUMINIUM, LEVI STRAUSS, REVLON, y UNIROYAL.

De acuerdo a SALOMON BROTHERS, firma de inversión citada por FORTUNE, 498 reestructuraciones se llevaron a cabo de una forma u otra, que fueron anunciadas en 1983. La oleada de fusiones alcanzó 169% más que el monto en 1984. Esto fue 54% más el equivalente de los activos combinados de GENERAL MOTORS, EXXON, MOBIL e ITT en 1984.

En 1986 la reestructuración de las empresas siguió adelante sumando un total de 92,600 mdd y donde cabe resaltar las adquisiciones y fusiones siguientes:

CUADRO IV.4. COMPRADORES DE EMPRESAS EN E.U. 1986
 COMPRADOR EMPRESA ADQUIRIDA mddd

GENERAL ELECTRIC	R C A	6.4
CAPITAL CITIES COMMUNICATIONS	A B C	3.5
CAMPEAU	ALLIED STORES	3.5
U S X	TEXAS OIL & GAS	3.0
OCCIDENTAL PETROLEUM	MIDCON	2.6
<hr/>		
EMPRESAS FUSIONADAS	NUEVO NOMBRE	mddd
<hr/>		
BURROGHS--SPERRY	UNISYS	4.75
CLEVELAND ELECTRIC - TOLEDO EDISON	CENTERIOR ENERGY	3.14

Fuente: FORTUNE.

En 1987, caracterizado por el desplome de la BOLSA DE NUEVA YORK (octubre 19, 1987) cuando el sistema financiero estuvo al borde del colapso²², los mecanismos que caracterizaron la reestructuración también fueron los mismos; para las recompras (buy-backs) de stocks, las compras apalancadas y sobre todo las adquisiciones hechas por extranjeros en los E.U., debida principalmente a la rebaja del valor del dólar después del crack.

Las adquisiciones hechas por compradores extranjeros se incrementaron en 1987 y alcanzaron un récord en 1988 (CUADRO IV.5.) sobresaliendo británicos, japoneses, franceses, canadienses, y australianos²³, sumando las 13 más grandes adquisiciones, casi 30,000 mdd. Las adquisiciones más importantes en Estados Unidos en 1988 fueron las siguientes:

CUADRO IV.5. COMPRADORES DE EMPRESAS EN E.U. EN 1988
 EMPRESA EMPRESA ADQUIRIDA mddd

PHILIP MORRIS	KRAFT	12.89
EASTMAN KODAK	STERLING DRUG	5.1
CHEVRON	GULF OF MEXICO	2.6
AMERICAN STORES	LUCKY STORES	2.6
GENERAL ELECTRIC	ROPER	2.3

Fuente: FORTUNE.

²² Harry Magdoff, EL DESPLOME DE LA BOLSA DE NUEVA YORK, en COMERCIO EXTERIOR, Vol.38, N° 4, Abril 1988, p. 317.

²³ John J. Curran, "What foreigners will buy next" en FORTUNE, Febrero 13, 1989, pp. 56-60.

CUADRO IV.6.
LAS ADQUISICIONES MAS GRANDES DESDE LOS 80s HECHAS POR EMPRESAS
EXTRANJERAS EN LOS ESTADOS UNIDOS

AÑO	CORPORACION DE E.U.	CORPORACION EXTRANJERA-PAIS	PRECIO PAGADO(mmdd)
1991	FIREMAN'S FUND INSUR. SQUARE D	ALLIANZ ARTIENGENSFT-Alemania	2.909
		SCHNEIDER-Francia	2.200
1990	MCA	MATSUSHITA ELEC.-Japón	6.274
	RORER GROUP	RHONE POULENC-Francia	3.486
	GENENTECH	ROCHE HOLDING-Suiza	2.121
	NORTON	CIE DE SAINT-GOBAIN-Francia	1.853
1989	TRIANGLE INDUSTRIES	PECHINEY-Francia	1.251
	PILLSBURY	GRAND METROPOLITAN-Inglaterra	5.758
1988	FARMERS GROUP	BAT INDUSTRIES-Inglaterra	5.148
	MACMILLAN	MAXWELL COMUNICACION-Inglat.	2.558
	TRIANGLE PUBLICATIONS	NEWS CORP.-Australia	3.000
	GOULD	NIPPON MINING-Japón	1.061
	INTERMEDICS	SUIZER BROTHERS-Suiza	800
	FEDERATED DEPT. STORES	CAMPEAU-Canadá	6.520
	TELEX	MEMOREX INTERNATIONAL-Holanda	920
	SATLEY CONTINENTAL	TATE & LYLE-Inglaterra	1.572
	FIRESTONE TIRE & RUBBER	BRIDGESTONE-Japón	2.621
	TROPICANA PRODUCTS	SEAGRAM-Canadá	1.200
	G. HEILEMAN BREWING	BOND CORP. HOLDINGS-Australia	1.275
	FIRST JERSEY NATIONAL	NATIONAL WESTMINSTER BANK-Ingl.	820
	CBS RECORDS	SONY-Japón	2.000
1987	KIDDE	HANSON-Inglaterra	1.708
	MANPOWER	BLUE ARROW-Inglaterra	1.342
	REICHHOLD	DAINIPPON INK & CHEMICALS-Japón	550
	HEUBLEIN	GRAND METROPOLITAN-Inglaterra	1.200
	CELANESE	HOECHST-Alemania Occ	2.886
	CHESEBROUGH-POND'S	UNILEVER-Inglaterra/Holanda	3.096
1986	ALLIED STORES	CAMPEAU-Canadá	3.506
	BIG THREE INDUSTRIES	L'AIR LIQUIDE-Francia	1.044
	SCM CORP.	HANSON-Inglaterra	926
1985	INMONT	BASF-Alemania Occ.	1.000
	CARNATION	NESTLE-Suiza	2.941
1984	SEDCO	SCHLUMBERGER-Antillas Holand.	970
	UTAH INTERNATIONAL	BROKEN HILL PROPRIETARY-Austr.	2.400
1981	SANTA FE INTERNATIONAL	KUWAIT PETROLEUM-Kuwait	2.501
	TEXAS GULF	ELF AQUITAINE-Francia	2.742

Fuente: MORGAN STANLEY & CO. En FORTUNE. Varios números.

Los gigantes europeos también han tenido intensa actividad en fusiones y adquisiciones, utilizando los mecanismos anteriores como una defensa y también como ofensiva en contra de las CTs

estadunidenses, pronunciándose también en 1988²⁴; "En los pasados 18 meses (desde 1988), algunos 400 bancos y firmas financieras a través de Europa tuvieron fusiones, arriesgando en una u otra opción, o urdiendo *joint marketing ventures* para vender *stocks*, *fondos mutuales*, *seguros*, y otros instrumentos financieros. Estas alianzas están en perspectiva por dos lados: fortaleciendo instituciones de casa y por otro dando un buen salto para llegar a ser rivales globales de gigantes de Japón, Estados Unidos, y Suiza, quienes están ya emprendiendo sus propias campañas en Europa"²⁵.

De hecho los gobiernos de la CEE decidieron a finales de 1989 entregar la reglamentación de las fusiones de gran tamaño a la Comisión Europea. Sin embargo un reciente estudio²⁶ elaborado por el Centro para la Investigación de la Política Económica (CEPR), reconoce que deberían modificar la manera en que la Comisión regula las fusiones. La Comisión consideró aproximadamente 140 acuerdos entre septiembre de 1990, cuando entraron en vigor las nuevas reglas, a marzo de 1993, por lo que el estudio critica las fusiones y establece que obedeció más a decisiones políticas, más que un juicio a nivel económico, y propone un riguroso control de las fusiones en adelante.

Actualmente las adquisiciones han empezado a repuntar en E.U. Entre el 19 de mayo y el 4 de agosto el número de fusiones y adquisiciones de E.U. anunciadas subió 20%, a 1,672, a partir de

²⁴ BusinessWeek, Diciembre 12, 1988

²⁵ Tomado de "A new stage of capitalism ahead". En MONTHLY REVIEW, May, 1989, p. 14.

²⁶ Damien Neven, Robin Nuttall y Paul Seabright. FUSIONES DURANTE LA LUZ DEL DIA, Ed. CEPR (Centro para la Investigación de la Política Económica), Junio, 1993.

dispuestos a pagar más dinero para competir, con los precios que los propietarios de empresas pueden conseguir al vender acciones al público.

Por su parte los fondos de compras -consorcios que reúnen dinero para adquirir empresas- están utilizando el auge de OIP (oferta inicial de precios) para sacar provecho a sus inversiones y por ende aumentando sus riquezas para nuevas adquisiciones.

En lo que se refiere a fusiones bancarias en E.U. aumentaron cerca de 27% en los primeros meses de 1993, impulsados por los fuertes precios accionarios y en una tendencia que podría seguir. En el 1er semestre de 1993 las fusiones de bancos alcanzaron un nivel de 3,800 mdd, respecto de los 3,000 mdd previos, siendo la adquisición de MNC FINANCIAL INC., por parte de NATIONSBANK CORP., la más grande.

Sea como fuere, el hecho de que se esté desarrollando este álgido proceso de adquisiciones y fusiones corporativas, aunado a la característica de que se emprenda en gran parte mediante el endeudamiento, hace pensar que en este proceso se están entretejiendo dos fenómenos importantes, los cuales son a su vez una expresión de la crisis estructural que el capitalismo ha estado viviendo durante las dos últimas décadas:

1. el cambio que está viviendo la planta productiva en su reestructuración económica global y,
2. queda mostrado en las muy elevadas tasas de quiebras de empresas, en los importantes movimientos de las inversiones de capital fijo que han tenido lugar en los 80s y que han cobrado los procesos de centralización de capitales.

1,389 en el periodo equivalente de 1992²⁷. En los primeros 5 meses de 1993, dicha actividad subió un poco más de 3% a partir del año anterior. Antes de eso, las cifras del total del año habían declinado en los últimos dos años. (Ver CUADRO IV.2.)

Una característica central en esta década será que muchos compradores serán grandes corporaciones que buscan reestructurarse y crecer mediante adquisiciones estratégicas, vía *Bancos de Inversión* y reanudan las compras porque han puesto bajo control sus problemas relacionados con la recesión reciente de los E.U.

Estos nuevos *Bancos de Inversión*, llamados *compradores estratégicos*, se diferencian de los *Compradores Financieros* tradicionales, en que ahora los acuerdos alcanzados a partir de la adquisición estratégica permiten a los compradores corporativos pagar más que los llamados *compradores financieros*. Los *compradores financieros* sólo adquieren compañías específicamente para revenderlas y generalmente piden fuertes préstamos para financiar sus convenios. Los *compradores estratégicos* las seleccionan, reestructuran y las venden, no obstante los *compradores financieros* siguen contribuyendo a la creciente actividad de adquisición, aunque su presencia es mucho menor de lo que fue durante el boom de compras apalancadas de los 80s.

Por el contrario, los acuerdos alcanzados a partir de la adquisición estratégica permiten a los compradores corporativos pagar más que los llamados *compradores financieros*, ya que están

²⁷ Securities Data Co., en Michael Selz, de AP-Dow Jones, "Las grandes compañías reanudan su expansión", en EXCELSIOR, Agosto 24, 1993.

dispuestos a pagar más dinero para competir, con los precios que los propietarios de empresas pueden conseguir al vender acciones al público.

Por su parte los *fondos de compras* -consorcios que reúnen dinero para adquirir empresas- están utilizando el auge de OIP (oferta inicial de precios) para sacar provecho a sus inversiones y por ende aumentando sus riquezas para nuevas adquisiciones.

En lo que se refiere a fusiones bancarias en E.U. aumentaron cerca de 27% en los primeros meses de 1993, impulsados por los fuertes precios accionarios y en una tendencia que podría seguir. En el 1er semestre de 1993 las fusiones de bancos alcanzaron un nivel de 3,800 mdd, respecto de los 3,000 mdd previos, siendo la adquisición de MNC FINANCIAL INC., por parte de NATIONSBANK CORP., la más grande.

Sea como fuere, el hecho de que se esté desarrollando este álgido proceso de adquisiciones y fusiones corporativas, aunado a la característica de que se emprenda en gran parte mediante el endeudamiento, hace pensar que en este proceso se están entretejiendo dos fenómenos importantes, los cuales son a su vez una expresión de la crisis estructural que el capitalismo ha estado viviendo durante las dos últimas décadas:

1. el cambio que está viviendo la planta productiva en su reestructuración económica global y,
2. queda mostrado en las muy elevadas tasas de quiebras de empresas, en los importantes movimientos de las inversiones de capital fijo que han tenido lugar en los 80s y que han cobrado los procesos de centralización de capitales.

IV.3. LOS "JOINT VENTURE" EN LA REORGANIZACION DEL COMERCIO MUNDIAL: LAS NUEVAS FORMAS DE INVERSION

Los "joint ventures" ó coinversión de riesgo hecho por CTs no es en esencia un mecanismo nuevo en la reestructuración. Ya en el pasado ha habido ejemplos, como el de GENERAL ELECTRIC, en 1879, cuando Thomas A. Edison su fundador, hizo equipo con CORNING GLASS WORKS para hacer el bulbo de luz incandescente, así como en la industria del acero y los ferrocarriles que formaron socios a finales de los 80s del siglo pasado para proyectos a gran escala²⁸.

Sin embargo actualmente sus objetivos son más definidos y mucho más amplios y complejos a nivel mundial, que es fortalecer la globalización de la economía, por una variedad de razones:

1. La tecnología, que posibilita la apertura de nuevos mercados más rápidamente,
2. la desregulación financiera, que da a las corporaciones nuevas oportunidades para expandirse. Esto hace que penetre en mercados en el extranjero, donde un socio local puede ser políticamente provechoso, ya que incluye en sus "alianzas estratégicas" (strategic alliances) no sólo a corporaciones de países centrales sino también a corporaciones del Tercer Mundo y de los países de "economías centralmente planificadas" como China y la ex URSS²⁹,
3. buscan beneficios fiscales, fuentes de trabajo capacitadas baratas, y

²⁸ Bureau Reports, "Joint ventures: Corporate old couples: beware the wrong partner", en BusinessWeek, July 21, 1986, pp. 98-103.

²⁹ P. Jasraj, "Empresas mixtas. Utilidad, problemas y perspectivas" en MEMO, No. 28, Julio 1988, p. 26.

4. un mercado amplio de consumidores para sus productos.

Llevan a cabo todo lo anterior sin el costo de una adquisición completa de una compañía y en menos tiempo que a cualquier otra compañía le tomaría si lo hace por su cuenta.

Tenemos pues que existe una especie de "orden normativo" a través de la interacción sobre actividades particulares entre las CTs, ya que están involucradas en la producción y distribución autónoma mundial cada vez más una con otra, acentuándose esta inter-cooperación intrafirma, en estas décadas de reestructuración.

Estas nuevas formas de inversión son tan disímolas y con un orden tan normativo que se expone a través de convenios, donde elaboran planes y cómo los aplicarán en las diferentes actividades de riesgo.

De interés a nosotros aquí son estas actividades que están continuamente interrelacionadas. Un ejemplo claro lo fue la exploración de petróleo en Arabia Saudita, cuando CHEVRON, EXXON, TEXACO y MOBIL de los E.U. formaron ARAMCO en 1933. Desde entonces controlaron la producción y ventas de todo el petróleo saudita por cuatro décadas³⁰, y que prosiguió el "joint venture" con el gobierno en 1973, cuando compró el 25% y en 1975 el 60% y actualmente, siguen las CTs obteniendo ganancias por medio de vender "servicios" de asesoría, etc.

En resumen, a un nivel ellas compiten unas con otras³¹, pero

³⁰ David Rolfe, "The Four Stepsisters", en SOUTH, Julio, 1986, pp. 9-12.

³¹ Caso concreto lo es por ejemplo la transferencia de tecnología que provoca constantes fricciones internacionales a nivel de Gobiernos. Véase: Robert B. Reich "The rise of techno-Nacionalism" en THE ATLANTIC MONTHLY, Mayo, 1987 pp. 63-69. Y Lee Smith, "Competition: Can consortiums defeat Japan?" en FORTUNE, Junio 5, 1989, pp. 117-124.

en otros niveles ellas cooperan ampliamente, donde el "venture" va más allá de los riesgos, buscando fusiones de capital en todo el mundo, protección de gobiernos, obtención de toda clase de contratos, venta de franquicias, etc. que van desde la construcción de oleoductos, a computadoras y hasta robots etc.³².

CUADRO IV.7.
OBJETIVOS DE ALGUNAS ALIANZAS ESTRATEGICAS DESDE 1986

SOCIOS DESDE 1986	PRODUCTO	OBJETIVO ESTRATEGICO
AT&T/ OLIVETTI	Computadoras	Mercados extranjeros
BOEING/MITSUBISHI/ FUJI/KAWASAKI	Aviones pequeños	Reducción de costos Participación en nuevas tecnologías
CORNING/CIBA-GEIGY	Instrumentos de laboratorio.	Nuevos mercados
FORD/MEASUREX	Automatización de fábricas (robots).	Reducción de costos
GM/TOYOTA	Autos	Reducción de costos
GTE/FUJITSU	Equipo de comunicaciones	Mejorar mercados Reducir costos
KODAK/CETUS	Diagnósticos, Biotecnología	Nuevos mercados Mejoras en distrib.
3M/HARRIS	Fotocopiadoras	Mejorar mercadotecnia
U.S. STEEL/POHANY/ IRON & STEEL	Acero	Incrementar capital Expandir mercados
WESTINGHOUSE/G.E.	Semiconductores	Mejorar mercados Reducir costos

Fuente: BusinessWeek, July 21, 1986.

En otro aspecto, las CTs tienen en sus ramas globales una telaraña de adhesiones. GENERAL ELECTRIC CO., presume de tener más de 100 socios en el mundo, IBM, GM, AT&T. y XEROX, cada una tiene una docena o más. Desde 1980, por ejemplo, AT&T tiene socios en Holanda, Italia, España, Corea del Sur, Taiwán y Japón.

Estas Cts, han recientemente iniciado "joint ventures" en la ex Unión Soviética. CTs como CHEVRON, RJR NABISCO, ESTMAN KODAK,

³² Bureau Reports: BusinessWeek, Op. Cit. p. 99.

JOHNSON & JOHNSON y ARCHER DANIELS MIDLAND, aseguraron 25 *joint ventures* y esperan invertir de 5 a 10,000 mdd en los próximos 15 años, con productos que van desde *pasta dental* hasta *diskettes* para computadoras³³.

En lo que se refiere a japoneses y europeos, tienen en sus planes cinco "nuevos megaproyectos" *petroquímicos* en Siberia con apoyo gubernamental. Esperan invertir empresas como la OXXY, COMBUSTION ENGINEERING y MCDERMOTT de E.U., MITSUBISHI, MITSUI y CHIYODA CORP. de Japón, y MONTEDISON y ENICHEM de Italia, 38,000 mdd para expandir la industria petroquímica ex soviética³⁴, y en otros muchos rubros y según parece las perspectivas que presentan la reapertura a Occidente con las reformas presentadas por Mikhail Gorbachov bajo el nombre de "Perestroika"³⁵, estas coinversiones se incrementarán en los próximos años.

Así también en el Tercer Mundo se han incrementado. Caso concreto es México, que con la seguridad del NAFTA de 60 *joint ventures* establecidos en los pasados tres años, 26 se han realizado de marzo a mayo de 1993, es decir, de los 6,500 mdd que las compañías extranjeras han inyectado a la economía en el periodo señalado, más de 1,500 mdd han llegado de febrero a mayo de 1993³⁶, y se calcula se incrementarán con el NAFTA.

La tendencia parece que no cambiará y por el contrario se fortalecerá. En la junta anual del FORO ECONOMICO MUNDIAL (cumbre

³³ Louis Kraar, "Top U.S. Companies move into Russia" en FORTUNE Julio 31, 1989, pp. 93-96.

³⁴ Peter Galuszka, "Soviet Union: Cold feet in Siberia" en BusinessWeek, Marzo 27, 1989, p. 18. y Varios autores: "Investing in Socialist Countries: Free Economic Zones: Joint Ventures: y Joint Venture Accounting", en THE CTC REPORTER, No. 28 (Autumn 1989) pp. 24-52.

³⁵ Guenrij Bajhenou, "Locomotora en un sapedero. Empresas mixtas: dos años después", en TIEMPOS NUEVOS, Nº 9, Marzo de 1989, p. 24.

³⁶ Jeffrey Ryser, "Joint Venture Mania in Mexico", en GLOBAL FINANCE, June 1993.

de cumbres de los hombres de negocios), un estudio intitulado LA CORPORACION GLOBAL, ¿OBSOLETA TAN PRONTO?³⁷, predice que la crisis económica actual y los acontecimientos políticos significarán que las firmas globales de nuestros días serán remplazadas por la "empresa de relación": una red de alianzas estratégicas entre las grandes firmas, que cubren varios países industrializados, pero unidas por objetivos comunes que las alentarán a actuar casi como una sólo firma.

Estas empresas de relación serán de poder irresistible, con ingresos totales que se aproximarán a 1 billón de dólares para principios del próximo siglo, es decir, mayores en comparación con casi todas las economías, con excepción de las seis más grandes del mundo.

IV.4. EL PAPEL DE LAS "ZONAS DE PRODUCCION LIBRES"

Las batallas entre las grandes empresas por ganar competitividad han conducido a cambios profundos en los métodos de manufacturación, que en las redes de trabajo mundial han pasado a ser la fábrica mundial del producto global. Para ello están aplicando nuevas estrategias que consisten en trasladar la producción a zonas o regiones donde, beneficios fiscales, tasas salariales y otros costos pueden ser mucho más bajos que en los países centrales.

Estas zonas son utilizadas por las CTs para producir más barato en el extranjero por lo que Gobiernos y CTs han designado

³⁷ Cyrus Freidheim, CORPORACION GLOBAL. ¿OBSOLETA TAN PRONTO?. Reseña tomada de THE ECONOMIST, "Globalización a prueba. Las empresas de relación, la alternativa". London, Febrero 21, 1993.

áreas que estén fuera de derechos arancelarios e impuestos territoriales, donde inversionistas extranjeros puedan fabricar sobre bases libres de impuestos. El desarrollo de estas zonas que producen para la exportación se han explotado sobre todo en los últimos cincuenta años³⁸.

Son localizadas en todo el mundo y son parte integrante del sistema de acumulación capitalista en su restructuración global. Se ubican principalmente en los países subdesarrollados pero también dentro de los países ex socialistas³⁹, específicamente en China donde llevan más tiempo funcionando⁴⁰.

Estas formas de producción son y serán cada vez más utilizadas en la restructuración de las CTs que les llaman de distintas maneras como FREE PRODUCTION ZONES, TAX/FREE EXPORTING ZONES, WORLD MARKET FACTORIES, IN-BOND PLANTS (maquiladoras), etc., y la característica principal lo sintetizan las ventajas de materias primas, beneficios fiscales, además de la fuerza de trabajo barata por todo Asia, Africa y Latinoamérica, entre otras. Y dado que dominan la producción y distribución del mercado mundial, en consecuencias las CTs llegan a ser más dominantes.

Existen zonas de producción libre en 51 de 103 países subdesarrollados: dentro de los 33 países asiáticos sobresalen Guang Dong, Hong Kong, Indonesia, Macao, Malasia, Singapur, Corea

³⁸ Véase Steven M. Rubin, TAX-FREE EXPORTING ZONES. A USER'S MANUAL. SPECIAL REPORT. London, July 1988. Ed. The Economist Publications, LTD. 260 pp.

³⁹ J. Doroin, "Zonas económicas especializadas en la economía socialista", en MEMO, N° 3, 1989, p. 69.

⁴⁰ John Borrego, THE REINTEGRATION OF CHINA: CONTEXT GLOBAL CAPITALISM; AN ANALYSIS OF CHINA'S SPECIAL ECONOMIC ZONES (SEZs), 1978-1988. University of California, Santa Cruz. Working Draft, October 10, 1988. 87 pp.

del Sur, Taiwán, Sri Lanka, Tailandia y Samoa. En Africa: además de las zonas en construcción están Botswana, Gahana, Lesotho, Sudáfrica y Liberia, que producen para el mercado mundial y en América Latina en zonas como Honduras, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, República Dominicana y de importancia en México⁴¹.

Un caso muy claro y cercano es el de las ZONAS LIBRES Y FRANJAS FRONTERIZAS en México, que se dividen en 3 zonas y son:

1. las zonas comerciales libres están compuestas por los estados de Baja California y Baja California Sur, así como el municipio de Cananea, en Sonora,
2. En el sur las zonas libres son la región del Soconusco, en Chiapas; la frontera con Guatemala, el estado de Quintana Roo y el municipio de Salina Cruz, en Oaxaca y,
3. la Franja Fronteriza la componen todas aquellas entidades del norte del país que colindan con Estados Unidos; Chihuahua, Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas.

En el periodo de 1980 a 1990 la población de los municipios de las zonas libres y franjas fronterizas creció a un promedio anual de 4.3%. En el mismo periodo, más del 35% del total de kilómetros construidos de la red de carretera principal del país, así como de vías férreas, se ubicó en los estados fronterizos. Además, los parques industriales ubicados en los estados fronterizos representan el 36% del total de éstos en el país, gracias a lo cual la actividad económica de dichas regiones creció a una tasa mayor al promedio nacional⁴².

⁴¹ Steven M. Rubin, Op. Cit.

⁴² Información de la SECOFI.

Se observa también que en los últimos años, la economía de estas zonas pasó, de tener una base esencialmente agrícola, a un fuerte desarrollo de actividades manufactureras y comerciales, lo cual se refleja en la industria maquiladora, de la cual el 70% se ubica en estas entidades, que tiene un crecimiento anual superior al 13%.

En diciembre de 1992, el total de empresas maquiladoras en el país era de 2,129, mismas que generaron 511,000 empleos directos, lo cual representó el 15% del empleo total en el sector manufacturero mexicano.

En marzo de 1994 datos de la SHCP y del INEGI señalaron que los ingresos por concepto de exportación de las empresas maquiladoras ascendieron a 21,853 mdd durante 1993, cifra 17% superior a los 18,680.1 mdd registrados en 1992, cuando las divisas derivadas de las ventas al exterior aumentaron 18%.

Las ventas externas de las maquiladoras representaron 42.3% de las exportaciones no petroleras y únicamente fueron superadas por las correspondientes a la industria manufacturera, sector que aportó 80.4% de los ingresos por exportaciones diferentes al petróleo y sus derivados.

Según los datos el sector maquilador reportó un aumento de 7.7% en el valor agregado durante 1993, mismo que se derivó de incrementos en los gastos requeridos para la operación de estos establecimientos, tales como materias primas y empaques, ya que los sueldos, salarios y prestaciones a los trabajadores de este sector se redujeron 0.3% a lo largo del año.⁴³

⁴³Datos retomados de SINTESIS HEMEROGRAFICA SEMANAL de COYUNTURA NACIONAL E INTERNACIONAL. Nº 133, marzo

Ello habla del poderío comercial e industrial que en años recientes adquirieron las zonas libres y la franja fronteriza norte del país. A principios de 1993, la SECOFI tenía registrados 754 industrias en estas zonas, lo que representó un incremento de 200% con respecto a 1990. El crecimiento comercial en ese lapso también fue notorio, por lo que actualmente se tienen registradas 13,627 empresas comerciales en dichas zonas⁴⁴.

Algunas de las entidades tienen una considerable participación en el comercio exterior del país, como Sonora que exporta actualmente cerca de 1,300 mdd al año e importa alrededor de 400 mdd. Es un importante productor de carne de res y figura entre los más destacados productores mineros del país.

Quintana Roo exporta casi 20 mdd al año, especialmente de productos como calizas, látex, productos marinos, madera y miel. Las exportaciones de calizas y triturados, chicle y productos marinos representan más del 90 % de las ventas al exterior de esta entidad⁴⁵.

Según la CTC de la ONU, actualmente hay más de 260 zonas en el mundo subdesarrollado. A esta lista puede ser agregada la producción para el mercado mundial de Yugoslavia, la ex URSS⁴⁶, China⁴⁷ (desde 1985), que podrían ser llamadas también del

16-23, 1994. IIEc-UNAM.

⁴⁴ Para incrementar la homologación del sistema comercial en México, la SECRETARÍA DE COMERCIO creó el 29 de abril de 1993 la COMISIÓN MIXTA PARA LA PROMOCIÓN DE LA INDUSTRIA Y DEL COMERCIO DE LA FRANJA FRONTERIZA NORTE Y ZONAS LIBRES DEL PAÍS.

⁴⁵ Datos retomados de SÍNTESIS DEMOGRÁFICA SEMANAL de COYUNTURA NACIONAL E INTERNACIONAL. IIEc-UNAM. Varios números.

⁴⁶ Peter Gumbel, "Planea Moscú abrir una franja de libre comercio" de AP-Dow Jones en EXCELSIOR, 6 de mayo 1989. De hecho el plan oficial fue aprobado en 1987, y se consideraban de carácter experimental.

⁴⁷ V. Sit, "The special economic zones in China: a new type of export processing zone" en THE DEVELOPING ECONOMIES, T. XXIII, Vol. 1, March, 1985.

"tercer mundo" o "ex socialistas" ya que están por igual involucradas y con las mismas características en la producción del mercado mundial.

El sistema de selección de un país o zona para que una corporación se establezca es complejo y de acuerdo a intereses muy particulares, por ejemplo, Hong Kong por su especialización, México por su localización en relación a E.U., India y Brasil por el tamaño, etc., son muy importantes además de algunas otras medidas combinadas, como los beneficios fiscales para las CTs, para los bancos como inversionistas- o para supuestamente los países donde se establezcan estas zonas, sin embargo podemos reducir estas características como siguen:

1. Las Cts acuerdan establecer una zona de producción o inversión tomando una evaluación independiente de cada zona, y discuten todos los factores que pueden ser tomados en cuenta antes de tomar una decisión; desde calcular costos, beneficios potenciales, etc., hasta el contacto directo con autoridades de las zonas.
2. Para los países en donde se establecen: plantean llevar empleo a "áreas tradicionalmente de alto desempleo", incrementando ingresos al país, también ofrecen una significativa transferencia de tecnología a países en vías de desarrollo.
3. Y para los inversionistas, ya que están libres de impuestos las inversiones, bancos inversores y otros banqueros comerciales privados ofrecen financiar su desarrollo, buscando tomar ventaja del repentino crecimiento

de los estados industriales y la posibilidad para repatriar sus ganancias en monedas duras sin trabas⁴⁸.

A estas zonas emigran las industrias intensivas de trabajo en busca de la fuerza de trabajo más adiestrada y barata. Hoy día las regiones "más viejas" exportadoras como Singapur y Hong Kong, están desplegando su exportación a procesos de producción más complejos tecnológicamente y de intensificación de capital⁴⁹.

Con esto, las CTs tienen el desarrollo de la producción paralela o de orígenes múltiples que les permitan incrementar la tasa de exportación por operación con varios procesos de producción idénticos en diferentes localidades del mundo entero, conformando lo que ya mencionamos anteriormente, la *Network Global*. Esta estrategia permite a una firma compensar una interrupción en una planta de producción con exceso de horas contratadas para la producción, a otra planta haciendo a la fuerza de trabajo organizada y no organizada más vulnerable.

En conclusión: el crecimiento de las zonas de exportación libre estimula la inversión extranjera directa por las CTs, que podrían de otra manera no considerarlas en sus planes de inversión, por lo que existe una gran incertidumbre para el país receptor, ya que con el libre movimiento de flujos de capital, pueden cambiar rápidamente la producción a regiones de más bajos costos y las fábricas que decidan no moverse son obligadas a reducir costos laborales por reestructuración y en este sentido eliminar trabajos.

⁴⁸Véase: Steven N. Rubin, Op. Cit.

⁴⁹Flor Brown y Lilia Domínguez, "Nuevas tecnologías en la industria maquiladora de exportación" en COMERCIO EXTERIOR, Vol. 39, No.3, México, Marzo 1989, pp. 215-223.

Estos dos fenómenos ya han creado una real amenaza a los gobiernos que dependen del capital extranjero como México y a los obreros específicamente de naciones ya agobiadas por masas de desempleados⁵⁰.

IV.5. LAS "COMPRAS APALANCADAS" (*Leveraged Buyouts*)

En el proceso de "reestructuración" de las Cts, muchas compañías ven diversos incentivos para reinvertir en planta y equipo, fundamentalmente por medio de tres mecanismos diferentes:

1. Conservación de equipos: compran sus propios stocks (*buybacks*) para empujar la subida del precio, reduciendo el total de dividendos por nómina, e incrementar ganancias por acción,
2. Defensas/protección: las corporaciones se protegen asimismo de quiebras yendo a privatizarse a través de "compras apalancadas" y,
3. Compañías agresivas: tratan de comprar a sus competidores, lo llamado "compras hostiles"⁵¹.

Estos procesos o estos mecanismos se encuentran muy interrelacionados alrededor de las llamadas "compras apalancadas".

Las "compras apalancadas" o *Leveraged Buyouts* (LBOs por sus siglas en inglés), el CITICORP INVESTMENT BANK las define como "transferencia de propiedad de una compañía en marcha, donde existe un financiamiento con un apalancamiento (razón financiera

⁵⁰ Arthur Mac Ewan y William K. Tabb, "A new stage of capitalism ahead?" en MONTHLY REVIEW, Vol. 41, No.1, mayo, 1989, p. 14.

⁵¹ Alex Taylor III, "Thin profits in a lean, mean year", en FORTUNE, April 28, 1986, p. 132.

de deuda a largo plazo contra capital) relativamente alto⁵², es decir, se requiere una compañía o una división mediante el siguiente mecanismo: una compañía en manos públicas (inscrita en la bolsa) se vuelve privada en una compra hecha por un grupo inversionista (llámese KOHLBORG KRAVIS ROBERTS, MERRIL LYNCH, GOLDMAN SACHS, etc.) financiando la compra con relativamente pocas acciones y una enorme deuda.

Ahora, este grupo inversionista obtiene la mayor parte del capital accionario de grandes instituciones financieras privadas, fondos de pensión y compañías aseguradoras, después invierte normalmente en la firma objetivo con sus gerentes en la dirección a los que se alienta para que permanezcan en ellas mientras la compañía se recupera y luego vuelven a la bolsa o a los inversionistas privados.

El motivo más importante es la cantidad de dinero que persiguen tales tratos. Las LBOs ofrecen la perspectiva de obtener réditos anuales promedio de 50% para inversionistas, cuando son vendidas finalmente a un mayor precio y las compañías invierten, como así ha ocurrido. (CUADRO IV.8.)

⁵² Citicorp Investment Bank. "Que es una compra apalancada", en EXPANSION, Octubre 19 1986.

CUADRO IV.8. CAMBIOS EN EL VALOR DE MERCADO DE LAS LBOs

CORPORACION	PRECIO DE LBO (mmd)	FECHA	VALOR CUANDO FUE HECHA PUBLICA O VENDIDA	INCREMENTO PORCENTUAL
BEATRICE	6.20	4/86	10.0	61%
BLUE BELL	.47	11/84	.792	69
DR. PEPPER	.65	2/84	.866	33
LESLIE FAY	.058	4/82	.360	521
LILY TULIP	.18	3/81	.326	81
METROMEDIA	1.10	6/84	6.5	490
FRED MEYER	.42	12/81	.900	114
S F N	.45	2/85	1.1	144
UNIROYAL	.90	9/85	1.4	55

Fuente: FORTUNE, January 19, 1987, p. 70.

Desde 1981, 260 compañías públicas pasaron a manos privadas. De estas, 30 o más, habían pasado al público otra vez ó quebrado y los activos rematados. El incremento del promedio del valor en el mercado para las 30 compradas o vendidas fue alrededor de 150%⁵³. Se explica pues el porqué del flujo de dinero hacia los fondos establecidos para llevar a cabo LBOs, y que muchas instituciones hayan entrado en operaciones, (CUADRO IV.9.) que casi se ha incrementado en una década al doble.

CUADRO IV.9. FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LAS LBOs

	1977-1979	1988(1er. Sem.)
Inversionistas y Bancos Extranjeros	3.9	20.9
Inversionistas de E.U. Privados	62.7	44.7
Fondos de Pensión y Aseguradoras	26.9	31.8
Fuentes financieras Misceláneas	12.5	2.6
TOTAL (mmd)	357.0	695.0

Fuente: "Where all the money comes from" en FORTUNE, Enero 2, 1989, p. 57.

Otro aspecto reciente ha sido que estas firmas de Wall Street ya no son simples intermediarias sino que también participan comprometiendo sus propios recursos como es la

⁵³ Gary Hector, "Are shareholders created by LBOs?" en FORTUNE, Enero, 19, 1987, p. 70.

participación del Rey de las LBOs; K.K.R. que controlaba, hasta 1988, 23 compañías del 13% al 98%. (CUADRO IV.10.)⁵⁴

CUADRO IV.10. PARTICIPACION DEL GRUPO INVERSOR, KKR'S

Beatrice	88
DAW Forest products	98
Dillingham	75
Duracell	88
L.B. Foster	13
IDEX	56
M & T	98
Marley	26
Fred Meyer	67
Ferd Meyer Real Estate	90
Motel 6	88
Owens-Illinois	90
PacTrust	88
Printing Finance	80
Red Lion Inns	75
Safeway	85
SCI Television	45
Seaman Furniture	80
Stop & Shop	92
Union Texas Petroleum	39
U.S. Natural Resources	49
Jim Walter	83
W-1 Forest Products	44

Fuente: FORTUNE, July 4, 1988, p. 54.

El dinero lo obtienen, la mayor parte del capital accionario, de grandes instituciones financieras privadas, fondos de pensión y compañías aseguradoras. Esta deuda es por lo general llevada-a-cabo en forma de bonos.

Estos bonos se consideran de alto riesgo porque:

1º aumentan considerablemente la deuda corporativa,

2º por la forma en que se contratan. Para inducir a inversionistas a adquirirlos se ofrecen réditos varios puntos más elevados que los bonos corporativos normales.

⁵⁴ Carol J.-Loe, "Buyout Kings" en FORTUNE, Julio 4, 1988, p. 54.

Pero a cambio de éstos, quedan en último lugar en cuanto a derechos de reclamo en caso de bancarrota o moratorias a la deuda. Por esta razón se les ha denominado "bonos chatarra"

Y,

3er efecto de este tipo de adquisición es el desplome en los precios de los bonos corporativos normales, debido a los riesgos inherentes al mayor endeudamiento al que se ha incurrido.

El destino de las compañías es diverso. Algunas simplemente son compradas con la esperanza de ser vendidas otra vez a mayor precio especulando así con el alza generada en el precio de sus acciones. Otras serán restructuradas según las necesidades de la competencia. Algunas tenderán a la bancarrota, por el excesivo precio en que fueron adquiridas, por la gran deuda adquirida o por las condiciones cambiantes de la esfera del mercado en que participan⁵⁵.

Ahora, los argumentos de los reyes de las LBOs sostienen que:

► "contribuyen al proceso de renovación empresarial y que ellos ponen el control de la industria de vuelta a las manos de los tradicionales propietarios-administradores capitalistas, en vez de burócratas corporativos no motivados"⁵⁶,

► plantean que no es un peligro para E.U. la deuda corporativa, ya que "las fusiones generan mayor eficiencia

⁵⁵ Marcos Gómez y Elisa Dávalos. "Sobre las adquisiciones apalancadas en E.E.U.U. durante 1988" en ECONOMIA INTERNACIONAL. BOLETIN UAP-PEDEI. Nº 19. 1989. p. 3.

⁵⁶ Brett Duval Fromson. "Life after debt: How LBOs do it" en FORTUNE. Marzo 13. 1989 p. 49-52.

en las compañías" y que además,

► "se ampliarán las relaciones entre los bancos y las empresas", como afirma el Profesor Modigliani del M.I.T⁵⁷.

Sea como fuere existe un alto grado de liquidez en el aire, es decir, capital especulativo, que preocupa a algunas instituciones como el BANCO DE PAGOS INTERNACIONALES (BPI) que sostiene que se incrementan los riesgos de exposición del sistema financiero de las cajas de ahorro, y que a la larga, mermará la rentabilidad de las empresas su alto endeudamiento⁵⁸, así como también la preocupación por parte del gobierno que hace un llamado a tener cuidado a los accionistas, y a las compañías a dejar el hábito de la deuda⁵⁹.

Actualmente se vive un proceso de desapalancamiento de las empresas de E.U. y a pesar de las bajas de interés y una economía que mejora, las enormes compañías mantendrán su reducción de la deuda y el gasto de un capital de bajo nivel, así lo demostró una nueva encuesta sobre los funcionarios financieros⁶⁰.

Más de la mitad de los 150 que respondieron a la encuesta Goldman, Sachs & Co., a finales de marzo, señalaron que previeron que el apalancamiento de sus hojas de balance bajará para fines de año, y que la deuda bancaria muestra la mayor baja. Sólo 19% del grupo planeó sumar la deuda.

El desapalancamiento se convirtió aparentemente en una forma

⁵⁷ Franco Modigliani y James Poterba, "No es un peligro para E.U. la Deuda Corporativa", de FINANCIAL TIMES en EXCELSIOR, April 22, 1988.

⁵⁸ David A. Piott, "Vulneran al sistema bancario de E.U. las compras apalancadas", de AP-Dow Jones en EXCELSIOR, junio 13, 1989.

⁵⁹ Ann Reilly Dowd, "Washington's war against LBO debt" en FORTUNE, Febrero 13, 1989, p. 53.

⁶⁰ Fred R. Bleakley, de AP-Dow Jones, "Persiste el apalancamiento de las empresas estadounidenses", en EXCELSIOR, April 24, 1993.

de vida. La cifra sobre planes de los jefes financieros para reducir la deuda bancaria es la mayor desde que se llevó al cabo por primera vez una encuesta semianual en 1976.

En caso de que se repitan los patrones del pasado, se señala sin embargo una baja de sólo el 10% en el endeudamiento bancario por parte de las grandes compañías. Las expectativas de un crecimiento continuo en otros servicios corporativos, como manejo de efectivo, permitirán a los bancos compensar dicha baja.

La posición de que la deuda es negativa y el efectivo es positivo, que inició con la experiencia de finales de los años ochenta prevalece, por lo cual el efectivo ayuda para reducir la deuda a medida que la economía crece con los métodos de control de inventarios.

No obstante, los resultados de la encuesta, en su mayor parte, son negativos para la economía. Aunque las proyecciones del flujo de efectivo para la segunda mitad de 1993 señalan una ganancia promedio saludable de 9.9% superior a 8.8% que había sido prevista para la segunda mitad, los funcionarios financieros prevén una baja ligera en los niveles de inventario y sólo una ganancia de 3.4% en el gasto de capital.

Se trata de un mensaje doble de cautela en este punto en la economía, los planes del gasto de capital deberían ser el doble de dicha cantidad y los inventarios deberían mostrar un fortalecimiento mayor.

IV.6. LOS "SPINOFFS"; LAS GANANCIAS SUPEREXTRAORDINARIAS

Los llamados *spinoffs*, de acuerdo a su definición⁶¹, indica que es un "beneficio incidental o producto de una gran empresa, o de investigación para cada empresa". En este contexto es particularmente importante como causa de reestructuración ya que miles de líneas de productos en masa, en todo tipo de industrias, están siendo transformadas, innovando/creando nuevos productos, nuevos servicios, nuevas formas que los arrojan más baratos al mercado, lo cual ha llegado a ser la más urgente negociación de corporaciones en todo el mundo, para dos cosas fundamentales:

1. lograr más competitividad en el mercado mundial y,
2. en consecuencia, obtener ganancias extraordinarias con sus productos que son producidos a menores costos, con valor agregado y con ventajas para otros productos, incrementándose en esta década de manera extraordinaria.

Los *spinoffs* son por lo tanto el mejor medio para revivir el consumo. En este aspecto el factor tecnológico ha forzado los pasos de las mercancías con los cambios que promueve en producción, distribución y sobre todo en el consumo, acortando la vida de toda clase de productos.

Es sobre todo un incremento en la velocidad del capital circulante que arroja incluso artículos del mercado por nuevos: los discos de larga duración vendidos, por ejemplo, tan aprisa como mercancía hasta cierto punto desechable o de consumo inmediato, fue rebasada por cintas de cassettes y actualmente con los compact discs.

⁶¹ OXFORD ADVANCED LEARNER'S DICTIONARY OF CURRENT ENGLISH, p. 646.

Por otro lado los consumidores responden más rápidamente que nunca a "lo último", "a lo que está de moda", o a necesidades creadas de estos artículos y su forma de producción, que integran mercados, productos y población, es decir, además de la invasión de sus productos está la invasión de la publicidad elaborada por la "comunidad del marketing" en "Madison Avenue" de los E.U., gastando millones de dólares en mensajes televisivos, anuncios comerciales y spots por radio en todo el mundo⁶², cambiando gustos, estilos de trabajo, valores y costumbres así como tradiciones locales o regionales, influyendo así el consumo de productos, de no sólo los países centrales sino de todo el mundo.

Los "spinoffs" creados por las CTs sin embargo han sido algunos de gran importancia. Una lista de productos introducidos por ellos en sólo cinco años resaltan desde el equipo software Lotus 123 a las minivans de CHRYSLER, desde las pruebas de anticuerpos contra el SIDA de ABBOTT LABORATORIES a la Macintosh de APPLE, desde las baterías de litio de KODAK a la medicina Mevacord para bajar el colesterol de MERCK.

En 1987 más del 25% de las ventas globales de la CT, 3M fueron generadas por nuevos productos para el mercado desarrollado en los últimos cinco años. JOHNSON & JOHNSON produjo un porcentaje similar de ventas en E.U. con productos de reciente innovación⁶³.

Otras compañías también prosperan productos de su división de investigación como los de GENERAL ELECTRIC que trabajaron ya

⁶² William Meyers. LOS CREADORES DE IMAGEN. México, 1936. Ed. Planeta. p. 14-15.

⁶³ Véase, "Products of the year" en FORTUNE, varios años, y Brian Dunsaine, "America's best designs" en FORTUNE, Noviembre 21, 1988, pp. 70-71.

sobre *Ultram*, un plástico resistente al calor y que puede ser usado en todo, desde base de circuitos hasta autopartes.

Esto ha sido logrado también por el éxito que han tenido las CTs al tener en sus divisiones más comunicación y coordinación. Estas fábricas de cerebros continuamente llevan juntas a varias divisiones involucradas en el desarrollo de productos. Estos contactos pueden ser informales inclusive en las primeras etapas de un proyecto, intensificándose cuando empiezan a aparecer resultados⁶⁴.

Es pues en conclusión la búsqueda de ganancias y competitividad lo que lleva a utilizar los "spinoffs" como mecanismo de reestructuración, y estas rentas tecnológicas (ganancias extraordinarias que se originan en los avances técnicos protegidos por prácticas monopólicas) que Mandel llama también "plusganancias extraordinarias duraderas" son una de las fuentes principales de ganancias en el desarrollo del capitalismo moderno⁶⁵.

IV.7. REDUCCION DE COSTOS (*cost-cutting*) Y CAMBIOS Y SUSPENSION DE PERSONAL (*layoffs and shifts of personnel*).

Las CTs en el mundo como un claro reflejo de su reestructuración provocaron desempleo. El DEPARTAMENTO DE COMERCIO de E.U., informó recientemente que no elevaron significativamente el empleo en su territorio ni en el extranjero durante los años ochenta.

⁶⁴ Kenneth Labiech, "The innovators" en FORTUNE, June 6, 1968, p. 27-32.

⁶⁵ Ernest Mandel, "Las tres fuentes principales de ganancias extraordinarias en el desarrollo del capitalismo moderno", en EL CAPITALISMO TARDIO, Cap. 111. México, 1979. Ed. Era. pp. 75-105.

Como se había mencionado en el Cap. I, de 1982 a 1989 el empleo de las CTs se elevó sólo 0.1%, a 18'720,000 trabajadores, mientras que en el extranjero se redujo 0.3%, a 6'620,000 empleados. Cabe señalar que en el caso concreto de Tailandia, Japón y México, los empleados de estas firmas fueron 60,000, 388,000 y 516,000, con incrementos de 100%, 28% y 10% respectivamente⁶⁶.

En un análisis reciente se refuta aún más todo el concepto de las CTs como exportadoras de empleos. El empleo de empresas multinacionales de E.U., en el periodo de 1977 a 1990 no lo elevaron, sino que lo disminuyeron, tal es el caso de Inglaterra que disminuyó 222,600 empleos y en la India que bajó 56,300 empleos. (CUADRO IV.11.)

CUADRO IV.11. EL EMPLEO DE EMPRESAS MULTINACIONALES DE E.U., 1977-1990

	1977	1982 ^(miles)	1985	1990	Inc.1977-1990
Inglaterra	1,069.3	830.7	809.5	846.7	-222.6
China	n.d.	n.d.	n.d.	14.4	-
Alemania ¹	587.4	541.3	541.1	590.5	3.1
India	94.6	75.2	71.8	38.3	-56.3
Irlanda	27.6	38.4	35.2	45.5	17.9
Jamaica	n.d.	8.8	6.2	8.7	-
Japón	389.1	302.0	331.0	407.8	18.7
MEXICO	370.1	470.3	466.0	551.6	181.5
Singapur	44.2	46.1	49.0	85.8	41.6
Tailandia	27.3	29.4	29.1	64.4	37.1

¹Representa la combinación de Alemania del Este y Oeste para 1991.

Fuente: Elaboración con datos de COMMERCE DEPARTMENT, BLS, OCDE e ILO, en "Your new global work force". LOOKING AHEAD, FORTUNE, December 14, 1992.

Paradójicamente en los E.U., el empleo creció en 13.2% en los 80's, y a nivel de puestos de empleo en el extranjero de CTs de E.U., de 1982 a 1988, el cambio fue mínimo, con tendencia más

⁶⁶Los datos recientes provienen del INFORME DEL DEPARTAMENTO DE COMERCIO de E.U. en SINTESIS DEMOGRAFICA SEMANAL No. 24. IIEc-UNAM, Octubre de 1991.

a la disminución que al estancamiento. (CUADRO IV.12.)

CUADRO IV.12. PUESTOS DE EMPLEO EN EL EXTRANJERO DE
TRANSNACIONALES DE E.U., 1977-1988

AÑO	empleados en el extranjero (miles)
1977	7 196.7
1982	6 640.2
1983	6 383.1
1984	6 417.5
1985	6 419.3
1986	6 250.2
1987	6 269.6
1988	6 403.9

Fuente: SURVEY OF CURRENT BUSINESS, Junio 1990, cuadro 1, p.31.

Estas cifras no significan, por supuesto, un descenso en la producción de las transnacionales en el extranjero, ya que el aumento en la productividad del trabajo aventajó sobradamente el descenso secundario en el número de empleados. Estos datos corresponden a las transnacionales no bancarias.

Esta reorganización del trabajo, aunado a los demás mecanismos de reestructuración antes enunciados, y ante la crisis en general, ha incrementado el desempleo como una concreta manifestación de los costos sociales del proceso de reestructuración de la economía mundial, aplicándose con base en dos formas:

1. La reducción de costos (*cost-cutting*) en el proceso productivo, que ha sido un aspecto central en la reestructuración. El objetivo es reducir salarios, sobresueldos y ajustes sobre gastos.
2. Cambios y suspensión de personal (*layoffs and shifts of personnel*). El objetivo es la suspensión y reducción del número de empleados.

Mientras en Europa el desempleo solamente fue de 1.4%, es decir, casi 16 millones de desempleados en 1988 y, según proyecciones en 1992 llegará a los 16.4 millones⁶⁷, en los E.U., con los actuales indicios de recesión económica el problema del desempleo se ha agudizado, ya que ante la crisis se incrementó la productividad ubicándose en un 6.7% en 1991, la tasa más alta en los últimos cuatro años. En 1988 ya había 6.7 millones de desempleados; en 1989, 6.5; en 1990, 6.9, y en 1991 se llegó a 8.4 millones.

Las preocupaciones sobre la recuperación económica y el firme flujo de encabezados acerca de despidos en empresas importantes, dieron la impresión de que en 1992 fue lo normal para la economía de E.U. No obstante, el aspecto irónico de la recuperación en el desempleo, después de todo, es un incremento en la productividad.

Cuando la economía crece sin crear empleos, por definición la producción por trabajador, la productividad, se eleva. Esto es exactamente lo que ocurrió en 1992. La productividad se elevó 2.9%, más aceleradamente en comparación con cualquier año desde 1976, y casi el triple del promedio de 1% de las últimas 2 décadas y media⁶⁸.

Actualmente en su lucha para alentar la creación de empleos, el presidente Clinton enfrenta un crecimiento en la productividad muy elevado.

La evidencia está cada vez más clara con el *rediseño*, una nueva forma de mejorar la productividad, que podría conducir a

⁶⁷ Myron Magnet "Don't slow down the job machine" en FORTUNE October 10, 1988, pp. 52-58.

⁶⁸ Alan Murray, de AP-DCW JONES. "Ante la crisis se incrementó la productividad en E.U.", en EXCELSIOR, Abril 13, 1993.

una prolongada era de pérdida de empleos. El *rediseño* es una frase que comprende técnicas tales como equipos laborales - entrenando a empleados en múltiples áreas de manera que ellos pueden ejercer más que una sola tarea- y la autorización, que significa bajar la toma de decisiones al nivel más bajo posible en una organización. También vincula la reorganización de las líneas de ensamble y oficinas para simplificar y acelerar el flujo del trabajo⁶⁹.

Hasta ahora, la magnitud potencial del movimiento de *rediseño* y el auge en la productividad que podría provocar han escapado de la atención de los elaboradores de políticas de Washington y hasta de la mayoría de los especialistas en las tendencias de la productividad⁷⁰. Nadie puede precisar sobre las ramificaciones sociales y políticas del *rediseño*, pero algunos cálculos indican que podría eliminar hasta 25 millones de empleos; el sector privado actualmente comprende cerca de 90 millones de empleos.

Este quizá sea el problema social más grande de los próximos 20 años para el mundo industrializado, de cómo utilizar la información de tecnología en una forma eficiente, sin que exista pérdida de empleo relacionada con la productividad. De aquí que esta nueva reorganización del trabajo podría ser tan violenta como la revolución industrial.

⁶⁹ Alan Murray, Op. Cit.

⁷⁰ THE WALL STREET JOURNAL, En Al Ehrbar, "Productividad, obstáculo al desempleo", en EXCELSIOR, marzo 18, 1993. El consultor generalmente acreditado con el haber inventado el "rediseño" es Michael Hammer, de Cambridge, Massachusetts.

CAPITULO V.

FACTORES QUE COADYUVAN EN LA "RESTRUCTURACION" DE LAS CTs Y DE LA ECONOMIA MUNDIAL EN SU CONJUNTO

Crucial para las CTs en su reestructuración y para el capitalismo mundial en su conjunto han sido los diversos factores que participan y han ayudado, y de los cuales se expusieron ya algunos aspectos en el Capítulo II.

Desde los gastos en ciencia y tecnología, los grandes contratos de las CTs que implican grandes ventas a los DEPARTAMENTOS DE DEFENSA de los gobiernos, hasta la fluidez de capital en todo el mundo y en tiempo real, desempeñado por el nuevo papel de los CENTROS FINANCIEROS INTERNACIONALES, son los que han estimulado este proceso de reestructuración en la economía mundial, por lo que sin pretender abarcar a todos los factores, sólo se exponen los más importantes en una perspectiva muy general.

V.1. GASTOS EN INVESTIGACION Y DESARROLLO

Es un hecho que el cambio tecnológico se puede fomentar mediante la investigación, la experimentación y el desarrollo sistemático, es decir, INVESTIGACION Y DESARROLLO (RESEARCH & DEVELOPMENT ó R & D), por lo que no se puede negar que la R. & D ha traído beneficios a la humanidad en muchas formas (cabe decir que la utilización capitalista o ex socialista de la R & D no siempre se ha traducido en beneficio para la sociedad), y también ganancias

extraordinarias a las CTs que lo observan como inversión a corto, mediano y largo plazo, así como de los gobiernos que participan activamente¹.

En el caso de E.U. en 1987 se gastaron alrededor de 123,000 mdd, contribuyendo gobierno e industrias casi en sumas iguales. En INVESTIGACION BASICA, generación de nuevos conocimientos o aprovisionamiento de proceso tecnológico a diferencia de INNOVACION en productos, gastaron alrededor de 15,000 mdd. El Gobierno Federal puso casi dos tercios del total, las corporaciones contribuyeron con otros 3,000 mdd, y el resto en participación de los estados y de "instituciones no lucrativas" como la Guggenheim Foundation y la Howard Hughes Medical Institute².

En la década de los 80s las asignaciones gubernamentales se incrementaron 60% a dólares constantes. Las contribuciones de las corporaciones para el mismo periodo crecieron aún más rápido alcanzando 70%, siguiendo nueve años en que los gastos industriales para INVESTIGACION BASICA cayeron a una tasa anual de 2.3%. Un estudio reciente encuentra que E.U. aún sigue dedicando solo un tercio de los gastos en R & D al aprovisionamiento de proceso tecnológico; los otros dos tercios están asignados al desarrollo de nuevos productos y mejorando productos. En Japón estas proporciones en gastos en R & D son casi totalmente opuestos³.

¹ Frank J. Catalano, "The High Tech Sweepstakes: Global Competition: A buyer's market", en HIGH TECHNOLOGY, Enero, 1985, p. 38.

² Stuart Gannes, "The Good News about U.S. R & D" en FORTUNE, February 19, 1988, pp. 46 y ss.

³ Lester C. Thurow, et. al, "Toward a New Industrial America" Estudio elaborado por la COMMISSION INDUSTRIAL PRODUCTIVITY del M.I.T., en SCIENTIFIC AMERICAN, Vol. 260, June 6, 1989, pp. 39-47.

En el mismo periodo, los alemanes duplicaron sus gastos y los desembolsos de Japón se triplicaron. Japón ahora dedica 13% del total, una proporción más grande que los E.U., donde 12.2% va al mismo propósito⁴. La entonces Alemania Occidental gastaba como porcentaje del PNB, tanto como el total de gastos de los E.U., pero sorprendentemente 22% del presupuesto sobre R & D lo dedican a la investigación básica.

Esta competencia en investigación básica ha hecho que las CTs incrementen su apoyo a lo que consideran como una inversión. Gigantes corporativos como IBM o ITT siempre han apoyado las ciencias puras por la misma razón, tan sólo la BELL LABS, tiene un staff de 3,430 Ph. Ds., en sus laboratorios. Así también la creación de los así conocidos como "Parques Tecnológicos"⁵ a nivel de investigación se han estado extendiendo en todo el mundo⁶, y apoyando investigación universitaria, que relativamente les resulta menos riesgosa y menos cara.

En este apoyo a la investigación universitaria en E.U. las corporaciones gastaron en 1980, 235.0 mdd y en 1987 alcanzaron 670.0 mdd, con donaciones diversas y en equipo científico.

En 1978, las universidades recaudaron por concepto de donativos 2,670 mdd. Hasta agosto de 1992 que finaliza el año escolar⁷ se estima que recibirán 10,200 mdd. Además, los

⁴ Es interesante resaltar que el índice de "citas" sobre "investigación" japonesa en la prensa científica se ha incrementado 25% en la pasada década y los alemanes publicaron dos veces más artículos, por investigador en la prensa científica que el resto del mundo.

⁵ THE RESEARCH PARK FORUM, "Comercialización de los parques de investigación", en EL MERCADO DE VALORES. N° 5, Marzo 19, 1989, p. 11-15.

⁶ Carlos Martín Batera, "Parque Tecnológico del Vallés: una ubicación nueva para una nueva tecnología" en MUNDO CIENTIFICO. LA RECHERCHE No. 84, Vol. 8, p. 965.

⁷ THE CHROME OF PHILANTROPY. V-19-1992, pp. 20-21.

estudiantes donan, aparte de sus colegiaturas, durante los cuatro años de licenciatura. En 1972 sus donaciones eran de 1,000 dólares y en 1990 subió a 1,200, con precios ajustados a la inflación.

También interesa saber cuáles son las instituciones que reciben más donativos y sus cantidades (CUADRO V.1. y V.2.). En los siguientes cinco lugares aparecen: Minnesota, con 109, Washington con 103, John Hopkins con 100, Michigan con 95, y Sur de California con 94 mdd.

CUADRO V.1. INSTITUCIONES QUE RECIBEN MAS DONATIVOS EN E.U.

Universidad	millones de dólares
HARVARD	196
STANFORD	181
CORNELL	177
PENNSYLVANIA	143
YALE	132
WISCONSIN EN MADISON	128
COLUMBIA	128
CALIFORNIA EN BERKLEY	118
DUKE	114
M.I.T.	110
SUMA	1,427

Fuente: Francisco J. Laris Casillas. "La filantropía sube sus metas", en EL ECONOMISTA, Septiembre 18, 1992.

CUADRO V.2. DONACIONES DE EMPRESAS A UNIVERSIDADES

Universidad	Importe donado, millones de dólares
MIT	55
CALIFORNIA EN BERKLEY	49
CORNELL	44
STANFORD	42
DUKE	42
MINNESOTA	39
WASHINGTON	37
WISCONSIN EN MADISON	35
MICHIGAN	30
ILLINOIS	28
SUMA	401

Fuente: Francisco J. Laris Casillas. "La filantropía sube sus metas", en EL ECONOMISTA, Septiembre 18, 1992.

V.2. LAS CTs EN EL DESARROLLO DE "NUEVAS TECNOLOGIAS"

Después de la 2ª Guerra Mundial las políticas sobre ciencia y tecnología en el mundo han tenido 3 etapas:

1ª. Los 50s y los 60s, periodos que se les conoce como la 'época dorada' de la política científica, cuando se consideró a la ciencia como prioridad.

2ª. La siguiente época lo fue en los 70s y 80s en que se sufrió una disrupción en los gastos en R&D caracterizada por la más aguda competencia entre países, y donde los gobiernos buscaban innovación e investigación para abastecer los intereses que requería el desarrollo económico industrial.

Y actualmente, 3ª, en los 90s, según Jean Eric Aubert⁸, una tercera época ha comenzado, con políticas que van a la par de las políticas de "ajuste estructural" en un mundo totalmente cambiante.

En el caso de desembolsos de la industria para R & D de E.U, Japón y Alemania, de 1975 a 1992, pasaron de 30,000 mdd a 67,000 mdd (mdd de 1987), y como porcentaje del PIB, de 1981 a 1990, Japón pasó de 1.4% a 2.2%, Alemania Occ. pasó de 1.4% a 1.8%, y E.U., el que menos creció en los ochentas, pasó de 1.0% a 1.4%⁹.

El caso de E.U. es más interesante porque el gasto federal en R & D se disparó 14% anual desde 1953 a 1961, después hubo un aletargamiento, y actualmente se está recuperando, siguiendo las mismas características que los demás países industrializados del mundo. (CUADRO V.3.)

⁸Jean-Eric Aubert, Coord., SCIENCE AND TECHNOLOGY POLICY OUTLOOK, OECD Publications, Paris, Forthcoming 1992.

CUADRO V.3.
FINANCIAMIENTO A LA INVESTIGACION Y AL DESARROLLO
EN EL MUNDO, 1990
(como porcentaje del PIB)

EX-UNION SOVIETICA	4.6 %
E.U.	2.9
JAPON	2.8
SUIZA	2.8
ALEMANIA	2.6
INGLATERRA	2.3
SUECIA	2.3
BRASIL	0.9
ESPAÑA	0.5
MEXICO	0.2
CANADA	1.5

Fuente: STATISTICAL YEARBOOK, UNESCO, 1990, en EL ECONOMISTA, Junio 30, 1993.

Actualmente, en esta tercera época que señala Eric Aubert, a nivel de sector productivo las CTs de E.U. y en general de países de la OECD, el sector privado ha contribuido notablemente tanto en montos (ver CUADROS V.4 Y V.5) como en conducción de la misma investigación en sus mercados nacionales como en el extranjero, por medio de formas que cada vez son más diversificadas.

Por medio de estas nuevas formas de invertir en R&D en el extranjero, (como son Acuerdos Gubernamentales, Acuerdos Intrafirma, etc.), excepto para Japón y Alemania, los demás países tienen una coparticipación muy marcada:

⁹"Invest or die", en COMPETITION/COVER STORIES, FORTUNE, February 22, 1993.

CUADRO V.4.
GASTOS EN INVESTIGACION Y DESARROLLO INDUSTRIAL DE FUENTES
EXTRANJERAS EN ALGUNOS PAISES DE LA OECD

(1978/79=1.0)

	1981/82	1984/85	1987/88	Como % de Gastos Nacionales 1988
	(incrementos anuales)			
CANADA	2.3	5.2	8.5	26.3
REINO UNIDO	n.d.	3.1	4.4	16.9
FRANCIA	1.3	2.4	3.2	10.3
ITALIA	4.1	10.1	18.0	9.6
DINAMARCA	1.9	2.8	3.9	2.8
NORUEGA	2.8	4.3	5.2	2.7
SUECIA	1.9	3.0	4.7	2.1
ALEMANIA ¹	0.7	1.0	1.2	1.5
JAPON	2.1	2.6	2.7	0.1

¹ 1981/83, 1985, 1987. n.d. No disponible.

Fuente: STIID DATA BANK, OECD, en Robert Brinard, INTERNATIONALISING, R&D, THE OECD OBSERVER, No. 174, Febrero-marzo, 1992.

A nivel de acuerdos gubernamentales sobresalen los de Europa por el costo y objetivos de los principales programas de ciencia y tecnología a mediano plazo, y sobresalen el EUREKA que se tiene proyectado finalice en 1996 con un costo de 15,000 mdd, el ESPRIT, para 1994, con un costo de 9,800 mdd, el BRITE, para 1994, con un valor de 3,200 mdd, y el RACE, para 1994, con costo al final del proyecto de 2,800 mdd¹⁰.

Actualmente los ministros de investigación de la CEE discutieron ya el IV PROGRAMA MARCO DE INVESTIGACION PARA 1994-1998, presentado en junio de 1993 por la Comisión Europea, con una dotación de 15,720 mdd. El ejecutivo comunitario ha propuesto para los programas comunitarios de investigación 4% del total dedicado a investigación de los doce países de la CEE.

A nivel de acuerdos intrafirma éstos se han incrementado de

¹⁰ BusinessWeek, EUREKA, EUROPEAN COMMUNITY; en "Lots of research, little development". INTERNATIONAL BUSINESS, BusinessWeek, March 12, 1993.

forma considerable también, pasando de 496 en 1980 a 1,936 acuerdos en 1988, por medio de las más diversas formas de cooperación, sobresaliendo los *Joint R&D* con 653 y los *Joint Ventures* con 345.

CUADRO V.5.
EVOLUCION DE LOS ACUERDOS INTRAFIRMAS EN EL DESARROLLO DE R & D
POR FORMAS DE COOPERACION, 1973-1988

(número de nuevos acuerdos)

Formas	1973-76	1977-80	1981-84	1985-88
Joint R&D	22	65	255	653
Joint Ventures	64	112	254	345
Flujos tecnológicos unidireccionales	15	71	259	271
Relación comprador/proveedor	19	47	133	265
Inversión directa	29	168	170	237
Intercambio Tecnológico	4	33	152	165
TOTAL	153	496	1,223	1,936

Fuente: John Hagedoorn, "Organisational Modes of Inter-firm Co-operation and Technology transfer", *TECHNOVATION*, Vol. 10, No. 1, 1990, pp. 17-30.

Y por medio de acuerdos a nivel de políticas intra-firmas (CUADRO V.6.) con objetivos comunes como lo es en el procesamiento de tecnologías de la información, de biotecnología y la experimentación de nuevos materiales, donde el apoyo y reforzamiento mutuo es más que evidente, totalizando el número de acuerdos intrafirma nacionales e internacionales 8,062 en 1990, resaltando los de Biotecnología con 2,033 y los relacionados con Tecnologías de la Información con 4,857.

CUADRO V.6.

NUMERO DE ACUERDOS INTRA-FIRMA NACIONALES E INTERNACIONALES SOBRE INVESTIGACION Y DESARROLLO, 1990

	TECNOLOGIAS DE LA INFORMACION	BIOTECNOLOGIA	NUEVOS MATERIALES
ACUERDOS INTERNACIONALES			
E.E. U.U.-EUROPA OCC.	599	245	133
JAPON-E.E. U.U.	406	155	93
EUROPA OCC.-JAPON	177	38	49
E.E. U.U.	1,005	400	227
EUROPA OCC.	776	283	182
JAPON	583	193	143
ACUERDOS NACIONALES			
E.E. U.U.	707	428	139
EUROPA OCC.	509	233	118
JAPON	95	58	88
TOTAL	4,857	2,033	1,172

Fuente: John Hagendoorn y Jos Schekensrad, NEW EXPLORATIONS IN THE ECONOMICS OF TECHNICAL CHANGE, Printer Publishers, London, 1990, en Robert Brainard, INTERNATIONALISING, R & D, THE OECD OBSERVER, Nº 174, Febrero-marzo, 1992.

En este contexto las CTs han jugado y tienen un papel central en el desarrollo de las innovaciones tecnológicas en la historia del conocimiento humano. Las empresas que han conseguido una ventaja en cuanto a innovaciones, basándose en la investigación industrial, pueden beneficiarse de ella en los mercados extranjeros siguiendo tres métodos.

► pueden dedicarse a la exportación de los productos innovados,

► pueden invertir en el extranjero y atender al mercado local a partir de empresas filiales, y,

► pueden vender una licencia de producción a una empresa extranjera, lo que dará a ésta el derecho a fabricar el nuevo producto por sus propios medios con destino al mercado del país.

Las tres vías fueron seguidas con profusión después de la

Segunda Guerra Mundial¹¹. Actualmente las formas de producción de know how, y de su comercialización, son más complejas, dentro de las que sobresalen los joint ventures, subcontracting arrangements, licensing, production-sharing, franchising, management contracts, turnkey contracts, y product in-hand contracts¹², principalmente.

Desde esta época, la IyD adquirió tanto de los centros de investigación de los institutos científicos de las universidades, como en los laboratorios de las empresas, un elevado nivel de desarrollo y un marcado carácter científico. Podemos decir entonces, que el centro de gravedad de la R & D es compartido (y a veces superado); no sólo por las instituciones puramente científicas, sino que se ha desplazado a los departamentos de la industria privada, sobre todo de las grandes empresas. En 1961 las 391 empresas de E.U. con más de 5,000 trabajadores produjeron no menos del 86% de toda la R & D de los E.U. Cuatro grandes empresas llevaron a cabo casi una cuarta parte del conjunto de la investigación¹³. Hoy día muchas de las innovaciones tecnológicas son el resultado de las actividades de la R & D de las CTs ó de investigaciones emprendidas por otras y acopiadas por las grandes CTs.

Las diez empresas con mas gastos en I&D en E.U., en 1985 totalizaron 17,217 mdd y en 1990 subió a 18,414, (CUADRO V.7.).

¹¹Herman van der Wee. "5. La innovación como factor de crecimiento", en PROSPERIDAD Y CRISIS. RECONSTRUCCION, CRECIMIENTO Y CAMBIO. 1945-1960. Barcelona 1986; Ed. Critica. p. 243.

¹²Charles Oman, NEW FORMS OF INVESTMENT IN DEVELOPING COUNTRY INDUSTRIES. Ed. OECD Development Centre. 1990.

¹³Nelson, Peck y Kalachek. TECHNOLOGY, ECONOMIC GROWTH AND PUBLIC POLICY, Brookings, Washington, DC 1967, en Herman van der Wee. "5. La innovación como factor de crecimiento" en PROSPERIDAD Y CRISIS. RECONSTRUCCION, CRECIMIENTO Y CAMBIO. 1945-1980. Barcelona 1986; Ed. Critica. p. 230.

Así también los gastos en I&D por ramas productivas en E.U. que en 1990 se ha incrementado a 69,671.1 mdd. (CUADRO V.8.).

CUADRO V.7.
LAS DIEZ EMPRESAS CON MAS GASTOS EN INVESTIGACION Y DESARROLLO EN
E.U., 1985 Y 1990
(millones de dólares)

	1985	1990
GENERAL MOTORS	3,625	5,342
IBM	3,457	4,914
AT&T	2,210	2,433
FORD MOTOR	2,018	3,558
DU PONT	1,144	1,428
ITT	1,085	-
GENERAL ELECTRIC	1,069	1,479
EASTMAN KODAK	976	1,329
UNITED TECHNOLOGIES	916	-
DIGITAL EQUIPMENT	717	1,614
HEWLETT-PACKARD	n.d.	1,367
DOW CHEMICAL	n.d.	1,136
TOTAL	17,217	18,414

Fuente: Elaboración con datos de STANDARD & POOR'S COMPSTAT SERVICES INC., en BusinessWeek, Junio 23, 1986 y Julio 18, 1991.

CUADRO V.8.
GASTOS EN INVESTIGACION Y DESARROLLO POR RAMAS PRODUCTIVAS EN
E.U. EN 1990

RAMA	Cambio % 90/91	Gastos en RyD (mdd) 1990	RyD como % de Ventas 1990	RyD por empleado 1990
INDUSTRIAL				
Publicidad y Difusión	281%	\$12.9	3.0%	\$12,087
Finanzas no bancarias	24	88.8	0.7	2,617
Cuidado de la salud	20	8,509.0	8.8	12,864
Metales y minería	12	407.9	1.1	1,891
Electricidad y electrónica	11	7,105.5	5.5	5,850
Manufacturas	11	3,132.4	2.9	3,780
Química	10	5,160.2	3.9	9,177
Productos al consumidor	10	1,821.3	1.4	2,037
Servicios industriales	10	106.3	0.8	810
Alimentos	9	520.0	0.7	1,199
Conglomerados	8	3,668.5	2.7	4,138
Contenedores y empacadoras	8	93.8	0.9	953
Combustibles	7	2,710.4	0.7	3,582
Papel y productos forestales	7	391.8	1.1	2,022
Equipo de oficina y de servicio	5	15,849.6	7.9	11,751
Automatización	5	10,706.9	3.7	6,897
Productos para entretenimiento	5	1,798.6	5.1	6,692
Domésticos	3	505.7	1.8	2,661
Aeroespacial	0	3,919.4	3.7	4,764
Telecomunicaciones	-5	3,162.1	3.6	4,825
Global industrial 1990	7	69,671.0	3.4	5,936
Global industrial 1991	10	65,231.0	3.4	5,523

Fuente: Elaboración con datos de Standard & Poor's Compustat Services Inc., en BusinessWeek, Junio 23, 1986 y Julio 18, 1991.

Por otro lado, en los E.U. las fuentes de donativos a la educación adquieren un real significado, por los montos que se le asignan y que se han incrementado ultimamente. En 1978 las universidades recaudaron por concepto de donativos 2,670 mdd, en 1992 se estima recibirán 10,200 mdd hasta agosto en que finaliza el año escolar (CUADRO V.9.).

CUADRO V.9.
FUENTES DE DONATIVOS EN 1992 A LAS UNIVERSIDADES DE E.U.

ORIGEN	IMPORTE (millones de Dls.)	% + ó - 92/91
1. EXALUMNOS	2,680	+6
2. INDIVIDUOS NO EX ALUMNOS	2,310	+4
3. EMPRESAS	2,230	+3
4. FUNDACIONES	2,030	+6
5. ORGANIZACIONES RELIGIOSAS	240	0
6. OTRAS ORGANIZACIONES	710	+1
TOTAL	10,200	+4
PROPOSITO		
A) PARA GASTOS CORRIENTES	5,830	+7
B) PARA INVERSIONES	4,370	0
TOTAL	10,200	

Fuente: The Cromide of Philantropy, V/19/1992, pp. 20-21. En Francisco J. Laris Casillas, "La filantropía sube sus metas". EL ECONOMISTA, Septiembre 18, 1992.

CUADRO V.10.
PRINCIPALES CONTRIBUCIONES DE LAS EMPRESAS A LA EDUCACION
EN E. U. (ANUAL)

Compañía	Contribución	Compañía	Contribución	Compañía	Contribución	Compañía	Contribución
AEHA LIFE & CASUALTY	\$\$\$\$	DOW CHEMICAL	\$\$\$\$	ELI LILLY	\$\$\$\$	SCOTT PAPER	\$\$\$\$
ALLIED-SIGNAL	\$\$\$\$	DUKE POWER	\$\$\$\$	LINCOLN NATIONAL	\$\$\$\$	E.W. SCRIPPS	\$\$\$\$
AMERICAN ELECTRIC PO.	\$\$\$	EASTMAN KODAK	\$\$\$\$	LOEWS	\$\$	SEARS ROEBUCK	\$\$\$
AMERICAN EXPRESS	\$\$\$\$	ECOLAB	\$\$	LTV	\$\$	SECURITY PACIFIC	
AT&T	\$\$\$\$	ELECTRONIC DATA SYS.	\$\$\$\$	LYONDELL PETROCHEMICAL	\$\$	CORP.	\$\$
AMERITECH	\$\$\$\$	ENTERGY	\$\$	MARTIN MARIETTA	\$\$\$\$	SOCIETY CORP.	\$\$\$\$
AMOCO	\$\$\$\$	EQUITABLE LIFE ASS.	\$\$\$	MATTEL	\$\$	SHELL OIL	\$\$\$\$
AMSOUTH BANCORP.	\$\$\$\$	EXXON	\$\$\$\$	MAY DEP. STORES	\$\$\$\$	SONOCO PRODUCTS	\$\$
ARMSTRONG WORLD		FEDERAL NAT'L.		MCDONNELL DOUGLAS	\$\$\$\$	STATE MUTUAL OF	
INDUSTRIES	\$\$	MORTGAGE ASSOCIATION	\$\$	MEDTRONIC	\$\$	AMERICA	\$\$
ASHLAND OIL	\$\$\$\$	FEDERATED DEPARTMENT		MELVILLE	\$\$\$\$	SUPER VALU STORES	\$\$
ATLANTIC RICHFIELD	\$\$\$\$	STORES	\$\$	MERRILL LYNCH	\$\$\$	TANDY	\$\$\$
BALTIMORE GAS & ELEC.	\$\$\$\$	FIRST UNION CORP.	\$\$\$	MILLIPORE	\$\$	TCF FINANCIAL CORP.	\$\$
BANKAMERICA CORP.	\$\$\$\$	FORD MOTOR	\$\$\$\$	MINNESOTA MINING &		TELE-COMMUNICATIONS	\$\$\$\$
BANK OF BOSTON CORP.	\$\$\$	GENCORP	\$\$	MANUFACTURING	\$\$\$\$	TENECO	\$\$\$\$
BAXTER INTERNATIONAL	\$\$	GENERAL ELECTRIC	\$\$\$\$	NORTHWESTERN MUTUAL LIFE	\$\$	TEXACO	\$\$\$\$
BELL ATLANTIC		GENERAL MILLS	\$\$\$\$	PACIFIC TELESIS GROUP	\$\$\$\$	TIME WARNER	\$\$\$\$
BELLSOUTH	\$\$\$\$	GENERAL MOTORS	\$\$\$\$	PEOPLE'S BANK	\$\$	TIME MIRROR	\$\$\$\$
BOEING	\$\$\$\$	B. F. GOODRICH	\$\$\$\$	PEPSICO	\$\$\$\$	TRANSO ENERGY	\$\$
CAPITAL HOLDING	\$\$	GOODYEAR TIRE & RUB.	\$\$\$\$	PFIZER	\$\$\$\$	TRAVELERS	\$\$
CATERPILLAR	\$\$\$\$	GRUMMAN	\$\$\$	PHILADELPHIA ELECTRIC	\$\$\$	TRINOVA	\$\$
CENTERIOR ENERGY	\$\$	GTE	\$\$\$\$	PHILIP MORRIS	\$\$\$\$	TRW	\$\$\$\$
CHAMPION INT'L	\$\$\$\$	HARRIS	\$\$\$\$	PHILIP PETROLEUM	\$\$\$\$	UNION CARBIDE	\$\$\$\$
CHEVRON	\$\$\$\$	HASBRO	\$\$\$	POLAROID	\$\$\$	UNITED TECH.	\$\$\$\$
CHRYSLER	\$\$\$\$	HEWLETT-PACKARD	\$\$\$\$	PROCTER & GAMBLE	\$\$\$\$	UNITED	
CIGNA	\$\$\$\$	HONEYWELL	\$\$\$\$	PUBLIC SERVICE		TELECOMMUNICATIONS	\$\$
LIZ CLAIBORNE		HUNTINGTON BANCSHARES	\$\$\$	ENTERPRISE GROUP	\$\$\$	UPJOHN	\$\$\$\$
COCA-COLA	\$\$\$\$	IBM	\$\$\$\$	QUAKER OATS	\$\$\$\$	VIACOM	\$\$
COLGATE-PALMOLIVE	\$\$	INTERNATIONAL PAPER	\$\$\$	RJR NABISCO HOLDINGS	\$\$\$\$	VISA	\$\$\$
COMERICA		JAMES RIVER CORP. OF		ROCHESTER COMMUNITY		WARNER-LAMBERT	\$\$\$
CONNECTICUT MUTUAL LIF.	\$\$\$	VIRGINIA	\$\$\$\$	SAVINGS BANK	\$\$	WASHINGTON POST	\$\$\$
CONTINENTAL BANK CORP.	\$\$	JOHN HANCOCK MUT. LIF.	\$\$\$	ROCKWELL INT'L.	\$\$\$\$	WELLS FARGO & CO.	\$\$\$\$
COOPER INDUSTRIES	\$\$\$\$	JOHNSON & JOHNSON	\$\$\$\$	RUBBERMAID	\$\$\$\$	WHIRLPOOL	\$\$\$\$
CRAY RESEARCH	\$\$\$\$	JOSTENS	\$\$\$\$	RYDER SYSTEM	\$\$\$	WHITMAN	\$\$\$
DIGITAL EQUIPMENT	\$\$\$\$	KELLOGG	\$\$\$\$	SCECORP	\$\$\$\$	XEROX	\$\$\$\$
DOMINION RESOURCER		KERR-MCGEE	\$\$	SCHERING-PLOUGH	\$\$\$\$		

\$bajo de 100,000 dólares.; \$\$-de 100,000 a 499,999; \$\$\$-de 500,000 a 999,999; \$\$\$\$-de 1'000,000 a 4'999,999; \$\$\$\$\$-de 5 millones en adelante.

Fuente: Elaboración con datos de "Where the Money is Going" en FORTUNE, Octubre 21, 1991.

V.3. EL IMPACTO DE LAS NUEVAS TECNOLOGIAS Y EL RAPIDO CAMBIO TECNOLOGICO SOBRE LAS ACTIVIDADES DE LAS CTs.

Este impacto de las nuevas tecnologías y el rápido cambio tecnológico sobre las actividades de las CTs se observa en tres niveles de análisis:

1. Nuevas Tecnologías y monopolio.

De acuerdo a los análisis sobre los modelos de crecimiento económico que hace Joseph Schumpeter, expone que a efecto de promover la innovación y la toma de riesgos empresariales en una sociedad capitalista, resulta inevitable determinar ciertas esferas limitadas de poder monopolístico. Según Schumpeter, las utilidades provienen fundamentalmente de la innovación, ya que por un cierto periodo, las empresas que innovan gozan de importantes ventajas económicas frente a sus competidores, constituyendo una especie de monopolio. Estas ventajas, sin embargo, son sólo temporales, porque el éxito de los productos novedosos termina cuando son copiados¹⁴.

2. Nuevas Tecnologías e inversión.

Este impacto de las nuevas tecnologías y el rápido cambio tecnológico sobre las actividades de las CTs se observa a diario, y de forma vertiginosa en los 80s, impacto en su aplicación a los cambios en los procesos de producción, y en la inversión en R & D, que provoca en las actividades de las CTs la maduración y diseminación de un gran número de desarrollos tecnológicos que afectan una gran cantidad de productos.

¹⁴ Joseph Schumpeter. "8. Las prácticas monopolistas", en CAPITALISMO, SOCIALISMO Y DEMOCRACIA. TOMO I., Ed. Orbis, España 1983, pp. 125 y ss.

3. Nuevas Tecnologías y comercialización.

Han habido dos características principales de inversión: 1º, inversión en I&D en los procesos de producción y 2º, cada vez más inversión en los diseños para mejorar el producto en la comercialización del mismo¹⁵, logrando en consecuencia *incrementar la productividad, y reducir los costos de producción.*

En casi todas las industrias la introducción de tecnologías ha llegado a ser esencialmente una precondition para permanecer en el mundo de la competitividad. La necesidad para la introducción continua de innovaciones tecnológicas y la rapidez con que las todavía tecnologías básicas están cambiando, han radicalmente incrementado los costos de nuevas inversiones, ya que paralelamente se reduce la vida esperada del producto completamente y de cualquier proceso de innovación, con la idea de utilizar el rápido cambio del producto en su introducción al mercado y ganar ventajas competitivas.

La combinación de costos de inversión *creciente* y de los ciclos de vida del producto más *cortos* han incrementado los riesgos asociados con nueva inversión. Debido a esto, las CTs han adoptado diversas estrategias en relación a enfrentarse con otras aumentando el valor de los riesgos. Su respuesta ha sido adoptar, cada vez más, estrategias globales con impacto en la inversión y comercialización, designadas para penetrar simultáneamente los mejores mercados del mundo con productos nuevos o al día en la novedad, el diseño, etc., con el objeto de amortizar los grandes

¹⁵ Dentro de los abundantes informes destaca el elaborado por BusinessWeek. WINNERS, THE BEST PRODUCT DESIGNS OF THE YEAR. Annual Competition sponsored by BusinessWeek and the Industrial Designers Society of America. June 8, 1992.

gastos hechos en R & D, y maximizando utilidades, con el objetivo de ganar en el impacto de los nuevos productos, antes de que otros competidores puedan colocar los suyos en el mercado. En este contexto, los avances en la innovación de los productos para el mercado masivo es interminable, sin embargo se ve obstaculizado por el uso de los derechos que existen para su explotación y comercialización en el mundo entero, y la prohibición de su uso por países que no comprenden los derechos de uso de patentes, como veremos enseguida.

V.4. LAS CTs Y LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA

La transferencia de tecnología es una de las contribuciones, teóricamente, más importantes que pueden hacer las CTs para el desarrollo y la modernización. La vasta mayoría de la tecnología transferida comercialmente de las economías de mercado a los países en desarrollo involucra a las Cts. En cualquiera de las dos formas, tanto como de inversión extranjera como de la venta de tecnología, vía las formas más diversas de contratos, por ejemplo, licencias, contratos de asesoría gerencial, proyectos llave en mano, etc.

Las CTs son responsables para una gran participación de la innovación tecnológica del mundo. El flujo de cómo los países en desarrollo pueden maximizar la contribución de CTs para ascender el nivel tecnológico de sus economías ha llegado a ser crucial para muchos de los más industrializados países en desarrollo.

Los países en desarrollo le asignan particular importancia a la transferencia de tecnología originada en las economías

industrializadas avanzadas, porque su transformación tecnológica generalmente implica la adopción, adaptación y difusión de tecnologías ya existentes. En este alcance, las CTs tienen un amplio papel que jugar, ya que ellas son las más importantes en la generación, aplicación y transferencia de tecnología en el plano internacional.

Sin embargo se enfrentan al problema que significa la utilización de las patentes, mismas que son propiedad en su gran mayoría de CTs, de inversiones independientes, de Universidades, y de Gobiernos de distintos países y principalmente del Gobierno de E.U.

La evolución de las patentes, en los últimos 10 años, de E.U. y en el mundo, pasaron, las de origen de E.U., de 39,223 en 1981 a 51,183 en 1991, y las de origen externo, de 26,548 en 1981 a 45,331 en 1991.

CUADRO V.11.

EVOLUCION DE LAS PATENTES DE E.U. EN EL MUNDO, 1981 y 1991		
	1981	1991
Corporaciones	27,189	35,029
Inversiones independientes	10,241	13,193
Universidades	434	1,306
Gobierno de E.U.	1,115	1,180
Otros	244	475
Total de origen de E.U.	39,223	51,183
Total de origen externo	26,548	45,331
TOTAL DE PATENTES	65,771	96,514

Fuente: U.S. PATENT OFFICE, en SCIENCE & TECHNOLOGY, BusinessWeek, January 18, 1993.

Se observa claramente el liderazgo de los países y el papel determinante de las CTs. En una reciente clasificación mundial elaborada por CHI RESEARCH para BusinessWeek¹⁶, se observan las

¹⁶ CHI RESEARCH INC., en SCIENCE & TECHNOLOGY, BusinessWeek, August 10, 1992.

25 corporaciones en fuerza tecnológica basada en la información de las patentes de E.U. -hubo 11 de Japón (incluyendo las principales cuatro de E.U.), dos de Alemania (SIEMENS, y HOECHST), y PHILIPS de Holanda.

**CUADRO V.12. PRINCIPALES CORPORACIONES CON ALTA TECNOLOGIA
POR NUMERO DE PATENTES, 1991**

CORPORACION (Matriz)	Núm. de patentes en E.U. 1991	Índice de impacto corriente 1991	Fortaleza Tecnológica	Tiempo de ciclo tecnológico 1991
TOSHIBA (Japón)	1156	1.45	1677	5.4
HITACHI (Japón)	1139	1.43	1633	5.7
CANON (Japón)	828	1.45	1201	6.0
MITSUBISHI ELECTRIC (Japón)	959	1.24	1190	5.1
EASTMAN KODAK (E.U.)	887	1.34	1186	7.8
IBM (E.U.)	680	1.71	1161	5.9
GENERAL MOTORS (E.U.)	863	1.32	1139	7.9
GENERAL ELECTRIC (E.U.)	923	1.16	1069	8.8
FUJI PHOTO FILM (Japón)	742	1.42	1056	5.8
MOTOROLA (E.U.)	631	1.54	969	5.5
AT&T (E.U.)	487	1.84	895	5.3
PHILIPS (Holanda)	768	1.02	781	6.0
NISSAN MOTORS (Japón)	385	1.91	736	4.7
TEXAS INSTRUMENTS (E.U.)	380	1.87	709	6.2
NEC (Japón)	482	1.46	706	5.0
MATSUSHITA ELECTRIC (Japón)	561	1.24	694	5.6
DU PONT (E.U.)	631	1.06	669	9.7
XEROX (E.U.)	353	1.75	619	6.8
FUJITSU (Japón)	382	1.56	596	5.3
SIEMENS (Alemania)	610	0.97	589	6.6
3M (E.U.)	374	1.39	519	10.9
HOECHST (Alemania)	575	0.88	507	8.6
MINOLTA CAMERA (Japón)	315	1.61	506	5.1
AMP (E.U.)	275	1.84	505	7.1
SHARP (Japón)	388	1.27	493	5.4

PRINCIPALES COMPAÑIAS CON PATENTES DE ALTO IMPACTO, 1991 (índice de impacto)	PRINCIPALES COMPAÑIAS CON PENETRACION EN LAS PATENTES, 1991 (tiempo de ciclo tecnológico)
--	---

CORDIS (E.U.)	2.25	FUJI HEAVY INDUSTRIES (Japón)	4.1
INTEL (E.U.)	2.16	MAZDA MOTOR (Japón)	4.5
PROCTER & GAMBLE (E.U.)	2.08	PIONEER ELECTRONIC (Japón)	4.5
ALZA (E.U.)	1.96	MITSUBISHI MOTORS (Japón)	4.6
NISSAN MOTORS (Japón)	1.91	RICOH (Japón)	4.6
TEXAS INSTRUMENTS (E.U.)	1.87	NISSAN MOTOR (Japón)	4.7
AT&T (E.U.)	1.84	OLYMPUS OPTICAL (Japón)	4.8
NIPPON TELEPHONE (Japón)	1.84	NIKON (Japón)	4.8
AMP (E.U.)	1.84	INTEL (E.U.)	4.9
FUJI HEAVY INDUST. (Japón)	1.83	AISIN SEIKI (Japón)	5.0
MAZDA MOTORS (Japón)	1.81	NEC (Japón)	5.0
MITSUBISHI MOTORS (Japón)	1.78	SONY (Japón)	5.0
XEROX (E.U.)	1.75	MITSUBISHI ELECTRIC (Japón)	5.1
COLGATE-PALMOLIVE (E.U.)	1.72	MINOLTA CAMERA (Japón)	5.1
IBM (E.U.)	1.71	TOYOTA MOTOR (Japón)	5.2

Incluye EDS y GM Hughes Electronics.

Nota: El NUMERO DE PATENTES subvencionado por el gobierno de E.U. es una prueba tradicional de fortaleza en Alta Tecnología. Ante esto, la empresa CHI RESEARCH INC. ha elaborado medidas más sofisticadas, basadas en anteriores patentes citadas como un bloque en la construcción en nuevas patentes. El INDICE DE IMPACTO CORRIENTE mide la frecuencia en que la patente de una compañía es citada, relacionando el resultado con el resto de las compañías. Por ejemplo el 1.45 para TOSHIBA significa que sus patentes son citadas 45% más que el promedio. CHI multiplica el índice por el número de patentes para obtener la FORTALEZA EN TECNOLOGIA y elaborar la base para establecer su lugar. El TIEMPO DE CICLO TECNOLOGICO es la edad media en años de patentes citadas, en una patente nueva de una corporación.

Fuente: CHI RESEARCH INC., GLOBAL INNOVATION: WHO'S IN THE LEAD?, en BusinessWeek, August 10, 1992.

25 corporaciones en fuerza tecnológica basada en la información de las patentes de E.U. -hubo 11 de Japón (incluyendo las principales cuatro de E.U.), dos de Alemania (SIEMENS, y HOECHST), y PHILIPS de Holanda.

De esta manera, el hecho que no se puede negar es que el control económico y social del sistema de patentes, y por ende el know how, ha sido un obstáculo a la creatividad, en el mundo entero, y sólo beneficia a un puñado de corporaciones que en el mundo detentan el liderazgo científico-tecnológico.

V.5. CONTRATOS CON LOS DEPARTAMENTOS DE DEFENSA DE LOS GOBIERNOS

Otro de los factores que influyen en la reestructuración mundial de las CTs, son los grandes contratos, subcontratos y abastecimientos establecidos con los Departamentos de Defensa militar en los diferentes países centrales, así como todo lo que rodea a la industria militar como lo es la producción, venta, mantenimiento, tráfico de armas, guerras limitadas, etc., sobre todo tratándose de armamento nuclear en el mundo, en donde su importancia sería no mesurable por su poder destructivo sin límites, rebasando toda magnitud de destrucción de la humanidad y del mundo entero.

Actualmente, con la desintegración de la ex URSS, parece que se ha puesto un alto a los movimientos unilaterales de rearme por parte de la ex Unión Soviética, quedando los estadounidenses como superioridad estratégica nuclear.

**CUADRO V.13.
INDICADORES DE ARMAMENTO NUCLEAR EN EL MUNDO**

	Misiles balísticos (rango conocido en alcance - Km)	Programas químicos o biológicos
PAISES DECLARADOS CON ARMAS NUCLEARES		
China ¹	15,000	Posible
E.U. ¹	14,800	Si
Rusia ¹	13,000	
Kazakhstan ^{1, 2}	11,000	
Belorusia ^{1, 2}	10,500	
Ucrania ^{1, 2}	10,000	
Francia ¹	5,000	Si
Inglaterra ¹	4,600	Probable
PAISES NO DECLARADOS CON ARMAS NUCLEARES		
India	2,500	Probable
Israel ¹	1,500	Probable
Pakistán	300	Probable
PAISES TRABAJANDO PARA OBTENER ARMAS NUCLEARES		
Corea del Norte	500	Probable
Siria	500	Probable
Irán	500	Probable
Irak	300	
Libia	300	Probable
Argelia	65	
PAISES QUE DEJARON DE DESARROLLAR ARMAS NUCLEARES		
Sudáfrica	1,500	Posible
Brasil	300	
Corea del Sur	260	Probable
Taiwán	100	Probable
Argentina	95	Posible

¹Con capacidad de proveer armas nucleares.

²Comité de Estados No Nucleares pero actualmente en posesión de armas nucleares bajo el control de Rusia.
Fuente: "Fighting off doomsday", en WEAPONS, TIME, June 28, 1993.

El poder militar siempre ha sido la base primordial para la expansión internacional del capitalismo, desde los traficantes europeos de esclavos que invadieron Africa y que saquearon el oro y la plata en Sudamérica, hasta la colonización de la India, Australia, China, etc., y el embargo del petróleo y otros recursos, por parte de los consorcios capitalistas modernos, la explotación de mujeres depauperadas en trabajos insalubres fabriles desde Malasia, pasando por Oriente Medio, las maquiladoras de México, y El Salvador, sino también la amenaza implícita, como el envío de fuerzas armadas antidrogas a Bolivia y de agentes de la DEA a México.

Los factores económicos y financieros predominan en la expansión internacional de la globalización económica de los aliados capitalistas, expansión que es paralela al mantenimiento de bases militares estadounidenses en los países, aliados o no. Los cuales son factores implícitos a la posición de las transnacionales de Estados Unidos, y de los gastos militares de las demás potencias económicas, y lo significan los gastos militares de los principales países capitalistas.

CUADRO V.14
GASTOS MILITARES DE LOS PRINCIPALES PAISES CAPITALISTAS
(miles de millones de dólares)

PAIS	1987	1988
Estados Unidos	296.2	307.7
Francia	34.8	35.9
R.F.A.	34.1	35.4
Inglaterra	32.8	34.9
Japón	24.3	28.9
TOTAL	422.2	442.8

Fuente: "U.S. Arms control and disarmament agency" en FORTUNE, April 24, 1989, p. 257.

Casi todos los periodos de importante crecimiento económico en Estados Unidos desde 1930 han estado incitados por un ascenso en los gastos militares: la 2ª guerra mundial, las guerras de Corea y de Vietnam y la vigorización constante y rápida del armamento, que alcanzó su plena fuerza en los gobiernos de Ronald Reagan y de George Bush.

Es importante resaltar que Reagan duplicó el gasto militar sin una guerra importante. Este factor coadyuvó sin duda a la recuperación de la crisis cíclica de 1980-1982 y a los siete años siguientes de crecimiento económico general antes de la crisis cíclica de 1991-92.

De esta forma los gobiernos han contribuido a incrementar el presupuesto militar (CUADRO V.14.) que, conjuntando el de E.U., Francia, R.F.A., Inglaterra y Japón, sumó para 1988: 442,100 mdd, 21,000 mdd más que en 1987. Tan sólo E.U. mantiene a 500,000 elementos en el extranjero de los cuales 325,000 están en Europa¹⁷, cifras totalmente distintas con los recientes acontecimientos llevados a cabo en el Golfo Pérsico, en Mogadiscio, en Bosnia-Herzegovina, y en Haití, pero que sin embargo son demostrativas.

La acción militar directa se restringió a objetivos limitados y a operaciones arriesgadas de acción encubierta: la toma de Granada, el bombardeo de Libia, las guerras mercenarias contra Nicaragua, Angola y Afganistán. Durante los gobiernos de Ronald Reagan y de George Bush, el expansionismo militar ha contribuido a un retroceso relativo de la posición económica que ocupaba Estados Unidos, ya que mediante la excesiva fijación del gasto militar y conexos, los fondos de que se disponía para inversiones civiles de capital se redujeron.

Con el debilitamiento político y económico de la Unión Soviética, el gobierno de Bush renovó la aceleración del militarismo, así como la agresión directa estadounidense a una escala mayor: Panamá en 1990 e Irak en 1991, su declaración de la tesis de la única superpotencia, y su papel de policía mundial para establecer un nuevo orden de dominación imperialista estadounidense en todas partes.

Pese a todo, las CTs estadounidenses participan, aunque muy

¹⁷ Lee Smith, "Redrawing the Line on defense" en FORTUNE, April 25, 1988, p. 118.

poco hasta ahora y en pequeña escala, en las oportunidades que hay de inversión en algunos países de Europa del Este y, condicionalmente, en la ex Unión Soviética. Las batallas de clase, manifiestas en los países del Este europeo, y la movilización de la clase obrera y del Partido Comunista de la ex Unión Soviética para preservar la integridad de su territorio y el sistema social ponen en duda la amplitud y los términos de la inversión potencial extranjera en esa zona.

Las últimas agresiones de los gobiernos de Bush y de Clinton han causado estragos en la economía estadounidense al haber tenido lugar durante las primeras etapas de una crisis de sobreproducción. Aun así, el carácter específico de la guerra del Golfo, si bien es cierto que la guerra, no puede estimular un renacimiento económico a nivel país, llegó a poner alto al descenso de la producción y al alza del desempleo en Estados Unidos, y si coadyuvó a nivel de rama en lo particular a las CTs, y de sus ventas en el extranjero que tan sólo de agosto de 1992 a febrero de 1993 contabilizaron para 46,600 mdd (CUADROS V.15, V.16).

CUADRO V.15.
PRINCIPALES COMPRADORES EXTRANJEROS DE ARMAS DE E.U. DESDE AGOSTO
2, 1992, A FEBRERO, 1993

(mdd)

Arabia Saudita	25.9
Kuwait	7.4
Taiwán	6.4
Corea del Sur	3.8
Turquía	3.1
TOTAL	46.6

Fuente: ARMS CONTROL ASSOCIATION, en "Are U.S. arms exports out of control?", DEFENSE, FORTUNE, February 22, 1993.

CUADRO V.16.
LAS 10 EMPRESAS MAS GRANDES EN CONTRATOS CON EL DEPARTAMENTO DE
DEFENSA DE EE.UU., 1983, 1991

(miles de millones de dólares)

CORPORACION	CONTRATOS VENT.		CONTRATOS 1989	CONTRATOS % de VENTAS TOTALS 1991
	1983	TOTALES		
1. GENERAL DYNAMICS	6,818	7,146	6,899	88
2. McDONNELL DOUGLAS	6,143	8,111	8,617	52
3. ROCKWELL INTERNATIONAL	4,545	8,098	--	-
4. GENERAL ELECTRIC	4,518	26,797	5,771	12
5. BOEING	4,423	11,129	2,868	19
6. LOCKHEED	4,006	6,490	3,656	70
7. UNITED TECHNOLOGIES	3,867	14,669	3,556	19
8. TENNECO	3,762	14,353	--	-
9. HOWARD HUGES MED. INST.	3,240	4,938	--	-
10. RAYTHEON	2,728	5,937	3,761	54
11. GENERAL MOTORS	--	--	3,692	54
12. MARTIN MARIETTA	--	--	3,337	74
13. GRUMMAN	--	--	2,373	-
14. NORTHROP	--	--	--	90
TOTAL	44,050	107,668	44,530	532

Fuente: Elaboración con datos de FORTUNE. Varios números

Esta producción de armamento que incluye el mantenimiento de laboratorios de R & D (que producen desde Jeeps; hasta Misiles Computarizados pasando por aviones, barcos, portaviones, satélites y costosos proyectos de alta tecnología, etc.), dependen del presupuesto de defensa de sus propios gobiernos¹⁸, y muchas grandes corporaciones a su vez (se calculan 460 subsidiarias de 95 contratistas) dependen del presupuesto por el gran volumen en contratos que tienen con la defensa. (véase el CUADRO V.17.). Sin embargo, dados los desequilibrios económicos por los que atraviesa E.U. actualmente hay presiones para disminuir el gasto militar con el actual Gobierno de Bill Clinton, incrementado a niveles récord por el Gobierno de Ronald

¹⁸ Salvatore Salomone, "Pentagon sees infrared" en HIGH TECHNOLOGY, May, 1987, p. 47.

Reagan, al que hoy califican y critican como de "excesivo y ruinoso"¹⁹.

Sin embargo, para que crezca toda la industria militar actualmente se prefiere sacrificar personal y se acepta alguna disminución en presupuesto, obligando a otros gobiernos a invertir en armamento como lo es con Japón²⁰.

CUADRO V.17.
COMPARATIVOS DE LAS 10 EMPRESAS MAS GRANDES EN CONTRATOS CON LOS
DEPARTAMENTOS DE DEFENSA DE EE UU Y JAPON, 1988

(miles de millones de dólares)

ESTADOS UNIDOS		JAPON	
CORPORACION	VALOR	CORPORACION	VALOR
1. MCDONELL DOUGLAS	8.0	1. MITSUBISHI HEAVY INDUSTRIES	1.9
2. GENERAL DYNAMICS	6.5	2. KAWASAKI HEAVY INDUSTRIES	1.2
3. GENERAL ELECTRIC	5.7	3. MITSUBISHI ELECTRIC	.63
4. TENNECO	5.1	4. ISHIKAWAJIMA-HARIMA	.54
5. RAYTHEON	4.0	5. TOSHIBA	.53
6. MARTIN MARIETTA	3.7	6. NEC	.44
7. GENERAL MOTORS	3.6	7. JAPAN STEEL WORKS	.18
8. LOCKHEED	3.5	8. FUJITSU	.16
9.. UNITED TECHNOLOGIES	3.5	9..KOMATSU	.15
10. BOEING	3.0	10.HITACHI ZOSEN	.15
TOTAL	46.6	TOTAL	5.88

Fuente: U.S. DEPARTMENT OF DEFENSE, y JAPAN DEFENSE AGENCY, en FORTUNE, April 24, 1989, p. 258.

El déficit del presupuesto federal, que ha sido del orden de los 250,000 mdd al año, está ascendiendo a los 400-500,000 mdd. La tan divulgada tendencia a la baja del gasto militar es un mito. Los costos militares generales han seguido ascendiendo desde el inicio del gobierno de Bush, si bien a un ritmo más lento que durante los primeros años de Reagan. Por ejemplo, los gastos gubernamentales de "defensa de la nación" subieron de

¹⁹ Leonard Silk. "Encerme el costo de completar programas militares iniciados por RR", de THE NEW YORK TIMES en EXCELSIOR, mayo 26, 1988.

²⁰ Carla Rapoport. "Japan's rising defense industry" en FORTUNE, April 24, 1989, p. 257-262.

299,200 mdd en el 4º trimestre de 1989 a 326,500 mdd en el 4º trimestre de 1990, un alza del 9.1 y del 4.7 en términos porcentuales.

El costo de la movilización para la guerra del Golfo, previa al ataque estadounidense, fue de unos 25,000 mdd. El cálculo aceptado de los costos actuales, con los bombardeos por sorpresa sin precedentes, fue de aproximadamente 1,000 mdd al día²¹.

Sin embargo la invasión de Panamá produjo una acción defensiva política de importancia que condujo a que las Naciones Unidas aprobaran una resolución en la que se condenaba la invasión e impulsó el surgimiento de movimientos antiestadunidenses en el hemisferio occidental. La ocupación masiva de Arabia Saudita, la guerra aérea genocida librada contra Irak, la escala de objetivos bélicos, están llevando a consecuencias políticas negativas de gran repercusión para Estados Unidos, aunque es demasiado pronto para determinar hasta dónde y en qué dirección se van a desarrollar²².

Las consecuencias de las recientes agresiones fueron²³:

1. La invasión de Panamá consolidó el uso de este país como puerto para las actividades financieras no reguladas de los grandes bancos y de las CTs, facilitando así el flujo hacia el exterior de capital de inversión y el rendimiento de ganancias del mismo.
2. La ocupación de Arabia Saudita, la destrucción física y

²¹Victor Perlo. ACUMULACION MONOPOLICA Y EXPANSION TRANSNACIONAL: CONTRADICCIONES Y PERSPECTIVAS. Adendum. EN AMERICA LATINA: CRISIS Y GLOBALIZACION. TOMO I. IIEC-UNAM. México, 1992. p. 28-29.

²²Victor Perlo. Op. cit. p. 30.

²³Victor Perlo. Op. cit. p. 31.

la tan esperada ocupación de Kuwait e Irak, tienen objetivos de más largo alcance. EXXON y otras compañías petroleras han mantenido posiciones auxiliares fundamentales en Arabia Saudita, encargándose del funcionamiento de los pozos de petróleo después de la nacionalización de este último. Esas compañías pueden que vean la oportunidad de utilizar a la situación militar para volver a obtener la propiedad directa de inversión en la zona, en particular, aunque no exclusivamente, en Irak, si se conquista y ocupa ese país. Las compañías estadounidenses de ingeniería ya tienen contratos relacionados con las actividades militares e irán oportunidades verdaderamente inmensas de este tipo si las fuerzas militares estadounidenses siguen manteniendo el control cuando termine la guerra. En general, el libre acceso a la zona a consecuencia de la presencia militar masiva estadounidense es probable genere condiciones favorables a la inversión para una amplia gama de industrias, servicios y compañías financieras.

4. Estados Unidos se beneficia de unos 50,000 mdd de colaboraciones de Kuwait y Arabia Saudita, procedentes de sus vastas reservas financieras, destinadas a contribuir a los gastos militares de Estados Unidos.

V.6. LA GLOBALIZACION FINANCIERA. EL NUEVO PAPEL DE LOS CENTROS FINANCIEROS INTERNACIONALES

Bajo el Capitalismo Global o mundial el proceso de acumulación capitalista está articulado principalmente por capital financiero cuyo componente dominante son los bancos mundiales. Se pueden distinguir los mercados financieros internacionales tradicionales y los nuevos mercados financieros. Los tradicionales simplemente abarcan las proporciones de los mercados nacionales de dinero²⁴. Estos nuevos mercados están integrados al proceso de expansión y articulación de capital financiero global por medio de los Centros Financieros Internacionales -CFIs-, tomando como base central de su nuevo papel, el alto grado de desarrollo que lograron con los adelantos de los medios de comunicación, como lo son el fax, el telefax, las fibras ópticas, comunicaciones vía satélite en tiempo real, etc.

Estos nuevos CFIs llegan a ser en esencia plataformas de servicios globales en las que sus principales funciones son; servir como extensión geográfica de las CFIs mundiales tradicionales de Londres, New York y otros grandes bancos europeos y japoneses, pero además, significan una nueva articulación y síntesis del sistema productivo mundial bajo la hegemonía del capital financiero.

Entre las principales operaciones que realizan los bancos está la de financiar a las grandes CTs y transferir capital, o las ganancias, entre sus operaciones globales usando

²⁴ Herbert Hardinghaus. "La banca internacional. Cambios y perspectivas" en ECONOMIA POLITICA. Vol. XIX. No. 5. Junio, 1987. Ed. IPN. p. 51.

especialmente *paper companies* o intermediarios legales²⁵. Ahora, la razón fundamental de el incremento de estos CFIs es la de reducir costos e incrementar las ganancias globales de los grandes bancos y de las CTs con sus operaciones en todo el mundo, llámese desarrollado, ex socialista ó tercermundista.

Las más altas tasas de ganancias son obtenidas por los grandes bancos comerciales en sus operaciones mundiales por todo el mundo. Los CFIs administran la liquidez global de las CTs y de los grandes bancos, ya que tienen la ventaja de operar en zonas de horarios diferentes utilizando las 24 horas del día con propósitos especulativos, dando uso a la característica muy propia en este nuevo desempeño; la utilización de los más avanzados sistemas de comunicación.

En resumen, como lo sintetiza Johns, los CFIs son un componente integral del mercado financiero global, en esta reestructuración del mundo capitalista y en esta compleja relación de los bancos con las industrias juegan un papel preponderante²⁶.

Los nuevos CFIs están estratégicamente localizados en áreas de importancia para el comercio mundial y de relativa estabilidad económica y política (CUADRO V.18.), donde les proporcionan ventajas legales, *liberal regulations*, y existe total ausencia de controles, bajos costos por operaciones o como "tax havens"²⁷, etc.

²⁵Véase por ejemplo de THE ECONOMIST. EXPANDING FINANCIAL CENTRES. STRUCTURE-REGULATION-DEVELOPMENT. Inglaterra, 1987. Ed. The Economist Publications. LTD.

²⁶Véase, R.A. Johns. TAX HAVENS AND OFFSHORE FINANCE: A STUDY OF TRANSNATIONAL ECONOMIC DEVELOPMENT, New York, 1983. Ed. St. Martin's Press.

²⁷Véase de THE ECONOMIST. TAX HAVENS AND THEIR USES. Inglaterra, abril de 1987. Sexta edición. Ed. The Economist Publications. LTD.

CUADRO V.18.
 DIVERSOS TIPOS DE CENTROS FINANCIEROS INTERNACIONALES EN 1980

ENCLAVES TIERRA ADENTRO	ENCLAVES COSTEROS	ISLAS	ESTADO
Andorra	Costa Rica	Anguila	Isla del Hombre
Campione	Libano ^(a)	The Bahamas ^(a)	Jersey
Liechtenstein	Liberia ^(a)	Bahrain	Malta
Luxemburgo	Nicaragua	Barbados ^(a)	Nauru
Mónaco	Panamá ^(a)	Bermuda ^(a)	Antillas Holandesas ^(a)
Suiza	Singapur	Británicas y US Islas Vírgenes	Filipinas
	Emiratos Arabes Unidos ^(a)	Cayman Islands ^(a)	Seychelles
		Chipre	St. Vincent
		Guernsey	Turks and Caicos
		Hong Kong ^(a)	Vanuatu (New Hebrides) ^(a)
			Puerto Rico ^(b)

(a) Incluyen estadísticas de moneda europea. BANK FOR INTERNATIONAL SETTLEMENTS. ANNUAL REPORTS.

(b) Con las enmiendas de 1985 que redujeron de 50,000 a 5,000 dólares el costo anual, se han otorgado dos licencias.

Fuente: R.A. Johns. TAX HAVENS AND OFFSHORE FINANCE: A STUDY OF TRANSNATIONAL ECONOMIC DEVELOPMENT, St. Martin's Press, 1983. p. 21.

Gracias a los avances técnicos en los negocios, el mundo de las finanzas ha llegado a un proceso imparable de internacionalización. Las fronteras ya no existen y nuevos instrumentos financieros como los llamados productos derivados (paquetes de acciones, bonos y divisas) y los HEDGE FUNDS o fondos cubiertos (manejados por ricos inversionistas para tomar posiciones seguras en cualquier mercado en el mundo) han contribuido a acelerar este proceso.

La manera de operar de estos inversionistas es muy sencilla: primero compran acciones de su propio país y luego colocan su dinero en deuda latinoamericana o adquieren divisas de algún país de Asia, que enfrenta altos niveles de inflación. Bajo estas

circunstancias, el mercado logra un importante crecimiento y desarrolla innumerables posibilidades de negocio para aquellos que buscan los más altos beneficios.

La situación ha llegado a tal punto que las entidades reguladoras de los mercados financieros ya no son capaces de estar al día de lo que ocurre en él y, en caso de que lo estuvieran, carecen de la autoridad suficiente ya que muchas operaciones se cierran fuera de sus fronteras. Por lo que es probable que pronto comiencen a surgir tanto en Washington como en otras partes del mundo, una serie de nuevas leyes que regulen las actividades del mercado.

CONCLUSIONES

Para el capital en su conjunto y para los E.U. en particular, con haber logrado generalizar sistemas económicos de mercado, abiertos y competitivos y sistemas políticos abiertos y competitivos, ha logrado la integración económica vía comercio internacional y con ello la globalización económica, para extender e integrar sus centros de producción mundial, lo que es en consecuencia la transformación mundial en aplicación o alcance del sistema capitalista. En este contexto y en su aplicación geopolítica, la globalización es definida como de transformación universal.

Una de las conclusiones centrales de esta tesis es la de ubicar a los Estados Unidos en su dimensión concreta, y en donde se observa que con, y a pesar de todos los problemas a que se enfrenta su economía y su sociedad, es más probable que siga siendo potencia en el sentido económico-ideológico por lo siguiente:

- 1) En las últimas cuatro décadas ha renunciado a una parte de su poder relativo con el objetivo ideológico de crear una comunidad política más firmemente unida con la globalización y reestructuración del comercio internacional.

Lo anterior porque la posición de un país no está determinada exclusivamente por su riqueza y su poder económico relativos, sino también por el tipo de ideología (económico-ideológica) que existe y se impone en el mundo, y por el hecho de que la misma comparta los valores y las instituciones políticas básicos de una determinada potencia. En este sentido,

Estados Unidos ha logrado sus objetivos. Dos de los principales valores estadounidenses -sistemas políticos abiertos y competitivos y sistemas económicos abiertos de mercados- se están generalizando, lo que es la esencia de la globalización.

2) El poder económico estadounidense no se ha reducido en valores absolutos ni en relación con los países industriales restantes.

Si bien existe decremento en su crecimiento industrial y pérdida en relación a las exportaciones e importaciones de los Estados Unidos en los últimos años en sectores de alta tecnología, así como de otras industrias, es relativa, y en consecuencia sigue siendo poderosa. Además, la proporción del PNB del conjunto de los países industriales que corresponde a Estados Unidos es exactamente la misma que en 1970, y la proporción del producto manufacturero y del empleo ha aumentado. El Federal Reserve Bank of San Francisco, en un estudio reciente, basado en resultados de una comparación a largo plazo del poder de compra internacional y del producto real (elaborado por los economistas Robert Summers y Alan Heston de la University of Pennsylvania¹), con la base de datos de precios coleccionado por las Naciones Unidas para 139 países desde 1950, muestran que el producto real desde 1950-1973-1988 ha sido mucho más alto en los Estados Unidos que en cualquier otra economía industrial.

Cierto es también que el periodo de prosperidad reciente de los Estados Unidos fue a costa del alto volumen de su deuda externa, del constante flujo de capitales del tercer mundo hacia

¹Rob Norton, "Still No. 1", en Economic Intelligence, FORTUNE, December 16, 1991, p. 18.

sus bancos, del mal manejo que se hizo de las instituciones de ahorro y préstamo, de la falta de mantenimiento en las obras de infraestructura, del deterioro de la educación primaria y secundaria, y de su creciente polarización económica interna con el crecimiento de los índices de pobreza como el caso específico de los *homeless*, de la drogadicción en su población, etc.

Estos años desembocaron en estos problemas estructurales. Sin embargo Estados Unidos posee las suficientes "virtudes capitalistas" para seguir siendo una potencia: recursos económicos y poderío militar. Si a esto se le agrega la capacidad de adaptación de su pueblo, espíritu innovador y de apertura, tecnología que sigue siendo de punta, la población heterogénea y reforzada por la inmigración constante de trabajadores altamente calificados², y excelentes universidades, se concluye que los Estados Unidos seguirán cumpliendo un papel fundamental en lo económico y en lo político para con México y a escala mundial en los años noventas, lo cual no puede escapar a cualquier análisis sociológico que se pretenda.

Esta integración mundial en la producción y el consumo y en un contexto internacional, la globalización de la economía, como resultado de un proceso internacional se ha acentuado después de la Segunda Guerra Mundial, y sobre todo en los últimos años, y sus características básicas han sido las siguientes:

1. El notable crecimiento nunca antes observado

²De acuerdo a un estudio realizado por BusinessWeek, tan sólo durante los años del gobierno de Ronald Regan llegaron a E.U. más de 1.5 millones de inmigrantes de alta calificación universitaria que, desde entonces, contribuyen decisivamente al desarrollo de la alta tecnología del país en sectores clave como la informática o la biología. "The immigrants. How they're helping to revitalize the U.S. economy", en BusinessWeek, July 13, 1992.

históricamente, del comercio internacional,

2. Los constantes desequilibrios económicos de la economía mundial, (los excesivos déficit presupuestal y comercial de los Estados Unidos y su desaceleración de crecimiento económico, el crecimiento económico y superávit externo de Japón y, de algunos países del sudeste asiático, el alto desempleo en Europa y en los Estados Unidos, el estancamiento económico y el alto endeudamiento de los países llamados del "tercer mundo", el cambio del Socialismo a una Economía de Mercado y las repercusiones económicas de la Crisis del Medio Oriente, etc.),

3. Los cambios en la hegemonía económica mundial capitalista y,

4. La participación cada vez más creciente de las Corporaciones Transnacionales (CTs) en la economía-mundo.

Se demuestra que la economía mundial ha crecido y se ha integrado cada vez más, y se advierte que es inestable. Y es ante esta inestabilidad global y sus múltiples problemas que enfrentan las economías occidentales y principalmente las Corporaciones Transnacionales, como se reestructuran y preparan para "evitar un desplome ya que cada vez es más difícil hacer frente a desequilibrios que nadie es realmente capaz de controlar y dominar.

No hay duda alguna de que vivimos en México una situación difícil, en lo político y lo económico, y que hay un hecho real irreversible; nuestra apertura al comercio exterior. Por lo tanto, puedo enunciar la siguientes reflexiones:

1. En una economía global, inestable y competitiva, la suerte de un país, en lo social y económico, ya no depende de lo bien o mal que funcionen sus empresas nacionales -privadas o públicas- o incluso de la economía nacional en su conjunto. Como países dependientes de los flujos de capitales, de la ciencia y de la tecnología de los países centrales, se está sometido, querámoslo o no, a las nuevas reglas del mercado internacional. Particularmente por medio de la integración y globalización económica, que reestructura la economía-mundo, vía las CTs. Ya que hemos visto que resulta relativamente fácil instalar centros de producción en cualquier parte del mundo, donde se ofrecen múltiples beneficios fiscales y fuerza de trabajo barata y calificada.

Por lo tanto, la globalización de la economía, la competitividad, los desequilibrios económicos, el proceso de decentramiento y recentramiento de la hegemonía económica, y la participación cada vez más creciente de las CTs en las economías nacionales, en un corto plazo no van a cambiar. Y por lo mismo, sus efectos sociales en México y los demás países subdesarrollados se muestran en una polarización más acentuada del reparto de la riqueza mundial; por un lado altamente concentrada, y por otro, en regiones totalmente depauperadas.

Estas tendencias pudieran ser amortiguadas con visión social, voluntad política, con la pronta aplicación de políticas económicas y sociales más equitativas, que puedan ampliar las oportunidades a todos los países del "tercer mundo" en el comercio internacional, para acceder con sus productos, a los

grandes mercados de Europa, Japón y los Estados Unidos, porque si bien es cierto que vivimos en una economía global, entonces no debiera existir, dentro de los países centrales, medidas proteccionistas, monopólicas o duopólicas, arancelarias (y las no arancelarias donde se disfrazan con medidas ecologistas o fitosanitarias), y sin proporciones salariales-reales tan diferenciadas entre trabajadores de país a país, ya que en este sentido sería el mundo empresarial y no el mercado estadounidense, europeo o japonés el que siempre decide los límites salariales.

Cabe resaltar que los niveles de concentración de capital va acompañado de una polarización mayor en la distribución de la riqueza, medida globalmente, y no sólo dentro de Estados nacionales individuales, basta ver los PIB per cápita y otros indicadores de los mismos. En este contexto merecen mención aparte las fortunas personales de los reales dueños de la riqueza mundial, de las grandes empresas. De acuerdo con la revista FORTUNE³, la familia del Sultán Haji Hassanal, de Brunei, es la más rica del mundo con una fortuna personal de 37,000 mdd, y las 25 familias con más dinero en el mundo tienen una fortuna superior a las deudas externas de Brasil y México que es de más de 200,000 mdd, los países más endeudados de A.L.

Según la lista anual esas familias poseen una riqueza acumulada de 227,000 mdd. Dentro de las 101 familias más ricas del mundo, se incluye entre los latinoamericanos a los mexicanos Emilio Azcárraga Milmo, lugar 39, que tiene 3,700 mdd y Carlos Slim Helú, lugar 68, con 2,900 mdd, de fortuna personal.

³ FORTUNE, "The Billionaires. The world's 101 Richest People". FORTUNE. June 28, 1993.

FALTA PAGINA

No. 234 a la 235

tienen idea alguna de cómo empezar la comercialización de sus productos y son probables a encontrar indiferencia cuando se aproximan a los Ejecutivos de las compañías.

Por parte de los apoyos y estímulos de las organizaciones empresariales, éstos deberán estar dirigidos a las personas con nuevas ideas técnicas o empresariales que necesitan ser preparadas para enfrentar los problemas de operar sus propias iniciativas, ya que por lo general la mayoría de la gente con capacidades científicas o técnicas es poco útil en el manejo de un negocio.

Por lo tanto, una solución posible que combina financiamiento, administración y comercialización, es el concepto de una triada industrial: Empresarios-Universidades-Gobierno, es decir, en donde los empresarios reinvierten su riqueza en las universidades y en la industria doméstica, al ayudar a las firmas nuevas (micro y pequeña industria), en las ramas que se han quedado rezagadas o que se encuentran en problemas, así como a los innovadores potenciales. El Gobierno por su parte deberá aportar riqueza social, con el objetivo único del crecimiento y desarrollo industrial del país. Se ha demostrado que los países asiáticos sin el apoyo del Estado, no hubieran logrado los índices de crecimiento que tienen.

En esta orientación, con el objeto de vincular la ciencia y la tecnología a la problemática cambiante del desarrollo económico, punto crucial deberá ser la Investigación Científica y Tecnológica que comprenda los dos aspectos: la investigación de la naturaleza y de la sociedad, abriendo campo para la

cooperación interdisciplinaria, en donde los sociólogos, los economistas, los politólogos, los antropólogos sociales, los psicólogos y los geógrafos etc., pueden colaborar no sólo entre sí en el ámbito de la investigación social, sino también con los investigadores en el área de la investigación científica en los campos de la física, la química y la biología⁴, etc.

La innovación es una clave para el progreso económico y se deberá advertir contra la tendencia de tomar un punto de vista a corto plazo y además de ubicarlo en un PROGRAMA DE DESARROLLO CIENTIFICO Y TECNOLOGICO NACIONAL. De no atender lo anterior, estamos en peligro de entrar en una cultura de sobrevivencia, en donde toda la energía corporativa estará dedicada a satisfacer a los accionistas y a las *hojas de balance* de fin de año, sin tomar en cuenta el futuro del país.

3. He fundamentado las necesidades del capital para su reestructuración, y a la CT como centro de la reestructuración del sistema capitalista en su conjunto, así también la situación de las CTs en su desarrollo reciente en los últimos cinco años, en el sector de servicios como es la Banca, que es donde más se manifiesta el alto grado de concentración de capital y el industrial, y su relación central con la inversión extranjera directa en el mundo.

Concluimos en que la combinación de fuerzas que rodean la IED se sintetiza en dos sentidos; por un lado las estrategias

⁴ Ricardo Torres Gaytán. LA CIENCIA Y LA TECNOLOGÍA EN EL DESARROLLO ECONOMICO SOCIAL. México. 1989. Inédito.

corporativas y por otro las pobres perspectivas económicas en muchos de los países en desarrollo. Esto, paradójicamente, ha conducido a cambiar la dirección de los flujos de IED en la economía-mundo hacia los países de economías industrializadas, alejándose de los países subdesarrollados.

Las condiciones económicas deprimidas que han prevalecido en muchos países en desarrollo, para muchos crónica y acentuada en la década pasada, ha sido un factor explicativo central para el declive en los niveles absolutos de flujos del exterior de IED.

En países en desarrollo individuales, o en grupos de países, un número de factores de influencias negativas específicos han tenido un impacto adverso en dos sentidos:

1) Sobre el crecimiento económico en general.

De estas influencias negativas resalta el estado deprimido de sus productos del sector primario y sus pobres perspectivas para las mercancías, el endeudamiento externo de muchos países en desarrollo, especialmente de América Latina, y la adopción de políticas económicas de ajuste estructural, conocidas como planes de choque, para sanear sus finanzas, han sido entre otros factores los que han afectado las economías de estos países y dañado su atractivo a los inversionistas extranjeros.

2) Sobre la IED en particular.

Se ha visto que la IED no ha sido un factor importante en la formación de capital fijo y nunca lo será porque los grandes montos se invierten entre ellos mismos. Por lo tanto la CT no puede ser preponderantemente tomada en cuenta como para ser un principal agente económico en la resolución a los problemas del

desarrollo. Lo anterior siempre creará una condición y una dependencia del capital extranjero, ya que no ingresarían capitales si no hay un crecimiento económico, y si los capitales no observan un crecimiento económico no invierten.

Por lo tanto, es imperativo lograr un crecimiento económico y en este sentido que la IED sea sólo un soporte sin descuidar grandes cambios políticos y sociales a dos niveles, tanto nacional como ante el comercio internacional, que irían más allá de las negociaciones por obtener la IED. No podemos tampoco cerrarnos como país a la IED. No olvidemos que las CTs dominan sectores modernos clave de la producción, desde marcas de fabricación, productos que requieren tecnología avanzada, así como su comercialización y su exportación desde mercancías minerales y agrícolas hasta productos manufacturados, y en muchos casos estamos en total desventaja frente a negociaciones de cualquier tipo.

El centro de la discusión no es si deba venir o no la IED. El centro de la problemática es cómo negociar y en que condiciones. Europa y los países asiáticos están hoy día más ocupados en buscar y llevar a cabo posiciones sólidas para su Mercado Común regional, así como fortalecer su posición económica en el exterior. Sin embargo se debieran fortalecer e incrementar más los tratos con Europa y Asia y no depender, en forma casi exclusiva, del comercio con Estados Unidos y Canadá en el NAFTA.

En este contexto los gobiernos del tercer mundo están tratando también de traer inversionistas. México, por ejemplo, formaliza ahora inversiones del 100% en negocios de diversa

naturaleza⁵. Según la UNCTAD México encabezó en 1991 la captación de IED, y proyecta una perspectiva prometedora⁶, así como Europa Oriental y países de la ex Unión Soviética creando "zonas económicas especiales" donde las CTs occidentales pueden ser dueñas de plantas en territorios ex soviéticos. Sin embargo, debemos estar claros que la IED no es una panacéa, por lo que se deberá fortalecer la estructura productiva.

4. La estructura de producción flexible, o *network global* responde al proceso de reestructurar el mercado mundial, siguiendo el modelo de acumulación de capital de los países centrales.

De esta forma, el mercado mundial es transformado de la escala de una nación, a una red de alcance mundial o densa red de trabajo descentralizada de organización global, (*world factory*) sobreimpuesta sobre un sistema reestructurado de Estado-Nación, el cual por sí sólo es un fenómeno social nuevo.

Este mecanismo de reestructuración produce una más integrada economía-mundo, mientras que el desarrollo económico desigual es más intenso ya que es necesidad para las CTs, asegurar sus fuentes de trabajo, recursos y mercados con alcance mundial.

Una nueva entrada de la administración y organización de la producción a un nivel de intra-firma e inter-firma ha surgido, se ha desarrollado y cultivado y ahora se difunde a otros países con énfasis en la flexibilidad, calidad y cooperación. Se han

⁵ Véase LEY DE INVERSION EXTRANJERA vigente y publicada el 28 de diciembre de 1993 en el DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACION.

⁶ UNCTAD. INFORME SOBRE LA INVERSION MUNDIAL 1993. ONU, Junio 1993.

demostrado las evidencias de su expansión, y como CTs se reconoce su valor competitivo intrínseco, su relación entre el cambio en la organización, y la explotación efectiva de las nuevas tecnologías en la manufactura flexible, sin embargo, esta reorganización del trabajo podría ser tan violenta como la revolución industrial, por sus efectos en la sociedad.

Esta reorganización del trabajo, aunado a los demás mecanismos de restructuración antes enunciados, y ante la crisis en general, ha incrementado el desempleo como una concreta manifestación de los costos sociales del proceso de restructuración económica mundial, aplicándose con base en dos formas:

- 1) La reducción de costos (*cost-cutting*) en el proceso productivo, que ha sido un aspecto central en la restructuración. El objetivo es reducir salarios, sobresueldos y ajustes sobre gastos.
- 2) Cambios y suspensión de personal (*layoffs and shifts of personnel*). El Objetivo es la suspensión y reducción del número de empleados.

Por otro lado, en México y los países en desarrollo el crecimiento de las zonas de exportación libre estimula la inversión extranjera directa por las CTs, que podrían de otra manera no considerarlos en sus planes de inversión, sin embargo existe una gran incertidumbre para el país receptor, ya que con la liberación de flujos de capital, éstos pueden cambiar rápidamente la producción a regiones de más bajos costos y las fábricas que deciden no moverse son obligadas a reducir costos

laborales por reestructuración y en este sentido eliminan trabajos. Estos dos fenómenos ya han creado una real amenaza a los gobiernos, que dependen del capital extranjero como México y a los obreros de naciones ya agobiadas por masas de desempleados⁷.

5. En el último capítulo se analizaron los factores que ayudan a la economía mundial en su conjunto en la reestructuración, como son los gastos en R & D, los contratos de las Cts con los departamentos de defensa de los Gobiernos, y algunos datos sobre la globalización financiera.

De los grandes efectos sociales que concluimos, sobre la relación de los gastos en R & D, los contratos de las Cts con los departamentos de defensa de los Gobiernos, es que el pueblo estadounidense siente el peso de los gastos militares y este sentimiento irá en aumento. Siente el peso de las crisis financieras y cíclicas y de las políticas antiobreras, racistas y en pro de los grandes negocios que el gobierno actual ha decretado.

En las últimas dos décadas, las condiciones absolutas de los obreros estadounidenses se han ido deteriorando en todos los aspectos importantes económicos y sociales, y se irán incrementando según lo proyectado de los principales recortes de personal de las empresas y de la defensa en E.U., que provoca un ambiente de inestabilidad laboral en los trabajadores que se

⁷ Arthur Mac Ewan y William K. Tabb. "A new stage of capitalism ahead?" en MONTHLY REVIEW, Vol. 41, Nº 1, mayo, 1989, p. 14.

verán afectados.

CUADRO 1
PROYECTO DE LOS PRINCIPALES RECORTES DE PERSONAL DE LA DEFENSA EN
E.U., 1992-1997

Lugar	Hasta ahora	Proyección a 1997
OHIO	19,000	62,000
PENSILVANIA	15,000	55,000
NEW YORK	30,000	90,000
MASSACHUSETTS	26,000	70,000
CONNECTICUT	20,000	54,000
NEW JERSEY	13,000	44,000
VIRGINIA	23,000	76,000
FLORIDA	18,000	56,000
TEXAS	32,000	98,000
CALIFORNIA	75,000	245,000
TOTAL	271,000	850,000

Fuente: "Can defense pain be turned to gain?", en POLITICS & POLICY, FORTUNE, February 8, 1993.

Sin embargo, el costo de la restructuración del complejo industrial militar de los Estados Unidos que está pagando la gente exceden un margen cada vez mayor cualquier "goteo", de los beneficios procedentes de las superganancias de la expansión de las CTs.

En efecto, esta expansión de las guerras por un lado y por otro los planes de recortes de gastos en defensa de E.U., es un arma directa contra la fuerza de trabajo en el seno de Estados Unidos, y esto ha provocado sentimientos encontrados; Ha habido una extraordinaria oleada de oposición masiva y de manifestaciones contra las guerras recientes, pero dista mucho todavía de representar o involucrar a la mayoría de la población.

CUADRO 2.
PLANES DE RECORTES DE GASTOS EN DEFENSA DE E.U., 1993 Y 1987

	1993	1997 ^a	1997 ^b
PRESUPUESTO ^c	276	234	182
Personal uniformado (Mill.)	1.9	1.4	1.1
FUERZA AEREA			
Aviones tácticos	3,638	1,400	2,135
Bombarderos nucleares estratégicos	229	140 ^d	0
EJERCITO/MARINA			
Divisiones del Ejército	16	9	7
Divisiones de la Marina	3	2	3
MARINA			
Barcos Portaviones	15	12	7
Submarinos de Misiles	25	18	18
Otros barcos	488	310	259
Barcos ligeros	33	61	53

^aPlan de Leg. Aspin. SECRETARIO DE DEFENSA. ^bPlan de William Kaufman. Analista militar de BROOKINGS INSTITUTION. Miles de millones de dólares de 1993. Estimado por FORTUNE. Fuente: "Staying strong without breaking the bank", en POLITICS & POLICY, FORTUNE, February 8, 1993.

Por otro lado la situación en Estados Unidos, que de forma encubierta clama por un cambio en el equilibrio de fuerzas, deberá reducir el militarismo por la disponibilidad de un dividendo de paz que cubra las crecientes necesidades sociales, ambientales y de infraestructura que padece, sin embargo, en este año fiscal se están desperdiciando cerca de 100,000 mdd en el rescate de las cajas de ahorro y préstamo en quiebra. No hay manera de impedir que suban los costos de interés de la deuda federal, así como los dispendios cada vez mayores en seguridad social y seguro de desempleo, por mucho que el gobierno de Clinton se debata por reducir todos los programas de bienestar social.

Lo que es real es que compila las contradicciones financieras de la economía de Estados Unidos y que está golpeando duramente los estándares de vida de la mayoría del pueblo estadounidense.

Los efectos polarizadores entre países pobres y ricos puede

engendrar más rencores sociales sobre todo a los pueblos más afectados, que en algunas regiones ya existen. Por otro lado, pueden alentar las doctrinas sociales más conservadoras, tanto en las burguesías nacionales de los países en desarrollo como las de los países centrales, con lo cual el destino de nuestros países pudiera ser mucho peor, de cualquier manera, como dice Stuart Butler (director de estudios nacionales de la ultraconservadora Fundación Heritage), "la pobreza es una plaga para el capitalismo. Hace despertar dudas acerca de la capacidad del sistema para satisfacer a todos."

GERARDO MINTO RIVERA

AGOSTO, 1994

BIBLIOGRAFIA GENERAL

CAPITULO PRIMERO

Allais, Maurice, "Sigue siendo 'potencialmente' inestable la Economía Mundial" de LE MONDE en EXCELSIOR, julio 14, 1989.

Barnett R.J., y Muller, R.E., GLOBAL REACH. LOS DIRIGENTES DEL MUNDO. EL PODER DE LAS "MULTINACIONALES". México, 1976. Ed. Grijalvo.

Braudel, Fernand, LA DINAMICA DEL CAPITALISMO. México, D.F. 1986 Ed. FCE.

Buckley, Peter J. y Casson, Mark, THE ECONOMIC THEORY OF THE MULTINATIONAL ENTERPRISE. New York, 1985. Ed. St. Martin Press. y Mark Casson, THE GROWTH OF INTERNATIONAL BUSINESS, Londres, 1883, Ed. Allen and Unwin.

Bujarin, Nicolai, LA ECONOMIA MUNDIAL Y EL IMPERIALISMO. México, 1982, Ed. S. XXI.

Chislett, William, "Pasó la pesadilla, pero la Deuda trará por años a México." de FINANCIAL TIMES en EXCELSIOR, Octubre 3, 1983.

Deutsche Bank, "LOS CRITERIOS DE LA MULTINACIONALIDAD", en Víctor Testa, Comp. EMPRESAS MULTINACIONALES E IMPERIALISMO, Bs. Aires, 1973. Ed. S. XXI.

Deverell, John, ANATOMIA DE UNA CORPORACION TRANSNACIONAL. México, 1977. Ed. S. XXI.

Froot, Kenneth, JAPANESE FOREIGN DIRECT INVESTMENT. Working Paper No. 3737. Ed. NBER.

Girvan, N., ECONOMIC NATIONALISTS V. MULTINATIONAL CORPORATIONS: REVOLUTIONARY AND EVOLUTIONARY CHANGE, en Carl Widstand Ed. Multinational Firms in Africa. Suecia, 1975. Ed. Scandinavian Institute of African Studies.

Gordon, David M, "The Global Economy: New Edifice or Crumbling Foundations", en THE MONTHLY REVIEW, No. 168. Marzo/Abril 1988.

Gramsci, A., CUADERNOS DE LA CARCEL, Turin, Italia, 1975. Ed. Einaudi.

Hale, David, de KEMPER FINANCIAL COS., en Chicago, en "La pequeña empresa, motor en la creación de empleos en el país" para AP-DOW JONES, en EXCELSIOR, Agosto 12, 1992.

Hasam, Stephen A., *EL LIBERALISMO REALMENTE EXISTENTE DE FRANCIS FUKUYAMA: LA MUERTE EN EL MUSEO PREHISTORICO*, Mimeo. 33 pp.

Jan Ozmańzyk, Edmund, *ENCICLOPEDIA MUNDIAL DE RELACIONES INTERNACIONALES Y NACIONES UNIDAS*. México, 1976. Ed. FCE.

Keohane, R.O., *AFTER HEGEMONY*. Princenton, 1984. Ed. Princenton University Press.

Kennedy, Paul, *THE RISE AND FALL OF THE GREAT POWERS: ECONOMIC CHANGE AND MILITARY CONFLICT FROM 1500 TO 2000*, New York, 1987. Ed. Random House.

Kindleberger, Charles P., "An American Climateric?", en *CHALLENGE*, Vol. 17, No. 1, Enero/febrero 1974.

Kraar, Louis:

->"The New Powers of Asia" en *FORTUNE*. Marzo 28, 1988.

->"The growing power of Asia" en *FORTUNE* Octubre 7, 1991.

->"Asia, the next era of growth" Special Report en *BusinessWeek*, Noviembre 11, 1991.

L. Mjoset, "Development in the postwar World Economy." 2: *THE DECLINE OF US HEGEMONY*. IPRI Working Paper 16/83, Oslo, Noruega.

Lipsey, Robert, *FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN THE UNITED STATES AND U.S. TRADE*. Working Paper No. 3623. Ed. NBER.

Magnet, Myron, "Don't slow down the job machine" en *FORTUNE* Octubre 10, 1988.

Meltzer, Allan H., "El problema de la Deuda Mundial se originó el verano de 1982" de *LOS ANGELES TIMES* en *EXCELSIOR*, Marzo 7, 1989.

Norton, Rob, "Still No. 1", en *Economic Intelligence*, *FORTUNE*, December 16, 1991.

Nutly, Peter, "How the world will change", en *FORTUNE*, enero 15, 1990.

Parboni, Riccardo, "Las estrategias económicas norteamericanas", en *ECONOMIA INFORMA*, Junio, 1989. No. 175, Ed. FE.-UNAM.

Rugman, Alan M. Ed., *NEW THEORIES OF THE MULTINATIONAL ENTERPRISE*, London, 1982. Ed. Croom Helm..

Schmeisser, Peter, "Is America in decline?", en *THE NEW YORK TIMES MAGAZINE*, April 17, 1988.

Silk, Leonard, "No se detendrá el déficit de E.U.", de *THE NEW YORK TIMES* en *EXCELSIOR*, Febrero 3, 1989. p. 8-F.; "The changes Forced by Deficits" en *THE NEW YORK TIMES*. Octubre 27, 1989

Simon, Jörg et al., "UNCTC's Billion Dollar Club Database" en *THE CTC REPORTER*, No. 28 Autumn 1989.

Strange, Susan, "The persistent myth of the lost hegemony", en INTERNATIONAL ORGANIZATION, Vol. 41, No. 4, Otoño, 1987.

Thomas, Bruno de, "La economía escindida en tres zonas de peso semejante", LE MONDE, en EXCELSIOR, Enero-28, 1988. p. F-1.

Thurow, Lester C. y Lauda D. Andrea Thyson, "Estados Unidos, el país más endeudado" FOREIGN DIPLOMACY, Spring 1988.

Tugendhat, Christopher, LAS EMPRESAS MULTINACIONALES. Madrid, 1973. Ed. Alianza.

Turner, Louis, LAS SOCIEDADES MULTINACIONALES: LOS IMPERIOS INVISIBLES. España, 1973, Ed. Dopesa.

Turner, Philip, CAPITAL FLOWS IN THE 1980s: A SURVEY OF MAJOR TRENDS. BIS ECONOMIC PAPERS, No. 30-Abril 1991. Ed. Bank for International Settlements; Monetary and Economic Department. Basle, Suiza.

Wallerstein, Immanuel, "Societal development, or development of the world-system?", en GLOBALIZATION, KNOWLEDGE AND SOCIETY, Martin Albrow Ed.

Wallerstein, Immanuel, THE POLITICS OF THE WORLD ECONOMY: THE STATES, THE MOVEMENTS AND THE CIVILIZATIONS. Citado por Susan Strange, Op. Cit.

Walton, Michael, "La lucha contra la pobreza en el mundo", en FINANZAS Y DESARROLLO, B.M. y F.M.I.

INFORMES ESPECIALES:

- Asian Development Bank, ASIAN DEVELOPMENT OUTLOOK 1990, y 1991. Manila, Filipinas. 1990 y 1991.
- Banco Mundial, INFORME SOBRE EL DESARROLLO MUNDIAL, 1990.
- BANK FOR INTERNATIONAL SETTLEMENTS; 60TH, 61TH, 62TH. ANNUAL REPORTS.
- CEPAL. BALANCE PRELIMINAR DE LA ECONOMIA DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE, 1989, 1990, 1991, 1992.
- O.C.D.E. Y BANCO DE AJUSTES INTERNACIONALES. INFORME SOBRE LA DEUDA MUNDIAL, 1990, 1991.
- GATT. Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT). ANNUAL REPORT INTERNATIONAL TRADE, 1990-1991.

REVISTAS:

FORTUNE:

- "The Global 500. The World's Biggest Industrial Corporations", Julio 27, 1992.
- "The Billionaires. The world's 101 Richest People", June 28, 1993.

BusinessWeek:

- >"The immigrants. How they're helping to revitalize the U.S. economy", July 13, 1992.
- >"Hot Growth Companies. BWS Annual List of The Best Small Business" y "Hot Startups Abroad: The World is Their Market. The soaring small business of Europe and Asia share a Global perspective." Cover Story, May 22, 1989.

THE ECONOMIST, "El déficit de los E.U. es un mal necesario", en EXCELSIOR, Febrero 4, 1989.

BOLETIN DEL FMI:

- >"¿Decadencia o preponderancia económica mundial de Estados Unidos en los años noventa?", Centro de Información del FMI. 6 de agosto de 1990.
- >"Aumentan los desequilibrios de la balanza en Cuenta Corriente de los países europeos", 23 de julio de 1990.

SINTESIS HEMEROGRAFICA SEMANAL, DE COYUNTURA ECONOMICA NACIONAL E INTERNACIONAL. VARIOS NUMEROS. IIEC-UNAM, México, D.F. 1991, 1992 Y 1993.

TRANSNATIONALS UNCTC-CTC. QUARTERLY NEWSLETTER:

- >"Investment in Asia Quintuples in 80s" Ed. UNCTC, Vol. 3, No. 3. October 1991.
- >"Soviet Enterprises Given Green Light to Invest Abroad", Vol. 2, No. 1. March 1990.
- >"Asia Largest Investor Among Developing Regions", Vol. 1, No. 4 December, 1989.

THE CTC REPORTER:

- >Varios autores, "Investing in Socialist Countries: Free Economic Zones; Joint Ventures; y Joint Venture Accounting", No. 28 (Autumn 1989).
- >Magnus Blomström, "Transnationals Corporations and manufacturing exports from Developing Countries". United Nations, New York, April 1990. No. 30, Autumn 1990.
- >Masataka Fujita "SMALL-AND MEDIUM-SIZE TNCs FROM DEVELOPING COUNTRIES. New York, April 1990. No. 30, Autumn 1990.

CAPITULO SEGUNDO

Ashton, T. S., LA REVOLUCION INDUSTRIAL, México, 1979. Ed. FCE. pp. 72-73.

Asimov, Issac, INTRODUCCION A LA CIENCIA. VOL. I. Barcelona, 1985. Ed. Orbis.

Bayen, Maurice, HISTORIA DE LAS UNIVERSIDADES. España, 1978. Ed. Oikos-Tau.

Bernal, J.D., THE SOCIAL FUNCTION OF SCIENCE, Londres, 1939.

- Bell, Daniel, THE COMING OF POST-INDUSTRIAL SOCIETY. New York, 1976. Ed. Basic Books
- Cassigoli, Armando, et. al, LA IDEOLOGIA EN LOS TEXTOS. México, 1982. Marcha Editores.
- Cohen, Stephen S. y John Zysman, MANUFACTURING MATTERS: THE MYTH OF THE POST-INDUSTRIAL ECONOMY. Ed. Basic Books, New York, 1987. 297 pp.
- Derry T. K., y Trevor I. Williams, HISTORIA DE LA TECNOLOGIA DESDE 1750 HASTA 1900. TOMO II, México, 1984. Ed. Siglo XXI, pp. 448-496.
- Dobb, Maurice, ESTUDIOS SOBRE EL DESARROLLO DEL CAPITALISMO. España, 1979. Ed. Siglo XXI, pp. 311-312.
- Drucker, Peter F., TECHNOLOGY, MANAGMENT AND SOCIETY, New York, 1970. Ed. Harper and Row.
- Feigenbaum, Edward A. y McCorduck, Pamela LA QUINTA GENERACION, México, 1985 Ed. Planeta.
- Ford, Henry, EN MARCHA, México, 1977. Ed. Jus, 500 Ej.
- Fougeyrollas, Pierre, CIENCIAS SOCIALES Y MARXISMO. México, 1984. Ed. FCE.
- Gergely, S. MICRO-ELECTRONICA. Barcelona 1985, Salvat Editores.
- Godechot, Jacques, LAS REVOLUCIONES. 1770-1779. Barcelona, 1974. Ed. Labor.
- Gouldner, Alvin, LA DIALECTICA DE LA IDEOLOGIA Y LA TECNOLOGIA. Madrid, 1978. Ed. Alianza, p. 311.
- Gramsci, A., "Racionalización de la producción y del trabajo" y "Americanismo y Fordismo" en OBRAS DE ANTONIO GRAMSCI. CUADERNOS DE LA CARCEL. T.I. México, 1975. pp. 301-302.
- Heilbroner, Robert L./Thurow, Lester C., "La evolución del Capitalismo; La Revolución de la Tecnología", en ECONOMIA. México, 1987. Ed. Prentice-Hall. pp. 21-22.
- Henderson, Hazel, LA POLITICA DE LA EDAD SOLAR. México, 1985. Ed. FCE.
- Hicks, John, UNA TEORIA DE LA HISTORIA ECONOMICA. España, 1984, Ed. Orbis.
- Hill, Cristopher, DE LA REFORMA A LA REVOLUCION INDUSTRIAL. 1530-1780. España, 1980. Ed. Ariel.

Hobsbawm, Eric J., "La revolución Industrial, 1780-1840", "La Segunda Fase de la Industrialización, 1840-1895", en INDUSTRIA E IMPERIO. Barcelona, 1980. Ed. Ariel, Cap. 3, p. 55. Cap. 6.

Kemp, Tom, "La teoría marxista del Imperialismo", en ESTUDIOS SOBRE LA TEORIA DEL IMPERIALISMO. México, 1978. Ed. ERA.

Mandel, Ernest, "El Estado en la era del Capitalismo Tardío", Cap. XV y "La Ideología en el Capitalismo Tardío", Cap. XVI, en EL CAPITALISMO TARDIO, México, 1980. Ed. ERA.

Mandel, Ernest, "Países Semicoloniales y Países dominados Semindustrializados", en REVISTA LA BATALLA. México, 1988. pp. 39-54.

Marcum, John, "High Technology and the Economy", en THE OECD OBSERVER, Noviembre 1984.

María Correa, Carlos, "Biotecnología: el surgimiento de la industria y el control de la innovación", en COMERCIO EXTERIOR Vol. 39, Núm. 11, México, Nov. 1989, pp. 987-999.

Masuda, Yoneji, "Una nueva era de redes de información global: su impacto en países en desarrollo", en LA ERA TELEINFORMATICA. ILET, Folios Edit. Argentina, 1985.

Minian, Isaac. Coord., INDUSTRIAS NUEVAS Y ESTRATEGIAS DE DESARROLLO EN AMERICA LATINA. Libros del CIDE. México, 1986.

Niveau, Maurice, HISTORIA DE LOS HECHOS ECONOMICOS. España, 1983. Ed. Ariel.

Nussbaum, Bruce, EL MUNDO TRAS LA ERA DEL PETROLEO. México, 1985. Ed. Planeta.

Piore, Michael J. y Sabel, Charles F. THE SECOND INDUSTRIAL DIVIDE, New York, 1984, Ed. Basic Books.

Quesnay, François (1694-1774), LA TABLEAU ECONOMIQUE. Barcelona, 1980. Ed. Ariel.

Robinson, E.A.G., MONOPOLIO, México, 1986. Ed. FCE.

Sobel, Robert IBM. UN COLOSO EN TRANSICION. New York 1981, Ed. Norma.

Susskind, Charles, "La educación Técnica Superior", en EL MUNDO DE LA TECNOLOGIA, México, 1979. Ed. Asociados

Taikumar, Ramchandran. "Postindustrial Manufacturing" en HARVARD BUSINESS REVIEW, November-December 86. No. 6, pp. 69-76.

Toffler, Alvin, EL "SHOCK" DEL FUTURO. México, 1973. Ed. FCE.

Torres Gaytán, Ricardo, LA CIENCIA Y LA TECNOLOGIA EN EL DESARROLLO ECONOMICO SOCIAL, Inédito.

Wee, Herman Van der, "5. La innovación como factor de crecimiento", en PROSPERIDAD Y CRISIS. RECONSTRUCCION, CRECIMIENTO Y CAMBIO, 1945-1980. Barcelona 1986, Ed. Crítica.

LA BATALLA DE LOS TRUST, Buenos Aires, 1961. Ed. Univ. Bs. Aires. Cap. I y II.

REVISTAS:

BusinessWeek:

>"America rushes to High-Tech for growth", Marzo 28, 1983.
>"Wireless world. Building 'anytime, anywhere' communications", Cover Story, April 12, 1993.

THE ECONOMIST:

>"Europe's Technology Gap", Septiembre 24, 1984. pp. 93-98.

CAPITULO TERCERO

Baig, Edward C., "Where Global Growth is going" en FORTUNE, July 31, 1983.

Clairmonte, F., "Conglomerate and Oligopolistic power in the 1980's", en RAW MATERIALS REPORT. VOL. I, NO. 1, AUTUMN 1981. USA. pp. 9-15.

Clairmonte, Frederick F. y Cavanagh, John H., "Transnational Corporations and Global Markets: Changing Power Relations", Institute for Policy Studies, 1982. David M. Gordon, "The Global Economy: New Edifice or Crumbling Foundations", en THE MONTHLY REVIEW, Nº 168. Marzo/Abril 1988, p. 41.

Kolko, Joyce, RESTRUCTURING THE WORLD ECONOMY. New York, 1988. Ed. Pantheon. 390 pp.

Mandel, Ernest, "La perecuación de la tasa de ganancia monopolista", en CAP. XII. EL CAPITALISMO DE LOS MONOPOLIOS. TRATADO DE ECONOMIA MARXISTA, TOMO 2. México, 1983. Ed. Era. pp. 223 y ss.

Michelson, Mark, "Japan's next twelve months: prospects for MCCs", en MULTINATIONAL BUSINESS, No. 2. 1988.

Norton, Robert E., "The myths of foreign investment" en U.S. NEWS & WORLD REPORT, May 29, 1989 pp. 44-46.

Oman, Charles, NEW FORMS OF INVESTMENT IN DEVELOPING COUNTRY INDUSTRIES. Ed. OECD Development Centre, 1990.

Thurow, Lester C. y Heilbroner, Robert, "Empresas" en ECONOMIA. México, 1987. Ed. Prentice-Hall Inc. pp. 50-55.

Walter Guzardi, "Big can still be beautiful" en FORTUNE April 25, 1988.

INFORMES ESPECIALES:

- UNCTAD, INFORME SOBRE LA INVERSION MUNDIAL 1993. ONU, June 1993.
- THE BUREAU OF NATIONAL AFFAIRS, INC, INTERNATIONAL TRADE REPORTER, CURRENT REPORTS, Vol. 10, Nº 4, January 27, 1993.
- SECOFI. "Nuevo reglamento de inversiones extranjeras en México" (16 de mayo de 1989) en EL MERCADO DE VALORES, Suplemento. No. 13. Julio 1, 1989.

REVISTAS

THE ECONOMIST:

- "Se mantendrá en auge el sector servicios", Febrero 28, 1993.

FORTUNE:

- "The Billionaires. The world's 101 Richest People", June 28, 1993.
- "Surging investment; The world economy in Charts and Tables" July 31, 1989, y años siguientes.
- COMMERCE DEPARTMENT, BLS, OCDE e ILO, en "Your new global work force". December 14, 1992.

BusinessWeek:

- Byne, John A., with bureau reports, "Business fads: what's in and out", Cover Story. Enero 20, 1986. pp. 40-47.

CAPITULO CUARTO

Bajhenou, Guenrij, "Locomotora en un apeadero. Empresas mixtas: dos años después", en TIEMPOS NUEVOS. Nº 9, Marzo de 1989.

Bleakley, Fred R., de AP-Dow Jones, "Persiste el apalancamiento de las empresas estadounidenses", en EXCELSIOR, Abril 24, 1993.

Borrego, John, THE REINTEGRATION OF CHINA: CONTEXT GLOBAL CAPITALISM; AN ANALYSIS OF CHINA'S SPECIAL ECONOMIC ZONES (SEZs), 1978-1988. University of California, Santa Cruz. Working Draft. October 10, 1988. 87 pp.

Brown, Flor y Dominguez, Lilia, "Nuevas tecnologías en la industria maquiladora de exportación" en COMERCIO EXTERIOR. Vol. 39. No.3. México, Marzo 1989. pp. 215-223.

Curran, John J., "What foreigners will Buy next" en FORTUNE, Febrero 13, 1989.

Damien Neven, Robin Nuttall y Paul Seabright, FUSIONES DURANTE LA LUZ DEL DIA, Ed. CEPR, Junio, 1993.

Doroin, I., "Zonas económicas especializadas en la economía socialista", en MEMO, Nº 3, 1989.

Dowd, Ann Reilly, "Washington's war against LBO debt" en FORTUNE, Febrero 13, 1989.

Dumaine, Brian, "America's best designs" en FORTUNE, Noviembre 21, 1988.

Duval Fromson, Brett, "Life after debt: How LBOs do it" en FORTUNE, Marzo 13, 1989.

Ehrbar, Al, "Productividad, obstáculo al desempleo", THE WALL STREET JOURNAL, en EXCELSIOR, marzo 18, 1993.

Freidheim, Cyrus, CORPORACION GLOBAL, ¿OBSOLETA TAN PRONTO?. Reseña tomada de THE ECONOMIST, "Globalización a prueba. Las empresas de relación, la alternativa". London, Febrero 21, 1993.

Galuszka, Peter, "Soviet Union: Cold feet in Siberia" en BusinessWeek, Marzo 27, 1989.

Garnett, Nick, "Las fusiones aseguran mercados a grandes consorcios" de FINANCIAL TIMES, en EXCELSIOR, Septiembre 5, 1988.

Gómez, Marcos y Dávalos, Elisa, "Sobre las adquisiciones apalancadas en E.E.U.U. durante 1988" en ECONOMIA INTERNACIONAL. BOLETIN UAP-PEDEI. Nº 19, 1989.

Gumbel, Peter, "Planea Moscú abrir una franja de libre Comercio" de AP-Dow Jones en EXCELSIOR, 6 de mayo 1989.

Hass Endersheim, Elizabeth, "Red flexible de manufactura, respuesta a desafíos competitivos", de THE NEW YORK TIMES, en EXCELSIOR, Marzo 27, 1989.

Hector, Gary, "Are shareholders created by LBOs?" en FORTUNE, Enero, 19, 1987.

Heilbroner, Robert L. y Thurow, Lester, "Tendencias en los negocios" en ECONOMIA. México, 1987. Ed. Prentice-Hall Inc. pp. 81-85.

Jasrai, P., "Empresas mixtas. Utilidad, problemas perspectivas" en MEMO, No. 28, Julio 1988.

J-Loo, Carol, "Boyout Kings" en FORTUNE, Julio 4, 1988.

Kirkland, Richard I., "Mergermania is sweeping europe" en FORTUNE. Cover Story. December 19, 1988.

Kraar, Louis, "Top U.S. Companies move into Russia" en FORTUNE Julio 31, 1989. pp. 93-96.

- Labiech, Kenneth, "The innovators" en FORTUNE, June 6, 1988.
- Mac Ewan, Arthur y Tabb, William K., "A new stage of capitalism ahead?" en MONTHLY REVIEW. Vol. 41, No.1. mayo, 1989.
- Magdoff, Harry, EL DESPLOME DE LA BOLSA DE NUEVA YORK, en COMERCIO EXTERIOR. Vol.38, Nº 4, Abril 1988.
- Magdoff, Harry y Sweezy, Paul M., ESTANCAMIENTO Y EXPLOSION FINANCIERA. México, 1988. Ed. S: XXI.
- Mandel, Ernest, "Las tres fuentes principales de ganancias extraordinarias en el desarrollo del capitalismo moderro", en EL CAPITALISMO TARDIO. Cap. III. México, 1979. Ed. Era. pp. 75-105.
- Magnet, Myron,
-"Don't slow down the job machine" en FORTUNE. October 10, 1988.
-"Restructuring really works", en FORTUNE. March 2, 1987.
- Meyers, William, LOS CREADORES DE IMAGEN. México, 1986, Ed. Planeta.
- Modigliani, Franco y Poterba, James, "No es un peligro para E.U. la Deuda Corporativa", de FINANCIAL TIMES en EXCELSIOR. April 22, 1988.
- Moore, Thomas, "Old-Line industry Shapes up", en FORTUNE. April 27, 1987.
- Murray, Alan, de AP-DOW JONES, "Ante la crisis se incrementó la productividad en E.U.", en EXCELSIOR, Abril 13, 1993.
- Oman, Charles, NEW FORMS OF INVESTMENT IN DEVELOPING COUNTRY INDUSTRIES. Ed. OECD Development Centre, 1990.
- Piore, Michael J. y Sabel, Charles F. THE SECOND INDUSTRIAL DIVIDE, New York, 1984, Ed. Basic Books.
- Plott, David A., "Vulneran al sistema bancario de E.U. las compras apalancadas", de AP-Dow Jones en EXCELSIOR, junio 13, 1989.
- Reich, Robert B., "The rise of techno-Nacionalism" en THE ATLANTIC MONTHLY. Mayo, 1987 pp. 63-69.
- Rolfe, David, "The Four Stepsisters", en SOUTH. Julio, 1988. pp. 9-12.
- Rubin, Steven M., TAX-FREE EXPORTING ZONES. A USER'S MANUAL. SPECIAL REPORT. London, July 1988. Ed. The Economist Publications, LTD. 260 pp.
- Ryser, Jeffrey, "Joint Venture Mania in Mexico", en GLOBAL FINANCE, June 1993.

Selz, Michael, de AP-Dow Jones, "Las grandes compañías reanudan su expansión", en EXCELSIOR, Agosto 24, 1993.

Sit, V., "The special economic zones in China: a new type of export processing zone" en THE DEVELOPING ECONOMIES. T. XXIII, Vol. 1. March, 1985.

Smith, Lee, "Competition: Can consortiums defeat Japan?" en FORTUNE, Junio 5, 1989, pp. 117-124.

Sobel, Robert and Sicilia, David B., THE ENTREPRENEURS. AN AMERICA ADVENTURE. Boston, USA. 1986. Ed Houghton Mifflin Company.

Taylor III, Alex, "Thin profits in a lean, mean year", en FORTUNE. April 28, 1986.

REVISTAS

BusinessWeek:

>"And now, the post-industrial corporation" Special Report. March 3, 1986. p. 64-77.

>"A scramble for global networks". Special Report. March 21, 1988. pp. 72-79.

>"Wireless world. Building 'anytime', 'anywhere' communications." Cover Story. April 12, 1993. pp. 40-45.

>"Wireless world. Building 'anytime', 'anywhere' communications." Cover Story. April 12, 1993.

>"Joint ventures; Corporate old couples: beware the wrong partner", July 21, 1986. pp. 98-103.

FORTUNE:

>"Products of the year". Varios números.

INFORMES ESPECIALES:

>"Asian investment incentives", THE CHINA BUSINESS REVIEW. March/April, 1988. pp. 50-51.

>Citicorp Investment Bank, "Que es una compra apalancada", en EXPANSION, Octubre 19 1986.

>"La era de los multimillonarios" en LA BATALLA DE LOS TRUSTS. s/f. Buenos Aires, 1961. Ed. Univ. Bs. Aires. Cap. I y II.

>Varios autores: "Investing in Socialist Countries: Free Economic Zones; Joint Ventures; y Joint Venture Accounting", en THE CTC REPORTER, No. 28 (Autumn 1989) pp. 24-52.

>OXFORD ADVANCED LEARNER'S DICTIONARY OF CURRENT ENGLISH.

SINTESIS HEMEROGRAFICA SEMANAL, de COYUNTURA NACIONAL E INTERNACIONAL. IIEc-UNAM. Varios números.

CAPITULO QUINTO

Aubert, Jean-Eric, Coord., SCIENCE AND TECHNOLOGY POLICY OUTLOOK, OECD Publications, Paris, Forthcoming 1992.

Catalano, Frank J., "The High Tech Sweepstakes; Global Competition: A buyer's market", en HIGH TECHNOLOGY. Enero, 1985.

Gannes, Stuart, "The Good News about U.S. R & D" en FORTUNE. February 19, 1988.

Hardinghaus, Herbert, "La banca internacional. Cambios y perspectivas" en ECONOMIA POLITICA. Vol. XIX, No 5. Junio, 1987. Ed. IPN.

Johns, R.A., TAX HAVENS AND OFFSHORE FINANCE: A STUDY OF TRANSNATIONAL ECONOMIC DEVELOPMENT, New York, 1983. Ed. St. Martin's Press.

Martín Batera, Carles, "Parque Tecnológico del Vallés: una ubicación nueva para una nueva tecnología" en MUNDO CIENTIFICO. LA RECHERCHE, No. 84. Vol. 8.

Nelson, Peck y Kalachek, TECHNOLOGY, ECONOMIC GROWTH AND PUBLIC POLICY, Brookings, Washington, DC 1967, en Herman van der Wee, "5. La innovación como factor de crecimiento" en PROSPERIDAD Y CRISIS. RECONSTRUCCION, CRECIMIENTO Y CAMBIO, 1945-1980. Barcelona 1986, Ed. Crítica.

Oman, Charles, NEW FORMS OF INVESTMENT IN DEVELOPING COUNTRY INDUSTRIES. Ed. OECD Development Centre, 1990.

Rapoport, Carla "Japan's rising defense industry" en FORTUNE. April 24, 1989.

Salamone, Salvatore, "Pentagon sees infrared" en HIGH TECHNOLOGY. May, 1987.

Schumpeter, Joseph, "8. Las prácticas monopolistas", en CAPITALISMO, SOCIALISMO Y DEMOCRACIA. TOMO I., Ed. Orbis, España 1983.

Silk, Leonard, "Enorme el costo de completar programas militares inciados por RR", de THE NEW YORK TIMES en EXCELSIOR, mayo 26, 1988.

Smith, Lee, "Redrawing the Line on defense" en FORTUNE, April 25, 1988.

Thurow, Lester C., et. al, "Toward a New Industrial America" Estudio elaborado por la COMISION INDUSTRIAL PRODUCTIVITY del M.I.T., en SCIENTIFIC AMERICAN, Vol. 260, June 6, 1989.

Wee, Herman van der, "5. La innovación como factor de crecimiento", en PROSPERIDAD Y CRISIS. RECONSTRUCCION, CRECIMIENTO Y CAMBIO, 1945-1980. Barcelona 1986, Ed. Crítica, p. 243.

INFORMES ESPECIALES:

►THE RESEARCH PARK FORUM, "Comercialización de los parques de investigación", en EL MERCADO DE VALORES. Nº 5, Marzo 19, 1989.

REVISTAS

FORTUNE:

►"Invest or die", en COMPETITION/COVER STORIES, February 22, 1993.

BusinessWeek:

►EUREKA, EUROPEAN COMMUNITY, "Lots of research, little development", March 12, 1993.

►WINNERS, THE BEST PRODUCT DESIGNS OF THE YEAR. Annual Competition sponsored by BusinessWeek and the Industrial Designers Society of America. June 8, 1992.

►SCIENCE & TECHNOLOGY, August 10, 1992.

THE ECONOMIST:

►EXPANDING FINANCIAL CENTRES. STRUCTURE-REGULATION-DEVELOPMENT. England, 1987. Ed. The Economist Publications, LTD.

►TAX HAVENS AND THEIR USES, England, april, 1987, 7th Edition. Ed. The Economist Publications, LTD.