



Universidad Nacional Autónoma de México

Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración

T e s i s

**El costo de la Mano de Obra como elemento
determinante en el costo del automóvil**

Que para obtener el grado de:

Maestro en: Finanzas

Presenta: Julio Castellanos Elías

Directora de la tesis: María Luisa González Marín

México, D. F.

2010



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

AGRADECIMIENTOS

A Isabel Rueda Peiro, María Luisa González Marín y Nadima Simón Domínguez
que coordinan el equipo de investigación sobre la industria automotriz

A Nadima, especialmente,
que me invitó a participar en este equipo de trabajo

A Lourdes Álvarez Medina
que compartió su talento y sus amplios conocimientos
sobre la industria automotriz con nosotros

A María Antonieta Martín Granados (Toni)
por el apoyo irrestricto al equipo y a mi

A mi familia:
Melita, Landy, Fita, Rodrigo, Jorge y Nicolás

ÍNDICE

Introducción / 7

Metodología / 15

Capítulo I. Empresas multinacionales: trayectoria y formas de operación / 19

Mundialización y empresas multinacionales / 19

Nuevo capitalismo y cambios financieros / 26

Dominación Centro-Periferia / 32

Variedades de capitalismo y trayectorias de desarrollo de los países / 41

Nueva fase superior del capitalismo: Imperialismo / 52

Capítulo II. Análisis financiero de seis de las principales armadoras de automotores en el mundo 2004-2008 / 79

Introducción / 79

Análisis financiero / 81

Análisis del valor de las acciones y su correlación con los resultados financieros / 100

Elementos a considerar en la determinación del costo de la mano de obra como parte del costo de fabricación del automóvil / 104

Capítulo III. Situación actual y perspectiva de la industria automotriz en México después de la crisis económica de 2009 / 109

Perspectiva para 2010-2011 / 122

Capítulo IV. La industria automotriz en Detroit, Michigan, EUA y la relocalización de las plantas a México y al Sur de los Estados Unidos por costos de mano de obra / 123

Historia de Detroit, Mich. y la lucha sindical del United Auto Workers / 123

Movimiento "Mano de Obra Negra" y su relación con la relocalización / 137

La industria del automóvil en la década de los ochenta / 138

Detroit se reestructura para asegurar su supervivencia en la industria automotriz /147

Otro mundo es posible, otro Detroit se está construyendo / 156

Capítulo V. Productividad y Costos en la industria automotriz / 159

V.1 Productividad: Definición y cálculo / 159

V.2 Horas por vehículo fabricado en la región del TLCAN / 174

V.3 Costos y su relación con la productividad / 183

Capítulo VI. Ahorro de las grandes armadoras por fabricar en países periféricos / 189

Determinación del ahorro en Toyota / 191

Determinación del ahorro en GM / 193

Determinación del ahorro en VW / 196

Determinación del ahorro en Ford / 198

Determinación del ahorro en Honda / 200

Determinación del ahorro en Nissan / 202

Determinación del ahorro total por armadora / 204

Comentarios a los cuadros 1 a 7 / 207

Conclusiones / 211

Bibliografía / 217

Fuentes de información / 219

INTRODUCCIÓN

Esta tesis se inscribe en el proyecto de investigación PAPIIT IN308708 titulado: “Competencia y estrategias de la participación de empresas en las cadenas productivas en la industria automotriz en México y en China” que recibió apoyo de la Dirección General de Asuntos del Personal Académico (DGAPA) de la Universidad Nacional Autónoma de México en los años 2008-2009.

Desde mediados de 2007 se trabajó para hacer la propuesta a DGAPA, que se presentó en septiembre de ese año. Posteriormente se elaboraron y discutieron los cuestionarios a aplicar en la muestra seleccionada, por lo que empezamos a llevar a cabo las encuestas en las fábricas de autopartes y en las armadoras en el mes de enero del 2008.

Las inquietudes que surgían en la medida que avanzábamos en el trabajo tanto teórico como de campo, nos mostraron que tendríamos que responder primero algunas preguntas básicas, y otras más difíciles de explicar. Algunos ejemplos del primer caso fueron: ¿Quiénes eran las empresas que estudiábamos y cuál era su participación en el producto mundial y nacional?, ¿qué papel económico y social juegan las fábricas de autopartes que visitábamos para encuestar?, ¿por qué se le daba tal importancia tanto en el nivel nacional como en el internacional a todo lo referente a esta industria?; como las de mayor dificultad podríamos establecer las siguientes: ¿Cómo era posible que empresas de tal magnitud e importancia económica e histórica, quebraran?, ¿cuáles eran las razones de que unas tuvieran éxito y otras no?, entre muchas otras interrogantes. En nuestras reuniones quincenales y en ocasiones semanales y en los muchos viajes para encuestar y visitar empresas, las compañeras del proyecto me impulsaron a desarrollar un trabajo que pudiera ayudar a darle forma a alguna de las inquietudes planteadas. Después de varias discusiones con María Luisa González Marín sobre los posibles alcances de una tesis de maestría, de los tiempos que nos limitan y del tema a tratar, acordamos trabajar sobre un tema que a los dos nos inquieta: el trabajo obrero y su explotación en una industria considerada como aquella

en la que los trabajadores son excepcionalmente privilegiados por los altos salarios y por las grandes prestaciones que reciben. Además, ésta es una industria enormemente contaminante, aunque las empresas inunden el mercado con publicidad que las presenta como un sector preocupado por el medio ambiente.

Bajo la dirección de María Luisa, decidí buscar si la explotación en esta industria tiene una connotación diferente de la planteada en términos estrictamente marxistas, así como si puede haber empleados que se benefician en diferentes magnitudes dentro de la misma empresa, por el solo hecho de trabajar en países diferentes.

El objetivo del trabajo es determinar el ahorro que obtuvieron las seis principales armadoras de automotores en el mundo por tener plantas en países periféricos. Cuantificar el monto del ahorro por empresa y por país es una manera de medir una parte de la transferencia de recursos de los países subdesarrollados a los países ricos y señala también, en alguna medida, el subsidio de los obreros de los países pobres a los obreros de los países ricos.

El capítulo I titulado “Empresas multinacionales: Trayectoria y formas de operación” es el marco teórico que permite explicar cómo los grandes conglomerados mundiales tienen participaciones enormes en las economías de todos los países, principalmente en los desarrollados y por tanto influyen de manera definitiva en las decisiones económicas de los gobiernos y dominan tecnológicamente el mundo (Gutiérrez, 2006); los planteamientos de Dominique Plihon (2003) desarrollan una interesante interpretación, no exenta de controversia, en la que explica que el surgimiento del nuevo capitalismo a partir de mediados de la década de 1970 del siglo pasado, se ha transformado bajo el efecto de la globalización financiera y de las nuevas tecnologías de la información. El nuevo capitalismo que surge, que es coyuntural, consagra la dominación de los accionistas y de los grandes fondos de inversión sobre los administradores y los asalariados. Sostiene que el dominio del poder financiero y tecnológico ha fragilizado el salario y esto provoca nuevas tensiones sociales; por su parte Eduardo Galeano (2004) describe, de manera exenta de todo eufemismo, cómo “La división internacional del trabajo consiste en que unos países se especializan en ganar y otros en perder. Nuestra comarca del mundo, que hoy llamamos América Latina, fue precoz: se especializó en perder desde los remotos tiempos...” A partir de esta breve sentencia, documenta con claridad cómo el despojo

brutal y sanguinario de tierras, bienes y personas de los países de nuestro continente, ha sido la marca de fábrica de los grandes conglomerados; John Gray, destacado economista de la London School of Economics, en su libro “Falso amanecer” (2000) sostiene, apoyado en un detallado estudio de las formas, que el liberalismo económico del Siglo XIX en Gran Bretaña, no es compatible durante mucho tiempo con la estabilidad social. Que las políticas, que son las propias del nuevo neoliberalismo de fines del Siglo XX, dan lugar a desigualdades en ingresos, a la riqueza, al acceso al trabajo y que han deteriorado el nivel de vida de la mayoría de la población en los países donde se ha implantado. Así, elabora un paralelismo, siempre crítico, con la era victoriana del Siglo XIX y la época de Thatcher y Reagan de fines del XX; por último, Harvey (2003) sostiene que la gran oleada de financiarización iniciada en 1973 ha sido igualmente espectacular en cuanto a su carácter especulativo y depredador. Las promociones fraudulentas de títulos, los esquemas piramidales de Ponzi, la destrucción deliberada de activos mediante la inflación y su volatilización por fusiones y absorciones, así como el fomento de niveles de endeudamiento que reducen a poblaciones enteras, hasta en los países capitalistas avanzados, a la servidumbre por deudas, por no decir nada de los fraudes empresariales y la desposesión de activos (el saqueo de los fondos de pensiones y su quebranto en los colapsos bursátiles y empresariales) mediante la manipulación del crédito y las cotizaciones, son todos ellos rasgos del capitalismo contemporáneo.

El capítulo II titulado: “Análisis financiero de seis de las principales armadoras de automotores en el mundo 2004-2008”, compara dieciocho indicadores financieros básicos con la finalidad de conocer desde este punto de vista qué son estas empresas y cómo se ubican comparativamente entre ellas en cada uno de los indicadores estudiados. Este apartado ayuda a entender la magnitud de esta industria en la que la suma de los ingresos de estas seis empresas es casi igual al Producto Interno Bruto (PIB) de México, contando solamente con un millón y medio de trabajadores en sus plantas y cerca de seis millones en las fábricas de autopartes.

Comprender la magnitud de los ingresos, sus costos y resultados financieros tal y como se presentan en este capítulo conlleva a la necesaria relación que se tiene con el objetivo del trabajo de cuantificar el ahorro por empresa. A partir de esta visión global financiera se entenderá la importancia de fabricar en países en donde la mano de obra

es menor que en los países de origen y sus efectos en la información financiera.

Se encontraron elementos suficientes que explican el derrumbe de las tres empresas norteamericanas, así como el éxito de las tres japonesas (Toyota, Honda y Nissan) y de Volkswagen. Los resultados plantean la necesidad de llevar a cabo estudios más profundos sobre el tema. Llamó especialmente la atención que el apalancamiento de la General Motors y Ford es elevadísimo, más de quince veces la relación de pasivo a capital, comparado con un promedio de tres veces en las otras cuatro empresas.

Igualmente, se revisó el movimiento de las acciones en el mercado bursátil de las entidades, en relación con sus resultados, encontrando una alta correlación estadística. Esto, para coadyuvar en la comprensión de si los mercados financieros contemplan los efectos de las estrategias empresariales de ubicar sus plantas fuera de los centros de poder económico y los ahorros que de ello emanan.

El capítulo III titulado: “Situación actual y perspectiva de la industria automotriz en México después de la crisis económica de 2009” expone de manera sucinta la estructura de la industria automotriz actual. Debido a que México es uno de los países en que se tiene un salario significativamente menor que en las metrópolis, ha sido, históricamente, un lugar donde las grandes ensambladoras han invertido recursos para ahorrar en el costo de la mano de obra. Las tres grandes armadoras norteamericanas tienen casi 53% de la producción del país en sus plantas, dejando a Nissan y a VW 23% y 20% respectivamente. Elaborar un estudio más detallado de la estructura de la industria en nuestro país dará elementos para comparar con otros países periféricos que arman automotores y analizar ventajas y desventajas en el ahorro de las grandes armadoras. En el capítulo se destaca que la producción de esta industria se divide en dos sectores: ensambladoras de automotores y fabricantes de autopartes. Lo más relevante que se deja en claro es que aquello que suele llamársele industria automotriz nacional es una falacia, porque lo único nacional son los trabajadores; es decir, los obreros, los administrativos y algunos escasos directivos. Los ejecutivos de alto nivel generalmente son traídos de las naciones de origen de los propietarios de las empresas. Las armadoras todas son extranjeras, así como que más de 90% de los proveedores de primer nivel y más de 50% de los de segundo nivel. De acuerdo con las directrices de esas empresas, más de 80% de la producción tanto de automotores

como de partes se destina a la exportación. No existe política nacional respecto de qué se fabrica y qué se exporta, ni del destino de las exportaciones. Hay una subordinación total a lo que dictan las empresas extranjeras. En cuanto a las importaciones, cuya venta en el país es más de 59 por ciento, son definidas por las mismas empresas transnacionales. El capítulo especifica qué marcas son las que más se importan y se exportan. Por último, se obtuvieron las ventas por empleado en el nivel mundial y local, encontrando una enorme disparidad dependiendo de la marca. Los resultados muestran que la venta por empleado en el nivel mundial es mayor que en México si se toman en cuenta las importaciones de automóviles y, al revés, si se eliminan.

En el capítulo IV titulado: “La industria automotriz en Detroit, Michigan, EUA y la relocalización de las plantas a México y al Sur de los Estados Unidos por costos de mano de obra”, se presentan algunos elementos que nos sirven para analizar la situación de la mano de obra en los Estados Unidos y describe cómo la ciudad de Detroit tuvo un crecimiento económico y social extraordinario en las seis primeras décadas del Siglo XX, en que su población creció de 285,000 a principios del siglo, a 1,850,000 habitantes a fines de la década de 1960, iniciando una disminución debido a la crisis automotriz que se acentúa en la década de los setenta hasta la fecha, en que hay 850 mil habitantes. Se explora en los conflictos sindicales del United Auto Workers (UAW), tanto internos con los conflictos raciales, como con las administraciones de las “Tres Grandes”, que es la manera cómo se conoce a GM, Ford y Chrysler. La firma del contrato colectivo de trabajo del UAW con GM en 1936, considerado un triunfo sindicalista, se volvió el parteaguas de la lucha sindical en ésta y en otras ramas industriales. Chrysler y Ford firmaron contratos similares en los siguientes años. Se rescata la idea de cómo las políticas gubernamentales encabezadas por el presidente Franklin D. Roosevelt, junto con las luchas obreras del UAW y la aceptación patronal, logró el establecimiento del Welfare State que volvió a la clase obrera en la poderosa clase media norteamericana que catapultó la economía del país a crecimientos sin precedentes.

Se discute con cierto detalle la crisis de la industria norteamericana en la década de 1980 del Siglo XX por uno de sus más conspicuos investigadores: Christopher Singleton.

Se exponen las razones que esgrimen las partes en conflicto: la patronal y el UAW acerca de la quiebra de las “Tres Grandes”, para entender razones y aproximar algunas hipótesis al respecto. Lo que resulta innegable es que el traslado de fábricas completas de autopartes y armadoras desde Detroit al Sur de los EUA y a México, aporta un contexto sólido de análisis del sector automotriz en cuanto a la búsqueda de ahorro en el costo de la mano de obra, tema central de este trabajo. Encontrar sus orígenes fue un hallazgo relevante.

El capítulo V titulado “Productividad y costos en la industria automotriz”, hace una revisión a la literatura sobre el tema de la productividad para discutir sobre la pertinencia de utilizar uno u otro método de medición de los múltiples propuestos. Se destaca el hecho de la variedad de formas para determinarla y del pobre sustento de algunos métodos. Especialmente el caso del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), se ve permeado por cuestiones ideológicas y asume que sólo que el incremento a los salarios se base en un incremento en la productividad no tendrá repercusiones perniciosas en la economía del país. Una conclusión obvia de esto, es que para recibir aumento salarial, los trabajadores tienen que aumentar la productividad aunque no dependa de ellos, pasando por alto el mayor desgaste físico y mental que implica su incremento y las secuelas que conlleva. Finalmente, se concluye que la metodología propuesta por Enrique Hernández Laos, en el nivel nacional es la que presenta un soporte teórico y empírico sólido.

Se reconoce que la industria automotriz norteamericana tiene el Harbour Report, que determina la productividad en cada una de las 55 plantas armadoras de Norteamérica (Canadá Estados Unidos y México), estableciendo “Benchmark” para cada uno de los automotores que se ensamblan en dichas plantas. En este reporte, la productividad en las plantas mexicanas es muy similar a la de las norteamericanas y canadienses, no obstante estar menos mecanizadas, a decir del mismo informe .

Por último, en el capítulo VI titulado: “Ahorro de las grandes armadoras por fabricar en países periféricos”, se llevan a cabo los cálculos pertinentes para determinar cuánto paga de menos en salarios cada una de las seis empresas estudiadas por ensamblar autos en otros países con cuota salarial menor. Los reportes muestran el importe que pagan de menos, suponiendo que no fabrican los vehículos en sus países de origen. A partir de los datos del salario por hora (que incluye prestaciones) de cada país

involucrado y de las horas productivas totales, se determinó el ahorro en cada país en que se ensambla. La empresa que más ahorra con esta estrategia es la Volkswagen, principalmente porque el salario en Alemania es comparativamente más alto que en cualquier otro país, porque se trabajan mucho menos horas anuales, porque esta empresa ha invertido un porcentaje más alto que los de las otras armadoras en países de salarios bajos y porque sus horas de producción por auto son comparativamente más altas que las demás ensambladoras.

METODOLOGÍA

El método utilizado fue el histórico-dialéctico. El trabajo tiene su sustento teórico en cinco autores: Angelina Gutiérrez (2006) que plantea la forma en cómo David Ricardo en el Siglo XVIII expone la ventaja comparativa en el estudio de la economía de las naciones, la cual es retomada como punta de lanza por la teoría del neoliberalismo de los estudiosos de los Siglos XX y XXI con similares consecuencias de concentración del ingreso; Dominique Plihon (2003) retoma la Teoría de la evolución económica de Schumpeter que explica cómo las innovaciones tecnológicas y los ciclos prolongados del capitalismo desde mediados del Siglo XVIII hasta finales del XX, no han hecho sino confirmar la propuesta marxista de la evolución del capitalismo, en que las crisis recurrentes y cada vez más profundas, acabarán por promover un nuevo modo de producción como producto del enfrentamiento de las clases sociales. La industria automotriz no ha sido ajena a este hecho desde sus orígenes a principios del Siglo XX; Eduardo Galeano (2004) inicia su estudio a partir del “descubrimiento” de América en el Siglo XV para documentar cómo el sometimiento y el despojo a los pueblos originarios sirvieron para enriquecer al imperio español y como consecuencia de éste, al inglés. Reconoce que el enriquecimiento es de los gobernantes, no de los pueblos, los cuales aunque tienen algunas ventajas sobre los trabajadores de los países explotados, no dejan de ser pobres, sometidos y sujetos a explotación. Los países de América Latina tuvieron luchas de liberación de los yugos imperiales, pero nunca lograron tomar el poder para evitar la expoliación. En el Siglo XX, las grandes transnacionales utilizan métodos parecidos de latrocinio y despojo para mantener y acrecentar su riqueza a costa de mantener salarios no remuneradores. John Gray (2000), destaca la similitud de las políticas económicas de la época victoriana del Siglo XIX con las medidas que tomaron Margaret Thatcher en Gran Bretaña y Ronald Reagan en los EUA al final del Siglo XX, para determinar que no hay salida posible de las crisis con el neoliberalismo. Su pesimismo, sólidamente sustentado, prevé un futuro oscuro y peor que la situación económica y social actual. El enfrentamiento de las clases sociales pregona

encarnizadas luchas por un bienestar que está muy alejado de sus pretensiones y del que no es capaz de solucionar el modelo económico. Por último, David Harvey (2003), retoma el planteamiento de Marx sobre la acumulación originaria de los Siglos XVI y XVII, para documentar cómo en la última parte del Siglo XX la mercantilización de la naturaleza en todas sus formas conlleva una escalada en la merma de los bienes, hasta ahora comunes, que constituyen nuestro entorno global (tierra, agua, aire) y una creciente degradación del hábitat, bloqueando cualquier forma de producción agrícola que no sea intensiva en capital. La mercantilización de diversas expresiones culturales, de la historia y de la creatividad intelectual conlleva desposesiones integrales, así como el proceso de proletarización que implica una combinación de coerción y apropiación de habilidades, conocimientos, creencias, hábitos de pensamiento y relaciones sociales precapitalistas de quienes están siendo proletarizados. Todo esto y más se ha hecho con la utilización del poder del Estado, tal y como fue en el pasado.

Una de las contradicciones fundamentales del capitalismo, analizada por Carlos Marx, es la tendencia de este régimen de producción a desarrollar las fuerzas productivas como si no tuvieran más límite que la escala que puedan alcanzar, sin tomar en cuenta los límites que a la venta de lo producido imponen las relaciones sociales de producción en que se basa este régimen. Estas relaciones implican la explotación de la clase obrera por los capitalistas con el objetivo de incrementar su capital. Cabe recordar que los obreros crean valor durante la jornada laboral al consumir su fuerza de trabajo; parte de ese valor repone lo invertido en salarios y el resto se lo apropia gratis el capitalista, por lo que se le denomina plus valor o plusvalía, que es la levadura que acrecienta al capital.

El capítulo II es una investigación cualitativa y cuantitativa. Se realizó una investigación documental para caracterizar la industria mundial, el mercado, la estructura de la industria, producción, ventas y principales estrategias adoptadas para enfrentar el proceso de globalización. Posteriormente se realiza un análisis comparativo, dinámico de los estados financieros de cinco años de cada empresa, utilizando métodos verticales y horizontales: el primero incluyó razones estáticas, dinámicas y estático-dinámicas comparando mediante el método histórico y el de promedios; el segundo incluyó análisis de tendencias.

El capítulo III igualmente incluyó un análisis cualitativo y cuantitativo del mercado nacional, y de los estados financieros utilizando métodos verticales y horizontales, incluyendo razones estáticas y dinámicas.

En el capítulo VI, el análisis cuantitativo incorporó los cálculos de las horas que fabrica cada armadora por modelo, de acuerdo con el Harbour Report, considerando a su vez la producción por modelo, país y ensambladora de acuerdo con la información de OICA para el año 2007.

Fueron utilizadas las siguientes categorías:

- a) Empresa. Se refiere a las fábricas ensambladoras de automotores, las que son, en su gran mayoría, enormes transnacionales. Las seis empresas estudiadas en este trabajo aparecen dentro de las 500 empresas más importantes del mundo. Se les llama también: armadoras o fabricantes de autotransportes. En algunos casos, nos referimos a empresas de autopartes, las cuales son, igualmente, enormes transnacionales. Las principales de éstas, nacieron como subsidiarias de las ensambladoras y en este caso siguen, aunque sea parcialmente.
- b) Mano de Obra. Es el importe del salario y las prestaciones que se pagan a los trabajadores directos (obreros) que laboran en las empresas estudiadas.
- c) Automóvil. Son los automotores que se fabrican en las seis empresas estudiadas. Generalmente nos referimos a ellas como autos compactos, subcompactos, medios, de lujo, y *Sport Utility Vehicles* (SUV). Se excluyen autobuses y camiones, a pesar de que en el capítulo III hay una breve referencia a ello.

CAPÍTULO I

EMPRESAS MULTINACIONALES: TRAYECTORIA Y FORMAS DE OPERACIÓN

De las diversas aristas que componen el estudio de la industria automotriz, principalmente en el aspecto financiero y los ahorros que obtienen las grandes armadoras por fabricar en países periféricos, he optado por iniciar la parte teórica desde el punto de vista que los estudiosos de la administración encuentran en la justificación del actuar de las grandes empresas transnacionales (ET).

MUNDIALIZACIÓN Y EMPRESAS MULTINACIONALES

Angelina Gutiérrez (2006) plantea que las principales vertientes teóricas que estudian a las ET, entre las que ubica especialmente a las grandes empresas de la industria automotriz, están basadas en un largo proceso histórico de acumulación, concentración y centralización del capital. Las ET están sustentadas en el concepto de la maximización de la producción en serie para obtener economías de escala.

Para esta autora, la mundialización se sustenta en los avances científicos y tecnológicos que influyen en su transformación sistemática y que conllevan a la reorganización del capital, la producción y el trabajo en el nivel mundial. La crisis y la competencia oligopólica por la ganancia en este nivel, influyen en la definición de la estrategia de la ET para conservar u obtener una posición dominante en el mercado. La manera en que se expresa esta estrategia es su reestructuración e internacionalización crecientemente acelerada, lo que modifica su organización y funcionamiento. En este sentido, manifiesta que existe gran diversidad de factores que influyen en la definición de una estrategia específica, la cual se encuentra condicionada por el entorno socioeconómico, la situación de los mercados, el tiempo, el tamaño y la experiencia de la empresa y sus competidores, las innovaciones tecnológicas y los avances en organización y gestión.

Las vertientes teóricas que selecciona la autora como aquéllas que explican la problemática son:

- a) La internalización de la empresa, desarrollada por Ronald Coase (1994) cuya teoría explica el porqué las transacciones de productos intermedios son organizadas, básicamente, por medio de controles centralizados de la gran empresa y no por las fuerzas del mercado. Este autor señala que “los costos de evitar el uso del mercado son menores que el costo de utilizarlo efectivamente”. Esto, a su parecer, sucede principalmente en las grandes empresas y ayuda a explicar la expansión de las ET. Igualmente este hecho explica la fragmentación de la producción en diversos países, dependiendo de su grado de desarrollo y crecimiento económico, en los cuales puede establecer plantas, filiales o subsidiarias o proveedoras, entre las que se realiza el comercio intrafirma y cuyos beneficios resultan superiores a los que obtendrían en operaciones comerciales tradicionales de mercado abierto.

La gran empresa mantiene centralizado el control sobre las decisiones estratégicas y desarrolla formas más complejas de organización, coordinación y funcionamiento de su estructura jerárquica.

- b) El paradigma ecléctico de la producción internacional formulado por John Dunning (1980) define tres tipos de ventaja para explicar la internacionalización de las empresas, y se sustenta en las diferencias existentes entre empresas transnacionales y las empresas del país receptor de la inversión, como incentivo fundamental para que las primeras se expandan y mediante las cuales tienden a obtener rendimientos crecientes del capital. Estas ventajas son:
- Las de propiedad que engloban tanto activos tangibles como las intangibles (patentes y marcas, técnicas de comercialización, tecnologías propias, capacidad de innovación y métodos de organización y dirección).
 - Las de localización que incluye las barreras arancelarias del país receptor, cuotas de importación, costos de transporte, costo de los factores del trabajo y de los materiales y la existencia de un mercado importante.

- Las de internalización que obtiene en la medida que instala subsidiarias o filiales, conservando el control de activos, tecnología, etcétera.

Gutiérrez critica que esta vertiente es incompleta, reconocido por el propio autor, pues no explica por qué la mayor parte de los flujos de capital se realiza entre grandes empresas de países desarrollados.

- c) La teoría macroeconómica de la Inversión Extranjera Directa (IED), cuyos planteamientos teóricos han sido esbozados por Kiyoshi Kojima y Terutomo Osawa (1984) destaca que la existencia de las ventajas comparativas que ofrecen algunos países, fundamentalmente para la producción de bienes intermedios, es determinante para el desplazamiento de la IED. Las inversiones de la gran empresa hacia los países subdesarrollados debieran darse bajo un principio de complementariedad de las economías, lo que implicaría ventajas comparativas para ambos tipos de países, al dar paso a que la producción de bienes manufacturados en el país receptor se intercambie por bienes de alta tecnología producidos por el país inversor y que este intercambio sea regulado por el comercio entre los países.

Esta teoría, si bien explica parcialmente algunos desplazamientos de la inversión de la gran empresa, supone la asignación racional de recursos y no considera la competencia oligopólica, que influye en la estrategia de la empresa y sus decisiones de inversión sujetas a la búsqueda de mayores rendimientos que pueden obtener gracias a la diferenciación del producto, métodos de comercialización, innovación tecnológica y a las nuevas formas de organización y gestión de las empresas.

Para los países subdesarrollados, estos planteamientos han contribuido a dar sustento a la aplicación de políticas de incentivos para atraer la inversión extranjera, aspirando a alcanzar el desarrollo por esta vía.

Existen, además, otros análisis empíricos sobre el comportamiento de la IED (CEPAL, 1997) que explican, de manera particular y desde diferentes ángulos, el comportamiento de la ET. En unos se parte del comportamiento e influencia de la inversión acumulada en el país receptor, para determinar la evolución de éste y de su industria, así como las posibles ventajas que le reportan a la IED y a la inversión del

país receptor. En otros análisis se estudia el origen de la IED para explicar las decisiones de inversión en el exterior, para ello se considera el tamaño del mercado, los costos laborales, disponibilidad de materia prima, así como la inversión y desarrollo en el país receptor. En otros casos se intenta explicar la razón del crecimiento e integración en red de las operaciones de ensamblaje en el exterior, así como la transformación de algunas regiones que evolucionan hacia su conversión en zonas estratégicas de inversión.

Según Gutiérrez el análisis del entorno en que compite la empresa transnacional define el marco de su estrategia para enfrentar a sus competidores, aumentar sus ganancias y obtener un mayor control del mercado. Como parte de su estrategia, la ET se racionaliza internamente, se reorganiza y modifica su funcionamiento de acuerdo con las condiciones impuestas por el entorno. El análisis de éste es relevante para comprender su expansión, forma de organización y funcionamiento en relación con las ventajas comparativas y competitivas que puede obtener, dando paso a fenómenos de diversificación, especialización, fragmentación de la producción en diversos países y regiones, integración en red, producción en serie o por lotes, etcétera.

Con la finalidad de dar un sustento más sólido a los planteamientos expuestos líneas arriba, esta autora explica la importancia de las ventajas comparativas y competitivas en el estudio de las ET. Para ello, dedica un largo apartado para cada una de estas dos variables.

En cuanto a la ventaja comparativa da razón de que el primero en estudiarla y explayarla fue Adam Smith en su libro *Riqueza de las naciones*, argumentando que con el libre comercio, cada país podía especializarse en la producción de aquellos bienes en los que tenía una ventaja absoluta, es decir, los que podría producir con mayor eficiencia que otros países; años después David Ricardo planteó la ley de la ventaja comparativa que establece que todos ganan si cada nación se especializa en la producción de los bienes que produce de forma relativamente más eficiente, e importa de otros países los que produce de forma relativamente menos eficiente.

En la teoría moderna del comercio internacional, prosigue, el principio de la ventaja comparativa incluye la utilización eficiente de los factores de la producción, tales como la tierra, el trabajo, el capital, además del conocimiento, la información, la tecnología, el espíritu empresarial, etcétera, como factores de costos.

En un contexto de enormes desigualdades entre los países, la ley de la ventaja comparativa responde a la competencia por la ganancia entre las grandes empresas y no necesariamente contribuye al desarrollo de los países donde éstas operan. Es válida para explicar algunas de las decisiones estratégicas de las ET en particular. En la actualidad constituye una herramienta de análisis en la adopción de decisiones para orientar su inversión, ya que esta ley es un elemento para su racionalización interna y el aumento de su rentabilidad por medio del abatimiento de costos. Implica el traslado de aquellas fases del proceso productivo –como la manufactura– hacia países subdesarrollados, o bien, delega otras en empresas proveedoras especializadas que las puedan producir de manera más eficiente y a un menor costo.

La ventaja comparativa es una herramienta que aplican las grandes empresas en la competencia y está determinada por la productividad, o sea, por la eficiencia en la utilización de todos los factores en la producción de un bien, como son la organización y métodos de trabajo, la organización de la producción, utilización de tecnología, conocimiento del mercado y de los competidores, etcétera; si la productividad de una empresa es inferior con relación a otra que produce el mismo bien, su ventaja comparativa desaparece.

Con respecto a la ventaja competitiva (VC), dice que “La agudización de la competencia ha puesto en primer plano para las ET la necesidad de volverse más eficientes. Las empresas que se rezagan en la comprensión del entorno socioeconómico o reaccionan con lentitud a los cambios en el mercado y al comportamiento de las empresas competidoras, o bien, disminuyen su inversión en investigación y desarrollo, así como en la aplicación de tecnologías o aquellas que reducen su capacidad para aplicar las técnicas de organización y gestión de acuerdo con una estrategia definida, pierden competitividad y pueden poner en riesgo su existencia”.

Para Gutiérrez, la competencia constituye el elemento dinamizador de la gran empresa que, en la búsqueda de una mayor rentabilidad, impulsa su expansión e internacionalización.

Acude a Porter como el autor que aporta la teoría de la ventaja competitiva, el cual define la eficiencia de las internalidades de la empresa como parte fundamental para obtener la VC, con la cual ésta crea las condiciones para conservar u obtener una

posición dominante en el mercado, y con ello, aumentar la rentabilidad del capital.

Según Porter, la VC no existe por sí misma, debe ser creada y estar inserta en la estrategia de la ET, la cual requiere del análisis de la información y conocimiento de su eficiencia interna, así como de su entorno de competencia para determinar cómo obtener dicha ventaja. Entre más eficiente sea una empresa en su funcionamiento interno, obtiene más “valor” y estará en mejores condiciones de obtener la VC.

Para dicho autor, las nuevas formas de competencia están sujetas a los siguientes factores: a) la lucha por el mercado entre empresas existentes y/o el surgimiento de nuevas empresas competidoras de un mismo sector, y b) la aparición de nuevos productos o sustitutos. La interacción de estos rasgos de la competencia se sintetiza en la necesidad que tiene la gran empresa de conocer el comportamiento del mercado como una condición básica para lograr ventajas competitivas y aumentar su rentabilidad de capital.

Para obtener la VC en la ET, requiere de la aplicación de las estrategias genéricas siguientes:

- Disminución del costo global mediante la reestructuración de una o varias fases del proceso productivo y de las repercusiones en sus encadenamientos hacia atrás y hacia adelante, sin disminuir la eficiencia.
- Diferenciación cualitativa o cuantitativa del producto, que puede obtener por innovación tecnológica, como por medio del marketing.
- Por la reorganización de su sistema de distribución, comercialización y/o de servicio posventa.

Los argumentos que aporta Angelina Gutiérrez para dar sustento teórico al estudio de las empresas transnacionales tienen elementos válidos y están apoyados en una bibliografía amplia que se realiza en los medios empresariales (asociaciones y organizaciones) y en las escuelas de administración y de negocios de las principales universidades, entre las que destacan las norteamericanas. Este hecho le da solidez, pues está basado en diversos estudios estadísticos y empíricos en las empresas estudiadas que, como son transnacionales, sus investigaciones abarcan numerosos países, regiones, poblaciones, etcétera. Sin embargo, todos los trabajos de esta corriente, del que no escapa el de Angelina Gutiérrez, tienen en común una tendencia ideológica neoliberal.

El texto tiene algunas partes que llevan a considerarse como verdades a medias: La competencia es el motor del desarrollo, de la innovación, del crecimiento, de la búsqueda de mejor calidad, de mejores productos con menores costos.

Se omite un punto de vista crítico, que reconozca los siguientes aspectos:

1. Es más bien excepcional pensar que, por ejemplo, los automóviles actuales sean más duraderos que los antiguos. Hoy, se ha generalizado la idea, en las empresas “exitosas”, de trabajar con la premisa de que los productos que elaboran, duren poco para que pronto se vuelvan a comprar. Huberto Juárez (2005) en su texto “El auto global”, explica algo parecido que llama el “efecto Sloan”, que inventó el director de GM, del mismo apellido, que consistía en crear varios modelos cada año, para hacer un auto diferenciado que provocara al consumidor el deseo de tener un auto nuevo cada año. Esta idea que expresa Juárez, tiene además otros motivos y explicaciones, pero la esencia es correcta y, por tanto, tiene un sentido real en cuanto a la práctica de las empresas en su ideal de negocio.
2. Todos los grandes consorcios automotrices hacen especial hincapié y tienen programas diseñados y publicitados hasta el cansancio en el cuidado del medio ambiente. Sin embargo, los automóviles son, muy probablemente, los que más lo contaminan, no sólo por la gasolina o diesel que utilizan para moverse y las grasas y aceites que desechan, sino por la destrucción de bosques, manglares y campos, con la finalidad de construir caminos, carreteras, calles y estacionamientos por donde circulan y se guardan los automotores. Asimismo, resulta cuestionable pensar que autos de una tonelada o más, de peso, llevan a una persona de 80 kilogramos.
3. Las campañas de publicidad sobre la calidad total carecen de veracidad, lo que en realidad se busca es evitar costos de reproceso en las ensambladoras, no beneficiar al consumidor. Las estadísticas, en este sentido, son elocuentes en cuanto a descomposturas y fallas en los automotores.
4. Es alarmante y grosero el poder deliberado de manipulación a través de los medios de comunicación –televisión, cine, revistas, periódicos, internet, etcétera– para orientar al público a tener un producto (me refiero a los automóviles en especial), para que el poseedor de determinado auto sea reconocido socialmente.

5. Las formas de allegarse de los capitales necesarios para iniciar y hacer crecer las empresas en los niveles que tienen.
6. La explotación diferenciada por países. A pesar de ser una industria que paga salarios altos –probablemente los mayores de la economía–, no deja de ser explotación laboral en la que se establecen salarios de grandes diferencias entre países de la misma empresa y de las mismas funciones, lo que lleva a considerar que los obreros de los países pobres subsidian a los de los países ricos.

NUEVO CAPITALISMO Y CAMBIOS FINANCIEROS

Dominique Plihon (2003) en su libro *El nuevo capitalismo* plantea que “Al finalizar el milenio, la historia parece acelerarse: derrumbamiento del muro de Berlín y del sistema comunista, predominio de la economía estadounidense, supremacía de la ideología neoliberal, difusión de las nuevas tecnologías a través de un mundo globalizado, pero también una crisis tras otra en los países emergentes, intensificación de las desigualdades entre los países ricos y los países menos avanzados, propagación del sida en África y de la enfermedad de la vaca loca en Europa, creciente actitud contestataria ante las actuales formas de mundialización, ataques terroristas contra el corazón financiero de Nueva York...” (p. 7)

Todos esos sucesos se inscriben en un vasto proceso de transformación económica y social en escala planetaria. Se trata de un nuevo capitalismo mundializado bajo el efecto de dos grandes fuerzas: las nuevas tecnologías y la globalización financiera. El capitalismo no ha dejado de evolucionar en el curso de su larga historia: el periodo actual significa la transición hacia una nueva etapa, la cual se caracteriza por el dominio de las finanzas y del saber.

Esa nueva condición de la economía ha sido ridiculizada con varios nombres. Para algunos, se trata de la *new age*, es decir, de una edad de oro representada por el modelo estadounidense, que se caracteriza por un crecimiento económico vigoroso y permanente debido a los beneficios de las nuevas tecnologías y de la economía de mercado. Para otros, la “nueva economía” es un mito, una mera especulación intelectual que se desmorona con el *e-crack*.

Estas dos visiones extremistas son discutibles. La nueva economía no posee todas las virtudes con las que la adornan los defensores de la *new age*. La recesión del crecimiento estadounidense, la incapacidad de los mercados para autorregularse y la exclusión de una porción del planeta en la repartición de la riqueza son otros tantos indicadores de la inexistencia de una nueva edad de oro. Sin embargo, resulta esencial no subestimar la amplitud de los cambios que están teniendo lugar, pues es indudable que presenciamos el surgimiento de una nueva sociedad y de un nuevo capitalismo.

Para este autor, el capitalismo desde su origen se ha desarrollado por etapas. Uno de los motores de esta evolución lo constituyen las innovaciones tecnológicas, las cuales implican una renovación de los sistemas de producción. El papel central que desempeña esa evolución tecnológica ha sido descrito magistralmente por el economista austriaco Joseph Schumpeter; para él, las innovaciones se producen en oleadas sucesivas que les imprimen su ritmo a las transformaciones del capitalismo a partir del siglo XIX, y se caracterizan por la génesis, el crecimiento y el bloqueo de los sistemas técnicos, siendo una crisis lo que señala el tránsito de un sistema a otro.

Las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación (NTIC) constituyen una de esas olas tecnológicas fundamentales por las que se señala la historia del capitalismo, y a las que los historiadores califican como revoluciones industriales.

La primera revolución industrial (1760-1875) se originó en Gran Bretaña, con la siderurgia, los telares y la máquina de vapor. La segunda revolución industrial (1890-1965) está asociada a la expansión de la electricidad, del motor de combustión y de la industria química.

Así, según el historiador Francois Caron (1997), las NTIC se inscribirán en la tercera revolución industrial. Esta ola tecnológica está lejos de haber concluido, y el día de mañana abarcará al conjunto del campo de las ciencias de la vida. A las NTIC les conciernen tres dominios: la telefonía, lo audiovisual y la informática.

Las NTIC actuarán en el conjunto de la economía y de la sociedad. Las revoluciones industriales precedentes modificaron profundamente, en primer lugar, la agricultura y, a continuación la industria manufacturera. De la misma manera que el ferrocarril en el siglo XIX, y el automóvil en el siglo XX, el consumo masivo de las NTIC transformará a nuestra civilización en el siglo XXI gracias a la red universal y a la tecnología numérica. Presenciamos el surgimiento de una sociedad en la que la

información y los conocimientos adquieren un lugar estratégico.

De la misma manera, el sistema técnico contemporáneo que se basa en la NTIC tiene una estructura de costos atípica, que se caracteriza por elevados costos fijos y, a manera de consecuencia, por costos variables de poca monta: el costo no depende (prácticamente) de la cantidad producida. Ejemplo de ello lo constituye la importancia de los gastos de infraestructura y de permiso (los cuales constituyen gastos fijos) de las compañías de telefonía móvil. Lo mismo puede decirse del software: es la concepción del producto la que resulta onerosa para la empresa, en tanto que su producción y su distribución tienen un reducido costo marginal.

Poner una vez más en entredicho el paradigma económico estándar va mucho más lejos. En efecto, después del inicio de los años setenta, la parte del capital inmaterial intelectual se ha duplicado en relación con el capital tangible (o fijo), y el stock de capital inmaterial rebasa el stock de equipo material. De acuerdo con algunos economistas, todas esas inversiones sin la expresión de la evolución de nuestras economías hacia un nuevo modo de desarrollo: el de una economía fundada en el conocimiento y que se caracteriza por el papel medular que desempeñan los procesos de producción, de procesamiento y de difusión de los conocimientos. La variable fundamental de crecimiento sería en lo sucesivo la intensidad del saber definida como la proporción de trabajadores del conocimiento (*knowledge workers*). Las actividades de alta intensidad de saber (40% de los trabajadores del conocimiento) –los servicios informáticos, la investigación y el desarrollo, la enseñanza y la formación– representan 40% de las creaciones netas de empleos en Estados Unidos en tanto que sólo representan 28% del empleo total.

Para Plihon, junto con las mutaciones tecnológicas, las finanzas constituyen la segunda gran fuerza que se encuentra en el origen de las recientes transformaciones de la economía mundial. En efecto, a partir de los años setenta, presenciamos el ascenso al poder de las finanzas internacionales en el contexto de la globalización. La globalización financiera se define como un proceso de interconexión de los mercados de capitales en los ámbitos nacional e internacional, conducentes al surgimiento de un mercado unificado del dinero en escala planetaria. Esa evolución resulta principalmente de dos colisiones, una de las cuales es política e ideológica en tanto que la otra es demográfica.

Presenciamos ante todo, un brutal cambio de rumbo en la política monetaria a partir de 1979, primero en Estados Unidos y después en los demás grandes países industrializados. La lucha contra la inflación se convierte en el objetivo prioritario, lo que obliga a la *Federal Reserve*, que es el banco central estadounidense, a endurecer su política. De lo anterior resultó un ascenso espectacular de las tasas de interés (cuyo nivel se duplica), primero en Estados Unidos y más tarde en la economía mundial. Ese golpe de 1979, organizado por las autoridades estadounidenses, consistió en la inversión total de la relación de fuerzas existentes entre acreedores y deudores a favor de los primeros, quienes en lo sucesivo se beneficiaron de elevadas tasas de interés reales, las cuales fueron llevadas a niveles inusitados después de la Segunda Guerra Mundial.

A lo largo de los años ochenta se instauró un nuevo sistema financiero en el que los mercados de capitales adquirieron importancia en relación con el financiamiento bancario. Por otra parte, la lógica de competencia aventaja al control público en la regulación del sistema financiero. A ese nuevo régimen se le conoce con el nombre de “Economía liberalizada de los mercados financieros”, el cual sustituye al régimen de endeudamiento administrado que había predominado durante los gloriosos treinta años (1944-1974). Esa transformación se llevó a cabo en virtud de dos series de reformas:

- Una liberalización financiera radical que implicó la reducción progresiva de la parte de los financiamientos con tasas de interés administrados a partir de 1985, la supresión del marco del crédito en 1987, y el incremento del control de cambios en 1989. Por otra parte, los poderes públicos procedieron a la privatización de los bancos en su conjunto entre 1986 y 2001.
- La creación de un vasto Mercado de capitales que iban de corto al largo plazo (en particular la Bolsa), incluyendo las operaciones a plazo fijo destinadas a garantizar la cobertura contra los riesgos vinculados a las fluctuaciones de las tasas de interés y de cambio. El proceso anterior se extendió a los quince países de la Unión Europea, por medio de la creación, en 1990, de un Mercado único de capitales basado en la institución de reglas en común y en la creación de una moneda única.

El complemento del desarrollo del Nuevo capitalismo no puede explicarse sin la especulación financiera que se da en el corazón de la nueva economía. Sin los miles de millones de dólares absorbidos por los mercados financieros, el considerable esfuerzo de inversión en la NTIC desplegado por las empresas estadounidenses no habría sido posible. Al recibir ese estímulo, la nueva economía se ha encontrado en el origen de una extraordinaria euforia bursátil. Los inversionistas institucionales y los ahorradores individuales se precipitan frenéticamente sobre los valores de esa nueva economía hasta hacerla alcanzar cimas históricas: en las plazas financieras de los principales países industrializados las cotizaciones bursátiles se multiplicaron por dos entre 1998 y el inicio del año 2000.

La nueva economía condujo primero a la aparición y luego a la implosión de un burbuja especulativa. Una burbuja financiera corresponde a una situación en la que se bifurcan cada vez en mayor medida las cotizaciones de las acciones que juegan en la Bolsa y el valor efectivo de las empresas. De acuerdo con la teoría financiera tradicional, el valor de una empresa se determina a partir de su capacidad para generar utilidades. Más precisamente, el precio de una acción se define como el valor actualizado de los flujos de los dividendos futuros de la empresa. Así, la burbuja especulativa traduce la conexión existente entre el valor bursátil y el valor económico de la empresa.

Una primera conclusión de Plihon es que en la economía mundial intervienen activamente dos grandes fuerzas: las mutaciones tecnológicas y la globalización financiera. El efecto que esas fuerzas ejercen en la economía y en la sociedad depende del contexto institucional que varía según el país de que se trate. En efecto, la experiencia nos demuestra que la organización económica y social desempeña un papel determinante en la propagación de las colisiones tecnológicas y financieras.

Nuestra hipótesis –prosigue Plihon – es que hoy en día nos encontramos ante un cambio progresivo pero profundo de ese entorno institucional, y, por este motivo el capitalismo se encuentra en proceso de transformación y atraviesa por una nueva etapa en su evolución histórica: se trata del tránsito del “capitalismo fordista” que prevaleció en la posguerra, al nuevo “capitalismo accionario”.

Otro cambio fundamental en el Nuevo capitalismo es la evolución del reparto del valor agregado en el que el ascenso del desempleo forzoso crea una relación de

fuerzas favorable a los empleadores y, por otro lado, el alza de las tasas de interés de los años ochenta aumentó la parte correspondiente de los ingresos a la remuneración del capital. Esta evolución genera un profundo trastorno en las estructuras financieras de las empresas. En efecto cada vez en mayor medida las empresas se financian recurriendo a sus propios fondos provenientes de sus utilidades, y mediante la emisión de acciones. El volumen de estas operaciones se multiplicó por catorce de 1980 al año 2000. El mercado de las acciones ocupa un lugar central y desempeña un triple papel en el capitalismo accionario: contribuye simultáneamente al financiamiento de las empresas, a su valuación y a sus reestructuraciones utilizando las acciones como moneda de cambio.

La conclusión final de este autor es que el capitalismo presenta hoy en día dos caras: Por un lado, las empresas conquistadoras cuyas utilidades alcanzan niveles récord, y los dueños del capital financiero que se benefician de tasas de rentabilidad excepcionales: el reimpulso del capitalismo que tuvo lugar en el marco de las reformas de los años 70-80 habría alcanzado su objetivo plenamente. Por otro lado, la economía mundial dominada por el nuevo capitalismo experimenta graves disfunciones en el límite del tercer milenio: el crecimiento económico es irregular, se multiplican las crisis financieras, la pobreza y la exclusión social se agudizan en todo el mundo, los gobiernos no son capaces en ponerse de acuerdo para preservar el equilibrio ecológico del planeta, y las formas actuales de mundialización son objeto, cada vez en mayor medida, de una actitud contestataria. Lejos de corresponder a la participación creciente de todas las economías nacionales en el intercambio de bienes, de capitales y de tecnologías, la actual mundialización se traduce, en la realidad, en un proceso de concentración de esos flujos en los países más ricos. Los países pobres quedan al margen y se ven excluidos de esa nueva economía mundial. Los errores de cálculo del nuevo capitalismo se explican sin dificultad: después del retroceso voluntario de los estados y de la regulación pública se le confió poder indivisible al mercado, es decir, a una minoría de empresas multinacionales, industriales y financieras, animadas por un objetivo único: la utilidad. Ahora bien, los mercados no pueden ni autocontrolarse ni autorregularse. Un exceso de competencia acaba por suprimir la competencia al eliminar a los más débiles y no conservar sino los más fuertes. De esta manera el capitalismo mundializado se caracteriza por un déficit de regulación.

El autor propone para paliar esta situación reconstruir instituciones y reglas que se adapten a un concepto en que los estados nacionales retomen el poder político y que los intercambios internacionales y las mutaciones tecnológicas contribuyan al bienestar de las mayorías en el planeta.

DOMINACIÓN CENTRO-PERIFERIA

La industria automotriz no ha sido ajena al escrutinio de Eduardo Galeano (2004), quien ha aportado información de cómo estas organizaciones han violado la ley en aras de obtener beneficios para sus empresas. Tanto en el impedimento para que los trabajadores se sindicalicen, como para evitar los pagos de impuestos a los que están obligados. Estas grandes entidades, siempre entre las más grandes del mundo, por ejemplo, han abusado de la transferencia de sus maquinarias a los países periféricos en donde se instalan, vendiéndolas a precios muy superiores a su valor real para obtener toda clase de beneficios económicos. También descubre los mecanismos de los que se valen las grandes empresas (destacadamente las automotrices) para obtener enormes beneficios económicos y políticos. Por tanto, se vuelve indispensable revisar a este autor que documenta los atracos cometidos en aras del “progreso”.

La genialidad, ironía y finura con que Galeano expone sus ideas, no merman la calidad y profunda certeza de los asuntos que trata y describe de manera tan directa, acerca de las verdades que se tienen enfrente y que pocos, como este autor, descubre y expone con frescura y precisión. Los relatos tienen que ver con las enormes injusticias que se dan en la sociedad capitalista llena de ofensas y brutalidades y que, por tanto, que no deben dejar de decirse. Este es el papel que se ha asignado a sí mismo el autor con respecto al despojo que han sufrido los pueblos latinoamericanos desde el descubrimiento de sus tierras por los europeos.

Transcribo el inicio de la introducción de *Las venas abiertas de América Latina*, obra que ayuda a entender el papel que juegan hoy las transnacionales automotrices y, como veremos, lo han jugado desde muchos años atrás:

“La división internacional del trabajo consiste en que unos países se especializan en ganar y otros en perder. Nuestra comarca del mundo, que hoy llamamos América

Latina, fue precoz: se especializó en perder desde los remotos tiempos en que los europeos del Renacimiento se abalanzaron a través del mar y le hundieron los dientes en la garganta. Pasaron los siglos y América Latina perfeccionó sus funciones. Éste ya no es el reino de las maravillas donde la realidad derrotaba a la fábula y la imaginación era humillada por los trofeos de la conquista, los yacimientos de oro y las montañas de plata. Pero la región sigue trabajando de sirvienta. Continúa existiendo al servicio de las necesidades ajenas, como fuente y reserva del petróleo y el hierro, el cobre y la carne, las frutas y el café, las materias primas y los alimentos con destino a los países ricos que ganan, consumiéndolos, mucho más de lo que América Latina gana produciéndolos. Son mucho más altos los impuestos que cobran los compradores que los precios que reciben los vendedores; y al fin y al cabo, como declaró en julio de 1968 Covey T. Oliver, coordinador de la Alianza para el Progreso, ‘hablar de precios justos en la actualidad es un concepto medieval. Estamos en plena época de la libre comercialización...’ (p.15).

Y agrega: Cuanta más libertad se otorga a los negocios, más cárceles se hace necesario construir para quienes padecen los negocios. Esta referencia es compartida y sustentada por John Gray que explica que en Estados Unidos el orden social ha sido apuntalado por una política de encarcelamiento masivo. Ningún otro país industrial avanzado usa la cárcel como medio de control social en una medida semejante a la de Estados Unidos (Gray, 2000,150).

Las tasas de criminalidad de Estados Unidos siempre han sido más altas que las de la mayoría de los países europeos. Lo que es nuevo es la manera en que en Estados Unidos se recurre a una política de encarcelamiento masivo que sustituye a los controles de las comunidades que las fuerzas desreguladas del mercado han debilitado o destruido. Al mismo tiempo, los estadounidenses ricos tienden cada vez más a dejar de cohabitar con sus conciudadanos y a trasladarse a comunidades de propietarios valladas. Unos 28 millones de estadounidenses –más del 10% de la población– viven actualmente en edificios cuya seguridad está a cargo de guardias particulares, o en urbanizaciones privadas (Gray *ibid.*).

A fines de 1994, sólo algo más de cinco millones de estadounidenses sufría algún tipo de limitación legal. Según las cifras del departamento de justicia, alrededor de un millón y medio de ellos estaba en cárceles estatales, federales o locales; esto equivale

a uno de cada ciento noventa y tres habitantes, o 373 de cada cien mil. (Compárese esta proporción con la de 103 de cada cien mil individuos correspondiente a la llegada de Ronald Reagan a la presidencia en 1980). Tres millones y medio estaban en libertad vigilada o bajo palabra (Gray, 2000, 151).

La tasa de encarcelamiento estadounidense de finales de 1994 era cuatro veces mayor que la de Canadá, cinco veces mayor que la de Gran Bretaña y catorce veces que la de Japón. Sólo la Rusia poscomunista tenía una mayor proporción de ciudadanos entre rejas. En California, alrededor de ciento cincuenta mil personas están en la cárcel. La población carcelaria californiana es ocho veces más numerosa que a principios de la década de los setenta y supera a la de Gran Bretaña y Alemania juntas (Gray, 2000, 151).

A principios de 1997, alrededor de uno de cada cinco estadounidenses adultos varones estaba entre rejas y alrededor de uno de cada veinte estaba bajo libertad vigilada o bajo palabra. Ésta es una proporción diez veces mayor que la de los países europeos (Gray, 2000, 151). Y sigue así, Gray, dando cifras relevantes de la vida en los Estados Unidos.

Volviendo a Galeano, el capítulo “La estructura contemporánea del despojo”, refiere cómo, a partir de la Segunda Guerra Mundial, se consolida en América Latina el repliegue de los intereses europeos en beneficio del arrollador avance de las inversiones norteamericanas. Y se asiste, desde entonces, a un cambio importante en el destino de las inversiones. Paso a paso, año tras año, van perdiendo importancia relativa los capitales aplicados a los servicios públicos y a la minería, en tanto aumenta la proporción de las inversiones en petróleo y, sobre todo, en la industria manufacturera. Actualmente (1970), de cada tres dólares invertidos en América Latina, uno corresponde a la industria. Anota al margen que hace cuarenta años, es decir en 1930, la inversión norteamericana en industrias de transformación representaba el 6% del valor total de los capitales de Estados Unidos en América Latina. En 1960, la proporción rozaba ya el 20%, y luego siguió ascendiendo hasta cerca de la tercera parte del total. Fuente: CEPAL, *El financiamiento externo de América Latina* (Galeano, 268). A cambio de inversiones insignificantes, las filiales de las grandes corporaciones saltan de un solo brinco las barreras aduaneras latinoamericanas, paradójicamente alzadas contra la competencia extranjera, y se apoderan de los procesos internos de

industrialización. Exportan fábricas o, frecuentemente, acorralan y devoran a las fábricas nacionales ya existentes. Cuentan, para ello, con la ayuda entusiasta de la mayoría de los gobiernos locales y con la capacidad de extorsión que ponen a su servicio los organismos internacionales de crédito. El capital imperialista captura los mercados *por dentro*, haciendo suyos los sectores clave de la industria local: conquista o construye las fortalezas decisivas, desde las cuales domina al resto (Galeano, 2004, 267).

La Organización de Estados Americanos (OEA) describe así el proceso: “Las empresas latinoamericanas van teniendo un predominio sobre las industrias y tecnologías ya establecidas y de menor sofisticación, mientras la inversión privada norteamericana, y probablemente también la proveniente de otros países industrializados, va aumentando rápidamente su participación en ciertas industrias dinámicas que requieren un grado de avance tecnológico relativamente alto y que son más importantes en la determinación del curso del desarrollo económico” (Secretaría General de la OEA, El financiamiento externo para el desarrollo de la América Latina, Washington, 1969, sextas reuniones anuales del CIES). Así, el dinamismo de las fábricas norteamericanas al sur del río Bravo resulta mucho más intenso que el de la industria latinoamericana en general. Son elocuentes los ritmos de los tres países mayores: índice de 100% en 1961, el producto industrial de Argentina pasó a ser de 112.5 en 1965, y en el mismo periodo, las ventas de las empresas filiales de Estados Unidos subieron a 166.3. Para Brasil, las cifras respectivas son de 109.2 y 120; para México, de 142.2 y 186.8. (Fuente: Departamento de Comercio de los EUA y del Comité Interamericano de la Alianza para el Progreso) (Galeano, 268)

Las inversiones que convierten a las fábricas norteamericanas en meras piezas del engranaje mundial de las corporaciones gigantes no alteran en absoluto la división internacional del trabajo. No sufre la menor modificación el sistema de vasos comunicantes por donde circulan los capitales y las mercancías entre los países pobres y los países ricos. América Latina continúa exportando su desocupación y su miseria: las materias primas que el mercado mundial necesita y de cuya venta depende la economía de la región y ciertos productos industriales elaborados, con mano de obra barata, por filiales de las corporaciones multinacionales. El intercambio desigual funciona como siempre: los salarios de hambre de América Latina contribuyen a

financiar los altos salarios de Estados Unidos y de Europa. No faltan políticos y tecnócratas dispuestos a demostrar que la invasión de capital extranjero “industrializador” beneficia las áreas donde irrumpe. A diferencia del antiguo, este imperialismo de nuevo signo implicaría una acción en verdad civilizadora, una bendición para los países dominados, de modo que por primera vez la letra de las declaraciones de amor de la potencia dominante de turno coincidiría con sus intenciones reales. Ya las conciencias culpables no necesitarían coartadas, puesto que no serían culpables: el imperialismo actual irradiaría tecnología y progreso, y hasta resultaría de mal gusto utilizar esta vieja y odiosa palabra para definirlo. Cada vez que el imperialismo se pone a exaltar sus propias virtudes, conviene, sin embargo, revisarse los bolsillos. Y comprobar que este nuevo modelo de imperialismo no hace más prósperas a sus colonias aunque enriquezca a sus polos de desarrollo; no alivia las tensiones sociales regionales, sino que las agudiza; extiende aún más la pobreza y concentra aún más la riqueza: paga salarios veinte veces menores que en Detroit y cobra precios tres veces mayores que en Nueva York; se hace dueño del mercado interno y de los resortes claves del aparato productivo; se apropia del progreso, decide su rumbo y le fija fronteras; dispone del crédito nacional y orienta a su antojo el comercio exterior; no sólo desnacionaliza la industria, sino también las ganancias que la industria produce; impulsa el desperdicio de recursos al desviar la parte sustancial del excedente económico hacia fuera; no aporta capitales al desarrollo sino que los sustrae (Galeano, 270).

La Comisión Económica para América Latina (CEPAL) ha indicado que la hemorragia de los beneficios de las inversiones directas de los Estados Unidos en América Latina ha sido cinco veces mayor, en estos últimos años, que la transfusión de inversiones nuevas. Para que las empresas puedan llevarse sus ganancias, los países se hipotecan endeudándose con la banca extranjera y con los organismos internacionales de crédito, con los que multiplican el caudal de las próximas sangrías. La inversión industrial opera, en este sentido, con las mismas consecuencias que la inversión “tradicional”.

La actual (1970) estructura de la industria en Argentina, Brasil y México –los tres grandes polos de desarrollo en América Latina– exhibe ya las deformaciones características de un desarrollo *reflejo*. En los demás países, más débiles, la

satelización de la industria se ha operado, salvo alguna excepción, sin mayores dificultades. No es, por cierto, un capitalismo competitivo el que hoy exporta fábricas además de mercancías y capitales, penetra y lo acapara todo: ésta es la integración industrial consolidada, en escala internacional, por el capitalismo en la edad de las grandes corporaciones multinacionales, monopolios de dimensiones infinitas que abarcan las actividades más diversas en los más diversos rincones del globo terráqueo. (Ver Paul O. Baran y Paul M Sweezy, *El capital monopolista*) (Galeano, 271).

Fernando Enrique Cardoso (*Ideología de la burguesía industrial en sociedades dependientes: Argentina y Brasil, México, 1970*) ha señalado que la industria liviana o *tradicional*, crecida a la generosa sombra de los gobiernos populistas, exige una expansión del consumo de masas: la gente que compra camisas o cigarrillos. Por el contrario, la industria *dinámica* –bienes intermedios y bienes de capital– se dirige a un mercado restringido, en cuya cúspide están las grandes empresas y el Estado: pocos consumidores, de gran capacidad financiera. La industria dinámica, actualmente en manos extranjeras, se apoya en la existencia previa de la industria tradicional, y la subordina. En los sectores tradicionales, de baja tecnología, el capital nacional conserva alguna fuerza; cuanto menos vinculado está al modo internacional de producción por la dependencia tecnológica o financiera, el capitalista muestra una mayor tendencia a mirar con buenos ojos la reforma agraria y la elevación de la capacidad de consumo de las clases populares a través de la lucha sindical. Los más atados al exterior, representantes de la industria dinámica, simplemente requieren, en cambio, el fortalecimiento de los lazos económicos entre las islas de desarrollo de los países dependientes y el sistema económico mundial, y subordinan las transformaciones a este objetivo prioritario. Son estos últimos quienes llevan la voz cantante de la burguesía industrial.

Por lo que respecta a la manera en que la intervención de los principales controladores financieros internacionales ejercen una definitiva influencia en los países periféricos, Galeano dice:

El FMI proporciona préstamos o da la imprescindible luz verde para que otros los proporcionen. Nacido en Estados Unidos, con sede en Estados Unidos y al servicio de Estados Unidos, el Fondo opera, en efecto, como un inspector internacional, sin cuyo visto bueno la banca norteamericana no afloja los cordones de la bolsa; el Banco

Mundial, la Agencia para el Desarrollo Internacional y otros organismos filantrópicos de alcance universal también condicionan sus créditos a la firma y el cumplimiento de las cartas de intenciones de los gobiernos ante el omnipotente organismo. Todos los países latinoamericanos reunidos no alcanzan a sumar la mitad de los votos de que disponen los Estados Unidos para orientar la política de este supremo hacedor del equilibrio monetario en el mundo: el FMI fue creado para institucionalizar el predominio financiero de Wall Street sobre el planeta entero, cuando a fines de la Segunda Guerra el dólar inauguró su hegemonía como moneda internacional. Nunca fue infiel al amo (Galeano, 287).

La burguesía nacional latinoamericana tiene, bien es cierto, vocación de rentista, y no ha opuesto diques considerables a la avalancha extranjera sobre la industria, pero también es cierto que las corporaciones imperialistas han utilizado toda una gama de métodos del arrasamiento. El bombardeo previo del FMI facilitó la penetración. Así, se han conquistado empresas mediante un simple golpe de teléfono, después de una brusca caída en las cotizaciones de la Bolsa, a cambio de un poco de oxígeno traducido en acciones, o bien ejecutando alguna deuda por abastecimientos o por el uso de patentes, marcas o innovaciones técnicas. Las deudas, multiplicadas por las devaluaciones monetarias que obligan a las empresas locales a pagar más moneda nacional por sus compromisos en dólares, se convierten así en una trampa mortal. La dependencia en el suministro de la tecnología se paga caro: el *know-how* de las corporaciones incluye una gran pericia en el arte de devorar al prójimo.

Uno de los último mohicanos de la industria brasileña declaraba, hace menos de tres años, desde un diario carioca: “La experiencia demuestra que el producto de la venta de una empresa nacional muchas veces ni llega a Brasil, y queda rindiendo intereses en el mercado financiero del país comprador” (Correio da Manhã, 1 de mayo de 1968) (p. 288). Los acreedores cobraron quedándose con las instalaciones y las máquinas de los deudores. Las cifras del Banco Central de Brasil indican que no menos de la quinta parte de las nuevas inversiones industriales en 1965, 1966 y 1967 correspondió en realidad a la conversión de las deudas impagadas en inversiones.

Al chantaje financiero y tecnológico se suma la competencia desleal y libre del fuerte frente al débil. Como las filiales de las grandes corporaciones multinacionales integran una estructura mundial, pueden darse el lujo de perder dinero durante un año,

o dos, o el tiempo que fuere necesario. Bajan, pues, los precios, y se sientan a esperar la rendición del acosado. Los bancos colaboran con el sitio: la empresa nacional no es tan solvente como parecía: se le niegan víveres. Acorralada, la empresa no tarda en levantar la bandera blanca. El capitalista local se convierte en socio menor o en funcionario de sus vencedores. O conquista la más codiciada de las suertes: cobra el rescate de sus bienes en acciones de la casa matriz extranjera y termina viviendo gordamente una vida de rentista.

En la revisión que hace del texto en 1978, es decir, siete años después de escrito el original encuentra que, en lo general, las condiciones socioeconómicas de los países latinoamericanos se habían deteriorado todavía más y las condiciones de sus pobladores eran peores. Ejemplificamos con algunas de sus agudas observaciones:

Fuentes insospechables confirman que una ínfima parte de las nuevas inversiones extranjeras directas en América Latina provienen realmente del país de origen. Según una investigación publicada por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos (*Sources and uses of funds for a sample of majority-owned foreign affiliates of U.S. companies, 1966-1972, U.S. Department of Commerce, Survey of Current Business, julio de 1975, por Ida May Mantel, citada en Galeano, 352*), apenas un doce por ciento de los fondos vienen de la matriz estadounidense, un 22 por ciento corresponde a ganancias obtenidas en América Latina y el 66 por ciento restante sale de las fuentes de crédito interno y, sobre todo, del crédito internacional. La proporción es semejante para las inversiones de origen europeo o japonés; y hay que tener en cuenta que a menudo ese doce por ciento de inversión que viene de las casas matrices no es más que el resultado del traspaso de maquinarias ya utilizadas o que simplemente refleja la cotización arbitraria que las empresas imponen a su *know-how* industrial, a las patentes o a las marcas. Las corporaciones multinacionales, pues, no sólo usurpan el crédito interno de los países donde operan, a cambio de un aporte de capital bastante discutible, sino que además les multiplican la deuda externa.

El Citibank no figura como candidato en ninguna lista, en los pocos países latinoamericanos en donde todavía se realizan elecciones; y ninguno de los generales que ejercen dictaduras se llama Fondo Monetario Internacional. Pero ¿cuál es la mano que ejecuta y cuál la conciencia que ordena? **Quien presta, manda. Para pagar, hay que exportar más, y hay que exportar más para financiar las importaciones y para**

hacer frente a la hemorragia de las ganancias y los royalties que las empresas extranjeras drenan hacia sus casas matrices. El aumento de las exportaciones, cuyo poder de compra disminuye, implica salarios de hambre. La pobreza masiva, clave del éxito de una economía volcada al exterior, impide el crecimiento del mercado interno de consumo en la medida necesaria para sustentar un desarrollo económico armonioso. Nuestros países se vuelven ecos y van perdiendo la propia voz. Dependen de otros, existen en tanto dan respuesta a las necesidades de otros. A su vez, la remodelación de la economía en función de la demanda externa nos devuelve a la estrangulación original: abre las puertas al saqueo de los monopolios extranjeros y obliga a contraer nuevos y mayores empréstitos ante la banca internacional. El círculo vicioso es perfecto: la deuda externa y la inversión extranjera obligan a multiplicar exportaciones que ellas mismas van devorando. (Galeano, 353). La tarea no puede llevarse a cabo con buenos modales. Para que los trabajadores latinoamericanos cumplan con su función de rehenes de la prosperidad ajena, han de mantenerse prisioneros –del lado de adentro o del lado de afuera de los barrotes de las cárceles–.

La explotación salvaje de la mano de obra no es incompatible con la tecnología intensiva. Nunca lo fue, en nuestras tierras: por ejemplo, las legiones de obreros bolivianos que dejaron los pulmones en las minas de Oruro, en los tiempos de Simón Patiño, trabajaban en régimen de esclavitud asalariada pero con maquinaria muy moderna. *El barón del estaño* supo combinar los más altos niveles de tecnología de su época con los niveles más bajos de salarios.

Además, en nuestros días, la importancia de la tecnología de las economías más adelantadas coincide con el proceso de expropiación de las empresas industriales de capital local por parte de las todopoderosas corporaciones multinacionales. El movimiento de centralización de capital se cumple a través de una quema despiadada de los niveles empresariales obsoletos, que no por azar son propiamente los de propiedad nacional. La desnacionalización acelerada de la industria latinoamericana trae consigo una creciente dependencia tecnológica. La tecnología, decisiva clave de poder, está monopolizada, en el mundo capitalista, por los centros metropolitanos. La tecnología viene de segunda mano, pero esos centros cobran las copias como si fueran originales. En 1970, México pagó el doble que en 1968 por la importación de tecnología

extranjera. Entre 1965 y 1969, Brasil duplicó sus pagos y otro tanto ocurrió, en el mismo periodo, con la Argentina.

Para concluir estas ideas, dice Galeano que “El principal producto de exportación de América Latina, venda lo que venda, materias primas o manufacturas, son sus brazos baratos”, y que “No asistimos en estas tierras a la infancia salvaje del capitalismo sino a su cruenta decrepitud. El subdesarrollo no es una etapa del desarrollo. Es su consecuencia. El subdesarrollo de América Latina proviene del desarrollo ajeno y continúa alimentándolo” (Galeano, 363).

VARIEDADES DE CAPITALISMO Y TRAYECTORIAS DE DESARROLLO DE LOS PAÍSES

Las dos principales ideas del libro *Falso amanecer* de Gray dicen que: 1) el libre mercado es contradictorio con la democracia que, además, aquél, es impuesto por el gobierno y, 2) que se están desarrollando distintas variedades de capitalismo, producto del desarrollo histórico de cada país, cada una de ellas vinculadas a una determinada cultura y unos determinados valores. Esta última aportación es coincidente con la trabajada por el Groupe d' Etudes et de Recherches Permanent sur l' Industrie et les Salariés de l' Automobile (GERPISA) para estudiar los modelos de producción y concluir que la explicación de los éxitos y fracasos de cada empresa ensambladora, puede hacerse con el estudio de las estrategias de ganancia de cada una de ellas, que se establecen a partir de, entre otras variables, la forma en que los gobiernos manejan su política de salarios y de distribución del ingreso. Tomando en consideración estos elementos es posible encontrar explicaciones satisfactorias del derrumbe de las “Big Three” norteamericanas y del éxito de la VW y de las tres grandes armadoras japonesas.

Las ideas desarrolladas en el texto que a continuación se resume, arrojan luz para comprender como las grandes trasnacionales, en especial las norteamericanas, han utilizado el pretexto del libre mercado, y por tanto la imposición de políticas, para subordinar los intereses de trabajadores y de países enteros a los intereses de ganancias de las empresas; todo esto, como explica el autor, destruyendo de paso las

virtudes morales que pretendían defender, como son el ahorro, el orgullo cívico, la respetabilidad, los valores familiares, entre otros.

John Gray, en este libro escrito en 1998, anticipó con certeza la problemática derivada de las crisis –económica, política, social, ecológica y de valores– que se vive en el 2010, y previó que los gobiernos de los países estudiados, no estarían dispuestos a tomar un camino de reversa que replantee el esquema filosófico y ético de vivir. Asimismo, puede derivarse de este trabajo que el autor no concede posibilidades a los pueblos para tomar en sus manos el control político de sus vida. Esto puede constatarse al mirar cómo las empresas armadoras norteamericanas han hecho caer el peso de su fracaso en los trabajadores de ese país y de todos aquellos donde han establecido sus plantas, a los que han dejado, por cientos de miles sin trabajo y sin prestaciones sociales. Las armadoras de los otros países desarrollados no se alejan de esta misma perspectiva. Asimismo a los países a los que acuden a armar sus vehículos, procuran condiciones desventajosas para los trabajadores. El paradigma de la modernidad capitalista, que consiste en los costos bajos y la calidad, es sometido a revisión para mostrar lo falso de sus argumentos y conclusiones.

Desde el inicio del texto el autor establece la postura que asume en el análisis del capitalismo de libre mercado y de la globalización, conceptos que trata por separado, al indicar que cada una tiene orígenes y conceptualizaciones diferentes. Repite con frecuencia –con la finalidad de hacer las comparaciones pertinentes– la similitud de las consecuencias del libre mercado en el siglo XIX en Inglaterra (la era victoriana) con los resultados de política económica de desregulación y *laissez-faire* de las últimas dos décadas del siglo XX emprendidos por Margaret Thatcher en Inglaterra y Ronald Reagan en Estados Unidos (EUA).

Reitera que “Las políticas de libre mercado de mediados de la era victoriana demostró que la estabilidad social y el libre mercado no son compatibles durante mucho tiempo. Estas políticas han dado lugar a nuevas desigualdades en ingresos, riqueza, acceso al trabajo y calidad de vida, que rivalizan con las del mundo mucho más pobre de mediados del siglo XIX” (p.16).

Para Gray “La principal paradoja de nuestra época puede enunciarse así: la globalización económica no refuerza el régimen actual de *laissez-faire* global sino que lo está socavando” (p.17).

Una idea importante es que el *laissez-fair* no es una condición necesaria para una industrialización exitosa o para un crecimiento económico sostenido. Las instituciones políticas que han acompañado el crecimiento económico constante y la industrialización rápida en la mayor parte del mundo han sido las de un Estado capitalista desarrollista. El caso inglés, en el que el *laissez-fair*, el libre comercio y la industrialización coincidieron, es un caso *sui generis*. Con la finalidad de dar sustento a esta afirmación el autor escribe una amplia historia del desarrollo de Gran Bretaña, apoyado en investigaciones de autores sólidos, en los que trata la forma de cómo en la Inglaterra de los siglos XIX y anteriores, las leyes promulgadas se hicieron con el objeto de fortalecer el *laissez-fair*; en realidad, las leyes agrícolas fueron para despojar a campesinos y favorecer a grandes terratenientes, y las leyes de beneficio para los pobres tuvieron la finalidad de desposeer a la clase obrera de los beneficios sociales que se tenían. El principal objetivo de las reformas de las leyes de pobres fue transferir la responsabilidad por la protección de las personas contra la inseguridad y los infortunios de las comunidades a los individuos y obligar a las personas a aceptar trabajo a cualquier tarifa establecida por el mercado. El mismo principio ha estado en la base de muchas de las reformas de los sistemas de seguridad social que han apuntado el restablecimiento del libre mercado de fines del siglo XX.

Las ideas principales del análisis de la historia de las ideas está basado en Karl Polanyi. Por ejemplo, un tema interesante al que recurre constantemente Gray es aquél que trata de cómo las políticas de libre mercado destruyen la vida comunitaria, social, familiar y religiosa por lo que de esto deduce que la globalización y el libre mercado crean diferentes tipos de capitalismo, dependiendo en dónde va ganando espacios. Polanyi expresa de la siguiente manera, uno de los aspectos más relevantes de la discusión: “En último término (...) el control del sistema económico por parte del mercado es una consecuencia abrumadora de toda la organización de la sociedad; significa nada menos que la gestión de la sociedad como un adjunto al mercado. En lugar de una economía imbricada en las relaciones sociales, las relaciones sociales están imbricadas en el sistema económico” (pp. 23 y 24).

Para Gray, a diferencia de Inglaterra, los países de la Europa continental eran economías de mercado pero no sociedades de mercado, tal y como siguen siendo en la actualidad.

En el análisis que se hace de la historia de Inglaterra del siglo XIX, en el que discrepa, en parte, por una sola de vez de Polanyi, dice que para este autor, las sociedades de mercado que han surgido no aparecieron como resultado del azar o de la evolución sino mediante el artificio de una intervención política recurrente y sistemática.

“El paso que convierte a los mercados aislados en una economía de mercado, a los mercados regulados en un mercado autorregulado, es sin duda fundamental. El siglo XIX imaginó ingenuamente que tal evolución era el resultado natural de la expansión de los mercados. No se tuvo conciencia de que la adaptación de los mercados a un sistema autorregulador no era el resultado de ninguna tendencia inherente a los mercados, sino más bien el efecto de unos estímulos muy artificiales administrados al cuerpo social para llegar a una situación que se creó por el fenómeno no menos artificial de la máquina” (p. 24).

Opina Gray que debe corregirse la interpretación marxista de Polanyi para considerar en toda su dimensión el carácter excepcional de las condiciones sociales imperantes en la Inglaterra de principios del siglo XIX. A diferencia de cualquier otro país de la Europa continental, Inglaterra poseía desde hace mucho tiempo una cultura legal de la propiedad privada sumamente individualista. La tierra se trataba desde antaño como una mercancía, la movilidad del trabajo era una realidad hacía ya muchos años, la inmovilidad de la vida del pueblo, común a muchos países de Europa continental, era rara o desconocida y la vida familiar se acercaba más a la de las modernas familias nucleares que a la de las familias ampliadas premodernas. Inglaterra no era, como lo eran otros países europeos aún en el siglo XIX, una sociedad campesina.

Dice Gray: “En relación a esto, puede que Alan Macfarlane esté en lo cierto cuando afirma que una de las principales teorías de la antropología económica es errónea, a saber, la idea de que entre los siglos XVI y XIX, Inglaterra haya experimentado la ‘gran transformación’, pasando de una sociedad campesina y ajena al mercado en la que la economía estaba imbricada en las relaciones sociales, a un sistema de mercado moderno y capitalista en el que la economía y sociedad habían sido separadas. Esta opinión, prosigue Macfarlane, ‘está expresada con mucha claridad en la obra de Karl Polanyi (...). Cuando Adam Smith fundó la economía clásica basándose en la premisa

del hombre racional 'económico', creyendo que estaba describiendo un tipo universal y bien establecido, estaba equivocado. Según Polanyi, ese hombre apenas había surgido, despojado de sus necesidades rituales, políticas y sociales (...) [Pero] Smith tenía razón y Polanyi se equivocaba, al menos respecto a Inglaterra. El *homo economicus* y la sociedad de mercado habían existido en Inglaterra durante siglos antes de que Smith se refiriera a ellos. Macfarlane llega a la conclusión, sin embargo, de que 'entendemos que la idea de Polanyi de que Smith estaba escribiendo dentro de un medio social particular es correcto cuando nos damos cuenta de que en muchos aspectos, Inglaterra era probablemente muy diferente de casi cualquier otra civilización agrícola conocida'" (p. 25).

El libre mercado era –y sigue siendo– una peculiaridad anglosajona. Fue construido en un contexto que no se daba en ninguna otra sociedad europea y su plenitud duró sólo alrededor de una generación. Nunca habría podido crearse si en la Inglaterra del siglo XIX la propiedad y la vida económica no hubieran sido tan completamente individualistas. Fue un experimento de ingeniería social que se llevó a cabo en unas circunstancias excepcionalmente propicias.

Prosigue Gray diciendo que: "La corrección que hacemos de la explicación de Polanyi de la 'gran transformación' para tener en cuenta estas consideraciones no impide aplicarla a nuestras circunstancias actuales e incluso pone de relieve su pertinencia con respecto a ellas. La explicación de Polanyi ilumina con mayor claridad la magnitud del intento de transplantar al mundo entero una institución social que sólo ha figurado brevemente en la historia de un tipo de capitalismo: una vez en el siglo XIX, en el caso paradigmático de Inglaterra, y nuevamente en la década de los ochenta de este siglo, en Gran Bretaña, en Estados Unidos, en Australia y en Nueva Zelanda, como consecuencia de las políticas neoliberales" (p. 26).

Prosigue el análisis, para llegar a la conclusión de que, contrario a interpretaciones generales, fue la desaparición del libre mercado del siglo XIX, y no su surgimiento, lo que ocurrió como resultado de una lenta evolución histórica. La verdad, según Gray, es que los libres mercados son criaturas engendradas por el poder estatal y se mantienen sólo mientras el Estado es capaz de impedir que las necesidades humanas de seguridad y de control de riesgo económico encuentren expresión política.

Asimismo, que las implicaciones de estas verdades para el proyecto de

construcción de un libre mercado global en una era de gobierno democrático son profundas. Consisten en que las reglas del juego del mercado deben ser aisladas de la deliberación democrática y de la rectificación política. La democracia y el libre mercado son rivales, no aliados. En este mismo sentido, asevera que la contradicción fundamental del libre mercado es que debilita las instituciones sociales tradicionales de las que ha dependido en el pasado. El de la familia es un ejemplo clave. La fragilidad y el declive de la familia tradicional aumentaron durante el periodo thatcheriano. La proporción de mujeres de entre dieciocho y cuarenta y nueve años de edad casadas cayó del 74% en 1979 al 61% en 1992; mientras que la proporción de mujeres que mantenían una pareja de hecho, aumentó del 11% al 22% en el mismo periodo. Los nacimientos extramaritales crecieron más del doble durante la década de los ochenta. Las familias monoparentales aumentaron del 12% en 1979 al 21 por ciento en 1992, dándose el mayor aumento en la proporción de madres solteras que nunca habían contraído matrimonio (p. 43); como este caso, ilustra con abundante información el declive de la vida social en Gran Bretaña en dicho periodo.

El papel del thatcherismo como proyecto modernizador no suele entenderse bien, ya que el carácter reaccionario de la ideología liberal de mercado puede llevar a engaño. La reconstrucción del libre mercado en la Gran Bretaña actual disolvió los últimos residuos del orden social que había apoyado al libre mercado en siglo XIX. No sólo la familia tradicional sino también esa cultura de clases basada en la deferencia y en la respetabilidad, que había sido indispensable para la existencia del libre mercado, habían prácticamente desaparecido.

Una de las muchas ironías del thatcherismo fue la de sus relaciones con el Estado-nación. Las políticas económicas neoliberales despojaron al Estado-nación de la mayor parte de su influencia en la vida económica nacional, mientras que la retórica pública thatcheriana cubrió a esta institución desnuda con el velo arcaico de la autoridad. El Estado-nación se consideraba extremadamente importante. La cultura nacional fue proclamada vital para el orden social. Sin embargo, las políticas económicas neoliberales abrieron la economía británica a los mercados mundiales como nunca antes se había hecho.

Es extraño que alguien siga encontrando anómala la vinculación entre libres mercados y desórdenes sociales. Incluso si se consiguiera estabilizar el libre mercado,

éste tiende a destruir a las demás instituciones encargadas de preservar la cohesión social. Ninguna sociedad puede optar por el libre mercado y pensar que no sufrirá las consecuencias.

La reconstrucción del libre mercado es raramente un proyecto político conservador. Lo que se consigue con ella es acabar con las continuidades culturales e institucionales, no renovarlas. La revolución permanente de los libres mercados niega todo valor al pasado. Anula los precedentes, corta los hilos de la memoria y dispersa el conocimiento local. Al privilegiar las opciones individuales por encima de todo bien común, hace que las relaciones se vuelvan revocables y provisionales. En una cultura en la que la libre elección es el único valor indisputable y en la que siempre hay deseos por satisfacer, ¿qué diferencia hay entre iniciar un proceso de divorcio y negociar la compra o la venta de un coche de segunda mano? Los ideólogos del libre mercado niegan con indignación la existencia de una lógica del libre mercado que convierta a toda relación en un bien de consumo. Sin embargo, es una lógica muy evidente en la vida cotidiana de las sociedades en las que prevalece el libre mercado. Actualmente, la derecha gusta de imaginar que es la voz del pasado. En realidad, su rimbombante radicalismo y sus nostalgias decadentes la atan irrevocablemente y sin remedio al caos presente.

Los libres mercados suelen ser atacados por su enfoque basado en el corto plazo con respecto a la inversión en la industria. Pero el libre mercado es aún más temerariamente “cortoplacista” en su demolición de las virtudes en las que estuvo basado en el pasado. Actualmente, estas virtudes –ahorro, orgullo cívico, respetabilidad, valores familiares– son piezas de museo inútiles. Son baratijas que los medios de comunicación de la derecha desempolvan de vez en cuando para su exhibición pública, pero que tienen poca utilidad en una economía basada en lo efímero.

La reseña de Falso amanecer de Mónica Salomón de la Universidad de Barcelona (fuente: www.johngray) que se transcribe a continuación ilustra el pensamiento de John Gray:

El proyecto de universalizar el modelo económico del libre mercado al estilo angloamericano (el de un mercado desregulado e independiente de las necesidades sociales) debe distinguirse del fenómeno de la globalización económica y cultural.

Mientras que este último es un fenómeno imparable que se ha venido desarrollando desde hace siglos y que actualmente está siendo impulsado por la rápida difusión de las tecnologías de la información, el primero no es un fenómeno natural ni espontáneo sino un proyecto político deliberado y muy reciente que se trata de imponer desde Estados Unidos y las instituciones financieras internacionales, artífices del “consenso de Washington”. Dada su inherente inestabilidad y sus altos costes sociales, el intento de construir un libre mercado global –arraigado en la ideología universalista de la Ilustración– podría conducir no al complaciente “fin de la historia” de Fukuyama sino al caos: a un mundo caracterizado por sociedades desintegradas y Estados enfrentados comercial y militarmente. Esta es la tesis desarrollada en la polémica obra de John Gray, profesor de Pensamiento Europeo en la London School of Economics y autor de influyentes obras sobre pensamiento político, entre las que se cuentan *Isaiah Berlin*, *Enlightenment’s Wake* y *Voltaire and Enlightenment*.

La trayectoria de John Gray es curiosa. En la década de los ochenta se dio a conocer como uno de los principales ideólogos de la corriente liberal y antirracionalista asociada con Hayek, una corriente importante en el pensamiento de la llamada “nueva derecha”. En los noventa, en cambio, Gray se salió de las filas de la nueva derecha y se convirtió en uno de sus críticos más agudos, alineándose progresivamente con el nuevo laborismo. Este cambio de posicionamiento, que le ha acarreado no pocas críticas y acusaciones de oportunismo, no supone una falta de coherencia. En el fondo, toda la obra de Gray gira en torno a la crítica del proyecto ilustrado de crear una única civilización universal a partir de los valores e instituciones occidentales.

En su etapa anterior, Gray cuestionaba al socialismo y a la socialdemocracia su apego al racionalismo ilustrado. Esa misma crítica es la que dirige en la actualidad contra el neoliberalismo económico, otro ejemplo, según Gray, del pensamiento utópico racionalista y del proyecto humanista de ejercer el dominio tecnológico sobre el planeta y cuyo último gran campeón es Estados Unidos.

En *Falso amanecer* Gray desarrolla su argumentación (según una metodología tomada de su maestro Hayek) a través de un análisis –realizado con gran finura y brillantez– de la estructura lógica de las ideas de sus oponentes (fundamentalmente los partidarios del libre mercado) apuntalado por una rica masa de datos socioeconómicos. Las ideas abstractas y los datos concretos –agrupados en lo que podríamos llamar

“estudios de casos”– están admirablemente combinados, algo que presta gran amenidad a la obra. *Falso Amanecer* intercala certeras refutaciones a argumentos de autores de moda como Francis Fukuyama o Kenichi Ohmae con ilustraciones de los efectos de las políticas de libre mercado en países concretos o de las distintas variedades de capitalismo existentes en la actualidad.

La principal línea argumental de *Falso amanecer* parte de la idea desarrollada por Karl Polanyi de que el libre mercado no es un fenómeno natural ni espontáneo, un estado natural que surge cuando se deja de interferir políticamente en los intercambios comerciales sino, más bien, un producto del poder estatal, hijo de un gobierno fuerte y centralizado y que no puede existir sin él. En el caso de la Inglaterra decimonónica, el Parlamento usó su poder para reformar o destruir los viejos derechos de propiedad y crear derechos nuevos, dando lugar a un capital agrario de grandes latifundios. El libre mercado que revivió en el Reino Unido en los años ochenta de este siglo es también producto de un gobierno fuerte –el de Margaret Thatcher– como lo es también la desregulación de la economía mexicana o la de la neozelandesa. De ahí que, puesto que no existe ningún mecanismo de gobierno universal, la pretensión de extender el libre mercado al mundo según un modelo único no deje de ser una utopía, aunque sea una utopía peligrosa.

Una segunda línea argumental tiene su origen en el pensamiento de Joseph Schumpeter. En contra de quienes condenan la intervención estatal en la economía, Gray sostiene que, abandonado a sí mismo, el capitalismo es capaz de destruir la civilización liberal que lo engendró. Debe, por lo tanto, ser domesticado para garantizar la cohesión y la estabilidad social. Sin una importante intervención gubernamental, las fuerzas del mercado dan lugar a un gran sufrimiento social. Gray ejemplifica estas tesis con abundantes datos que ilustran las nefastas consecuencias del libre mercado en las sociedades en que el proyecto se ha llevado más lejos. Así, el crecimiento de las desigualdades sociales, el recurso al encarcelamiento masivo como mecanismo de control social o el aumento de la inseguridad ciudadana son rasgos prominentes de la actual sociedad estadounidense (y, en menor medida, de la británica) que se deben, básicamente, a la aplicación de políticas de desregulación económica y que sin duda deslegitiman el proyecto de universalizar el modelo. El mismo argumento desemboca necesariamente en la idea de que es imprescindible una regulación inmediata de la

economía mundial a partir de unas estructuras efectivas de gobernación.

Otro de los argumentos que Gray desarrolla es el de que la identificación que suele hacerse entre democracia y libre mercado es errónea. Para Gray, una y otro no son socios sino competidores. Como el libre mercado socava las instituciones sociales y provoca una gran inseguridad económica, engendra una resistencia política alta. En la Inglaterra decimonónica el *laissez-faire* fue desapareciendo a medida que la democracia se desarrollaba y proporcionalmente a la extensión del derecho de voto. El problema es que en la actualidad no existen economías cerradas y sólo en una economía cerrada pueden ponerse en práctica los principios igualitarios dictados por los valores democráticos y las teorías de la justicia. Dada la actual libertad del capital y de las empresas para emigrar hacia países con bajos impuestos, aquellos Estados en los que existe un modelo de capitalismo socialmente responsable (preocupado por mantener la cohesión social a través de la regulación económica) serán penalizados y a la larga se verán incapaces de financiar los bienes públicos. Al igual que de acuerdo con la “ley de Gresham” se dice que “el mal dinero expulsa al bueno”, podría decirse que “el mal capitalismo expulsa al bueno”. Esto lleva a Gray a hacer un pronóstico muy sombrío sobre el futuro de la socialdemocracia, condenada a ser barrida por el nuevo poder del capital en la economía global.

Dado que el socialismo como sistema económico se ha derrumbado sin remedio, tras provocar unos injustificables costes humanos y ambientales, Gray considera que, en el futuro previsible, las políticas económicas de los Estados serán necesariamente capitalistas. Ahora bien, eso no significa que se esté desarrollando un único modelo económico sino distintas variedades del capitalismo, cada una de ellas vinculada a una determinada cultura y unos determinados valores. Así, por ejemplo, el modelo de capitalismo que se está desarrollando en China –y cuyos precursores son los chinos de la diáspora– está centrado en las relaciones familiares y es muy diferente no solo del modelo capitalista estadounidense sino también, por ejemplo, del modelo capitalista japonés construido a partir de grandes grupos corporativos vinculados a las antiguas estructuras feudales. Además de utópico, Gray considera desaconsejable imponer como modelo capitalista el del libre mercado estadounidense. En Japón, las políticas de las instituciones financieras internacionales y las presiones estadounidenses hacen peligrar una envidiable cohesión social basada en la seguridad laboral. En Rusia, las

políticas de choque que intentaban imponerlo fracasaron estrepitosamente y precipitaron al país en el caos. ¿Puede hacerse algo para evitar esa situación de caos y anarquía a la que, según Gray, los esfuerzos por mundializar el libre mercado nos están llevando? Sí podría hacerse, aunque el autor es bastante escéptico al respecto. Ante todo, habría que abandonar la filosofía del consenso de Washington, impulsar el desarrollo de los diferentes capitalismos autónomos y, paralelamente, desarrollar estructuras de gobernabilidad, con soluciones como, por ejemplo, la “tasa Tobin”. Por el momento, empero, no hay indicios de que se esté avanzando en ese sentido. Si bien los Estados Unidos no tienen la capacidad necesaria para imponer al mundo su proyecto de libre mercado global, sí tienen suficiente poder de veto como para impedir una reforma radical de la economía mundial. Entretanto, la crisis mundial se avecina. La reciente crisis asiática es una advertencia a la que no se le ha prestado la suficiente atención.

Gray considera que, desgraciadamente, las alternativas al *laissez-faire* no se desarrollarán hasta que una crisis de grandes dimensiones precipite a esta última utopía de la Ilustración que es el proyecto de libre mercado global en el “agujero de la historia”.

Falso Amanecer es una obra intencionalmente polémica. No es de extrañar que haya provocado reacciones encontradas en todos los puntos del espectro político.

Desde la derecha se ha tachado su argumento principal –el de que el capitalismo global es profundamente inestable en su forma actual– de excesivamente pesimista e incluso apocalíptico. Desde la izquierda las discrepancias que se han apuntado tienen que ver no tanto con el diagnóstico de que el capitalismo global está en crisis como con las razones por las que lo está. En particular, se ha cuestionado la idea de Gray de que el proyecto de universalizar el libre mercado no es una mera racionalización de los intereses empresariales de los Estados Unidos sino, más bien, un gran error producto de una ideología tan soberbia como equivocada. Se ha cuestionado asimismo el escepticismo de Gray sobre las posibilidades de supervivencia de la socialdemocracia o de la creación de estructuras de gobernabilidad mundial. No obstante, aun los autores más críticos con las tesis de Gray han subrayado la excelente calidad de la argumentación de *Falso Amanecer*, su gran originalidad y su importantísima contribución a un debate que no puede ser más urgente.

NUEVA FASE SUPERIOR DEL CAPITALISMO: IMPERIALISMO

David Harvey (2003) ha desarrollado un amplio estudio de cómo el capital financiero se ha apoderado de gran parte de todos los sectores económicos. El sector automotriz, que en algunos años ha sido mayor que el petrolero y el bancario, no es ajeno a esta sentencia. Los principales accionistas de las grandes empresas automotrices son las instituciones financieras, como sigue:

Principales accionistas de las armadoras de automotores Toyota: los 10 principales accionistas

Nombre del accionista	Inversión en la Compañía por inversionista	
	Número de acciones (miles)	Porcentaje del total de acciones emitidas
The Master Trust Bank of Japan, Ltd.	217,049	6.89
Japan Trustee Services Bank, Ltd.	216,780	6.88
Toyota Industries Corporation	200,195	6.36
Nippon Life Insurance Company	131,653	4.18
Hero and Company	121,480	3.86
Trust and Custody Services Bank, Ltd.	105,072	3.34
The State Street Bank and Trust Company	97,459	3.09
Tokio Marine and Nichido Fire Insurance Co., Ltd.	83,821	2.66
Mitsui Sumitomo Insurance Company, Limited	65,166	2.07
DENSO Corporation	58,678	1.86
Treasure stock	298,717	

Número total de acciones emitidas: 3,477,997,492

Número total de inversionistas: 522,135

Fuente: www.Toyota.com, informe anual, 2007.

Nissan
Principales accionistas

Nombre del accionista individual u organización	Número de inversionistas (miles)	Porcentaje del total de acciones emitidas (%)
Renault	2,004,000	44.3
Japan Trustee Services Bank, Ltd. (Trust)	107,831	2.4
Moxley and Co.	107,351	2.4
The Master Trust Bank of Japan, Ltd. (Trust)	99,679	2.2
Nippon Life Insurance Company	93,000	2.1
The dai-ichi Mutual Life Insurance Company	89,000	2.0
The State Street Bank and Trust Company	73,346	1.6
Tokio Marine and Nichido Fire Insurance Co., Ltd.	70,076	1.6
Sompo Japan Insurance Inc.	63,528	1.4
The State Street Bank and Trust Company 505103	42,693	0.5
Treasure stock (Nissan Motor Co. Ltd.)	137,134	3.0

Número total de acciones: 4,520,715,112

Número total de inversionistas 252,032

Fuente: www.Nissan.com, informe anual, 2007.

Honda
Principales accionistas

Nombre del accionista individual u organización	Número de acciones (miles)	Porcentaje del total de acciones emitidas (%)
Moxley and Co.	120,253	6.55
The Master Trust Bank of Japan, Ltd. (Trust Account)	85,893	4.68
Tokio Marine and Nichido Fire Insurance Co., Ltd.	70,922	3.87
Japan Trustee Services Bank, Ltd. (Trust Account)	67,052	3.65
The Bank of Tokio-Mitsubishi UFJ, Ltd. Bank, Ltd.	61,144	3.33
Meiji Yasuda Life Insurance Company	56,888	3.10
Sompo Japan Insurance Inc.	43,666	2.38
Mitsui Sumitomo Insurance Company, Limited	35,039	1.91
Nippon Life Insurance Company	34,700	1.89
Japan Trustee Services Bank, Ltd. (Trust Account 4)	33,838	1.84

Fuente: www.honda.com, informe anual 2007.

Honda
Tipo de inversionista

Tipo de accionista	Proporción del total de acciones %
Instituciones financieras japonesas	42.3
Instituciones e individuos extranjeros	34.9
Compañías japonesas y otros	10.4
Individuos	9.6
Afianzadoras	2.1
Acciones en tesorería	0.7

Fuente: www.honda.com, informe anual 2007.

Accionistas de Volkswagen
(Porcentaje de participación en el capital)

Nombre del accionista	Capital suscrito %
Porsche Automobil Holding SE	22.5
Estado de Baja Sajonia	14.8
Inversionistas institucionales alemanes	6.2
Inversionistas institucionales extranjeros	25.6
Accionistas privados y otros	30.9

Fuente: www.vw.com, informe anual 2007.

Ford Company
Composición de accionistas

% de acciones de las que son poseedores altos ejecutivos:	3%
% de acciones de instituciones y de mutual fund:	63%
% de acciones de instituciones y de mutual fund en "float":	65%
Número de instituciones poseedoras de acciones:	751

Fuente: www.ford.com, informe anual 2008.

Los diez accionistas institucionales más importantes

Holder	Shares	% Out	Value*	Reported
WELLINGTON MANAGEMENT COMPANY, LLP	159,836,395	4.75	\$1,611,150,861	Jun 30, 2010
AXA	123,151,655	3.66	\$1,241,368,682	Jun 30, 2010
JANUS CAPITAL MANAGEMENT, LLC	117,385,068	3.48	\$1,183,241,485	Jun 30, 2010
VANGUARD GROUP, INC. (THE)	117,204,742	3.48	\$1,181,423,799	Jun 30, 2010
STATE STREET CORPORATION	110,839,283	3.29	\$1,117,259,972	Jun 30, 2010
BlackRock Institutional Trust Company, N.A.	85,949,641	2.55	\$866,372,381	Jun 30, 2010
CAPITAL GROWTH MANAGEMENT L.P.	59,330,000	1.76	\$598,046,400	Jun 30, 2010
Bank of New York Mellon Corporation	42,988,475	1.28	\$433,323,828	Jun 30, 2010
NORTHERN TRUST CORPORATION	40,372,149	1.20	\$406,951,261	Jun 30, 2010
LORD ABBETT & CO	30,184,473	0.90	\$304,259,487	Jun 30, 2010

Ford
Los diez accionistas más importantes de Mutual Fund

Holder	Shares	% Out	Value*	Reported
HARTFORD CAPITAL APPRECIATION FUND	85,213,172	2.53	\$962,056,711	Aug 31, 2010
CGM FOCUS FUND	43,500,000	1.29	\$438,480,000	Jun 30, 2010
JANUS OVERSEAS FUND	38,807,056	1.15	\$391,175,124	Jun 30, 2010
VANGUARD 500 INDEX FUND	31,408,626	0.93	\$316,598,950	Jun 30, 2010
VANGUARD TOTAL STOCK MARKET INDEX FUND	31,318,061	0.93	\$315,686,054	Jun 30, 2010
SPDR S&P 500 ETF Trust	24,558,292	0.73	\$308,697,730	Mar 31, 2010
VANGUARD INSTITUTIONAL INDEX FUND- INSTITUTIONAL INDEX FD	24,430,402	0.73	\$246,258,452	Jun 30, 2010
HARTFORD CAPITAL APPRECIATION HLS FUND, INC.	22,312,510	0.66	\$251,908,237	Aug 31, 2010
JANUS TWENTY FUND	17,839,440	0.53	\$179,821,555	Jun 30, 2010
COLLEGE RETIREMENT EQUITIES FUND-STOCK ACCOUNT	17,532,293	0.52	\$176,725,513	Jun 30, 2010

Fuente: www.ford.com, informe anual 2008.

La industria automotriz se ha valido de múltiples mecanismos para lograr sus propósitos de evitar competidores en su seno. Así, ha presionado a los gobiernos en turno de los países donde se instalan para obtener ventajas en la adquisición de sus enormes fábricas en lugares en que se ha despojado a pobladores y campesinos de tierras dadas a precios ínfimos a través de escandalosas violaciones a la Ley. Asimismo, en cuanto a la urbanización de las zonas en que montarán la maquinaria para producir sus vehículos y autopartes. Han desecho comunidades y formas de vida con el pretexto de que se crearán fuentes de trabajo. David Harvey en su libro “El nuevo imperialismo”, llama a este proceso, *acumulación por desposesión*, de la siguiente manera:

“La gran oleada de financiarización iniciada en torno a 1973 ha sido igualmente espectacular en cuanto a su carácter especulativo y depredador. Las promociones fraudulentas de títulos, los esquemas piramidales de Ponzi, la destrucción deliberada de activos mediante la inflación y su volatilización por mor de fusiones y absorciones, y el fomento de niveles de endeudamiento que reducen a poblaciones enteras, hasta en los países capitalistas avanzados, a la servidumbre por deudas, por no decir nada de los fraudes empresariales y la desposesión de activos (el saqueo de los fondos de pensiones y su quebranto en los colapsos bursátiles y empresariales) mediante la manipulación del crédito y las cotizaciones, son todos ellos rasgos intrínsecos del capitalismo contemporáneo. El colapso de Enron desposeyó a muchos trabajadores de su medio de vida y su derecho a una pensión; pero ha sido sobre todo el asalto especulativo llevado a cabo por los *hedge funds* y otras instituciones destacadas del capital financiero el que se ha llevado la palma de la acumulación por desposesión en los últimos tiempos” (Harvey, 118).

“La mercantilización de la naturaleza en todas sus formas conlleva una escalada en la merma de los bienes hasta ahora comunes que constituyen nuestro entorno global (tierra, agua, aire) y una creciente degradación del hábitat, bloqueando cualquier forma de producción agrícola que no sea intensiva en capital. La mercantilización de diversas expresiones culturales, de la historia y de la creatividad intelectual conlleva desposesiones integrales (la industria de la música descuella como ejemplo de la apropiación y la explotación de la cultura y creatividad populares). La empresarización y privatización de instituciones hasta ahora públicas (como las universidades), por no mencionar la oleada de privatizaciones del agua y otros bienes públicos de todo tipo que recorre el mundo, supone una reedición a escala gigantesca del cercado de las tierras comunales en la Europa de los siglos XV y XVI. Como entonces, se vuelve a utilizar el poder del Estado para impulsar estos procesos contra la voluntad popular. El desmantelamiento de los marcos reguladores destinados a proteger a los trabajadores y al medio ambiente de la degradación ha supuesto la pérdida de derechos duramente alcanzados. La cesión al dominio privado de los derechos de propiedad comunales obtenidos tras largos años de encarnizada lucha de clases (el derecho a una pensión pública, al bienestar, a la sanidad pública nacional) ha sido una de las fechorías más sobresalientes de los planes de desposesión emprendidos en nombre de la ortodoxia

neoliberal” (Harvey, 118-119).

Con la intención de aportar un sustento basado en la experiencia reciente, Harvey en el capítulo I: *Todo tiene que ver con el petróleo*, relata la forma en que los Estados Unidos ha sometido a numerosos países necesarios para tener el control del mundo, en el que juegan un papel importante los productores de petróleo, debido a la elevada demanda de este energético. En dicho capítulo, el autor hace una comparación histórica con la forma en que Gran Bretaña sometió a las regiones que le eran necesarias en su concepción de imperio político y geográfico. Basado en diversos textos e informes independientes de intereses geoestratégicos, expone la manera en que los EUA utilizan elevadas inversiones de miles de millones de dólares anuales con la finalidad de tener el control del grifo del petróleo en el mundo, ubicada en el Oriente Medio, que son las únicas zonas que probadamente tienen petróleo para más de cincuenta años. Aporta información sólida para demostrar que las diferentes cantidades de reservas que manejan diversas instituciones, están principalmente en función de sus intereses en afectar el precio del barril.

En el capítulo II: *Cómo creció el poder de Estados Unidos*, hace una amplia disertación para definir y enmarcar el concepto Imperio, tomando autores como Arrighi, Arendt y Kennedy, entre otros. Harvey, geógrafo de profesión, incorpora la variable territorialidad, como un elemento fundamental en la concepción de imperio. Retoma, como en otras partes del libro, la reflexión de Hannah Arendt al respecto: “Una acumulación sin fin de propiedad debe basarse en una acumulación sin fin de poder... El proceso infinito de acumulación de capital necesita la estructura política de una ‘potencia tan ilimitada’ que pueda proteger una propiedad cada vez mayor haciéndose cada vez más poderosa” (Harvey, 43-44). De ahí provenía la ‘ideología progresista’ de finales del siglo XIX que prefiguraba el ascenso del imperialismo.

Si lo que dice Arendt es cierto, agrega Harvey, entonces cualquier potencia hegemónica, para mantener su posición en relación con la acumulación incesante de capital, debe tratar de extender, expandir e intensificar su poder, lo que conlleva empero un peligro siempre presente, ya que, como advierte Paul Kennedy en *The Rise and Fall of the Great Powers*, la expansión excesiva se ha demostrado una y otra vez como el talón de Aquiles de los Estados e imperios hegemónicos (Roma, Venecia, Países Bajos, Gran Bretaña).

El autor prosigue tejiendo meticulosamente la historia de despojos e intervenciones del gobierno estadounidense, primero de 1870 a 1945, tanto en América como en Asia y Oriente Medio (le llama Oriente próximo). De la misma manera, revisa las intervenciones imperialistas de Gran Bretaña, Francia y los Países Bajos en el Siglo XIX. Es una historia con algunos detalles valiosos de las formas cómo los imperios, además, inundados de ideología, van irrumpiendo en un mundo que se les enfrenta, pero que vencen por la buena o por la mala. Estados Unidos atravesó fases de emulación de los europeos, tuvo momentos episódicos en los que parecía que la expansión geográfica era económicamente esencial, y había dejado muy claro, en las distintas formulaciones de la doctrina Monroe, que las Américas debían quedar libres del control europeo y, por tanto, de *facto*, dentro de su propia esfera de dominio. Woodrow Wilson soñó con la universalización de la doctrina Monroe, pero los estadounidenses se encontraron en Sudamérica con repúblicas que, como ellos mismos, se habían liberado del yugo colonial mediante guerras de independencia.

Tuvieron que imaginar medios de dominación imperial que respetaran formalmente la independencia de tales países, aunque los sojuzgaran mediante una combinación de relaciones comerciales privilegiadas, patronazgo, clientelismo y coerción encubierta.

Estados Unidos estaba todavía en condiciones tanto de absorber como de producir capital excedente, aunque durante la década de 1930 no supo o no pudo materializar sus propias potencialidades a ese respecto, debido en parte a la configuración interna del poder de clase que se resistió incluso a los modestos intentos efectuados por Roosevelt con el *New Deal* de atenuar las contradicciones económicas mediante la distribución de la riqueza. La dificultad para lograr cuotas suficientes de cohesión interna en una sociedad étnicamente mixta, caracterizada por un intenso individualismo y por la división de clases, también produjo lo que Hofstadter llama 'el estilo paranoide' de la política estadounidense: el temor a que alguien "otro" (como el bolchevismo, el socialismo, el anarquismo o meros "agitadores extranjeros") consiguiera crear una fuerte solidaridad política en el frente interno. A la Unión Soviética y el bolchevismo les tocó el papel de enemigo y malvado principal, con la eventual complicidad de China (de ahí el temor a la inmigración procedente de ese país) (p. 53).

Estados Unidos salió de la Segunda Guerra Mundial como potencia abrumadoramente dominante tanto en el ámbito de la tecnología como en el de la producción.

Su moneda (respaldada por la mayor parte de las reservas mundiales de oro) no tenía competidor y su aparato militar era muy superior a cualquier otro.

Los avances territoriales soviéticos y su creciente poder chocaron con el “estilo paranoide” de la política estadounidense dando lugar a la Guerra Fría e, internamente, desencadenando la represión conocida como “macartismo”, que limitó la libertad de expresión y se opuso ferozmente a cualquier cosa que sonara remotamente comunista o socialista. Los sindicatos fueron purgados de influencias radicales, los comunistas y otros partidos de izquierda quedaron proscritos y se intensificó la infiltración por el FBI de cualquier organización opositora. Todo aquello fue legitimado como vital para la seguridad interna de Estados Unidos frente a la amenaza soviética, generando el conformismo político y la solidaridad interna.

A su vez, Estados Unidos se presentaba como el motor principal de la acumulación de capital, un motor que podía arrastrar tras de sí al resto del mundo. La gigantesca transformación de su propia economía (meramente iniciada durante el *New Deal* de la década de los treinta) cobró importancia global debido a las oportunidades de mercado que generaba. Las inversiones en educación, el sistema de autopistas interestatal, la proliferante urbanización y el desarrollo del sur y el oeste del país absorbieron grandes cantidades de capital durante las décadas de los cincuenta y los sesenta. La administración federal, para consternación de neoliberales y conservadores, adoptó durante aquellos años una estrategia desarrollista. Excepto en algunas áreas clave, como los recursos estratégicos, Estados Unidos no dependía mucho de la extracción de valor del resto del mundo. La proporción del crecimiento del PIB atribuible al comercio exterior siguió siendo inferior al 10% hasta la década de 1970. Estados Unidos abrió su mercado a otras economías y proporcionó una demanda efectiva para los productos europeos y japoneses. En todo el mundo capitalista se produjo un gran crecimiento. La acumulación de capital cobró notable velocidad mediante la “reproducción ampliada”. Los beneficios se reinvertían en el crecimiento, así como en nuevas tecnologías, capital fijo y grandes mejoras infraestructurales. Sin embargo, como herencia del periodo anterior (1930-1940), se mantuvieron los controles sobre los flujos de capital, sobre todo en Europa, lo que concedía a los Estados un notable margen de maniobra en cuanto a su política presupuestaria y monetaria. La especulación financiera se mantuvo relativamente restringida y confinada

territorialmente. La concepción “keynesiana” del gasto público se correspondía con la dinámica de lucha de clases existente en cada Estado-nación y se orientaba hacia los problemas de redistribución de la renta. En aquella época las organizaciones obreras cobraron gran fuerza y en buena parte de Europa surgieron Estados del bienestar socialdemócratas. El salario social se convirtió en objeto de lucha hasta en Estados Unidos y los sindicatos obtuvieron varias victorias significativas nacionalmente circunscritas en lo que se refiere a las retribuciones salariales y al nivel de vida.

El problema de la sobreacumulación del capital, aunque siempre al acecho en el horizonte, se contuvo hasta finales de la década de los sesenta mediante una combinación de ajustes internos y soluciones espacio-temporales tanto dentro como fuera de Estados Unidos. Estas estrategias, según se esperaba, permitirían al sistema superar los problemas económicos que habían caracterizado a la década de los treinta y lo protegían frente a la amenaza del comunismo. Sin embargo, la política de apertura de mercado hizo a Estados Unidos vulnerable a la competencia internacional. Los flujos de capital durante ese periodo se concentraban en el mundo capitalista avanzado (hablando en general, entre los países de la OCDE). Alemania occidental y Japón, en particular, recuperaron gradualmente su capacidad económica hasta el punto de llegar a desafiar el dominio estadounidense en la producción durante la década de 1960. Cuando la capacidad de Estados Unidos para absorber internamente capitales excedentarios comenzó a decaer a finales de la década, la sobreacumulación se convirtió en un problema y se agudizó la competencia económica internacional (p. 60).

De igual manera, se presentó el problema clásico de todos los regímenes imperiales: el exceso. La contención del comunismo (y el intento de subvertirlo) resultó bastante más cara de lo que esperaba Estados Unidos. Los costos crecientes del conflicto militar en Vietnam, sumados a la pretensión, convertida en regla de oro, de aumentar sin fin el consumo doméstico –cañones y mantequilla–, resultaron imposibles de mantener, ya que los gastos militares sólo proporcionan salidas a corto plazo para el capital excedente y sirven de poco en cuanto al alivio a largo plazo de las contradicciones internas de la acumulación de capital. El resultado fue una crisis presupuestaria del Estado desarrollista vigente en Estados Unidos, que se intentó contrarrestar de modo inmediato mediante el ejercicio del derecho de señoreaje y la emisión de más dólares, lo que dio lugar a presiones inflacionarias a escala mundial

que generaron una explosión de capital “ficticio” en circulación sin ninguna perspectiva de realización, una oleada de quiebras (concentradas inicialmente en los activos en el entorno construido), presiones inflacionarias incontenibles y el colapso de los acuerdos internacionales que habían servido de base al superimperialismo estadounidense tras la Segunda Guerra Mundial. Por otra parte, el creciente poder sindical de los trabajadores organizados en los países del centro del sistema global elevó el nivel del gasto social así como los costos salariales, recortando los beneficios, lo que dio lugar a la estanflación. Desaparecieron las oportunidades de beneficio y apareció una crisis de sobreacumulación de capital. La deuda pendiente de muchos gobiernos como consecuencia de grandes inversiones en infraestructuras materiales y sociales produjo una crisis presupuestaria del Estado (que culminó en la espectacular bancarrota de la ciudad de Nueva York en 1975). Por si todo eso fuera poco, la fuerza competitiva de la industria ya recuperada de Japón y Alemania Occidental amenazó, y en algunas áreas llegó a sobrepasar, el dominio estadounidense en la producción. La emulación en la industria estaba cortando una de las patas clave de la hegemonía estadounidense. La posición económica de Estados Unidos parecía insostenible. Los dólares excedentes inundaban el mercado mundial y toda la arquitectura financiera del sistema de Bretton Woods se vino abajo.

Entonces, surgió un tipo diferente de sistema, en gran medida bajo la tutela estadounidense. Se abandonó el oro como base material del valor de las monedas y a partir de entonces el mundo tuvo que vivir con un sistema monetario desmaterializado. Los flujos de capital monetario, que ya se movían libremente por todo el mundo en el mercado de los eurodólares, quedaron totalmente libres de controles estatales. La colusión, ahora demostrada, entre la administración de Nixon y los sauditas e iraníes para elevar enormemente el precio del petróleo en 1973 perjudicó mucho más a las economías europea y japonesa que a la estadounidense (que en aquella época no dependía mucho del suministro proveniente de Medio Oriente). Los bancos estadounidenses obtuvieron el privilegio monopolista de reciclar los petrodólares hacia la economía mundial, haciendo así regresar a casa el mercado de los eurodólares. Nueva York se convirtió en centro financiero de la economía global (lo que, junto a la desregulación interna de los mercados financieros, permitió a esa ciudad recuperarse de su crisis y volver a prosperar hasta llegar a la increíble riqueza y ostentoso consumo

de la década de 1990).

Amenazado en el terreno de la producción, Estados Unidos contraatacó reafirmando su hegemonía mediante las finanzas. Pero para que este sistema funcionara efectivamente, los mercados en general y el de capitales en particular tenían que abrirse al comercio internacional (un lento proceso que requirió tremendas presiones estadounidenses, respaldadas por el uso de palancas internacionales como el FMI, y un compromiso igualmente intenso con el neoliberalismo como nueva ortodoxia económica). También suponía desplazar el equilibrio de poder e intereses en el seno de la burguesía de las actividades productivas a las instituciones del capital financiero. El capital financiero podía ser utilizado para disciplinar al movimiento obrero. **“Se aprovechó aquella oportunidad para desencadenar un ataque frontal contra el poder de los trabajadores y disminuir el papel de sus organizaciones en el proceso político. La primera iniciativa del presidente Reagan fue desmontar frontalmente el poder colectivo de los controladores del tráfico aéreo, avisando con ello al movimiento sindical de que cualquier otro grupo de trabajadores que recurriera a la huelga sufriría la misma suerte. A finales de la década de los setenta y durante la de los ochenta una oleada de conflictividad obrera recorrió el mundo capitalista avanzado (tanto en Gran Bretaña como en Estados Unidos fueron los mineros los que tomaron la iniciativa) cuando el movimiento obrero trató en todas partes de preservar las mejoras que habían obtenido durante la década de los sesenta y principios de la de los setenta. Retrospectivamente cabe entenderla como una acción defensiva para preservar las condiciones y beneficios obtenidas en la reproducción ampliada y el Estado de Bienestar, más que como una ofensiva que pretendiera propiciar cambios profundos. Aquella lucha defensiva fracasó en gran medida; la subsiguiente pérdida de poder de los trabajadores y la continua degradación relativa de las condiciones de vida de la clase trabajadora en los países capitalistas avanzados tuvo como contrapartida la formación de un proletariado enorme, amorfo y desorganizado en muchos de los países en vías de desarrollo, que ejerció por doquier una presión a la baja sobre los salarios y las condiciones de trabajo. A la incorporación de esos trabajadores con bajos salarios, fácilmente explotados, se sumó la creciente facilidad de la movilidad geográfica disfrutada por las actividades productivas,**

que abrió nuevas oportunidades para el empleo rentable del capital excedente, aunque ello iba a exacerbar bien pronto el problema de la producción de capital excedente a escala mundial. Pero en los países capitalistas avanzados creció el desempleo y las tasas salariales y la militancia obrera se mantuvieron bajo control. El endeudamiento de los Estados abrió todo tipo de oportunidades para las actividades especulativas, lo que a su vez hizo más vulnerables a los poderes públicos frente a las influencias financieras. En resumen, en esta fase de la hegemonía estadounidense, el capital financiero ocupó el centro de la escena, ejerciendo cierta capacidad disciplinaria tanto sobre el movimiento obrero como sobre la intervención del Estado, sobre todo allí donde éste cargaba con una deuda significativa” (Harvey, 63).

Todo este desplazamiento no habría tenido el efecto que tuvo de no haber sido por una serie de innovaciones tecnológicas y organizativas que permitieron a la actividad industrial una movilidad y flexibilidad mayores. La reducción en los costos de transporte, junto a las iniciativas políticas de los gobiernos a todos los niveles para crear un entorno favorable para las empresas y cubrir algunos de los costos fijos de reubicación, promovió la movilidad geográfica del capital industrial, que además podía nutrirse de un capital financiero dotado de una movilidad cada vez más hipertrofiada. Aunque la reorientación hacia el poder financiero aportó grandes beneficios directos a Estados Unidos, los efectos sobre su propia estructura industrial fueron traumáticos, por no decir catastróficos. Se facilitó la producción en el exterior, oportunidad que aprovechó ávidamente el capital en busca de inversiones rentables. Una oleada tras otra de desindustrialización golpearon a un sector tras otro y sucesivas regiones en Estados Unidos se vieron afectadas por el proceso, que comenzó por las mercancías de bajo valor añadido, como los textiles, alcanzó también a los sectores de alto valor agregado y a los sectores del acero y la construcción naval, incidiendo incluso en las importaciones de alta tecnología provenientes en particular del este y sureste de Asia. Hasta Chrysler tuvo que ser rescatada por el gobierno federal para evitar el cierre. Estados Unidos contribuyó a socavar su dominio en el sector industrial al desencadenar los poderes del sector financiero en todo el planeta, si bien obtuvo a cambio un aflujo de mercancías cada vez más baratas procedentes de todas partes para alimentar el consumo sin límites de su población. La dependencia estadounidense

con respecto al comercio exterior iba creciendo y la necesidad de establecer y proteger relaciones comerciales asimétricas pasó a primer plano como objetivo clave del poder político.

Internacionalmente, el capital financiero se mostró cada vez más volátil y depredador. Se produjeron varios brotes de devaluación y destrucción de capital (la mayoría de ellos como consecuencia de los programas de ajuste estructural del FMI), como antídoto frente a la incapacidad para hacer funcionar fluidamente la acumulación de capital mediante la reproducción ampliada. En algunos casos, por ejemplo en América Latina durante la década de los ochenta, economías enteras fueron saqueadas y sus activos cayeron en manos del capital financiero estadounidense. En otros, se trató simplemente de un contagio de la devaluación. El ataque de los *hedge funds* a las monedas tailandesa e indonesia en 1997, sumado a las drásticas políticas deflacionarias exigidas por el FMI, empujó a la bancarrota a muchas empresas viables en todo el este y sureste de Asia, llevando a millones de personas al desempleo y la pobreza. Esa crisis también originó una huida hacia el dólar, confirmando el dominio de Wall Street y generando un sorprendente *boom* de las cotizaciones bursátiles y del valor de los activos en Estados Unidos. La lucha de clases comenzó a condensarse en torno a cuestiones como el ajuste estructural impuesto por el FMI, las actividades depredadoras del capital financiero y la pérdida de derechos ocasionada por la privatización. El antiimperialismo comenzó a convertirse en antagonismo contra los principales agentes de la financiarización, el FMI y el Banco Mundial.

La crisis de la deuda en varios países (desde 1980, dos tercios de los miembros del FMI sufrieron crisis financieras, algunos de ellos más de dos veces) sirvió, sin embargo, para reorganizar las relaciones sociales de producción en cada país donde tenía lugar, favoreciendo una mayor penetración de capital extranjero. El régimen financiero doméstico, el mercado doméstico y las empresas domésticas fueron ofrecidas en almoneda a empresas estadounidenses, japonesas y europeas. **“Los bajos beneficios obtenidos en las regiones del centro podían compensarse así con mayores beneficios en el exterior. Lo que el autor llama “acumulación por desposesión” se convirtió en un rasgo mucho más decisivo del capitalismo global, siendo la privatización uno de sus elementos clave. La resistencia en ese terreno cobró cada vez mayor importancia en el movimiento anticapitalista y**

antiimperialista, mientras decaían las luchas obreras típicamente motivadas por la reproducción ampliada”(Harvey, 65).

David Harvey plantea que la principal opción que tienen los Estados Unidos y los países desarrollados para evitar el colapso del sistema sería que el consumo privado subvencionado por el Estado tendría que ser sustituido por proyectos orientados hacia el bienestar público. Pero eso requeriría un déficit aún mayor o impuestos más altos, así como una enérgica dirección estatal, y eso es precisamente lo que las fuerzas de la clase dominante en Estados Unidos se niegan terminantemente a considerar siquiera; cualquier político que propusiera esas medidas sería sin duda hostigado por la prensa capitalista y sus ideólogos y perdería cualquier elección frente al poder aplastante del dinero. Paradójicamente, empero, un contraataque masivo en Estados Unidos, así como en otros países del centro de la economía-mundo capitalista (particularmente en Europa) contra la política neoliberal y el recorte de los gastos públicos y sociales, podría ser en la actual coyuntura, una de las pocas formas de proteger internamente al capitalismo de su pronunciada tendencia a una crisis autodestructiva. El mínimo preciso sería un nuevo “*New Deal*”, pero no es en absoluto seguro que eso funcionara realmente frente al abrumador exceso de capacidad en el sistema global. Conviene recordar las lecciones de la década de los treinta: no está nada claro que el *New Deal* de Roosevelt resolviera el problema de la Depresión. Fue precisa la guerra entre los principales estados capitalistas para hacer retroceder las estrategias territoriales y reconducir la economía hacia una vía estable de acumulación de capital continua y generalizada.

En el capítulo III, *Bajo el dominio del capital*, el autor plantea el sustento teórico de la acumulación por desposesión proponiendo inicialmente la producción de la economía del espacio que se resume a continuación:

“El intercambio de bienes y servicios (incluida la fuerza de trabajo) supone casi siempre cambios de ubicación. Define, desde un principio, una red de movimientos espaciales que crean una geografía propia de la interacción humana. Estos movimientos espaciales se ven frenados por la fricción de la distancia y, por lo tanto, la marca que dejan sobre la tierra registra inexorablemente los efectos de esa fricción, lo que suele provocar que las actividades se aglomeren en el espacio con el fin de minimizarla. Las divisiones territoriales y espaciales del trabajo (de las que una de las

más obvias y antiguas es la distinción rural-urbano) surgen de esos procesos de intercambio en el espacio. La actividad capitalista produce así un desarrollo geográfico desigual, aun en ausencia de diferenciación geográfica en la dotación de recursos y posibilidades materiales, que suman su peso a la lógica de las diferenciaciones y especializaciones regionales y espaciales. Empujados por la competencia los capitalistas individuales buscan ventajas competitivas en el seno de esa estructura espacial y tienden, por consiguiente, a desplazarse a los lugares donde los costos son más bajos o la tasa de beneficio más alta. El capital excedente en un lugar puede utilizarse en algún otro en el que no se han agotado todavía las oportunidades rentables. Las ventajas de ubicación desempeñan para los capitalistas individuales un papel similar a las tecnologías, y en ciertas situaciones pueden sustituirse entre sí” (p. 84).

Los capitalistas pueden utilizar y utilizan estrategias espaciales para crear y proteger poderes monopolistas donde y cuando pueden. El control sobre localizaciones estratégicas o complejos de recursos clave es un arma importante. En algunos casos el poder monopolista se hace lo bastante fuerte como para inhibir el dinamismo en la geografía del capitalismo, fomentando fuertes tendencias hacia la inercia y el estancamiento geográfico.

La tendencia al dinamismo espacial impulsada por la búsqueda competitiva de beneficio se ve contrarrestada por el establecimiento de poderes monopolistas en el espacio. Es exactamente de tales centros de donde emanan típicamente las prácticas imperialistas y la pretensión de una presencia imperial en el mundo. Lenin y Hilferding estaban, pues, en lo cierto al insistir en la importante conexión interna entre monopolios e imperialismo.

Hasta los fabricantes de automóviles Detroit, considerados durante la década de los sesenta un caso ejemplar del tipo de oligopolio característico de lo que Baran y Sweezy definieron como “Capital monopolista” se ven seriamente amenazados por las importaciones extranjeras, en particular de Japón. Los capitalistas han tenido que buscar, por lo tanto, otras vías para construir y preservar sus muy queridos monopolios. Las dos iniciativas principales que han adoptado son la centralización masiva de capital, que pretende el dominio mediante el poder financiero, las economías de escala, el control del mercado y la celosa protección de las ventajas tecnológicas (que siempre

constituyen un sustituto para las ventajas de localización) mediante derechos de patente, licencias y derechos sobre la propiedad intelectual. No es una casualidad que estos últimos hayan sido el centro de intensas negociaciones en el seno de la OMC, llegándose finalmente a un acuerdo sobre los llamados TRIPS (derechos sobre la propiedad intelectual relacionados con el comercio).

Todo esto subraya la importancia de la posibilidad de mover de un lugar a otro mercancías, capacidad productiva, gente y dinero, para lo que son decisivas las condiciones que prevalecen en las industrias de transporte y comunicaciones. Durante toda la historia del capitalismo, las innovaciones tecnológicas en ese campo han alterado espectacularmente las condiciones de espacialidad (la fricción de la distancia), generando todo tipo de inestabilidades en la economía espacial del capitalismo. Lo que puede decirse teóricamente de esto y que concuerda con el registro histórico-geográfico del capitalismo es un incesante impulso hacia la reducción o eliminación de las barreras espaciales, junto con impulsos igualmente incesantes hacia la aceleración de la rotación del capital. La reducción de los costos y duración del movimiento se ha demostrado como una necesidad imperiosa del modo de producción capitalista. La tendencia a la globalización es intrínseca a éste y la evolución del panorama geográfico de la actividad capitalista se ve impulsada incesantemente por una casi continua compresión espacio-temporal.

El exceso de capacidad generalizado que Brenner detecta particularmente a partir de 1980 puede de esta forma descomponerse en un centro económico hegemónico (la tríada formada por Estados Unidos, Japón y Europa occidental) y una serie multiestratificada y proliferante de soluciones espacio-temporales, sobre todo en el este y sureste de Asia, pero que se extiende también a algunos países de América Latina (sobre todo Brasil, México y Chile), a los que se suma desde el fin de la Guerra Fría una serie de rápidos avances hacia Europa oriental. Aunque esta cascada de soluciones espacio-temporales se puede entender en términos de relaciones entre territorios, se trata de hecho de relaciones materiales y sociales entre regiones constituidas mediante los procesos moleculares de acumulación de capital en el espacio y en el tiempo. Las fricciones territoriales formales entre Taiwan y la China continental parecen entonces totalmente anacrónicas cuando se observan en el contexto de la creciente integración de las regiones industriales de Taipei y Shanghai.

Este proceso tiene dos posibles salidas globales. De acuerdo con la primera, se renuevan una y otra vez las soluciones espacio-temporales, y los capitales excedentes se absorben de forma episódica. Las que yo llamo “crisis itinerantes” tienden a reorientar los flujos de capital de un espacio a otro: el sistema capitalista permanece en conjunto relativamente estable, aunque las partes sufren dificultades periódicas (como la desindustrialización aquí o desvaloraciones parciales allá). Esta volatilidad interregional tiende a reducir durante un tiempo los peligros conjuntos de la sobreacumulación y la devaluación, aunque el malestar localizado puede llegar a ser muy serio de vez en cuando. En cierto sentido podría caracterizarse así la volatilidad experimentada durante las dos últimas décadas, claramente manipulada, si no dirigida, por el complejo Wall Street-Departamento del Tesoro estadounidense-FMI en beneficio del capital financiero, de Wall Street y de la economía estadounidense. En cada etapa se plantea, por supuesto, cuál será el próximo territorio al que pueda afluir rentablemente el capital, y por qué.

En la coyuntura actual un candidato obvio para absorber el capital excedente es China, y un breve repaso no sólo ilustrará su potencialidad como solución espacio-temporal al problema de la sobreacumulación sino que también cobra relevancia en relación con un eventual desplazamiento de hegemonía en el sistema global. China se ha convertido en un importante receptor de inversiones directas extranjeras, que han pasado de 5,000 millones netos de dólares en 1991 a unos 50,000 millones en 2002. El mercado chino también está creciendo muy rápidamente, ya que en los últimos años la renta urbana crece a una tasa del 11% y la rural al 6%. Y no sólo crece el mercado interno, sino también el de bienes importados. En 2001-2002 varias multinacionales, como General Motors, obtuvieron la mayor parte de los beneficios de sus ventas en China. No se debe ignorar, pues, la enorme potencialidad del mercado interno chino, ni que parte de la inversión directa extranjera –por ejemplo, en microelectrónica– apunta tanto a la venta en el país como a la exportación hacia el resto del mundo. Pero aún más espectaculares son las perspectivas para la inversión en infraestructura a largo plazo. Desde 1998 los chinos han procurado absorber su gran excedente de fuerza de trabajo (y limitar la amenaza de conflictividad social) mediante inversiones, financiadas con créditos, en megaproyectos que dejan pequeña la ya gigantesca presa de las Tres Gargantas. Se plantea ahora un proyecto mucho más ambicioso (que constará más de

60,000 millones de dólares) para trasvasar agua del Yangtsé al río Amarillo. Están construyendo metros y autopistas en las principales ciudades y se proponen construir 13,500 kilómetros de nuevas vías férreas para enlazar el interior con la zona costera, mucho más dinámica económicamente, incluyendo una vía de alta velocidad entre Shanghai y Pekín y una derivación hacia el Tíbet. Las infraestructuras urbanas se están mejorando en muchas ciudades y la celebración de los juegos Olímpicos en Pekín supone una oportunidad para la realización de grandes inversiones. Ese esfuerzo es en conjunto mucho mayor que el emprendido por Estados Unidos durante las décadas de los cincuenta y los sesenta, y podría quizás absorber los excedentes de capital durante varios años. Se financia, no obstante, mediante déficit público y ello conlleva grandes riesgos, ya que si las inversiones no devuelven su valor al proceso de acumulación a su debido tiempo, China puede verse afectada por una crisis presupuestaria, con graves consecuencias para el desarrollo económico y la estabilidad social. Así y todo, estos planes prometen ser una notable versión de solución espacio-temporal, con implicaciones no sólo para la absorción de capital sobreacumulado, sino desplazando el equilibrio del poder económico y político hacia China como potencia hegemónica regional y colocando, acaso, la región de Asia oriental, bajo el liderazgo chino, en una posición mucho más competitiva frente a Estados Unidos. Todo ello constituye una razón adicional para que Estados Unidos se asegure el control sobre las reservas de petróleo de la cuenca del mar Caspio y de Oriente Próximo que China necesita cada vez más.

David Harvey apunta la necesidad del imperio de sostener una continua extracción de materias primas de la periferia, para poder sostener el consumo de de su economía de la siguiente manera:

“Y, como hemos visto en el caso de las soluciones espacio-temporales, la expansión geográfica del capitalismo que subyace bajo gran parte de la actividad imperialista contribuye a la estabilización del sistema precisamente porque genera demanda, tanto de inversión como de bienes de consumo, en otros lugares. Evidentemente pueden surgir desequilibrios entre sectores o regiones y producirse ciclos económicos y recesiones localizadas. Pero también es posible acumular aunque la demanda efectiva se estanque si el coste de los *inputs* (tierra, materias primas, productos intermedios, fuerza de trabajo) disminuye significativamente. Para mantener

abiertas oportunidades rentables es, por consiguiente, tan importante el acceso a *inputs* más baratos como el acceso a nuevos mercados, de los que se desprende la necesidad de obligar a los territorios no capitalistas no sólo a comerciar (lo que efectivamente ayuda), sino también a permitir la inversión de capital en operaciones rentables utilizando fuerza de trabajo, materias primas, tierra, etc., más baratos. La tendencialidad de la lógica capitalista de poder no apunta a mantener determinados territorios al margen del desarrollo capitalista, sino todo lo contrario. Desde este punto de vista la represión colonial que indudablemente tuvo lugar a finales del siglo XIX debe interpretarse en realidad como un fracaso, ya que la lógica territorial bloqueó la lógica capitalista. El temor a la emulación condujo a Gran Bretaña, por ejemplo, a evitar que la India desarrollara una vigorosa dinámica capitalista, y frustró así las posibilidades de soluciones espacio-temporales en aquella región. La dinámica abierta de la economía atlántica hizo más por Gran Bretaña que la represión con que mantuvo su imperio colonial en la India, de la que ciertamente extraía abundantes excedentes pero que nunca se aprovechó como un campo importante para el despliegue del capital excedente británico. Por la misma razón, fue la dinámica abierta del comercio atlántico de la que creó la posibilidad del desplazamiento de Gran Bretaña por Estados Unidos como potencia hegemónica global. Si Arendt tiene razón y la acumulación incesante de capital requiere una acumulación incesante de poder político, resulta imposible evitar tales transiciones, y cualquier intento en tal sentido conducirá al desastre. La formación de imperios cerrados tras la Primera Guerra Mundial desempeñó probablemente un importante papel en la incapacidad para resolver el problema de sobreacumulación de la década de los treinta y preparó el terreno para los conflictos territoriales de la Segunda Guerra Mundial. La lógica territorial dominó y frustró la lógica capitalista, llevándola a una crisis casi terminal por mor de un conflicto territorial.

“El peso de las pruebas histórico-geográficas ofrecidas por el siglo XX corrobora en general la tesis de la sobreacumulación. Aún así, en la formulación de Luxemburg hay muchos aspectos interesantes. Ante todo, la idea de que el capitalismo debe tener siempre algo “fuera” para estabilizarse es digna de estudio, particularmente porque se hace eco de la concepción de Hegel, de una dialéctica interna del capitalismo que le obliga a buscar soluciones externas” (Harvey, 112-113).

Considérese, por ejemplo, la argumentación de Marx con respecto a la creación de un ejército de reserva industrial. La acumulación de capital, en ausencia de fuertes corrientes de cambio tecnológico capaz de ahorrar trabajo, requiere un aumento continuo de la fuerza de trabajo. Esto puede lograrse de varias maneras. El incremento de la población es importante (y la mayoría de los analistas olvidan las reflexiones de Marx sobre esa cuestión). El capital también puede incorporar “reservas laterales” procedentes del campesinado, o bien movilizar fuerza de trabajo barata existente en las colonias o favorecer la inmigración de trabajadores peor pagados. Si estos mecanismos fallan, también pueden utilizar sus recursos para inducir cambios tecnológicos y su capacidad de inversión para provocar desempleo, creando así directamente un ejército industrial de reserva. Este desempleo ejerce una presión a la baja sobre los salarios y abre así nuevas oportunidades para una inversión rentable del capital. Ahora bien, en todos estos casos el capitalismo requiere efectivamente que haya algo “fuera” para poder acumular, pero en el último lo que hace es arrojar a trabajadores fuera del sistema en determinado momento a fin de tenerlos disponibles para la acumulación en un momento posterior. Dicho en el lenguaje de la actual teoría política posmoderna, podríamos decir que el capitalismo crea necesariamente (siempre) su propio “otro”. La idea de que algún tipo de “exterior” es necesario para la estabilización del capitalismo tiene por consiguiente cierta importancia. Pero el capitalismo puede hacer uso de algún exterior preexistente (formaciones sociales no capitalistas o algún sector en el propio capitalismo –como la educación– todavía no proletarizado) o puede fabricarlo activamente.

En lo que sigue, Harvey propone tomar muy en serio esta dialéctica “interior-exterior”. Examinará cómo la “relación orgánica” entre la reproducción ampliada, por un lado, y lo que es a menudo un violento proceso de desposesión, por otro, ha configurado la geografía histórica del capitalismo. Esto nos ayudará a comprender mejor cómo opera la forma capitalista de imperialismo.

Arendt, curiosamente, ofrece un análisis parecido. Las depresiones de las décadas de los sesenta y los setenta del siglo XIX en Gran Bretaña, en su opinión, propulsaron el inicio de una nueva forma de imperialismo:

“La expansión imperialista fue provocada por un tipo curioso de crisis económica, la sobreproducción de capital y el surgimiento de dinero ‘superfluo’, resultados del

exceso de ahorro, que no podría encontrar ya inversiones productivas dentro de las fronteras nacionales. Por primera vez, la inversión de poder no preparó el camino para la inversión de dinero, sino que siguió dócilmente la vía abierta por el dinero exportado, ya que las inversiones no controladas en países distantes amenazaban con transformar grandes franjas de la sociedad en jugadores y el conjunto de la economía capitalista en un sistema de especulación financiera, sustituyendo las ganancias de la producción por los beneficios obtenidos en concepto de comisiones. Durante la década inmediatamente anterior a la era imperialista, la de los setenta del siglo XIX, se produjo un incremento sin parangón de escándalos financieros y de especulación en los mercados de valores”.

Este escenario nos suena muy familiar contemplando las experiencias de las décadas de los ochenta y noventa. Pero la descripción de Arendt de la respuesta burguesa es aún más llamativa. La burguesía se percató “por primera vez de que el pecado original del simple robo, que siglos atrás había hecho posible ‘la acumulación original de capital’ (Marx) y había impulsado la acumulación subsiguiente, tenía que repetirse de nuevo para evitar que el motor de la acumulación se acabara parando” (Harvey, 114).

El proceso que Marx, siguiendo a Adam Smith, llamó acumulación “primitiva” u “originaria”, constituye en opinión de Arendt una fuerza importante y permanente en la geografía histórica de la acumulación de capital mediante el imperialismo. Como en el caso de la oferta de fuerza de trabajo, el capitalismo siempre requiere un fondo exterior de activos para afrontar y superar las presiones de la sobreacumulación. Si tales activos, como una tierra “vacía” o nuevas fuentes de materias primas, no están disponibles, el capitalismo debe producirlos de algún modo. Marx, sin embargo, sólo considera esa posibilidad en el caso de la creación de un ejército de reserva industrial mediante el desempleo incluido tecnológicamente. Es interesante considerar por qué.

La acumulación por desposesión

Un examen más detallado de la descripción marxiana de la acumulación primitiva revela un amplio abanico de procesos, que incluyen la mercantilización y privatización de la tierra y la expulsión por la fuerza de las poblaciones campesinas: la conversión de varios tipos de derechos de propiedad (comunal, colectiva, estatal, etc.) en derechos de

propiedad privada exclusivos; la supresión del acceso a bienes comunales; la mercantilización de la fuerza de trabajo y la supresión de formas alternativas (indígenas) de producción y consumo; los procesos coloniales, neocoloniales e imperiales de apropiación de bienes (incluidos los recursos naturales); la monetarización del intercambio y los impuestos, en particular sobre la tierra.; la trata de esclavos; la usura, la deuda nacional y más recientemente el sistema de crédito. El Estado, con su monopolio de la violencia y su definición de la legalidad, desempeña un papel decisivo en el respaldo y promoción de estos procesos y, hay abundantes pruebas de que la transición al desarrollo capitalista fue y sigue siendo vitalmente dependiente de la actitud del Estado. El papel desarrollista del Estado tiene una larga historia, manteniendo las lógicas territorial y capitalista del poder siempre entrelazadas, aunque no necesariamente concordantes.

Todas las características de la acumulación primitiva mencionadas por Marx han seguido poderosamente presentes en la geografía histórica del capitalismo hasta el día de hoy. Durante las tres últimas décadas se ha acelerado el desplazamiento de poblaciones campesinas y la formación de un proletariado sin tierra en países como México y la India; muchos recursos que antes eran de propiedad comunal, como el agua, están siendo privatizados (con frecuencia bajo la presión del Banco Mundial) y sometidos a la lógica de la acumulación capitalista; desaparecen formas de producción y consumo alternativas (indígenas o incluso de pequeña producción, como en el caso de Estados Unidos); se privatizan industrias nacionalizadas; las granjas familiares se ven desplazadas por las grandes empresas agrícolas; y la esclavitud no ha desaparecido (en particular en el comercio sexual).

El estudio crítico efectuando durante años de la teoría marxista de la acumulación primitiva –que en cualquier caso era más un esbozo que una exploración sistemática– me ha llevado a plantear la necesidad de colmar ciertas lagunas. El proceso de proletarianización, por ejemplo, implica una combinación de coerción y apropiación de habilidades, conocimientos, creencias, hábitos de pensamiento y relaciones sociales precapitalistas de quienes están siendo proletarianizados. También desempeñan un papel las estructuras de parentesco, los modelos de organización de las estructuras domésticas y familiares, así como las relaciones de género y autoridad (incluidas las ejercidas mediante la religión y sus instituciones). En ciertos casos las estructuras

preexistentes han de ser violentamente reprimidas al no encontrar cabida en el comportamiento de la fuerza de trabajo bajo el capitalismo, pero numerosos estudios muestran que también se intenta integrarlas con la finalidad de alcanzar cierto consenso en lugar de ocupar la pura coerción para construir a la clase obrera. La acumulación primitiva, en resumen, supone la apropiación e integración de logros culturales y sociales preexistentes además de la confrontación y sustitución. Las condiciones de la formación de la clase obrera y de su lucha varían ampliamente, y en cierto sentido, como decía E. P. Thompson (Harvey, 117), la clase obrera “se hace a sí misma”, aunque nunca, claro está, en las condiciones elegidas por ella. De forma que en ella quedan a menudo vestigios de las relaciones sociales precapitalistas y eso da lugar a diferenciaciones geográficas, históricas y antropológicas. Por universal que sea el proceso de proletarización, el resultado no es la creación de un proletariado homogéneo.

Algunos de los mecanismos de la acumulación primitiva en los que insistió Marx se han afinado para desempeñar un papel aún más importante que en el pasado. El sistema de crédito y el capital financiero se han convertido, como señalaron Lenin, Hilferding y Luxemburg a comienzos del siglo XX, en palancas importantes de depredación, fraude y robo. La gran oleada de financiarización iniciada en torno a 1973 ha sido igualmente espectacular en cuanto a su carácter especulativo y depredador. Las promociones fraudulentas de títulos, los esquemas piramidales de Ponzi, la destrucción deliberada de activos mediante la inflación y su volatilización por mor de fusiones y absorciones, y el fomento de niveles de endeudamiento que reducen a poblaciones enteras, hasta en los países capitalistas avanzados, a la servidumbre por deudas, por no decir nada de los fraudes empresariales y la desposesión de activos (el saqueo de los fondos de pensiones y su quebranto en los colapsos bursátiles y empresariales) mediante la manipulación del crédito y las cotizaciones, son todos ellos rasgos intrínsecos del capitalismo contemporáneo. El colapso de Enron desposeyó a muchos trabajadores de su medio de vida y su derecho a una pensión; pero ha sido sobre todo el asalto especulativo llevado a cabo por los *hedge funds* y otras instituciones destacadas del capital financiero el que se ha llevado la palma de la acumulación por desposesión en los últimos tiempos.

También se han creado nuevos mecanismos de acumulación por desposesión. La insistencia en los derechos de propiedad intelectual en las negociaciones de la OMC (el llamado acuerdo TRIPS) indican cómo se pueden emplear ahora las patentes y licencias de material genético, plasma de semillas y muchos otros productos contra poblaciones enteras cuyas prácticas han desempeñado un papel decisivo en el desarrollo de esos materiales. Crece la biopiratería y el pillaje de la reserva mundial de recursos genéticos en beneficio de media docena de grandes empresas farmacéuticas. La mercantilización de la naturaleza en todas sus formas conlleva una escalada en la merma de los bienes hasta ahora comunes que constituyen nuestro entorno global (tierra, agua, aire) y una creciente degradación del hábitat, bloqueando cualquier forma de producción agrícola que no sea intensiva en capital. La mercantilización de diversas expresiones culturales, de la historia y de la creatividad intelectual conlleva desposesiones integrales (la industria de la música descuella como ejemplo de la apropiación y la explotación de la cultura y creatividad populares). La empresarización y privatización de instituciones hasta ahora públicas (como las universidades), por no mencionar la oleada de privatizaciones del agua y otros bienes públicos de todo tipo que recorre el mundo, supone una reedición a escala gigantesca del cercado de las tierras comunales en la Europa de los siglos XV y XVI. Como entonces, se vuelve a utilizar el poder del Estado para impulsar estos procesos contra la voluntad popular. El desmantelamiento de los marcos reguladores destinados a proteger a los trabajadores y al medio ambiente de la degradación ha supuesto la pérdida de derechos duramente alcanzados. La cesión al dominio privado de los derechos de propiedad comunales obtenidos tras largos años de encarnizada lucha de clases (el derecho a una pensión pública, al bienestar, a la sanidad pública nacional) ha sido una de las fechorías más sobresalientes de los planes de desposesión emprendidos en nombre de la ortodoxia neoliberal.

El capitalismo internaliza prácticas caníbales, depredadoras y fraudulentas, pero, como observó perspicazmente Luxemburg, “cuesta trabajo a veces discernir las leyes rigurosas del proceso económico entre la maraña de violencia y porfías por el poder” (Harvey, 119). La acumulación por desposesión puede tener lugar de muchas formas diferentes, y en su *modus operandi* hay mucho de contingente y fortuito.

CAPÍTULO II

ANÁLISIS FINANCIERO DE SEIS DE LAS PRINCIPALES ARMADORAS DE AUTOMOTORES EN EL MUNDO 2004-2008

INTRODUCCIÓN

La finalidad de estudiar los indicadores financieros de las empresas automotrices obedece a la idea de conocer quién es, financieramente, cada una de éstas en nivel mundial, que ensamblan autos en México y que, entre otros aspectos, dará elementos para evaluar las ventajas de la posición geográfica de México junto al mayor consumidor de vehículos del mundo y saber si en esta rama de la industria se tienen posibilidades, capacidad e interés para canalizar sus recursos hacia nuestro país.

Primero es necesario reconocer que México no tiene ninguna inversión en las fábricas de automotores, o ensambladoras, y que aproximadamente el 90% de las de autopartes de primer nivel son extranjeras. Esto significa que no hay industria nacional automotriz. La participación de nuestro país se limita al suministro de mano de obra barata de muy alta calidad. Existen pocos proveedores nacionales de primer nivel y otros de segundo y tercero. Por tanto, hablar de industria nacional automotriz es una falacia que hay que ponderar. Por ejemplo, es cierto que en 2008 la industria automotriz empleó a más de 450,000 trabajadores y que las exportaciones fueron del rango de 60 mil millones de dólares (2008), no obstante, el componente de importación de estas exportaciones fue superior al 50%, además de que las empresas que venden al exterior son las grandes transnacionales: americanas, alemanas y japonesas.

El objetivo principal de este capítulo es la comparación de 18 indicadores financieros básicos, de seis de las principales armadoras del mundo –General Motors, Toyota, Volkswagen, Ford, Honda y Nissan– de 2004 a 2008¹, con la finalidad de

¹ No se incluyó a Chrysler debido a que no existe información publicada ni a PSA-Renault, porque no fabrica autos en México.

conocer financieramente quiénes son estas empresas y cómo se ubican comparativamente entre ellas. Los resultados derivados de dicho análisis, aportarán elementos para comprender las razones que subyacen a los movimientos de capitales y a las decisiones de inversión de las mismas.

Los resultados del análisis de los indicadores financieros correspondientes a las seis empresas estudiadas indican que las dos armadoras norteamericanas (GM y Ford), salvo en los rubros de flujo de efectivo e inventarios, tienen resultados extraordinariamente deficientes, en comparación con VW, Toyota, Honda y Nissan, cuyos indicadores hablan de empresas sanas y permiten prever que estas últimas podrán manejar exitosamente la fuerte baja en las ventas derivada de la crisis que se presentó en el último trimestre de 2008 y durante 2009. Por el contrario, los resultados financieros de los pasados cinco años parecían anticipar la quiebra de las armadoras norteamericanas.

ANÁLISIS FINANCIERO

En todos los casos los datos de los estados de resultados son del 1 de enero al 31 de diciembre de cada año, y los de los balances generales son al 31 de diciembre de cada año estudiado.

Cuadro 1
Ventas de automotores por armadora 2004-2008
(miles de unidades)

Armadora	2004	2005	2006	2007	2008	Variación 2008/2004	
						Unidades	%
Toyota	6,814	7,338	8,036	9,080	8,419	1,605	24
GM	8,067	9,098	8,965	9,400	8,355	288	4
VW	5,095	5,211	5,684	6,192	6,271	1,176	23
Ford	6,644	6,497	6,506	6,553	5,404	-1,240	-19
Honda	3,237	3,436	3,669	3,831	3,888	651	20
Nissan	3,190	3,494	3,223	3,193	3,689	499	16
Suma *	33,047	35,074	36,083	38,249	36,026	2,979	9
Total mundial**	64,165	66,465	68,096	73,152	69,334	5,169	8

* Suma de las seis armadoras listadas.

** Suma de las 50 armadoras existentes en el mundo.

FUENTE: elaboración propia con datos de la Organisation Internationale des Constructeurs d'Automobiles (OICA).

En el cuadro 1, puede verse cómo Toyota logra el crecimiento más importante en los cinco años estudiados, seguida muy de cerca por VW y después por Honda y Nissan, dejando a las armadoras norteamericanas en los dos últimos lugares (Ford observa decrecimiento de 19% en el mismo periodo de cinco años). Si vemos la producción total como un pastel, se observa que el crecimiento de las fábricas japonesas y el de la

VW, es a costa de las norteamericanas. En 2004, éstas tenían el 23% del total mundial, pasando al 19.8% en 2008; por el contrario, Toyota pasó del 10.6% al 12.1%, y VW del 7.9% al 9% en el mismo periodo. Por otro lado, en el caso de Ford, el promedio anual en los cinco años decrece más de 3%, y en el de GM crece menos de 1%; por su parte, Toyota y VW crecen más de 4% promedio anual, y Honda y Nissan más del 3.5 por ciento.

En la suma de los cinco años, las seis armadoras representan el 52.3% de la producción mundial; cada año varía cerca de un punto porcentual la participación de ellas con respecto al total, pero se mantiene muy cerca de este porcentaje.

Cuadro 2
Producción y ventas de automotores 2007-2008
(miles de unidades)

Empresa	2007		2008		Variación porcentual 2008/2007	
	Miles de unidades		Miles de unidades		Producción	Ventas
	Producción	Ventas	Producción	Ventas		
Toyota	8,535	9,080	8,092	8,419	-5	7
GM	9,286	9,400	8,152	8,355	-12	-11
VW	6,213	6,192	6,346	6,271	2	1
Ford	6,247	6,553	5,230	5,404	-16	-18
Honda	3,911	3,831	3,966	3,888	1	2
Nissan	3,431	3,193	3,891	3,689	13	14

FUENTE: Elaboración propia con datos de OICA.

Al comparar exclusivamente los dos últimos años, puede observarse que las caídas más fuertes se dan en las armadoras norteamericanas, de manera similar que en el periodo de cinco años. Vale la pena hacer notar, además, que no hay una diferencia importante entre la producción y la venta, lo que sugiere que las fábricas armadoras reaccionan rápidamente ante la baja en ventas, suspendiendo la producción con efectos económicos de trascendencia para los países en donde tienen sus plantas.

Los siguientes 17 cuadros muestran el análisis financiero (cuadros 3 al 19).

Cuadro 3
Análisis de partidas financieras
Ingresos por ventas 2004-2008 (millones de dólares)

Armadora	2004	2005	2006	2007	2008	Variación 2008/2004	
						Importe	%
Toyota	174,802	183,350	203,207	220,778	235,603	60,801	35
GM	193,517	192,604	207,749	181,122	148,979	-44,538	-23
VW	110,599	117,006	131,688	149,259	167,411	56,812	51
Ford	171,652	177,089	160,123	172,455	146,277	-25,375	-15
Honda	81,206	89,751	91,034	102,018	112,829	31,623	39
Nissan	79,535	84,260	82,723	91,098	96,754	17,219	22
Total	811,311	844,060	876,524	916,730	907,853	96,542	12

FUENTE: Elaboración propia con información de Smith Barney para GM y Ford, y de las páginas web de las armadoras en los otros cuatro casos.

Como se aprecia en el Cuadro 3, de las seis armadoras estudiadas, GM fue la empresa que tuvo el peor desempeño en el lapso de los cinco años, con una baja del 23%, a pesar de que, como pudo observarse en el cuadro 1, tuvo un crecimiento en la producción del cuatro por ciento. Desde 2007, Toyota es la empresa que tiene los mayores ingresos en el mundo, aunque no la mayor producción. Este dato sugiere que GM vende sus productos a menor precio que Toyota.

La empresa de mayor crecimiento es VW con el 51%, lo que promedia más de 8.5% anual en el período; después, en orden de crecimiento, aparecen Honda, Toyota y Nissan, dejando en los últimos lugares a GM y Ford con decrecimientos importantes.

Otra observación pertinente es que solamente las dos empresas norteamericanas tuvieron decrecimiento. La suma de las seis, tuvo crecimiento de 12% en el periodo. Si se excluyen las empresas GM y Ford, el crecimiento en el periodo sería del 37 por ciento.

Pueden observarse dos cambios de importancia en el repartimiento del mercado en el ámbito mundial: Toyota pasa a primer lugar, desplazando a GM al segundo, y VW

toma el tercer lugar, dejando a Ford en el cuarto, anticipando que de volverse a dar los crecimientos de 2008, esta última será rebasada por Honda en 2009, lo que no parece muy alejado de acuerdo con las circunstancias actuales.

Resulta necesario aclarar que los Ingresos incluyen no sólo los de venta de automotores, sino también los que resultan de la venta de autopartes y de otros productos (Honda, por ejemplo, incluye la venta de motocicletas y muchos otros productos electro-mecánicos); asimismo, en este concepto participan también los ingresos de financiamiento que tienen todas las armadoras. En ninguno de los casos, esta última partida alcanza el 10% de los ingresos totales. Las cifras que se utilizan son consolidadas, es decir, excluyen las ventas intercompañía. Como todos los datos monetarios están en dólares, en el cuadro 23 se presentan los diferentes tipos de cambio utilizados en cada año y en cada empresa. Para dar una idea de la magnitud de esta rama industrial, los ingresos de estas seis armadoras en el 2008, es casi igual al PIB de México en el mismo año.

Cuadro 4
Análisis de partidas financieras
Costo de lo vendido 2004-2008 (millones de dólares)

Armadora	2004	2005	2006	2007	2008	Variación 2008/2004	
						Importe	%
Toyota	132,315	138,431	163,603	179,947	188,578	56,263	43
GM	144,415	154,122	152,711	159,488	140,589	-3,826	-3
VW	90,495	90,969	102,491	119,476	134,480	43,985	49
Ford	122,804	138,222	132,350	129,519	116,644	6,160	-5
Honda	53,917	61,051	62,792	69,093	77,173	23,256	43
Nissan	56,810	59,167	56,082	63,669	71,730	14,920	26
Total	600,756	641,962	670,029	721,192	729,194	128,438	21

FUENTE: Elaboración propia con información de Smith Barney para GM y Ford, y de las páginas web de las armadoras en los otros cuatro casos.

En los estados de resultados de las empresas, en lo general, el costo incluye la depreciación y la amortización (DyA) de activos. Sin embargo, para este estudio, debido a que representa una partida de especial importancia del costo, se restó de éste para presentarla por separado en el cuadro 8. Algunos analistas financieros reportan este ítem por separado, debido principalmente a que no se desembolsa el efectivo en el año en que afecta el resultado.

Cuadro 5
Análisis de partidas financieras
Porcentaje de Costo de lo Vendido sobre Ingresos 2004-2008

	GM	Toyota	VW	Ford	Honda	Nissan
2008	94.4	80.0	80.3	79.7	68.4	74.1
2004	74.6	75.6	81.8	71.5	66.4	71.4

FUENTE: Elaboración propia con datos de los cuadros 3 y 4.

Del cuadro 4, llama la atención que GM disminuya su costo solamente 3%, de 2004 a 2008, cuando los Ingresos disminuyeron 23%. Esto indica que el porcentaje de costo de lo vendido creció 20 puntos con respecto a los Ingresos –situación que se corrobora en el cuadro 5, en que el porcentaje del costo crece de 74.6% a 94.4 por ciento–.

Cuadro 6
Análisis de partidas financieras
Diferencia entre el incremento en el Costo y en los Ingresos (2008/2004)

Armadora	Porcentaje de variación en Ingresos 2008/2004	Porcentaje de variación en Costo 2008/2004	Diferencia
Toyota	35	43	8
GM	-23	-3	20
VW	51	49	-2
Ford	-15	-5	10
Honda	39	43	4
Nissan	22	26	4
Total	12	21	9

FUENTE: Elaboración propia con datos de los cuadros 3 y 4.

Como se aprecia en el cuadro 6, VW es la única empresa que disminuye su costo con respecto a los ingresos en el lapso de los cinco años revisados. La empresa con los peores resultados en este respecto es GM, con un diferencial desfavorable de 20 puntos, seguida por Ford, con 10, y después Toyota, con 8 puntos.

Cuadro 7
Análisis de partidas financieras
Utilidad neta 2004-2008 (millones de dólares)

Armadora	2004	2005	2006	2007	2008	Total	Variación 2008/2004	
							Importe	%
Toyota	11,731	11,444	13,983	15,602	6,456	59,216	-5,275	-45
GM	2,805	-10,458	-1,978	-38,732	-30,860	-79,223	-33,665	-1,200
VW	890	1,394	3,453	5,650	6,896	18,283	6,006	674
Ford	3,487	2,275	-12,613	-2,723	-14,672	-24,246	-18,159	-521
Honda	4,483	4,491	5,342	6,363	3,486	24,165	-997	-22
Nissan	3,552	4,590	4,617	3,591	1,808	18,158	-1,744	-49
Total	26,948	13,736	12,804	-10,249	-26,886	16,353	-53,834	-200

FUENTE: Elaboración propia con información de Smith Barney para GM y Ford, y de las páginas web de las armadoras en los otros cuatro casos.

Nota importante

Las tres empresas japonesas, Toyota Honda y Nissan reportan sus operaciones en ejercicios fiscales del 1o de abril al 31 de marzo del año siguiente. Por tanto, sus informes por el año de 2008 son del 1o de abril de 2008 al 31 de marzo del 2009. Para este cuadro 7, se hicieron los cálculos del 1o de enero al 31 de diciembre del 2008, lo que origina que existan diferencias con las publicaciones que reportan tomando como base el ejercicio fiscal. El caso es que para 2008 dichos reportes presentan pérdidas en estas empresas, y nosotros mostramos utilidades por haber tomado diferentes fechas y poder hacer comparativa la información con las otras tres empresas, a saber: GM, Ford y Volkswagen.

La utilidad neta, como resultado de restar a los ingresos, los costos y gastos correspondientes, muestra que como GM y Ford tuvieron importantes bajas en ingresos y alzas en los costos, los resultados fueron terribles. Asimismo, de inmediato se aprecia

que VW fue la empresa con el mayor crecimiento en el periodo. Sin embargo, el dato aislado es engañoso, porque la base de comparación (año 2004) es muy baja. En el cuadro 7, es posible realizar el mejor análisis observando la cifra acumulada de resultados, en la que destaca Toyota con 59,216 md, seguida de Honda con 24,165 md, VW con 18,283 md, y Nissan con 18,158 millones de dólares. Por su parte, Ford y GM muestran pérdidas por 24,246 md y 79,223 md respectivamente. La administración de GM anunció que la pérdida real de 2007 fue de 2,500 md, y la diferencia, contra los 38,732, fue un cargo a resultados por impuestos diferidos. Si se considera este ajuste, la pérdida en los cinco años bajaría a 42,991 md que, de cualquier manera, es enorme.

El análisis del Cuadro 7 resulta interesante al ver que cinco años después, en 2008, sólo VW presenta utilidades extraordinariamente superiores, si se comparan con las de 2004. Vale la pena recordar que el año de 2008 se vio afectada por la baja en ventas y utilidades del último trimestre de las seis armadoras, pero la tendencia de los cuatro años previos era excelente, con excepción de GM y Ford.

Cuadro 8
Análisis de partidas financieras
Depreciación y Amortización 2004-2008 (millones de dólares)

Armadora	2004	2005	2006	2007	2008	Variación 2008/2004	
						Importe	%
Toyota	9,177	9,291	10,311	11,712	14,883	5,706	62
GM	15,536	16,911	11,971	9,513	10,014	-5,432	-35
VW	7,022	10,772	11,800	12,665	12,412	5,390	77
Ford	13,052	13,833	16,519	13,736	12,333	-719	-6
Honda	2,052	2,150	2,204	3,537	4,174	2,122	103
Nissan	3,399	3,625	6,706	7,086	7,782	4,383	129
Total	50,238	49,471	59,511	58,249	61,688	11,450	23

FUENTE: Elaboración propia con información de Smith Barney para GM y Ford, y de las páginas web de las armadoras en los otros cuatro casos.

Como se explicó en los comentarios al cuadro 4 “Costo de lo Vendido”, la partida de depreciación y amortización (DyA) se presenta por separado para hacer un análisis especial, por la importancia del monto y porque no implica salida de efectivo en el periodo en que se carga a resultados. A pesar de que varía su importe por empresa y por año, el total de los cinco años representa el 8.3% del costo de lo vendido, promedio muy cercano al cargo de cada año y empresa. Como se aprecia el Cuadro 8, en las armadoras norteamericanas disminuye el porcentaje, por la baja de activos que han tenido en los últimos años. Por su parte, crece de manera importante en Nissan, Honda, VW y Toyota, en ese orden, lo que sugiere que se debe a las inversiones realizadas.

Cuadro 9
Análisis de partidas financieras
Efectivo y equivalentes de efectivo 2004-2008 (millones de dólares)

Armadora	2004	2005	2006	2007	2008	Variación 2008/2004	
						Importe	%
Toyota	13,190	13,292	12,488	17,868	19,026	5,836	44
GM	35,993	30,726	24,123	24,817	14,053	-21,940	-61
VW	13,922	12,663	19,057	14,594	13,142	-780	-6
Ford	23,511	31,499	28,894	35,283	22,049	-1,462	-6
Honda	6,319	6,046	6,295	8,165	7,394	1,075	17
Nissan	3,276	2,050	3,387	3,671	4,634	1,358	41
Total	96,211	96,276	94,244	104,398	80,298	-15,913	-17

FUENTE: Elaboración propia con información de Smith Barney para GM y Ford, y de las páginas web de las armadoras en los otros casos.

El efectivo es producto fundamentalmente del saldo inicial, agregada la utilidad, la DyA y el cambio en inventarios, clientes, proveedores y acreedores. En el Cuadro 9 se ve que, de las seis empresas, GM presenta la baja más importante de 2004 a 2008 (menos 21,940 md, -61%), seguida, en la baja, por Ford y VW; por el contrario, Toyota

eleva su flujo de 13,190 a 19,026 md (+44%), y le siguen Nissan y Honda. Se entiende que, si hubiera pérdida, en vez de utilidad, restaría al flujo, así como si se incrementan los clientes y los inventarios, o disminuyen los proveedores o acreedores.

Cuadro 10
Análisis de partidas financieras
Número de días en efectivo para cubrir la producción 2004-2008

Armadora	Costo de lo vendido		Efectivo		Costo de lo vendido por día		Días en efectivo	
	2004	2008	2004	2008	2004	2008	2004	2008
Toyota	132,315	188,578	13,190	19,026	368	524	36	36
GM	144,415	140,589	35,993	14,053	401	391	90	36
VW	90,495	134,480	13,922	13,142	251	374	55	35
Ford	122,804	116,644	23,511	22,049	341	324	69	68
Honda	53,917	77,173	6,319	7,394	150	214	42	34
Nissan	56,810	71,730	3,276	4,634	158	199	21	23
Total	600,756	729,194	96,211	80,298	1,669	2,026	58	40

FUENTE: Elaboración propia con datos de los cuadros 4 y 7.

Tomando como referencia las necesidades de efectivo para producir, en el cuadro 10 vemos que el total de las seis empresas tenían para 58 días en 2004, situación que se deteriora, llegando a 40 días en 2008. GM es la armadora que tiene el peor desempeño, bajando de 90 días, a 36 días, seguida de VW que disminuye de 55 días a 35 días. La única que mejora es Nissan que sube de 21 días a 23 días.

Cuadro 11
Análisis de partidas financieras
Inventarios 2004-2008 (millones de dólares)

Armadora	2004	2005	2006	2007	2008	Variación 2008/2004	
						Importe	%
Toyota	11,250	14,088	15,831	18,081	20,449	9,199	82
GM	12,247	14,354	13,921	14,939	13,042	795	6
VW	15,582	14,915	16,414	20,655	24,795	9,213	59
Ford	10,766	10,271	11,578	10,121	8,618	-2,148	-20
Honda	8,181	9,713	9,839	11,440	13,658	5,477	67
Nissan	7,187	8,760	9,782	10,912	11,094	3,907	54
Total	65,213	72,101	77,365	86,148	91,656	26,443	41

FUENTE: Elaboración propia con información de Smith Barney para GM y Ford, y de las páginas web de las armadoras en los otros cuatro casos.

A pesar de que en el renglón “inventarios” se incluyen los importes correspondientes a materiales y producción en proceso, puede considerarse, en este caso, que la partida es prácticamente de productos terminados –las que son en alto porcentaje, automotores–, porque aquellos dos no llegan al 5% del total, debido a que se trabaja con el sistema de “justo a tiempo”, el que opera sólo para los proveedores, que se ven obligados a mantener altos inventarios en sus bodegas para surtir en el tiempo que requieren las plantas armadoras.

En el cuadro 11, se aprecia que en la comparación 2004-2008, la única empresa que disminuyó sus inventarios de manera importante fue Ford, seguida en eficiencia por GM, que aumenta levemente. Destaca, asimismo, el incremento sostenido de los inventarios observado año con año. Se considera que esto es, en buena medida, efecto directo del incremento en las ventas.

Cuadro 12
Análisis de partidas financieras
Número de días en inventario 2004-2008

Armadora	Costo de lo vendido		Inventarios		Costo de lo vendido por día		Días en inventario	
	2004	2008	2004	2008	2004	2008	2004	2008
Toyota	132,315	188,578	11,250	20,449	368	524	31	39
GM	144,415	140,589	12,247	13,042	401	391	31	33
VW	90,495	134,480	15,582	24,795	251	374	62	66
Ford	122,804	116,644	10,766	8,618	341	324	32	27
Honda	53,917	77,173	8,181	13,658	150	214	55	64
Nissan	56,810	71,730	7,187	11,094	158	199	46	56
Total	600,756	729,194	65,213	91,656	1,669	2,026	39	45

FUENTE: Elaboración propia con datos de los cuadros 4 y 11.

Por otra parte, al tomar los días en inventarios, se aprecia que, en el comparativo de cinco años, las más eficientes fueron las armadoras norteamericanas, en que Ford en 2004 tiene 32 días y baja a 27 días en 2008; GM incrementa de 31 días a 33 días. En este rubro, VW es la de peor desempeño, pues desde 2004 tiene el más elevado nivel de inventarios de todas, con 62 días, y aumenta a 67 en 2008; le sigue Honda –en mal desempeño–, que pasa de 55 días a 64. Por su parte, Nissan pasa de 46 días a 56 y Toyota de 31 días a 39.

En lo general, los analistas recomiendan mantener inventarios en el nivel más bajo posible, porque su manutención es un costo financiero considerable en muchos sentidos, como serían: la inversión monetaria, la utilización de mayor espacio para su almacenamiento, la posibilidad de obsolescencia y el importe de seguros, entre otros.

Cuadro 13
Análisis de partidas financieras
Activos totales 2004-2008 (millones de dólares)

Arma- dora	2004	2005	2006	2007	2008	Variación 2008/2004	
						Importe	%
Toyota	220,182	250,411	269,712	309,704	325,531	105,349	48
GM	479,603	476,078	186,192	148,883	91,047	-388,556	-81
VW	172,949	156,996	179,906	213,980	233,693	60,744	35
Ford	292,654	269,476	278,554	279,264	218,328	-74,326	-25
Honda	84,192	97,623	96,723	110,369	120,373	36,181	43
Nissan	87,668	99,224	104,433	107,662	106,518	18,850	22
Total	1,337,248	1,349,808	1,115,520	1,169,862	1,095,490	-241,758	-18

FUENTE: Elaboración propia con información de Smith Barney para GM y Ford, y de las páginas web de las armadoras en los otros casos.

A primera vista, resulta impresionante el derrumbe de GM, que disminuye en 81% el valor de sus activos. Primero, en 2006, vende el 51% de las acciones de GMAC (financiera y aseguradora) en 289,886 md (61% del valor total de su Activo) a un equipo de inversionistas financieros liderados por Cerberus; posteriormente, en 2007, elimina 37,309 md, por la cancelación de los impuestos diferidos, con cargo a resultados y, finalmente, en 2008, disminuye 57,836 md, 39% de los activos de dicho año.

Como se muestra en el cuadro 13, las dos empresas norteamericanas son las únicas que disminuyen su activo total (Ford, en 25%). Los crecimientos más altos son, en orden de importancia, para Toyota, VW, Honda y Nissan. Al hacer la comparación con las variaciones del pasivo, se complementa la idea de que, igual que en varios renglones ya analizados, las armadoras norteamericanas tuvieron tropiezos profundos, que marcaron el enorme problema de quiebra que presentan en 2009 y que se agravó con la crisis del sistema.

Cuadro 14
Análisis de partidas financieras
Pasivos totales 2004-2008 (millones de dólares)

Armadora	2004	2005	2006	2007	2008	Variación 2008/2004	
						Importe	%
Toyota	132,469	157,734	166,323	197,517	206,685	74,216	56
GM	451,877	461,481	191,633	185,977	177,201	-274,676	-61
VW	140,317	129,099	144,401	166,964	181,660	41,343	29
Ford	276,609	256,519	282,019	273,636	235,639	-40,970	-15
Honda	53,835	61,254	58,926	67,150	76,462	22,627	42
Nissan	64,307	70,443	71,910	73,058	74,138	9,831	15
Total	1,119,414	1,136,530	915,212	964,302	951,785	-167,629	-15

FUENTE: Elaboración propia con información de Smith Barney para GM y Ford, y de las páginas web de las armadoras en los otros cuatro casos.

En el cuadro 14, vemos que GM disminuye el pasivo en 274,676 md (61%) del saldo de 2004, que se compara desfavorablemente con los 388,556 (81%) de baja en el activo. La merma es de 113,880 md, que es, por ejemplo, casi igual al valor de Nissan y Honda juntas en el año 2004. Resulta difícil explicar este enorme boquete en las finanzas de la empresa automotriz más grande del mundo durante más de 75 años. En el informe de la venta de GMAC se advierte que recibieron 7,500 md en la transacción. Por su parte, Ford tiene una diferencia importante, pues el activo disminuye 74,326 md y el pasivo 40,970 md, es decir, resulta un saldo desfavorable de 33,356 md, que, a pesar de ser enorme, representa menos de un tercio del déficit de GM.

Por el contrario, en los casos de Toyota, VW, Honda y Nissan el crecimiento del activo es siempre mayor que el del pasivo. Esto sugiere, básicamente, que se cuidó la estructura financiera de la organización.

Cuadro 15
Análisis de partidas financieras
Capital Contable 2004-2008

Armadora	2004	2005	2006	2007	2008
Toyota	87,713	92,677	103,389	112,187	118,846
GM	27,726	14,597	-5,441	-37,094	-86,154
VW	32,632	27,897	35,505	47,016	52,033
Ford	16,045	12,957	-3,465	5,628	-17,311
Honda	30,357	36,369	37,797	43,219	43,911
Nissan	23,361	28,781	32,523	34,604	32,380
Total	217,834	213,278	200,308	205,560	143,705

FUENTE: Elaboración propia con datos de los cuadros 13 y 14.

El Cuadro 15 confirma las observaciones de los dos cuadros anteriores. Las tres armadoras japonesas y VW presentan un crecimiento sostenido e importante en los cinco años observados –salvo una pequeña excepción de VW en 2005–. Por el contrario, GM, desde 2004, disminuye paulatinamente y de manera importante su capital contable. Ford también tiene decrementos en dos años y bajas leves en los otros tres, pero presenta capital contable negativo en 2006 y 2008.

Cuadro 16
Análisis de partidas financieras
Porcentaje de utilidad sobre Ingresos 2004-2008

Armadora	2004	2005	2006	2007	2008	2004-2007 Promedio
Toyota	6.7	6.2	6.9	7.1	2.7	6.7
GM	1.4	-5.4	-1.0	-21.4	-20.7	-6.6
VW	0.8	1.2	2.6	3.8	4.1	2.1
Ford	2.0	1.3	-7.9	-1.6	-10.0	-1.6
Honda	5.5	5.0	5.9	6.2	3.1	5.7
Nissan	4.5	5.4	5.6	3.9	1.9	4.9
Total	3.3	1.6	1.5	-1.1	-3.0	1.3

FUENTE: Elaboración propia con datos de los cuadros 3 y 7.

En el Cuadro 16 se ve la enorme brecha existente entre el porcentaje de utilidad que muestran las armadoras japonesas con respecto a las norteamericanas. Para eliminar lo atípico de la comparación, se excluyó el año 2008 y se obtuvo el promedio para el periodo 2004-2007. Toyota tiene un promedio de 6.7 seguido por Honda (5.7) y Nissan (4.9). Volkswagen presenta cifras positivas de 2.1; GM, por su parte, tiene un promedio de -6.6, y Ford de -1.6 en este indicador. Si se elimina el cargo por impuestos diferidos, el promedio de GM sería de -1.6

Cuadro 17
Análisis de partidas financieras
Porcentaje de utilidad sobre el Activo 2004-2008

Armadora	2004	2005	2006	2007	2008	2004-2007 Promedio
Toyota	5.3	4.6	5.2	5.0	2.0	5.0
GM	0.6	-2.2	-1.1	-26.0	-33.9	-7.0
VW	0.5	0.9	1.9	2.6	3.0	1.5
Ford	1.2	0.8	-4.5	-1.0	-6.7	-0.9
Honda	5.3	4.6	5.5	5.8	2.9	5.3
Nissan	4.1	4.6	4.4	3.3	1.7	4.1
Total	2.0	1.0	1.1	-0.9	-2.5	0.8

FUENTE: Elaboración propia con datos de los cuadros 7 y 13.

El porcentaje de utilidad sobre el activo muestra un comportamiento similar al resultado observado en la tasa de ganancia sobre Ingresos, en cuanto que las dos empresas norteamericanas (Ford y GM) tienen tasas negativas, mientras que las armadoras japonesas presentan tasas significativamente altas, y la VW una Tasa ligeramente superior. Aquí, Honda supera a Toyota, con una Tasa de 5.3, dejando a Toyota en segundo lugar con promedio de 5.0 para el periodo 2004-2007. De la misma manera que en el cuadro anterior, el año 2008 fue excluido del análisis, por lo atípico de sus datos.

Cuadro 18
Análisis de partidas financieras
Porcentaje de utilidad sobre Capital Contable 2004-2008

Armadora	2004	2005	2006	2007	2008	2004-2007 Promedio
Toyota	13.4	12.3	13.5	13.9	5.4	13.3
GM	10.1	-71.6	-36.4	-104.4	-35.8	
VW	2.7	5.0	9.7	12.0	13.3	7.3
Ford	21.7	17.6	-364.0	-48.4	-84.8	
Honda	14.8	12.3	14.1	14.7	7.9	14.0
Nissan	15.2	15.9	14.2	10.4	5.6	13.9
Total	12.4	6.4	6.4	-5.0	-18.7	5.1

FUENTE: Elaboración propia con datos de los cuadros 7 y 15.

Nuevamente, las empresas norteamericanas presentan tasas negativas significativas que contrastan con los resultados de las empresas japonesas y los de la Volkswagen. Debido a que GM y Ford presentan capitales contables negativos, aritméticamente los resultados no tienen significado, dado que se está dividiendo la pérdida entre un Capital Contable negativo. En cuanto a la tasa de ganancia sobre capital contable, sobresale Honda, con una tasa de 14.0; Nissan, con 13.9; Toyota, con 13.3 y VW, con 7.3. Vale la pena advertir que, en el año 2008, VW obtuvo los resultados más altos en los tres indicadores, superando a las empresas japonesas.

Cuadro 19
Análisis de partidas financieras
Apalancamiento (Pasivo a Capital) 2004-2008

Armadora	2004	2005	2006	2007	2008
Toyota	1.5	1.7	1.6	1.8	1.7
GM	16.3	31.6	-35.2	-5.0	-2.1
VW	4.3	4.6	4.1	3.6	3.5
Ford	17.2	19.8	-81.4	48.6	-13.6
Honda	1.8	1.7	1.6	1.6	1.7
Nissan	2.8	2.4	2.2	2.1	2.3
Total	16.3	31.6	-35.2	-5.0	-2.1

FUENTE: Elaboración propia con datos de los cuadros 14 y 15.

En el caso de GM, el endeudamiento en 2004 es 16 veces el monto de su Capital y en 2005, es 32 veces; de 2006 a 2008 el dato no significa nada por tener Capital Contable negativo.

En el mismo tenor, para 2004, Ford presenta la misma relación con un endeudamiento por un monto de 17 veces su Capital Contable, 20 veces en 2005 y 48 veces en 2007.

En contraste, en los casos de Toyota y Honda, el nivel de apalancamiento estuvo entre 1.5 y dos veces en los cinco años observados; para Nissan fue de entre 2.1 y 2.8 y en el caso de VW entre 3.5 y 4.6 veces en el mismo periodo.

Es de destacar que las dos empresas que tienen problemas financieros de quiebra, es decir, GM y Ford, parecen haber tomado la propuesta de Miller y Modigliani de que la estructura financiera –léase alto apalancamiento–, no afecta el valor de la empresa. A pesar de que con la información presentada no podría concluirse que debido a este hecho se da el fracaso de GM y Ford, es necesario considerar la incidencia que pudo tener en los problemas severos de financiamiento y resultados. En Toyota, VW, Honda y Nissan, el apalancamiento es bajo.

ANÁLISIS DEL VALOR DE LAS ACCIONES Y SU CORRELACIÓN CON LOS RESULTADOS FINANCIEROS

En este apartado se revisa la relación que existe entre el valor de la acción en los mercados de valores –el New York Stock Exchange (NYSE), para GM y Ford, el Exchange Electronic Trading (XETRA) para VW y el Tokio Stock Exchange (TSE) para Toyota, Honda y Nissan– y las utilidades (o pérdidas) que reportan cada año las empresas.

Se realizaron las conversiones a dólares de los valores en euros en el caso de la VW y de Yenes para Toyota, Honda y Nissan, de acuerdo con los tipos de cambio expuestos en el Cuadro 23. (Nota.- A pesar de que reconocemos que es mejor utilizar las monedas originales de cada armadora, decidimos convertirlas a dólares para homogeneizar la información).

Cuadro 20
Cambios porcentuales anuales
de los resultados financieros 2004-2008

Armadora	Cambios porcentuales de los resultados financieros				
	2005 /2004	2006/2005	2007 /2006	2008 /2007	2008 /2004
Tovota	-2	22	12	-59	-45
GM	-473	-81	21	-1.186	-1.200
VW	57	148	64	22	675
Ford	-35	-654	-78	-439	-521
Honda	0	19	19	-45	-22
Nissan	29	1	-22	-50	-49

FUENTE: Elaboración propia con datos del Cuadro 7.

En el Cuadro 7 ya se había determinado el incremento porcentual de 2008 versus 2004, obteniendo un coeficiente de correlación de 73.2, pero resultaba necesario hacerlo para cada año, para confirmar si se mantenía dicha correlación al comparar

cada año. Los resultados fueron los siguientes coeficientes de correlación para los años estudiados: 2005: 69.8, 2006: 69.8, 2007: 58.2 y 2008: 68.0.

Cuadro 21
Valor de las acciones en el mercado de valores
al 31 de diciembre de cada año (2003-2008)

Armadora	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Tovota	35.71	39.71	55.64	69.22	54.91	29.05
GM	53.70	40.27	19.01	30.72	24.89	3.2
VW	55.19	41.46	55.53	107.85	213.95	367.75
Ford	16.16	14.74	7.81	7.51	6.73	2.29
Honda	21.25	24.81	27.91	38.73	32.93	21.34
Nissan	19.96	19.87	18.94	23.03	7.28	7.37

FUENTE: Smith Barney para GM y Ford, Yahoo para Toyota, Nissan y Honda y la página web de la VW para su acción.

Volkswagen es la única empresa que mantuvo el crecimiento del valor de la acción durante los cinco años estudiados, que es reflejo de los resultados crecientes que se muestran en el Cuadro 7. Le sigue en mejor desempeño Toyota, que decrece el valor en los dos últimos años, después Honda y Nissan.

Cuadro 22
Cambios porcentuales anuales del valor
de las acciones 2004-2008

Armadora	2004/2003	2005/2004	2006/2005	2007/2006	2008/2007	2008/2004
Toyota	11	40	24	-21	-47	-27
GM	-25	-53	62	-19	-87	-92
VW	-25	34	94	98	72	787
Ford	-9	-47	-4	-10	-66	-84
Honda	17	12	39	-15	-35	-14
Nissan	0	-5	22	-68	1	-63

FUENTE: Elaboración propia con datos del Cuadro 21.

En el cuadro 22, VW destaca como la única empresa que en ningún año tuvo un cambio porcentual negativo. Le sigue en buenos resultados, en orden decreciente, Honda, Toyota y Nissan, dejando a Ford y GM en los últimos lugares, en el que el valor de su acción pierde el 84% y el 92% respectivamente, que las tiene al borde de la quiebra y con fuerte apoyo del gobierno norteamericano, para que no suceda. En este cuadro, se aprecia cómo el problema de las empresas norteamericanas ha repercutido en el valor de la acción, por lo menos, en los cinco años estudiados, pues en todos tiene –excepto GM en 2006, en el que su pérdida fue mucho menor que la de 2005– decrecimientos. Por el contrario, la acción de VW ha tenido un crecimiento impresionante, producto de las utilidades obtenidas cada año. Después las empresas japonesas en que el valor de la acción se ha comportado con los altibajos propios de sus resultados.

Cuadro 23
Tipos de cambio utilizados versus dólar

Armadora	2004	2005	2006	2007	2008
Toyota*	105	110	115	110	100
VW**	1.3621	1.1797	1.317	1.4721	1.3917
VW***	1.2432	1.2448	1.25567	1.37064	1.47103
Honda*	104	105	119	118	100
Nissan*	105	110	115	118	100

* Yenes por dólar.

** Euros por dólar en Balance General.

*** Euros por dólar en Estado de Resultados.

**ELEMENTOS A CONSIDERAR
EN LA DETERMINACIÓN DEL COSTO DE LA MANO DE OBRA
COMO PARTE DEL COSTO DE FABRICACIÓN DEL AUTOMÓVIL**

**Cuadro 24
Áreas de producción de automotores por armadora 2007 (%)**

País	GM	Toyota	VW	Ford	Honda	Nissan
País de origen	30.0	50.0	36.0	35.0	34.0	34.0
México	5.0		6.5	4.7	0.7	15.0
China	9.0	5.0	14.0	4.7	12.0	9.0
USA		16.0			28.0	20.0
Asia (-China)	15.0	11.0		1.3	8.0	4.0
Europa	22.0	8.0	30.0	41.5	7.0	17.0
América (menos EUA y México)	18.0	5.0	13.5	11.8	10.3	1.0
Otros	1.0	5.0		1.0		
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: Elaboración propia con datos de OICA 2007.

Como puede verse en el cuadro 24, cinco fabricantes producen sólo una tercera parte en su país y dos terceras fuera de él. Solamente Toyota produce la mitad de su producción en Japón. Resulta relevante que las tres armadoras japonesas producen una parte importante en EUA, como resultado de las presiones del gobierno norteamericano para que las empresas japonesas pudieran entrar al mercado de EUA.

En los primeros años de la instalación de las ensambladoras japonesas en territorio norteamericano, iniciando la década de 1980, el United Auto workers (UAW), sindicato que agrupa a todos los trabajadores de la industria automotriz, aceptó condiciones

ventajosas para las empresas japonesa y también norteamericanas, de pagar salarios más bajos -casi de la mitad- a los trabajadores recién contratados, en respuesta a la crisis de esa época que implicó el despido de cientos de miles de obreros de las factorías de Detroit. Esta política de bajos salarios y prestaciones permitió al sindicato a contar con nuevas contrataciones y a la empresa a pagar salarios y prestaciones menores. Ha de reconocerse que en un período de aproximadamente quince años, representó una ventaja para las armadoras japonesas.

GM en su informe de 2008 afirma que los salarios de los obreros de las empresas japonesas es de la mitad de los obreros de las fábricas norteamericanas, lo que resulta una verdad a medias. Es cierto si se comparan con los salarios de los trabajadores antiguos de las dos o tres décadas anteriores, pero no para las nuevas contrataciones.

Cuadro 25
Costo promedio por hora de trabajadores de producción
de la industria automotriz, incluyendo prestaciones (2003 vs. 2009)

País	2003 Costo por hora	2009 Costo por hora	% incremento en seis años	% promedio incremento anual
Indonesia	0.39	0.70	79	10
China	0.80	1.27	59	8
India	1.12	1.68	50	7
Malasia	2.09	2.80	34	5
México	2.45	3.28	34	5
Polonia	2.70	3.83	42	6
Brazil	2.75	3.90	42	6
Taiwan	5.67	7.40	31	4.5
Korea	9.99	13.01	30	4.5
España	12.32	14.29	16	2.5
Canadá	18.44	21.38	16	2.5
Japón	20.68	22.61	9	1.5
Estados Unidos	21.86	25.34	16	2.5
Alemania	30.60	34.46	13	2.0

FUENTE: Mexico's Auto Industry Conference, Dec. 2008, San Luis Potosí, México.

En el Cuadro 25 que está listado en orden creciente por costo de mano de obra, se aprecia la enorme brecha entre los salarios de países productores de automotores. Esta diferencia ayuda a explicar el porqué los fabricantes están invirtiendo en países atrasados para aprovechar el bajo costo de los salarios. Asimismo, resalta cómo a pesar de que Indonesia –que tiene el costo más bajo por hora de los catorce países listados–, y de haberlo incrementado en 79% en los seis años comparados, la

diferencia con Alemania se hace mayor, en el mismo periodo, aunque este último país sólo lo haya hecho en 13 por ciento.

Es interesante notar el enorme salto de salarios entre países: puede considerarse que los primeros siete son atrasados, los tres siguientes de desarrollo medio y, los cuatro últimos, desarrollados. La diferencia de salarios es proporcionalmente grande, pero entre los tres sectores –atrasado, desarrollo medio y desarrollados– es abismal.

Cuadro 26
Matriz: Países con los más altos salarios versus
con los más bajos: 2003/2009
(número de veces)

País	Alemania	Estados Unidos	Japón
Salario: dólares por hora	34.46	25.34	22.61
Indonesia	0.70	49	36
China	1.27	27	20
India	1.68	20	15
Malasia	2.80	12	9
México	3.28	10	8

FUENTE: Elaboración propia con datos del cuadro 25.

Como puede apreciarse en este cuadro, el costo de los salarios en los primeros cinco países listados (Indonesia, China, India, Malasia y México) comparada con el costo de los últimos tres países (Alemania, Estados Unidos y Japón), va de siete a cuarenta y nueve veces.

Para realizar un análisis más justo del costo de la mano de obra en el automóvil, y por tanto de la importancia de esta reducción en el salario, es necesario reconocer el impacto de los salarios más bajos en los países en donde las armadoras y las fábricas de autopartes tienen sus plantas. Los informes de las compañías fabricantes dicen que el costo de la mano de obra va de 10 al 13%. Sin embargo, este importe es únicamente de la armadora. Considerando lo que establece OICA que, a nivel mundial, por cada

trabajador directo en la industria automotriz, existen cinco indirectos (en México, de 45,000 trabajadores en armadoras, existen 450,000 en fábricas de autopartes, es decir, diez por uno) habría que ponderar esta implicación como parte del costo de mano de obra en el automóvil. Si se asume que el costo de los salarios en las plantas de sub-ensambles es de la mitad del de las armadoras, el porcentaje de costo de la Mano de Obra en el automóvil, sería del 25% ($10 \times 5 \times .5$).

CAPÍTULO III

SITUACIÓN ACTUAL Y PERSPECTIVA DE LA INDUSTRIA DEL AUTOMÓVIL EN MÉXICO DESPUÉS DE LA CRISIS ECONÓMICA DE 2009

Para hacer el análisis de la industria automotriz ubicada en México, partimos de una primera clasificación que la divide en ensambladoras y fábricas de autopartes. Con respecto a las armadoras, son considerados dos productos: automóviles y vehículos comerciales, También se expondrá la clasificación en la producción para el mercado nacional y para el internacional. En México, existen algunas empresas de menor producción, que fabrican camiones y autobuses, con una pequeña participación de una empresa mexicana. Estas clasificaciones dan sentido al análisis de cada uno de los mercados enunciados, ya que se comportan de distinta manera ante los eventos económicos y comerciales.

Como se ha establecido anteriormente, las decisiones son tomadas por los mandos centrales de los países dueños del capital, es decir, por Estados Unidos, Japón y Alemania. En México no se decide nada.

Cuadro 1
Producción total de automotores en México 2007-2009
y primer trimestre de 2010 (unidades)

Empresa	2007	%	2008	%	2009	%	Primer trimestre 2010	2008/2007 %	2009/2008 %	2010/2009 %
Nissan	489,254	23	440,629	20	355,414	23	113,617	-9.9	-19.3	75.1
GM	467,667	22	510,188	24	350,534	23	138,369	9.1	-31.3	89.1
VW	411,129	20	450,802	21	319,743	21	93,784	9.6	-29.1	24.8
Ford	307,065	15	317,682	15	234,330	15	82,369	3.5	-26.2	279.0
Chrysler	283,960	14	280,147	13	157,082	10	66,792	-1.3	-43.9	96.5
Honda	26,374	1	51,253	2	47,728	3	13,614	94.3	-6.9	13.4
Toyota	9,034	0	8,818	0	42,696	3	13,896	-2.4	384.2	28.0
Varias	89,787	4	108,880	5	47,286	3	18,706	21.3	-56.6	78.0
Sumas	2,084,270	100	2,168,399	100	1,554,813	100	541,147	4.0	-28.3	79.0

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de INEGI, Industria automotriz 2009.

Como se muestra en el Cuadro 1, entre las fábricas de automotores, poco más de la mitad de la producción total del país corresponde a las tres grandes firmas norteamericanas –GM (23%), Ford (15%) y Chrysler (14%)–; Nissan tiene casi una cuarta parte y Volkswagen una quinta, dejando a las armadoras de camiones y autobuses un 5% de la producción total, sector también dominado por empresas norteamericanas y alemanas. Toyota y Honda tienen una producción incipiente que juntas lograban el 1% en 2007, pero han ascendido al 6% en el 2009, a costa de Chrysler.

En el mismo Cuadro 1 puede verse la participación de cada empresa en los últimos tres años. La producción que en 2008 ascendió a 2,168 miles de unidades, tuvo un crecimiento del 4% sobre el año de 2007, y representó el 3.1% de la producción mundial (según datos de OICA), ubicándose en el décimo lugar mundial. Para 2009 la

producción disminuyó a 1,555 miles, que significa el -28.3% del año de 2008, o sea, 614 mil automotores menos.

La composición de la baja es desigual: la de mayor descenso fue Chrysler con casi 44% aunado a que en 2008 ya había bajado 1.3%; le siguió GM con 31.3%, pero en 2008 había aumentado 9.1%; después VW con -29.1%, después de un crecimiento en 2008 del 9.6%.

Cuadro 2
Producción de automotores en México 2007-2009
y primer trimestre de 2010 para el mercado nacional
(unidades)

Empresa	2007	2008	2009	Primer trimestre 2010	2008/2007 %	2009/2008 %	2010/2009 %
Nissan	165,843	159,520	127,941	36,464	-3.8	-19.8	37.7
GM	83,382	120,194	69,628	28,228	44.1	-42.1	61.8
VW	79,023	72,514	47,692	14,371	-8.2	-34.2	34.6
Ford	44,048	42,029	2,960	1,304	-4.6	-93.0	725.3
Chrysler	10,829	11,219	22,629	6,225	3.6	101.7	137.1
Honda	10,610	16,579	10,164	2,127	56.3	-38.7	23.2
Toyota	9,034	8,818	-	3,928	-2.4		
Varios	9,975	35,398	9,950	3,934	254.9	-71.9	8.9
Sumas	412,744	466,271	290,964	96,581	13.0	-37.6	50.1

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de INEGI, Industria automotriz 2009.

Por lo que respecta a la división entre nacional e internacional, en donde los destinos son de acuerdo a las decisiones de las matrices, el 78% es para exportación, principalmente a los Estados Unidos y el restante 22% es producción para México. En ésta, según el Cuadro 2, la baja fue de -37.6% en 2009, después de un aumento del 13% en 2008. Chrysler tuvo un crecimiento porcentual del 101.7% en 2009, después de

un crecimiento del 3.6% en 2008. La disminución más fuerte es de Ford en 2009 con el -93%, que además había disminuido -4.6% en 2008.

En este periodo, la producción para el mercado nacional, a pesar del crecimiento del 50.1% del primer trimestre, es sensiblemente menor que la correspondiente al 2008. El crecimiento de 725% de Ford, tan desproporcionado se debe a la base de 2009 en el que prácticamente paró la producción, caso un tanto similar en Chrysler; los demás fabricantes crecen con moderación.

Cuadro 3
Producción total de automotores en México 2007-2009
y primer trimestre de 2010 para exportación (unidades)

Empresa	2007	2008	2009	Primer trimestre 2010	2008/ 2007 %	2009/ 2008 %	2010/ 2009 %
Nissan	323,411	281,109	227,473	77,153	-13.1	-19.1	100.8
GM	384,285	389,994	280,906	110,141	1.5	-28.0	97.6
VW	332,106	378,288	272,051	79,413	13.9	-28.1	23.2
Ford	263,017	275,653	231,370	81,065	4.8	-16.1	275.7
Chrysler	273,131	255,536	134,453	60,567	-6.4	-47.4	93.1
Honda	15,764	34,674	37,564	11,487	120.0	8.3	11.7
Toyota	32,249	49,879	42,696	13,896	54.7	-14.4	28.0
Varios	79,812	73,482	37,336	14,772	-7.9	-49.2	92.7
Sumas	1,703,775	1,738,615	1,263,849	448,494	2.0	-27.3	86.4

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de INEGI, Industria automotriz 2009.

La fabricación para exportación (Cuadro 3) fue de -27.3% en 2009, después de un crecimiento del 2% en 2008. La caída en la producción de exportación en 2009, la encabeza Chrysler con el -47.4%, después de una baja de -6.4% en 2008; le sigue VW con -28.1%, seguida de un crecimiento de 13.9% en 2008.

Para el primer trimestre del 2010, es evidente la recuperación de la producción a

los niveles del 2008, principalmente en la producción para exportación en donde presenta crecimiento del 86.4% con respecto al primer trimestre del 2009, que rebasa moderadamente el correspondiente al 2008. El enorme crecimiento es encabezado por las tres fábricas norteamericanas, empezando con Ford que tiene un incremento del 275.7%, Chrysler 93.1 y GM 97.6%.

Un comentario importante, es que la fabricación de vehículos en México tiene una composición parecida a la norteamericana, en que los autos comerciales (SUV's entre ellos) tienen un porcentaje alto de la fabricación total de vehículos, llegando al 43%; en EUA es del 57%.

Cuadro 4
Ventas totales y por empleado en México, 2007-2008

Empresa	Millones de dólares		Porcentaje crecimiento 2008/2007	Número de empleados	Ventas por empleado (miles de dólares)	
	2007	2008			%	2007
Nissan	10,230	9,667	-5.5	8,884	1,152	
GM	11,404	11,133	-2.4	13,442	848	
VW	8,758	9,295	6.1	16,045	546	632
Ford	7,380	8,633	17.0	5,600	1,318	
Chrysler	8,865	8,085	-8.8	6,649	1,333	
Honda	1,286	1,826	42.0	2,047	628	
Toyota	1,810	2,068	14.2	2,500	724	
Sumas	49,732	50,708	2.0	55,167	901	

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de INEGI, Industria automotriz 2009.

El Cuadro 4 muestra las ventas en 2007 y 2008 en México en millones de dólares, así como el crecimiento por empresa en ese periodo. La columna siguiente tiene el número de trabajadores en 2007; al dividir las ventas de 2007 por los trabajadores en el mismo año, se obtienen las ventas por trabajador. Aunque no podría decirse en estricto sentido que es la productividad por trabajador, sí contiene algunos de los elementos

que lo componen. El principal elemento que puede distorsionar la comparación son los autos importados, que son el 59% de la venta total en unidades. En este tenor, se observa que el promedio de ventas por empleado en 2007 de las siete empresas listadas es de 901 mil dólares. Destacan, por arriba del promedio, Chrysler con 1,333 miles de dólares (md), Ford con 1,318 md y Nissan con 1,152 md. Chrysler importó en 2007 el 92.4% de sus ventas en México y Ford el 70.2%, como puede verse en el cuadro 8. VW que es la que tiene el más bajo índice de ventas por trabajador con 546 md, tiene también el porcentaje más bajo de importación sobre ventas con el 41.4%.

Con los porcentajes de crecimiento de las ventas de 2008 vs. 2007, las comparamos con el porcentaje de crecimiento de la producción de los mismos años, obteniendo una correlación de 0.84.

Con la finalidad de tener una base de comparación, Hernández Laos (en Brown Grossman, Flor et al. 1999, p. 102) reporta que la productividad laboral de México, Canadá y Estados Unidos en dólares americanos a la Paridad de Poder Adquisitivo de 1985, en 1988 es de \$16,284, \$34,430 y \$38,460 respectivamente, determinada con el PIB entre número de trabajadores.

Cuadro 5
Ventas totales y por empleado en el mundo, 2007-2008

Empresa	Millones de dólares		Número de empleados		Ventas por empleado (miles de dólares)	
	2007	2008	2007	2008	2007	2008
Nissan	91,098	96,754	159,227	155,659	572.1	621.6
GM	181,122	148,979	285,000	266,000	635.5	560.1
VW	149,259	167,411	329,305	368,500	453.3	454.3
Ford	172,455	146,277	248,000	213,000	695.4	686.7
Chrysler						
Honda	102,018	112,829	167,231	178,960	610.0	630.5
Toyota	220,778	235,603	309,797	322,045	712.7	731.6
Sumas	916,730	907,853	1,498,560	1,504,164	611.7	603.6

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de los informes anuales de las compañías 2007 y 2008.

En el Cuadro 5, de los ingresos y número de trabajadores en el nivel mundial de cada una de las armadoras, se muestra que el promedio de las seis empresas para 2007 es de 611.7 md, disminuyendo en el 2008 a 603.6 md, en la que destaca como las más alta Toyota con 731.6 md, y 712.7 en 2007, seguida de Ford \$686.7 en 2008 y 695.4 en 2007. En los dos años, VW es la que tiene el menor índice de ventas por empleado, tanto en el nivel mundial como en México. Dos elementos importantes que hacen que se presente esta aparente desventaja es que el tiempo para fabricar un automóvil es 50% mayor en los autos de Volkswagen que los de sus competidores y las horas trabajadas por año en Alemania son 34% menos que el promedio de las otras empresas, por lo tanto, el precio de venta promedio de Volkswagen, que es mayor, no alcanza a compensar los dos puntos anteriores. En el nivel mundial no afecta el factor importación porque las cifras consolidadas de todas las compañías, eliminan las ventas entre ellas mismas.

Cuadro 6
Proporción de ventas nacionales
con respecto a las ventas mundiales 2007-2008 (millones de dólares)

Empresa	2007			2008		
	Ventas mundiales (a)	Ventas nacionales (b)	% b/a	Ventas mundiales (c)	Ventas nacionales (d)	% d/c
Nissan	91,098	10,230	11.2	96,754	9,667	10.0
GM	181,122	11,404	6.3	148,979	11,133	7.5
VW	149,259	8,758	5.9	167,411	9,295	5.6
Ford	172,455	7,380	4.3	146,277	8,633	5.9
Chrysler		8,865			8,085	
Honda	102,018	1,286	1.3	112,829	1,826	1.6
Toyota	220,778	1,810	0.8	235,603	2,068	0.9
Sumas	916,730	49,732	5.4	907,853	50,708	5.6

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de los cuadros anteriores.

En el Cuadro 6 aparece la proporción de las ventas que realizan en México las seis armadoras, con respecto a las ventas que tienen en el nivel mundial, con la finalidad de analizar si este indicador tiene correlación con la producción, para, en un sentido, validar el cálculo del cuadro 4 de ventas por empleado. Es decir, saber si tiene la misma proporción en la producción. Además, resulta significativo saber el dato *per se*: que Nissan vende el 10% de su producción total en México, le sigue GM con el 7.5% y así sucesivamente. La media de estas seis armadoras es el 5.6%, que comparado con el porcentaje del 3.1 de la producción mundial, indica la proporción de armadoras que no están en México.

Cuadro 7
Proporción de ventas y la producción nacionales
con respecto a las ventas y la producción mundiales en 2007 (Porcentaje)

Empresa	Ventas	Producción
Nissan	11.2	15
GM	6.3	5
VW	5.9	6.5
Ford	4.3	4.7
Chrysler		14.8
Honda	1.3	0.7
Toyota	0.8	0.3
Sumas	5.4	3.1

FUENTE: Elaboración propia con base en el Cuadro 6, para ventas y en datos de OICA para la producción.

En el Cuadro 7 puede apreciarse la alta correlación entre la proporción de las ventas y de la producción nacionales con respecto a las mundiales. El índice de correlación es de 0.95.

Cuadro 8
Proporción de las importaciones de automotores
con relación a las ventas nacionales totales
(unidades-2007)

Empresa	Ventas nacionales totales (a)	Producción nacional (b)	Importaciones (a-b) (c)	% de importaciones sobre ventas totales (c/a)
Nissan	214,121	165,843	48,278	22.5
GM	230,401	83,382	147,019	63.8
VW	134,778	79,023	55,755	41.4
Ford	147,747	44,048	103,699	70.2
Chrysler	141,934	10,829	131,105	92.4
Honda	52,951	10,610	42,341	80.0
Toyota	66,208	9,034	57,174	86.4
Sumas	988,140	402,769	585,371	59.2

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de AMDA las ventas nacionales y del cuadro 2 la producción para venta nacional.

Con la finalidad de saber el efecto que puede tener la importación de vehículos sobre el indicador de ventas por empleado, en el Cuadro 8 puede apreciarse que el promedio de las importaciones sobre las ventas totales de autos es del 59%. La que tiene el más alto porcentaje es Chrysler con el 92%, seguida por Toyota y Honda, que tienen poco tiempo elaborando autos en México y su volumen de producción todavía es incipiente; Ford y GM siguen con proporciones arriba de la media, dejando a VW y Nissan como las empresas que importan menos con respecto al total de ventas en México.

Cuadro 9
Ventas por empleado en México, sin importaciones de autos (2007)

Empresa	Ventas por empleado Miles de dls	% de importación sobre ventas	Ventas por empleado sin importación (miles de dólares)
Nissan	1,152	22.5	892
GM	848	63.8	307
VW	546	41.4	320
Ford	1,318	70.2	393
Chrysler	1,333	92.4	102
Honda	628	80.0	126
Toyota	724	86.4	99
Sumas	901	58.2	377

FUENTE: Cuadros 4 y 8.

Como se observa en el Cuadro 9, la diferencia entre empresas es enorme. Nissan tiene el más alto que es 9 veces mayor que Toyota que es el más bajo. Las posibles explicaciones son que los volúmenes de producción en Honda y Toyota, al ser muy reducidos, el costo es mayor y las comparaciones en tan diferentes niveles de producción no son representativas; y, principalmente, porque Honda y Toyota dedican proporcionalmente más gente a labores administrativas y de venta que a la producción. El caso de las tres empresas norteamericanas y de Volkswagen, el factor principal es la elaboración de motores en sus respectivas plantas, y en este trabajo solamente se eliminó el número de automotores de importación. Por tanto, para hacer comparativas las cifras, debería incluirse, por ejemplo, cuántos motores equivalen a un auto, para incrementar las unidades de motores.

Este último cuadro, con los ajustes de motores y partes fabricadas en las plantas para venta, apoya la idea de que en el nivel mundial, la productividad mexicana es

mayor que en otras partes del mundo. La hipótesis a trabajar más adelante, es que los países emergentes subsidian de manera importante a la fabricación en los países dueños de las fábricas, por la proporción de salarios tan bajos en los primeros con respecto a los segundos.

Como se dijo al principio del texto, la segunda gran división del mercado automotriz en México es la fabricación de autopartes. Presentamos en el siguiente Cuadro número 10 las cinco principales fabricantes de componentes, que por número de empleados, representan el 36% del total de este sector productivo.

Cuadro 10
Ventas en México de las principales fábricas de autopartes
y número de empleados (2007)

Empresa	Millones de dólares	Número de empleados	Ventas por empleado (miles de dls)
Delphi Auto	5,291	62,883	84.1
Nemak	2,990	14,925	200.3
Flextronics	2,220	26,804	82.8
Johnson Cont	1,841	23,470	78.4
Lear Corp	1,559	34,000	45.9
Sumas	13,901	162,082	85.8

FUENTE: Revista expansión, *500 empresas más importantes de México 2008*.

En el Cuadro 10 se determina la venta por empleado de las cinco fábricas de componentes automotrices más importantes en México. El promedio es de \$85,800 dls., en que destaca Nemak con \$200,300 que hace cilindros y monoblocks para motores cuya propietaria es el Grupo mexicano Alfa; está asociada con Ford en Nemak. En productividad le sigue Delphi, pero todas éstas, por debajo del promedio.

Al comparar las ventas por empleado, con el de las armadoras en México, éste es 10.5 veces mayor. Las dos explicaciones más importantes de esta diferencia son: la primera, que es el reflejo de la política de eliminar dentro de las fábricas de autos, la

elaboración de componentes, trasladándolas a empresas que se especializan en esas partes y pagan salarios sensiblemente más bajos que en las armadoras (parte del llamado toyotismo) y, la segunda, que en las armadoras está influido por las importaciones. Al eliminarlas, disminuye la venta el 58%, quedando el promedio para 2007 en \$377,00 dls., (ver Cuadro 9) 4.4 veces mayor que las de componentes.

PERSPECTIVA PARA 2010-2011

De acuerdo a la información proporcionada, resulta evidente que las administraciones de las armadoras, que son las que deciden cuánto se va a fabricar en cada país, tienen especial interés en ir a los países emergentes como México. Fundamentalmente juegan dos factores: primero, la lucha de los sindicatos de los países avanzados por seguir manteniendo las fuentes de trabajo en sus lugares, que, por cierto, son fuertemente subsidiados por el costo de los trabajadores de los países emergentes, y, segundo, qué países presentan mejores condiciones para sus inversiones, como el costo más bajo de la mano de obra, las facilidades gubernamentales de subsidios en impuestos, estímulos, etcétera, la infraestructura de los lugares a instalarse, el poder de consumo de esas sociedades, la distancia geográfica a los lugares de consumo y, finalmente hoy, la inseguridad por la violencia del gobierno, al “combatir” a los cárteles de la droga.

Con estos elementos, después del importante repunte en la producción y la venta de exportación en el primer trimestre del 2010 y los avisos de inversiones de varias ensambladoras, entre ellas VW, Ford GM, Chrysler, se anticipa que se seguirá por el camino del crecimiento alto, inclusive trasladando mayor producción a México de la que se hacía en los EUA. Los despidos de personal no fueron mayores al 10% del total, pues se optó principalmente por los “paros técnicos”, lo que augura que en ese sentido no habrá problema.

El principal cuestionamiento es que, como en todo el mundo, todavía no hay seguridad de que el crecimiento vaya a ser sostenido. Si hubiera una nueva recaída económica, principalmente se verá afectado México. Un problema adicional es el control ejercido por los narcotraficantes en diversos municipios del norte del país, que ha incrementado la inseguridad a niveles que afectan la inversión.

CAPÍTULO IV

LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN DETROIT, MICHIGAN, EUA Y LA RELOCALIZACIÓN DE LAS PLANTAS A MÉXICO Y AL SUR DE LOS ESTADOS UNIDOS POR COSTOS DE MANO DE OBRA

HISTORIA DE DETROIT, MICH. Y LA LUCHA SINDICAL DEL UNITED AUTO WORKERS

La población de Detroit aumentó más de seis veces durante la primera mitad del siglo XX, alimentada en gran parte por una afluencia de emigrantes provenientes de Europa Oriental y del Sur –tanto blancos como negros– quienes vinieron para trabajar en la floreciente industria automotriz. Para el censo del año 2000, había 951,270 personas, 336,428 casas, y 218,341 familias que residían en la ciudad. La densidad de población era de 6855.1 personas por milla cuadrada (2646.7 hab./Km²). Había 375,096 unidades de alojamiento con una densidad media de 2703.0 unidades por milla cuadrada (1043.6 hab./Km²). Hacia 2005, la población de Detroit había disminuido a 886,675 habitantes, representando una pérdida del 6,8% de la población respecto al Censo del año 2000.

La Ciudad de Detroit ha experimentado su principal cambio demográfico en sus suburbios. Su población cayó en picada desde 1950, que era de 1'849,568 habitantes, hasta llegar a 886,675 en 2005. Esto está en parte atribuido a la construcción de un sistema de autopistas extenso durante los años 1950 y el vuelo blanco de la recogida de los niños en autobús escolar ordenada por un tribunal durante los años 1970. La población de la ciudad cayó entre ciudades norteamericanas más pobladas, desde el cuarto al undécimo lugar.

Hacia 2001, la Ciudad de Detroit tenía afroamericanos en un 81.55% de blancos, 0.33% de nativos americanos, asiáticos en un 0.97%, 0.03% de isleños del pacífico, el 2.54% de otras razas, y el 2.32% de dos o más razas. El 4.96% de la población era hispana o latinoamericana de cualquier raza. La población nacida en el extranjero de la ciudad bordeaba el 4.8%.

Cuadro 5.
Ciudad de Detroit, Censos pasados

AÑO	POBLACIÓN	VARIACIÓN	RANKING
1820	1,422	-	-
1830	2,222	56.0%	-
1840	9,102	309.6%	40
1850	21,019	130.9%	30
1860	45,619	117.0%	19
1870	79,577	74.4%	18
1880	116,340	46.2%	18
1890	205,876	80.0%	15
1900	285,704	38.8%	13
1910	465,766	63.0%	9
1920	993,678	113.3%	4
1930	1'568,662	57.9%	4
1940	1'623,452	3.5%	4
1950	1'849,568	13.9%	5
1960	1'670,144	-9.7%	5
1970	1'514,063	-9.3%	5
1980	1'203,368	-20.5%	6
1990	1'027,974	-14.6%	7
2000	951,270	-7.5%	10
2005 (est.)	886,671	-6.7%	11

Un comercio floreciente basado en el transporte preparó el escenario para la obra de Henry Ford, quien en 1899 construyó su primera fábrica de automóviles en Highland Park, una ciudad independiente que hoy quedó integrada a Detroit. Las innovaciones de fabricación de Ford fueron adoptadas rápidamente por los fabricantes de automóviles rivales, como General Motors, Chrysler y American Motors. Cada uno de ellos, como Ford, estableció su cuartel general en el área metropolitana de Detroit, consolidando al estado de Detroit como la capital de automóviles del mundo.

En el siglo XX, los empresarios del área de Detroit, en especial Henry Ford –forjado en la producción del automóvil, la capitalización de las máquinas-herramienta ya existentes y la de la capacidad industrial de la ciudad–. Desde el principio, la producción de automóviles es reconocida por estructuras tales como la Ford's Piquette Plant (1904) (lugar histórico nacional), y múltiples estructuras en los alrededores de la Piquette Avenue, como una zona Industrial del Distrito Histórico (incluido el ahora destruido CEM/Studebaker Plant, 1906) y el New Amsterdam Distrito Histórico (incluida la fábrica original de Cadillac, 1905) y pequeñas fábricas como la **the CRESCENT BRASS AND PIN COMPANY BUILDING** (1905). El ensamble de automóviles y las de fabricación asociada pronto dominaron Detroit, y los magnates del automóvil construyeron edificios comerciales y para oficinas, como General Motors (1919), el Laboratorio de Investigación de General Motors (1928), y Fisher Building (1928).

El desarrollo de la industria del automóvil condujo a una creciente demanda de mano de obra, que fue ocupada por un gran número de recién llegados de Europa y América del Sur. Entre 1900 y 1930, la población de la ciudad se elevó de 265,000 a más de 1.5 millones, empujando los límites de la ciudad hacia el exterior. El boom de la población llevó a la construcción de edificios de apartamentos en toda la ciudad, dirigido a los trabajadores de automóviles de clase media. Éstos incluyen los Somerset Apartments (1922), el Garden Court Apartments (1915), y los Manchester Apartments (1915).

El auge de la producción del automóvil también requirió resolver los problemas del transporte dentro de la ciudad. Así, se construyó el Chestnut Street-Grand Trunk Railroad (1929) como resultado del tráfico de automóviles. El *Fort Street-Pleasant Street and Norfolk & Western Railroad Viaduct* (1928) fue un producto del mismo programa, el enrutamiento del tráfico de camiones sobre el tráfico de trenes. Y el West

Jefferson Avenue, puente sobre el río Rouge (1922) permitió que el río Rouge pudiera ser ampliado para el tráfico de barcos.

Debido a que durante los últimos años del siglo XIX y los primeros del XX se construyeron mansiones y edificios dorados, Detroit era conocida como el París de occidente por su arquitectura, y porque Washington Boulevard había sido recientemente electrificada por Thomas Alva Edison. Al mismo tiempo, se construyeron nuevos barrios de lujo, más lejos del centro de la ciudad, como Boston-Edison, Indian Village, y Woods Palmer. Los ricos se trasladaron a los barrios más exclusivos como los otrora exclusivos barrios de *Woodward Avenue* (como el Distrito Histórico Prentiss Warren-Willis y el Distrito Histórico-Selden), los cuales vinieron a ser una mezcla de apartamentos y edificios comerciales. A medida que la distribución de la población se volcaba hacia el exterior, las nuevas iglesias fueron construidas para servir a las nuevas zonas pobladas, en particular, la Roman Catholic **Cathedral of the Most Blessed Sacrament** (1913), la **Woodward Avenue Presbyterian Church** (1908), la **Metropolitan United Methodist Church** (1922), y la **St. Theresa of Avila Roman Catholic Church** (1919).

La riqueza traída por el negocio del automóvil condujo a un auge en el centro de negocios de Detroit, y la construcción de una colección de los primeros rascacielos del siglo XX. El más notable de ellos es el **Art Deco National Historic Landmark Guardian Building** (1928). El auge de la construcción no se limitó a las empresas. Distritos comerciales surgieron a lo largo de Park Avenue, Broadway, y Woodward. Múltiples hoteles fueron construidos, incluyendo el Hotel Fort Shelby (1916), el hotel Detroit-Leland (1927), el Royal Palm Hotel (1924), y muchos otros. Extravagantes salas de cine como Fox (1928) y The Palms (1925) fueron construidas. Y los edificios públicos, como la Orchestra May (1919), the **Detroit Public Library** (1921), and the **Detroit Institute of Arts** (1923).

La ciudad adquirió un aspecto más de “cuello azul” porque a la orilla del río se encontraban alineados con las fábricas y silos de grano. Al mismo tiempo, en el centro de Detroit floreció una arquitectura, bajo el liderazgo de muchos arquitectos de renombre como Albert Kahn, Wirt C. Rowland, y otros, que diseñaron una serie de rascacielos art déco y monumentos históricos. La ciudad experimentó un florecimiento cultural, con una importante ampliación del Instituto de Artes de Detroit y la fundación

de otras instituciones.

El desarrollo de la industria automotriz llevó a un aumento masivo de la producción industrial de la ciudad. Esto, a su vez, condujo al creciente requerimiento y oferta de plazas de trabajo, que fueron ocupadas por un gran número de recién llegados de Europa y América del Sur. La población de la ciudad aumentó más de seis veces durante la primera mitad del siglo XX, alimentada en gran parte por la afluencia de inmigrantes europeos y los inmigrantes del sur para trabajar en la industria floreciente del automóvil. Un gran número de inmigrantes procedentes de Europa se instaló en Detroit; los polacos eran el mayor grupo de nacidos en el extranjero, más de 66,000 polacos vivían en Detroit en 1930.

Las fábricas automotrices trajeron, naturalmente, conflictos laborales de alto perfil, culminando en la década de 1930 cuando el sindicato United Auto Workers inició duras batallas con los fabricantes de automóviles de Detroit. El activismo laboral establecido durante esos años, llevó a la fama y notoriedad a los dirigentes sindicales de esta ciudad natal como Jimmy Hoffa y Walter Reuther, que sigue siendo una característica clave en el paisaje cultural y político de la ciudad.

El crecimiento de la industria automotriz durante la primera mitad del siglo XX, atrajo a decenas de miles de nuevos residentes, especialmente trabajadores de los estados meridionales del país, hasta convertirse en el cuarto más poblado de la nación. Al mismo tiempo, decenas de miles de inmigrantes europeos llenan la ciudad. Las tensiones sociales se incrementaron con el rápido ritmo de crecimiento. Las políticas de promoción de la persiana del color de las plantas de automóviles trajeron como resultado que las tensiones raciales estallaran en una revuelta a gran escala en 1943.

La entrada de los Estados Unidos en la Segunda Guerra Mundial trajo grandes cambios a la ciudad. De 1942 a 1945, la producción de automóviles comerciales cesó por completo, ya que sus fábricas se utilizaban para construir tanques M5, jeeps, y los bombarderos B-24 para los Aliados. El edificio principal se convirtió en un centro de control para la producción en tiempos de guerra. Contribución importante de la ciudad a la guerra, lo que le hizo ganar el apodo de «El arsenal de la democracia».

El B-24 Liberator, fue el bombardero más producido de los aliados en la historia, que ayudó a cambiar el equilibrio de poder en la guerra. Antes de la guerra, la industria de la aviación podía producir, de manera óptima, un avión en un día en una fábrica de

aviones. En 1943, las plantas de Ford lograron fabricar un B-24 en una hora, a un máximo de 600 por mes en 24 horas diarias. Muchos pilotos dormían en catres de espera para el despegue con el B-24 al salir de la línea de montaje de Ford en Willow.

En la década de 1950 se da una consolidación económica, especialmente en el sector del automóvil, provocando una mayor competencia por puestos de trabajo. Además, un extenso sistema de autopistas construidas en los años 1950 y 1960 facilita los desplazamientos de carga y hombres. *The Twelfth Street riot* (El motín en la calle Doce) de 1967, así como la *court-order busing* (orden de la corte sobre el transporte escolar) acelera la fuga de ciudadanos blancos de la ciudad. Acorde con el cambio de la población y el empleo, la base tributaria de la ciudad se erosiona. En los años siguientes, la población de Detroit cayó desde un máximo de alrededor de 1.8 millones en 1950 a aproximadamente la mitad de ese número hoy en día.

Sobre la base de su industria automotriz, la economía de Detroit amplió, después de la Segunda Guerra Mundial, la prosperidad económica de la posguerra. Un gran desplazamiento de la población a los suburbios se inició en la década de 1950 y continuó como el área metropolitana que creció para llegar a ser una de las más grandes de la nación. La ciudad experimentó tensiones sociales durante los años 1960 y 1970. En los años 1990 y 2000, la ciudad ha experimentado un aumento de la renovación urbana. Muchas zonas de la ciudad están incluidas en el Registro Nacional de Lugares Históricos.

El primer alcalde negro, Coleman Young, fue elegido en 1973. El reciente desarrollo urbano de Detroit ha llevado a la demolición y renovación de varios edificios; frente al río de la ciudad es el foco principal de desarrollo siguiendo el ejemplo de Windsor, Ontario, que comenzó su conversión frente al mar en la década de 1990. En 2007, las primeras porciones del Paseo del Río se establecieron, incluyendo muchos kilómetros de parques y fuentes. Este nuevo desarrollo urbano en Detroit es uno de los pilares en el plan de la ciudad para mejorar su economía a través del turismo. A lo largo del río, está aumentando el número de condominios de lujo.

En esta segunda parte, se estudiará con mayor detenimiento cómo el UAW conquistó el contrato colectivo de trabajo en GM, Chrysler y Ford, así como diversas prestaciones que, a la postre, hicieron de sus trabajadores el sector más privilegiado de la industria y el comercio, lo cual fue un pilar importante del crecimiento y desarrollo de

la nación norteamericana.

General Motors y el sindicato United Auto Workers (UAW) han compartido la historia juntos durante gran parte del siglo pasado. Apenas el año pasado las dos partes, por la presión en los salarios de los competidores japoneses, acordaron la adopción de salarios más bajos para los nuevos trabajadores y el cambio, a un fideicomiso manejado por el sindicato, de los costos de salud de los jubilados.

Y como en el lejano 1937, en que hubo un paro masivo de brazos caídos en una planta de GM en Flint, la cual contribuyó a que se reconociera a el UAW como parte negociadora, en las siete décadas siguientes, GM y el UAW, se han unido, aunque no siempre en armonía, para crear acuerdos que permitieron a los trabajadores recibir pensión a una edad más joven, así como aumentos a su salario ligados a la inflación, y recibir capacitación en trabajos no tradicionales, en vez de ser despedidos.

“La huelga de 1937 transformó GM, el UAW y gran parte de la economía”, dijo Harley Shaiken, un economista de cuestiones laborales de la Universidad de California-Berkeley. “Ese fue un momento crucial en la historia del movimiento obrero e igualmente crítico en la formación de la clase media”.

En la década de 1930, GM era una de las empresas más grandes del mundo. El UAW era poco más que un sueño. El sindicato quería ser reconocido como la parte de la negociación en 17 plantas en Flint.

Obstaculizado por GM, el UAW cerró la planta No. 1 de Fisher con su huelga de brazos caídos. Los obreros soportaron las agresiones de la policía y de los representantes de la compañía, que incluyó gases lacrimógenos y disparos. El paro laboral que fue de 44 días afectó las ventas, por lo que finalmente, GM aceptó firmar un contrato nacional, el primero en la historia del sindicato. Los trabajadores recibieron un aumento salarial y el derecho a hablar de la organización sindical en comedores de la planta. En ese momento, se consideró la mayor victoria en la historia del sindicato. Esta historia se forjó en la presión al rojo vivo de las negociaciones laborales, donde los medios de vida pendían de un hilo.

Algunos historiadores laborales han dicho que General Motors, el mayor de los Tres Grandes, siempre ha tenido una mala opinión del sindicato, en la creencia de que sus salarios y prestaciones han impedido a los fabricantes de automóviles de los Estados Unidos competir con los fabricantes extranjeros. El UAW devolvió el cumplido,

acusando a la compañía de no compartir su éxito con las personas que lo hicieron posible. Históricamente, el UAW ha disfrutado de una mejor relación con Ford y Chrysler.

“Las relaciones con GM eran mucho más duras que con los otros dos”, dijo Charles Hyde, un profesor de historia en la Universidad Wayne State. “Hubo más enfrentamientos y más huelgas”.

Los paros iban desde grandes huelgas nacionales para apoyar medidas locales de plantas específicas. En el nivel nacional, por ejemplo, una huelga de 113 días en 1945 condujo a un aumento de 18.5 centavos por hora, vacaciones pagadas, horas extras y otros cambios. Otro paro nacional, en 1970, tuvo por objeto ganar los aumentos de remuneraciones por costo de la vida, y de la prestación de jubilación por retiro después de treinta años de servicios.

En 1984, el UAW afectó veinticinco instalaciones de GM sobre problemas locales, y de 1996 a 1998, el UAW estalló siete huelgas locales contra la empresa.

“La relación GM-UAW ha sido, sobre todo, del tipo: “ellos” y “nosotros”, dijo David Lewis, un historiador de Negocios de la Universidad de Michigan.

En la última década, GM y UAW empezaron a hacer las paces. La empresa ha abierto sus libros contables al sindicato con la finalidad de compartir la situación financiera. Los trabajadores han estado más abiertos a cambios propuestos por sus jefes. Sin embargo, en septiembre de 2007, miles de trabajadores del UAW abandonaron el trabajo en ochenta y dos instalaciones de GM en todo el país.

La huelga de dos días dio lugar a un pacto de cuatro años que, entre otras disposiciones, acordó que el sindicato manejaría la atención a la salud de los jubilados, y le permitiría a GM contratar nuevos trabajadores de salarios más bajos en virtud de un nuevo sistema salarial de dos niveles. Fue una píldora difícil de tragar para los trabajadores y dirigentes sindicales por igual.

Algunos analistas consideran el acuerdo como un hito y un símbolo de una nueva era en la relación entre GM y el sindicato, ya que permite a ambas entidades lidiar con las fuerzas que van desde la competencia global al aumento en los costos de energía y de la salud. “Esta es una negociación en que se dieron concesiones de importancia histórica”, dijo Gary Chaison, profesor de relaciones laborales en la Universidad Clark en Worcester, Mass., en *The Detroit News*, después de que el acuerdo fuera

alcanzado. “Los líderes del UAW entiende que hay algunas nubes muy oscuras en el horizonte”.

GM se compromete a negociar un acuerdo de negociación colectiva con el UAW. En 1939, La llamada “huelga estratégica”, fue clave en las plantas de GM que condujo a obtener los derechos exclusivos de negociación del UAW, derechos de antigüedad, y las bases para cualificar oficios de aprendizaje.

En 1945 una huelga de 113 días que se lleva a cabo en todo el país y en la que GM se resiste a la petición del sindicato de no transmitir a los consumidores los aumentos salariales. En 1998, los trabajadores de dos plantas de autopartes de GM en Flint cerraron durante 54 días, que provocaron costos a la ensambladora por 2.2 mil millones de dólares. El motivo de la huelga se centró en las reglas de trabajo y los planes de GM para eliminar puestos de trabajo.

El UAW es un sindicato que representa a los trabajadores en los Estados Unidos y Puerto Rico, fundada con el fin de representar a los trabajadores de la industria de fabricación de automóviles, de empresas de la salud, casinos y educación superior. Con sede en Detroit, Michigan, el sindicato cuenta con alrededor de 513,000 miembros activos y más de 575,000 jubilados en cerca de 800 locales, y negoció 3,100 contratos, con alrededor de 2,000 empresarios.

El UAW fue fundada en mayo de 1935 en Detroit, Michigan, bajo los auspicios de la American Federation of Labor (AFL) después de años de agitación dentro de la federación laboral. La AFL se había centrado en la organización de sindicatos gremiales desde su fundación en 1881 por Samuel Gompers. Pero en su convención de 1935, una asamblea de los sindicatos industriales liderada por John L. Lewis formó el Comité de Organización Industrial, el original CIO, dentro de la AFL. Un año después, la AFL suspendió los sindicatos afiliados a CIO, y éstos, incluida el UAW, formaron el Congreso de Organizaciones Sindicales (CIO). El UAW era uno de los principales sindicatos que, en primer lugar, estaba dispuesto a aceptar trabajadores afroamericanos. El UAW tuvo un éxito inmediato en la organización con la huelga de brazos caídos, por primera vez en una planta de General Motors en Atlanta, Georgia, en 1936, y más en la famosa huelga de brazos caídos de Flint, que se inició el 29 de diciembre de 1936. Esa huelga terminó en febrero de 1937, después de que el gobernador de Michigan, Frank Murphy jugó el papel de mediador, negociando el

reconocimiento del UAW por General Motors. Al mes siguiente, los trabajadores de la automotriz Chrysler, obtuvieron el reconocimiento del UAW como su representante en una huelga de brazos caídos.

El siguiente objetivo del UAW fue la Ford Motor Company. Henry Ford había manifestado que “El UAW entraría a Ford por encima de mi cadáver”. Ford puso a Harry Bennett para mantener a la empresa sin sindicato, y el Departamento de Servicio de Ford se estableció como uno de seguridad interna, utilizando la intimidación, el espionaje y el chantaje dentro de la empresa, con lo que rápidamente se ganó la reputación de usar la violencia contra sindicalistas y simpatizantes. Hubo que esperar hasta 1941 para que Ford aceptara un contrato colectivo con el UAW. A fin de año, el ataque japonés sobre Pearl Harbor cambió dramáticamente la naturaleza de la organización del UAW.

El Comité Ejecutivo del UAW votó por no hacer ninguna huelga para garantizar que la guerra no se viera afectada por tal acontecimiento, promesa que fue posteriormente ratificada por todos los miembros del sindicato. Después de la exitosa organización de la industria del automóvil, el UAW se trasladó hacia la sindicalización de otras industrias.

Durante un tiempo, el UAW, incluso organizó a los trabajadores en la fabricación de bicicletas y plantas de ensamblaje en Cleveland y Chicago, entre ellos AMF, Murray, y más tarde Schwinn Bicycle Co. La AMF y las plantas Murray, más adelante cerraron sus operaciones, y las plantas fueron trasladados a otros estados después de la creciente competencia, forzando la reorganización, modernización y una reducción de los costos laborales por unidad. En 1980, la fábrica de Schwinn, duramente afectada por la competencia extranjera y en la necesidad de la modernización completa, también cerró sus puertas. En la convención constitucional del UAW, en 1946, Walter Ruether ganó las elecciones para presidente, puesto donde permaneció hasta que murió en un accidente de avioneta en mayo de 1970. Fue el líder del sindicato durante uno de los períodos más prósperos para los trabajadores en los Estados Unidos.

En la década de 1960, el UAW utilizó como estrategia de negociación iniciar la revisión del contrato con el fabricante de autos más importante, para después lograr su aplicación en otras empresas, para obtener nuevas prestaciones para los trabajadores, incluyendo hospitalización y el pago, en su totalidad, de las prestaciones de licencia por

enfermedad en General Motors, así como el reparto de utilidades en *América Motors*. El UAW también creció hacia trabajadores de otras industrias importantes, como la aeroespacial y la de implementos agrícolas. El UAW fundó la estación de radio WDET en 101.9 FM en Detroit, Michigan en 1948. La estación fue vendida más tarde a la Universidad estatal de Wayne por un dólar, en 1952.

Durante los años 1950 y 1960, los miembros del UAW se convirtieron en algunos de los trabajadores industriales mejor pagados en el país –lo que los situó sólidamente en la clase media estadounidense—. Al final de este período, los cambios en la economía mundial, la competencia de fabricantes automotrices de países europeos y japoneses y algunas decisiones administrativas de los fabricantes de automóviles americanos, habían empezado a reducir de forma significativa las utilidades de los principales fabricantes de automóviles y sentaron las bases para cambios drásticos en la década de 1970.

El UAW se desafilió de la AFL-CIO el 1 de julio 1968, después de que Reuther y el presidente de AFL-CIO, George Meany, no pudieron llegar a un acuerdo sobre una amplia gama de cuestiones políticas y reformas sobre la manera de dirigir a la AFL-CIO. El 24 de julio de 1968, pocos días después de la desafiliación del UAW, Frank Fitzsimmons, presidente de los *Teamsters* y *Reuther*, formaron la *Alliance for Labor Action* (ALA), formando un nuevo *National Trade Union Center* para organizar a los trabajadores no organizados y llevar a cabo proyectos políticos y de izquierda. La ALA fue cuestionada, principalmente como un sindicato “doble”, aunque Reuther defendió que no era cierto. El primer programa de La Alianza era ambicioso. Sin embargo, la muerte de Reuther en un accidente aéreo el 9 de mayo 1970, cerca de Lago Negro, Michigan, asestó un duro golpe a la Alianza, y el grupo detuvo sus operaciones en julio de 1971 después de que el UAW (casi en bancarrota, debido a una larga huelga en GM) no pudo seguir financiando sus operaciones. El ALA se disolvió formalmente en enero 1972 y el UAW se volvió a afiliarse con la AFL-CIO el 1 de julio de 1981.

La situación de la industria automotriz y de los miembros del UAW se vio deteriorada en gran medida por el embargo petrolero de 1973. El aumento de los precios del combustible llevó a los fabricantes de automóviles norteamericanos a perder cuota de mercado frente a los fabricantes extranjeros, pues éstos ya trabajaban en mejorar la eficiencia del combustible en sus autos. Esto dio pie a que se iniciaran,

por varios años, despidos y reducciones salariales, y el UAW tuvo que renunciar a muchos de los beneficios que había ganado para los trabajadores durante décadas. En la década de 1980, el estado de Michigan había sido devastado económicamente por las pérdidas de empleos y de ingresos dentro de la mayor industria del estado. Esto culminó con la casi quiebra de Chrysler en 1979. Como resultado del cierre de empresas, ciudades como Flint, Lansing, y en menor medida Detroit, comenzaron a perder población y negocios. En 1985, la división canadiense del sindicato se desafilió del UAW por una disputa en relación con las tácticas de negociación, formando el *Canada Auto Workers* como un sindicato independiente. Se afirmó, en la división canadiense, que se estaba utilizando esta sección para obtener beneficios adicionales para los miembros estadounidenses.

El UAW ha visto un descenso enorme en el número de sus miembros desde 1970. En 1970 superó los 1.5 millones. Debido a las reestructuraciones, a la destrucción de divisiones y al declive de la industria automotriz nacional estadounidense, la afiliación se redujo a unos 540,000 a finales de 2006, y a poco menos de 465,000 miembros activos para fines de 2007. La última vez que el UAW tuvo menos de 500,000 miembros fue en 1941.

El punto de vista de algunos analistas afirma que el UAW es la culpable de la crisis de la industria automotriz ocurrida de 2008-2009. Éstos ponen como ejemplo la enorme diferencia en los salarios de los trabajadores sindicalizados (más altos y con los más generosos beneficios) en contraposición con los que reciben los trabajadores no sindicalizados de las plantas japonesas de automóviles en los Estados Unidos, como una de las principales razones de la falta de competitividad de los “Tres Grandes”. El 18 de noviembre de 2008, en un editorial del *New York Times*, de Andrew Ross Sorkin, éste explicaba que el salario promedio de un trabajador del UAW era de 70 dólares por hora, que ya incluía costos de salud y de pensiones, mientras que los trabajadores de Toyota en los Estados Unidos recibían de 10 a 20 dólares menos. El UAW explicó que la mayor parte de esta disparidad de costos de la mano de obra proviene de pensiones y prestaciones de salud a los jubilados, de los cuales los fabricantes de automóviles japoneses no tienen ninguno. Tampoco está claro que los costos laborales, que representan aproximadamente el 10% del costo total de un automóvil, fueran el factor decisivo en el declive de los fabricantes de automóviles estadounidenses. Según los

analistas del *International Motor Vehicle Program*, Las “Tres Grandes” venden sus coches en promedio, 2,500 dólares menos que los automóviles equivalentes de las empresas japonesas. Según el Informe Anual 2007 de GM, los trabajadores del automóvil ganan un salario base de aproximadamente 28 dólares por hora. A raíz del Acuerdo Nacional de 2007, el salario base de inicio se redujo a cerca de 15 dólares por hora, que sólo se aplica a trabajadores nuevos, y es más bajo que el salario medio en las empresas automovilísticas no sindicalizados en el Sur Profundo (Georgia, Mississippi, Texas, Carolina del Sur, Alabama, Louisiana y Florida). Los salarios de los trabajadores de autopartes es de 14.50 dólares por hora.

Uno de los beneficios negociados por los trabajadores del UAW fue el programa de banco de empleos, según el cual los despedidos recibieron el 95 por ciento de su sueldo neto y prestaciones. Más de 12,000 miembros del sindicato se acogieron a este beneficio en 2005. En diciembre de 2008, el UAW acordó suspender el programa como una concesión de apoyo a los fabricantes americanos durante la crisis de la industria automotriz.

Según muchos críticos del UAW los directivos del UAW cedieron varias concesiones a sus sindicatos con el fin de ganar la paz laboral, lo que puede constituir un perjuicio que no calcularon. El UAW ha afirmado que la causa principal de la debilidad del sector era básicamente los incrementos en el costo del combustible, que viene desde la crisis del petróleo de 2003-2008 que causó que los consumidores dejaran de comprar los Sport Utility Vehicles (SUV) que es el principal mercado de los “Tres Grandes”. En 2008, la situación se tornó crítica debido a la crisis financiera mundial y a la contracción del crédito, deteriorando de manera significativa la capacidad de los consumidores para comprar automóviles. Los “Tres Grandes” también han basado sus estrategias de mercado en fabricar automotores “todo terreno”, que son extraordinariamente ineficientes en el uso de combustible, además de que surgió la percepción de la menor calidad (los automóviles americanos vis-á-vis por los fabricantes de automóviles japoneses o europeos). Los Tres Grandes olvidaron el desarrollo de los camiones de pasajeros y en cambio se centraron en los camiones ligeros (que tenían mejores márgenes de ganancia) con el fin de compensar los mayores costos de mano de obra, cayendo muy por detrás en estos segmentos del mercado, contra los fabricantes de automóviles japoneses y europeos.

Algunos comentaristas han señalado el hecho de que el éxito de los competidores de GM no es del todo atribuible a la venta de vehículos más baratos. El UAW ha argumentado que las pérdidas de GM, están principalmente en función del deterioro de la calidad y la demanda de sus productos, en lugar de un aumento de los costos salariales como se ha venido diciendo.

Ford estaba contra la organización de la mano de obra y se opuso resueltamente a la formación de sindicatos durante años. Las relaciones laborales estaban en manos del célebre *Ford Service Department* dirigido por un hombre brutal llamado Harry Bennett. Ford, en sus años seniles, llegó a confiar enormemente en ese hombre, antiguo boxeador profesional, que aplicaba en sus relaciones con los empleados de Ford la creencia *darwiniana* acerca de la supervivencia de los mejor dotados. Siempre empuñaba un fusil y guardaba una diana en su despacho. Henry Ford, que durante un tiempo había sido el ídolo de los trabajadores con sus *Five Dolar Day*, que se consideraba a sí mismo como un trabajador corriente y que aborrecía a los capitalistas, llegó a ser conocidísimo como explotador.

No fue extraño, por consiguiente, que entre las manifestaciones de protesta y las marchas del hambre que tuvieron lugar en los Estados Unidos durante la Gran Depresión, hubiese una constituida por desempleados de Detroit que se encaminase hacia la factoría de Dearborn. Una procesión de varios centenares de personas se formó en la primavera de 1932 y, cuando llegó Bennett y saltó de su coche, alguien le arrojó un ladrillo a la cabeza. Inmediatamente sonaron disparos, algunos de la policía de *Dearborn*, otros de la propia policía de protección de Ford –en realidad, Ford tenía más policías en nómina que toda la ciudad de Detroit–.

Cuatro de los manifestantes resultaron muertos y veinte fueron heridos. La tragedia confirmó la hostilidad de Ford hacia los sindicatos y acentuó la pésima reputación que tenía entre sus empleados. Siguió más años de violencia, negándose Ford a tratar con los sindicatos. Fue hasta 1941 cuando por fin se logró romper su determinación y, al votar sus trabajadores en favor de la sindicalización, Henry quedó sorprendido y apesadumbrado.

Cuando Edsel Ford falleció en 1943, Henry volvió a ser presidente de la compañía. La vejez se sumaba, entonces, a los peligros de su personalidad. En 1945, a la edad de 82 años, abandonó finalmente el poder y dejó que su nieto Henry Ford II

reconstruyese los maltrechos restos de la empresa automovilística más famosa del mundo. El joven Henry, que aún no contaba 30 años, fue lanzado repentinamente en una de las más difíciles tareas de reconstrucción de la historia de la industria.

Cómo se las arregló para recuperar no sólo la rentabilidad y la posición de Ford Motor Company, sino también su imagen, constituye uno de los milagros de la industria moderna. Actualmente, continúa al pie del cañón. Ciertamente, la sombra del viejo Henry fue disipada con rapidez. Ante la perplejidad del mundo, el nuevo patrón despidió, casi a un tiempo, a más de mil miembros de su personal de dirección. Uno de los primeros en salir de la firma fue Harry Bennett, que era vicepresidente y tenía puestos los ojos en la presidencia. Se dice que Henry en persona fue al despacho de Bennett y contribuyó a lanzar los muebles a la calle. Indeciso, el viejo Henry, senil y miserable, continuó.

MOVIMIENTO “MANO DE OBRA NEGRA” Y SU RELACIÓN CON LA RELOCALIZACIÓN

El texto *Race against Liberalism: Black Workers and the UAW in Detroit* de David M. Lewis-Colman estudia cómo el activismo de los trabajadores negros en Detroit formó la política racial del movimiento laboral y de la clase obrera blanca. Remontando desacuerdos sustantivos de muchos años entre los liberales y los trabajadores negros que abrazaron la independent race-based activism (acción autónoma de la raza), David M. Lewis-Colman demuestra cómo los trabajadores automotrices negros se colocaron en el centro de la política de la clase obrera de Detroit e intentaron forjar la unidad de la clase obrera que subordinó sus intereses como afroamericanos.

El movimiento de la mano de obra negra en Detroit comienza con la idependencia caucásica de la década de 1940 y el Trade Union Leadership Council en la década de 1950 en los cuales el activismo de los trabajadores negros en su lugar de trabajo, pasó a los lugares cívicos, desafiando la estructura racial de las vecindades de la ciudad, los espacios de ocio, la política y las escuelas. A mediados de los años sesenta, un verdadero y poderoso movimiento negro había emergido en Detroit, y en 1968 los trabajadores negros organizaron los nationalist Revolutionary Union Movements

(conocido ampliamente como RUM) dentro de las plantas automotrices, provocando un rompimiento total de las normas de trabajo establecidas. Por los años 70, la tradición de la *independent race-based activism* entre los trabajadores automotrices de Detroit continuó formando parte de la política de la ciudad hasta que Young Coleman llegó a ser el primer alcalde negro de la ciudad en 1973.

El libro de Lewis-Colman es una adición agradable a la literatura del UAW, pero también tiene un significado más amplio para el estudio de Detroit, de la raza, y de las relaciones de raza dentro del Siglo XX en los Estados Unidos, es entre muchas otras cosas, el diario de la historia de la raza afroamericana. Puede afirmarse que este relato del liberalismo racial es el estudio más detallado, hasta la fecha, de la raza negra y de sus trabajadores en el UAW de 1941 a 1973 y es una contribución fundamental sobre los estudios de la negritud, de las relaciones de raza, de la sociología, y la historia social. Mucho más que una historia institucional simple del UAW y de sus miembros negros, este trabajo hábilmente se mueve más allá de este tema a otras situaciones cruciales conectadas con el lugar de trabajo, la comunidad de Detroit, la guerra fría contra las relaciones laborales y con los derechos civiles y los movimientos nacionalistas negros.

LA INDUSTRIA DEL AUTOMÓVIL EN LA DÉCADA DE LOS OCHENTA

La historia de Detroit, descrita brevemente líneas arriba, tiene como marco la crisis de la industria automotriz en la Unión Americana en la década de los ochenta del siglo Veinte.

Christopher J. Singleton, en su artículo *Auto industry jobs in the 1980's: a decade of transition*, encuentra que la industria automotriz norteamericana sufrió un enorme cambio estructural en la década de los ochenta. La alguna vez dominante productora norteamericana de vehículos de motor se enfrentó a una fiera competencia de la industria manufacturera extranjera. Esta dura competencia, aparejada con una demanda cíclica alta, ha resultado en un fluctuante crecimiento del empleo en la industria de automotores en los Estados Unidos. La tasa de crecimiento de la productividad de la industria, en el largo plazo, en el contexto de una demanda

moderada, también ha deprimido el crecimiento del empleo. Esta es una de las industrias más grandes empleadoras en la economía de Estados Unidos, por lo que sus fluctuaciones afectan directa e indirectamente el trabajo de cientos de miles de trabajadores. La carencia de un crecimiento del empleo durante la década de los ochenta ha tenido un notable impacto negativo en la economía de los Estados Unidos, particularmente en el segmento de la manufactura.

Hasta finales de la década de los setenta, el mercado norteamericano del automóvil mantuvo consistentemente un crecimiento a través de la mayor parte del siglo XX. Las tres grandes armadoras de autos (General Motors, Ford y Chrysler) dominaron el mercado con importaciones controladas, aunque crecientes, pero con una parte altamente desestabilizante. La necesidad de enormes inversiones y las economías de escala crearon barreras de entrada y perpetuaron una estructura de mercado concentrada.

Ford Motor Co. revolucionó el proceso de producción en la primera parte del siglo XX con la producción en masa del modelo T de bajo costo. Henry Ford implementó una línea de ensamble que permitía una gran especialización de la mano de obra. En 1922, estimaba que 85% de la fuerza de trabajo de su fábrica requería menos de dos semanas de entrenamiento, y 40% requería menos de un día. General Motors, mientras tanto, revolucionó el enfoque de mercadeo de la industria. La compañía segmentó sus líneas automotrices, jerarquizándolas en cinco divisiones, por niveles de ingreso, cada una con objetivos diferentes. Para inducir al consumidor a comprar autos nuevos más frecuentemente, General Motors introdujo el concepto de cambio anual de cada modelo.

La producción de automóviles se aceleró repentinamente después de la Segunda Guerra Mundial, para encontrar una demanda creciente que había decaído durante la Guerra. En 1946, la cantidad de automóviles vendidos fue de 3.9 millones de unidades, en que Estados Unidos contabilizó 3.1 millones u 80% del total. El Reino Unido estaba en segundo lugar, a gran distancia, con 360,000 unidades, y Japón no representaba un factor importante en el mercado del automóvil, pues ese año produjo sólo 15,000 unidades.

Poseyendo cerca de 85% del mercado de autos registrados en la industria norteamericana en 1946, GM (38%), Ford (22%) y Chrysler (26%) tuvieron la más alta

participación; la porción remanente se dividía entre pequeñas firmas domésticas.

El automóvil gradualmente se convirtió en un producto estandarizado, y varios países obtuvieron el requisito tecnológico para establecer industrias domésticas. Japón logró tener una producción de un millón de unidades hasta 1963, y no era una fuerza importante en el mercado mundial hasta fines de los sesenta y principios de los setenta. Los fabricantes americanos tenían éxito en el mercado de los Estados Unidos que se vio beneficiado por las tempranas fallas de los japoneses, que iniciaron su fabricación con una baja estimación de una competencia potencial.

La década de los setenta representó el punto de quiebre del diseño del automóvil. Los manufactureros de autos norteamericanos pusieron énfasis en el diseño de grandes coches debido al bajo costo de la gasolina en Estados Unidos, así como a la creación y extensión del sistema de carreteras y la baja densidad de población. En contraste, los fabricantes japoneses diseñaron autos más pequeños, como reflejo de los mercados asiático y europeo. La crisis del petróleo de 1973 y 1979, incrementó la demanda por autos de más eficiente utilización de gasolina, por lo que los japoneses estuvieron bien posicionados para tomar una porción inicial del mercado de autos pequeños de los Estados Unidos. El consiguiente crecimiento de la competencia extranjera durante la década de los ochenta en el mercado doméstico marcó transformaciones significativas diversas a la industria automotriz en este país. Los precios de producción de los automóviles japoneses eran muy competitivos y los consumidores encontraron un creciente énfasis en la calidad y en el valor de la decisión de sus productos. Para 1990, las firmas japonesas (algunas con coinversión japonesa-americana) habían logrado tener 33% de las ventas de coches; las empresas europeas 5% y las coreanas dos por ciento.

Análisis del empleo

Entre diciembre de 1979 y diciembre de 1989, el empleo de la industria de vehículos de motor y equipo experimentó una pérdida de 105,000 puestos de trabajo. En diciembre de 1980 el nivel fue de 835,000, que representaban el 80% de la industria de enero de 1979, que fue el punto más alto, con un nivel de 1.1 millones. Sin embargo, estos datos ocultan las enormes fluctuaciones en el empleo que caracterizaron la primera mitad de

la década.

La crisis del petróleo que precedió la década afectó adversamente a la industria automotriz en dos niveles. Desde una perspectiva macroeconómica, el aumento del precio del petróleo retrasó el crecimiento económico y como consecuencia la demanda de compras de monto elevado, como los autos. En el nivel microeconómico, el shock del petróleo aceleró la tendencia de abandonar los coches grandes hacia aquéllos con motores más pequeños y alto nivel de eficiencia en el uso de la gasolina. Como resultado de esto, los productores extranjeros, particularmente los japoneses, captaron mayor parte del mercado de los fabricantes americanos, por el énfasis que éstos tenían en modelos grandes. Los americanos subsecuentemente redujeron la medida de los motores de muchos de sus modelos: en 1978, 11% de todos los autos producidos dentro de los Estados Unidos contenían motores de cuatro cilindros, comparados con 66% de motores de 8 cilindros. Justo dos años después, 33% de coches en los Estados Unidos eran armados con motores de cuatro cilindros; los de motores de 8 cilindros solamente representaron el 30% del mercado.

A pesar de este nuevo énfasis en motores pequeños por la manufactura de coches americanos, las importaciones aumentaron nueve puntos porcentuales entre 1978 y 1980, alcanzando 27% del mercado doméstico, que mide la participación de la venta de autos nuevos en los Estados Unidos. Además de conseguir una mayor eficiencia de la gasolina, este cambio en las preferencias de los consumidores por autos importados, también hizo evidente la percepción de una calidad superior de estos autos. La fuerza de trabajo de los Estados Unidos fue rápidamente afectada por la sustitución de la producción de automóviles domésticos construidos por extranjeros. Después del repunte del millón de trabajos en enero de 1979, el empleo decreció 335,000 para el mes de julio de 1980. La consiguiente recuperación fue once meses más tarde, con un resultado de un crecimiento de sólo 110,000 puestos de trabajo. La recesión económica de 1981-1982 afectó con severidad la industria, y el empleo cayó 185,000 puestos entre junio de 1981 y noviembre de 1982, como consecuencia de una caída de 14% en la producción.

La expansión económica, después de noviembre de 1982, combinada con el incremento de los fabricantes norteamericanos que pusieron especial énfasis en el control de calidad y reducción de costos, mejoraron su posición competitiva.

Los acuerdos de restricción voluntaria entre los Estados Unidos y Japón negociados originalmente en 1981, también ayudaron a la industria norteamericana. Estos pactos limitaron las exportaciones japonesas permitiendo a los manufactureros domésticos mejorar su calidad y su eficiencia. El empleo en el área de vehículos de motor en los Estados Unidos ascendió a mediados de la década de los ochenta en producción y ventas. La industria agregó 235,000 puestos de trabajo entre diciembre de 1982 y enero de 1986, con el más rápido crecimiento ocurrido en el cambio de la fase cíclica de expansión. Sin embargo, el nivel de empleo permaneció por debajo de final de la década de los setenta. Este periodo también marcó el inicio de la producción de ensamblajes por empresas japonesas en los Estados Unidos y una porción del empleo doméstico provino directamente de estas operaciones.

Durante el periodo 86-87, el empleo cayó en 45,000 personas como consecuencia de la declinación de la producción y las ventas de esos años, que fue la primera después de la caída de 1982. Las ventas de importación también cayeron, aunque a una tasa más lenta, causando que la penetración de autos importados lograra el récord de 31% en 1987. En contraste, las ventas de camiones ligeros continuaron sus saludables ganancias; algunos consumidores americanos cambiaron sus compras, de coches a camionetas. Las ventas de camionetas es un área donde los fabricantes norteamericanos mantuvieron por largo tiempo un liderazgo significativo en la competencia.

El empleo en las fábricas de vehículos de motor experimentó un moderado crecimiento en 1988, revirtiendo las pérdidas de los dos años previos. Desafortunadamente, el hecho de los empleos ganados tuvo un reflejo que le dio la vuelta en el crecimiento de largo plazo; aquéllos tuvieron una vida corta que llegó sólo hasta enero de 1989. Al final de la década había gran cantidad de automóviles en las carreteras americanas. Mientras tanto, el alza en las tasas de interés desalentó la demanda, no obstante los descuentos vigorosos en el precio y, no hubo un crecimiento suficiente en las ventas. Los fabricantes de autos se vieron forzados a recortar los planes de producción para reducir sus altos inventarios y esto resultó en una desocupación temporal en numerosas plantas. Entre enero y diciembre de 1989 se perdieron 60,000 puestos de trabajo. La producción durante los tres últimos meses de 1989 fue la más baja de cualquier trimestre desde la recesión del año 1982.

La debilidad que se hizo evidente al final de la década continuó con los fabricantes reduciendo en 65,000 sus puestos de trabajo en 1990. El año empezó con una pérdida de 90,000 puestos de trabajo en enero, reflejando el cierre temporal de muchas fábricas por ajuste de inventarios. La mayoría reasumió la producción pronto y la industria revirtió estas pérdidas el siguiente mes; sin embargo, como en 1989, el año se caracterizó por numerosos paros en la producción. En un trimestre base, el trabajo declinó aceleradamente hasta finales de 1990. Esto coincidió con la recesión que comenzó en el mes de julio –18 meses después del inicio de la caída del empleo en la industria– así como con la crisis del Golfo Pérsico y el resultado que surgió en el precio del petróleo y el rápido declive de la confianza del consumidor.

Auto transplantas

El incremento de la competencia de la década de los ochenta por la participación del mercado norteamericano fue tipificado por el establecimiento de fabricantes de autos japoneses en los Estados Unidos. Mientras esta política fue un enfoque tradicional y común de los fabricantes norteamericanos (esto es, estableciendo plantas en otros países) hasta el principio de la década de los ochenta, sólo hubo una planta de ensamble extranjera dentro de los Estados Unidos: la VW de Alemania (que cerró sus operaciones en 1988, trasladando la mayor parte de ellas a la planta de México). Honda Motors vino a ser la primera transplanta japonesa, que inició operaciones en 1982, en su planta de ensamble de Marysville, Ohio.

Diversos factores empujaron a los japoneses a transferir su producción a los Estados Unidos. Primero que todo, haciendo que se reduzca el costo del embarque y acelerando la distribución. Sin embargo, esto por sí solo no representó una razón suficiente para la transferencia. Los acuerdos voluntarios de restricciones que continuaron a través de la década y el miedo de barreras adicionales, fueron los principales motivos en las decisiones japonesas. Los acuerdos restrictivos limitaban solamente las ventas domésticas de autos producidos en Japón; aquellos autos producidos en Estados Unidos serían exentos. Adicionalmente, la relativa disparidad entre los salarios americanos y japoneses, durante la década de los ochenta, atribuida principalmente al declive en el valor del dólar. En 1980, por ejemplo, la compensación

por hora para los trabajadores automotrices japoneses era solamente 43% de la de los americanos; para 1988, los japoneses recibían 75% de la compensación obtenida por los americanos.

Para 1990, siete fabricantes de autos japoneses estaban construyendo vehículos en los EUA (en ocho fábricas) y VW, que previamente fue el único manufacturero extranjero en los Estados Unidos, cesó la producción. Algunas de estas compañías formaron joint ventures, que coinvirtieron con miembros de las tres grandes –Toyota con GM y Mitsubishi con Chrysler– y producen automóviles bajo ambas marcas. Otros, como Honda y Nissan, han establecido fábricas independientes.

La participación de las transplantes de la producción doméstica se ha incrementado firmemente desde los inicios de la década de los ochenta. En 1990, su producción ascendió a 1.5 millones de unidades o 15% del total de carros y camiones producidos en los Estados Unidos.

En contraste, la participación de los fabricantes norteamericanos en el total de la producción automotriz cayó de 97% en 1979 a 82% en 1990. La participación de la venta de carros nuevos de transplantes e importaciones, combinadas, creció de 22% en 1979, a 41 en 1990.

Entre 1987 y 1990, las compañías americanas cerraron siete plantas de ensamble (cinco de GM y dos de Chrysler) debido a sobrecapacidad. Sólo una nueva planta abrió: la fábrica GM Saturn, un proyecto multimillonario, específicamente creado para ganar a los compradores de automóviles japoneses.

El movimiento de las plantas de ensamble japonesas dentro de los Estados Unidos también ha inducido a expandir plantas manufactureras de partes para vehículos japoneses, aunque la mayor parte de los componentes continúa importándose. La aparente renuencia de las trasplantes para utilizar autopartes manufacturadas en Estados Unidos provee un extraincentivo para las compañías de partes japonesas para mover su producción. Además, la caída en el valor del dólar elimina gran parte de la ventaja en el precio de partes importadas de Japón. La oportunidad de los mandatos de la legislación por el contenido nacional, que establece que los coches fabricados en Estados Unidos deben contener cierta proporción de partes hechas en el mismo país, es otro factor en la transferencia de la producción.

La competencia que caracterizó la década de los ochenta se intensificó en la

década de los noventa debido a que los productores extranjeros intentan continuar el incremento de su capacidad productiva dentro de los Estados Unidos, en un mercado que ya tiene mucha capacidad instalada. Nissan, por ejemplo, expandió la capacidad en su planta de ensamble de Tennessee 75%, a 465,000 unidades anuales. Toyota incrementó en su planta de Kentucky de 200,000 a 250,000 unidades y planea construir una fábrica adicional en un lugar cercano que inicie producción a final de 1993. Con su capacidad creciente y con sus niveles de producción están también creando puestos de trabajo y elevando la participación del empleo en la industria. Debe notarse, sin embargo, que mucho del crecimiento del empleo es una reposición de los trabajos perdidos de las plantas tradicionales norteamericanas más que un crecimiento neto.

La U.S. General Accounting Office (GAO) estimó el efecto neto de las operaciones de las trasplantas japonesas en 1987. El estudio asume que el trasplante automotriz tiene una “razón de fuente doméstica” (la proporción de partes y componentes hechos en los EUA) de 30%, versus las fabricantes de autos americanas del 90%; estas “razones” afectan el número de puestos de trabajo debidos a las manufacturas de partes del vehículo. El GAO estimó que el efecto de las trasplantas bajo diferentes escenarios de desplazamiento: si la producción de la trasplanta desplaza la producción americana a la cuota de uno por uno, el efecto neto en el empleo debería ser de una pérdida de 52,000 puestos de trabajo; si es a una cuota del 70%, la pérdida de empleos sería de 27,000. En el otro extremo, si la trasplanta tiene un desplazamiento de cero, esto es, si su producción sólo desplaza importaciones, el efecto neto sería una ganancia de 33,000 puestos de trabajo.

Otro aspecto que elimina o aumenta empleos, es el demográfico. El Bureau of Labor Statistics establece que en la década de los noventa hubo un crecimiento de la población mayor de 16 años del 11%, muy debajo de la década anterior que fue del 22%, que son compradores potenciales de autos; los de edades de 25 a 44 años, los principales compradores, tuvieron un crecimiento del 43%, vs. el 29% de la década anterior, que favoreció la demanda de éstos. También influyen el nivel de ingresos, el nivel escolar, el estatus marital y la edad.

Por otro lado, un factor importante en la reducción del empleo, es el incremento en la productividad. La industria automotriz norteamericana ha tenido históricamente altos índices de productividad de la mano de obra. La cuota por hora creció a una tasa anual

del 4.3% para todos los empleados y del 3.7% para los trabajadores de la producción. Debido a la productividad en el periodo de la década de los ochenta, los vehículos producidos pudieron fabricarse con 25% menos de trabajadores, esto implica aproximadamente 200,000 puestos de trabajo.

Por último, para Singleton, el nivel de empleo en la industria automotriz deriva de la demanda de nuevos automóviles, lo que depende de los ingresos, de las políticas monetarias y fiscales que ayuden a que los precios sean accesibles a la mayoría de la población, lo que obligará a los fabricantes de coches a mejorar en productividad y calidad para hacer frente a la competencia extranjera.

Es necesario mencionar que el nivel de 800,000 puestos de trabajo para la década de los ochenta en la industria automotriz, se refiere a la sección 371 de motor vehicle and equipment industry, que incluyen las industrias de vidrio plano, troquelado automotriz, resortes de acero, carburadores, pistones, válvulas, equipo de luz vehicular y equipo eléctrico del motor. Estas industrias tuvieron un nivel de 280,000 puestos de trabajo en la década de los noventa, sin embargo no todos se emplean en la producción de partes automotrices, pero sí una gran proporción. Además, debe considerarse que existen obreros de partes manufacturadas para los automotores que no están en esta lista.

Por otra parte, en los datos del Bureau of Labor Statistics en la edición 2010-11, se establece la cifra para 2008, de 877,000 puestos de trabajo en la manufactura de vehículos de motor y partes para ellos. De éstos, 572.8 miles son de producción y el resto son administradores, financieros, mantenimiento, transporte, etcétera. La guía aclara que casi la mitad de los trabajos están localizados en Michigan, Indiana y Ohio. Asimismo, el 62% (544,000) trabajan en las fábricas de autopartes y el 22% (193,000) en ensambladoras; el 16% trabajan en empresas productoras de tráilers, campers, auto-casa y cuerpos de autos, camiones y autobuses que se hacen por separado.

La disminución de puestos de trabajo en Detroit del 2002 al 2009 fue de 300,000 a 125,000; en Ohio de 160 mil a 100 mil; en Indiana de 140 mil a 90 mil; en Texas subió de 80 mil a 90 mil; en Alabama de 40 mil a 50 mil y por último, en Georgia se mantuvo en los 40 mil.

El promedio de los salarios para 2008 en las ensambladoras es de \$1,251.00 dólares semanales (la más alta en las industrias norteamericanas); en la de autopartes

es de \$871.00; en los que hacen cuerpos para tráilers y campers, es de \$677.00, comparado con los \$724.00 de promedio para todas las industrias manufactureras.

DETROIT SE REESTRUCTURA PARA ASEGURAR SU SUPERVIVENCIA EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

Hoy en día las cuotas de ventas en el mercado doméstico de General Motors y Ford se sitúan en los niveles más bajos de su historia. En el 2006 General Motors controlaba un 24.65 por ciento del total de las ventas mientras que Ford sumaba un 17.26 por ciento según los datos de la Asociación Nacional de Concesionarios de Automóviles (NADA).

Durante 73 años, la planta de fundición de Ford en Windsor (Canadá) produjo los componentes que el fabricante estadounidense necesitaba para producir los motores de sus automóviles. A finales de mayo, Ford cesó la producción en la planta, dejando sin trabajo a las 450 personas empleadas en la factoría.

La fundición de Windsor es una de las plantas que Ford tiene previsto cerrar de aquí al año 2012 en un esfuerzo de salir de la profunda crisis en la que está sumida en Norteamérica y que en el 2006 provocó pérdidas de 12,700 millones de dólares, en su inmensa mayoría fruto de los problemas que afronta en el mercado estadounidense. La situación de Ford no es única. General Motors y Chrysler, los otros dos fabricantes estadounidenses de automóviles, están enfrascados en graves crisis como consecuencia de la dramática caída de sus ventas en Estados Unidos durante la pasada década.

Hoy en día las cuotas de ventas en el mercado doméstico de General Motors y Ford se sitúan en los niveles más bajos de su historia. En el 2006 General Motors controlaba un 24.65 por cierto del total de las ventas mientras que Ford sumaba un 17.26 por ciento según los datos de la Asociación Nacional de Concesionarios de Automóviles (NADA).

Para hacerse una idea de la magnitud de las pérdidas, diez años antes, en 1995, la cuota de mercado de General Motors era del 32.96 por ciento mientras que Ford tenía un 25.58 por ciento. Y en Estados Unidos, donde se venden unos 17 millones de vehículos al año, la pérdida de casi 10 puntos supone centenares de miles de vehículos

olvidados en los concesionarios de todo el país.

El desplome en Estados Unidos de las ventas ha dejado enormes agujeros económicos en Detroit. En el 2005 General Motors perdió más de 10,500 millones de dólares y otros 2,000 millones en el 2006. Por su parte el grupo Chrysler acumuló pérdidas de 1,500 millones en el 2006 lo que desencadenó que Daimler-Chrysler decidiese la venta de la división estadounidense al fondo de inversiones Cerberus.

Las razones de este acusado declive de ventas depende de a quién se pregunta. General Motors, Ford y Chrysler de forma unánime levantan el dedo acusatorio para señalar los costos de las prestaciones de salud y jubilaciones que pagan a sus empleados y pensionistas.

En el 2005, General Motors tuvo que pagar 5,800 millones de dólares en prestaciones de salud para sus empleados y pensionistas en Estados Unidos. En el 2006 la cifra se redujo a 4,600 millones de dólares pero en junio de 2006 el presidente y consejero delegado de la compañía, Rick Wagoner calificó estos números como “insostenibles”.

En total, GM proporciona pensiones y servicios de salud a más de un millón de personas, entre trabajadores en activo, jubilados y sus familiares. El problema para GM, Ford y Chrysler es que Estados Unidos no cuenta con un sistema de seguridad social pública que garantice prestaciones sanitarias o pensiones a su población lo que obliga a las empresas del país a afrontar esos costos o, en el peor de los casos, a los propios trabajadores a buscarse la cobertura.

El resultado es que cuando se suman los gastos de salud con los pagos de pensiones, GM añade unos 1,500 dólares de gasto por cada vehículo producido en sus factorías estadounidenses.

Mientras que en un país muy similar como Canadá- pero donde la sanidad es pública (exclusivamente) y universal, las compañías automovilísticas sólo tienen que añadir 150 dólares de costo por vehículo en concepto de prestaciones de salud y pensiones.

A finales del año pasado, el estudio “Desafíos de la Competencia Automovilística” realizado por el prestigioso Grupo Harbour-Felax que se dedica al análisis industrial, señaló que Toyota paga entre 900 y 1,400 dólares menos en prestaciones de salud por vehículo que sus competidores norteamericanos.

Las empresas dicen que estos costos adicionales se trasladan a los precios finales de sus vehículos, lo que les hace menos competitivos que los de las marcas japonesas, sus principales enemigos. Los datos del Grupo Harbour-Felax corroboran la falta de rentabilidad de los automóviles estadounidenses.

El informe indicó que las empresas japonesas ganan una media de 2,400 dólares más por cada vehículo que venden en EUA en comparación con los de los tres principales fabricantes estadounidenses. En concreto, en el 2005, Toyota cuyas ventas están creciendo más de un 10 por ciento al año en promedio en EUA, ganó 2,985 dólares más que GM, 2,165 dólares más que Ford y 1,570 dólares más que Chrysler por cada vehículo vendido.

Para los sindicatos encabezados por el poderoso United Auto Workers (UAW), el problema de la falta de competitividad no es tanto los costos adicionales que tienen las empresas estadounidenses sino la falta de previsión de los directivos de las tres empresas que han sido incapaces de adaptar la línea de productos a las necesidades del consumidor estadounidense. La dependencia de los “Tres Grandes” de Detroit a los Sport Utility Vehicles (SUV) es el perfecto ejemplo.

Durante la década de los años 1990, la salud de las cuentas financieras de los Tres Grandes de Detroit dependieron de las ventas de SUV. Por ejemplo, en el 2004 Ford ganaba unos 8,000 dólares antes de impuestos por cada SUV de tamaño medio vendido. Y la cifra subía hasta los 11,000 dólares en el caso de los SUV de mayor tamaño.

Ningún coche puede proporcionar tales beneficios por unidad vendida, así que los fabricantes estadounidenses se concentraron durante años en saturar el mercado con grandes SUV y su elevado consumo de gasolina. El consumidor estadounidense disfrutó de estos vehículos mientras el precio de la gasolina se mantuvo moderado pero con los surtidores vendidos el combustible alrededor de 3 dólares el galón (unos 0.79 dólares por litro), la situación ha cambiado. Y rápido. En los últimos años los consumidores han dejado de comprar los grandes, pesados y poco eficientes SUV. Un reciente estudio del Instituto de Investigaciones del Transporte de la Universidad de Michigan señaló que los beneficios de GM, Ford y Chrysler generados por la venta de SUV de tamaño grande y mediano cayeron un 40 por ciento entre el 2001 y el 2005, lo que supuso una pérdida de alrededor de 7,000 millones de dólares.

Para desesperación de GM, Ford y Chrysler, los conductores estadounidenses, preocupados como nunca por el consumo, han puesto su confianza en las marcas japonesas que les ofrecen vehículos de consumo más reducido, con mayor calidad y más prestaciones. Coches como el Toyota Camry –que desde hace 10 años es el líder de ventas en los Estados Unidos– o el Honda Civic se han convertido en los favoritos de los estadounidenses.

Además, estas dos marcas fueron capaces de ofrecer a los conductores estadounidenses un vehículo revolucionario y distinto, en el momento propicio, que ha sido la única alternativa real a la reducción del consumo de combustible. Con los híbridos, vehículos que combinan motores de combustión con motores eléctricos, Honda y, sobre todo el sector a cambiar su forma de pensar sobre el futuro de los automóviles.

Pero los vehículos híbridos también son otra muestra de los males que han afectado en la última década a los fabricantes estadounidenses. Durante años, Detroit desdeñó los vehículos híbridos hasta el punto que el presidente de General Motors, Rick Wagoner, los calificó de un caro truco publicitario que no tenía ningún futuro.

En mayo de este año, Toyota vendió más de 24,000 Prius –el único vehículo a la venta que fue diseñado desde el principio como un coche híbrido–, un aumento del 185 por ciento con respecto a las ventas de mayo del 2006. La fuerza de estos números han hecho que hasta Wagoner rectifique y todos los fabricantes, incluidos General Motors, están ya produciendo o tienen planes para introducir en el corto plazo vehículos híbridos o automóviles incluso más radicales, como el Chevrolet Volt, exclusivamente eléctrico.

La acumulación de pérdidas, tanto financieras como de cuota de mercado, han obligado a la otrora todo poderosa industria del automóvil estadounidense a reaccionar. Pero no todas sus acciones han sido acertadas y en algún caso no han hecho sino añadir más problemas a la larga lista que acarrean.

Quizás el error más grave cometido por Detroit, y que las empresas todavía están pagando, fueron los programas de descuentos lanzados por General Motors, Ford y Chrysler en el verano del 2005. El brusco descenso de las ventas en los primeros meses del 2005 y la acumulación de miles de vehículos en los concesionarios provocaron que General Motors lanzase un desesperado envite, el programa

“Descuento de empleado De GM para todos”. El programa aseguró descuentos de entre el 3 y el 5 por ciento sobre los precios oficiales, que se sumaban a otros incentivos económicos. El plan funcionó el primer mes y en junio de 2005 las ventas de GM se dispararon un 41 por ciento. Ford y Chrysler se vieron obligados a igualar la oferta. Pero tal y como pronosticaron los expertos, el mercado se saturó rápidamente y los descuentos del verano dieron paso a una pronunciada caída de las ventas en el otoño. La mezcla de descuentos, incentivos y caídas de ventas ahondó los números rojos de las marcas estadounidenses.

Mientras, los fabricantes japoneses siguieron vendiendo sin necesidad de subvencionar sus productos. El sector estadounidense necesitaba algo más que descuentos para salir del atolladero, algo más estructural. General Motors fue el primero en orientarse en este sentido. En medio de rumores de bancarrota, su mayor accionista individual, el multimillonario Kirk Kerkorian, obligó a Wagoner a que explorarse una alianza con Renault-Nissan. Kerkorian, que ya a finales de los años 1990 intentó aliarse con Chrysler, apostaba que el máximo directivo de Renault-Nissan, Carlos Goshn, era la persona adecuada para enderezar GM a expensas de Wagoner.

A regañadientes Wagoner aceptó estudiar la propuesta mientras ponía en marcha su propio plan de reestructuración que supondría la eliminación de al menos 30,000 puestos de trabajo para finales del 2007, y el cierre de doce plantas para el 2008 con el objetivo de reducir la producción y recortar al año miles de millones de dólares en gastos. Además, GM se ha lanzado a un agresivo programa de lanzamiento de nuevos vehículos para volver a despertar el interés de los consumidores estadounidenses.

Durante la junta general de accionistas celebrada el 5 de junio del 2007, Wagoner afirmó que la reestructuración está sucediendo de forma más rápida de lo previsto, hasta el punto que en el 2006 GM consiguió ahorros de 9,000 millones de dólares; 2,000 millones más de lo previsto.

Ford ha seguido el mismo camino. En septiembre del 2006 Bill Ford, el bisnieto del creador de la compañía, cedió su puesto de consejero delegado a Alan Mullaly, un ejecutivo procedente de Boeing, y presentó un plan de reestructuración llamado “ El camino hacia adelante” que incluye la eliminación de 30,000 puestos de trabajo en Norteamérica y el cierre de una docena de plantas.

La marca del óvalo azul también se ha lanzado a renovar de forma agresiva su

línea de productos. Ford ha apostado fuerte por coches utilitarios y sobre todo los llamados Crossover Utility Vehicles (CUV), vehículos que son un cruce entre coches y SUV. Los CUV se han convertido en el segmento de más rápido crecimiento en ventas en EUA.

Para Chrysler, poco después de que su presidente Tom LaSorda presentase a principios de año a Daimler Chrysler un plan de reestructuración con la reducción de turnos de trabajo, la eliminación de más de 10,000 empleos y el cierre de varias plantas, el futuro es una incógnita tras el anuncio en mayo de la venta del 80 por ciento de la empresa al fondo de inversiones Cerberus. La evolución de las ventas de automóviles en EUA, por marcas, desde el año 1996 hasta 2006 se presentan a continuación.

Cuadro1.
Evolución de las ventas anuales en EEUU

AÑO	GMOTORS	FORD	CHRYSLER	TOYOTA	HONDA	NISSAN
1996	4,743,600	3,843,400	2,450,800	1,159,700	843,900	749,800
1997	4,734,100	3,807,100	2,303,800	1,230,100	940,400	728,400
1998	4,570,100	3,860,200	2,510,000	1,361,000	1,009,600	621,600
1999	4,974,600	4,115,600	2,638,600	1,475,400	1,076,900	677,900
2000	4,911,700	4,147,700	2,522,700	1,619,200	1,158,900	752,800
2001	4,852,500	3,915,500	2,273,200	1,741,300	1,207,600	703,700
2002	4,815,150	3,576,520	2,250,450	1,756,150	1,247,850	739,850
2003	4,716,050	3,437,700	2,127,450	1,866,300	1,349,850	794,800
2004	4,707,416	3,271,100	2,210,000	2,060,050	1,394,398	985,988
2005	4,517,730	3,106,900	2,304,833	2,260,300	1,462,472	1,076,670
2006	4,124,645	2,848,100	2,140,000	2,542,500	1,509,358	1,019,249

Fuente: www.usadetroit

Como puede apreciarse en este cuadro, las tres empresas norteamericanas, en los once años mostrados, han cedido ventas a manos de las tres japonesas: GM perdió el 13% (619 mil unidades), Ford el 26%(955 mil unidades) y Chrysler el 13%(310 mil unidades); Toyota ganó el 120% (1383 miles de unidades), Honda el 79%(665 mil unidades) y Nissan el 36%(269 mil unidades). Todos los porcentajes están determinados con respecto a la operación de la misma compañía.

La evolución de ventas en EEUU por marcas en el periodo en enero-mayo de 2007 es la siguiente:

Cuadro 2.
Evolución de las ventas en 2007

	G MOTORS	FORD	CHRYSLER	TOYOTA	HONDA	NISSAN
Enero	247,464	166,835	156,308	175,850	100,790	82,644
Febrero	311,763	211,150	174,506	187,330	110,026	85,218
Marzo	349,867	264,975	206,435	242,675	143,392	111,119
Abril	311,687	228,623	193,104	184,462	126,419	126,419
Mayo	375,682	529,470	199,393	269,023	145,367	93,062

Fuente: www.usadetroit

Este cuadro muestra que las tres armadoras japonesas en los primeros cinco meses del 2007, continúan avanzando en controlar cada vez más una mayor parte del mercado.

La evolución del empleo entre los fabricantes estadounidenses entre 2004 y 2006 es la siguiente:

Cuadro 3.
Evolución del empleo en norteamérica

	G MOTORS	FORD	CHRYSLER	TOYOTA	HONDA	NISSAN
2004	181,000	N/D	85,881	N/D	33,680	23,151
2005	173,000	N/D	83,995	N/D	34,989	24,425
2006	152,000	N/D	81,182	N/D	36,057	25,881

Fuente: www.usadetroit

Como se puede ver en este cuadro 3, el empleo en las plantas armadoras norteamericanas ha disminuido en los tres años mostrados 16% en GM y 6% en

Chrysler, subiendo en las japonesas: 7% en Honda y 11% en Nissan.

La evolución de la cuota de penetración de las principales marcas en el mercado estadounidense es la siguiente:

Cuadro 4.
Evolución de la cuota de mercado

AÑO	G MOTORS	FORD	CHRYSLER	TOYOTA	HONDA	NISSAN
1996	31.42	25.46	16.23	7.68	5.59	4.97
1997	31.29	25.16	15.23	8.13	6.22	4.81
1998	29.41	24.84	16.15	8.76	6.50	4.00
1999	29.44	24.36	15.62	8.73	6.37	4.01
2000	28.31	23.91	14.54	9.33	6.68	4.34
2001	28.34	22.87	13.28	10.17	7.05	4.11
2002	28.63	21.27	13.11	10.44	7.42	4.40
2003	28.35	20.67	12.79	11.22	8.11	4.78
2004	27.61	19.39	13.08	12.21	8.27	5.07
2005	26.30	18.34	13.60	13.34	8.63	6.36
2006	24.65	17.26	12.98	15.41	9.15	6.18

Fuente: www.usadetroit

Este cuadro 4 permite apreciar el enorme avance en la producción de cada una de las armadoras japonesas a costa de las norteamericanas. Ford es la que más pierde participación (ocho puntos) mismos que hgana Toyota; Honda gana más de tres puntos y Nissan casi un punto y medio.

OTRO MUNDO ES POSIBLE, OTRO DETROIT SE ESTÁ CONSTRUYENDO

(Amy Goodman)

DETROIT. “Tengo un sueño”. Si le preguntas a cualquiera dónde pronunció por primera vez esas palabras el Reverendo Martin Luther King Jr., te responderá probablemente que fue en la Marcha sobre Washington en agosto de 1963. Pero de hecho lo hizo dos meses antes, el 23 de junio, en Detroit, cuando encabezaba una marcha por la Avenida Woodward.

“Tengo un sueño, el de que algún día en Georgia, Mississippi y Alabama, los hijos de los ex esclavos y los hijos de los ex propietarios de esclavos serán capaces de sentarse juntos en la mesa de la hermandad.”

“Tengo un sueño esta tarde, el de que algún día mis cuatro hijos pequeños no se encontrarán con la misma época que me encontré yo, sino que serán juzgados en base al contenido de su carácter y no por el color de su piel”.

“Tengo un sueño esta tarde, el de que llegará un día en que aquí, en Detroit, los negros podrán comprar o alquilar una casa en cualquier lugar que su dinero pueda pagar y que podrán conseguir un empleo”.

Cuarenta y siete años más tarde, miles de personas de todos los colores, religiones, clases y edades, que quizá no hayan utilizado esas palabras exactas, marcharon por la misma avenida aquí en Detroit, con el mismo espíritu, para inaugurar el segundo Foro Social de Estados Unidos. Más de 10.000 ciudadanos, activistas y organizadores comunitarios llegaron de todas partes del mundo. Durante los cuatro días de talleres, asambleas y marchas que tiene el Foro se proponen fortalecer los movimientos sociales e impulsar una agenda progresista.

Mucho más grande que cualquier convención del movimiento conservador ‘Tea Party’, el Foro Social Estados Unidos ha tenido muy poca cobertura en los grandes medios. No se trata de una convención política guionada y planificada, ni de un festival musical de varios días. El Foro Social Estados Unidos se autodefine como “un espacio abierto de reunión para el pensamiento reflexivo, el debate democrático de ideas, la

formulación de propuestas y el intercambio libre de experiencias”.

Es adecuado que el Foro se realice aquí, en esta ciudad que ha soportado el colapso de la industria automotriz y lo peor de la crisis hipotecaria. En Detroit, uno está rodeado al mismo tiempo de ejemplos del fracaso absoluto del capitalismo y de iniciativas populares para la construcción de un futuro alternativo, justo y más ecológico.

La escritora ambientalista Rebecca Solnit dice acerca de la decadencia de Detroit “el continente no ha visto una transformación como la de Detroit desde los últimos días de la civilización Maya”. El núcleo del Detroit moderno, la industria automotriz, facilitó la creación de los barrios periféricos que en definitiva fueron la pérdida de las pujantes ciudades del interior. Detroit, que tenía 2 millones de habitantes a mediados de los 50, ahora ha disminuido su población a alrededor de 800,000 habitantes. La pobreza, el desempleo, la despoblación y la decadencia han provocado un panorama casi post-apocalíptico aquí. Sin embargo, en medio de este desastre urbano distópico, están las semillas del posible renacimiento de Detroit. La filósofa y legendaria activista de Detroit, Grace Lee Boggs, ayudó a organizar la gran marcha de 1963 en Detroit, encabezada por el Dr. King. Grace Lee Boggs cumple 95 años esta semana y los celebrará aquí en el Foro Social de Estados Unidos. La visitamos en su casa, que muy probablemente podría convertirse en patrimonio histórico de Detroit debido a las muchas organizaciones que surgieron allí. Ha vivido en la misma casa desde hace más de medio siglo, gran parte de este tiempo junto a su esposo, el difunto activista político y trabajador de la industria automotriz Jimmy Boggs. Grace Lee Boggs me dijo sonriente: “Es realmente maravilloso que el Foro Social decidiera venir a Detroit, porque Detroit, que en un momento fue símbolo de los milagros de la industrialización y luego se convirtió en símbolo de la devastación de la desindustrialización, es ahora símbolo de un nuevo tipo de sociedad, de gente que cultiva sus propios alimentos, de gente que intenta ayudarse entre sí, de gente que comienza a pensar no tanto en conseguir empleos y en forjar su propia fortuna, sino en cómo dependemos el uno del otro. Quiero decir, aquí, en Detroit, estamos creando otro mundo”.

Grace Lee Boggs también reflexionó sobre las dos delegaciones de jóvenes que asisten al Foro Social Estados Unidos, con las que ya se reunió: “Espero que entiendan a partir de Detroit que todos nosotros, cada uno de nosotros, puede ser un creativo

cultural. Eso es lo que está sucediendo. Estamos creando una nueva cultura. Y no lo hacemos porque somos un pueblo tan maravilloso. Lo hacemos porque teníamos que hacerlo, es decir, no solo para sobrevivir materialmente, sino para sobrevivir como seres humanos”.

Desde las huertas comunitarias hasta los emprendimientos comerciales colectivos y los autos eléctricos, Detroit está comenzando a trazar un camino alternativo. Como dijo la gran escritora india Arundhati Roy: “Otro mundo no solo es posible, ya está en camino. Quizá muchos de nosotros no estemos aquí para darle la bienvenida, pero en un día silencioso, si se escucha atentamente, se puede oír su respirar”.

CAPÍTULO V

PRODUCTIVIDAD Y COSTOS EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

PRODUCTIVIDAD: DEFINICIÓN Y CÁLCULO

Este capítulo pretende delimitar el uso del término productividad, tanto en lo general como en la industria automotriz, y aportar elementos suficientes que den sustento para afirmar que el informe Harbour Report es un reporte sobre productividad en las 55 plantas ensambladoras de automotores en Norteamérica. Resulta importante la revisión que se hace porque se ha encontrado que existe confusión acerca de a qué se le llama productividad y qué elementos la integran. Para ello, se tomaron diversos textos y artículos que lo tratan sistemáticamente.

Para lograr el objetivo propuesto, se hará una rápida revisión a diferentes artículos sobre productividad para ubicar la problemática que plantea la utilización de diversos parámetros y definiciones del término. Finalmente se propone que la metodología de Enrique Hernández Laos (en Brown y Domínguez, 1999) es la más completa porque incorpora al análisis todos los elementos que se utilizaron para calcularla. En el caso de la industria automotriz, existe ya la determinación de la productividad en las plantas de Norteamérica denominado Harbour Report. En éste, se establecen con precisión los parámetros y se evalúan las plantas dependiendo de los modelos y tipos de autos que ensamblan. A partir de estos señalamientos, encontramos el efecto que tiene en los costos el que una empresa esté más o menos robotizada.

Empezamos el estudio de la productividad con el texto de Flor Brown y Lilia Domínguez (coordinadoras)(1999) en su libro "Productividad: desafío de la industria mexicana". Aunque no explican en los tres capítulos que ellas escriben qué se entiende y cómo se determina la Productividad del Trabajo (PT), establecen en el primer capítulo titulado "dinámica de la producción manufacturera", que "La conducta de la productividad es el resultado de la utilización del trabajo y del capital y el comportamiento del valor agregado"; en el segundo capítulo llamado: "Los

determinantes de la productividad manufacturera”, incorporan lo que para ellas son los determinantes de la productividad, centrandó sus conclusiones en que en el comportamiento de la PT inciden variables de naturaleza micro y macroeconómicas, destacando en estas últimas el crecimiento del PIB como condición *sine qua non* para incrementarla; de allí, midieron las variables siguientes:

a) Variables microeconómicas

1. Inversión en maquinaria y equipo de oficina y cómputo
2. Gasto en tecnología (Se tomó el pago por transferencia tecnológica)
3. Gasto en ventas y publicidad
4. Margen de ganancia (se determinó: VBP-insumos-remuneraciones)
5. Desventaja de costo por producir a un tamaño menor al óptimo.

b) Variables macroeconómicas

1. PIB
2. Importaciones
3. Exportaciones

En los resultados, concluyen que todas las variables estudiadas se relacionaron positivamente con el incremento de la productividad.

En el capítulo 3: “El perfil tecnológico de las empresas de alta productividad”, basadas en un modelo econométrico logit, concluyen, sin un sustento *ad hoc*, que: 1) Se demostró en el capítulo 2 que existe una asociación entre la productividad y las exportaciones, por tanto, deberían promoverse éstas. 2) la importancia en la inversión en maquinaria y equipo es fundamental. 3) Las empresas utilizan mano de obra calificada. 4) la inversión extranjera directa demostró una relación altamente significativa con la productividad. 5) existe falta de especialización en cuanto a trayectorias tecnológicas, por lo que hay que promover el desarrollo tecnológico.

En el mismo libro, el capítulo 4 de Miguel Ángel Mendoza G., titulado “¿Convergencia o divergencia regional de la productividad manufacturera?”, después de un detenido análisis de diversos trabajos sobre convergencia en el nivel mundial y algunos en México, deriva que el objetivo de estudio es analizar si el proceso de divergencia en el ingreso por habitante regional durante el periodo 1985-1993 también se presentó entre las productividades del trabajo (PT) y total de los factores (PTF) de las clases económicas de la industria manufacturera en México; establece como premisa de su

estudio que “La productividad del trabajo se mide como el valor agregado (Q) entre el personal ocupado (L), y la PTF con las horas trabajadas (HT) y los acervos de capital fijo reproducibles (K)....”

Nota. La hipótesis de convergencia α concluye que la desviación estándar del logaritmo de la productividad disminuye con el tiempo; la de β indica que el parámetro de la función lineal-log entre la tasa de crecimiento de la productividad y su nivel inicial tiene que ser positivo.

Las conclusiones son que:

“1. La media de la tasa de crecimiento promedio de la PT y PTF para el total de clases económicas fue de 2.3% y 0.24% respectivamente. Por lo que se observa un avance productivo de la industria manufacturera en este periodo. Sin embargo, no se observa claramente que este crecimiento se acompañe por un proceso de convergencia $-\alpha$, aunque sí de convergencia $-\beta$.

“2. En general todas las regiones geográficas y por modelo de desarrollo manufacturero tuvieron una tasa de crecimiento positiva en PT.... Las zonas geográficas que destacan son la peninsular, el golfo y el Pacífico Sur, pero el crecimiento de la PT fue acompañado por un proceso fuerte de convergencia α y β solamente en las regiones peninsular y centro. También destaca que el proceso de divergencia α y β se encontró en la zona noroeste del país, y que en los modelos de desarrollo solamente la región con economías de aglomeración presentó un proceso de convergencia α y β . Para los modelos de inversión extranjera y básico de actividades no se pudo comprobar un proceso de convergencia $-\alpha$, pero sí de convergencia $-\beta$.

“3. En contraposición al comportamiento en PT, la tasa de crecimiento de la PTF solamente fue positiva en las zonas geográficas peninsular, Pacífico Sur, golfo, centro norte y noreste...: en la zona peninsular se encontró un proceso de convergencia $-\alpha$ pero no β ; en las zonas del golfo y centro no fue aceptable un proceso de convergencia $-\alpha$, pero sí se pudo comprobar convergencia $-\beta$. Por otro lado, el proceso de divergencia más alto se encuentra en el centro norte y en el noroeste del país.

“La conclusión más importante es que el crecimiento regional de la PT y de la PTF de la industria manufacturera entre 1984 y 1993, no se caracterizó en general por un proceso de acercamiento de la eficiencia productiva entre las clases económicas que conforman la industria, sino por un incremento en las desigualdades productivas.

Solamente en la región geográfica centro y la del modelo de economías de aglomeración se disminuyeron las desigualdades productivas entre las clases económicas de la manufactura

A pesar de que el trabajo tiene referencias a otras investigaciones al respecto y que contempla una coherencia en cuanto al método con los objetivos planteados y las conclusiones, resulta poco convincente que los resultados aporten algún conocimiento sólido sobre el tema que se estudia, es decir, la PT y la PTF, así como su relación con la convergencia o divergencia entre las regiones. Esta opinión deriva de que la PT y la PTF calculada tiene sesgos y falta de información que cuestionan su utilización. No hay puntualizaciones claras del problema de la eliminación de empresas pequeñas y en este caso, de la depuración que se hizo de la muestra. Se especifica que es una muestra depurada (¿En qué consistió la depuración?) de 1,183 clases económicas que cumplieron con la condición de productividades positivas (¿Cómo afectó a los resultados que solo se trabaje con productividades positivas?). Por tanto, los resultados en todo caso deberían referirse a la muestra. Asimismo, la recolección de la información por INEGI tiene cuestionamientos por la falta de confianza de las empresas en las autoridades gubernamentales. No se menciona que puede haber limitaciones en cuanto a la información proporcionada y la muestra utilizada y se parte del supuesto que toda la información es buena. Por último, las dos clasificaciones que se utilizaron de las regiones para este trabajo, es inaceptable. Por ejemplo la zona Norte: Chihuahua, Coahuila y Durango tienen, tomando en cuenta la producción manufacturera, disparidades enormes en diferentes áreas de cada estado para pretender agruparlas y obtener un índice común a ellas. En el primer estado, existe un sector, fronterizo, importante de fabricación y maquila de la industria automotriz, pero existen otras áreas manufactureras del siglo XIX; en el segundo estado, igualmente, en Ramos Arizpe existe un conglomerado automotriz con tecnología de punta, junto a sectores manufactureros con atrasos tecnológicos de hace más de ochenta años; por lo que respecta a Durango, fuera de la minería, acaparada por empresas canadienses, no existe un sector manufacturero digno de consideración. Así, el trabajo pierde solidez y los resultados se vuelven meros enunciados de cálculos estadísticos que tienen poco que ver con la realidad.

Más de la mitad de los estudios empíricos que utiliza para conformar su teoría, se

refieren a convergencia entre países y son propios de economías avanzadas. Debería explicarse si los datos que utilizan en esos trabajos tienen consideraciones que haya que advertir a los lectores de dichas investigaciones, para saber si la metodología utilizada en este ensayo puede, además de las notas expuestas, tener incompatibilidades de información y, por tanto, no ser comparables. Por ejemplo, para calcular la PT en este trabajo, se toma el personal ocupado, que incluye obreros y empleados en los datos de INEGI. ¿Estas estadísticas son comparables con las de otros países? Como refiere Hernández Laos en el artículo que se comentará enseguida, INEGI realmente emplea número de puestos, no de empleados, basados en estimaciones.

Otra consideración que, hoy por hoy, provoca enormes deficiencias en la información de INEGI es el sector informal en nuestro país que ya absorbe casi el 50% de la población económicamente activa. ¿Cómo se incorporan estas cifras a los cálculos de productividad? Si se dejan fuera, como todo parece indicar, se está dejando de considerar a la mitad de la población en los cálculos. ¿Se puede en estas condiciones concluir sobre la productividad en México?

Otro dato que cuestiona severamente los resultados sobre productividad en México, es que para el cálculo de la PTF, se toma el valor agregado sobre (entre) el capital y el trabajo. El sector automotriz es, probablemente, el sector más productivo de la manufactura en México, y el capital invertido que reportan las armadoras de automotores, así como las de autopartes de primer nivel son -en buena parte- traslados de la maquinaria y el equipo usado, ya depreciado, de sus empresas en los países centrales a sus subsidiarias en México y otras partes del mundo subdesarrollado. El valor que reportan como inversión, se determina más en función de ventajas fiscales, que con la realidad. Este hecho impacta de manera importante al cálculo de la PTF. El último capítulo del texto coordinado por Brown y Domínguez (1999), el Capítulo 5 “Diferenciales de productividad entre México, Canadá y Estados Unidos” de Enrique Hernández Laos presenta un resumen de su propuesta.

En nota de pie de página, el autor informa que fue un trabajo elaborado para la Secretaría del trabajo y Previsión Social, con el mismo título, publicado en Cuadernos de Trabajo no. 5 de 1994, y agradece el permiso para presentarlo en forma resumida.

“En este ensayo se examinan los contrastes existentes en los niveles de

productividad laboral de México respecto de los de Canadá y de los Estados Unidos, en tres escalas de agregación: nacional, sectorial y grandes divisiones de actividad manufacturera, utilizando una adaptación del método de la paridad del poder adquisitivo (PPA) en los cálculos respectivos. Se busca ubicar estos contrastes en un contexto de mediano y largo plazo, con el objeto de determinar los patrones de convergencia o divergencia de los niveles de productividad” (p.102).

En el primer apartado destaca las características de los tres países en su dimensión territorial, demográfica y económica.

Los contrastes macroeconómicos y sectoriales marcan diferencias importantes en los nueve sectores y nueve subsectores que analiza. Todos los ítems estudiados tienen influencia en la productividad. Sin embargo, destaco tres (en todos los casos se refiere a la estructura sectorial del PIB y se presenta en porcentaje, en dólares americanos de 1985 a la PPA. Toma tres diferentes años: 1970, 1982 y 1990. Me referiré únicamente al último año): Agropecuario, silvicultura y pesca: México 6.61, Canadá 2.73, EUA 1.97; Manufactura, Productos metálicos, maquinaria y equipo: México 2.25, Canadá 5.74, EUA 7.63; Electricidad, gas y agua: México .92, Canadá 3.98, EUA 2.99.

Los comentarios de Hernández Laos a los contrastes anotados son ricos en cuanto a determinar la influencia de ello en la productividad. Asimismo, por lo que se refiere a los contrastes sociales y educativos, que son enormes, no deja lugar a dudas de su influencia en la productividad.

Cuando se refiere a las hipótesis sobre las diferencias internacionales de productividad, establece que éstas:

“...obedecen a una variedad de factores, algunos de carácter natural y otros son el resultado del desarrollo histórico de los países; en especial pueden citarse: la dotación de recursos naturales (incluido el clima), el capital material y humano acumulado, y la eficiencia con que se utilizan los insumos para generar la producción (Kravis,1976)” (p. 109).

“La evidencia empírica acumulada ha permitido establecer diversas hipótesis respecto de los contrastes de productividad entre sectores y actividades económicas, cuando se comparan entre países. La más relevante de esas hipótesis sostiene que los contrastes de productividad tienden a ser mayores en sectores basados en el aprovechamiento de los recursos naturales –como la agricultura o la minería– que en

actividades de procesos como las manufacturas. Dentro de éstas, esta hipótesis sostiene que las diferencias de productividad tenderán a ser mayores en aquellas industrias en las que sea más limitada la difusión tecnológica, y menores en las que la tecnología se encuentra suficientemente diseminada.

“Otra hipótesis, debida a Hirschman (1958), sostiene que las diferencias internacionales de productividad del trabajo, dentro de las manufacturas, tenderá a ser mayor en las industrias de producto que en las industrias de procesos altamente mecanizados” (p. 110).

En el apartado: Comparación de los niveles de productividad laboral: México, Canadá y Estados Unidos, establece que su análisis es por años desde 1970 hasta 1991 y, como se dijo, se determina por PIB (PPA) de los países, en dólares de 1985 por persona ocupada, por sector estudiado.

“Es en las manufacturas en donde México tiene uno de los desempeños menos favorables de productividad laboral respecto de EUA y Canadá, todo parece indicar que ese desempeño fue deteriorándose paulatinamente a lo largo de las dos últimas décadas”. (p. 119).

En el apartado de ¿Convergencia o divergencia?, se comenta que el análisis de los procesos de acercamiento (convergencia) o separación (divergencia) de los niveles de producto per cápita y de productividad laboral entre países en el largo plazo, de los diversos exámenes llevados a cabo por muy diferentes autores, parece derivarse un creciente consenso que sostiene que en el largo plazo –los últimos cien años– se registró un paulatino proceso de convergencia, especialmente a partir de la Segunda Guerra Mundial y hasta antes de la crisis petrolera de los setenta...” (p. 120).

Después de una detallada exposición que muestran los cuadros de comparación de las productividades por sector por países y por años, resume que:

“..., durante los setenta se habría registrado un modesto proceso de convergencia de los niveles absolutos de productividad de los tres países, proceso más o menos generalizado en la mayoría de los sectores económicos y actividades manufactureras. Durante los primeros ocho años de los ochenta, ese proceso se había revertido ligeramente, a consecuencia del estancamiento productivo registrado en México, que inhibió la capitalización de la mayor parte de las actividades económicas del país.”

Hernández Laos concluye que:

1. “Las notables diferencias en tamaño, desempeño y estructura de la economía mexicana vis a vis las de Canadá y EUA, determinan los menores niveles de producto per cápita de nuestro país respecto de los dos vecinos del norte hemisférico. Cuantificado con base en el método de la paridad del poder adquisitivo (PPA), hacia finales de los ochenta el producto per cápita de México – apenas superior a los 4 mil quinientos dólares– representaba poco más de una cuarta parte del canadiense (16 mil dólares) y un poco menos que esa proporción del estadounidense (18 mil dólares). Tales contrastes se redujeron en la década de los setenta y se ampliaron en los ochenta a consecuencia del estancamiento productivo que registró nuestro país en la década pasada” (p. 128)
2. “A principios de los setenta, México registraba una productividad laboral promedio de poco más de 13 mil dólares anuales por persona ocupada; Canadá cerca de 30 mil y Estados Unidos más de 34 mil dólares. Ello significa que nuestro país tenía un nivel relativo poco mayor de una tercera parte (39%) respecto de Estados Unidos, y Canadá de nueve décimas partes (90%) al inicio de la década antepasada
En los siguientes años esos niveles relativos se modificaron. México acrecentó su productividad hasta alcanzar un nivel equivalente al 49% del de Estados Unidos en 1981, y lo redujo al 42% en 1988. Canadá, por el contrario, bajó marginalmente sus estándares comparativos de productividad durante los setenta, para recuperarlos hacia finales de los ochenta (p.128).
3. “Las tendencias anteriores se mantienen cuando el análisis se desagrega a escala sectorial. Estados Unidos detenta el liderazgo en productividad laboral en cuatro sectores: el agropecuario, el manufacturero, en comercio restaurantes y hoteles y en transportes y comunicaciones; Canadá en: servicios, industria de la construcción, industria eléctrica y minería, México en servicios financieros, bancarios y seguros.
4. “Mayores y crecientes diferenciales de productividad se encuentran en el interior de la industria de transformación. Estados Unidos mantenía el liderazgo en siete de las nueve grandes divisiones manufactureras; Canadá en las dos restantes.
5. “Comparación de la productividad laboral con estimaciones de otros países: EUA (100%), Canadá (79%), Japón /54%), Brasil (49%), México (39%), Argentina /24%),

etcétera.

6. “El análisis de la convergencia/divergencia de los estándares de productividad muestra tendencias diferentes. De 1971 a 1981, hubo tendencia a la convergencia, y tendencia a la divergencia en los primeros ocho años de los ochenta.
7. “Dado que los niveles absolutos de productividad se ven afectados por la fase del ciclo económico, se encontró que existe una tendencia convergente de 1970 a 1990, época en que la estructura sectorial del empleo en México había jugado un papel de singular importancia. Existe una tendencia Convergente en: minería y transportes, almacenamiento y comunicaciones, y una divergente en: manufacturas, construcción, comercio restaurantes y hoteles, en servicios financieros y en prestación de servicios comunales, sociales y personales”.

El autor recomienda:

“Profundizar en el análisis de los sectores no manufactureros por las dificultades conceptuales y estadísticas en la aplicación de los datos. Las del sector manufacturero merecen mayor grado de confiabilidad.

“Los mayores rezagos de productividad en México se localizan, de acuerdo con las estimaciones en los sectores manufacturero y agropecuario. Por su importancia, sería recomendable buscar una mayor desagregación de la información para ubicar los diferenciales de productividad de manera más precisa. Se deben instrumentar programas de capacitación en técnicas adecuadas de medición adecuada de productividad a nivel empresa”.

En el anexo titulado: “Bases empíricas para la medición de los niveles comparativos de productividad”, refiere que los sistemas estadísticos de los tres países registran diferencias considerables en la definición de las actividades económicas a niveles muy detallados de desagregación sectorial. Para lograr homogeneización, se optó por la identificación de los nueve grandes sectores de actividad y los nueve grupos de actividades manufactureras que especifica la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU), International Standard Industrial Classification (ISIC) y que sirve de base para la clasificación sectorial de los sistemas de cuentas nacionales de la mayor parte de los países del mundo.

Posteriormente pasa a revisar los problemas de información en los tres países. En

Estados Unidos y Canadá, no encuentra dificultad con la información proporcionada. Pero en México, cuestiona los datos de INEGI, por ejemplo, la información de empleo no es compatible con los otros dos, pues la de México proporciona estimaciones del “número de puestos remunerados requeridos para generar la producción”, mientras los otros dos se refiere al número de personas efectivamente empleadas.

Igualmente explica que a la falta de cobertura de los datos de INEGI, Maddison y van Ark, calculan que México subestima, por la economía informal, en 40% en el censo industrial de 1975.

También comenta la imposibilidad de utilizar el Producto Interno Neto al Costo de los Factores, que sería una variable “ideal”, en el caso del cálculo de la Productividad, porque el INEGI no lo proporciona o no lo tiene.

Establece, por último, la metodología que realizó para poder utilizar el cálculo de Paridad del Poder Adquisitivo y determinar una más justa comparación de la productividad en los países estudiados.

El trabajo de Hernández Laos destaca sobre los anteriores por su coherencia metodológica y analítica. De la comparación más elemental de productividades, como es el PIB per capita de cada país a la PPA, se revelan variables y conceptos que enriquecen el tema y abre posibilidades amplias de estudio. Existe un claro contraste conceptual con los cuatro capítulos anteriores. Comienza estableciendo qué es y cómo se determina la productividad. En este capítulo se calcula con los dólares que produce cada trabajador, considerando la PPA, por sector y subsector analizado, que contrasta con los capítulos anteriores en los que se refiere a que “la conducta de la productividad, es el resultado de la utilización del trabajo y el capital y el comportamiento del valor agregado”, que, como ya quedó dicho, no se expone la forma de determinación de la PT ni de la PTF. Para Hernández Laos, la productividad pasa a ser el resultado de múltiples variables que se concentran en la capacidad de producir. En cuanto a la convergencia y divergencia, también existe una diferencia conceptual importante. Aquí es convergencia de productividades, no de remuneraciones, y por tanto, juegan un papel importante el desarrollo histórico de cada nación y de cada entidad en particular. Las conclusiones de Hernández Laos, destacan por la sencillez y clara derivación de su trabajo. No especula, recopila de su trabajo. El único pequeño problema en este capítulo está que en el cuadro 3 no explica que son las columnas tres seis y nueve que

se denominan como C. de V. No hay en todo el texto referencia a ellas ni a su cálculo.

Vale la pena comentar sobre las limitaciones que establece a su trabajo, la mayoría a las que me he referido anteriormente y que tienen que ver con que la información proporcionada por INEGI y, que por tanto, no permiten conclusiones satisfactorias.

D) Dollar y Wolff y Bernard y Jones

De los cuatro trabajos antes comentados, se apoyan en varios estudios enfocados a la productividad y el análisis de convergencia con información desagregada sobre el ingreso por habitante. Entre éstos, destacan los de Dollar y Wolff (1988,1993), concluyendo que existe una convergencia relevante en muchos sectores, particularmente en la manufactura, durante el periodo 1963-1985. En contraste, Bernard y Jones (1996) examinan el papel de la convergencia agregada en sectores para 14 países durante 1970-1987; su conclusión más interesante es que hay evidencias de convergencia en muchos sectores menos en la industria manufacturera después de 1970.

E) Juan Ramón H y Rivera Batiz y OCDE (casos mexicanos)

Para el caso de la economía mexicana se han elaborado estudios sobre la hipótesis de convergencia del ingreso por habitante o de la productividad. Entre éstos destacan los de Juan-Ramón, H y Rivera-Batiz (1996) y el de la OCDE (1998), que analizan la hipótesis de convergencia del ingreso por habitante por entidad federativa. En los dos estudios encuentran que en general la desigualdad entre el ingreso por habitante entre los estados disminuyó durante el periodo 1970-1985 y aumentó durante el periodo 1985-1993, de acuerdo con la convergencia *. Por otro lado, concluyen que existe evidencia débil de un proceso de convergencia B entre los estados durante el periodo 1970-1993; en sus estimaciones, el parámetro de convergencia no es significativo.

F) Blomstrom y Wolff

En el estudio de Blomstrom y Wolff (1994) sobre la convergencia en la productividad

entre las corporaciones multinacionales en México, se prueba que la PT y la PTF de las firmas locales convergen con las de las firmas extranjeras en el periodo de 1970-1975. También muestran que la tasa de crecimiento de la productividad del trabajo de las firmas locales y su tasa de acercamiento (*catch-up*) a las multinacionales están correlacionadas positivamente con el grado de propiedad industrial de las empresas extranjeras; y que la brecha en PT de la manufactura entre México y Estados Unidos disminuyó entre los años sesenta y la mitad de los ochenta. La tasa de crecimiento de la productividad de las industrias mexicanas y su tasa de convergencia hacia las de Estados Unidos son más altas en industrias con mayor presencia de multinacionales. Por último, mencionan que existe evidencia de que la presencia de firmas multinacionales actúa como un catalizador del crecimiento de la productividad en México y que la inversión extranjera directa aumentó la velocidad del proceso de convergencia entre México y Estados Unidos en este periodo (p. 83).

G) Francisco López

Otros estudios serían el de Francisco López, que concluye que “Contrariamente a lo encontrado por Cuevas (2008) de que la productividad laboral constituye el principal determinante de las exportaciones manufactureras para el caso de México en un periodo reciente, nosotros encontramos evidencia en el sentido opuesto”.

H) Banco Mundial

Por su parte, el Banco Mundial (World Bank) está promoviendo de manera especial un libro sobre productividad mundial en el que destaca la importancia de este factor para que las naciones accedan a mejores condiciones de vida de sus habitantes por mejora de la competitividad.

Otro caso que demuestra, una vez más, la importancia que se le está dando a la productividad, es el que reseña el periódico español Público del día 8 de mayo del 2010, entre otros, que ante la magnitud de la crisis de pagos de Grecia ha provocado temores de una recaída económica mundial, en la que, acusan especuladores, España tiene un problema similar. Para demostrar lo contrario, el diario ha hecho la

comparación de algunas variables económicas entre las que destaca la productividad, determinando 33.38 y 25.20 de PIB por hora trabajada, para España y Grecia respectivamente.

I) INEGI

Por último, en cuanto a la alta ponderación de la productividad, se expone la postura de INEGI en su texto “El ABC de los indicadores de la productividad”, que además, es la postura oficial del país.

En la presentación dice que “Uno de los principales objetivos del proceso de modernización de la economía mexicana consiste en elevar los niveles de productividad en todos los ámbitos económicos.

“El crecimiento de la productividad refleja el uso eficiente de los recursos con que cuenta una empresa o un sector. Más aún, la evolución de la productividad desempeña un papel central en el crecimiento económico que puede alcanzar un país, hecho que pone de manifiesto la importancia de avanzar en un conocimiento de cómo puede ser identificada y medida”.

Posteriormente revisa diferentes aspectos que se relacionan con la economía, como son: El tamaño del sector trabajo en México, a qué actividades se dedican, Población Económica Activa, estructura por edades, escolaridad, PIB, entre otras, para llegar a definir la productividad como

“...la relación entre la producción de bienes, en el caso de una empresa manufacturera, o ventas en el de los servicios, y las cantidades de insumos utilizados”. “Es decir, la Productividad nos indica cuánto producto generan los insumos utilizados en una actividad económica. Esta medida expresada como un índice permite ver cómo ha cambiado esa relación entre productos e insumos a través del tiempo, es decir, si se ha vuelto más eficiente o no la transformación de los insumos en productos”.

“Si nos referimos en específico a la Productividad Laboral será entonces la relación entre producto e insumos laborales y su índice nos dice cómo se ha modificado con respecto a un punto en el tiempo dicha relación”.

“¿Por qué es importante el incremento en la Productividad?”

“Primera respuesta: porque la Productividad provoca una ‘reacción en cadena’ al

interior de la empresa, que abarca una mejor calidad de los productos, mejores precios, estabilidad de los empleos, permanencia de la empresa, mayores beneficios y mayor bienestar colectivo.

“Segunda respuesta: porque sólo con aumentos de Productividad puede haber crecimiento sobre bases económicas sanas

“Tercera respuesta: Porque la productividad proporciona un margen de maniobra para que puedan haber aumentos en los Salarios sin que éstos generen efectos contraproducentes”. Y en este punto da ejemplos de varios años en que se incrementaron la productividad y los salarios, y viceversa.

Más adelante trata la comparación de índices de productividad de los países del TLCAN. Define el índice de Productividad como “el cociente del valor de la producción en un periodo determinado de tiempo y las horas hombre trabajadas en la producción de dichos bienes o servicios en el mismo periodo”.

“¿Dónde se genera la información Básica necesaria para la Estimación de la Productividad Laboral en México?

“El INEGI a través de diversas encuestas sectoriales, como la Encuesta Industrial Mensual y por medio del Sistema de Cuentas Nacionales de México, genera la información necesaria sobre producción y empleo para la elaboración de indicadores de productividad con distintos niveles de desagregación.

“Utilizando los datos obtenidos del Sistema de Cuentas Nacionales, se estima la productividad media de la economía y de cada uno de sus sectores. Por otra parte, a través de la información recolectada de las empresas por medio de la Encuesta Industrial Mensual (EIM), se estiman indicadores de productividad en el ámbito de la Industria Manufacturera en su conjunto y para cada una de las nueve divisiones manufactureras.

“La EIM es una encuesta diseñada para proporcionar información de las principales variables económicas de las empresas o establecimientos manufactureros del país. Para ello se recopila información sobre el personal ocupado total y desglosado por obreros y empleados; las horas-obrero y las horas-empleado trabajadas; los salarios, sueldos y prestaciones sociales pagadas; el monto de las utilidades repartidas; el valor de la producción, el valor de las ventas y finalmente el cobrado por maquilas”.

“Esta encuesta desde 1993 es representativa de 205 clases de actividad y el

tamaño de la muestra da cuenta de aproximadamente el 80% del Valor Agregado que genera el sector manufacturero”.

Reflexiones sobre el capítulo:

Con el análisis de los artículos anteriores, se ha intentado mostrar las diferencias en cuanto a las concepciones de productividad que se tienen, así como la manera de calcularla. También hemos intentado demostrar que una parte importante de las concepciones que se utilizan sobre esta variable son ideológicas. En los trabajos comentados no hay referencia a quiénes resultan beneficiarios del incremento de la productividad. Se parte de la importancia de incrementarla sin mayor cuestionamiento.

El objetivo central, manifiesto en varios de los artículos revisados, responde a la necesidad de bajar costos para ser más competitivos. Debido a que la PT es una relación inversa entre las remuneraciones pagadas y el valor agregado de la producción, en la medida que haya menor remuneración y más producción, habrá mayor productividad. ¿Cómo se logra esto? Primero, se trasladan los procesos productivos de países con altos salarios a países con bajos salarios con todo y la maquinaria ya utilizada. La industria automotriz es un claro ejemplo de ello. Las principales armadoras del mundo fabrican dos tercios de su producción en países con salarios de siete veces a 49 menores que en sus propios países (ver cuadros 25 y 26 del capítulo II). Agréguese el hecho de que estas empresas se valen de la figura de subcontratación (*outsourcing*) como medida de abaratar mayormente el costo de la mano de obra, que paralelamente sirve como argumento para mantener a los trabajadores de las plantas armadoras con la amenaza de sacar cada vez mayores procesos de la planta si los sindicatos reclaman mejores salarios y condiciones de trabajo. Estas. Por ejemplo, en México, las seis principales fabricas armadoras tienen 50 mil trabajadores, y las de autopartes 450 mil; es decir la relación es que por cada trabajador en las plantas armadoras, hay nueve en las de autopartes. En unas y otras existe un porcentaje de subcontratación, trabajadores, estos últimos que tienen salarios y prestaciones significativamente más bajos que los trabajadores de planta.

El ejemplo más claro, e inaceptable, por tratarse de una organización gubernamental (ejemplo de hasta donde ha llegado el gobierno), de la influencia ideológica en el tratamiento de la productividad lo presenta el estudio del INEGI. En éste, iguala la productividad con mejores salarios y condiciones para la comunidad.

Esto es inaceptable porque la productividad está principalmente en función de la inversión, de la infraestructura y de las capacitaciones y capacidades de los trabajadores, que de su disposición o ánimo para el trabajo.

Es evidente que el INEGI toma partido haciendo claro favoritismo a la postura empresarial. La posición de un organismo encargado de proporcionar información, es limitarse a informar, explicando bajo qué parámetros puede leerse la información.

De la misma manera que existe un importante sesgo ideológico en la postura gubernamental de hace cinco lustros a la fecha, lo mismo ha venido sucediendo en las universidades públicas, en las privadas es su *modus vivendi*, en las que se ha privilegiado la utilización de herramientas estadísticas y econométricas, como se pudo apreciar en este capítulo, para analizar y explicar la realidad, en vez de contemplar una postura crítica y sensible a las capas desfavorecidas de la población, empezando por los trabajadores.

HORAS POR VEHÍCULO FABRICADO EN LA REGIÓN DEL TLCAN

A continuación se presenta el cálculo de la productividad en 52 fábricas ensambladoras de automóviles en Norteamérica.

Para la industria automotriz en Norteamérica (Canadá, Estados Unidos y México), se elabora el Oliver Wyman's The Harbour Report™, que es un reporte de productividad en los tres países que se hace de acuerdo al tiempo de elaboración del vehículo en las plantas de dichos países, tomando como base 21 grupos de automotores de acuerdo con el cuadro 1. Este informe, que empezó a elaborarse en 1989 y se hace anualmente, reporta que los tiempos de fabricación son mejores en las plantas japonesas en los EUA que las plantas americanas, por más de tres horas, cuando a principios del Siglo XX era de más de diez horas la diferencia a favor de las plantas norteamericanas. También se determina la productividad por: a) ensamble, b) troquelado, c) fuerza motriz (*powertrain*) y d) el conjunto de todos los elementos.

Otro dato relevante que muestra este reporte es que en el año 2007, en las ventas de automotores en EUA, las fábricas japonesas Nissan y Honda ganan 1,641 dls por auto vendido, Toyota 922; Chrysler pierde 412, GM 729 y Ford 1,467. Explican que

esto se debe a los altos costos de servicios de salud, de pensiones y jubilaciones y de incentivos por ventas. En el Harbour Report de 2008 (todavía no sale el correspondiente a 2009), se resalta que las plantas armadoras de México, a pesar de los bajos salarios de la mano de obra, son “muy delgadas, y competitivas con alta calidad aún con menor automatización”. Nótese en el cuadro 1 que las plantas instaladas en México, tienen horas por vehículo cercano a todas las demás, a pesar, como dice el informe, que están menos automatizadas y, agregaría yo, con parte importante de la maquinaria que ya se desechó en los países centrales. Caso curioso el de la VW de Puebla porque está muy por arriba del benchmark establecido, lo que permite cuestionar si el modelo benchmark es realmente comparable con los de la Volkswagen.

Cuadro 1
Horas por ensamble de vehículo en plantas, 2007(Harbour Report)
2007 Car Assembly Plant Ranking By Vehicle Segment -Hours Per Vehicle (HPV)

PLANTA	PRODUCTOS	2007 PRODUCCIÓN (UNIDADES)	2007 TOTAL HPV	PORCENTAJE SOBRE EL BENCH-MARK
COMPACT NON-PREMIUM CONVENTIONAL				
1. Chrysler Belvidere	Caliber	163,430	17.00	Benchmark
2. GM Lordstown	Cobalt, G5	280,452	18.12	7%
3. NUMMI Car	Corolla, Pontiac Vibe	249,565	18.79	11%
4. GM Spring Hill (plant idled Mar)	ION	27,502	19.16	13%
5. Toyota Cambridge North	Corolla	159,297	22.59	33%
6. GM Ramos Arizpe	Chevy	67,755	23.51	38%
7. Ford Wayne	Focus	191,116	24.59	45%
8. Toyota Cambridge North	Matrix	65,378	24.96	47%
COMPACT NON-PREMIUM CONVENTIONAL AVERAGE 25.73 51%				
9. Volkswagen Puebla	Beetle Limo	40,124	35.39	108%
10. Volkswagen Puebla	Jetta A5	207,102	36.64	115%
11. Volkswagen Puebla	Jetta A4	69,550	44.07	159%
12. Volkswagen Puebla	Beetle Cabrio	26,752	48.52	185%
13. Volkswagen Puebla	Variant A5	66,038	53.83	217%
COMPACT PREMIUM CONVENTIONAL				
1. Ford Hermosillo	MKZ	36,437	20.78	Benchmark
COMPACT PREMIUM CONVENTIONAL AVERAGE 24.83 19%				
2. GM Lansing Grand River	CTS	22,710	27.08	30%

PLANTA	PRODUCTOS	2007 PRODUCCIÓN (UNIDADES)	2007 TOTAL HPV	PORCENTAJE SOBRE EL BENCH-MARK
3. GM Lansing Grand River	CTS (New)	33,224	27.73	33%
COMPACT NON-PREMIUM CUV				
1. Chrysler Belvidere	Compass, Patriot	169,647	17.18	Benchmark
2. CAMI	Equinox, Torrent, XL-7	178,254	17.59	2%
COMPACT NON-PREMIUM CUV AVERAGE 20.55 20%				
3. GM Spring Hill (plant idled Mar)	VUE	16,929	22.99	34%
4. Chrysler Toluca	PT Cruiser	114,680	23.18	35%
5. GM Ramos Arizpe	HHR, Vue	170,902	24.99	45%
COMPACT NON-PREMIUM UTILITY				
1. Chrysler Toledo South	Wrangler, Wrangler Extended	156,716	13.57	Benchmark
COMPACT NON-PREMIUM UTILITY AVERAGE 17.29 27%				
2. Ford Kansas City #1	Escape, Mariner, Mazda Tribute (includes Hybrid models)	267,895	17.72	31%
MIDSIZE NON-PREMIUM CONVENTIONAL				
1. GM Oshawa #2	Grand Prix (ended Nov), LaCrosse	144,013	16.17	Benchmark
2. Toyota Georgetown #1	Camry	185,551	18.68	16%
3. Toyota Georgetown #2	Camry	172,527	18.70	16%
4. Hyundai Motor Manufacturing Alabama, LLC	Sonata	133,534	18.90	17%
5. GM Fairfax	Aura, Malibu	188,432	19.34	20%
6. Toyota Georgetown #2	Hybrid Camry	51,847	19.79	22%
MIDSIZE NON-PREMIUM CONVENTIONAL AVERAGE 20.43 26%				

PLANTA	PRODUCTOS	2007 PRODUCCIÓN (UNIDADES)	2007 TOTAL HPV	PORCENTAJE SOBRE EL BENCH-MARK
7. Ford Hermosillo	Fusion, Milan	213,458	20.78	28%
8. Chrysler Sterling Heights	Avenger, Sebring, Sebring (Convertible)	238,106	22.29	38%
9. Auto Alliance Int.	Mazda6	54,398	23.92	48%
10. GM Orion	G6, Malibu	153,416	26.74	65%
MIDSIZE PREMIUM CONVENTIONAL				
1. GM Lansing Grand River	STS	18,836	27.94	Benchmark
MIDSIZE NON-PREMIUM SPORTS CAR				
1. GM Oshawa #1	Monte Carlo (ended Jun)	10,889	15.18	Benchmark
2. Toyota Georgetown #2	Solara	28,479	18.15	20%
MIDSIZE NON-PREMIUM SPORTS CAR AVERAGE 21.43 41%				
3. Auto Alliance Int.	Mustang	144,481	22.54	48%
MIDSIZE PREMIUM SPORTS CAR				
1. GM Bowling Green	Corvette, XLR	37,940	42.09	Benchmark
MIDSIZE NON-PREMIUM CUV				
1. Hyundai Motor Manufacturing Alabama, LLC	Santa Fe	116,985	22.58	Benchmark
2. GM Ramos Arizpe	Rendezvous (ended Jan)	5	24.99	11%
3. Ford Chicago	Taurus X	37,846	25.85	14%
MIDSIZE NON-PREMIUM CUV AVERAGE 26.01 15%				
4. Chrysler Windsor	Pacifica	48,722	26.19	16%
5. Ford Oakville	Edge	168,793	28.37	26%

PLANTA	PRODUCTOS	2007 PRODUCCIÓN (UNIDADES)	2007 TOTAL HPV	PORCENTAJE SOBRE EL BENCH-MARK
MIDSIZE PREMIUM CUV				
1. Ford Oakville	MKX	47,694	28,37	Benchmark
MIDSIZE PREMIUM CUV AVERAGE 28.40 0%				
2. GM Lansing Grand River	SRX	24,474	28.46	0%
MIDSIZE NON-PREMIUM PICKUP				
1. Ford Twin Cities	Mazda B-Series, Ranger	104,146	19.06	Benchmark
2. NUMMI Truck	Tacoma	158,446	19.22	1%
3. GM Shreveport	Canyon, Colorado, Isuzu I-Series	112,637	20.04	5%
MIDSIZE NON-PREMIUM PICKUP AVERAGE 20.33 7%				
4. Ford Louisville	Explorer Sport Trac	29,486	23.98	26%
5. Chrysler Warren	Raider	3,812	24.15	27%
6. Chrysler Warren	Dakota	55,884	24.19	27%
MIDSIZE NON-PREMIUM VAN				
1. GM Doraville	Montana SV6, Relay (ended Jan), Terraza (ended Jun), Uplander	110,265	22.54	Benchmark
2. Chrysler Windsor	Caravan, Grand Caravan, Town & Country	212,865	22.68	1%
MIDSIZE NON-PREMIUM VAN AVERAGE 24.40 8%				
3. Toyota Princeton East	Sienna	159,453	24.06	7%
MIDSIZE NON-PREMIUM VAN AVERAGE 24.40 8%				
4. Chrysler St. Louis South	Caravan, Cargo Van (ended May), Grand Caravan, Town & Country	138,240	28.93	28%

PLANTA	PRODUCTOS	2007 PRODUCCIÓN (UNIDADES)	2007 TOTAL HPV	PORCENTAJE SOBRE EL BENCH-MARK
MIDSIZE NON-PREMIUM UTILITY				
1. Chrysler Jefferson North	Grand Cherokee	127,541	17.94	Benchmark
2. GM Moraine	Ascender, Envoy, Rainier, Trailblazer	203,260	19.69	10%
3. Chrysler Jefferson North	Commander	58,749	20.27	13%
MIDSIZE NON-PREMIUM UTILITY AVERAGE 20.56 15%				
4. Ford Louisville	Explorer, Mountaineer	157,191	21.25	18%
5. Chrysler Toledo North	Nitro	113,793	21.73	21%
6. GM Shreveport	Hummer H3	49,242	26.33	Benchmark
MIDSIZE PREMIUM UTILITY				
1. GM Moraine	Saab 97x	5,476	19.69	Benchmark
LARGE NON-PREMIUM CONVENTIONAL				
1. GM Oshawa #1	Impala	315,114	15.18	Benchmark
2. Chrysler Brampton	300, Charger, Magnum	273,286	18.78	24%
3. Toyota Georgetown #1	Avalon	76,186	19.62	29%
4. Ford St. Thomas	Crown Victoria, Grand Marquis	124,230	22.98	51%
5. Ford Chicago	Sable, Taurus	92,666	23.47	55%
6. GM Detroit-Hamtramck	Lucerne	81,217	24.49	61%
LARGE PREMIUM CONVENTIONAL				
1. GM Detroit	Hamtramck DTS	52,226	24.49	Benchmark
LARGE PREMIUM CONVENTIONAL AVERAGE 26.14 7%				
2. Ford Wixom (plant closed)	Town Car	21,478	30.18	23%

PLANTA	PRODUCTOS	2007 PRODUCCIÓN (UNIDADES)	2007 TOTAL HPV	PORCENTAJE SOBRE EL BENCH-MARK
May)				
LARGE NON-PREMIUM PICKUP				
1. Ford Norfolk (plant closed Jun)	F-Series	49,564	19.18	Benchmark
2. Ford Kansas City #2	F-Series	212,382	19.19	0%
3. GM Fort Wayne	Sierra, Silverado	248,055	20.51	7%
4. Ford Dearborn Truck	F-Series	225,940	21.54	12%
5. GM Oshawa Truck	Sierra, Silverado	316,082	21.55	12%
6. Chrysler Saltillo	Ram 3500 / 4500 / 5500 Series, Ram Cab, Ram Pickup	169,709	23.11	20%
7. Ford Kentucky	F-Series SuperDuty	305,548	23.54	23%
LARGE NON-PREMIUM PICKUP AVERAGE 23.62 23%				
8. GM Pontiac Assembly Center	Sierra, Silverado	178,389	24.26	27%
9. Chrysler Warren	Ram Pickup	108,580	25.38	32%
10. Chrysler St. Louis North	Ram Pickup, Ram Pickup - HD	132,845	25.39	32%
11. GM Silao	Avalanche, Sierra, Silverado	154,710	27.45	43%
12. GM Flint	Sierra, Silverado	169,037	29.26	53%
13. Ford Cuautitlan Truck	F-Series, F-Series SuperDuty	38,009	29.77	55%
14. Toyota Princeton West	Tundra	101,503	31.92	66%
LARGE PREMIUM PICKUP				
1. Ford Dearborn Truck	Mark LT	9,312	21.54	Benchmark
LARGE PREMIUM PICKUP AVERAGE 24.18 12%				

PLANTA	PRODUCTOS	2007 PRODUCCIÓN (UNIDADES)	2007 TOTAL HPV	PORCENTAJE SOBRE EL BENCH-MARK
2. GM Silao	Escalade EXT	7,544	27.45	27%
LARGE NON-PREMIUM UTILITY				
1. GM Arlington	Suburban, Tahoe, Yukon, Yukon XL	131,157	22.61	Benchmark
2. GM Janesville	Suburban, Tahoe, Yukon, Yukon XL	182,616	23.53	4%
3. Chrysler Newark	Durango	48,315	24.28	7%
LARGE NON-PREMIUM UTILITY AVERAGE 24.63 9%				
4. Ford Michigan Truck	Expedition	107,035	25.09	11%
5. GM Silao	Suburban	58,431	27.45	21%
6. Toyota Princeton West	Sequoia	23,519	36.05	59%
LARGE PREMIUM UTILITY				
1. GM Arlington	Escalade, Escalade ESV	54,313	22.61	Benchmark
LARGE PREMIUM UTILITY AVERAGE 23.64 5%				
2. Chrysler Newark	Aspen	28,468	24.28	7%
3. Ford Michigan Truck	Navigator	26,161	25.09	11%
LARGE NON-PREMIUM VAN				
1. GM Wentzville	Express, Savana	154,460	22.87	Benchmark
LARGE NON-PREMIUM VAN AVERAGE 24.68 8%				
2. Ford Ohio Assembly	Econoline	179,918	26.24	15%

COSTOS Y SU RELACIÓN CON LA PRODUCTIVIDAD

Dentro de la teoría contable existen tradicionalmente dos técnicas para determinar los costos: El Absorbente (CA) y el Variable (CV).

En el costeo absorbente, el costo de un producto está integrado por tres elementos: Materiales, Mano de Obra y Gastos Indirectos de Fabricación. El primero se refiere a los materiales (pueden ser subensambles) que utiliza el producto, el segundo son los salarios y prestaciones del personal obrero y el tercero son todos aquellos costos necesarios, pagados o no, que tienen que ver directamente en la fabricación de los artículos, pero que no se pueden identificar con un producto, una orden de producción o un proceso. El ejemplo típico de ellos son las depreciaciones, amortizaciones, energía eléctrica, sueldos de supervisores, entre otros.

En el Costeo Variable, también llamado Costeo Directo, a diferencia del Costeo Histórico, los costos se dividen en fijos y variables. Estos últimos son los que varían en relación directa con el volumen de producción. El principal costo variable es el material utilizado, la energía eléctrica, en algunos casos la mano de obra, las depreciaciones y amortizaciones de la maquinaria y el equipo, siempre y cuando se utilice como base de aplicación las unidades producidas. Los costos fijos son aquellos que permanecen regularmente inamovibles en función del volumen de producción. Ejemplos son: los sueldos de supervisores, la renta del local (en su caso), la depreciación y amortización de activos fijos, si se utiliza el método de línea recta (en función del tiempo), en algunos casos la mano de obra y sus prestaciones, etcétera.

La presentación del Estado de Resultados en cada uno de estos métodos difiere en que en el CA, a la suma de los tres elementos se le denomina Costo de lo Vendido, y la diferencia entre las Ventas y el Costo se llama Utilidad Bruta; al restar los Costos de Distribución y otros costos, se obtiene la utilidad antes de impuestos. En el CV, al costo se le denomina Costo Variable, y a la diferencia entre las Ventas y éste se llama Contribución Marginal, que al restarle el Costo Fijo se obtiene la Utilidad antes de impuestos.

Como puede apreciarse en los Estados Financieros que presentan las ensambladoras de autos, se utiliza el costeo absorbente. Se le llama así porque se absorben en los inventarios los costos fijos, y se disminuyen de los ingresos hasta que

el producto se vende. Por el contrario, en el CV los Costos Fijos se llevan directamente a resultados en el periodo en que se gastan o utilizan.

Es un comentario generalizado en los libros de costos que el CV es utilizado principalmente para toma de decisiones, pues considera el efecto que tiene el volumen de producción en los costos. A mayor volumen, se absorben los costos fijos en más unidades y por lo tanto disminuye el costo unitario. En el Costeo Absorbente el saldo de los inventarios puede distorsionar las ventajas o desventajas del volumen de producción.

Para estudiar los efectos de las diferentes partidas de costos en la fabricación de los subensambles de que está compuesto el auto, se han elaborado algunas técnicas matemáticas para aproximar un costo más o menos preciso que resuelva de manera razonablemente rápida el problema que surge de las diferencias en los costos por cambios en los volúmenes de producción y de la enorme dificultad de costear un producto con la enorme cantidad de materiales que contiene.

Las dificultades que generalmente se tienen para determinar un costo preciso, se ven incrementadas en un automóvil, que es un producto con una cantidad enorme de partes que lo componen, así como los procesos tanto automatizados como manuales que intervienen para su fabricación. Por tanto, es necesario reconocer y dejar establecido que las decisiones de asignaciones de costos a los productos son arbitrarias e imprecisas, lo que afecta normalmente el costo de cada producto en lo individual, pero que en el costo total, en lo general pueden estar absorbidas las diferencias que puede haber entre cada modelo en particular.

En la industria automotriz, en el año 2007, el costo de lo vendido como porcentaje de las ventas, varió entre 71.2% en Honda, al 93.3% en GM (ver cuadros 3, 4 y 8 del capítulo II).

Se revisará el caso de VW porque en sus informes anuales proporciona información amplia que permite un mejor análisis de las partidas involucradas en el costo de lo vendido. Para ese año, esta empresa tuvo el 85% de costo de lo vendido de los ingresos. Éste es el costo de todas las divisiones, que incluye vehículos, partes, otras ventas e ingresos por renta y financiamiento de autos, como se ve en el cuadro 1.

Cuadro 1
Ingresos y costo de lo vendido por división en VW, 2007
(millones de euros)

	Total	Automotriz		VW AG		VW		Servicios		
						resto del mundo		financieros		
		%	%	%	%	%	%	%	%	
Ingresos	108,897		98,752		55,218		43,534		10,145	
Costo	92,603	85	84,674	86	53,652	97	31,022	71	7,929	78

Fuente: Informe anual VW 2007 (pp. 142 y 198)

El costo de VW AG (Alemania) es de 97% y en el resto del mundo es de 71%, que es el que ayuda a disminuir el promedio a 85%.

El desglose de las partidas del costo aparece en el Cuadro 2.

Cuadro 2
Desglose de partidas del costo de lo vendido en VW, 2007
(millones de euros)

Gastos de personal	Importe
Sueldos y salarios	11,722
Seguridad social, retiros y otras prestaciones	2,827
Suma gastos de personal	14,549
Suma Materiales y SyS	86,889
Gastos de Investigación y Desarrollo (2007)	5,320
Gastos de depreciación y amortización	5,435
Suma de todas las partidas cargadas al costo	97,644

Fuente: Informe anual VW (pp. 139 y 214)

Con la finalidad de aclarar qué sucede en el nivel mundial comparado con su filial en México, incluimos la revisión de VW en el informe de Volkswagen-México publicado en la Revista Expansión de junio de 2008, en el que se presentan cifras de 2007. En éste, el costo de lo vendido ascendió a 94.5 por ciento. Este costo está compuesto de varias partidas como serían: el costo de los automóviles fabricados y vendidos en la planta de Puebla, el costo de las partes fabricadas y vendidas (en este caso se incluiría preponderantemente el motor que tiene un costo relevante que impacta de manera importante), y la combinación de los precios de transferencia de productos (autos y partes) de la filial mexicana con la matriz y con otras filiales.

De acuerdo con el cálculo que se determinó en el capítulo VI (ver cuadros 3 y 7), VW ahorró por fabricar en México 1,740 millones de dólares, que contrasta con los reportes del informe de VW-México. La explicación de la diferencia está en la combinación de precios de transferencia entre la matriz y las filiales, y entre éstas.

El efecto de la productividad en el costo en las armadoras de automotores.- La diferencia de productividad de una planta con respecto a otra es la diferencia en el tiempo de fabricación de una con respecto a la otra, en modelos similares, multiplicado por la diferencia en el costo de la mano de obra. El monto obtenido es, a la vez, el ahorro por fabricar en una planta con respecto a otra.

Ejemplo: si Toyota fabrica el auto en 10 horas menos que GM y el costo por hora en GM es de 5 dólares mayor, el ahorro por productividad por auto sería de 50 dólares.

Otro elemento que afecta de manera importante a la productividad y que generalmente suele ser ignorado, pero que es común encontrarlo en la manufactura, es el porcentaje de utilización de la planta. Es decir, en la medida en que ésta es subutilizada hay una disminución de la productividad proporcional a ella (a la subutilización).

Se presenta a continuación otro caso, probablemente el más importante, tomado por la administración de GM, para aumentar la productividad, en términos de disminución de costos.

Como se mencionó en el informe Harbour, las “Big three” tienen costos laborables más altos, lo que representa una ventaja para los costos de los competidores asiáticos. GM, para acortar esa ventaja, negoció con el UAW en los años 2005-2007, en los términos que a continuación transcribimos:

“GMNA (General Motors North America) ha reducido costos, principalmente en la conformación estructural de éste, resultando que 2007 tiene 9 billones (miles de millones) de dólares menos que el periodo 2005-2006. El punto más importante es la negociación de un nuevo contrato colectivo con su sindicato UAW en 2007. Agradece el presidente, los buenos oficios y disposición para lograr una reducción de los costos de Cargos Indirectos. De 1993 a 2007 (quince años) GM pagó 103 billones en pensiones y retiros, un promedio de 7 billones anuales. Hoy, con los acuerdos logrados, los planes de pensiones se adelantaron en más de 20% al final del 2007 y no habrá más requerimientos en el futuro cercano que puedan afectar a estas partidas. Adicionalmente, los retiros para este año han sido pospuestos y están programados para ser pagados exclusivamente en un acuerdo que se establecerá a fines del 2010.

“Con estos acuerdos y otras acciones en esta área esperamos disminuir del promedio de siete billones al año, a un billón, para invertir en nuevos productos y tecnología”.

Asimismo, el informe se refiere a la venta de GMAC (servicios financieros) a Cerberus aduciendo que se habían perdido 4.3 billones en la operación de hipotecas, pero que habían ganado 2.1 billones en seguros y fianzas. Como GM poseía el 49% del capital, su pérdida ascendió a 1.2 billones. En 2007 se vendió esta última participación. Esta misma situación viene arrastrándose en Delphi (también subsidiaria de GM), en que están negociando el contrato de trabajo con el sindicato para evitar más pérdidas.

De acuerdo con el Presidente de la empresa Wagoner, “los planes para reducir los costos estructurales en GMNA (en todos los demás países tienen utilidades) por 5 billones al año 2011, adicionales a los 9 billones que ya se redujeron desde 2005. Así, podrá disminuir el costo estructural de 34% en 2005, al 25% en 2010 y al 23% en 2012”.

Según el mismo informe, el efecto de estas medidas logrará reducir el costo de lo vendido del 99.8% en 2005 al 95.7% en el 2006 y al 93.3% en el 2007.

La explicación de la administración fue rebatida por el sindicato en los términos planteados en el capítulo siguiente.

CAPÍTULO VI

AHORRO DE LAS GRANDES ARMADORAS POR FABRICAR EN PAÍSES PERIFÉRICOS

El objetivo principal del trabajo que nos ocupa es determinar cuánto ahorraron en el año 2007 las seis armadoras estudiadas por haber internacionalizado sus operaciones. A pesar de que desde los años iniciales de la fabricación en masa de automóviles (1928), Ford y GM ensamblaban vehículos en 24 diferentes países, entre ellos Japón, India, Malasia y Brasil; 10 años más tarde, ambas compañías operaban en gran escala en esos países integrando trasplantes de proveedores en Europa. No es sino en la década de 1980 cuando las armadoras de automotores y sus correspondientes fábricas de autopartes de los países centrales invierten recursos cuantiosos y de manera sistemática para sacar una parte importante de sus operaciones a países periféricos. Este proceso contempla varias vertientes de importancia: primeramente, se parte del supuesto de que la razón principal es el ahorro en el costo de la mano de obra, que es sensiblemente menor en países atrasados; en segundo lugar, porque en los lugares que se establecen existe una demanda real y potencialmente creciente para su mercado; otras razones tienen que ver con la cercanía de lugares que son fuente de aprovisionamiento de materiales, infraestructura urbana y ventajas fiscales, entre otros. Después de dar soporte teórico a las maneras en que las grandes transnacionales mundiales –entre las que destacan las de la industria automotriz– logran altos crecimientos subordinando los aspectos humanos, éticos y sociales al interés de lucro, se desarrolló un trabajo financiero en el nivel mundial de las seis principales armadoras, para posteriormente describir qué representa la industria automotriz en nuestro país. En el capítulo anterior se estudió cómo afecta la productividad al costo de la mano de obra como un elemento indispensable que ayuda a encontrar disparidades en los costos de producción del automóvil. En el capítulo cuatro, se estudió la historia de Detroit porque es en esta ciudad y sus alrededores donde se desarrolla la industria automotriz mundial durante más de sesenta años. El profundo declive en que ha caído, a partir de la década de los años ochenta, se volvió una fuente de observación importante para entender no sólo lo que ha pasado en el sector

automotriz, sino para encontrar explicaciones de hacia dónde y en qué montos fluye la inversión automotriz hacia otras zonas geográficas. Con los elementos encontrados en los capítulos anteriores, se ha determinado el monto que cada una de las seis empresas ahorran por producir en países diferentes al propio.

Cuadro 1
Determinación del ahorro por fabricar fuera del país de origen, 2007 (Japón)
Grupo Toyota (Miles de dólares)

Continentes	País	Marca	Unidades	Light Comme	Heavy Commer	Camiones pesados	Total	Diferencia costo/hora	Hora por vehículo	Hora totales (miles)	Ahorro en dólares (miles)
ÁFRICA	Sudáfrica	TOYOTA	53,787	91,898			145,685	21.30	22.36	3,258	69,385
AMÉRICA	Argentina	TOYOTA	10,673	58,766			69,439	16.23	22.36	1,553	25,200
	Brasil	TOYOTA	62,726				62,726	18.26	22.36	1,403	25,611
	Canadá	TOYOTA	302,753				302,753	1.62	22.36	6,770	10,967
	México	TOYOTA		34,104			34,104	18.95	22.36	763	14,451
	Estados Unidos	TOYOTA	935,766	398,417			1,334,183	6.93	22.36	29,832	206,738
	Venezuela	TOYOTA	9,117	7,735			16,852	19.00	22.36	377	7,159
	Total		1,321,035	499,022			1,820,057			0	0
ASIA	China	TOYOTA	440,967	4,680			445,647	20.79	22.36	9,965	207,165
	India	TOYOTA	52,402				52,402	20.47	22.36	1,172	23,985
	Indonesia	TOYOTA	152,681				152,681	21.33	22.36	3,414	72,819
	Japón	TOYOTA	3,849,353	161,901	129,107	85,776	4,226,137		22.36	94,496	0
	Malasia	TOYOTA	54,794	10,147			64,941	19.38	22.36	1,452	28,141
	Pakistán	TOYOTA	35,428	599			36,027	19.38	22.36	806	15,612
	Filipinas	TOYOTA	19,359				19,359	21.28	22.36	433	9,211
	Taiwán	TOYOTA	93,227	5,342			98,569	15.12	22.36	2,204	33,325
	Tailandia	TOYOTA	164,502	334,744			499,246	20.73	22.36	11,163	231,412

	Vietnam	TOYOTA	18,461			18,461	20.63	22.36	413	8,516
	Total		4,881,174	517,413	129,107	85,776	5,613,470		0	0
UNIÓN EUROPEA	República Checa	TOYOTA	105,432			105,432	18.33	22.36	2,357	43,212
	Francia	TOYOTA	262,244			262,244	3.43	22.36	5,864	20,113
	Reino Unido	TOYOTA	277,637			277,637	3.50	22.36	6,208	21,728
	Total		645,313			645,313			0	0
EUROPA	Turquía	TOYOTA	161,229			161,229	18.28	22.36	3,605	65,901
OCEANÍA	Australia	TOYOTA	148,936			148,936	1.93	22.36	3,330	6,427
Total			7,211,474	1,108,333	129,107	85,776	8,534,690		190,836	1,147,078

LCV: Light Commercial Vehicle; **HCV:** Heavy Commercial Vehicle.

FUENTE: Las primeras ocho columnas se tomaron de OICA en su reporte de fabricación por armadora, país y modelo; la columna 9: diferencia del costo/hora, se tomó del cuadro 8 de este capítulo; las horas por vehículo se tomaron del Harbour Report del cuadro 8 del capítulo V, tomando el promedio pesado de 10 modelos en 5 plantas en los EUA, en los que se utilizaron 22'886,018 horas para fabricar 1'023,740 vehículos.

Cuadro 2
Determinación del ahorro por fabricar fuera del país de origen, 2007 (Estados Unidos)
Grupo General Motors (Miles de dólares)

Continente	País	Marca	Unidades	LCV	HCV	Camiones pesados	Total	Diferencia costo/hora	Hora por vehículo	Hora totales (miles)	Ahorro en dólares (miles)
AMÉRICA	Argentina	CHEVROLET	11,034				11,034	18.37	22.17	245	4,494
		OPEL	103,794				103,794	18.37	22.17	2,301	42,271
		Total	103,794	11,034			114,828			0	0
	Brasil	CHEVROLET	186,199	94,936			281,135	20.40	22.17	6,233	127,148
		OPEL	283,792	11,973			295,765	20.40	22.17	6,557	133,765
		Total	469,991	106,909			576,900			0	0
	Canadá	CHEVROLET	105,260				105,260	3.76	22.17	2,334	8,774
		OTROS	470,016	316,082			786,098	3.76	22.17	17,428	65,529
		PONTIAC	41,478				41,478	3.76	22.17	920	3,458
		Total	470,016	462,820			932,836			0	0
México	OTROS	67,755	399,190	2,794		469,739	21.09	22.17	10,414	219,634	
Estados Unidos	NUMMI	49,367				49,367		22.17	1,094	0	
	OTROS	938,848	1,832,354	30,248		2,801,450		22.17	62,108	0	
	Total	988,215	1,832,354	30,248		2,850,817			0	0	
Total		2,099,771	2,812,307	33,042		4,945,120			0	0	
ASIA	China	GM	989,118				989,118	22.93	22.17	21,929	502,826
	India	GENERAL MOTORS INDIA	60,291				60,291	22.61	22.17	1,337	30,222

	Corea del Sur	GM DAEWOO	940,548	576	1,681	942,805	12.10	22.17	20,902	252,914
	Tailandia	OTROS	13,602	84,823		98,425	22.87	22.17	2,182	49,904
	Uzbekistán	CHEVROLET	170,000			170,000	23.47	22.17	3,769	88,456
	Total		2,173,559	85,399	1,681	2,260,639			0	0
UNIÓN EUROPEA	Austria	SAAB	34,010			34,010	0.00	22.17	754	0
	Francia	OPEL-HEULIEZ	11,770			11,770	0.00	22.17	261	0
	Alemania	OPEL	753,635			753,635	0.00	22.17	16,708	0
	Polonia	CHEVROLET	153,310			153,310	20.47	22.17	3,399	69,575
		OPEL	186,996			186,996	20.47	22.17	4,146	84,863
	Total		340,306			340,306			0	0
	España	OPEL	424,964	64,840		489,804	10.49	22.17	10,859	113,910
	Suecia	SAAB	102,915			102,915	0.00	22.17	2,282	0
	Reino Unido	VAUXHALL	115,476	80,407		195,883	5.64	22.17	4,343	24,493
	Total		1,783,076	145,247		1,928,323			0	0
EUROPA	Rusia	CADILLAC	1,400			1,400	15.62	22.17	31	485
		CHEVROLET	106,197			106,197	15.62	22.17	2,354	36,776
		ESCALADE	685			685	15.62	22.17	15	237
		HUMMER	958			958	15.62	22.17	21	332
	Total		109,240			109,240			0	0
OCEANÍA	Australia	HOLDEN	93,874	12,622		106,496	4.07	22.17	2,361	9,609
Total			6,259,520	3,055,575	33,042	1,681	9,349,818		207,285	1,869,675

LCV: Light Commercial Vehicle; **HCV:** Heavy Commercial Vehicle.

FUENTE: Las primeras ocho columnas se tomaron de OICA en su reporte de fabricación por armadora, país y modelo; la columna 9: diferencia del costo/hora, se tomó del cuadro 8 de este capítulo; las horas por vehículo se tomaron del Harbour Report del cuadro 8 del capítulo V, tomando el promedio pesado de 19 plantas y 33 modelos: 2 plantas instaladas en México, una en Oshawa , Canadá y 16 en los EUA, se utilizaron 83'863,298 hrs para ensamblar 3'781,705 automotores, con un promedio de 22.17 hrs por cada uno.

Cuadro 3
Determinación del ahorro por fabricar fuera del país de origen, 2007 (Alemania)
Grupo Volkswagen (Miles de dólares)

Continente	País	Marca	Unidades	LCV	HCV	Camiones pesados	Total	Diferencia costo/hora	Hora por vehículo	Hora totales (miles)	Ahorro en dólares (miles)	
ÁFRICA	Sudáfrica	VOLKSWAGEN	111,473	812	213	54	112,552	33.14	41.33	4,652	154,160	
	AMÉRICA	Argentina	VOLKSWAGEN	54,682	2,842		57,524	28.07	41.33	2,377	66,735	
		Brasil	VOLKSWAGEN	654,716	31,221	38,025	7,258	731,220	30.10	41.33	30,221	909,662
		México	VOLKSWAGEN	409,598		1,362	198	411,158	30.79	41.33	16,993	523,219
	Total		1,118,996	34,063	39,387	7,456	1,199,902			0	0	
ASIA	China	SKODA	23,805				23,805	32.63	35	833	27,187	
		VOLKSWAGEN	831,622				831,622	32.63	41.33	34,371	1,121,524	
	Total		855,427				855,427			0	0	
UNIÓN EUROPEA	Bélgica	AUDI	12,087				12,087	8.77	60	725	6,360	
		VOLKSWAGEN	64,461				64,461	8.77	41.33	2,664	23,365	
	Total		76,548				76,548			0	0	
	República Checa	SKODA	615,435	6,238			621,673	30.17	35	21,759	656,456	
Francia	VOLKSWAGEN	83				83	7.77	41.33	3	27		
	Alemania	AUDI	831,835				831,835		60	49,910	0	
	VOLKSWAGEN	1,284,761	123,839			1,408,600		41.33	58,217	0		
Total		2,116,596	123,839			2,240,435			0	0		
Hungría	AUDI	56,982				56,982	30.17	60	3,419	103,149		

El costo de la Mano de Obra como elemento determinante en el costo del automóvil / Julio Castellanos Elías

Italia	LAMBORGHINI	2,580	2,580	100	258	0
Polonia	VOLKSWAGEN	75,212	167,037	41.33	6,904	208,283
Portugal	SEAT	14,242	14,242	40	570	15,683
	VOLKSWAGEN	79,450	79,450	41.33	3,284	90,399
	Total	93,692	93,692		0	0
Eslovaquia	AUDI	77,396	77,396	60	4,644	140,102
	VOLKSWAGEN	126,427	126,427	41.33	5,225	157,645
	Total	203,823	203,823		0	0
España	SEAT	398,695	398,695	40	15,948	321,986
	VOLKSWAGEN	228,462	228,462	41.33	9,442	190,641
	Total	627,157	627,157		0	0
Reino Unido	VOLKSWAGEN	10,000	10,000	41.33	413	6,340
Total		3,878,108	4,100,010		0	0
Total		5,964,004	7,510 6,267,891		272,833	4,722,922

LCV: Light Commercial Vehicle; **HCV:** Heavy Commercial Vehicle.

FUENTE: Las primeras ocho columnas se tomaron de OICA en su reporte de fabricación por armadora, país y modelo; la columna 9: diferencia del costo/hora, se tomó del cuadro 8 de este capítulo; las horas por vehículo se tomaron del Harbour Report del cuadro 8 del capítulo V, tomando el promedio pesado de 41.33 hrs por vehículo, de los cinco modelos que se hacen en la planta de México según los datos proporcionados por el Harbour Report, en que se utilizaron 16'926,106 horas para ensamblar 409,566 autos.

Cuadro 4
Determinación del ahorro por fabricar fuera del país de origen, 2007 (Estados Unidos)
Grupo Ford (Miles de dólares)

Continente	País	Marca	Unidades	LCV	HCV	Total	Diferencia costo/hora	Hora por vehículo	Hora totales (miles)	Ahorro en dólares (miles)	
AMÉRICA	Argentina	FORD	37,630	50,352		87,982	18.37	22.68	1,995	36,656	
	Brasil	FORD	191,600	96,937	24,700	313,237	20.40	22.68	7,104	144,926	
	Canadá	OTROS	124,382	225,426		349,808	3.76	22.68	7,934	29,831	
	México	OTROS	255,870	35,091	2,928	293,889	21.09	22.68	6,665	140,573	
	Estados Unidos	FORD	144,459			144,459			0	0	
			OTROS	302,080	1,665,762	62,298	2,030,140			0	0
			Total	446,539	1,665,762	62,298	2,174,599			0	0
	Total		1,056,021	2,073,568	89,926	3,219,515			0	0	
ASIA	China	FORD	179,947	94,979		274,926	22.93	22.68	6,235	142,976	
		VOLVO	6,282			6,282	22.93	22.68	142	3,267	
		Total	186,229	94,979		281,208			0	0	
	India	FORD	41,630			41,630	22.61	22.68	944	21,348	
	Malasia	VOLVO	507			507	21.52	22.68	11	247	
	Taiwán	FORD	30,152	15,196		45,348	17.26	22.68	1,028	17,752	
	Tailandia	VOLVO	420			420	22.87	22.68	10	218	
	Total		258,938	110,175		369,113			0	0	
UNIÓN EUROPEA	Bélgica	FORD	277,465			277,465		22.68	6,293	0	
		VOLVO	240,287			240,287		22.68	5,450	0	

	Total		517,752		517,752			0	0	
	Alemania	FORD	791,090	12,080	803,170		22.68	18,216	0	
	España	FORD	404,748		404,748	10.49	22.68	9,180	96,295	
	Suecia	VOLVO	213,935		213,935		22.68	4,852	0	
	Reino Unido	FORD		75,662	75,662	5.64	22.68	1,716	9,678	
		JAGUAR	54,030		54,030		22.68	1,225	0	
		LAND ROVER	232,548	2,099	234,647		22.68	5,322	0	
	Total		286,578	77,761	364,339			0	0	
	Total		2,214,103	89,841	2,303,944			0	0	
EUROPA	Turquía	FORD		280,686	5,670	286,356	20.42	22.68	6,495	132,619
OCEANÍA	Australia	FORD	36,564	32,014	68,578	4.07	22.68	1,555	6,330	
Total			3,565,626	2,586,284	95,596	6,247,506		92,374	782,716	

LCV: Light Commercial Vehicle; **HCV:** Heavy Commercial Vehicle.

FUENTE: Las primeras ocho columnas se tomaron de OICA en su reporte de fabricación por armadora, país y modelo; la columna 9: diferencia del costo/hora, se tomó del cuadro 8 de este capítulo; las horas por vehículo se tomaron del Harbour Report del cuadro 8 del capítulo V. Se determinó el promedio pesado de horas por vehículo a 22.68, obtenido de 15 plantas que sumaron 59'201,907 horas para ensamblar 2'609,868 vehículos.

Cuadro 5
Determinación del ahorro por fabricar fuera del país de origen, 2007 (Japón)
Grupo Honda (Miles de dólares)

Continente	País	Marca	Unidades	LCV	HC V	Camiones pesados	Total	Diferencia costo/hora	Hora por vehículo	Hora totales (miles)	Ahorro en dólares (miles)
AMÉRICA	Brasil	HONDA	107,180				107,180	18.26	22	2,358	43,056
	Canadá	HONDA	390,580				390,580	1.62	22	8,593	13,920
	México	HONDA	26,689				26,689	18.95	22	587	11,127
	Estados Unidos	HONDA	1,015,462				1,015,462	6.93	22	22,340	154,817
	Total		1,539,911				1,539,911			0	0
ASIA	China	HONDA	463,998				463,998	20.79	22	10,208	212,223
	India	HONDA	58,080				58,080	20.47	22	1,278	26,156
	Indonesia	HONDA	29,421				29,421	21.33	22	647	13,806
	Japón	HONDA	1,288,577	43,268			1,331,845			0	0
	Malasia	HONDA	25,679				25,679	19.38	22	565	10,948
	Pakistán	HONDA	16,699				16,699	19.38	22	367	7,120
	Filipinas	HONDA	11,568				11,568	21.28	22	254	5,416
	Taiwán	HONDA	29,007				29,007	15.12	22	638	9,649
	Tailandia	HONDA	140,439				140,439	20.73	22	3,090	64,049
	Vietnam	HONDA	3,721				3,721	19.38	22	82	1,586
	Total		2,067,189	43,268			2,110,457			0	0
UNIÓN EUROPEA	Reino Unido	HONDA	237,783				237,783	3.50	22	5,231	18,309
	EUROPA	Turquía	HONDA	23,663			23,663	18.28	22	521	9,516

Total	3,868,546	43,268	3,911,814	56,759	601,699
--------------	-----------	--------	-----------	--------	---------

LCV: Light Commercial Vehicle; **HCV:** Heavy Commercial Vehicle.

FUENTE: Las primeras ocho columnas se tomaron de OICA en su reporte de fabricación por armadora, país y modelo; la columna 9: diferencia del costo/hora, se tomó del cuadro 8 de este capítulo; las horas por vehículo se tomaron de la nota de la revista Autoindustry del 9 de julio de 2008, que refiere que el tiempo de armado del vehículo de HONDA en EUA es de 22 horas.

Cuadro 6
Determinación del ahorro por fabricar fuera del país de origen, 2007 (Japón)
Grupo Nissan (Miles de dólares)

Continente	País	Marca	Unidades	LCV	HCV	Camiones pesados	Total	Diferencia costo/hora	Hora por vehículo	Hora totales (miles)	Ahorro en dólares (miles)
ÁFRICA	Sudáfrica	NISSAN	13,205	35,586			48,791	21.33	24	1,171	24,977
AMÉRICA	Brasil	NISSAN	6,461				6,461	18.92	24	155	2,934
	México	NISSAN	447,120	49,593			496,713	18.95	22	10,928	207,080
	Estados Unidos	NISSAN	417,481	286,181			703,662	6.93	23	16,184	112,157
	Total		864,601	342,235			1,206,836			0	0
ASIA	China	NISSAN	274,012	21,853			295,865	20.85	23	6,805	141,882
	Indonesia	NISSAN	18,781				18,781	21.33	22	413	8,813
	Japón	NISSAN	982,870	57,359	131,429	7,422	1,179,080			0	0
	Malasia	NISSAN	6,428				6,428	19.38	22	141	2,741
	Filipinas	NISSAN	1,722				1,722	19.38	22	38	734
	Taiwán	NISSAN	33,095	802			33,897	15.12	22	746	11,275
	Tailandia	NISSAN	52,463	10,903			63,366	19.38	22	1,394	27,017
	Total		1,369,371	90,917	131,429	7,422	1,599,139			0	0

UNIÓN EUROPEA	España	NISSAN	49,918	172,996		222,914	8.35	24	5,350	44,672
	Reino Unido	NISSAN	353,718			353,718		22	7,782	0
	Total		403,636	172,996		576,632			0	0
Total			2,650,813	641,734	131,429	7,422	3,431,398		51,107	584,281

LCV: Light Commercial Vehicle; **HCV:** Heavy Commercial Vehicle.

FUENTE: Las primeras ocho columnas se tomaron de OICA en su reporte de fabricación por armadora, país y modelo; la columna 9: diferencia del costo/hora, se tomó del cuadro 8 de este capítulo; las horas por vehículo se tomaron de la entrevista publicada en la revista Automotive News del 16 agosto del 2009 a supervisores de calidad de la planta de NISSAN en Smyrna, Ga. en donde afirman producir autos en 24 horas.

Cuadro 7
Determinación del ahorro total por armadora, 2007
(Miles de dólares)

Concepto del ahorro	Volkswagen	Ford	General Motors	Honda	Nissan	Toyota
En la fabricación de vehículos	4,722,922	782,716	1,869,675	601,699	650,031	1,147,078
En elaboración de partes dentro de la fábrica que no se incorporan al auto	472,292	78,272	186,968	60,170	65,003	114,708
Suma dentro de las plantas del grupo	5,195,214	860,988	2,056,643	661,869	715,034	1,261,786
En autopartes de proveedores	10,390,428	1,721,975	4,113,285	1,323,738	1,430,068	2,523,572
Total	15,585,643	2,582,963	6,169,928	1,985,607	2,145,102	3,785,357

FUENTE: Elaboración propia con base en los cuadros 1-6.

Cuadro 8
Costo promedio por hora de trabajadores de producción de la industria automotriz,
incluye prestaciones, 2008 (Dólares)

País	Costo promedio por hora	Diferencia vs. Alemania	Diferencia vs. Estados Unidos	Diferencia vs. Japón
Indonesia	0.60	33.17	23.47	21.33
Sudáfrica	0.63	33.14	23.44	21.30
Filipinas	0.65	33.12	23.42	21.28
China	1.14	32.63	22.93	20.79
Tailandia	1.20	32.57	22.87	20.73
India	1.46	32.31	22.61	20.47
Malasia	2.55	31.22	21.52	19.38
México	2.98	30.79	21.09	18.95
Polonia	3.60	30.17	20.47	18.33
Turquía	3.65	30.12	20.42	18.28
Brasil	3.67	30.10	20.40	18.26
Argentina	5.70	28.07	18.37	16.23
Portugal	6.24	27.53	17.83	15.69

Taiwán	6.81	26.96	17.26	15.12
Corea	11.97	21.80	12.10	9.96
España	13.58	20.19	10.49	8.35
Reino Unido	18.43	15.34	5.64	3.50
Australia	20.00	13.77	4.07	1.93
Canadá	20.31	13.46	3.76	1.62
Japón	21.93	11.84	2.14	
Estados Unidos	24.07	9.70		6.93*
Francia	26.00	7.77		
Alemania	33.77		-9.01	

FUENTE: Cálculos propios, con base en información de: Mexico's Auto Industry Conference, Dec. 2008, San Luis Potosí, México; e International Labor Organization (para Sudáfrica, Turquía, Australia, Argentina, Filipinas, Tailandia, Portugal, Reino Unido y Francia).

* Se tomó el salario de 15 dólares por hora, porque es el salario que reportan que pagan las fábricas japonesas en Estados Unidos.

COMENTARIOS A LOS CUADROS

1 A 7

Notas al cuadro 1 (Toyota)

Como puede apreciarse en el Cuadro 1, Toyota ensambló vehículos en 16 países además de Japón. En el país donde más fabrica después de Japón, donde hace el 50% de su producción, es en EUA, sin embargo, donde más ahorra es en Tailandia y ascendiendo a 231 millones de dólares (md). Le sigue China con 207 md, EUA con 206 md, y en cuarto lugar Sudáfrica con 69 md. El ahorro total de ensamblar en los 16 países monta a 1,147 millones de dólares.

Notas al cuadro 2 (GM)

Como puede verse en el cuadro 2, GM ensambla vehículos en 19 países incluyendo EUA lugar que tiene el 30% de su producción total, le sigue China en donde se fabricaron 989 mil autos con un ahorro de 503 md, después Corea del Sur con 942 mil autos y ahorro por 253 md, Brasil con 577 mil autos y ahorro de 261 md ,y en cuarto lugar, México con 470 automotores y 220 millones de dólares.

Notas al Cuadro 3 (VW)

El Cuadro 3, muestra que VW ensambla automóviles en 16 países, incluyendo Alemania en donde existen 6 armadoras y está la planta de Wolfsburg, la más grande del mundo con 48,000 trabajadores. En este país se ensambla el 36% de la producción total, y es la única empresa de las estudiadas, que en cada año incrementa su producción en su país de origen. Como se ve, es la empresa que hace más producción fuera de su país, encabezada por China con 856 mil vehículos que le permiten un ahorro de 1,149 md, seguida por Brasil con 731 mil autos y ahorro por 910 md, República Checa con 622 autos y ahorro de 656 md; México sigue con 411 unidades y ahorro de 523 md, España con 628 vehículos y 512 md, por último Eslovaquia con 203 mil y 298 md. El total del ahorro asciende a 4,723 miles de millones de dólares.

Notas al cuadro 4 (Ford)

En el cuadro 4 se puede apreciar que Ford armó vehículos en 16 países, incluyendo EUA en donde produce el 35% de su producción total; le sigue China donde arma 186 autos y ahorra 146 md, después Brasil con 313 mil unidades y 145 md, México con 294 mil u y 141 md, Turquía 286 mil u y 133 md y España con 405 mil u y 96 md. El total de ahorro ascendió a 783 md.

Notas al cuadro 5 (Honda)

En el cuadro 5 muestra que Honda produce en 14 países incluyendo Japón, lugar donde ensambla el 34% de su producción total. En cuanto a número de vehículos, en EUA ensambla 1015 miles de unidades con un ahorro de 155 md., en China produce 464 mil con un ahorro de 212 md, siguiendo Tailandia con 140 mil u y ahorro por 64 md, le sigue Brasil con 107 mil u y ahorro por 43 md; por último, India con 58 mil u y 26 md.

Notas al cuadro 6 (Nissan)

En el cuadro 6, se observa que NISSAN produce en 13 países, incluyendo Japón en donde se hace el 34% de la producción total. Por producir en países fuera de sus fronteras ahorraron en el año 2007 un total de 650 md, que encabeza México el principal ahorro con 226 md y 496 mil autos armados, le sigue China con 148 md y 295 mil vehículos; en EUA se ensamblaron 704 mil, con un ahorro de 117 md, para terminar con España que ahorro 45 md en 223 mil unidades.

Notas al cuadro 7 (Ahorro total por armadora)

El primer renglón es el ahorro tomado de los cuadros 1 a 6 en los que se determinó exclusivamente el ahorro por ensamblar vehículos. El segundo renglón es el ahorro por fabricar partes en cada una de las plantas en el que se estimó 10 por ciento del renglón anterior calculado de los informes anuales de la Volkswagen que es entre el 7 y el 10 por ciento. El cuarto renglón es el doble de la suma de los dos primeros renglones calculado al tomar en cuenta que por cada trabajador en las ensambladoras hay cuatro

trabajadores en las fábricas de autopartes, que tienen un salario promedio de la mitad de aquellas fábricas (ensambladoras). La suma de las dos partidas es el ahorro total por armadora.

Como se aprecia en el cuadro 7, VW es la empresa que tiene el ahorro más alto que ascendió a 15,585 miles de millones de dólares (mmd), seguida por GM con 6,170 mmd y en tercer lugar Toyota con 3,785 mmd.

Cuadro 9
Determinación de las diferencias de la producción y los ahorros
de Volkswagen vs. el resto de las armadoras
(Dólares)

Armadora	Producción (miles de unidades)	Ahorro en millones de dólares	Incremento en la producción vs VW (%)	Incremento en ahorro vs. VW (%)
Toyota	8,535	3,785	-27	+412
GM	9,349	6,170	-33	+253
VW	6,267	15,586	-	-
Ford	6,247	2,583	-	+603
Honda	3,911	1,986	+60	+785
Nissan	3,431	2,145	+82	+726

FUENTE: Cálculos propios con base en los cuadros 1-6.

Reflexiones sobre el cuadro 9. Resumen de ahorros por país

Como se puede apreciar en el cuadro 9, VW con 15,586 millones de dólares de ahorro, tuvo 4.1 veces (o 412%) más ahorro que Toyota que, éste, produjo 27% más que VW; 2.5 veces (o 253%) más que GM, a pesar de que esta empresa produjo 33% más que VW, etcétera. ¿Qué explica estas diferencias?

1. El costo de la hora de mano de obra en Alemania, es 51% más alto que en Japón y

- 37% que en Estados Unidos, por tanto, es mayor el ahorro si la diferencia del costo es mayor.
2. VW produjo un gran porcentaje de sus vehículo en países con salarios mucho más bajos que las otras seis empresas, marcadamente que Toyota que produjo el 50% en Japón y tiene producción importante (16%) en EE UU. Por su parte, GM produjo el 20% de su total en países europeos de altos salarios.
 3. El tiempo de producción de los automotores de la VW es mucho mayor que los de los otros cinco fabricantes, por tanto el ahorro es mayor cuando se hace fuera de sus fronteras.

CONCLUSIONES

CAPÍTULO I

- El desarrollo del capitalismo ha sido un factor fundamental en la conformación de las empresas transnacionales, entre las que sobresalen las de la industria automotriz. En el nivel mundial en esta industria, seis empresas acaparan el 53% de los ingresos totales, los cuales son equivalentes al PIB mexicano en el año 2007. Estas empresas han basado su crecimiento y control del mundo en las innovaciones tecnológicas y en la desregulación financiera, que son las características fundamentales de la globalización y el neoliberalismo. En este sentido, no debe olvidarse que de las seis empresas estudiadas, en todos los casos, más del 50% de sus accionistas son instituciones bancarias y de seguros.
- El crecimiento y consolidación de estos grupos se logra a través de la expoliación y el latrocinio de bienes de las naciones en donde se crean y a dónde van a instalarse en países periféricos.

CAPÍTULO II

- La baja en unidades de las ventas de Ford y el casi nulo crecimiento de GM en el periodo revisado, comparado con el crecimiento sostenido de las competidoras aquí estudiadas, explica una parte importante del deterioro en utilidades, flujo de efectivo y, probablemente, en la merma de activo y pasivo.
- Todavía más importante es la pérdida de Ingresos de GM (23%) y de Ford (15%) de 2008 comparado con 2004, así como el crecimiento, en este mismo renglón, de VW (51%), Honda (39%) Toyota (35%) y Nissan (22%). Por tanto, esta partida tiene efectos en los indicadores mencionados en el punto anterior.
- Resulta aún más grave que el costo de lo vendido, en GM, sólo haya disminuido 3% de 2004 a 2008, mientras sus Ventas lo hicieron en 23% en el mismo periodo. El

importe de esta diferencia es de un déficit de 172,646 md, afectando directamente las utilidades, el flujo de efectivo y los activos. Asimismo, el costo de lo vendido como porcentaje de los Ingresos, es sustancialmente más alto en las empresas norteamericanas que en las japonesas y en la VW,

- VW fue la única compañía que disminuyó el porcentaje de costo de lo vendido de 2004 a 2008.
- Las pérdidas de GM, por 79,223 md y las de Ford, por 24,246 md, en los cinco años revisados, son reflejo de la combinación de la baja en ventas y de los altos costos, comparado con sus competidores, que tuvieron pingües utilidades.
- A pesar de que GM y Ford tuvieron una disminución en su flujo de efectivo de 2004 a 2008, si se considera el número de días en caja para producir, Ford es el más alto, con 68 días, después GM y Toyota con 36 y 35 días respectivamente.
- En el renglón de Inventarios, Ford destaca con una disminución de 20% en los cinco años estudiados; en orden descendente, le sigue GM con aumento del 6%. Considerando los días en este ítem, Ford, con 27 días y GM, con 33 días, son las mejores.
- La disminución en el activo de GM se debió, en parte, a la venta del 51% de las acciones de GMAC y la cancelación de impuestos diferidos.
- Los pasivos de las dos empresas norteamericanas disminuyeron en el periodo estudiado, mucho menos que los activos, afectando negativamente a la estructura financiera de dichas entidades, situación contraria a las otras cuatro ensambladoras, en que siempre sus activos aumentaron más que sus pasivos.
- El porcentaje de utilidad sobre ingresos, sobre activo y sobre capital Contable muestran el deterioro de las empresas norteamericanas en los cinco años estudiados, pues presentan cifras negativas en el acumulado de dichos años. Por su lado, Toyota, Honda, Nissan y VW tienen razones positivas crecientes y significativas en dichos indicadores.
- El nivel de apalancamiento es de magnitudes extraordinarias en los casos de GM y Ford, tales que comprometieron su crecimiento y su estabilidad, superando –en los años que es posible comparar– en quince veces la relación de pasivo a capital contable. En contraste, las tres empresas japonesas tienen una relación de 1.5 a 2.8 y la VW de 3.5 a 4.3, con una tendencia decreciente. El hecho aquí descrito

plantea una revisión a la propuesta de Miller y Modigliani con respecto a que el endeudamiento para compra de activos, no afecta el valor de la empresa.

- Se encontró una correlación significativa positiva media alta –siempre cerca del 70%– entre los resultados de las seis empresas y el valor de las acciones en los mercados de valores al fin de año.
- Las diferencias salariales por hora entre los países industrializados y los no industrializados llega a ser de 47 veces en el caso más extremo, con una media de 19 y una mínima de siete. Este hecho le ha permitido a las grandes armadoras tener enormes disminuciones en el costo del automóvil al trasladar sus fábricas a los países periféricos. Debido a esta estrategia, el ahorro que tuvo la armadora VW en el 2008, ascendió a 10 mil millones de dólares, que corresponde al 7% del costo total. Si se tomará en cuenta, como de hecho es, la fabricación de autopartes, que son propiedad también de grandes transnacionales, en este mismo caso, llegaría el ahorro a casi 30 mil millones de dólares equivalentes al 37% del costo.

CAPÍTULO III

- Lo que se llama industria nacional automotriz es la participación de la mano de obra mexicana en el ensamblado de autos y en la fabricación de partes de las grandes empresas transnacionales. Solamente una pequeña parte -cercana al 10% del total- de los proveedores de segundo nivel son de capital nacional.
- La producción de vehículos en México de las siete empresas que ensamblan en México, se dedica, de acuerdo a directrices de sus casas matrices el 79% a la exportación, dejando el 21% para el mercado nacional. En número de automotores, para 2008 fue de 2,168 miles el total de fabricación y 1,738 miles para exportación.
- En el año 2009 hubo una caída del 27% en la producción, con disparidades marcadas por marca (ver cuadro 3).
- Para el primer trimestre del 2010 ha habido un crecimiento del 86.4 en la producción de vehículos, especialmente para exportación; las ventas internas no se han recuperado.

- Las ventas por empleado en México en el 2007, de las empresas estudiadas tiene un promedio de 901 mil dólares, destacando Chrysler como la más alta con 1,333 mil dólares. Existe una diferencia importante entre empresas.
- Las ventas por empleado en el nivel mundial asciende en promedio a 603 mil dólares. Puede estar afectando que en el nivel mundial existen muchos empleados en investigación, desarrollo, administrativos y trainees que no se dan en México en la misma proporción.
- Existe un índice de correlación del .95 de la producción con las ventas de las empresas que arman vehículos en México.
- Las ventas de vehículos en México en el año de 2007 ascendieron a 988 mil unidades, de los que 585 mil (59%) son importados; al eliminar esta última cifra – los autos importados –, las ventas por empleado disminuyen a 377 mil dólares, con diferencias importantes entre empresas.
- Las ventas de autopartes por empleado en el 2007 en promedio ascendió a 85 mil dólares, destacando la empresa NemaK, que es una asociación del Ford con el grupo Alfa en donde se fabrican cilindros y monoblocks.
- En la medida de que las directrices de las empresas automotrices instaladas en México decidan incrementar la producción en el país, seguirá habiendo crecimiento. Todo apunta que así será por la estrategia de golpear al sindicato norteamericano United Auto Workers (UAW).

CAPÍTULO IV

- La historia de Detroit demuestra como la lucha de los trabajadores desde principios de la década de 1920, inicialmente en Ford, por constituir un sindicato fue enfrentada con fuertes dispositivos de violencia.
- El crecimiento de la industria automotriz en este Estado norteamericano llevó prosperidad y crecimiento sin parangón en la historia los EEUU debido, entre otras causas, a la implantación del Welfare State del presidente Roosevelt.
- Las luchas laborales con numerosos huelgas, no exentas de violencia y muertes por la represión patronal, tuvieron éxitos enormes que lograron que los obreros de esta

industria ascendieran en la escala social y entraron a la clase media (el “american dream”).

- Las luchas raciales desde los primeros años de la década de 1940 para que se reconociera que los negros podían hacer trabajos más remunerativos y no sólo los más sucios y peor pagados, tuvo éxitos tales que logró que no sólo el UAW aceptara por primera vez en la historia de los EUA a los negros en un sindicato, sino que tuvieron un líder negro y posteriormente un gobernador de la misma raza.
- El derrumbe Detroit, parece ser una venganza de los patronos contra los asalariados que lograron tener trabajadores bien pagados y con pensiones y jubilaciones dignas. En Alemania, los trabajadores de la VW tienen prestaciones más altas y la empresa no ha quebrado.

CAPÍTULO V

- Existe una amplia diversidad de formas para determinar la productividad que ha provocado confusión en los diversos analistas que elaboran cálculos con los indicadores que primero aparecen.
- Es preocupante que la información de INEGI con respecto a la productividad esté permeada con ideología propia de propaganda que manifiesta que sólo pueden crecer los salarios sin afectar la economía, cuando crece la productividad.
- Los indicadores de productividad con solidez teórica son los presentados por Enrique Hernández Laos.
- Para el caso de la industria automotriz, el Harbour Report es una publicación con sólido prestigio que se elabora en 52 plantas de Norteamérica, e incluye a todos los fabricantes que incluimos en este trabajo de investigación.
- Los datos del Harbour Report (Cuadro 4) muestran que seis plantas armadoras instaladas en México: GM Ramos Arizpe, VW Puebla, Ford Hermosillo, Chrysler Saltillo, GM Silao, Ford Cuatitlán, tienen niveles de productividad similares (en la media o por arriba de ella) con todas las demás plantas de Norteamérica.

CAPÍTULO VI

- El ahorro que tuvieron las seis ensambladoras estudiadas por fabricar fuera de sus países de origen, ascendió a 32 mil millones de dólares en 2007. Destaca VW con 15,586 millones de dólares (47% del total) principalmente porque: a) el diferencial del costo entre Alemania y los países periféricos es el más alto, b) la proporción de autos que ensambla fuera de Alemania es más alto que los otros armadores y c) las horas para fabricar los vehículos VW son más altas que las de las otras marcas.

BIBLIOGRAFÍA

- Álvarez Medina, Lourdes, *Cambios en la industria automotriz ante la globalización: el sector de autopartes en México*, Contaduría y Administración, no. 206, México, jul-set 2002, FCA-UNAM.
- Barkholz, David. «Está de acuerdo el UAW en suspender el Banco de Empleo, dice Gettelfinger». *Automotive News*. 03 de diciembre de 2008.
- Barnard, John. *Vanguardia de América: La Union Auto Workers durante los años Reuther, 1935-1970*. Detroit: Prensa de la Universidad Estatal Wayne, 2004.
- Boyer Robert y Freyssenet Michel, *Los modelos productivos*, Trad. Irene Brousse, Grupo editorial Lumen, Buenos Aires, 2001, 1ª. edición en francés, 2000.
- Brown Grossman, Flor y Domínguez Villalobos, Lilia, coordinadoras, *Productividad: Desafío de la industria mexicana*, UNAM, Jus, México, 1999.
- Cohen, Lisabeth, *Making a new deal: Industrial workers in Chicago 1919-1939*.
- Freyssenet, Michel, *The Second Automobile Revolution : Trajectories of the World Carmakers in the 21st Century*, Palgrave Macmillan, Paris, 2009.
- Galbraith, John Kenneth, *La economía del fraude inocente: la verdad de nuestro tiempo*, Crítica, 3ª. Edición, México, 2004.
- Galbraith, John Kenneth, *El nuevo estado industrial*, Madrid, SARPE, Colección Los grandes pensadores, 1984.
- Galeano Eduardo, *Las venas abiertas de América Latina*, Siglo XXI, 3a. edición revisada y corregida, México, 2004.
- Gray John, *Falso amanecer. Los engaños del capitalismo global*, Trad. Mónica Salomón, Piados, Barcelona, 2000, 1ª. edición inglés en 1998.
- Gray John, *Tecnología, progreso y el impacto humano sobre la Tierra*, Trad. Albino Santos Mosquera, Kats editores, Barcelona, 2008, 1ª. edición inglés, 2007.
- Groupe d'Études et de Recherche Permanent sur l'Industrie de l'Automobile, *Actes du GERPISA: Variety of capitalism and diversity of productive models; main conclusions*, Comité des constructeurs Français d'Automobiles, Paris, 2008.
- Gutiérrez Arriola, Angelina, *La empresa transnacional en la reestructuración del capital, la producción y el trabajo*, UNAM y Juan Pablos, México, 2006.
- Harvey David, *El nuevo imperialismo*, Trad. Juan Mari Madariaga, Akal, Madrid, 2004, 1ª. edición en inglés 2003.

- Juárez Núñez Huberto, Lara Rivero Arturo y Bueno Castellanos Carmen, coordinadores, 2005, *El auto Global*, Conacyt, BUAP, UAM, UIA, México.
- Leonhardt, David (10 de diciembre de 2008). "73 dólares por hora". *The New York Times*. <http://www.nytimes.com/2008/12/10/business/economy/10leonhardt.html> . Consultado el 26 de mayo de 2010.
- Lewis-Colman, David, *Race against Liberalism: Black workes and the UAW in Detroit*. University of Illinois Press. Urbana and Chicago, 2008.
- Lichtenstein, Nelson y Meyer, Stephen, eds. *En la línea: Ensayos sobre la historia del trabajo automático*. Urbana, Illinois, University of Illinois Press, 1988.
- Plihon, Dominique, *El nuevo capitalismo*, Trad. María Guadalupe Benítez Toriello, Siglo XXI, México, 2003, 1ª. edición en francés 2001.
- Puyana Mutis, Alicia y Romero Tellaeché José Antonio, *La maquila (fragmentación de los procesos productivos) y su impacto sobre las remuneraciones a los factores*, UNAM Iiec, México, en revista Problemas del Desarrollo núm 141, abril junio 2005.
- Ríos Agustín, *The automotive parts industry in Mexico*, paper presented in the México auto industry conference, Mexico Now Seminar, San Luis Potosi, 2 dic. 2008.
- Shimizu Koichi, *Le toyotisme*, Éditions La Découverte, Paris, 1999.
- Singleton, Christopher J, "Auto Industry jobs in the 1980`s: a decade of transition", *Monthly Labor Review*, February 1992.
- Solis Eduardo, *Outlook of the Mexican automotive industry*, paper presented in the México auto industry conference, Mexico Now Seminar, San Luis Potosi, 2 dic. 2008.
- Tankersley, Jim. «No hay camino fácil para la industria automotriz en EE.UU.». *Los Angeles Times*. 09 de abril de 2009.
- Gavrilovich, Peter, *The Detroit Almanac*, Mc Graw Hill, 2009.
- Thomas, "Los miembros de el UAW disminuyeron las cuotas el año pasado". *Associated Press*, 12 de abril de 2007.
- Vicencio Miranda, Arturo, "La industria automotriz en México: antecedentes, situación actual y perspectivas", *Contaduría y Administración*, No. 221, enero-abril 2007, México.

FUENTES DE INFORMACIÓN

- Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA).
 Asociación Mexicana de Distribuidores de Automotores, A.C. (AMDA).

Automotive News.

Bureau of Labor Statistics, United States Department of Labor,

La Asociación Nacional de Productores de Autobuses, Camiones y Tractocamiones, A.C., (ANPACT).

Expansión-Fortune 2007 y 2008, Las quinientas empresas más importantes de México.

Ford Motor Company, Informe financiero, 2004, 2005, 2006, 2007 y 2008, <http://www.ford.com>, consultados en abril de 2009.

General Motors Co, Informe financiero, 2004, 2005, 2006, 2007 y 2008, <http://www.gm.com/>, consultado en abril de 2009.

Harbour Report, 2008

Honda, Informe financiero, 2004, 2005, 2006, 2007 y 2008, <http://www.honda.com/>, consultado en abril de 2009.

Industria Nacional de Autopartes (INA).

Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI).

Nissan, Informe financiero, 2004, 2005, 2006, 2007 y 2008, <http://www.nissan.com/>, consultado en abril de 2009.

Organisation Internationale des Constructeurs d'Automobiles (OICA).

Organización Internacional del Trabajo (OIT).

Toyota Company, Informe financiero, 2004, 2005, 2006, 2007 y 2008, <http://www.toyota.com/>, consultado en abril de 2009.

United Auto Workers sitio Web.

Who We Are from UAW website. Quiénes Somos, sitio web de el UAW. Obtenido 21 de noviembre de 2008.

Volkswagen, Informe financiero, 2004, 2005, 2006, 2007 y 2008, <http://www.vw.com/>, consultado en abril de 2009.

Ward's Automotive.