

Globalización neoliberal y nueva economía

LA NUEVA ECONOMÍA: SIGNIFICADO Y ALCANCE

POR NUEVA ECONOMÍA se identifica a los sectores de alta tecnología de la informática, las telecomunicaciones e Internet. Según el Bureau of Economic Analysis (BEA) de Estados Unidos, la nueva economía incluye la adquisición, procesamiento, transformación y distribución de información. Sus tres mayores componentes son *hardware*, *software* y los sistemas de comunicación que reciben y distribuyen la información (Nordhaus, 2001: 1). Abarca actividades como producción de computadoras, semiconductores, “paquetes” de *software*, equipo de video, telefonía, radio y televisión. Es decir, se consideran dentro de este sector actividades como la telefonía y el entretenimiento que anteceden de lejos a la informática, pero cuyo desenvolvimiento en la actualidad se involucra con el desarrollo de esta última y de las telecomunicaciones.

Las virtudes de la nueva economía fueron exaltadas durante el *boom* de la economía estadounidense en la década de los noventa del siglo pasado. Todos los días se hablaba de una nueva revolución tecnológica, asimilable por su importancia, según sus propulsores, a la Revolución Industrial del siglo XVIII que abrió el paso al capitalismo, y a la revolución tecnológica de finales del siglo XIX y comienzos del XX que acompañó el surgimiento y desarrollo del capital monopolista.

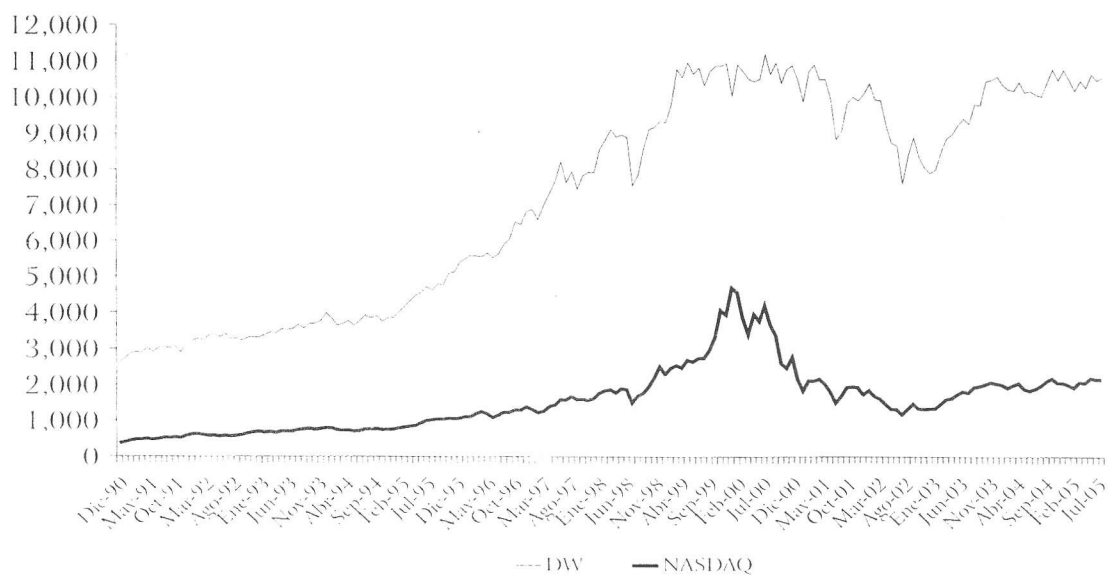
Se postulaba que la revolución informática y en las comunicaciones eran la base material que sustentaba la globalización y la creciente integración de las economías. Además se consideraba que su aparición implicaba una mejoría fundamental en la productividad de la economía, después de décadas de letargo en ese renglón. El aumento de la productividad garantizaba, se decía, ganancias corporativas en aumento, altas tasas de crecimiento económico y de inversión, bajos niveles de desempleo, la eliminación de la inflación y un ascenso robusto de los índices bursátiles. Se afirmaba que, gracias a la nueva revolución tecnológica y a la globalización, el ciclo económico se había modificado, lo que hizo renacer las ilusiones sobre el fin de las crisis bajo el capitalismo. Como ha sucedido en casi todas los auges de larga duración del capitalismo, algunos apologistas comenzaron a hablar, incluso, de un “nuevo orden económico global”. Si otras regiones del mundo, como Japón, Europa y los llamados países emergentes no experimentaban la misma bonanza que Estados Unidos, era porque no habían adoptado plenamente el modelo estadounidense y las reglas de la nueva economía.

Como bien apunta Henwood (2003), no es ésta la única ocasión en que se ha construido el mito del arribo del capitalismo a una nueva era de dinamismo perdurable, sin contradicciones y crisis. La misma ideología fue difundida en otros momentos generalmente asociados con *boom* financieros. Ello fue así al comenzar el siglo xx cuando se habló de la “fiebre del nuevo siglo”; después en la segunda década cuando se acuñó el eslogan de los “fabulosos veinte” que precedieron al “crac” de 1929; y, posteriormente, en la década de los sesenta, con la expansión larga de Estados Unidos y los “milagros” alemán y japonés.

En los noventa, la expansión de la economía estuvo acompañada de un *boom* bursátil semejante, por su vigor y duración, con el experimentado durante la década de los veinte. Entre enero de 1991 y agosto de 2000, cuando se alcanza el pico del *boom*, el índice Dow Jones de la Bolsa de Valores de Nueva York se incrementó 4.09 veces, mientras que el índice NASDAQ, que mide el valor de las acciones de la nueva economía, se multiplicó por 10.2

veces. El *boom* bursátil en Nueva York y en otras plazas bursátiles de los países desarrollados cobró fuerza en 1995, y posteriormente, con mayor intensidad todavía, a partir de la crisis asiática de 1997-1998 (véase gráfica 1). En la cima de la burbuja especulativa en 2000, la relación precio de las acciones-ganancias corporativas se encontraba en un nivel superior al que se alcanzó durante el frenesí bursátil que precedió a la crisis de 1929.

GRÁFICA I
BOLSA DE VALORES DE NUEVA YORK



Fuente: <http://finance.yahoo.com/m2?u>

Como sucede en todas las grandes fases expansivas, el *boom* estadounidense estuvo acompañado por un crecimiento acelerado del endeudamiento y por la creación de los más diversos y sofisticados instrumentos financieros. El crédito bancario se expandió con rapidez tanto para apoyar la euforia bursátil, como para estimular el consumo de los grupos de la población de altos ingresos beneficiados con el *boom*. Se multiplicaron, además, el financiamiento no bancario, así como las operaciones financiadas con "capital de riesgo" (*venture capital*), sobre todo en el sector de alta tecnología. Asimismo, se expandieron exponencialmente los instrumentos del mercado de derivados (*swaps*, opciones, futuros, etcé-

tera) los que si bien contribuyen a la diversificación de las carteras a elevar los rendimientos y a diversificar los riesgos, incrementan, como se verá más adelante, el “riesgo sistémico”.

Existen pocos estudios académicos, si es que existe alguno, que sustenten la tesis de la nueva economía.² Los principales argumentos a favor de esta tesis, fueron publicados por la revista empresarial *Business Week*. Stephen B. Shepard, editor en jefe de esa revista, define la Nueva Economía de la siguiente manera:

Por nueva economía entendemos dos grandes tendencias que han estado en curso por varios años. La primera es la globalización de los negocios. Puesto de manera simple, el capitalismo se está extendiendo por todo el mundo –si no el capitalismo pleno, al menos la introducción de las fuerzas del mercado, un comercio más libre y desregulación generalizada (...) La segunda tendencia es la revolución de la tecnología. Ésta está toda a nuestro alrededor –máquinas de fax, teléfonos celulares, computadoras personales, módems, el Internet. Pero es más que esto. La tecnología digital está creando nuevas compañías y nuevas industrias ante nuestros ojos (...) En Silicon Valley solamente, once nuevas compañías son creadas cada semana (...) El año pasado, una compañía del Silicon Valley, en promedio, se hizo pública cada cinco días, acuñando docenas de nuevos millonarios en el proceso.

Toda esta energía empresarial está transformando la “América de las Corporaciones”. Usted puede discutir si se trata de una nueva economía, pero se trata, tan seguro como el infierno, de un nuevo ciclo económico (...) Estas dos grandes tendencias, globalización y tecnología de la información, están socavando el viejo orden, obligando a los negocios a reestructurarse (...) El resultado: una reestructuración radical que nos está haciendo más eficientes.

²La carencia de esfuerzos académicos serios para explicar los hechos reales no es un dato nuevo en la ciencia económica, pues es sabido que los “sumos sacerdotes” de la economía neoclásica prefieren refugiarse en sus cubículos para desarrollar complejos modelos con muchas matemáticas y econometría, pero divorciados de la realidad concreta.

Estas tendencias pueden combinarse en formas poderosas para elevar el nivel de vida de los americanos, crear empleos, espolear el esfuerzo empresarial, y hacer esto sin impulsar la inflación (Shepard, 1997: 4-5).

Como se ve, en opinión de este autor, los dos elementos centrales de la nueva economía son la globalización y la revolución tecnológica en el campo de la información, los cuales han permitido, según él, una reestructuración profunda de la economía, modificando el ciclo económico. A su juicio, esto asegura un crecimiento durable con empleo creciente, mejores niveles de vida e inflación bajo control.

Otro convencido del milagro de la nueva economía es Michael Mandel (2000), quien, como vimos arriba, opina que aquella traerá una nueva etapa de prosperidad no solamente en Estados Unidos, sino en el mundo entero. El ex presidente de la Fed, Alan Greenspan es también un converso de la tesis sobre la existencia de una nueva economía; aunque utiliza un discurso menos triunfalista, postula tesis parecidas:

Más recientemente (...) se ha vuelto crecientemente más difícil de negar que ha emergido algo profundamente diferente del ciclo económico de la posguerra. No sólo es la extensión récord de la expansión, sino que ésta se ha dado con un ritmo de crecimiento más fuerte que el esperado. Más notablemente, la inflación ha permanecido dominada frente a los mercados laborales más tirantes que hemos experimentado en una generación (...)

La economía estadounidense está experimentando una aceleración de la innovación, de esas que se dan una vez cada siglo, lo que propulsa hacia adelante la productividad, la producción, las ganancias corporativas y los precios de las acciones a un paso no visto en varias generaciones, si no es que nunca (Greenspan, 2000: 1).

La nueva revolución tecnológica "no vista nunca" se ubica, según Greenspan, en la información, en las telecomunicaciones,

y de manera destacada en la emergencia de Internet. La esencia de esta revolución radica “en las raíces de la productividad y del crecimiento económico”. Al igual que otras revoluciones científico-técnicas del pasado, considera que sus resultados económicos apenas están resintiéndose y que sus principales frutos se verán en el transcurso de los próximos años. Las nuevas tecnologías han impulsado el surgimiento de nuevas firmas, a la vez que han provocado la revolución de las actividades financieras y su creciente globalización.

Michael Mandel considera que el éxito de la nueva economía se funda no solamente en una revolución tecnológica, sino también por la existencia en los Estados Unidos de un mercado de capitales desregulado, que permite canalizar capital de riesgo hacia la invención y hacia el desarrollo de firmas innovadoras.

Una de las grandes fortalezas de la nueva economía –y una de sus grandes defectos también– es el florecimiento de un mecanismo sistemático de mercado dedicado a encontrar y fondear innovaciones tecnológicas y empresariales en una escala amplia. Este mecanismo incluye fondos de capital de riesgo, canalizados por los fondos de pensiones y otros grandes inversores, en negocios de alto riesgo y alto retorno; operaciones bursátiles que permiten a las nuevas firmas convertirse en públicas; un amplio fondo de capital de riesgo sofisticado; y un conjunto de trabajadores calificados que están deseosos de asumir oportunidades trabajando para firmas nuevas, a cambio de la perspectiva de opciones accionarias (*stock options*) y riqueza futura (Mandel, 2000: 4).

Vayamos por partes. Es cierto que la revolución de la tecnología de la información constituye un fenómeno trascendente de la era presente; y que es un factor importante en la globalización de la producción y de los mercados. La capacidad del equipo informático y de telecomunicaciones ha aumentado en forma exponencial. Los precios de las computadoras han disminuido a un ritmo de 20 por ciento anual desde los años cincuenta. El gasto

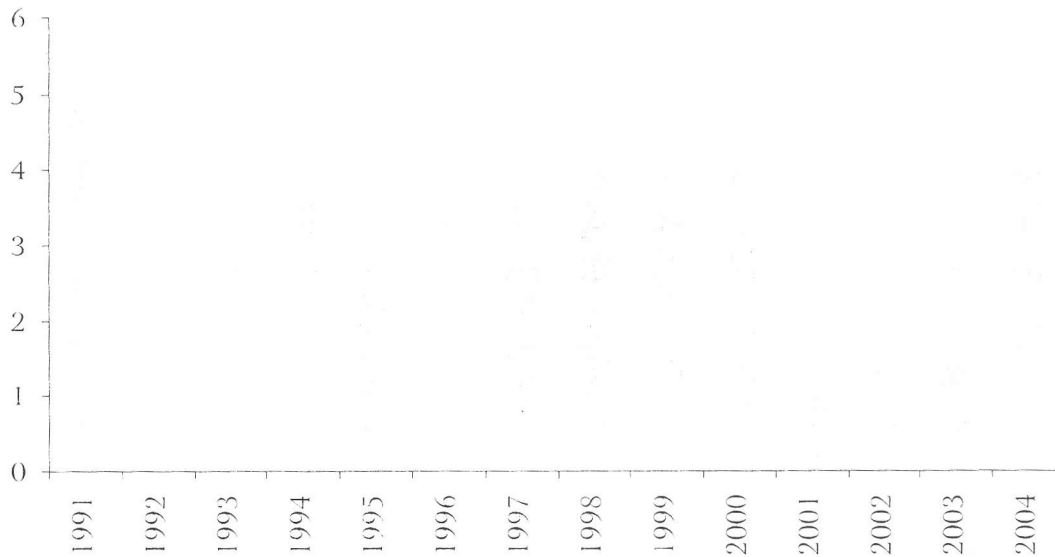
en tecnología informática que era menos del 7 por ciento de la inversión total en equipos en 1954, representa ahora el 50 por ciento del total (Tabb, 2001). Es igualmente real que los cambios que se están experimentando en este sector y en otros como biotecnología y productos farmacéuticos, no están agotados y continuarán, como observa Greenspan, en los años venideros.

Lo que resulta más difícil de aceptar es que dichas transformaciones tengan el alcance que sus defensores le atribuyen, que la revolución tecnológica presente sea equivalente a la Revolución Industrial de finales del siglo XVIII o a la revolución tecnológica de finales del XIX, la cual posibilitó, posteriormente, el tránsito al fordismo de la posguerra. Tampoco parece sostenible la idea de que se ha creado una nueva economía diferente a la "vieja", inmune a las crisis o menos propensa a éstas; y mucho menos, que su presencia asegure un crecimiento sostenido de la economía mundial. Por otro lado, la globalización neoliberal está lejos de poseer, como lo demuestra la evidencia empírica, todas las virtudes dinámicas y estabilizadoras que le atribuyen sus abanderados más ardientes.

En el lapso 1992-2000 la economía estadounidense logró, efectivamente, una tasa de crecimiento relativamente alta en un marco de estabilidad de precios (véase gráfica 2). En ese lapso, el crecimiento promedio real del PIB fue del 3.4 por ciento, cifra ciertamente superior a la tasa de 2 por ciento conseguida en las dos décadas anteriores, pero nada espectacular, ya que es inferior a la conseguida durante "los treinta gloriosos" de la posguerra (que fueron, más bien, los veinte gloriosos). La tasa de crecimiento de los noventa es inferior incluso, al promedio anual de 3.9 por ciento conseguido en el periodo 1850-1914, en medio de auges y depresiones (Maddison, 1995).

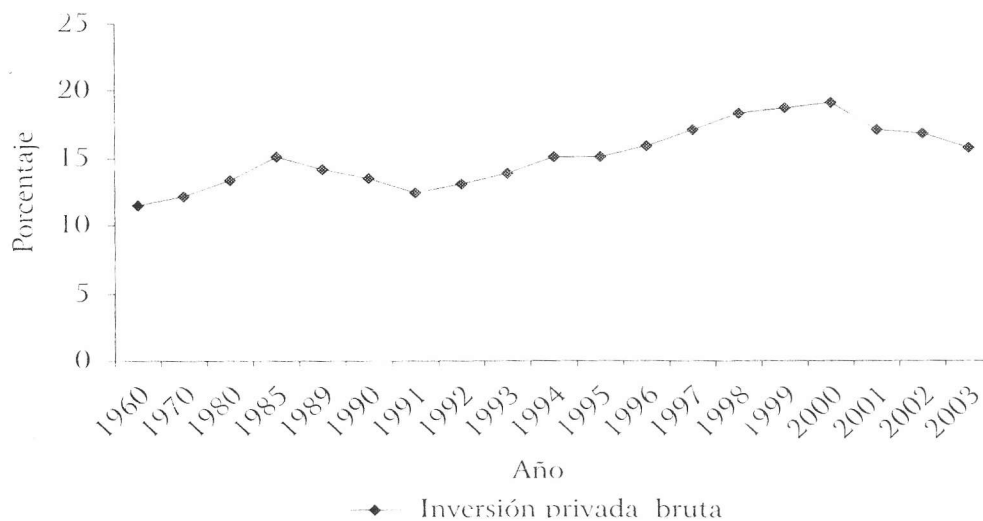
La tasa de desempleo abierto disminuyó del 6.7 por ciento al término de la recesión 1990-1991 al 3.9 por ciento en 2000, en el punto más alto de la expansión (2000). La tasa de inversión bruta de incrementó a lo largo de la década pasada del 9 por ciento del PIB al 15 por ciento (véase gráfica 3).

GRÁFICA 2
 ESTADOS UNIDOS:
 CRECIMIENTO REAL DEL PIB, 1991-2004
 (Variación porcentual)



Fuentes: US Census Bureau, "Statistical Abstract of the United States", Washington, D.C., varios años.

GRÁFICA 3
 ESTADOS UNIDOS: TASA DE INVERSIÓN PRIVADA BRUTA



Fuentes: US Census Bureau, "Statistical Abstract of the United States", Washington, D.C., varios años.

Como se dijo arriba, para los defensores de la nueva economía, el más rápido crecimiento de la economía estadounidense sería el resultado de la revolución en la productividad provocada por los sectores de alta tecnología. La mejoría en los índices de productividad, sin embargo, no es tan marcada como se sostiene. Por ello, el profesor Robert Solow llegó a señalar, hace algunos años, que la revolución productiva de la nueva economía se veía en todas partes, menos en las estadísticas. En efecto, en el periodo 1990-1995 la tasa anual de crecimiento de la productividad en el sector no agrícola fue del 1.27 por ciento, muy por debajo de la tasa de 2.8 por ciento conseguida en 1960-1974, y semejante al débil crecimiento del periodo 1978-1989 (véase cuadro 1). Es cierto que durante los últimos años del *boom* bursátil, el ritmo de incremento de la productividad se aceleró. En el periodo 1996-2000 el crecimiento promedio anual fue del 2.5 por ciento, y en el último de estos años llegó al 3 por ciento (*The Economist*, 2001). Sin embargo, aunque la productividad aceleró su crecimiento, no parecen existir argumentos sólidos para sostener que se trata de una tendencia de largo plazo, y no, como parece ser el caso, de un fenómeno cíclico que tiende a perder fuerza después del desplome bursátil y de la consecuente baja de la inversión de los niveles insostenibles en que se encontraba con el *boom* especulativo.

CUADRO I
ESTADOS UNIDOS: CRECIMIENTO PROMEDIO
DE LA PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO
EN EL SECTOR EMPRESARIAL
(Porcentaje)

1960-1974	1978-1989	1990-1995	1996-2000
2.8	1.27	1.26	2.5

Fuente: Bureau of Economic Analysis (BEA).

Al margen de las cifras, la revolución tecnológica de la informática está lejos de poder ser comparada con revoluciones tec-

nológicas anteriores. La Revolución Industrial del siglo XVIII asociada con la máquina de vapor y el telar mecánico, que colocó a la industria como el eje de la acumulación de capital, tuvo un carácter fundacional del capitalismo. En tal sentido se trata de un fenómeno irrepetible. La repercusión de la Revolución Industrial en la productividad, así como en las condiciones de vida de la población, fue inferior a la conseguida un siglo más tarde con la revolución tecnológica vinculada con el ascenso del capital monopolista y el surgimiento de las corporaciones. La segunda revolución tecnológica de finales del siglo XIX y la primera mitad del siglo XX, tuvo un impacto en la productividad y en los niveles de vida y bienestar de la población que rebasa con mucho los efectos causados por la Revolución Industrial y la revolución informática actual.

La segunda revolución tecnológica fue un proceso duradero, de efectos totalizadores en los sistemas productivos y que permitió un jalón muy importante en los niveles de bienestar de la población (Gordon, 2000). Las transformaciones principales de esa época fueron la invención de la electricidad; la producción de petróleo y gas natural; el motor de combustión interna y su impacto en el desarrollo de la industria automotriz y de la aviación y en la transformación consecuente de los ferrocarriles y de la transportación marítima; los efectos colaterales de la “automovilización”, como la creación de suburbios y de obras de infraestructura urbana, la expansión de la red de carreteras y autopistas, y al surgimiento, con todo ello, de los supermercados y de las grandes tiendas comerciales (Baran y Sweezy, 1966); el desarrollo de la química y el surgimiento de la petroquímica y su impacto en la creación de nuevos materiales, así como en la transformación de la farmacéutica y en el incremento de la esperanza de vida de la población; la introducción de agua corriente y de drenaje en los hogares; la revolución en los medios masivos de comunicación y de entretenimiento: el telégrafo, el teléfono, el fonógrafo, la fotografía, la radio, el cine y la televisión. Como afirma Gordon:

La navegación en Internet puede ser divertida e informativa, pero representa, de lejos, un incremento menor en los están-

dares de vida logrados por la extensión del día dentro de la noche mediante la luz eléctrica, la revolución en la eficiencia de las fábricas alcanzada con el motor eléctrico, la flexibilidad y libertad conquistada con el automóvil, el ahorro de tiempo y la compresión del globo lograda por el aeroplano, los nuevos materiales de la industria química, la primera comunicación de dos vías lograda por el teléfono, la llegada de noticias en vivo y el entretenimiento familiar conseguido por la radio y la televisión, y las enormes mejoras en las expectativas de vida, en la salud y en la comodidad logrados por la sanidad urbana y la plomería doméstica (Gordon, 2000: 72).

No obstante la importancia del sector informático y de telecomunicaciones y de su rápido crecimiento, éste representaba solamente el 9.1 por ciento de la economía estadounidense en 1998 (Nordhaus, 2001); su contribución al crecimiento del PIB alcanza únicamente el 0.3 por ciento por año (Artus, 2001).

Uno de los problemas principales de la revolución informática es que, a diferencia de transformaciones tecnológicas anteriores, no tiene un impacto claro en la producción de bienes tangibles. El grueso del *stock* de capital informático se concentra en actividades improductivas, particularmente en el sector servicios (Roach, 1998). Según datos del Departamento de Comercio de Estados Unidos, el 82 por ciento del acervo total de tecnología de la información está instalado en ese sector (comercio, finanzas, telecomunicaciones, etcétera). Como bien apuntan Bellamy Foster y Magdoff (2001), la gran concentración del parque informático en los servicios evidencia, más que nada, la improductividad y los altos niveles de desperdicio del excedente económico en ese país.

El uso de las computadoras en la industria se circunscribe a unas pocas actividades, principalmente en la producción de bienes de consumo duradero. Según Gordon (2000: 50), sólo este sector de la industria se ha beneficiado de la revolución informática en sus procesos de producción. Gordon muestra que de un incremento de 1.33 por ciento en el índice de productividad conseguido en el

periodo 1995-1999, sólo un insignificante 0.07 por ciento puede ser atribuido al uso de tecnología informática en actividades distintas a la producción de bienes de consumo duradero.

La reanimación de la productividad aparece primariamente en la producción de hardware, software y periféricos del sector de computadoras, con un efecto substancial de derrame en el 12 por ciento de la economía involucrada en la manufactura de bienes durables. Sin embargo, en el restante 88 por ciento de la economía, los efectos de la nueva economía en el crecimiento de la productividad están sorprendentemente ausentes y la densificación del capital ha sido marcadamente improductiva. Además, es bastante plausible considerar que los beneficios más grandes de las computadoras se sitúan una década o más en el pasado, no en el futuro (Gordon, 2000: 50).

De acuerdo con lo mencionado en la última parte de esta cita, los efectos principales de la informática en la productividad del trabajo se encontrarían en el pasado con la introducción de los *mainframe* de IBM en las corporaciones y no en el futuro, como lo piensan Greenspan y otros portavoces de la globalización neoliberal.

Es muy pronto para saber si la revolución informática tendrá un efecto duradero y de largo plazo en la productividad de la economía estadounidense y de otras economías avanzadas. Hay quienes aseguran que así será, apoyándose en las tasas de incremento de la productividad registradas en Estados Unidos en el periodo posterior a la recesión de 2001 (De Long, 2002). Durante el periodo 2000-2002, la productividad del trabajo en el sector empresarial se incrementó a una tasa promedio anual del 3.6 por ciento. Y lo que resultaría más importante todavía, la productividad multifactorial, que mide la productividad no sólo del trabajo sino de otros insumos como el capital y la tecnología, estaría experimentando una aceleración. Según estimaciones preliminares (Meyer y Harper, 2005), la productividad multifactorial se habría incrementado 3.1 por ciento en 2003 y 3.3 por ciento en 2004,

lo que contrastaría favorablemente con el 1.1 por ciento promedio conseguido en el periodo 1995-2000 e inclusive superior al 1.9 por ciento obtenido en el periodo 1948-1973, correspondiente al auge de la posguerra.

Uno es el impacto de la tecnología informática sobre la productividad y otro su impacto en la valorización de capital, es decir, en la tasa de ganancia. Por razones de su obsolescencia muy rápida ligada a transformaciones tecnológicas permanentes, absorbe sumas crecientes dentro de los programas de inversión de las empresas. En otras palabras, son técnicas que elevan la densificación del capital, es decir que incrementan la composición orgánica del capital, en términos de la teoría de Marx. Esa nueva tecnología, como se dijo antes, aún no ha logrado revolucionar, al menos al grado de lo que piensan los defensores de la nueva economía, los procesos de producción del sector industrial y de la agricultura. Pero aun aceptando que los efectos de la tecnología de la información en la productividad se intensificarán en el futuro, lo más importante desde el punto de vista de la reproducción de capital, es el impacto que tales técnicas tendrán en la tasa de ganancia. Como afirma Husson (2001: 38), al significar esas técnicas una densificación del capital "el ciclo *high tech* presenta una combinación que no es forzosamente óptima desde el punto de vista de la ganancia". Como lo demostró desde hace varias décadas Steindl (1952), la tasa de ganancia baja si aumenta la relación capital-producto, y aumenta si esta última relación disminuye. En otras palabras, la tasa de ganancia se incrementa si se utilizan "técnicas ahorradoras de capital" (*capital saving*) y disminuye si las técnicas de producción son "intensivas en capital" (*capital absorbing*). Existen razones para suponer que el desplome de los valores tecnológicos del NASDAQ en 2000 y la recesión que le siguió, estuvieron precedidas por una baja de los márgenes de ganancia de las corporaciones asociada a la densificación del capital.

El repunte de la productividad durante de la segunda mitad de los noventa dependió, en buena medida, del incremento de la tasa de inversión vinculado a la burbuja financiera (véase gráfica 3). Es difícil suponer que la tasa de inversión mantenga los niveles

alcanzados durante el *boom*, lo que redundará en un menor crecimiento del sector informático y, por ende, de la productividad. Como se aprecia en dicha gráfica, la tasa de inversión ha descendido en los años posteriores a la recesión.

El papel del capital de riesgo en el cambio científico y tecnológico, aspecto que tanto destaca Mandel (2000) como un rasgo revolucionario de la nueva economía estadounidense, también ha sido un asunto muy sobrestimado por los ideólogos. La proporción de los gastos en "operaciones de riesgo" (*venture capital*) en los gastos totales en investigación y desarrollo, apenas llegó a representar, en el punto más alto del *boom* especulativo, el 15 por ciento. La mayor parte de los gastos en investigación y desarrollo siguen efectuándose en las firmas de la "vieja economía", en las instituciones públicas y en las universidades. Con el desplome bursátil del NASDAQ, muchas de las empresas "revolucionarias" financiadas con capital de riesgo, prácticamente desaparecieron del mapa, por lo que su aporte a la revolución productiva no pudo ser muy significativo. Esas operaciones eran un molino más de la especulación financiera, más que un eje de la revolución científica y tecnológica. De lo que se trataba para los participantes en operaciones de riesgo, era obtener las mayores ganancias posibles con el lanzamiento de esas empresas a la Bolsa. De acuerdo con Brenner, dichas operaciones

...no reflejaban una maduración autónoma de un nuevo sistema de financiamiento de la innovación tecnológica, sino simplemente las extraordinarias ganancias que podían ser aseguradas temporalmente en el mercado de "ofertas públicas iniciales" vendiendo acciones sobrevaluadas, especialmente de empresas del Internet, conforme la burbuja accionaria se aproximaba a su techo (Brenner, 2002: 225).

Tan era un asunto fundamentalmente especulativo el financiamiento de la nueva economía mediante capital de riesgo, que prácticamente se paralizó con el derrumbe bursátil. Las operaciones de *venture capital* se contrajeron drásticamente desde 2001,

aunque se observó un ligero repunte de las mismas a partir de 2004. No es dable suponer, sin embargo, que ese financiamiento alcance una reactivación importante, ya que su rentabilidad exige un mercado bursátil al alza (*bull market*), lo que no es el caso en el momento actual. Como se observa en la gráfica, la Bolsa de Valores de Nueva York ha tenido, desde el fin de la recesión, un “comportamiento adormilado” (*bear market*), a pesar de la política monetaria neutra seguida por la Fed.

NUEVA ECONOMÍA Y “NUEVAS” FORMAS DE EXPLOTACIÓN DE LOS TRABAJADORES

Quizás no podemos ver la magnitud del neoliberalismo en el mundo, pero sí lo vemos en nuestras vidas.

Una lideresa de colonos en “la otra campaña” de los zapatistas mexicanos, 2006.

APARTE de la sobreestimación de los incrementos de la productividad generados por la nueva economía los análisis de los “globalizadores del capital” adolecen, en mi opinión, de tres debilidades básicas:

- a) Ignoran o minimizan otros factores, distintos a la utilización de las tecnologías de la información, que han incidido en el crecimiento reciente de la productividad del trabajo.
- b) Dejan de lado diversos factores estructurales y coyunturales, diferentes al aumento de la productividad, que favorecieron un rápido crecimiento de la economía estadounidense y el control de la inflación en los noventas.
- c) No toman en consideración los efectos disruptivos y desestabilizadores de la globalización financiera.

En cuanto al primer punto, existen razones, como apunta Roach (1998), para creer que una alta proporción de la mejoría en la productividad debe atribuirse a factores distintos al uso de las nuevas tecnologías. Un primer factor muy importante que incide en la productividad de trabajo es la política de recortes de perso-

nal seguida por las corporaciones, la cual fue una práctica permanente a lo largo de la década de los noventa, y lo sigue siendo, al comienzo del milenio. En el periodo 1990-1997 el promedio anual de recortes de plazas fue cerca de 450,000. La reducción de las plantillas de personal fue un factor tanto o más poderoso en la elevación de la productividad y de los márgenes de ganancia, que la utilización de las nuevas tecnologías. Se trata en este caso de una elevación de la productividad del trabajo (producción-número de horas trabajadas) que resulta de una disminución del denominador y no de un incremento del numerador. Esta política de reestructuración de las corporaciones, de reducir al máximo los costos de operación y el personal, acicateada por las fusiones y adquisiciones, jugó además un papel importante en el proceso de lento crecimiento de los salarios reales durante el *boom*.

Un segundo factor fue un aumento sustancial de la jornada de trabajo. Este hecho si bien no tiene relación con la productividad, sí elevó sustancialmente los márgenes de ganancia de las corporaciones. La mayor jornada laboral es un fenómeno asociado a la tecnología de la información, pero diferente a su incidencia directa en la producción. Me refiero a una extensión de la jornada de trabajo facilitada por la proliferación de *laptops*, teléfonos celulares, *beepers*, faxes, etcétera, así como el uso de Internet, lo que permite que el "tiempo de ocio" de los trabajadores y ejecutivos pueda ser utilizado como tiempo extra de trabajo. Según los resultados de una encuesta efectuada por Harris, el número promedio de horas trabajadas por semana aumentó en Estados Unidos de 40.6 en 1973 a 50.8 en 1997. Debido a la globalización este fenómeno se presenta en muchos otros países. El aumento de la jornada de trabajo, la aceptación por parte de los trabajadores a aceptar laborar un mayor número de horas, está asociada también con el estancamiento relativo de los salarios reales y con la incertidumbre sobre la posibilidad de conservar sus plazas de trabajo.

Como bien apunta Tabb (2001) si bien se puede poner en duda el impacto de la nueva economía en el incremento de la productividad, no se puede cuestionar que ésta ha introducido cambios importantes en los procesos de trabajo y en las formas de producir

y distribuir las mercancías, así como en las formas organizacionales de las corporaciones. Esos cambios entrañan la utilización de métodos de explotación de los trabajadores que se creían superadas, al menos en los países centrales.

La creación de empresas-redes facilitada por las tecnologías de la información y de la comunicación, ha permitido la instauración de esas “nuevas” formas de explotación de la fuerza de trabajo, como el aumento de la jornada de trabajo señalada arriba; el traslado de operaciones y actividades fuera de la empresa (*outsourcing*); la subcontratación; el traslado de operaciones a otros países con ventajas en términos de salarios o normas ambientales; así como la proliferación, con el decidido apoyo de los estados nacionales, de la flexibilización y precarización de las normas laborales, la contratación de trabajadores de tiempo parcial, trabajadores temporales, trabajo por honorarios, etcétera. En Estados Unidos el número de trabajadores de tiempo parcial se ha triplicado desde 1968, mientras que en Canadá el crecimiento de este tipo de trabajadores ha sido tres veces más rápido que el de trabajadores de tiempo completo (citado por Klein, 2000). Estos cambios en las formas de producir han introducido profundas transformaciones en la estructura del empleo y han favorecido la concentración del ingreso.

Las “nuevas” formas de explotación de los trabajadores bajo la globalización neoliberal no tienen nada de nuevas, en el sentido de que son fórmulas de extracción de excedente que se corresponden con las prevalecientes durante el surgimiento del capitalismo industrial y descritas en abundancia por F. Engels en su excelente trabajo sobre la situación de la clase obrera en Inglaterra (1845). Se trata, como lo explicó Marx en *El capital*, de métodos de producción de plusvalía absoluta, en donde la elevación de las ganancias depende de la presión directa sobre el elemento subjetivo de la producción –la fuerza de trabajo–, a diferencia de lo que el propio Marx denominó formas de producción de plusvalía relativa, basadas en la revolución técnica del proceso de trabajo y en la elevación de la productividad. Estos últimos métodos son, por

supuesto, los predominantes y los preferidos en el capitalismo avanzado. Pero, ello no elimina, sin embargo, la permanencia y la recurrencia a métodos de extracción de plusvalía absoluta. Esa necesidad de utilizar los viejos métodos se eleva durante las “grandes crisis”, tesis sugerida por Grossman (1929). La ofensiva del capital contra el trabajo, que arranca con la gran crisis de los años setenta del siglo pasado, soporta la solidez de dicha tesis

El *outsourcing* o traslado de actividades o procesos hacia proveedores externos instalados en el país sede u otros países, se ha vuelto una práctica común de las corporaciones. Se calcula que el mercado global de *outsourcing* era de 72,000 millones de dólares (md) en 2002 y que alcanzaría 100,000 en 2005 (Chamberland, 2003). En un primer momento, el *outsourcing* se limitaba a trasladar a subcontratistas actividades operacionales, tales como servicios de informática, procesamiento de nóminas, etcétera, pero gradualmente se ha ido extendiendo a actividades centrales de las empresas (*core business*), como la manufactura y el diseño de los productos.

El *outsourcing* toma principalmente la forma del traslado de actividades a proveedores formalmente independientes, que usan sus propios medios de producción y devuelven el producto o servicios a la corporación, pero también, crecientemente, ha tomado la forma de “alianzas estratégicas” de corporaciones jurídicamente independientes, mediante las cuales los aliados asumen diferentes responsabilidades en términos de desarrollo de productos o mercadotecnia. Como dice Akio Morita, presidente de la Sony, “ninguna compañía es una isla. En un mundo interdependiente, cada compañía tiene que pensar en términos de trabajar con otras, si quiere competir en el espacio-mercado global” (citado por Yoshino y Rangan, 1995: 3).

Entonces, el *outsourcing* no se limita al traslado de actividades subsidiarias, sino que abarca actividades centrales o sustantivas de las corporaciones. En el extremo, la tendencia es la de dejar en la corporación sólo las funciones consideradas estratégicas y desplazar el resto hacia fuera. Como afirma Chamberland “si una actividad es central (*core*) hay que subcontratarla y si es estratégica

hay que manejarla internamente” (Chamberland, 2003: 1). Las fronteras entre actividades centrales y subsidiarias de las empresas, tienden a diluirse.

Los cambios en los procesos de trabajo inducidos por las nuevas tecnologías explican, en buena medida, las transformaciones ocurridas en la estructura del empleo en los países desarrollados y en los países semi industrializados. En ambos, la ocupación en la industria manufacturera ha perdido importancia frente a los servicios. La “terciarización” de la economía no es un fenómeno nuevo ni obedece solamente a la última ola globalizadora, pero es indudable que se ha acentuado con ésta. La ocupación en la industria manufacturera en Estados Unidos disminuyó del 25 por ciento de la población ocupada en 1970 a 10 por ciento en 2005. En Gran Bretaña la baja fue más dramática, al pasar en el mismo periodo del 35 al 14 por ciento. Inclusive ha habido disminuciones en la participación del empleo manufacturero en países de reciente industrialización como Singapur, Corea del Sur y Taiwán, y no se diga en América Latina (*The Economist*, 2005: 70).

Más que una migración del empleo industrial desde la “vieja economía”, de las ramas estancadas o decadentes, hacia la nueva economía y a las industrias más dinámicas, lo que se observa es un desplazamiento de las ocupaciones manufactureras hacia los servicios de baja productividad o su deslocalización a países donde existe excedente estructural de mano de obra y bajos salarios, principalmente en las ramas intensivas en mano de obra, pero no sólo en ellas. Según la Organización Internacional del Trabajo (OIT), existen en el mundo más de mil “zonas de procesamiento libre”, donde no se pagan aranceles ni impuestos, ubicadas en alrededor de setenta países y que emplean alrededor de 27 millones de trabajadores (citado por Klein 2000: 205). En China, convertido en taller de las ETN (Boyd, 2006), se ocupan aproximadamente 18 millones de trabajadores en 124 zonas especiales de exportación. Tan sólo en México se encuentran instaladas alrededor de 2,800 empresas maquiladoras, principalmente ubicadas en su frontera norte y que emplean 1'100,000 trabajadores.

La migración de una parte del excedente de mano de obra de los países de la periferia explica, en buena medida, la reproducción de la economía informal en el seno de los países desarrollados. Los migrantes que se instalan en estos países, aunque reciben ingresos superiores a los que obtienen en su país de origen, por su condición de indocumentados aceptan salarios inferiores a los que reciben los trabajadores del país huésped, contribuyendo así a la depresión de los salarios reales en el centro.

Así, más que la creación de empleos de alta calidad en los sectores de punta de la industria –proceso que sin duda existe, pero que no es de la magnitud que presumen los heraldos de la globalización neoliberal– lo que tenemos es la proliferación, en el centro y en la periferia, de empleos de baja calidad en los servicios o en la economía informal, de *macjobs* caracterizados por su precariedad.

Las “nuevas” formas de explotación de los trabajadores que entraña la globalización neoliberal no se reducen a la utilización creciente de métodos de producción de plusvalía absoluta en los procesos de producción, sino que incluyen también lo que Harvey (2003) denomina “acumulación por desposesión”, lo que implica la reedición de los mecanismos de lo que Marx llamó “acumulación originaria”, es decir, la desposesión violenta de los productores directos de sus medios de producción. Mientras que para Marx la acumulación originaria era una etapa previa, un punto de partida para la consolidación del modo de producción capitalista, en realidad –como bien observa Harvey– desde la perspectiva la acumulación en escala mundial, se trata de un elemento permanente en la expansión del capital, sobre todo durante las etapas de sobreacumulación duradera del capital. Así desde los setenta y en el marco de la “gran crisis” (véase capítulo 8) que irrumpe entonces, hemos visto desplegar con la globalización, un conjunto de mecanismos de “desposesión”, que abren nuevas vías de acumulación a las empresas transnacionales (ETN), entre los que destacan la privatización de empresas estatales (Vidal, 2001); la compra de activos a precios de “chatarra” por parte de la inversión

extranjera directa (IED), principalmente en los periodos poscrisis financieras; el despojo forzado de tierras a los campesinos para la explotación de recursos naturales; el pago permanente de una renta financiera de los países subdesarrollados a sus acreedores por la existencia de una deuda externa impagable.

Así la nueva economía y la globalización no sólo implican la modernidad y la invención y aplicación de nuevas tecnologías, sino al mismo tiempo de formas de explotación de la fuerza de trabajo y de métodos de acumulación por "desposesión", que correspondieron a las etapas tempranas del capitalismo. Ahora como ayer, los métodos de acumulación de capital, parafraseando a Marx cuando definía a la acumulación originaria, "son cualquier cosa menos idílicos", "se fundan en parte sobre la violencia más brutal" y "recurren al poder del Estado, a la violencia organizada y concentrada de la sociedad" (Marx, 1867, t. 1, vol. 1: 892 y 940).

EL PRIVILEGIO DE MANDAR

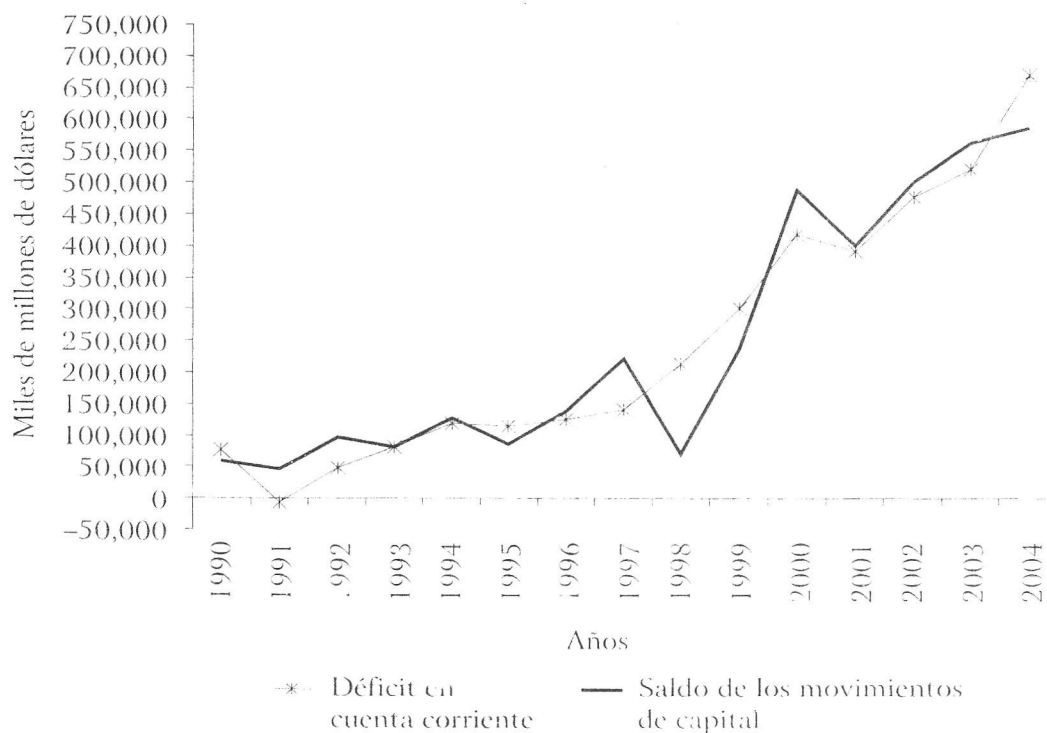
QUIENES sobredimensionan el alcance de la nueva economía, ignoran u ocultan el hecho de que el crecimiento de la economía de Estados Unidos y la obtención de bajas tasas inflacionarias en los noventa dependió, en buena medida, del rol hegemónico que, a pesar de todas las vicisitudes, conserva Estados Unidos (véanse los capítulos 4, 5 y 6 de este libro).

Desde el comienzo de la década de los setenta, la balanza en cuenta corriente de este país ha registrado un déficit permanente y creciente, motivado por su desequilibrio en la balanza comercial. Mediante dicho mecanismo, Estados Unidos actúa como locomotora de la economía mundial. Ese papel cobró fuerza en los noventa: el déficit en cuenta corriente se quintuplicó en esa década, al incrementarse de 79,961 millones de dólares (md) en 1990 a 413,444 md en 2000; en la primera mitad de esta década, éste siguió progresando a pesar de la recesión y de los menores ritmos de crecimiento. En 2004 el déficit en cuenta corriente alcanzó los 668,074 md, lo que representa el 6 por ciento del PIB. De no

introducirse correctivos alcanzaría el 7.5 o el 8 por ciento del PIB a nivel juzgado como insostenible por diversos especialistas (Cline, 2005).

El financiamiento de este enorme déficit fue posible únicamente por el ingreso de flujos de capital también enormes (como puede observarse en la gráfica 4).³ El ingreso masivo de capitales se tradujo en la sobrevaluación del dólar, respecto a las otras divisas fuertes del sistema, la que llegó a alcanzar niveles cercanos al 30 por ciento.

GRÁFICA 4
ESTADOS UNIDOS: DÉFICIT EN CUENTA CORRIENTE
Y SALDO DE LOS MOVIMIENTOS DE CAPITAL



Fuentes: US Census Bureau, "Statistical Abstract of the United States", Washington, D.C., varios años.

Estados Unidos, a diferencia del resto del mundo, no requiere de la acumulación de divisas para financiar sus desequilibrios

³El rubro saldo neto de los movimientos de capital fue calculado como la diferencia entre los activos de extranjeros en Estados Unidos menos los activos de estadounidenses en el exterior.

externos. Es el único país que cuenta con el privilegio de financiar su desbalance en cuenta corriente, mediante la emisión sin límites de su propia moneda, ya que ésta conserva el rol de divisa clave de la economía mundial. Por añadidura se trata –desde el quiebre del régimen de Bretton Woods– de una divisa carente de respaldo, ya que no conserva ninguna relación con las reservas en oro. Su rol de divisa clave se sostiene solamente en la confianza que el resto del mundo deposita en ella.

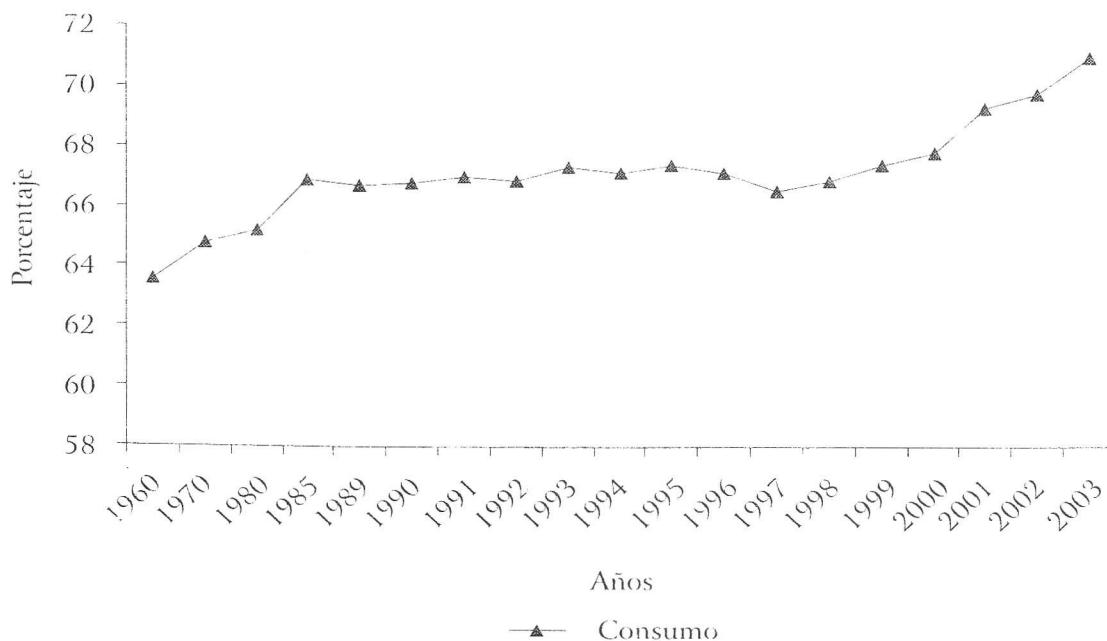
A partir de la gran crisis de los setenta, Estados Unidos se convirtió de centro acreedor indiscutible del mundo en el principal deudor. La deuda externa bruta se incrementó de 380,000 millones de dólares en 1970 a 7.48 billones de dólares (*trillions*) en 2004. Esta cifra representa más de tres veces la deuda externa conjunta de todos los países de la periferia (2.4 billones de dólares en 2002). Como proporción del PIB casi se duplicó al progresar de 37.6 por ciento en 1970 al 65.3 por ciento en 2004. La deuda externa neta representa el 22 por ciento del PIB.

El privilegio hegemónico de poder inyectar liquidez al mundo mediante el uso de la maquina de impresión de dólares, fue un factor de primera importancia en los altos niveles de crecimiento conseguidos por la economía estadounidense en los últimos años. Ello permitió que el consumo y la inversión crecieran por encima de sus posibilidades internas, proceso que se vio reforzado por la sobrevaluación del dólar. Asimismo, el influjo masivo de capitales del exterior alimentó el *boom* bursátil y de los bienes raíces generando efectos virtuosos en consumo e inversión, mediante el llamado “efecto riqueza”. El consumo creció en los noventa a una tasa superior a la del ingreso disponible. Como proporción del PIB, el consumo privado aumentó cuatro puntos porcentuales del 66.7 por ciento en 1990 a 70.8 por ciento en 2003 (véase gráfica 5). Los consumidores dejaron de ahorrar y se convirtieron en deudores netos. El ahorro neto del sector privado pasó de una tasa positiva del 5 por ciento del PIB a comienzos de los noventa a un déficit del 6 por ciento en 2000. Por su parte, la inversión bruta que fue determinante en el *boom*, también se vio beneficiada de la avalancha externa de

capitales, al incrementarse del 13.5 por ciento del PIB en 1970 al 19.2 por ciento en 2000, en la cima de la expansión (véase gráfica 3).

Asimismo, el control de la inflación estuvo asociado no tanto con la revolución productiva de la nueva economía y con la disciplina de precios que imponen la globalización y la apertura externa, sino en otros factores: la sobrevaluación del dólar que acompañó a la expansión y que permitió importaciones baratas; un contexto mundial de corte deflacionario asociado a la crisis decenal de Japón, y a los efectos de la crisis mexicana de 1994-1995 y de la crisis asiática de 1997-1998 (con su colofón ruso y brasileño). Uno de los resultados de esas crisis fue un deterioro persistente de los términos de intercambio, lo que se tradujo en materias primas (incluida la energía) y alimentos baratos para los Estados Unidos y los países desarrollados en general.

GRÁFICA 5
ESTADOS UNIDOS: CONSUMO PRIVADO
COMO PROPORCIÓN DEL PIB



Fuentes: US Census Bureau, "Statistical Abstract of the United States", Washington, D.C., varios años.

EL NUEVO RÉGIMEN DE ACUMULACIÓN
CON DOMINACIÓN FINANCIERA

LOS IDEÓLOGOS de la nueva economía consideran a la globalización financiera como un fenómeno irreversible ligado a la nueva tecnología de la información, cuyo impacto en el funcionamiento de la economía es altamente favorable. Plantean que la apertura y liberalización financiera, al ampliar la acción de las leyes del mercado, favorecen la mejor asignación de los recursos financieros y promueven la inversión, facilitando de esa manera la autorregulación de los mercados. Partiendo del dogma de las expectativas racionales de los agentes económicos, se da por descontada la consecución del equilibrio. *Y la existencia de mercados*

¡Todo lo contrario! En realidad, con la liberalización y desregulación financiera decidida por los estados (Correa, 1998), desde mediados de los años ochenta se configuró un nuevo "régimen de acumulación con dominación financiera" (Chesnais, 1994), el cual —como se verá en el capítulo 7— ha elevado la fragilidad y la volatilidad de los sistemas financieros "internos" y del sistema monetario y financiero internacional. Este régimen implica un cambio cualitativo en la lógica de la acumulación de capital. En él, la esfera financiera predetermina la esfera productiva sometiendo ésta a sus necesidades; las formas de gestión de las grandes empresas y grupos económicos se modifican, sujetando su funcionamiento a las necesidades de rentabilidad de corto plazo. Las firmas se "financiarizan", lo que importa ahora es el valor accionario de la corporación y aumentar los ingresos de la misma, mediante la participación activa de sus tesorías en los mercados financieros. La rentabilidad de las empresas y los ingresos de sus directivos (*stock options*) pasan a depender no tanto de la fortaleza productiva e interna de las firmas, sino crecientemente del valor de sus acciones en la bolsa. La práctica generalizada de las corporaciones en los años noventa de recomprar sus propias acciones está orientada también a aumentar el valor en bolsa de las empresas. *Wallois no es propiedad de la economía. Compromiso de la economía y sindicatos.*

El juicio de los operadores de los inversionistas institucionales en los mercados financieros se convierte en el barómetro prin-

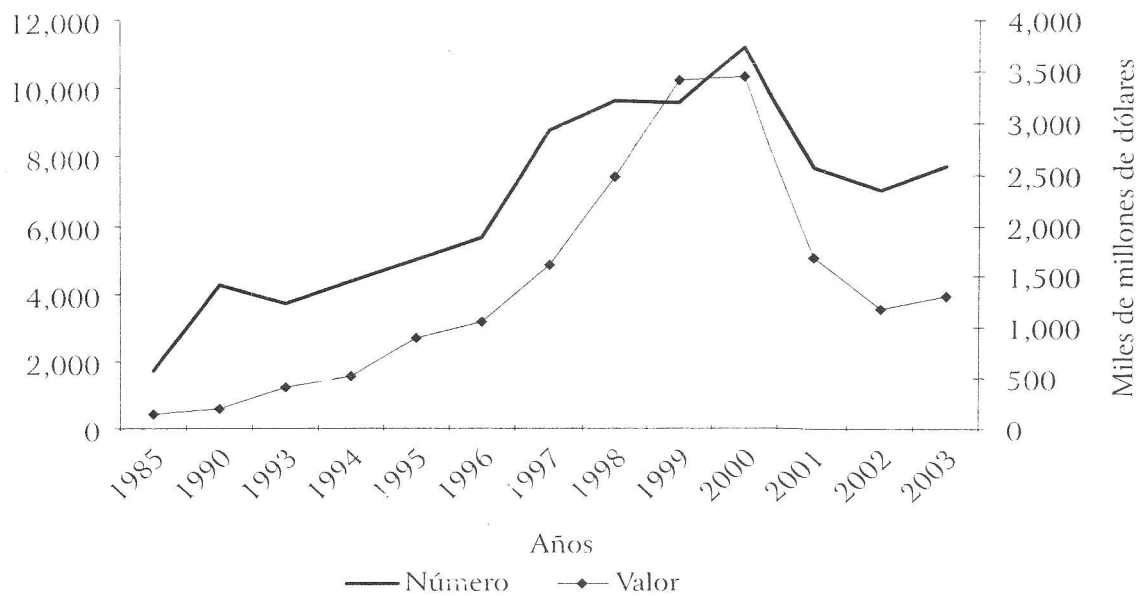
principal del comportamiento de las corporaciones. El peso de los inversionistas institucionales en la estructura accionaria de las corporaciones hace que su capacidad decisoria en la estrategia de las mismas responda a sus intereses financieros de corto plazo, más que a la perspectiva productiva de largo plazo.

La creciente presencia de los inversionistas institucionales en la estructura accionaria no se ha traducido en una pérdida del control de la propiedad de éstas de parte del grupo de accionistas originarios. En la mayoría de los casos, estos mantienen el control de las firmas, ya que la participación accionaria de los inversionistas institucionales se encuentra atomizada. Pero lo que ha cambiado es que bajo el nuevo esquema de “gobernanza de las corporaciones”, los representantes de los inversionistas institucionales —es decir, el capital financiero— someten la gestión de las firmas a su lógica financiera de corto plazo. Los directivos rinden cuentas a los accionistas, preocupándose más del valor de las acciones que del crecimiento a largo plazo de la empresa. Como afirma Giraud (2001: 313), mediante la “gobernanza corporativa” “se pasa de un mecanismo de sanciones *a posteriori* a un mecanismo de restricciones y de normas *a priori* que modifica en profundidad los objetivos y los modos de gestión de las empresas”.

Los procesos de fusiones y adquisiciones de las corporaciones han estado asociados a la “financiarización” de la economía. Aunque se habla mucho de sinergias y competitividad como los factores que impulsan las fusiones, el hecho decisivo es que éstas se deciden no tanto en función de la potencialidad productiva o comercial de las firmas fusionadas, sino de manera preponderante en función de la repercusión de la fusión en el valor en bolsa de las acciones. Aunque el proceso de fusiones y adquisiciones cobró fuerza desde la segunda mitad de la década de los ochenta, su impulso mayor se alcanza durante el *boom* bursátil 1994-2000. Al desfondarse la bolsa, se desfondó también la furia fusionista (véase gráfica 6).

En el “régimen de acumulación con dominación financiera” son las prioridades del capital financiero —es decir, del capital que se coloca en los mercados financieros con fines especulativos— y

GRÁFICA 6
ESTADOS UNIDOS: FUSIONES Y ADQUISICIONES



Fuentes. US Census Bureau, "Statistical Abstract of the United States", Washington, D.C., varios años.

no las del capital industrial las que comandan y determinan el movimiento de conjunto de la acumulación del capital.

Las corporaciones del periodo posterior a la depresión de los años treinta y de las ETN de la posguerra, que fueron el objeto de estudio de libros clásicos como el de Berle y Means (1932) y de Chandler (1990), pertenecen a la historia. Berle y Means consideraban que los accionistas habían sido despojados del control de las firmas por los directivos, lo cual era cierto en el entorno posdepresión. Por su parte, Chandler creía que: "El objetivo básico de la empresa industrial moderna se vuelve la obtención de ganancias de largo plazo, basadas en un crecimiento de largo plazo, crecimiento que incrementó la productividad y por tanto el poder competitivo, lo que impulsó la expansión del capitalismo industrial" (Chandler, 1990: 594).

La corporación gigante orientada a la obtención de ganancias en el largo plazo y administrada por una "tecnoestructura" —para retomar la expresión utilizada por John Kenneth Galbraith (1967)— que actuaba con independencia de los accionistas, ha experimentado cambios de fondo. Aunque las ETN de la globalización

siguen siendo gobernadas por una tecnoestructura, ésta administra ahora en función de los intereses del accionariado, lo que implica elevar el valor en bolsa de la corporación, participar ella misma en la bolsa mediante recompras de acciones para conseguir ese mismo objetivo, entrar al juego de las fusiones y adquisiciones, así como incrementar su rentabilidad participando activamente en los mercados financieros.

El mismo Chandler advertía en su obra que el “capitalismo gerencial” (*managerial capitalism*, tal como él lo definía) de la posguerra experimentaba importantes cambios en su operación hacia finales de los años sesenta, es decir al momento en que comenzaba la crisis del modo de regulación fordista. Chandler (1990: 625) señalaba “seis tendencias que no tenían precedentes históricos”: 1. la desconglomeración y la tendencia de las corporaciones a centrarse en el “núcleo del negocio” (*core business*); 2. las fusiones y adquisiciones como un negocio en sí mismo; 3. el creciente rol jugado en las corporaciones por los gerentes de portafolio (*portfolio managers*); 4. el surgimiento de inversionistas institucionales, con objetivos de rentabilidad de corto plazo; 5. el creciente papel del mercado secundario de títulos en las bolsas de valores y; 6. la evolución de esos mercados para alcanzar el control de las corporaciones.

La “financiarización” entraña la internalización de las finanzas en el ámbito de las corporaciones. Implica, para usar las palabras de Chesnais (1994), “la creación de un mercado financiero interno en el seno de los grupos”. Las actividades financieras centralizadas en la sedes de las ETN, se orientan a la operación activa en los mercados financieros. Debido a la expansión internacional de las firmas y al hecho de que la crisis limita las posibilidades de inversión en las actividades productivas, las tesorerías de las ETN concentran grandes sumas líquidas que buscan optimizar en los mercados financieros. Múltiples corporaciones crean, incluso, sociedades financieras independientes o efectúan directamente operaciones de crédito. Las finanzas, como afirma certeramente Passet, no solamente se extienden, “sino cambian de naturaleza: de un sector importante, pero particular de la economía, devienen en

una actividad transversal, en el corazón de todas las actividades económicas” (Passet, 2000: 110).

La crisis del régimen de acumulación fordista provocó también una transformación profunda en el funcionamiento de los sistemas financieros. Los bancos comerciales presionados por la creciente competencia y por la irrupción del proceso inflacionario, perdieron terreno frente a otros intermediarios financieros,

En un contexto de tasas de interés crecientes y con una regulación gubernamental restrictiva, vigente desde la depresión de los años treinta, los bancos comerciales se vieron enfrentados con la desintermediación. Por el lado de los depósitos, estos perdieron terreno frente a los fondos mutuos, los llamados inversionistas institucionales (fondos de inversión, fondos de pensiones, fondos de cobertura), los que otorgan mayores tasas de interés a los depositantes comprando títulos en el mercado de obligaciones. Por el lado del crédito, las corporaciones comienzan a depender menos del bancos y a emitir sus propios títulos (papel comercial, bonos, bonos “chatarra”, etcétera). Se produce así la llamada *securitisation* (predominio de los mercados de obligaciones) del sistema financiero, donde los bancos de inversión, generalmente ligados a los grandes bancos comerciales, y los intermediarios financieros no bancarios, juegan un rol creciente.

Los bancos mismos, valga el barbarismo, se “securitisan”: comienzan a emitir sus propios títulos, los certificados de depósito, en el mercado de obligaciones, los cuales se incorporan a la cartera de los fondos mutuos. Asimismo, buscan nuevas formas de ingresos mediante comisiones, actuando, por ejemplo, como intermediarios en la emisión de títulos de los gobiernos y de las corporaciones en los mercados internacionales de capital; encabezando los procesos de fusiones y adquisiciones principalmente transfronterizas; o participando activamente en el comercio de divisas.

Así, en el transcurso de las décadas de los ochenta y de los noventa, la economía se globaliza y “financiariza”. Este régimen de acumulación con dominación financiera subordina, como se dijo arriba, toda la lógica de la acumulación de capital a las necesidades

de valorización del capital financiero. En la cúspide de la pirámide financiera se encuentran las ETN, los grandes bancos, los bancos de inversión, las compañías de seguros, los operadores de los fondos de inversión y de pensiones, así como los grandes fondos de la crema y nata del capital financiero, donde se manejan los recursos de los hombres más ricos del planeta: los fondos de cobertura (*hedge funds*) y los *private equity funds*.⁴

En la actualidad prevalecen en la mayoría de los países, y sin dejar de considerar diferencias nacionales importantes, estructuras financieras complejas, en la cuales coexisten, ejerciendo diferentes funciones, las actividades tradicionales de captación de depósitos y de concesión de créditos bancarios, con la intermediación financiera y el financiamiento a través del mercado de obligaciones. Cada mercado expresa niveles distintos de liquidez y de riesgo. La complejización de la estructura financiera se ve correspondida por un proceso de diversificación e innovación constante de los instrumentos financieros; a los instrumentos financieros que operan en los diferentes mercados, se agregan los

⁴La revista *The Economist* (2004) en un *survey* titulado de forma sugerente "The Kings of Capitalism" describe las formas de operar de los *private equity funds*. La primera de estas firmas fue creada a finales de los sesenta y cobraron pleno impulso en los ochenta. Su actuación está enteramente desregulada. Estas firmas juegan un papel de primera importancia en el proceso de fusiones y adquisiciones, y dentro de él, en las "compras hostiles con operaciones financiadas con deuda" (*leveraged buy-outs*). Participan también en "operaciones de alto riesgo" (*venture capital*). Se involucran en la gerencia de las empresas adquiridas mediante fusiones y en su reingeniería. Una parte central del negocio es la venta de la firma reestructurada, completa o en partes.

Estas firmas han logrado atraer importantes directores generales de las corporaciones: Jack Welch de General Electric es el director de Clayton, Dublier and Rice; Lou Gerstner es el director de Carlyle. Han sido atraídos a sus cuerpos directivos políticos y funcionarios públicos: Blackstone acaba de contratar a Paul O'Neill, ex secretario del Tesoro de Bush II. Carlyle tiene entre sus filas a George Bush I, Fidel Ramos, ex presidente de Filipinas, John Major, ex primer ministro británico y Arthur Levitt, presidente de la Securities and Exchange Commission (SEC), organismo regulador de los mercados financieros estadounidenses.

Los principales inversores de las *equity firms* son los fondos de pensiones y los individuos ultraricos. Los inversores son socios limitados de la firma. La firma es el socio principal del fondo y quien lo maneja; ésta se paga una comisión anual, un porcentaje de los rendimientos prometidos y se apropia de una alta proporción de las ganancias. Los inversores externos sólo participan en las ganancias; los socios generales que manejan la firma se asignan ingresos exorbitantes: un 1.5-2.5 por ciento de los activos como comisión anual, y entre el 20 y el 30 por ciento de las ganancias de la firma. Se apropian también de cargos por el monitoreo y gestión de las firmas compradas, por la venta de las corporaciones reestructuradas, y aun cobran servicios bancarios por la compra-venta de empresas.

instrumentos derivados (futuros, opciones, *forwards* y *swaps*) creados para disminuir los riesgos asumidos en los mercados financieros subyacentes.

Los bancos comerciales ahora "secutirizados" se encuentran en la punta de la pirámide del poder financiero. Aunque han perdido penetración en los mercados tradicionales del depósito y del crédito, participan y controlan los mercados financieros principales. De allí que sería un grave error confundir la desintermediación bancaria con una pérdida de importancia de los bancos en la nueva estructura financiera.

La actividad especulativa del capital financiero que opera en escala global, se focaliza en tres mercados principales: el mercado de cambios, las bolsas de valores y los mercados de derivados.

El mercado de cambios

Dada la gran volatilidad de los tipos de cambio observada desde el fin de sistema de tipos de cambio fijos oficializado en 1971, el mercado de cambios se ha convertido en uno de los principales objetos de especulación. Se trata de un mercado específicamente internacional. Al negocio del trafique cambiario, prácticamente inexistente durante el funcionamiento del régimen de Bretton Woods, sólo tienen acceso los miembros de las "grandes ligas" de la globalización financiera: las ETN, los grandes fondos institucionales y los bancos. Estos ocupan un rol central en ese mercado (Cartapanis, 2004). Por intermedio de *brokers* (intermediarios), las ETN, los inversores institucionales y los estados transmiten sus órdenes de compra y de venta a los bancos.

El mercado cambiario internacional es el más importante en término del volumen de sus transacciones. En 2002 se manejaban recursos diarios por 1'200,000 millones de dólares, de los cuales el 59 por ciento correspondían a transacciones interbancarias, 28 por ciento a operaciones con inversionistas institucionales y otros intermediarios financieros, y sólo 13 por ciento a operaciones corrientes vinculadas al comercio internacional de bienes y

servicios. El 75 por ciento del negocio es controlado por 52 grandes bancos, de los cuales 17 son del Reino Unido, 13 de Estados Unidos, 17 de Japón y 5 de Alemania. El dólar sigue siendo la moneda dominante, controlando el 90 por ciento de las transacciones cambiarias.

Las bolsas de valores

En las bolsas de valores se concentra también la actividad del nuevo régimen de acumulación al servicio de las finanzas. La bolsa siempre ha jugado un papel de primer orden en la acumulación de capital, desde que las sociedades por acciones son el centro de la actividad económica de los países. Fue la bolsa neoyorkina quien detonó con su "crac", la gran depresión de los años treinta. Así que la especulación bursátil no es un hecho nuevo. Pero resulta indudable que la globalización financiera de las últimas décadas ha impulsado enormemente el crecimiento de los mercados bursátiles. Según datos consignados por Chandler (1990: 625), el volumen de acciones negociadas anualmente en la Bolsa de Nueva York aumentó de entre 12-16 por ciento a comienzos de los sesenta al 20 por ciento al inicio de la ola de fusiones y adquisiciones en los setenta, para alcanzar 50 por ciento a mediados de los ochenta. La negociación de acciones "en bloque" pasó del 3.1 por ciento en 1965 a 22.9 por ciento en 1978 y 51 por ciento en 1985, lo que revelaba el peso creciente de los fondos mutuos en el mercado. El valor de las acciones negociadas creció, en consecuencia, aceleradamente, de 500 millones de dólares al comienzo de los cincuenta a 1.5 miles de millones en 1965, a 3 mdd a finales de los sesenta, a más de 5 mdd en 1976 y 27.5 mdd en 1985.

Las cifras aportadas por Chandler palidecen, sin embargo, ante lo que sucedió durante el *boom* de los años noventa. En 1990 el volumen de acciones negociadas en Wall Street era de 39.9 miles de millones y se incrementó a 265.4 miles de millones en el año 2000, en el punto más alto de la burbuja especulativa; ello representa un crecimiento de 6.6 veces en tan sólo una década.

Como resultado del *boom*, el valor de las transacciones anuales se incrementó todavía más rápido (8.4 veces), al pasar de 1.3 billones de dólares (*trillions*, en la acepción anglosajona) en 1990 a 11.2 billones en 2000.

Si las bolsas fueron antes un espacio para el financiamiento de la inversión productiva de las corporaciones ya no es su función preponderante. Entre el 90 y el 95 por ciento de las acciones negociadas en las bolsas de Nueva York, Londres, Frankfurt, Tokio y París corresponde al intercambio de títulos en el mercado secundario y sólo entre el 5 y el 10 por ciento corresponden a emisiones primarias (Passet, 2000: 109). La situación todavía es más patética en las bolsas de los llamados países emergentes de la periferia, que no han servido nunca como mecanismos trascendentes de financiamiento de las empresas.

Como dice Chesnais:

La bolsa ha cesado de ser, después de mucho tiempo, un mercado de títulos, gracias al cual las empresas pueden recaudar capitales para financiar sus proyectos de desarrollo, para devenir en el principal engranaje mediante el cual los inversionistas institucionales someten a las empresas a sus exigencias de rentabilidad (Chesnais, 2000: 45).

El mercado de derivados

El mercado de derivados ha devenido otro de los espacios preferentes del capital financiero. Los mercados de futuros tienen una larga historia, por ejemplo en el caso de los bienes transables (*commodities*). Sin embargo, su utilización reciente es el resultado del quiebre del sistema financiero internacional de Bretton Woods, que llevó a la volatilidad de las tasas de cambio y de interés. Su crecimiento ha sido explosivo. El valor nominal de los recursos manejados en el mercado de derivados pasó de 5 billones de dólares en 1990 a 134 billones en 2001.

Los derivados son contratos a término donde los participantes tratan de protegerse del riesgo de las variaciones en las tasas

de interés o tipos de cambio o de modificaciones en los precios de los activos financieros. En teoría dichos mercados reducen los riesgos y la inestabilidad de los mercados principales subyacentes, así como contribuyen a organizar la liquidez del sistema financiero. Sin embargo, son nuevos focos de inestabilidad sistémica en los mercados, como lo demuestran en otros episodios recientes la crisis rusa de 1998 y la debacle del Long Term Capital. Una falla en su funcionamiento puede arrastrar la caída de los mercados principales. Como afirma Soros:

Aquellos que asumen el riesgo vendiendo opciones pueden contrarrestar el riesgo contra sus posiciones presentes o bien pueden reasegurarse participando en la llamada cobertura delta (...) Si se ejecuta adecuadamente, esta estrategia debe producir beneficios a largo plazo, pero la cobertura delta genera un comportamiento seguidista automático. Cuando el mercado se mueve en cierta dirección, las coberturas delta se mueven automáticamente en la misma dirección, comprando cuando el precio sube, y vendiendo cuando baja. De este modo, los creadores de mercado trasladan su riesgo al mercado. Por regla general, el mercado puede absorber el riesgo porque diferentes actores se mueven en diferentes direcciones. Muy de vez en cuando, el riesgo se acumula en un lado del mercado. Las coberturas delta pueden provocar una discontinuidad en los movimientos de los precios. En estas ocasiones, la teoría del mercado eficiente falla. Las ocasiones son lo bastante escasas como para no disuadir de un negocio por lo demás rentable, pero cuando sucede pueden tener un impacto devastador sobre el mercado (Soros, 1998: 219-220).

El "régimen de acumulación con dominación financiera" ha incorporado a amplios segmentos de la población a los mercados financieros, mediante su participación en fondos mutuos y de pensiones, así como con la práctica de las corporaciones de remunerar a sus directivos y altos funcionarios con paquetes de acciones

de la misma corporación (*stock options*). En 2001, el 21 por ciento de las familias estadounidenses poseía acciones en forma directa, el 17.7 por ciento participaba en fondos mutuos, el 52.2 por ciento tenía fondos de pensión y el 28 por ciento contaba con seguros de vida. Obviamente no todas las capas de la población participan en la misma proporción. Esas posibilidades se concentran en los grupos de ingresos altos. Así mientras en el sextil más bajo de la población, con ingresos promedio de 10,300 dólares anuales, el 3.8 por ciento poseían acciones, el 3.6 por ciento participaba en fondos mutuos, el 13.2 por ciento en fondos de pensiones y el 13.8 por ciento usaba seguros de vida, en el otro extremo, en el sextil más rico, con ingresos promedio anuales de 302,700 dólares, su participación era del 60 por ciento, 48.8 por ciento, 88.3 por ciento y 41.8 por ciento en cada uno de esos rubros, respectivamente.

La integración desigual e incompleta de los trabajadores a los circuitos financieros genera el llamado "efecto riqueza". Los rendimientos más altos que obtienen los fondos mutuos y los movimientos alcistas de la bolsa y de los bienes raíces generan ingresos que se convierten en un soporte del consumo privado. Entre 1973 y 1997, el consumo final en Estados Unidos creció 92 por ciento, mientras el PIB sólo lo hizo en 73 por ciento. Como dice Passet:

Varias decenas de accionistas individuales se encontrarían así asociados a la rentabilidad de capital. Nuevo círculo virtuoso: el accionariado obrero sostiene el consumo, lo que alimenta las ganancias, lo que hace subir el precio de las acciones, cuya alza valoriza el patrimonio de las familias, las que consumen más, etcétera (Passet, 2000: 123).

Pero como todo lo que sube baja, y la acumulación de capital se desenvuelve mediante movimientos de expansión y crisis, el efecto riqueza puede producir el efecto contrario, convertirse en un círculo vicioso y ser el catalizador de un proceso depresivo. De

hecho ese temor estuvo rondando en Estados Unidos cuando se produjo el desplome de los valores tecnológicos en 2000, aunque justo es reconocer que no se produjo el desplome del consumo, al menos hasta el momento.

No se crea que la formación de nueva “aristocracia obrera” vinculada a la suerte del capital financiero, implica que el régimen de acumulación vigente genera estabilidad y redistribuye la riqueza. Por el contrario, la financiarización de la economía entraña un crecimiento desproporcionado de lo que Marx llamó “capital ficticio”, es decir capital de papel que duplica al capital real, es decir el invertido en la esfera productiva, pero que reclama una renta en forma de interés.⁵ La financiarización eleva la parte del ingreso nacional que se dedica al pago de intereses, resta recursos a la inversión productiva y reduce la parte correspondiente al pago de salarios (véase cuadro 2).

CUADRO 2
PARTICIPACIÓN DE LOS SALARIOS EN EL PIB
(Porcentaje)

Países	1971-1980	1981-1990	1991-2000	2001-2002
Estados Unidos	70.0	68.7	67.2	67.8
Unión Europea	74.6	72.5	69.4	68.4
Francia	75.5	74.5	69.4	69.2
Alemania	73.7	70.9	68.1	66.9
Reino Unido	73.6	73.4	72.9	72.9
Italia	76.6	74.3	70.3	67.4

Fuente: Dominique Plihon, *Le nouveau capitalisme*, 2003, p. 53.

⁵“Aun en el caso de que el certificado de deuda –el título u obligación– no represente un capital meramente ilusorio, como en el caso de las deudas públicas, el valor de capital de ese título es puramente ficticio (...) Las acciones de compañías ferroviarias, mineras, de navegación, etcétera, representan capital real, a saber el capital invertido o a invertir en esas empresas, o la suma de dinero adelantada por los participantes para ser gastada como capital en tales empresas. Con lo cual no se descarta en absoluto que no representen asimismo una mera estafa. Pero este capital no existe de dos maneras, una vez como valor de capital de los títulos de propiedad, de las acciones, y la otra como el capital realmente invertido o invertir en esas empresas. Sólo existe en esta última forma, y la acción no es otra cosa que un título de propiedad, *pro rata*, sobre el plusvalor que se ha de realizar por intermedio de ese capital” (Marx, 1894, t. III, vol. 7: 601).

En la relación entre ingresos del capital en su sentido más amplio y salarios, hay una situación opuesta a la que existía en el régimen de acumulación fordista, en el cual los trabajadores se vieron beneficiados de los incrementos de la productividad. Ahora pese al renacimiento productivo ligado a la nueva economía en Estados Unidos, los salarios reales permanecieron prácticamente estancados. Y no se diga los salarios en Europa, donde el fenómeno está presente o en los países de la periferia, como en el caso de América Latina, donde se ha registrado una caída dramática en los niveles de ingreso de la mayoría de la población. Lo cual sugeriría que el estancamiento económico y la caída de las remuneraciones reales no es un hecho aislado ni un fenómeno exclusivo de los países de la periferia, sino un rasgo del nuevo régimen de acumulación. Como dice Passet:

(...) el modelo de crecimiento que vemos emerger sustituye un círculo virtuoso –en el que regía una relación positiva entre el ingreso del empresario y el de los trabajadores–, por un círculo vicioso donde existe una relación negativa entre los intereses del accionariado, nuevo maestro de las corporaciones, y aquellos de la fuerza de trabajo (Passet, 2000: 122).

El “régimen de acumulación con dominación financiera” y los cambios que provoca en las formas de gestión de las corporaciones, al lado de la desregulación, es la causa de fondo de los escándalos financieros y de los fraudes contables en que han estado envueltas muchas empresas transnacionales al comenzar el nuevo milenio. La desregulación financiera incitó a los directivos a estirar al máximo las ganancias, a practicar la especulación y a sobreendeudarse sin tomar en cuenta las condiciones reales de las empresas y de la economía. Fue una invitación al fraude contable y a la complacencia de auditores comprometidos orgánicamente con los intereses que supuestamente vigilaban. Los fraudes en Enron, World Com. Global Crossing, Martha Stewart Living Omnimedia, Tyco Internacional, Vivendi Universal y tantas más, que aparecie-

ron como hongos con el desplome bursátil, revelan una amalgama de intereses y de complicidades entre corporaciones, auditores, reguladores y gobierno. Esta sucesión de gigantes quebrados y sobreendeudados comprueban que el “capitalismo de los amigos” (*crony capitalism*) no es un rasgo asiático, como decían los ideólogos estadounidenses durante la crisis en esa región de 1997-1998, sino un elemento inherente al sistema en esta era de globalización neoliberal.

Este nuevo régimen de acumulación incrementa la fragilidad financiera del sistema financiero global, como lo demuestran la sucesión de crisis bancarias y financieras registradas en el mundo desde los noventa y que se presentan y explican en los capítulos 7 y 8. El nuevo entorno financiero no es favorable a la revolución productiva que esperan los portavoces de la nueva economía.

BIBLIOGRAFÍA

- ARTUS, Patrick, *La nouvelle économie*, París, La Découverte, 2001.
- BARAN, Paul y Paul M. Sweezy, *El capital monopolista. Ensayo sobre el orden económico y social de Estados Unidos*, México, Siglo XXI Editores, 17a. edición, 1982 (1966).
- BELLAMY FOSTER, John y Harry Magdoff, “The New Economy. Myth and Reality”, *Monthly Review*, vol. 52, núm. 11, Nueva York, Monthly Review Press, abril de 2001.
- BERLE, Adolph y Gardiner C. Means, *The Modern Corporation and Private Property*, Nueva York, Harcourt, Brace and World, 1968 (1932).
- BOYD, Rosalind, “Situando las luchas de los trabajadores en la actual reestructuración del capitalismo global”, en Arturo Guillén (coord.), *Economía y sociedad en América Latina: entre la globalización, la regionalización y el cambio estructural*, México, Miguel Ángel Porrúa Editores-UAMI (en prensa), 2006.
- BRENNER, Robert, *The Boom and the Bubble. The US in the World Economy*. Verso, Londres y Nueva York, 2002.
- CARTAPANIS, André, *Les marchés financiers internationaux*, París, La Découverte, 2004.
- CHAMBERLAND, Denis, “Is it Core or Strategic? Outsourcing as a Strategic Management Tool”, *Ivey Business Journal*, Ontario, julio-agosto de 2003.

- CHANDLER D., Alfred, *Scale and Scope. The Dynamics of Industrial Capitalism*, Cambridge, Massachussets, Harvard University Press, 1990.
- CHESNAIS, Francois, *La mondialisation du capital*, París, Syros, 1994.
- _____ y Dominique Plihon (coords.), *Les pièges de la finance mondiale*, París, Syros, 2000.
- CORREA, Eugenia, *Crisis y desregulación financiera*, México, Siglo XXI Editores, 1998.
- CLINE, William R., "US Fiscal Adjustment and Further Dollar Decline Required to Curb Rising US External Debt", Washington, Institute for International Economics, 19 de septiembre de 2005, en www.iie.com
- Economist (The)*, "Manufacturing Employment: Industrial Metamorphosis", Londres, 10 de octubre de 2005.
- _____, "Kings of Capitalism. A Survey of private equity", 7 de noviembre de 2004.
- _____, "The US Productivity Puzzle", Londres, 7 de agosto de 2001.
- ENGELS, Federico, *La situación de la clase obrera en Inglaterra*, Buenos Aires, Editorial Esencias, 1974 (1845).
- GALBRAITH, John K., *The New Industrial State*, Nueva York, New American Library, 1972 (1967).
- GIRAUD, Pierre-Noel, *Le commerce des promesses. Petit traité sur la finance moderne*, París, Editions du Seuil, 2001.
- GORDON, Robert, "Does the «New Economy» Measure Up to the Great Inventions of the Past?", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 14, núm. 4, otoño de 2000.
- GREENSPAN, Alan, "Technology and the Economy", Washington, D.C., The Federal Reserve Board, 13 de enero de 2000.
- GROSSMANN, Henryk, *La ley de la acumulación y del derrumbe del sistema capitalista*, México, Siglo XXI Editores, 1979 (1929).
- HARVEY, David, *The New Imperialism*, Oxford, Oxford University Press, 2003.
- HENWOOD, Doug, *After the New Economy*, Nueva York, New Pressm, 2003.
- HUSSON, Michel, *Le grand bluff capitaliste*. París, La Dispute. 2001.
- KLEIN, Naomi, *No Logo: Taking Aim at the Brand Bullies*, Canadá, Vintage Canada, 2000.
- LONG, J. Bradford de, *Productivity Growth in the 2000s*, Berkeley, EUA, Universidad de California, marzo de 2002.

- MADDISON, Angus, *Monitoring the World Economy, 1820-1992*, París, OCDE, 1995.
- MARX, Carlos, *El capital*, t. III, vol. 7, México, Siglo XXI Editores, 1975 (1894).
- , *El capital*, t. I. vols. 1, 2, y 3, México, Siglo XXI Editores, 1975 (1867).
- MANDEL, Michael, *The Internet Depression. The Boom, the Bust and Beyond*, Nueva York, Basic Books Inc., 2000.
- MEYER, Peter B. y Michael J. Harper, "Preliminary Estimates of Multi-factor Productivity Growth", *Monthly Labor Review*, vol. 128, núm. 6, Washington, D.C., Departamento del Trabajo, junio de 2005.
- NORDHAUS, William D., "New Data and Output Concepts for Understanding Productivity Trends", Cambridge, Massachusetts, Yale University, Department of Economics-National Bureau of Economic Research, NBER Working Paper núm. W8097, enero de 2001.
- PASSET, René, *L'illusion néo-libérale*, París, Flammarion, 2000 (Champs núm. 491).
- PLIHON, Dominique, *Le nouveau capitalisme*, París, La Découverte, 2003 (Repères núm. 370).
- ROACH, Stephen S., "The Boom for Whom: Revisiting America's Technology Paradox", Nueva York, Special Economic Study, Morgan Stanley Dean Witter, 9 de enero de 1998.
- SHEPARD, Stephen B., "The New Economy: What it Really Means", *Business Week*, EUA, 17 de noviembre de 1997.
- SOROS, George, *La crisis del capitalismo global. La sociedad abierta en peligro*, México, Plaza y Janés, México, 1999 (1998).
- STEINDL, Josef, *Madurez y estancamiento en el capitalismo norteamericano*, México, Siglo XXI Editores, 1979 (1952).
- TABB, William K., "New Economy... Same Irrational Economy", *Monthly Review*, vol. 52, núm. 11, Nueva York, Monthly Review Press, abril de 2001.
- US Census Bureau, "Statistical Abstract of the United States", Washington, D.C., US Census Bureau, en www.census.gov
- VIDAL, Gregorio, *Privatizaciones, fusiones y adquisiciones: las grandes empresas en América Latina*, Barcelona, Anthropos, 2001.
- YOSHINO, Michael y Y U. Srinivasa Rangan, *Strategic Alliances. An Entrepreneurial Approach to Globalization*, EUA, Harvard Business School Press, 1995.