

El papel de los *servicios* en la reestructuración industrial

José Zaragoza*

“...como con el desarrollo de la *subsunción real del trabajo en el capital o del modo de producción específicamente capitalista*, no es el obrero individual sino cada vez más una *capacidad de trabajo socialmente combinada* lo que se convierte en el agente real del proceso laboral en su conjunto, y como las diversas capacidades de trabajo que cooperan y forman la máquina productiva *total* participan de manera diferente en el proceso inmediato de la formación de mercancías o mejor aquí *productos*... tenemos que más y más *funciones de la capacidad de trabajo se incluyen en el concepto inmediato de trabajo productivo*, y sus *agentes en el concepto de trabajadores productivos*... Si se considera *el trabajador colectivo* en el que el taller consiste, su *actividad combinada* se realiza materialmente y de manera directa en un *producto total* que al mismo tiempo es una masa total de mercancías, y aquí es absolutamente indiferente el que la función de tal o cual trabajador, mero eslabón de este trabajador colectivo, esté más próxima o más distante del trabajo manual directo...”

Marx, Karl. *Capítulo VI Inédito*, pp. 78, 79.

De la actual reestructuración productiva capitalista se puede decir esquemáticamente lo siguiente: la caída de la tasa de ganancia y los costos crecientes del dinero explican en gran medida la necesi-

* Miembro del Personal Académico del Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.

dad de reducir el tiempo de rotación del capital, lo cual se logra con la innovación tecnológica, dentro de la cual debemos incluir también las innovaciones en materia de administración y organización de la producción y circulación capitalistas.

Los costos crecientes de la innovación tecnológica así como la intensificación de la competencia, sobre todo en el rubro de los nuevos productos, así como la cada vez más acelerada obsolescencia moral de los productos y procesos de trabajo, explican en gran medida el crecimiento de los acuerdos de cooperación interempresas en materia de investigación y desarrollo.

La misma intensificación de la competencia, los grandes costos de administración, así como el gran desarrollo de la informática, las telecomunicaciones y las finanzas, han permitido modificar y dinamizar de manera sustancial los métodos tradicionales de administración y dirección de las empresas. Esto explica a su vez la mayor concentración y centralización del capital por la vía de fusiones y adquisiciones de empresas. A su vez, este inédito crecimiento de las posibilidades que ofrece el gran desarrollo de la informática y las telecomunicaciones explica también la mayor posibilidad de deslocalizar la producción capitalista y por tanto de recurrir con más frecuencia y con riesgos menores a los acuerdos de subcontratación con las empresas del tercer mundo, así como a la reestructuración sustancial de la administración y circulación capitalistas, con todo lo cual el espacio de los mercados *se estrecha* —por así decirlo— y los agentes económicos internacionales se multiplican.¹ Todo esto, junto con la mayor complejización de las actividades capitalistas, explica el crecimiento espectacular del así denominado *sector servicios*.

Resulta, sin embargo, del todo inadecuado seguir considerando como simples actividades *improductivas*, al amplísimo abanico de *nuevas* actividades inmateriales tendientes a optimizar el proceso de trabajo *directo* o *material* y a agilizar el tiempo de rotación del capital, al acercar los mercados proveedores y realizadores de la producción material cada vez más exacta, diversa y discreta. Al realizarse todas estas nuevas actividades en su mayoría fuera del

¹ Ver Ceceña, Ana Esther. "Sobre las diferentes modalidades de internacionalización del capital", *Problemas del Desarrollo*, vol. XXI, núm. 81, México, IIEC-UNAM, abril-junio de 1990.

piso de fábrica se les ha ubicado erróneamente en la esfera de la circulación, razón por la cual se les tiende a definir como improductivas, o todavía peor, llega a afirmarse a la manera de la economía prefisiócrata, que ahora la valorización podría estarse desplazando hacia la esfera de la circulación. Todo esto nos obliga a replantear los esquemas explicativos tradicionales.

A partir de lo arriba señalado, podemos decir que son fundamentalmente cuatro los mecanismos de reestructuración utilizados por las empresas trasnacionales, voz cantante de la actual reestructuración, para trascender la crisis estructural del capitalismo: **innovación tecnológica y administrativa**; **mayor diversificación de las empresas y orientación hacia las nuevas actividades productivas**; **mayor concentración y centralización** por la vía tanto de adquisiciones y fusiones de empresas, como por la vía de los contratos de cooperación interempresas en materia de investigación y desarrollo; y, finalmente —con mayor incidencia para el tercer mundo— **descenso y reorientación de los flujos directos de inversión** e incremento de los acuerdos desiguales de subcontratación con las empresas del tercer mundo.

Veamos con un poco más de detalle cada uno de estos mecanismos de la reestructuración trasnacional actual.

Desarrollo tecnológico

Crecientemente los mecanismos tradicionales de la acumulación capitalista son modificados por las amplias posibilidades de deslocalización y flexibilización que ofrecen las nuevas tecnologías, basadas en la informática y en el desarrollo de las telecomunicaciones.

Por su parte, la denominada automatización flexible permite deslocalizar procesos completos o pequeñas fases del proceso de trabajo,² manteniendo el control centralizado de las operaciones

² "La descentralización de la producción conduce a nuevas formas de subcontratación. Las empresas se centran exclusivamente en la producción de lo 'suyo', subcontratando al máximo posible las actividades consideradas satélites; es decir, se concentran en aquellas partes de la producción donde mayor nivel del valor agregado pueden obtener. Esto hace cada vez menos presente las aglomeraciones de miles de trabajadores en una sola fábrica... Lo anterior significa que ya no existan grandes empresas; más bien, éstas han estado incrementando su tamaño, a través de pequeñas y medianas unidades de producción, controladas

mediante la aplicación de la informática; el desarrollo de las telecomunicaciones, a su vez, implica un enorme salto en la intensidad del uso del capital y en la productividad del trabajo.³

En el contexto de la crisis económica las actividades innovadoras están en posición de realizar mayores ganancias, al abatir los costos y al satisfacer segmentos no saturados de una demanda⁴ cada vez más voluble y volátil. Así, las actividades innovadoras tienen que ver con el establecimiento de un sistema permanente de producción discreta de un amplio espectro de productos.

Si al interior de las ramas portadoras de la reestructuración, la innovación ha sido el núcleo de la competencia, las fracciones subalternas ubicadas en ramas estancadas o en declive basan su sobrevivencia en la sobreexplotación del trabajo, lo cual genera procesos contradictorios en los que el desarrollo desigual y la heterogeneidad tecnológica se agudizan.

Al interior de las industrias ocurre un proceso similar; los capitales que se modernizan introduciendo las nuevas tecnologías y las nuevas formas de organización del trabajo subordinan a los capitales más pequeños y débiles, convirtiéndolos en subcontratistas. Las nuevas tecnologías pues, no se implantan en el conjunto de las fases del proceso de trabajo, bien porque ello no es rentable,⁵ o bien porque el desarrollo tecnológico aún no abarca todas sus tareas.

Tenemos entonces que la estrategia multinacional para trascender la crisis de los ochenta se presenta como una estrategia de tipo intensivo, más que extensivo. Se trata de incrementar la productividad sobre todo por la vía de la innovación tecnológica, aunque también por la vía de la *optimización administrativa* —la cual debe ubicarse dentro de los cambios de lo que se ha denominado *tecnología blanda*,⁶ ligada directamente a la creciente desmaterialización

directa o indirectamente por un *holding*, o sea, las empresas se hicieron más grandes, pero las plantas más pequeñas". Ver Mertens, L. *Crisis económica y reestructuración tecnológica*, Caracas, ORIT, Ed. Nueva Sociedad, 1990, p. 121.

³ Ver Ornelas Bernal, Raúl. *Inversión Extranjera Directa y Reconversión Industrial*, México, IIEC-UNAM, 1991.

⁴ Ver Pipitone, U. *El capitalismo que cambia*, México, Ed. Era, 1986.

⁵ Ver López Novo, J. "Condiciones y límites de la flexibilidad productiva: un caso de estudio", *Sociología del Trabajo*, Nueva Época, núm. 8, Madrid, 1989.

⁶ El núcleo de la innovación blanda —con acuerdo a L. Mertens—, está compuesto por cinco elementos fundamentales: "1. Cambio en la metodología del diseño, de un enfo-

de la producción—⁷ que tiene que ver con la erección de un nuevo paradigma tecnológico, mismo que incluye innovaciones no sólo en el ámbito de la producción, sino también en los ámbitos de la organización laboral, empresarial y de comercialización. Y es que difícilmente podría pensarse en la aplicación de las nuevas tecnologías al margen de las importantísimas innovaciones en materia organizativa, las cuales deben, desde luego, considerarse dentro de esto que denominamos innovación tecnológica.

Indudablemente, uno de los factores fundamentales del ascenso de la economía japonesa como vanguardia de la economía internacional ha sido la capacidad de innovación tecnológica y organizativa de sus corporaciones nacionales y multinacionales.⁸ Capacidad no mostrada por el común de las empresas líderes de Occidente.

En su más reciente libro, Coriat da una excelente exposición de los principios del sistema japonés, cuya empresa paradigmática, la TOYOTA, ha implantado en su máxima expresión el denominado *ohnismo*, cuya importancia "es comparable a la que en su época fueron las innovaciones en la organización aportadas por el taylorismo y el fordismo".⁹

El *leit motiv* del *ohnismo* es acrecentar la productividad con medios diferentes a los de las economías de escala y de la estandarización tayloriana y fordiana; se logra con la producción de flujos discretos de productos diversificados, en las cantidades y en los tiempos absolutamente necesarios —"producir justo las cantidades vendidas y producir justo a tiempo"—; todo esto por la vía de la flexibilización de la organización del trabajo dentro y fuera de la fábrica.¹⁰

que parcial de cómo fabricar un producto cualquiera, desde el *punto de vista ingenieril*, hacia un concepto más integrado del funcionamiento de la empresa...; 2. Control estadístico del proceso; 3. Instrumentación de técnicas para detectar y solucionar problemas a través de círculos de calidad y la constitución de equipos de trabajo...; 4. Producción justo a tiempo...; 5. Modificación radical del comportamiento de los proveedores, que consiste en el cumplimiento estricto de calidad y entrega." Ver Mertens, L. *Op. cit.*, pp. 87, 88.

⁷ Ver Zaragoza, J. "La desmaterialización del Trabajo y la reestructuración productiva capitalista", *Momento Económico*, núm. 54, México, IIEC-UNAM, 1991.

⁸ UN-CTC. *Transnationals Corporations in World Development*, New York, 1988, p. 26.

⁹ Coriat, B. *Pensar al revés*, México, Siglo XXI editores, 1992, p. 13.

¹⁰ Es curioso señalar cómo este sistema se implementa en la TOYOTA a raíz de una presión externa, que se puede denominar "comercial". En 1949 esta empresa se enfrenta a

Así podemos ver, entre otras cosas, cómo las industrias que más han accedido a la automatización común —no flexible— son las de flujo continuo y menos las de flujo discreto. Empero, son éstas las que más tienden a ganar espacios en un mercado cada vez más competido y cada vez más limitado, a la vez que menos incierto. En estas industrias, la denominada automatización *flexible* tiene que ver también, y quizá *sobre todo* con los procesos y actitudes tomados fuera del piso de fábrica. Entiéndase *producción de mercado*, fomento de actividades tendientes a reducir al mínimo el tiempo de rotación del capital, acortando tiempos de abastecimiento-producción-distribución-realización de las mercancías. Todo lo cual logra un máximo de eficiencia y un mínimo inédito de stocks y mermas.

Mayor diversificación de las empresas y orientación hacia las nuevas actividades productivas

“...en torno a la microcomputadora y a la computadora en el interfase de la electrónica, de la informática y de las telecomunicaciones, un florecimiento de objetos técnicos inéditos, hecho de procedimientos o de productos, lentamente invade el mundo material o teje en secreto las redes de lo inmaterial”

Coriat, B. *El Taller y el Robot*, México, Siglo XXI editores, 1992, pp. 27, 28.

gravísimas dificultades financieras y para facilitar nuevos recursos el Banco de Japón le impuso tres condiciones: 1) creación de una “sociedad de distribución” autónoma y distinta de la sociedad de producción de los vehículos de motor; 2) reducción importante de la producción; y, 3) ajuste de la producción a sólo la efectivamente vendida por la sociedad de distribución. Todo lo cual se convertirá en la clave del método de “producir justo las cantidades vendidas y producirlas justo a tiempo”. Coriat, B. *Op. cit.*, p. 34. Así pues, la sociedad TOYOTA se vio obligada a cumplir un principio de adaptación de su producción a sus ventas. Ahora el imperativo de las empresas de Occidente es *ese*. La productividad tiene que ver con la optimización de la producción para alcanzar la ecuación oferta = demanda; y esto sólo se alcanza generando nuevas capas de la actividad laboral entre la producción y la realización mercantil, con la creación de todo tipo de esas actividades que tradicionalmente han sido denominadas “servicios”, mismas que tienen que ver crecientemente con la recopilación y sistematización —cuánto, de qué tipo y en qué tiempo— de las *necesidades* reales o creadas del consumidor, a fin de racionalizar al máximo la producción de la empresa individual, hasta llevarla a la imposibilidad absoluta de pérdidas o de quiebra.

Con todas las consecuencias que ello tiene sobre el nivel del empleo, la calificación y la organización del trabajo, la vieja tendencia de desplazamiento de la división del trabajo hacia su parte no manual, se presenta hoy con singular evidencia.

En la rama de telecomunicaciones, por ejemplo, se asiste a una transferencia importante en los costos de producción y crecientemente se integran a su producto final más y más elementos inmateriales, muchos de los cuales tienen que ver con actividades que erróneamente son ubicadas en la esfera de *los servicios*. En la actualidad el 70% de sus costos tienen que ver con la concepción y el diseño.¹¹

Tal tendencia está, sin duda, directamente relacionada con el espectacular crecimiento de todo un amplio y novísimo espectro de actividades, que a falta de una ubicación mejor o creada *ex-professo* han sido ubicadas en el así denominado *sector terciario* o de *servicios*. Lo cual mueve a error, puesto que si bien es cierto la mayoría de las actividades de tal sector son *en lo general* improductivas —las ubicadas dentro de las *condiciones generales exteriores de la reproducción capitalista*—,¹² no lo son las actividades implicadas en la optimización del proceso de trabajo y en la agilización de la rotación del capital: servicios de ingeniería, desarrollo de programas, investigación y desarrollo, nuevas formas de comercialización, control de calidad, cierto tipo de finanzas, etcétera.

De acuerdo con los cálculos del Centro de Empresas Transnacionales de la ONU, alrededor del 40% del stock mundial de inversión directa y 50% de sus flujos anuales pertenecen al ámbito de *los servicios*. Todo parece indicar que esta tendencia se fortalecerá en el futuro¹³ como se constata al observar el despliegue que

¹¹ Iwens, J. L. *Changements majeurs en telecommunication. Enjeux pour le développement*, Bruselas, mimeo., 1989.

¹² Justicia, ejército, policía etc., únicos que, con acuerdo a Lipietz de ningún modo podrían devenir en productivos. Ver Lipietz, A. “Le Tertiaire. Arborescens de l’Accumulation capitaliste; prolifération et polarisation”, *Critiques de l’Economie Politique*, Nouvelle Serie, núm. 12, París, 1980, p. 44.

¹³ Japón, por ejemplo, —economía paradigma de la actual reestructuración— dejará de producir mayoritariamente, como ya lo ha empezado a hacer, bienes durables y de consumo de exportación y será crecientemente una economía orientada a la producción de información y de servicios. Ver López Villafañe, V. *La Identidad tecnológica e industrial de Japón para el año 2000*, México, mimeo., junio de 1987, p. 3.

han tenido —incluso si consideramos sólo los debidamente contabilizados— en dos de las economías vanguardia de la reestructuración capitalista actual: en 1965 la inversión extranjera directa (IED) de Japón en este sector significaba el 29% del total, en 1985 constituía ya el 52%. Para el mismo año, la IED alemana en servicios representaba el 47% del total, aun cuando en 1965 tal inversión alcanzaba apenas un 10%.¹⁴ En Estados Unidos por su parte, tal inversión significaba ya el 47% para 1990, según datos del *World Investment Report* de 1992.

Es claro, sin embargo, que su importancia es mucho mayor que la expresada por las estadísticas,¹⁵ considerando la tendencia de las empresas de todas las ramas a la diversificación¹⁶ y su mayor incorporación a este nuevo tipo de actividades. Una de las dificultades estriba en que algunas de éstas se cuantifican —al clasificarse— como secundarias¹⁷ y en que las estadísticas sólo incluyen empresas que *exclusivamente* pertenecen al sector servicios. Lo cual evidentemente mueve a gravísimos errores de apreciación. Sabido es que empresas como las automotrices o las petroleras, manejan sus propias flotas de transportes o sus finanzas, las cuales llegan a ser más grandes que importantes empresas dedicadas sólo a esas actividades.

¹⁴ CETCES-ONU. "Las empresas transnacionales y los servicios", *Comercio Exterior*, vol. 38, núm. 1, México, Bancomext, enero de 1988, pp. 54-67.

¹⁵ El problema es que no existen indicadores confiables que nos permitan saber exactamente hasta qué punto la expansión y complejización de los servicios productivos corresponde con la reestructuración capitalista en general. Como es sabido, la evaluación de todo este sector enfrenta grandes problemas, desde conceptuales, hasta simplemente estadísticos. "A pesar de los esfuerzos, los conocimientos sobre la empresa transnacional en la esfera de los servicios están aún a la zaga de los que se tienen sobre las empresas transnacionales (ET) industriales, es aún insuficiente la información respecto a su cantidad, sus estrategias comerciales, los factores que explican su transnacionalización, su difusión geográfica, su papel en el proceso de globalización de la economía mundial y sus efectos sobre los países receptores y las transacciones internacionales. Ese descuido puede explicarse parcialmente por la baja calidad de los datos disponibles, por el hecho de que las ET de servicios tienden a ser más pequeñas que las que producen bienes y por problemas metodológicos y conceptuales. A veces es difícil determinar si una empresa pertenece a la esfera de los servicios". *Ibid.*, p. 77.

¹⁶ CETCES-ONU. "Las empresas transnacionales y los servicios", *Comercio Exterior*, vol. 38, núm. 2, México, febrero de 1988.

¹⁷ Los servicios imputables a factores, por ejemplo.

Si junto con esto consideramos la tendencia complementaria de este proceso, la subcontratación, tenemos entonces un cuadro singularísimo, que confirma la evidente desmaterialización de la producción: por un lado las grandes empresas transnacionales —sin duda la voz cantante de la actual reestructuración— se orientan cada vez más hacia el sector *servicios* y por otro, se deshacen crecientemente de una gran parte de la producción material. La conjunción de ambos fenómenos, casi por sí sola confirma la tesis de que la *reestructuración capitalista actual no es sólo, ni mayoritariamente, una simple reestructuración industrial*.

Históricamente, el esquema de la expansión de los servicios se ha dibujado a partir de los servicios personales no calificados hasta llegar a los más modernos *servicios* producidos industrialmente¹⁸ por pequeñas y grandes empresas, potenciadores directos de la productividad; pasando desde luego, por los comprendidos dentro de las *condiciones generales exteriores de la reproducción capitalista*.

Por tanto, como fenómeno de largo plazo, el crecimiento de este sector está asociado a la mayor complejidad de la reproducción económica y social que implica el desarrollo capitalista. Complejidad que tiene que ver desde luego, con una reorganización general de la empresa capitalista.¹⁹ Así tenemos por ejemplo que, entre otras cosas, con el abatimiento relativo de la escasez *natural*, se produce una mayor elasticidad de la demanda de servicios; elasticidad que crecientemente se expande muy por encima de la de los bienes materiales.

Así pues, si estos *servicios* son producidos de manera industrial y si la producción *material* está hoy del todo consustanciada con la producción *inmaterial*, no podemos seguir considerándolos como entes separados de la industria. Por esto mismo tampoco podemos hablar de una terciarización de la economía, en todo caso hablaríamos de una suerte de "terciarización" de la industria.²⁰

¹⁸ Ver Ibarra, G. "La problemática teórica de la economía de los servicios", *Ensayos*, núm. 15, México, DEP-FE, 1991.

¹⁹ Complejidad que significa también un mayor estrechamiento de la cadena productor-distribuidor-consumidor. Ver Linhart, D. "¿Qué cambios en la empresa?", *Sociología del Trabajo*, Nueva Epoca, núm. 11, Madrid, 1991. Forslin, J., "Descalificación y Recualificación", *Sociología del Trabajo*, Nueva Epoca, núm. 13, Madrid, 1991.

²⁰ "Una característica interesante de la estrategia de las ET de servicios que comparan con los otros sectores, ha sido la diversificación de sus actividades, tendencia que ha

De tal suerte que hoy se encuentran en el mercado un sinnúmero de nuevos productos. Uno de los más peculiares es, sin duda, el tiempo libre, la "libertad".²¹ Pero debemos contar sobre todo, aquellos nuevos servicios que derivan de la venta de información en cualquiera de sus presentaciones,²² puesto que ésta tiende a convertirse en materia prima clave de la nueva organización productiva capitalista (NOPC).²³

Concentración y centralización

Al contrario quizá de lo que tradicionalmente ha ocurrido, la crisis estructural de los ochenta ha inducido a las grandes corporaciones multinacionales a asumir una actitud aparentemente conservadora en la competencia internacional.

Tal parece que ahora la consigna es, antes que ganar más y más mercados rivales, la de asegurar y fortalecer los ya controlados por las empresas transnacionales (ET) y ganar aquellos en que las pequeñas empresas han incidido más exitosamente. Así podemos ver, sobre todo a partir de los ochenta, el fortalecimiento de dos tendencias particulares: el aumento de los contratos de cooperación en materia de Investigación y Desarrollo y el crecimiento del proceso de fusiones y adquisiciones. De este modo una gran cantidad de las más importantes ET negocian más regularmente con sus competidoras.

provocado la aparición de un número creciente de conglomerados de servicios y la expansión de empresas industriales hacia ese sector. Es bien sabido que se difuminan las fronteras entre las actividades bancarias, de seguros y otros servicios financieros, tendencia que ha recibido apoyo en Estados Unidos mediante la eliminación de normas. Algunas empresas industriales también se han orientado hacia servicios financieros y de otro tipo... Más aún, las grandes empresas industriales, en especial las petroleras operan sus propias flotas y los productores de equipos de computadoras suministran muy a menudo los servicios de datos..." Ver CETCES-ONU. "Las empresas transnacionales y los servicios", *Comercio Exterior*, vol. 38, núm. 2, febrero de 1988, p. 169.

²¹ Ver Lipietz, A. *Chosir L'Audace*, París, Ed. La Decouverte, 1989, p. 100. Sin duda, el viejo Dostoyevski sabía de lo que hablaba cuando definía al dinero: libertad amonedaada.

²² Lógicamente, junto a estos, surge una nueva figura laboral: la del nuevo trabajador que produce información como materia prima, el que a partir de ésta elabora un nuevo producto, el que con éste crea uno nuevo, etc. —que sigue y puede seguir siendo por mucho tiempo información.

²³ Ver Zaragoza, J. *El Trabajo y la Nueva Organización Productiva Capitalista*, México, mimeo., 1993.

La figura 1, que presenta los principales acuerdos de cooperación de la empresa alemana SIEMENS, es por demás ilustrativa. En ella podemos observar de qué manera dicha empresa se liga con las otras principales ET de la rama de la electrónica.

A esta tendencia, inédita en la historia de la economía mundial, la refuerzan también la concentración y centralización de capitales, que si bien es un fenómeno característico de las crisis, ha asumido en ésta una forma particular: la de adquisiciones y fusiones entre empresas, de grandes empresas incluso. A partir de los ochenta, sobre todo ante la intensificación de un nuevo tipo de competencia y ante la necesidad imperiosa de enfrentar y trascender la crisis actual, muchos *holdings* han optado, por un lado, por una serie de divisiones en su interior, con el fin de concentrar su fuerza en un número reducido de ramas; por otro, nuevas compañías o conglomerados de compañías han sido formadas, bien a través de la fusión de dos o más empresas o bien por la adquisición de una empresa por otra, o, al menos de una parte importante de sus activos.

Un factor que ha incidido en el fortalecimiento de esta tendencia es el explosivo desarrollo que han tenido las finanzas internacionales, que ha facilitado e incrementado los flujos internacionales de capital. Otro factor importante ha sido el desarrollo de las telecomunicaciones que ha permitido centralizar, sin menoscabo de su eficiencia, aún más la dirección de las empresas y de esta forma reducir los costos de administración. Este proceso de concentración y centralización se fortalece a sí mismo y tiende a tomar una inercia de avalancha.²⁴

La penetración de las grandes transnacionales se realiza entonces bajo la forma de adquisiciones y fusiones en las industrias *maduras*, productoras de bienes de consumo, en las que el mercado tiene una extensión más o menos precisa y es poco factible que se transformen radicalmente las líneas de producción. Por ello, la adquisición de una empresa garantiza el acceso inmediato a la tecnología y a un mercado estable y sobre todo protegido; por otra parte, en las ramas en que el progreso técnico es el centro de la competencia, las ET prefieren ingresar creando una nueva empre-

²⁴ Ver UN-CTC. *Op. cit.*, pp. 61-62.

SIEMENS: ACUERDOS DE COOPERACION

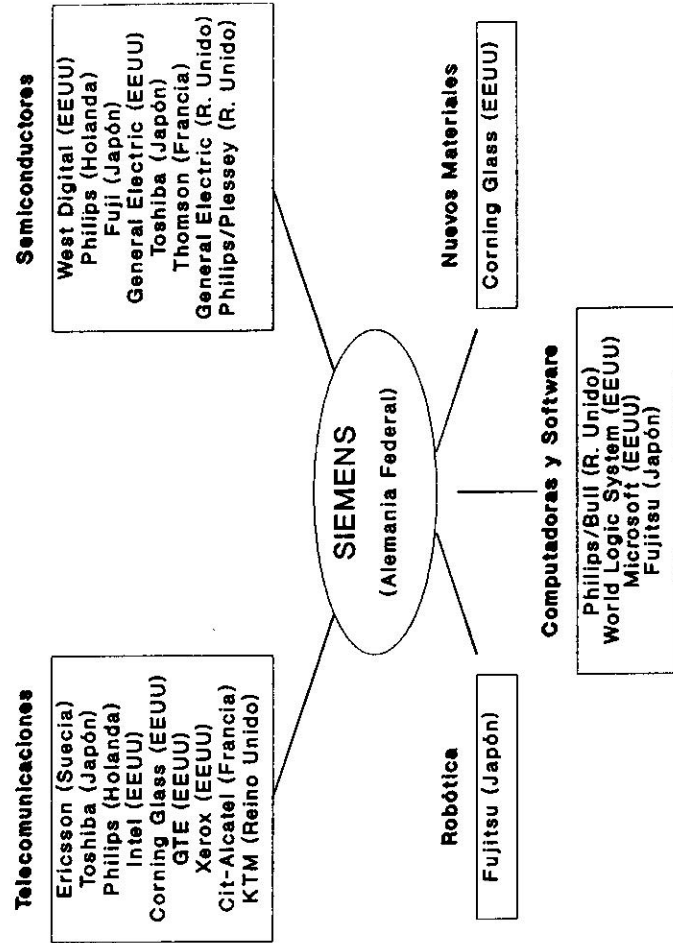


FIGURA 1

Fuente: UNCTC, Op.Cit.

sa;²⁵ este ha sido el caso de las trasnacionales japonesas que, dadas sus ventajas en la producción, en el desarrollo de la tecnología y en el mercado, han elegido las nuevas inversiones como la vía para penetrar en Estados Unidos y Europa, e incluso en los países atrasados.

El actual proceso parece implicar una suerte de racionalización de la competencia internacional, con lo cual el mecanismo inaugurado con las viejas formas de integración monopólica —trusts, cárteles, etc.— ingresa a su etapa de completa madurez.²⁶ Parecería entonces que las multinacionales habrían dado el gran salto hacia la aceptación de las conveniencias de la competencia racional —en términos capitalistas, desde luego—, avanzando hacia la conformación del *Cartel General*, previsto por Grossman y Marcuse.²⁷

Descenso y reorientación de los flujos directos de inversión: incremento de los acuerdos de subcontratación

Las más representativas teorías originadas en el tercer mundo, que abordan el tema de las ET, han dado por supuesto que su mayor enriquecimiento conlleva necesariamente un mayor empobrecimiento de las economías y de las regiones en que actúan, puesto que las economías tercermundistas han desempeñado un papel periférico subordinado a las necesidades del centro. Todavía a principios de la década pasada todo parecía indicar que las ET estaban irremediamente ligadas a las economías del tercer mundo. Éstas, en su papel tradicional, debían actuar en esencia como pro-

²⁵ Ver Ornelas Bernal, Raúl. *Op. cit.*

²⁶ Esta misma racionalización de la competencia implicaría, como se ve, trascendentales consecuencias no sólo en el ámbito de las ET y en la competencia internacional, sino en la economía mundial en su conjunto. De triunfar la segunda tendencia arriba señalada —el descenso de la competencia— el estancamiento en el crecimiento extensivo —al menos de los mercados internacionales— sería un hecho. Esto perjudicaría sobre todo a las economías tercermundistas que ya de por sí tienden a ser crecientemente relegadas, mucho más allá de su tradicional marginalidad internacional.

²⁷ Ver Grossman, H. *La Ley de la Acumulación y del Derrumbe del Sistema Capitalista*, México, Siglo XXI editores, 1979. Marcuse, H., *El Marxismo Soviético*, Madrid, Ed. Alianza, 1978, pp. 42-43.

veedoras de materias primas y fuerza de trabajo baratas; así como también mercados para sus productos.

Por razones diversas, entre las que destaca la creciente sustitución de materias primas naturales por sintéticas en los ochenta, el panorama cambió sustancialmente. Ahora, las economías del tercer mundo tienden a ser más marginales de lo que tradicionalmente han sido con respecto a las economías centrales. La caída espectacular de los flujos de inversión directa hacia esas regiones es por demás ilustrativa. Ahora, más que las inversiones directas, el principal medio de subordinación de las economías del tercer mundo al capital trasnacional es, de manera creciente, el de los contratos desiguales.

Ante la creciente incertidumbre económica y la gravedad de la crisis en los países atrasados, las nuevas formas de participación constituyen una respuesta de las ET, ya que les permiten beneficiarse de sus bajos salarios, infraestructura, estímulos para la actividad exportadora etc., sin asumir los riesgos comerciales y políticos que implica la inversión extranjera directa.

En el contexto de la industrialización acelerada de algunos países atrasados, las denominadas nuevas formas de participación tienen un gran auge, principalmente en los sectores de tecnologías maduras y en las operaciones de ensamblado. Dentro de este proceso destacan, sobre todo, los acuerdos de subcontratación (ver cuadro 1). Estos acuerdos permiten que las empresas contratantes se beneficien de los bajos costos salariales y de operación imperantes en los países atrasados, abarcando no sólo a las grandes trasnacionales sino incluso a las empresas pequeñas y medianas de los países capitalistas desarrollados, que incapaces de efectuar inversiones directas, alcanzan así las ventajas de la operación internacionalizada.²⁸

²⁸ En esta línea de comportamiento, en los últimos años muchas empresas dedicadas a la subcontratación han desplazado su producción hacia regiones de menores tasas salariales —de Singapur hacia Malasia, de Hong Kong hacia China, de Estados Unidos hacia México y el Sudeste Asiático— buscando las condiciones económicas que las mantengan como proveedoras de las grandes empresas. En esta misma tónica, otro fenómeno que ha cobrado singular importancia es el de la mayor internacionalización de la economía, en la reestructuración de las ET y en el papel que en estos procesos desempeñan los países atrasados: la multiplicación de las Zonas Francas Industriales, en las cuales la importación de bienes y servicios se realiza libre de impuestos y de restricciones comerciales, los gobiernos aportan la infraestructura para la industria y en algunos casos, incluso estímulos financie-

CUADRO 1

ALGUNOS EJEMPLOS DE SUBCONTRATACION

PRODUCTO	COMPRADOR (PAIS)	PROVEEDOR (PAIS)
CARROS MONTACARGA	CATERPILLAR (EEUU)	DAEWOO (COREA)
CAMIONES PEQUEÑOS	FUJI HEAVY IND (JAPON)	FNI* (TAIWAN)
AUTOS COMPACTOS	FORD (EEUU)	KIA INDUSTRIES (COREA)
	PONTIAC (EEUU)	DAEWOO (COREA)
HORNOS DE MICROONDAS	GENERAL ELECTRIC (EEUU)	SAMSUNG (COREA)
TELEVISORES DE COLOR	MAGNAVOX (EEUU)	GOLDSTAR (COREA)
	GENERAL ELECTRIC (EEUU)	GOLDSTAR (COREA)
REPROD. DE VIDEOCASSETES	CABIN INDUSTRIAL (EEUU)	GOLDSTAR (COREA)
RADIOGRABADORAS	SANYO (JAPON)	FNI (MALASIA)
COMPUTADORAS PERSONALES	LEADING EDGE (EEUU)	DAEWOO (COREA)
	COMPAQ (EEUU)	SAMSUNG (COREA)
	RICOH (JAPON)	FNI (TAIWAN)
	FNI (EEUU)	HYUNDAI ELECTRONICS(COREA)
CALCULADORAS	CASIO (JAPON)	VARIAS FIRMAS
	SHARP (JAPON)	EN
	CANON (JAPON)	TAIWAN Y
	PANASONIC (JAPON)	HONG KONG
	CASIO (JAPON)	FNI (COREA)
MONITORES PARA COMPUTADORA	IBM (EEUU)	SAMSUNG (COREA)
	OLIVETTI (ITALIA)	SAMSUNG (COREA)
	ATT (EEUU)	SAMSUNG (COREA)
COMUTADORES TELEFONICOS	VODAVI TECHNOLOGY (EEUU)	GOLDSTAR TELECOM (COREA)
ZAPATOS TENIS	NIPPON GAKKI (JAPON)	FNI (COREA)
ZAPATOS DEPORTIVOS	CONVERSE (EEUU)	HS CORPORATION (COREA)
	NIKE (EEUU)	
	Y ST LAURENT (FRANCIA)	
ZAPATOS DE LUJO	Y ST LAURENT (FRANCIA)	FNI (COREA)*
TORNOS DE CONTROL NUMERICO	HITACHI SEIKI (JAPON)	KIA MACHINERY IND(COREA)
PELOTAS DE TENIS	SPALDING (EEUU)	FNI (COREA)
COM. DE AIRE ACONDICIONADO	SEVER. MANUFACTURERS(EEUU)	MATSUSHITA COM.(MALASIA)
APARATOS SANITARIOS	TOTO Ltd. (JAPON)	PT SURYA TOTO(INDONESIA)

*FNI: Firma no identificada

Fuente: UNCTC, Op.Cit., p.168

Por su parte, la subcontratación significa para las empresas subcontratadas la introducción de nuevos procesos y líneas de producción, respecto del tipo de productos y procesos existentes en países atrasados, así como la certeza de la venta de sus manufacturas. Sin embargo, la implementación de estos acuerdos implica, entre otras cosas, lo siguiente: los acuerdos fijan precios por debajo de lo que se podría obtener en una transferencia de ganancias hacia las empresas contratantes; los beneficios del perfeccionamiento y las innovaciones en los procesos de producción tampoco quedan en manos de las empresas subcontratistas, ya que no distribuyen directamente sus productos y los precios se fijan por debajo de los imperantes en el mercado mundial, estrechando los márgenes de las ganancias. Lógicamente, las empresas subcontratadas dependen de sus contratantes, tanto en la provisión de tecnología como en el acceso a los mercados.

El futuro de los países subdesarrollados ligado al desarrollo de las ET es por demás incierto. Asistimos a una nueva configuración transnacional y, por esto, a una nueva configuración de la economía mundial y de las economías locales. La tendencia que subyace en todo lo anterior es la de una mayor marginación de las economías nacionales periféricas con respecto a la economía mundial, y consecuentemente, su mayor estrechamiento, y esto justamente porque aun la misma subsunción formal de las economías periféricas al centro tiende a perder importancia.

El mayor desarrollo de la economía mundial implica también su estrechamiento y polarización: sólo una parte de la humanidad, la que pueda ajustarse a las nuevas normas internacionales y de acuerdo a los nuevos criterios y niveles de la valorización, podrá acceder a niveles de consumo jamás antes vistos.

Conclusiones

El nuevo paradigma tecnológico se perfila con tres grandes tendencias organizacionales,²⁹ ligadas estrechamente a la telemática, y complementarias entre sí:

ros y fiscales. Todo lo cual, aunado a los bajos salarios las convierten en polos dinámicos de la producción orientada al mercado regional o mundial. Ver Ornelas Bernal, Raúl. *Op. cit.*

²⁹ Ver Pérez, Carlota. *Las Nuevas Tecnologías: una Visión de Conjunto*, Reunión de Coor-

- a) La sistematización de la empresa en una red integrada. Esto supone la posibilidad de fusionar —gracias al desarrollo de la infraestructura en materia de informática y telecomunicaciones— todas las actividades administrativas y productivas, de oficina o de planta, de diseño, de comercialización, etc., en un sólo sistema interactivo.
- b) La adaptación en línea de la producción al mercado. Esto supone la posibilidad de eliminar las estructuras verticales de organización tradicionales, a través de una red de información en línea retroalimentable entre las diversas células de la producción y la comercialización.
- c) Centralización y descentralización. Esta tercera tendencia supone la conformación de redes descentralizadas que logran la conjunción afortunada del máximo ampliamente posible de autonomía local, con el mínimo estrictamente necesario de control central.³⁰

Indudablemente, estas tres tendencias fortalecidas a lo largo de los ochenta encaminan a la economía mundial a la reducción del tamaño de las empresas y a una mayor horizontalidad y flexibilidad productiva;³¹ lo cual se traduce en una creciente desmaterialización del trabajo. **Pero esta desmaterialización tiene que ver menos con su automatización en el piso de fábrica —con la robótica—, según lo indican las formas que asume la reestructuración productiva capitalista, y más con la automatización del proceso de producción en su conjunto. Lo cual significa que asistimos a un desplazamiento creciente de la valorización capitalista hacia fuera del piso de fábrica.**³²

Considerando pues las tendencias anotadas, la desmaterialización de la producción, el crecimiento exponencial del tradicional-

dinación del Proyecto PTAL (ONU-IDRC), Caracas, mimeo., julio de 1986. El desarrollo es del autor (J.Z.).

³⁰ Indudablemente este logro inédito de la empresa capitalista tendrá en el mediano plazo efectos trascendentales sobre la estructura social en su conjunto.

³¹ Es decir, hacia esto que, siendo uno de sus objetivos claros, les fue negado a las economías y sociedades del Este.

³² Esto no significa desde luego que la valorización se desplace hacia la esfera de la circulación, lo cual es imposible. Significa en cambio que asistimos a un desbordamiento de la fábrica fuera de sus fronteras físicas, a una dilatación completa de la gran fábrica social. Ver Zaragoza, J., *El Trabajo y la Nueva Organización...*, *op. cit.*

mente denominado sector servicios y la concentración del eje tecnológico en torno a la telemática, es evidente que el control de la economía capitalista se mueve fuera de las empresas tradicionales. Por extensión, dicho control se desplaza de los países y regiones productoras de bienes materiales, hacia las productoras de las nuevas actividades productivas.

Resulta pues del todo improcedente que los países atrasados, como México, se empeñen en alcanzar algo, la sola *industrialización*, que sólo en tiempos pasados constituyó un síntoma indudable de desarrollo. Es claro que por el camino que traza la lógica neoliberal, que obvia lo arriba señalado, nuestro país sería en el corto plazo un mero traspatio subcontratista del centro.