

X Jornadas de Economía Crítica, Congreso Internacional

Universidad de Barcelona

23-25 de marzo de 2006

***Proceso de trabajo, renta petrolera y reestructuración
financiera 1998-2005***

(Versión preliminar)

Carlos Morera Camacho

Instituto de Investigaciones Económicas
Universidad Nacional Autónoma de México

carlosm@servidor.unam.mx

José Antonio Rojas Nieto

Facultad de Economía

Universidad Nacional Autónoma de México

rojasags@yahoo.com.mx

1. Introducción

En las tres últimas décadas la economía mundial ha vivido profundas transformaciones. Se trata de cambios drásticos que resultan de tres hechos fundamentales; 1) la profunda crisis económica que siguió al primer choque petrolero de 1973-74; 2) la caída del socialismo realmente existente en Europa del Este y en la ex Unión Soviética; 3) la reestructuración global y generalizada que ha seguido a estos dos procesos y cuyas características definitivas y perspectivas próximas es preciso desentrañar, entre las que se cuenta -para sólo dar un ejemplo- el dominio de un capital financiero que también ha experimentado una profunda reestructuración.

Durante el transcurso de este largo proceso de transición y pese a los enormes cambios tecnológicos, a la creciente liberalización del capital, a las modificaciones en los procesos de trabajo y, sin duda, al ataque generalizado a las condiciones de los trabajadores, el capital no ha alcanzado a restablecer las formas y los ritmos de crecimiento que caracterizaron el amplio proceso de acumulación de la segunda posguerra. Por el contrario, los impactos de estos cambios en la esfera de la producción (sector real de la economía) y en la esfera de la circulación (comercio y finanzas) han sido considerablemente asimétricos. Incluso, podemos decir que dichas asimetrías se han agudizado a partir de 1998, con el inicio del fin del ciclo de auge que experimentó la economía estadounidense durante casi diez años en los que-entre otras cosas- contó con combustibles y energéticos relativamente baratos, en relación a los niveles alcanzados entre 1974 y 1982.

La severa caída de los precios del crudo y del gas natural registrada en 1998 poco coadyuvó a lograr mejores condiciones para la mediatización de la señales de crisis y el alargamiento del ciclo de auge, primordialmente de la economía estadounidense, pero también de la europea y de la del bloque Asia-Pacífico. Más aún, ha sido imposible frenar el ascenso continuo de los precios del crudo, del gas natural, de los combustibles y de la electricidad, insumos productivos esenciales, de manera que su encarecimiento relativo ha operado como mecanismo que ha complicado aún más la reestructuración y la

reorganización capitalistas, en orden a la apertura de un nuevo ciclo de auge y prosperidad.

El panorama descrito va más allá de un simple reajuste de dirección. Hay cambios en múltiples sentidos que se orientan ya no sólo de la “minimización” del Estado y la sobre-exaltación del sector privado, sino a la integración subordinada -en la mayoría de las ocasiones violenta- de todas aquellas actividades con mayor rentabilidad relativa como pudiera ser- sin duda- la de la comercialización internacional del petróleo.

Los propósitos y características generales que manifiestan estos cambios apuntan hacia una reversión de las tendencias generales del capitalismo registradas desde los años treinta del siglo XX. Se descubre -así sea incipientemente- un proceso que se desenvuelve en el contexto de una nueva forma de producción industrial que tiende a predominar en el capitalismo de nuestros días, sino también de una nueva modalidad financiera mundial. Se trata de transformaciones que no sólo repercuten en la economía mundial y en las economías nacionales, sino en las diversas, múltiples y diferenciadas estructuras sociales y -todavía más- en la incertidumbre que ha caracterizado la vida política reciente.

Sin embargo, este nuevo panorama esta forma de apropiación de la riqueza social no es posible comprenderlos sin incorporar en el análisis el papel que juegan los recursos naturales y las nuevas tecnologías, recordando aquello que desde su concepción del proceso de trabajo, Marx denomina “medios de producción no producidos”. Se trata de dos medios de producción que corresponden a la peculiar clase de mercancías que “tienen un precio sin tener ningún valor”, por las cuales debemos pagar, aunque ellas mismas no sean resultado del proceso de trabajo. Y esto en virtud de que la reproducción de la riqueza capitalista únicamente puede continuar si la ganancia incluye, tanto la determinada por una propiedad basada en la violencia y no sobre el trabajo, como por la que surge de los desniveles de recursos naturales (su fertilidad y su ubicación) como de los desnivel técnicos de las diversas esferas de la división social del trabajo.

Sin embargo, podríamos plantear que son escasos los estudios que intentan estudiar integralmente esta nueva forma de articulación capitalista bajo predominio financiero y sus diversas formas de financiamiento y apropiación, bajo la forma de rentas financieras,

generadas en el tanto en el ámbito nacional (deuda estatal) como internacional (remesas, fondos de pensiones) y su articulación con la renta petrolera como valor captado por un medio de producción no producido.

Objetivos del trabajo

El trabajo se orienta a describir algunas de las características registradas en el periodo de reestructuración posterior al año 1998 de lo que parecen ser cinco transformaciones fundamentales que ha comportado, para la economía mundial, la continua elevación de los precios internacionales del petróleo.

- 1) Relocalización de fracciones importantes del capital financiero internacional en la compra de futuros de petróleo (fondos de pensiones y fondos de inversión), como mecanismo de participación en los excedentes petroleros;
- 2) Modificaciones -por reacción- de la estructura de precios relativos de los productos manufactureros (commodities) que concurren al mercado mundial, para rescatar parte del excedente petrolero transferido;
- 3) Redefinición de los apoyos estatales a las fracciones del capital financiero nacional para participar en la disputa de precios relativos;
- 4) Transformación paulatina en los procesos de trabajo y de producción para recuperar –por la vía interna- el excedente transferido por los altos precios del petróleo;
- 5) Finalmente, control y depresión salarial para recuperar la tasa de ganancia interna.

Y los efectos y causas de estas se tratan de analizar en tres dimensiones fundamentales:

- 1) el peso específico que representa la evolución cuantitativa de la factura petrolera mundial luego del descenso drástico de precios del verano de 1998 y su ascenso continuo hasta el invierno del 2005;

2) la modificación de los circuitos financieros internacionales como expresión de una reestructuración o reagrupamiento de las diversas fracciones del capital financiero internacional que concurren en el mercado mundial;

3) los cambios en los procesos productivos de las mercancías en los diversos espacios nacionales, implicados, precisamente, por las crecientes transferencias de excedentes a los países productores de petróleo.

1.1 Grandes transformaciones financieras productivas y comerciales del auge económico 1990-1997

Finanzas y Mundialización, origen consecuencias y retos

El dinamismo que las finanzas mundiales han alcanzado expresa las articulaciones muy condensadas, que resultaron entre los sistemas monetarios y los mercados financieros nacionales, como consecuencia de las medidas liberalización y de desregulación aplicadas inicialmente por los Estados Unidos y el Reino Unido entre 1979 y 1982 y, en los años subsecuentes, por los demás países industrializados. La liberalización interna y externa de los sistemas nacionales, hasta entonces cerrados y segmentados, posibilitó el surgimiento de un espacio financiero mundial.

Esta nueva situación no implicó la desaparición de los sistemas financieros nacionales. Por el contrario los integraron condicionados considerando los intereses el desarrollo y las contradicciones de las economías más poderosas, tres son las particularidades. Primero, sistema subordinado: el sistema financiero de los Estados Unidos domina a los demás sistemas nacionales tanto por el lugar que ocupa el dólar como casi-dinero-mundial como por la magnitud de los mercados norteamericanos de obligaciones y bursátiles. El “desarrollo desigual” entre los países y la competencia, unos de cuyos instrumentos son la moneda y las finanzas, entre ellos no han desaparecido. Segundo, ello explica, en parte, por qué este espacio financiero “mundializado” desde sus inicios carece de instancias de supervisión y control, situación en la que concuerdan especialistas financieros y estudiosos del mundo académico. En tercer lugar, frecuentemente se atribuye la unidad de los mercados internacionales al desarrollo que

han alcanzado las telecomunicaciones y la informática. La integración internacional de los mercados financieros nacionales nace de las operaciones que transforman una virtualidad técnica en un hecho económico gracias a la liberalización reglamentaria y a su interconexión en tiempo real. (Chesnais 1999)

Este sistema financiero mundial jerarquizado¹ bajo el poder hegemónico del dólar que se desarrolló en los ochenta al liderar los acuerdos con los representantes de los estados capitalistas como los Acuerdos de la Plaza de Louvre y más significativamente en los noventa, al aplicar complejos mecanismos económicos y políticos con el propósito de facilitar el manejo del dinero mundial, que incluyen regulaciones e intervenciones prudenciales en las prácticas del sistema internacional de bancos y los mercados financieros. Y que como nunca el Banco Internacional de Pagos (The Bank of International Settlements) ha jugado un importante papel al respecto² y más el Fondo Monetario Internacional al hacer posible la disponibilidad de fondos y con ello influyendo y diseñando la acumulación de países enteros. No obstante los éxitos han sido más difíciles de alcanzar. (Costas 2005)

Las crisis financieras que a partir de la segunda mitad de pasada década han acompañado el crecimiento del dólar como casi moneda mundial. Están vinculadas con la expansión de los flujos de capital de préstamo que frecuentemente eclipsan los flujos internacionales de mercancías. Bajo una misma moneda, la inestabilidad cambiaria ha alcanzado dimensiones sin precedentes históricamente. Tanto los llamados países en desarrollo, como los llamados países con “mercados emergentes” y con anclaje de su moneda nacional en el dólar, que han intentado mantener un grado de estabilidad en su tipo de cambio a la sombra del dólar, al mismo tiempo permitiendo la libre circulación de capital de préstamo a través de sus fronteras, han sido la causa de mayores crisis. Al mismo tiempo los mecanismos del manejo del dólar han tenido han sido exitosos al haber

¹ La integración ha sido el resultado de las decisiones y de las operaciones realizadas por las carteras mas importantes e internacionalizadas, por lo tanto son los operadores financieros los que deciden los espacios de la Mundialización financiera y deciden tanto de que países serán los ‘agentes económicos’ como el tipo de transacción a realizar.

² Centralizando información y haciendo cumplir regularmente las prácticas de los bancos internacionales en los mercados financieros.

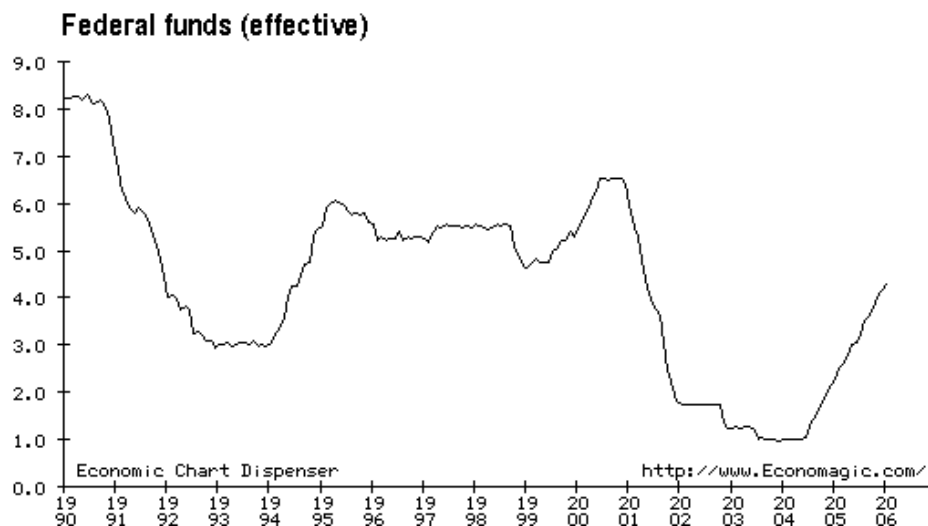
protegido, con excepción de Japón, el mundo del capitalista desarrollado de las crisis monetarias y financieras. En este contexto se inscribe el nuevo ciclo de expansión de los precios del petróleo.

Tanto la crisis financiera y bursátil mexicana de 1995 como las crisis del sudeste asiático (Tailandia Indonesia, Malasia y Filipinas) entre 1997 y 1998 a partir de Tailandia. Las crisis se desarrollaron de manera muy similar: se inician con la devaluación de la moneda local como consecuencia del elevado déficit comercial, pero cuya gravedad estriba en su anclaje con el dólar. La decisión de la devaluación provoca la caída del tipo de cambio, la fuga de capitales de corto plazo y el derrumbe de un débil mercado financiero. Aunque diversos estudiosos han puesto el énfasis en alrededor del crack bursátil no apuntaron a la muy fuerte contracción del crédito y con ello la caída de la producción. La devaluación de la moneda implicó el incremento brutal del costo de la deuda externa privada (bancos y empresas). Simultáneamente, se retiran las inversiones extranjeras y locales de corto plazo, la banca local se torna insolvente, el crédito desaparece y las quiebras tanto de los bancos como de las empresas nacionales aparecen.

La crisis financiera mexicana, y su no propagación inmediata, el llamado efecto tequila, pudo ser contenida a diferencia de la asiática, diversas razones lo explican. En primer lugar, el dinamismo de la economía norteamericana a diferencia de la economía japonesa, la cual no solo fue capaz de apoyar a los países afectados, sino que el mismo Japón cayó en la recesión. En segundo lugar porque la inmensa mayoría de los flujos de capital privado hacía México provenían de Estados Unidos y en sentido explica, en parte, porque recibió el apoyo inmediato del gobierno de Clinton. (Morera 1999, 2003) En tercer lugar la interconexión comercial de México es fundamentalmente con Estados Unidos, a diferencia de la intensidad de las interconexiones comerciales entre las economías asiáticas afectadas. Finalmente la deuda privada y fragmentada dificulto enormemente las negociaciones. Por otra parte conviene no olvidar que los mecanismos de contagio de la región asiática encuentran su predominio en el plano productivo y comercial, pues la estrategia con que fueron construidas estas economías desde los sesenta fue hacía el mercado externo. En los casos de Tailandia, de Indonesia, Malasia y

de las Filipinas, así como de China en 1997, alrededor del 50% del comercio era regional, y aproximadamente una cantidad similar de ese comercio regional era con Japón. La otra economía industrial fuertemente afectada fue Corea quién entró también en recesión. (Chesnais 1999)

A mediados de 1998 ocurrió la bancarrota externa de Rusia y posteriormente Brasil. (WIR 1999) A su vez la tasa de interés de Estados Unidos que había descendido levemente desde 1995 tiene un débil repunte precisamente a mediados de 1997 y vuelve a caer durante 1999 para iniciar su ascenso hasta 2000 y en 2001 se precipita casi 6 puntos hasta 2004 en donde inicia nuevamente su ascenso hasta la fecha.



Gráfica 1

Por lo que hace al empleo durante todo el período de expansión de la economía de Estados Unidos hasta la el estallido de la crisis la tasa desempleo se colapsó de un 8% a un 4% aproximadamente.



Gráfica 2

Sin embargo, el proceso desde su inició evolucionó de la siguiente manera: durante el período entre 1980-2000 la economía de Estados Unidos creó 75 millones de nuevos empleos. Al mismo tiempo el desempleo en diversos sectores de los sectores de la “vieja economía”-acero, automotriz, industria básica- del sector manufacturero y creando empleos en los nuevos sectores de la economía como tecnología y biotecnología, servicios y otros (NYT, 2002, Round Table; Wall Street’s Prescriptions in a Convalescing Economy).

Ahora bien, Asia representa un tercio del comercio mundial y constituyó durante la década pasada, la única región de crecimiento industrial sostenido, junto con Estados Unidos. Precisamente es hacia esa región adonde se dirigen la mayor parte de las exportaciones industriales de la economía norteamericana y es precisamente en 1998 cuando la contracción de la producción y del comercio se articula con la economía norteamericana y se propaga hacia los países exportadores de materias primas incluido el Petróleo, aunque momentáneamente, pues es a finales de ese año cuando se inicia la elevación de los precios de petróleo y tanto sus flujos como los de las economías emergentes se dirigen hacia los países desarrollados y particularmente a Estados Unidos. (BIS 2003, 2005 y WIR 2005)(Ver capítulo 2)

La articulación de las complejas cadenas de créditos y deudas bancarias que otorgó la banca internacional al sudeste asiático tanto al sector privado como público, al estallar la crisis, incluían facilidades de refinanciamiento acordadas con la banca nacional de esos países. En ese sentido la deuda no desapareció sino que se incrementó y, la crisis mostró la ingobernabilidad tanto en todos los planos a partir de que la producción, el comercio y el empleo caen. Aunado a ello la liberalización y la desregulación del capital financiero y las permanentes innovaciones financieras posibilitaron un auge inédito y al mismo tiempo que imposibilitan un seguimiento y evaluación por parte de las autoridades monetarias. (NYT, 2002) Sin embargo, expresan a la vez el poderoso desarrollo de las instituciones financieras bancarias y no bancarias, de la práctica llamada “fuera de balance”³ y su estrecha articulación con el centro financiero mundial permite comprender, porque la quiebra, ‘momentánea’, de los importantes deudores, así como de los llamados mercados emergentes, se traduce no solamente en un aumento de deuda en la banca internacional sino que al estar articulados signaron la evolución del crecimiento mundial de la crisis en 1998.

Finalmente el papel del sector bursátil en la crisis de 1997 como mecanismo de propagación es, quizás, el más sensible dentro del engranaje financiero. Es el corazón del valor del capital ficticio que poseen en forma de activos financieros, particularmente en acciones aunque también en obligaciones. La velocidad de transmisión es casi instantánea y por esa misma razón, su evolución es más compleja de preverla. Por lo regular las caídas surgen después de fases de calma y recuperación pueden ser locales regionales como fue el de Asia en la crisis de 1997 o mundiales, y su epicentro son los mercados bursátiles norteamericanos. En 1997 la caída de Wall Street se pudo evitar debido a la recompra accionaría de los grandes grupos norteamericanos. Pero la crisis de 1997-1998 nos revela las consecuencias, los límites y las contradicciones, de la liberación y

³ “Los compromisos en los mercados de ‘productos derivados’ (los que llevaron a la banca Barings a la quiebra) forman parte de ello, así como todos los préstamos de alto riesgo que los bancos no hacen aparecer, pero que pesan sobre sus pasivos a partir del momento en que demuestran ser incobrables. Estos préstamos no son sólo los del tipo otorgado a los indonesios o rusos, sino también los concedidos a los más poderosos mediáticamente y a los escrupulosos entre los fondos especulativos especializados (los *hedge funds*), como LTCM (*Long Term capital Mangement*). Recordemos que los compromisos de estos han alcanzado los 200.000 millones de dólares, es decir, el equivalente de la deuda externa conjunta de Tailandia, Indonesia, Corea, las Filipinas y Malasia.” (Chesnais 1999)

desregulación financiera que se encuentra dominada por los grandes fondos de inversión (pension funds y mutual funds), las grandes sociedades transnacionales y la banca internacional. El hecho de que uno de los pilares fundamentales de esta economía internacional de valorización de capital-dinero sea el mercado de dinero secundario de títulos abierto le imprime una volatilidad e inestabilidad elevada y creciente. Es en este mercado en donde se encuentra el origen y la formación del capital ficticio, dada la naturaleza ficticia que implica la emisión de títulos la conformación de todas estas grandes sociedades por acciones y la inmensa acumulación de activos financieros que representa. De este fenómeno propio del capitalismo y su actual peculiaridad tiende a interpretarse como la implantación de una “economía de casino”. Las crisis a las que nos hemos referido no solamente son la consecuencia de la inestabilidad inherente de los mercados financieros. Obedece, por lo demás al lento crecimiento y a la sobreproducción endémica a lo largo de los años noventa y que devino en la crisis de la economía norteamericana en el 2001. En esa década los únicos países o regiones que lograron evitar la sobreproducción fueron estados Unidos y los países asiáticos con excepción de Japón.

Después de la recesión generalizada que invadiera a Asia, China, la India y Estados Unidos lograron mantener su dinamismo aunque en el caso de este último país con considerables contradicciones en cuanto a su dinamismo económico, comercial y financiero y bursátil. En cuanto al aspecto bursátil en la gráfica se aprecia claramente la evolución y las contradicciones de este mercado en donde se puede apreciar el impacto de la crisis asiática.



1.2 Crisis de la economía mundial: crack de las bolsas Asia-Pacífico, desaceleración estadounidense, retracción europea.

Desde el mes de abril de 1991, luego de que en marzo tocó fondo de su crisis de dos años, el crecimiento industrial estadounidense ascendió continuamente, ni más ni menos que durante casi 115 meses continuos. Pero en julio del 2000 y ya más definitivamente en octubre, la producción industrial empezó a desacelerarse, es decir, a crecer con tasas positivas pero cada vez menores. Y aunque las autoridades económicas y monetarias de los Estados Unidos hicieron esfuerzos para frenar ese comportamiento, en el mes de febrero del 2001 la producción industrial ya no creció y registró tasa negativas, por cierto cada vez mayores hasta alcanzar su máximo en el último trimestre del año con tasas negativas cercanas al -6.0 por ciento.

Ciertamente a partir de enero del 2002, las tasas negativas fueron cada vez menores hasta que en julio del 2002, se registraron tasas positivas que, sin embargo, sólo duraron ocho meses, pues en el mes de marzo del 2003 nuevamente y durante ocho meses continuos, se registraron caídas en el crecimiento anual mensual de la producción industrial. Sólo hasta noviembre de ese año la industria estadounidense recuperó un dinamismo que al mes de diciembre del 2005 acumulaba ya 26 meses continuos.

Estos fue expresión de una capacidad ociosa cada vez mayor. Desde hace diez meses, la capacidad industrial se utiliza menos. ¿Qué tanto menos? Seis puntos menos en junio de este año en el que se experimentó un 24 por ciento de capacidad ociosa, en relación a junio del año pasado en que se registró un 18 por ciento. Pero poco más de diez puntos menos de utilización del aparato productivo industrial en relación al mes de enero de 1995, cuando la economía pujante utilizaba el 85 por ciento de su capacidad industrial. Ni más ni menos. Se trata de dos hechos sorprendentes: caída de la producción y aumento acelerado de la capacidad ociosa o, su correlato, descenso drástico de la capacidad utilizada, que se reflejan en dos indicadores más: el crecimiento del producto global trimestral más bajo de los últimos diez años (1.3 por ciento) y el comportamiento

negativo – no sólo menor sino negativo – de la inversión productiva en el segundo trimestre del 2001, lo que no sucedía desde hace diez años.

Si observamos un indicador más la situación crítica se logra percibir aun antes de que descendieran el producto, la inversión, la producción industrial y la capacidad utilizada. Se trata del denominado Índice Semanal de Indicadores Líderes que trata de ofrecer una síntesis semanal de los indicadores continuos del comportamiento financiero, productivo y comercial. Siguiendo este Índice las dificultades de la economía vecina se perciben desde la semana del 14 de abril, a partir de la cual y luego de dos o tres de volatilidad, éste índice fue en declive de manera continua. Y no parece tocar fondo todavía.

Claro que en este marco sorprenden tres noticias que obligan a seguir muy atentos el comportamiento de la economía vecina a través de los anteriores indicadores y, sin duda, de muchos otros como la tasa de interés, el nivel del crédito, las ventas al mayoreo, el crecimiento de los precios, la tasa de desempleo, la evolución de los salarios reales, entre muchos otros. Una primera es la de la evolución positiva de la productividad industrial: a pesar de la caída del producto y del descenso en la capacidad utilizada de la industria, y luego de que prácticamente no creció en los tres primeros meses del año, en el segundo trimestre la productividad creció poco más del dos por ciento: 2.5, cifra similar al promedio anual de los últimos cinco años. Asimismo esta semana se informó que el precio de los productos industriales cayó a su nivel más bajo en 15 años y que el rendimiento de los bonos del Tesoro a dos años también descendió a su punto más bajo desde 1992.

Nuestros vecinos ya sufren la tasa más alta de desempleo de muchos años (5.6%) y –a decir de sus analistas– en diciembre perdieron 124 mil empleos y acumulan una pérdida de dos millones y medio de ocupaciones respecto al momento de mayor auge, finales de 1999. Para el análisis de la recuperación estadounidense resulta imprescindible la lectura de las intervenciones de tres especialistas de Wall Street en mesa redonda organizada por The New York Times (January 2, 2002, Wall Street's Prescriptions in a Convalescing Economy, <http://www.nytimes.com/2002/01/05/business/05ECON.html>). Prácticamente coinciden en aceptar la existencia de una crisis de sobreinversión y sobreacumulación de activos (Talón de Aquiles de la economía y propia de todo ciclo de

inversión, dicen), profundizada por el largo periodo de sobrevaluación bursátil: en su opinión – algunos aseguran haberlo advertido reiteradamente -, desde fines de 1998 las bolsas no tenían ya razones solventes para elevar rendimientos. Por ello, sostienen que la recuperación será muy lenta y muy difícil. Y en esta misma mesa redonda indican que en buena medida esto explica el fenómeno de corrupción y manipulación financiera de Enron, punta del iceberg – dicen - de una manipulación bursátil más extendida y profunda que trasciende a la hoy insolvente y desprestigiada compañía de energía *más exitosa* de Estados Unidos. No se nos olvide, por cierto, que Enron asesoró y realizó un intenso cabildeo entre personeros del actual gobierno, que le permitieron a esta corrupta agrupación la preparación de su primer borrador de reforma eléctrica.

2.- La globalización y la nueva corporación transnacional

Como hemos venido planteando La economía mundial ha tenido profundas transformaciones en el transcurso de los últimos 25 años; múltiples son los elementos que la conforman y su estudio ha sido abordado desde diversas perspectivas, enfoques y profundidad. Para referirse a los cambios espaciales y tecno-productivos del proceso se le ha denominado globalización o mundialización.

Los cambios no atañen solamente al ámbito económico, implican también profundas transformaciones sociales, políticas, culturales e ideológicas que a pesar de su nueva conformación, están todavía lejos de haber concluido. Uno de los pilares fundamentales de estas profundas transformaciones es la empresa transnacional (ET) o corporación multinacional (CM) que constituye el núcleo articulador de la *producción internacional integrada*, según términos de la Organización de las Naciones Unidas. En el entorno de la globalización las asociaciones estratégicas entre ET, la compra y las fusiones incentivadas por los extensos programas de privatización en todo el mundo han sido uno de los aspectos más difundidos. Pero la reestructuración de la ET ha implicado una amplia y nueva integración tecnológica (apoyada por la revolución en las telecomunicaciones, la informática, etc.) y organizativa de la que emergió la organización en red que ha dado lugar a un nuevo tipo de corporación transnacional que es la que articula y centraliza las nuevas redes de producción mundial. La transformación de la ET y su papel en la globalización resultaría incomprensible si no se consideran *los flujos*

financieros especulativos y no especulativos y la evolución y participación en los mismos de los llamadas economías emergentes, donde se articulan las empresas trasnacionales y las grandes empresas privadas nacionales internacionalizadas, apoyadas por el estado nacional, para constituir en conjunto el núcleo más dinámico de reinserción internacional de dichos países.

En este proceso de reestructuración capitalista, a lo largo de este período se ha caracterizado por tener profundas reformas económicas, financieras, fiscales y laborales. Estas reformas, que han sido aplicadas por los estados nacionales latinoamericanos siguiendo la pauta del llamado *consenso de Washington*⁴(Stiglitz, 2003) mismas que posibilitaron, por una parte, la libre movilidad de capitales mediante inversión extranjera directa e inversión de portafolio y amplios procesos de privatización que favorecieron a los grandes grupos privados latinoamericanos y a las empresas trasnacionales, en sectores estratégicos como el financiero, el de telecomunicaciones, el energético (electricidad, gas y petróleo) y el sector productivo manufacturero. Por la otra, mediante la apertura comercial, propiciaron un intercambio mercantil que ha favorecido a las ET y algunos grupos privados nacionales.

El resultado de esta violenta apertura de las economías latinoamericanas al mercado externo ha tenido un efecto devastador, especialmente entre los asalariados y los pobres de nuestros países (Stiglitz, 2003 p. 11). Sin embargo, la *fuerza benéfica* y su *potencial* planteados por sus ideólogos y los gobiernos de América Latina, han mostrado los límites y las contradicciones del proceso. Primero en México, con la crisis de 1994; después en Brasil, en 1997; más tarde en Argentina, en el año 2000; posteriormente en Venezuela, en 2003; y recientemente en Bolivia.

Para abordar el proceso de reestructuración capitalista, es necesario caracterizar el actual sistema productivo mundial sustentado en el influjo de las nuevas redes de producción internacional, que reemplazó al poder de las grandes corporaciones

⁴ “La orientación keynesiana del FMI,... fue remplazada por la sacralización del libre mercado en los ochenta, como parte del nuevo <<consenso de Washington>>- entre el IMF, el BM y el Tesoro de EEUU sobre las políticas correctas para los países subdesarrollados- que marcó un enfoque completamente distinto del desarrollo económico y la estabilización. Muchas de las ideas incorporadas al consenso fueron desarrolladas como respuesta a los problemas de América Latina donde los Gobiernos habían perdido todo control presupuestario y las políticas monetarias conducido a inflaciones rampantes” (Stiglitz, 2003 p. 41).

estadounidenses verticalmente integradas en el que se sustentó desde la segunda posguerra. Este nuevo sistema productivo se ha hecho mucho más complejo

Dicho proceso no sólo se ha desenvuelto en el contexto de una nueva forma de producción industrial que tiende a predominar en el capitalismo de nuestros días y de la nueva modalidad financiera mundial que se ha instalado, sino que lo determinan. Por ello, en el presente trabajo hemos considerado relevante señalar, en los dos primeros apartados, algunos de los rasgos determinantes de esta nueva forma de producción y lo que consideramos la forma característica de la estructura financiera mundial.

3.- Aspectos de la Nueva Producción Industrial

Uno de los aspectos centrales para comprender el fenómeno de la globalización compete a conocimiento que guarda actualmente la situación del desarrollo industrial en el mundo, cuyos cambios –no lo ignoramos—han sido de tal magnitud y complejidad que dificultan su comprensión. La enorme diferenciación económico-espacial de los niveles de desarrollo industrial ha aumentado extraordinariamente y se expresa en factores estructurales que hacen difícil prever, al menos en el corto y mediano plazo, su modificación. La celeridad y la violencia con la cual se han abierto las economías altamente desarrolladas, las economías en transición y especialmente las de los países en desarrollo a las ET, contrasta con el proteccionismo que han ejercido los estados de las naciones desarrolladas y los organismos internacionales a favor de las mismas.

Son conocidas las estadísticas que presentan fríamente los resultados de este proceso de reestructuración, en donde la mitad de la población mundial –3 000 millones de personas-- viven con menos de dos dólares al día y cerca de 1 200 millones de personas cuentan con menos de un dólar al día (ONUDI, 2002 p. 10). Tal problemática plantea graves controversias políticas de primer orden en los albores del presente siglo.

El precipitado cambio tecnológico se encuentra monopolizado por los países industrializados,⁵ alrededor de las tres cuartas partes de las actividades de investigación y desarrollo están en manos de las industrias de alta tecnología y de tecnologías mediana y

⁵ “En 1930 una llamada telefónica de un minuto de Nueva York a Londres costaba 300 dólares a precios actuales; hoy cuesta unos pocos centavos. El costo de un megahercio de capacidad de procesamiento cayó de 7 600 dólares en 1970 a 17 centavos en 1999,... El costo de enviar un billón de bits cayó de 150 000 dólares a 12 centavos”. (ONUDI, 2002 p. 13).

alta, que han introducido nuevos productos electrónicos de avanzada, productos aeroespaciales, instrumentos de precisión, productos farmacéuticos (Lall, 2000 p. 337). El resultado de ello es que la producción y exportación con alta densidad tecnológica se han convertido en lo más dinámico de la producción industrial en las dos últimas décadas y representan dos tercios de las exportaciones más activas a nivel mundial, en un contexto en donde las ET provocan y están expuestas a una acelerada competencia pocas veces vista en el capitalismo. Las tecnologías de la información han modificado la innovación integrando diversos sistemas de producción con tecnologías no relacionadas anteriormente y han modificado la geografía y el espacio de la producción industrial, transformando la estructura y la organización industrial. Esta situación ha influido en la organización y gestión de los sistemas de producción mundial que les permiten a las ET recortar sus inventarios, reducir costos y garantizar sus adquisiciones y distribución.⁶

El reto frente a la competencia mundial y a la creciente complejidad y volatilidad de los conocimientos, ha obligado a las grandes empresas a colaborar. La innovación es por dos vías: la primera con empresas de la misma cadena de valor, como el sector automotriz, en el que los principales productores tienen proveedores de primera línea para elaborar nuevos modelos, y esperan que estos diseñen y elaboren nuevos componentes y subconjuntos. Sin embargo, pese a los vínculos más estrechos entre las empresas rectoras y los proveedores de primera línea, la competencia por el control del mercado mantienen en permanente amenaza de exclusión a los proveedores de primera línea.

La segunda forma de compartir la innovación es entre competidores en los países y entre países, mediante alianzas estratégicas y a asociaciones de investigación.⁷ En esta

⁶ Cisco Systems, el mayor proveedor mundial de routers para el tráfico de Internet, presta actualmente 70% de su apoyo al cliente en línea, por lo que ha eliminado 250 000 llamadas telefónicas al mes y ahorra más de 500 millones de dólares, aproximadamente 17% de sus gastos de funcionamiento (ONUDI, 2002 p. 18).

⁷ “Entre 1990 y 1998 se constituyeron unas 5 100 alianzas estratégicas, principalmente por empresas de los Estados Unidos, que forman parte del 80% de los acuerdos conocidos (la mitad con una entidad de fuera de los Estados Unidos). En un 42% de estas alianzas participaron empresas europeas y en un 15 % empresas japonesas, junto con empresas de otros lugares. Gobiernos que, en otras circunstancias, se habrían opuesto a esa colaboración, alegando motivos antimonopolísticos, ahora suelen permitirla o apoyarla, aun cuando mantengan estrictas medidas antimonopolísticas. (OCDE, 2000a) p.33, citados por la (ONUDI, 2002 p. 16). “En Europa los participantes más activos fueron empresas del Reino Unido (1 036 alianzas), Alemania (994), la antigua Unión Soviética (90), China (86), Australia (63), Israel (51) y la provincia china de Taiwán (48) Datos de (NSF, 2000 pp. 2-57) citados por la (ONUDI, 2002 p. 28).

forma tenemos el desarrollo tecnológico impulsado y controlado por las ET que ha creado fuertes vínculos entre la industria y la ciencia en donde se articulan las redes de innovación locales, regionales y globales. Sin embargo, la tendencia a la concentración de la investigación y su desarrollo por parte de las ET es su peculiaridad. En 1995 las cien principales ET de Estados Unidos realizaron, aproximadamente, dos tercios de la investigación; en 1997 las primeras veinte desarrollaron una tercera parte, para este mismo año, de las 35000 que efectuaron trabajo de investigación en 1% se concentró 70% del rendimiento total.⁸ (ONUUDI, 2002 p. 16).

La *producción internacional integrada o la producción globalizada y las nuevas empresas mundiales* (ONUUDI, 2002), *redes de transnacionales de producción* (Sproll, 2003), *sistema de producción internacionalmente integrado* (Altvater Elmar, 2002; Alvater, 2002) se refiere a los estrechos vínculos entre los mercados que influyen en la actividad industrial, es decir a los productos finales y a los “insumos: materias primas, productos intermedios, maquinaria, finanzas, la tecnología y las competencias de alto nivel en muchos casos” (ONUUDI, 2002 p. 19). La modalidad que adopta la nueva producción internacional mediante las cadenas mundiales de valor es diversa: concesión de licencias, inversión conjunta, alianzas, redes y subcontratación, están encabezadas por las ET de los países industrializados.

Quizá, el fenómeno más importante que se ha dado en este nuevo proceso productivo en las cadenas de valor de alta tecnología es el desarrollado por las ET electrónicas, las cuales se han desvinculado, en cuanto a la propiedad de los medios de producción, de todo el proceso de productivo,⁹ reservándose el control y/o la interdependencia del

⁸ El rendimiento industrial del desarrollo industrial mundial es medido por la capacidad de los países para fabricar y exportar las manufacturas en forma competitiva mediante el índice de rendimiento industrial competitivo RIC compuesto por cuatro indicadores el valor añadido manufacturero per cápita, las exportaciones de manufactura per cápita y la proporción de productos de mediana y alta tecnología en el valor añadido manufacturero y en las exportaciones de manufacturas. Los primeros están referidos a la capacidad industrial y los otros expresan la complejidad tecnológica y el perfeccionamiento industrial.

⁹ Las empresas que recurren a los contratistas manufactureros externos no tienen que llevar las cargas financieras, administrativas y técnicas que implica la inversión de capital fijo en la producción, permitiéndoles enfocarse en la innovación del producto y ser más organizados y geográficamente flexibles. La innovación del producto, en el sistema modular, se ha liberado de los grilletes de la inversión a gran escala en capital fijo para la fabricación de esos productos, permite que los recursos en la empresa líder se destinados en el proceso progresivo del desarrollo del nuevo producto (Sturgeon, 2002 p. 465). La innovación de la organización clave de la red modular de la producción es que divorcia el tamaño de la empresa desarrollando la fabricación de nuevos productos para

mismo mediante el impulso de los contratos manufactureros y el monopolio de la investigación y el desarrollo, la comercialización y los servicios que se derivan de este nuevo proceso. Sin embargo, lo más significativo, al decir de algunos autores, es quizás que altera las condiciones y las formas de competencia de las empresas y de los territorios (Gereffi, 2002 p. 137). El origen es la desintegración de las estructuras tradicionales del sector electrónico y el surgimiento de la integración vertical (Sproll, 2003). Al respecto, una parte importante de la investigación académica se ha centrado en la discusión de la “New Economy”, dejando de lado el importante papel de la industria manufacturera. Las nuevas cadenas de valor de la industria de tecnología informática cuenta con dos nuevos sectores que emergieron de las estructuras tradicionales del sector electrónico: la manufactura por contrato, casi desconocida hasta hace una década y cuya característica es que no tiene producto propio (sin marca) como Solectron, Flexitronics, Sanmina-SCI, Celéstica y Jabil Circuit, y el de las empresas de marca, como IBM, Nortel, Apple, 3Com, Hewlett Packard, Compaq, Dell, Maxtor, Lucent, Siemens, Ericsson, Nokia y Alcatel, NEC y Sony. Estas empresas al inicio de la década de los ochenta y en forma vertiginosa a finales de los noventa, adoptaron como estrategia central recurrir al exterior para realizar contratos con otros fabricantes con el propósito de evitar la quiebra, enfrentar la competencia, reducir sus inventarios y sus elevados costos de fabricación, mientras, las empresas de marca concentraban sus recursos más intensivamente en el diseño y la ingeniería de nuevos productos en segmentos altamente especializados y en su venta. Esto llevo a que la mayoría de los activos manufactureros los fabricaran las compañías externas: los productores por contrato. Para ello, vendieron gran parte de sus avanzadas instalaciones de producción en su país de origen y en el exterior a los fabricantes más grandes de contratos que desarrollan múltiples funciones productivas al asumir la administración del suministro de componentes en cadena, el ensamblaje final, la integración y las pruebas para un amplio rango de mercado de productos, la logística y la distribución y los servicios de mantenimiento en muchos

las economías de escala.(Sturgeon, 2002 p. 476). Utilizando las redes de la producción, las empresas líderes están encontrando las nuevas maneras de ejercer el poder sustancial del mercado sin los costos fijos y el riesgo de la construcción de una organización corporativa gigantesca.(Sturgeon, 2002 p. 485); traducción del autor, las cursivas son nuestras.

casos, lo que las distingue de los tradicionales y modernos subcontratistas, como el Original Design Manufacturing ODM (Sturgeon, 2002) ; (Sproll, 2003)

La venta de sus instalaciones les permitió alterar el volumen de su producción, aumentarlo o disminuirlo en muy corto tiempo, sin necesidad de instalar sus propias plantas y equipos y por lo tanto con nula capacidad ociosa. Su interés consistiría en mejorar la “flexibilidad de la cúspide” (upside flexibility) -la habilidad de elevar rápidamente los volúmenes de la producción para satisfacer una demanda inesperada- que el contrato por manufactura les proporciona, (Sturgeon, 2002). El resultado de este proceso es El Wintelism,¹⁰ mecanismo de competitividad y control del mercado, y los contratos por manufactura que son ampliamente complementarios. Las empresas por contrato por manufactura, organizan la producción, controlan el suministro de partes y componentes mundialmente apoyados en la informática¹¹. *Por ello el control de vida de las nuevas tecnologías de punta y sus productos es el punto neurálgico de la organización industrial.* La peculiaridad de la nueva estructura del sector electrónico es que las empresas manufactureras ya no son las que controlan el mercado, sino las compañías de marca las cuales definen los productos que siguen la fórmula del Wintelism que ha incorporado el contrato por manufactura. Sin embargo, este modelo pese a lo planteado por algunos autores (Sturgeon entre otros), ha creado y acelerado la sobreproducción en este sector al crear una situación inestable en la cadena de valor; es el caso del sector de telecomunicaciones, que desde 1997 el tráfico se había duplicado anualmente, sin embargo muchas de las grandes firmas calcularon que se podría duplicar cada 100 días. Como consecuencia de ello en 1998 muchas empresas realizaron fuertes inversiones en nueva tecnología en redes de fibra óptica en América, Europa y Asia y recurrieron al endeudamiento, pero la explosión de la demanda esperada nunca llegó,

¹⁰ La nueva estructura del sector muestra segmentos horizontales que están ligeramente conectados. Cada uno tiene sus líderes que lo dominan. Wintelism es el término para este nuevo paradigma.(Sturgeon, 2002 p. 21). El microprocesador de Intel x86 es conocido en la industria como "WINTEL" (Sturgeon, 2002 p. 457).

¹¹ Los componentes electrónicos, activos (semiconductores, circuitos integrados, microprocesadores) y pasivos (resistencias, capacitores, interruptores, alambres y cables conectores, etc.), integran la producción de partes y componentes en la manufactura de la electrónica de consumo (televisores, radioreceptores, video caseteras, grabadoras de audio, reproductores de sonido, equipo de sonido de alta fidelidad, calculadoras de bolsillo, juegos electrónicos) y equipos electrónicos (computadoras y periféricos, equipo de telecomunicaciones, sistemas de control industrial, equipos de medición y prueba, equipos de oficina, equipos aeroespacial y militar, dispositivos incorporados en aparatos electrónicos). dependiendo de su función en el producto final (Dicken, 1998; Peter, 1998) en (Contreras, 2003).

aunque si creó sobrecapacidad. En marzo de 2000 el Nasdaq¹² se colapsó y a partir de ese momento el sector de telecomunicaciones se ha concentrado en la reestructuración de su deuda, la reducción de costos, las desinversiones y la reestructuración del sector, en donde al parecer el reto es el mayor del traslape entre el sector de telecomunicaciones y la información tecnológica (IT). En ese sentido la telefonía móvil, broadband, y la nueva generación de servicios requieren nuevos equipos en las redes de telecomunicaciones en las afueras, mas que una mayor capacidad en el corazón de las redes (Economist, 2003).

4.- Elementos de la nueva movilidad financiera

La nueva estructura financiera entraña un complejo proceso formado por sujetos e instrumentos de muy diversa naturaleza, tanto por su origen cuanto por su operación: grandes sociedades y bancos de inversión especializados en la emisión y colocación de valores; fondos mutualistas (pequeños y medianos inversionistas); fondos de protección (empresas especializadas en operaciones especulativas de corto plazo); fondos de pensiones (ahorro para el retiro de los trabajadores); aseguradoras y tesorerías de las empresas trasnacionales. El proceso tuvo un desarrollo contradictorio; por un lado abarató el crédito pero, por el otro, creó nuevos elementos de inestabilidad, como la mayor dispersión, la volatilidad y la especulación de capital; en los mercados emergentes latinoamericanos inicialmente abarató el crédito, para después encarecerlo. La

¹² National Association of Securities Dealers Automated Quotation System (NASDAQ) (US) A series of computer-based information services and an >order execution system for the US >over the counter market. The system was set up in 1971. NASDAQ provides quotations by over 500 active > market makers on the > securities of over 5,000 companies that are actively traded.

The are some 180,000 NASDAQ terminals in use, of which 25,000 are outside the USA. NASDAQ was designated a UK recognized investment exchange in 1988 (>Financial Services Act). Brokers and institutional traders, having selected the market maker who offers the best price on their screens, may execute their deals by telephone or teletype or, since 1984, may enter order orders directly through the small Order Execution System (SOES). The SOES allows dealers to fill orders for 500 shares or less and 1,000 shares for NASDAQ > National Market System issues. NASDAQ International has operated from London since early 1992 and allows investors to trade US stocks before the > New York Stock Exchange opens. NASDAQ merged with the >American Stock Exchange opens. NASDAQ merged with the > American Stock Exchange (AMEX) in 1999 and acquired the >European Association of Securities Dealers Automated Quotation System (EASDAQ) in 2000.

The National Association of securities Dealers (NASD) is a self-regulatory organization (under delegated powers from the >Securities and Exchange Commission) that set up and now regulates NASDAQ and the OTC market. The share index is the NASDAQ Composite. The NASDAQ 100 tracks the 100 largest non-financial stocks. International Dictionary of Finance, Graham Bannock and William Manser, The Economist Fourth Edition 2003.

globalización de los mercados financieros provocó una extraordinaria transnacionalización de la propiedad de los títulos de crédito. El resultado de este proceso fue que la inversión extranjera se situó como forma predominante de transacción del capital en escasa internacional. Empero, la relación entre la inversión extranjera directa y la de cartera ha variado en los últimos 25 años

Mientras en 1981 el 19% de los flujos anuales de inversión privada correspondía a noventa se caracterizó por el crecimiento de los flujos de capital hacia las economías en desarrollo, en las que prevalecía en ellas la inversión especulativa, la cual mediante los inversionistas institucionales repercutía significativamente volatilidad de estas economías. De manera simultánea creció la inversión extranjera directa de ET y, en la segunda mitad de la década, al estallar las crisis de 1994 en México y el Medio Oriente en 1997 que encarecieron el crédito, *la inversión extranjera directa se situó como forma predominante de transacción vía fusiones, alianzas estratégicas y privatizaciones, por medio de las ET y los grupos financieros internacionales.*¹³ En 1993-1998 del total de la inversión extranjera directa las llamadas economías en desarrollo recibieron el 35.3 %, el mayor porcentaje en las dos últimas décadas (UNCTAD, 2002 p. 7). Es aún más significativo si se considera que el flujo mundial de IED durante el periodo de 1990-1995 mantuvo un promedio anual de 225,321 millones de dólares (md) y en 1996 alcanzó 386,140 md y en 1997 los 478,082 md (Sturgeon, 2002; UNCTAD, 2002 p. 303). De estos flujos de IED durante 1995-1998 los países desarrollados destinaron a fusiones y adquisiciones un promedio anual de 50% y los en desarrollo de 31%, período en el cual se duplicó en relación con la primera mitad de la misma década (UNCTAD, 2002 pp. 33, 306 y 337). Sin embargo, de los flujos destinados al proceso de fusiones y adquisiciones en las economías en desarrollo, América Latina fue el destino más importante, no

¹³ “Foreign direct Investment (FDI) is defined as an investment involving a long term relationship and reflecting a lasting interest and control by a resident entity in one economy (foreign direct investor or parent enterprise) in an enterprise resident in an economy other than that of foreign direct investor (FDI enterprise or affiliate enterprise or foreign affiliate). FDI implies that the investor exerts a significant degree of influence on the management of the enterprise resident in the other economy [...] FDI may be undertaken by individuals as well as business entities. [...] FDI has three components: equity capital, reinvested earnings and intra-company loans. [...] Reinvested earnings comprise the direct investor’s share (in proportion to direct equity participation) of earnings not distributed as dividends by affiliates, or earnings not remitted to the direct investor. Such retained profits by affiliates are reinvested. **Intra-company loans or intra-company debt transactions refer to short or long borrowing and lending of funds between direct investors (parent enterprises) and affiliate enterprises.**”

solamente en el período mencionado sino durante la primera mitad de la década de los noventa; el promedio anual durante todo el período fue de aproximadamente 57.5%. En total se destinaron a fusiones y adquisiciones 196,813 md, aunque el mayor volumen de fusiones y adquisiciones, 125 534 md, se efectuó entre 1996-1998 en Brasil, Argentina y México. En este período, el sur (India) y el este de Asia (China, Hong Kong, Taiwán, Filipinas y Tailandia) así como en el sudeste asiático (Indonesia, República de Corea, Filipinas, Singapur, Tailandia y Malasia) fueron las regiones en donde hubo más fusiones y adquisiciones por un monto de 44 173 md, las más cuantiosas fueron en China, Hong Kong y Corea. A pesar del considerable monto invertido en esta región durante ese período, el mayor volumen de IED, en lo que se refiere a fusiones y adquisiciones, se registró en 1999-2001 al haberse casi duplicado la inversión, llegó a 82, 650 md¹⁴.

La conjunción de los señalados elementos tanto financieros, productivos, tecnológicos y organizacionales, da un nuevo perfil a las corporaciones transnacionales y sitúa a la ET con el mayor poderío en la historia de la economía mundial: su participación en el PIB del orbe pasó de 17% a mediados de los años sesenta a 24% en 1982 y a más de 30% en 1995. En 1995 había 39 000 transnacionales que ya determinaban la marcha de la economía mundial (incluidas 4 148 de países en desarrollo), con 270 000 filiales en el extranjero (de las cuales 119,000 operan en países en desarrollo). Actualmente suman 60 000, con 800 000 filiales en el extranjero. A pesar de esto, el grado de concentración y centralización del capital es mayor si se considera que las 100 ET más grandes (sin incluir bancos y financieras) controlaron una tercera parte de la IED y que entre 1988 y 1995 el valor de las fusiones y adquisiciones de todo tipo se duplicó, y para esto se utilizaron 72% de los flujos de IED, los cuales, junto con las alianzas estratégicas, fueron, según la UNCTAD, las transacciones internacionales que crecieron más rápidamente.

Tanto en los países desarrollados como en los en desarrollo la tendencia a la concentración, vía fusiones y adquisiciones, mediante los flujos de IED continuó durante el último lustro de los noventa, habiendo alcanzado en el año 2000 un monto de 1.14 trillones de dólares, la inmensa mayoría de los cuales, poco más de un trillón correspondió a los países desarrollados. (Sturgeon, 2002; UNCTAD, 2003 p. 293). El monto más elevado en los últimos 25 años correspondió a 1998-2000 y tanto en 2001

¹⁴ Los cálculos fueron realizados con base en la información estadística de la (UNCTAD, 2002)

como en 2002 (593 960 y 369, 789 md, respectivamente) cayeron bruscamente. A pesar de ello la magnitud de las operaciones durante el periodo de auge expresan el brutal y agudo proceso de reorganización de las ET tanto en el sector de la industria manufacturera como en el sector terciario. Los extraordinarios montos alcanzados en 1999 y 2000 no son más que la expresión de este proceso, en particular en los sectores de finanzas y servicios de negocios.

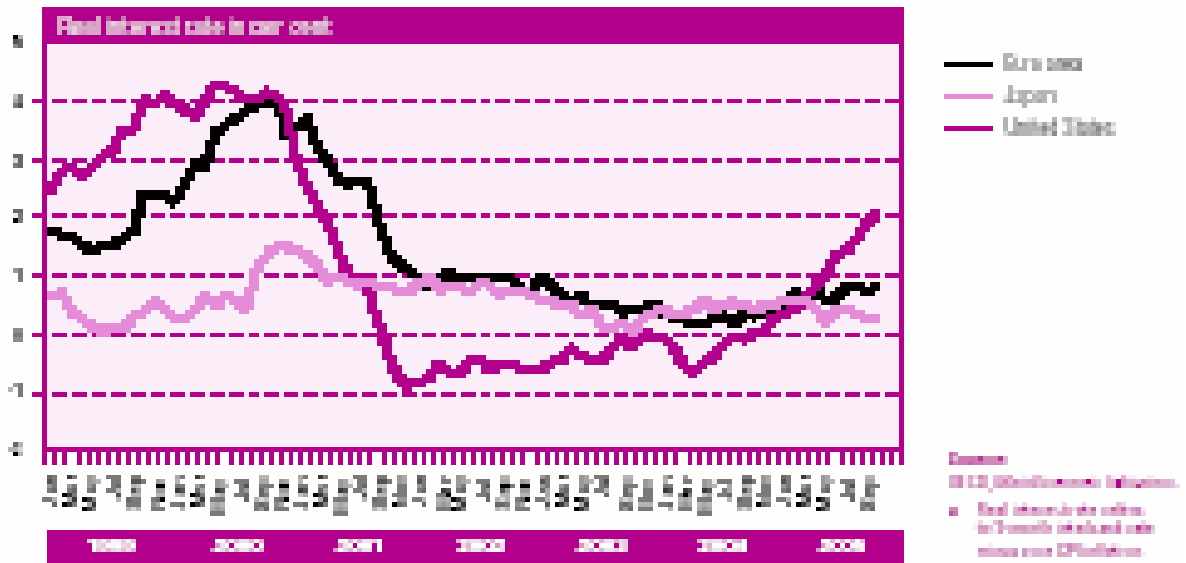
5.- ¿Señales de recuperación ?

Existe un debate entre los diversos estudiosos de la economía mundial alrededor de las causas y las perspectivas que explican las recientes variaciones del ahorro y la inversión tanto en los países industriales, como en los mercados emergentes y en los productores de petróleo.

El ahorro y la inversión en el mundo han mantenido una tendencia a la baja desde los principios de los años setenta. Habiendo alcanzado su punto histórico más bajo en 2002 y desde entonces se han ido recuperando paulatinamente. (Perspectiva de la economía mundial 2005, IMF y UNCTAD Investment Brief, 1-2006). A pesar de ello en los mercados emergentes y en los países productores de petróleo la tendencia al aumento del ahorro y la inversión se inició, con excepción de los años de la crisis asiática, (WIR, 2005) hace dos décadas. (Perspectiva de la economía mundial 2005, IMF) ¿Cómo arribó la economía mundial a esta situación? Algunos analistas de los organismos Internacionales plantean claramente un fenómeno de sobreproducción la inmensa mayoría sostiene que el fermento, el catalizador, es la transformación cualitativa de Asia, donde el ahorro ha aumentado, pero la inversión ha caído bruscamente desde fines de los noventa que ha servido para financiar el enorme desequilibrio de la cuenta corriente norteamericana. Otros estudiosos lo sitúan en la política monetaria y fiscal aplicados por ese país. No obstante, ello no explica porque pese a la baja tasa de interés¹⁵ los flujos fluyen hacia Estados Unidos a pesar de que otros mercados, emergentes, las mantienen más altas.

¹⁵ Desde julio de 2002 hasta marzo de 2003 la tasa de interés real de Estados Unidos fue de cero, no así en Japón y la Euro área, a partir de ese momento empezó a incrementarse marzo del año pasado supera en más de 1% las de Japón y la Euro área (World Economic Situation and Prospects , wesp2006, UNCTAD

Figure IV.1.
Real interest rates in the euro area, Japan and the United States: January 1999-October 2006



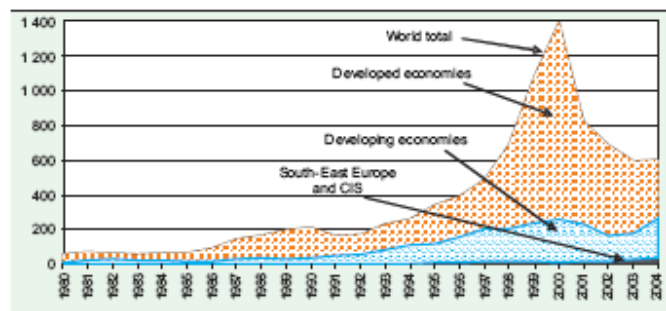
Otro elemento a considerar, es a partir del colapso del sector bursátil en el 2001, después de una década de casi una década de dinamismo cuya cúspide del índice NASDAQ sobrepaso los 5000 puntos (ver grafica) en comparación con el nivel de 400 a inicios de la década de los noventa.



Como hemos señalado, nuestras notas pretenden abordarlo desde la óptica de la concentración y centralización de capital como resultado y expresión de la crisis sobreproducción inherente al desarrollo del capitalismo y su vinculación al nuevo ciclo de renta petrolera. Para ello desarrollaremos, en este apartado, las tendencias de la inversión extranjera directa¹⁶ en este último lustro, la cual incluye a la llamada Greenfield¹⁷ FDI, en donde en China, la mayoría de los flujos son de este tipo a través de las transacciones de las fusiones y adquisiciones que desde finales de los años ochenta se realiza mediante el mecanismo de inversión extranjera directa.

Después de la caída de los flujos de inversión directa a nivel mundial en 2001(41%), 2002 (13%) y 2003 (12%). Ascendieron, muy levemente, en 2004 a \$ 648 billones de dólares en 2004.

Figure I.1. FDI inflows, global and by groups of economies, 1980-2004
(Billions of dollars)



Source: UNCTAD, FDI/TNC database (www.unctad.org/fdistatistics).

¹⁶ FDI is a balance-of-payments concept involving the cross border transfer funds. Cross border M&A statistics shown in the Report are based on information reported by Thomson Financial. In some case, these include M&As between foreign affiliates and firms located in the same host economy. Such M&As conform to FDI definition as far as the equity share is concerned. However, the data also include purchases via domestic and international capital markets, which should not be considered as FDI flows. Although it is possible to distinguish types of financing used for M&As (e.g. syndicated loans, corporate bonds, venture capital), it is not possible to trace the origin or country-sources of the funds used. Therefore, the data used in the Report include the funds not categorized as FDI. (WIR, 2005)

¹⁷ Greenfield site A location for the construction of a new building. Such sites enable firms to design factory and other commercial premises to suit their needs rather than trying to convert and refit existing buildings which may not be appropriate. Interestingly, the site is not always a green field and may be an urban piece of land, e.g. disused railway sidings. The term is also associated with making a completely new start and shedding old practices, hence its association with the removal of restrictive labour practices. Dictionary of Business, The Economist, 2003.

Este crecimiento expresa un incremento de los flujos a los países en desarrollo así como al sud-este de Europa y a las Comunidades de Estados Independientes. A pesar de ello los principales países receptores, en 2003 y en 2004 fueron Estados Unidos, Reino Unido, China y Luxemburgo. Sin embargo los componentes financieros de inversión extranjera directa en fusiones y adquisiciones tanto en países desarrollados como en desarrollo esta integrado básicamente mediante inversión accionaria.

Los países desarrollados habiendo alcanzado un monto de \$1.1 trillones de dólares en 2000 declinaron un 30%. En la Unión Europea cayó 14 % (a \$380 billones de dólares) adicionalmente en 2004, pese a la recuperación de diversos países. La caída fue particularmente más grande en Estados Unidos del orden de 36% desde su nivel más bajo en 1996. Esta caída se concentro en pocos países. Dinamarca, Alemania, los países bajo y Suecia que solamente ella cayó 86%. Los flujos de capital hacia Estados Unidos crecieron tres veces su nivel de 2003; a pesar de ello, representa 1/3 de su pico del 2000. El Reino Unido recibió un nivel similar al de 2003. Los Flujos a Japón Nueva Zeladia y Australia también crecieron.

Los flujos hacia los países en desarrollo crecieron 40% a (\$233 billones de dólares) en 2004. la más alta desde 1997. Los flujos hacia Asia y Oceanía crecieron 148 billones de dólares, 101 billones más que en 2003. América Latina y el Caribe 44% (\$68 billones) después de cuatro años consecutivos de caída. Sin embargo, los flujos se concentraron en un 60% en China, (Hong Kong China), Brasil, México y Singapur en ese orden.

Sectorialmente no hubo cambios en el crecimiento, continuaron creciendo los servicios financieros y el sector servicios participó con el 64% del valor del valor total de las fusiones y adquisiciones en 2004, en comparación con el 54% en 2003 de las cuales 1/3 corresponde a servicios financieros. En el sector primario creció significativamente particularmente el relativo a la industria del petróleo, en África y América Latina.

En términos de las Transnacionales los flujos de IED crecieron considerablemente al establecerse más de 350 en 2004 de las cuales casi el 60% fue en los países en desarrollo. Los proyectos de inversión Greenfiel para investigación y desarrollo crecieron de 516 en 2003 a 642 en 2004, de los cuales 429 fueron a los países en desarrollo comparados en 2003.

Un notable número de fusiones y adquisiciones fueron realizadas en los países en desarrollo especialmente en Asia. La fusión más grande en 2004 fue la adquisición de Abbey National (Reino Unido) realizada por Santander Central Hispano (Spain) por \$15.8 billones, similar a la adquisición más grande realizada en 2003 pero comparada con la adquisición más grande (Vodafone-Mannesmann) de la historia contemporánea llevada a cabo en 2000 representa solamente 1/13 parte. Adicionalmente las bajas tasas de intereses han contribuido al crecimiento de las utilidades de las corporaciones debido a la recuperación de los precios de las acciones en 2003.

Las fusiones y las adquisiciones realizadas en China y la India, tuvieron un crecimiento significativo habiendo duplicado su valor al haber alcanzando un record de \$6.8 y 1.8 billones de dólares respectivamente. Lo cual significa la fusión más grande en la historia de los países en desarrollo

Las empresas transnacionales han crecido significativamente desde los años noventa que como señalamos eran alrededor de 37000 con 170,000 afiliadas en 2004 se duplicaron a 70,000 las ET y las filiales se cuadruplicaron al crecer a 690,000 afiliadas.

De todas ellas las 100 más grandes en los países desarrollados y las 50 más grandes de los países en desarrollo. Las de los países desarrollados representan del conjunto de las ET a activos ventas y empleo el 12%, 18% y 14% respectivamente. Las industrias dominantes son la automotriz, petróleo y eléctrico/equipo electrónico. Estados Unidos predomina con 25 y junto con Alemania, Francia Japón y el Reino Unido controlan 71 de las 100.

Por lo que respecta a las 50 transnacionales más grandes correspondientes a los países en desarrollo, desde que se inició la publicación de la información en 1995 (WIR 2005). Desde 2002 para la UNTACD, las cinco TNC's más grandes que participan con, aproximadamente, el 50% de los activos totales. Hutchison Whampoa (Hong Kong, China), con el 25% del total de los activos. Singtel (Singapur), Petronas (Malasia), Samsung Electronics (República de Corea) y Cemex (México) en ese orden. En este período ha avanzado considerablemente en su predominio al participar con 39 empresas, las restantes cuatro están en Sudáfrica, cuatro en México y tres en Brasil. Hong Kong, (China), Singapur y Taiwan (China) participan con 27 empresas. Los sectores en donde

se ubican son los siguientes: eléctrico/equipos electrónicos y computadoras, alimentos y bebidas, petróleo, telecomunicaciones, transportes, servicios y hoteles. (WIR 2005)

El año pasado los flujos de IED fueron del orden de \$897 billones de dólares, 29% más en relación al año anterior, para los países en desarrollo dicho monto represento un 38% de crecimiento. El Reino Unido fue el país que más flujos captó fue notorio también los flujos destinados a los países en desarrollo, el sudeste europeo y la comunidad de países independientes.

El Reino Unido captó \$219 billones de dólares los cuales fueron el vehículo para fusionar por \$100 billones de dólares Shell Transport and Trading Company Pic and Royal Dutch Petroleum Company en Royal Dutch Shell, una compañía holandesa. Esta transacción afectó también a los Países Bajos, los cuales se excedieron en 140 billones la salida de flujos de capital.

Checoslovaquia como nuevo miembro de la comunidad europea recibió \$12.5 billones de dólares de un total de 38 billones que recibieron los nuevos miembros de la CE. Estados recibió el \$106 billones de dólares, duplicando así lo recibido en 2003. Japón recibió de flujos netos nueve billones de dólares.

A los países de desarrollo ingresaron \$274 billones de dólares, es el flujo de capital por concepto de IED que se ha destinado a esta región en donde en todas las subregiones también creció. En África ingresaron \$29 billones de dólares en lo fundamental a los países productores de Petróleo.

A Asia y Oceanía \$173 billones de dólares de los cuales China captó \$ 60 billones, hacia América Latina y el Caribe entraron 72 billones de dólares de los cuales México captó 17, Brasil 16 y Chile 7 estos tres países captaron el 60% de la IED.

La renta petrolera y el mercado de capitales

Recuperación de los precios internacionales de petróleo y de otras commodities

Una vez que también los especuladores del mundo también celebraron su Día de Acción de Gracias, se reabrió la disputa por el petróleo. Las cotizaciones internacionales del crudo se desplomaron entre 60 y 80 centavos de dólar, lo que prácticamente representa un violento descenso de casi 10 por ciento en sólo un día. La guerra petrolera

continúa; ya se abrió, con toda su crudeza, la guerra de costos. Atrás de los bajos precios se encuentra el enorme descenso del excedente petrolero que pueden lograr los productores de con costos no mayores a siete u ocho dólares y la expulsión del mercado de los productores con costos mayores. Efectivamente, el descenso a no más de 9 dólares para los crudos que se importan en Estados Unidos (la mezcla mexicana, entre ellos) arroja con toda la violencia del caso a productores con costos superiores a esos ocho dólares, entre los que se encuentran, por paradójico que parezca, muchos de los poco más de dos mil pozos productivos del Mar del Norte pertenecientes a Noruega (539) y al Reino Unido (mil 591). Pero, por también por curioso que parezca, son víctima de esta guerra la mayoría de los 430 mil pozos estadounidenses de más baja productividad que actualmente se explotan principalmente en Texas, Oklahoma y Nuevo México - los llamados Strippers -, que representan el 75 por ciento del total aunque sólo el 15 por ciento de la producción en el vecino país, y que en promedio no dan más de dos barriles y medio al día de un crudo con un costo cercano a 14 o 15 dólares. Precisamente por ello, desde hace varias semanas, sus propietarios han denunciado reiteradamente que la política petrolera de la administración Clinton, centrada en atacar los precios, en importar lo más posible de Arabia Saudita, México y Venezuela, y en apoyar la explotación petrolera en el Mar Caspio, los ha llevado a la quiebra. Así, inmersos ya en una agresiva dinámica de expulsión de productores de altos costos y de ataque a productores de costos menores, se evita que unos y otros reciban renta petrolera, y que los sobrevivientes, como sucedió en el terrible verano de 1986, obtengan la menor posible.

Por ello, en el contexto de este dramático y violento juego del mercado, no es de admirar que los próximos días se registre una baja mayor de precios, hasta que, de nuevo, se logre una precaria estabilidad que, pese a la depresión de la demanda, permita que esta se fortalezca un poco más frente a una oferta que deberá controlarse severamente, si es que se desea que se reabra una nueva fase de ascenso de precios. Esto, sin embargo, pudiera ser asunto de días o de semanas, y puede implicar no sólo una severa reestructuración de la industria petrolera mundial, como lo muestra la inminente fusión de Mobil y Exxon, sino el fin de la época de la OPEP y el surgimiento de una nueva organización de productores, acaso con mucho mayor firmeza que la OPEP, para asumir la defensa de la más importante mercancía que se comercializa en el mercado mundial.

Los casi 200 mil millones de dólares menos respecto a 1997 que le ha costado a las refinadoras del mundo la adquisición en 1998 de cerca de 74 millones de barriles de petróleo y que, en consecuencia, han dejado de recibir los productores, apenas dan una idea de las tremendas ganancias extraordinarias que bajo la forma de renta petrolera se juegan en el comercio y el consumo mundiales del crudo. Hoy esta renta petrolera ha sido severamente atacada y diezmada, justamente como defensa frente a la crisis de rentabilidad a que llegaron muchísimas economías en el mundo - las grandes consumidoras de petróleo preferentemente -, por la desaceleración productiva registrada desde mediados y fines de 1997; por la crisis financiera que la siguió; y por la crisis de liquidez que se desencadenó a partir de ello. Hoy se viven enormes dificultades para recomenzar un ciclo productivo en prácticamente todas las economías del mundo. Por ello, una vez más es preciso comprender que esta disputa petrolera la encabezan los grandes consumidores (los de la OCDE a la cabeza), y que tiene por objeto recuperar los excedentes transferidos durante varios años a los productores de petróleo, incluso a muchos muy ineficientes como los mencionados en el caso de los Estados Unidos. Por eso la guerra de precios, traducida hoy en una guerra de costos que puede conducir a una grave guerra de producción, a menos que, con cierto ánimo, se conserve cierta prudencia para no responder con la apertura irracional de las válvulas, pues con ello se ayudaría a que los precios registren ya no sólo el precio más bajo de los últimos treinta y seis años, sino, incluso, la cotización más baja de su historia.

Sin duda, la demanda va en ascenso. Desde el segundo semestre del 2002, las tasas de la producción industrial mundial de un trimestre respecto al trimestre del año anterior, dejaron de ser negativas. Y luego de frenar su recuperación durante el verano y el otoño del 2003, tienden a estabilizarse en niveles próximos al cinco por ciento anual. Es cierto que altos precios del crudo pueden bajar un poco ese dinamismo. Pero no tanto. En consecuencia el volumen de petróleo que se agrega a la demanda anual, una vez más tiende a crecer: de apenas 600 mil barriles al día en el 2002 y poco más de un millón y medio en el 2003, a más de dos millones y medio en el 2004 y dos millones en 2005. En los últimos cuatro años el mundo incrementó su consumo en casi siete millones de barriles al día. China, por cierto es responsable de casi el 40 por ciento. Pero -aquí la

desgracia- pese a la retracción en 2000 y 2001 de los incrementos de demanda, la capacidad productiva del mundo petrolero se ha visto limitada. ¿Por qué? No sólo por las razones coyunturales conocidas: conflicto en Irak, ataques en Arabia Saudita, problemas políticos en Venezuela, problemas de la empresa Yukos en Rusia, tensiones laborales y sociales en Nigeria y, finalmente, huracanes y mal tiempo en el Golfo de México. Hay una razón más estructural: el descenso de precios a partir de 1991 y su desplome en 1998, inhibieron y retrasaron las tareas de exploración y desarrollo petroleros, para sustituir y ampliar los yacimientos y la capacidad productiva; e hicieron descender de manera significativa no sólo los márgenes de capacidad sino la posibilidad de incrementar año por año -y de manera significativa- la oferta de crudo. La recuperación de precios que comenzó en 1999 empezará a dar frutos en dos o tres años más, con una mayor capacidad de producción. Pero si, como de ordinario y una vez más, la economía mundial exige cada vez más crudo, deberá pagar mayores precios que en el periodo 1986-1998. El riesgo de no hacerlo es volver a vivir, como este año, momentos dramáticos de restricción en la disponibilidad de crudo, que han llevado al marcador *West Texas Intermediate* a la orilla de los 50 dólares. Pero -recordémoslo- este mundo también necesita gas natural y carbón. Por eso es altamente probable que a precios más elevados de petróleo correspondan precios más elevados de gas natural (sobre todo por las restricciones regionales de este combustible en América del Norte) y, sin duda, de carbón. El gas ya no baja de cinco dólares por millón de British Thermal Unit (Btu). Y el carbón no sale del puerto australiano de Newcastle a un precio menor de 60 dólares por tonelada (30 dólares hace un año). Y hoy se recibe en Europa a no menos de 80 o 90 dólares, por la enorme alza de los fletes marítimos derivada de dos hechos importantes: elevación del precio de los combustibles y baja disponibilidad de barcos que, a su vez, se explica por dos hechos, la enorme concentración en el envío de productos a China y la menor disponibilidad de barcos dada las exigencias del nuevo Código Marítimo Internacional. Ejemplo de esto lo dan los casi cinco dólares por barril que se pagan hoy en día por transportar crudo del Mar Pérsico a la Costa Este de los Estados Unidos, en lugar de los dos que se pagaban hace un año. Pero también los 35 o 40 dólares por tonelada de carbón de Australia a Europa, cuando hace un año se pagaban dos dólares por barril y menos de quince dólares por tonelada de carbón. Y estos precios suben un poco más por la dinámica especulativa

vinculada a la compra de futuros, primordialmente por parte de los fondos de pensiones en Estados Unidos.

Es incuestionable entonces –como aseguran todos los analistas internacionales– que el precio actual del petróleo tiene un “*premio*” provocado por la restricción de la oferta, que lo hace aparecer más arriba de los que la reactivación de la demanda supondría. Y que ese “premio” sólo se desvanecerá cuando se amplíe la capacidad mundial de producción. Se trata –según las diversas opiniones– de entre seis y ocho dólares, que bien tardarán dos o tres años en desvanecerse.

Conclusiones preliminares y perspectivas de investigación

El artículo plantea que, de las transformaciones que ha sufrido la economía mundial y su impacto social en la tres últimas décadas, como resultado de la larga recesión seguida después choque petrolero de 1973 y la caída de los ex países socialistas de Europa del este y la ex Unión Soviética así como de las transformaciones en Asia. Lo que nos interesa abordar de la reestructuración global y generalizada que ha seguido a estos tres procesos son los cambios ocurridos en la economía capitalista a partir de 1997 cuando se inicia la llamada crisis financiera asiática como se articula y entrelaza con la elevación de los precios del petróleo a partir de 1999 y que impacto tiene la desaceleración de la economía de Estados Unidos a partir de 1998. Es decir del largo proceso de reorganización capitalista lo que nos interesa abordar en estas notas, son las principales transformaciones mencionadas de la última década y como resultado de ello las nuevas tendencias de la economía mundial.

Son esos tres los ejes que articulan el trabajo desarrollado en tres apartados:

1) la modificación de los circuitos financieros internacionales como expresión de una reestructuración o reagrupamiento de las diversas fracciones del capital financiero internacional que concurren en el mercado mundial y que apuntan a nuevas tendencias de ahorro e inversión de los flujos de capital en donde predominan los provenientes de las llamadas economías emergentes, China y la India en particular, y los países petroleros hacia los llamados países desarrollados. La nueva articulación de esos nexos económico-sociales tiene como sujetos principales a las empresas transnacionales (ET), al hablar de

las corporaciones transnacionales, nos referimos tanto a las financieras como no financieras de los llamados países desarrollados como las no financieras de los llamados países en desarrollo las cuales se encuentran lideradas por un reducido número que imprime un nuevo dinamismo de manera extraordinariamente desigual condicionando y determinando el rumbo del capitalismo actualmente. La nueva y compleja configuración que imprime al capitalismo a nivel mundial permite, pese a todo, situar a países como China y la India bajo un nuevo dinamismo en donde el primero de ellos aparece como la cuarta economía mundial después de Estados Unidos, Japón y Alemania y en donde apunta a la región asiática, quizás, como la más importante de la economía mundial.

Coloca a la vez a diversos países de las llamadas economías emergentes con un desarrollo predominante en el sector de servicios y/o transferencias de extraordinarios excedentes petroleros en detrimento del sector manufacturero, uno de los casos más ilustrativos es el de México.

2) el peso específico que representa la evolución cuantitativa de la factura petrolera mundial luego del descenso drástico de precios del verano de 1998 y su ascenso continuo hasta el invierno del 2005 y como, desde una perspectiva de largo plazo dentro del sistema financiero internacional, en el ciclo más reciente difiere en varios aspectos importantes del patrón observado durante los períodos previos de crecimiento de los precios; Históricamente una porción muy importante de los petrodólares se depositaba en los bancos. En este nuevo ciclo la OPEP como fuente de los fondos para el Banco Internacional de Pagos ha disminuido como nunca y estos fondos son invertidos en cualquier parte del mundo como inversión extranjera directa, compra de emisiones o acciones o depositados en bancos.

3) Como, pese a los extraordinarios incrementos en los precios de petróleo la demanda de petróleo no ha disminuido como en períodos previos ello parece apuntar a dos razones: por un lado, debido a los cambios operados en la productividad en los procesos productivos de las mercancías en los diversos espacios nacionales como resultado de las transformaciones tecnológicas. Y por otra parte debido a las crecientes transferencias de excedentes de los países productores de petróleo y los flujos de inversión extranjera de las economías emergentes china en particular, hacia las economías desarrolladas.

Inicialmente nos propusimos abordar también el control y la depresión salarial para recuperar la tasa de ganancia interna. Sin embargo, no logramos avanzar todo lo que nos planteamos y hubiésemos querido desarrollar, razón por la cual lo abordamos muy tangencialmente. Ahora bien, tanto los avances planteados en estas notas, así como al resumen enviado anteriormente se inscribe en una investigación de mas largo aliento que desde un comienzo concebimos y en la cual estamos comprometidos. Quizás lo más relevante de nuestro trabajo es la maduración de algunas de nuestras ideas iniciales de manera sustantiva.

Bibliografía

- Altvater Elmar, M., Birgit. 2002. *Las limitaciones de la globalización, economía, ecología y política de la globalización*. México: UNAM y Siglo XXI.
- Alvater, B. M. y. E. 2002. *Las limitaciones de la globalización, economía, ecología y política de la globalización*. México: CIEH-UNAM, SIGLO XXI.
- Chesnais, F. 1999. *La mundialización financiera Génesis, costo y desafíos*. Buenos Aires: Losada.
- Contreras, J. C. y. O. F. 2003. *Hecho en Norteamérica, Cinco estudios sobre la integración industrial de México en América del Norte*. México: ediciones cal y arena-el colegio de sonora.
- Dicken, P. 1998. *The Global Shift*. New York.
- Lapavitsas, C. 2005. "Finance and Globalisation: Towards a political economy approach.", editado por. Department of Economics SOAS, London.
- Lall, S. 2000. *The Technological structure and performance of developing country manufactured exports, 1985-98*. Oxford.
- Morera, C. 1998. *El capital financiero en México y la globalización : límites y contradicciones*. México, D.F.: Ediciones Era.
- OCDE. 2000a. *Differences in Economic Growth across the OECD IN THE 1990s: The Role of innovation and information Technologies*. Paris: OCDE, Directorate for Science, Technology and Industry.
- ONUDI. 2002. *Informe sobre el desarrollo industrial correspondiente a 2002/2003, Competir mediante la innovación y el aprendizaje*. Viena: ONUDI.
- Sproll, M. 2003. "Las redes trasnacionales de producción, América Latina, Asia y Europa del Este en la manufactura por contrato en la industria electrónica." *Memoria*, Vol. no.177, Num. pp. 19-26.
- Stiglitz, J. E. 2003. *El malestar de la globalización*. México: Taurus.
- Sturgeon, T. J. 2002. "Modular production networks: a new American model of industrial organization." *Industrial and Corporate Change*, Vol. 11, Num. 3, pp. 451-496.
- BIS, 2004, Quarterly Review, December

BIS, 2005, Quarterly Review, International banking and financial market development.

BIS, Papers No.24, 2005, Foreign exchange market intervention in emerging markets: motives, techniques and implications

British Petroleum, 2005, Statistical Review.

European Commission, Eurostatistics, 2005, Data for short term economic analysis.

IMF, 2005. Perspectivas de la economía mundial, wesp

IMF's, 2005, Approach to Capital Account Liberalization.

IMF, 2005, The Chinese Approach to Capital Inflow, Patterns and Possible Explanations, Eswar Prasad, Shang-Jim Wei, 2005 (WP 05-79).

INSEE, 2005. Hausse des prix de l'énergie importée.

National Bureau of Economic Research, 2001, Hedge Funds with Style, Stephen Brown and William Goetzmann, March.

International Labor Office, 2006, World Employment Report Brief, January.

ILO, 2005, World Economic Report 2004-2005.

UNCTAD. 2002. "World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness." Pp. 345, editado por. New York and Geneva: United Nations.

UNCTAD. 2003. "World Investment Report 2003: FDI Policies for Development: National and International Perspectives." Pp. 297, editado por. New York and Geneva: United Nations.

UNCTAD, 2005, "World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D: editado por. New York and Geneva: United Nations.

UNCTAD Investment Brief, Number 1 2006.

Dictionary of Business, 2003, The Economist.

Dictionary of Finance, 2003, The Economist.

Round Table, 2002, Wall Street's Prescriptions in a Convalescing Economy, NYT, Published:

UNCTAD World Economic, 2006, World Economic Situation and Prospects. IMF, The