

La globalización y las alianzas estratégicas. Notas sobre la acción empresarial y del Estado

Alejandro Espinosa Yáñez*

Los vínculos entre las empresas, los corporativos, las firmas, se dan en diferentes planos de lo material e intelectual. Por ello tienen efectos lo mismo en la dimensión interna de las organizaciones y en los mercados locales, así como en lo externo a las organizaciones y en el mercado global. No es necesario aclarar que los flujos del capital no son algo inédito en la historia económica, incluyendo la mexicana. Destaca, no obstante, la dirección de la Inversión Extranjera Directa, en su asociación con el capital mexicano, en ramas y sectores específicos, sin que la razón de la crisis sea la explicación principal en que se apoya la asociación de capitales. Asimismo, la subcontratación, en sus alcances múltiples, es soporte de los encuentros del capital, y sentido estratégico para romper estructuras verticales, dirigir la energía a lo sustantivo, disminuir costos y, para nada un asunto menor, también incidir en los procesos identitarios de las clases sociales.

En el presente trabajo tomamos distancia de considerar a los agentes económicos en el sentido neoclásico de actores racionales, lo que produce, entre otras desembocaduras, el que se inquiere sobre el propio concepto de estrategia. Como producto de presiones estructurales (las formas de Estado, los paradigmas organizacionales dominantes, la circunstancia externa y su materialización en parte del sentido común, la tecnología y la organización del proceso de trabajo), de la lectura que hacen los directivos de la empresa, del peso de los trabajadores, de la

existencia o no de organización sindical, la estrategia es el correlato de esta articulación compleja. En esta dimensión de la complejidad, algo que se pone de relieve en las nuevas configuraciones del capital son las alianzas estratégicas. En ello detendremos nuestra atención en estas páginas.

Entendemos a las alianzas estratégicas (sus fuentes y consecuencias) como producto de configuraciones empresariales que se van armando, que no están predeterminadas. Vale subrayar que de acuerdo a la información recabada, se señala la emergencia de nuevos modelos de organización materializados en redes de empresas en un nivel de abstracción, en tanto que en un nivel analítico más concreto, se alude a las articulaciones entre lo tecnológico, lo organizacional, el marco de las relaciones laborales y

las dimensiones culturales. Reconociendo la complejidad del problema, y de encontrar el ensamble de los detalles, aquí de manera más sencilla dirigimos, en un ejercicio retrospectivo, nuestra atención al abordaje de dos dimensiones de las alianzas estratégicas: la inversión extranjera directa (IED) como una concreción de la alianza estratégica signada por intenciones, acuerdos y disposiciones formales y no formales¹, y el fenómeno de la subcontratación, que en su

¹ Refiriéndose a los modelos más dinámicos –inversión extranjera y conglomerados–, Montañón apunta: “Las empresas de estas regiones, para hacer frente a los retos de la nueva realidad económica... acuden cada vez más a prácticas referidas a la participación en el trabajo, la formalidad de los procedimientos, la informalidad de las relaciones y el involucramiento de los trabajadores” (2002: 72).

* Profesor-Investigador del Departamento de Producción Económica, de la Universidad Autónoma Metropolitana unidad Xochimilco, adscrito al Área de Análisis y Gestión Socioeconómica de las Organizaciones. <aley@correo.xoc.uam.mx>. Miembro del SNI.

delimitación implicó abordar exclusivamente una forma de la subcontratación: la presencia en el piso laboral de un trabajador contratado por una “razón social” para laborar en otra muy diferente a la que fue originalmente contratado. La determinación de invertir en un sector de la economía, vinculado a un corporativo (por fusión, alianza, etc.), así como los pasos que condujeron a un trabajador del espacio contratado al espacio para volcar su energía creadora, no son accidentes sino producto de acuerdos. En esta rejilla intentamos situar nuestra observación.

No ignoramos que las estrategias empresariales no son homogéneas, pero un eje las atraviesa: el interés de, incrementando la productividad y mejorando procesos, ganar en competencia. De allí que las adquisiciones, la integración vertical, la tendencia a la especialización o a la diversificación, el mejoramiento tecnológico, las franquicias, las alianzas-asociaciones, estén subsumidas al interés del capital de consolidar su lugar en la competencia. Por ello, a la par de los grandes planes racionales y el diseño, coexiste la contingencia y los ajustes en el camino. Dirijamos hacia allá nuestro interés.

Matrimonio por conveniencia²

A diferencia de las fusiones –que pueden ser constituidas al integrarse dos o más empresas para formar una sola– las alianzas “consisten en el establecimiento –formal o informal– de relaciones entre empresas que incluyen transacciones y la puesta en común de recursos intelectuales y/o materiales, con objetivos determinados, que dan lugar a una variedad de estructuras organizativas que influyen en la posición competitiva de las participantes. Los socios en una alianza cooperan sin perder su identidad” (Rendón y Pomar, 1999: 114). Las causas en ambas formas de vinculación (en las fusiones y las alianzas), en un nivel de análisis, pueden ser similares al invocar a la globalización y las nuevas condiciones para la competitividad que impone, como las premisas para la formulación estratégica³. De acuerdo con evidencias empíricas, las alianzas que se han materializado

² Retomo el sentido que le da Lucía Pérez a las alianzas estratégicas: “Matrimonios por conveniencia, informe especial, alianzas estratégicas” en *Expansión*, núm. 731, México, 1997, pp. 80-86.

³ En este orden, resalta lo anotado por Rendón y Pomar de que “las fusiones han permitido acceder a nuevos nichos, nuevos segmentos y nuevos mercados, a compartir información y tecnología, a desarrollar nuevos productos, a reducir riesgos y a lograr una permanencia más prolongada con base en mayor competitividad y recursos” (Rendón y Pomar, 2000: 161), aunque también es necesario resaltar que en las fusiones se imponen por lo general los intereses del más fuerte.

entre el capital mexicano y el extranjero han sido encabezadas por grandes empresas⁴. Preparando el terreno que estaba requiriendo la globalización, en los ochenta se crearon las condiciones para encarar la competencia internacional: “diversificación de fuentes de financiamiento y la tendencia a la especialización” (Rendón et al., s/d: 21), entre otras. Empero, vale señalar que las condiciones favorables para el papel protagónico del capital en la economía mexicana, y en particular del gran capital, tiene una historia más lejana. Pongamos atención en el siguiente cuadro, que en su recorrido histórico va reflejando el peso (y el paso) de lo público y lo privado:

Cuadro I Formación de capital fijo bruto, 1940-1960					
	Porcentaje del PNB			Distribución en %	
	Total	Público	Privado	Público	Privado
1940-1946	8.6	4.4	4.2	52	48
1947-1953	16.2	5.9	10.3	36	64
1954-1960	20.5	5.3	15.2	26	74

Fuente: Hansen, Roger, *La política del desarrollo mexicano, Siglo XXI, México, 1979*, en De la Garza, Enrique, 1988: 68.

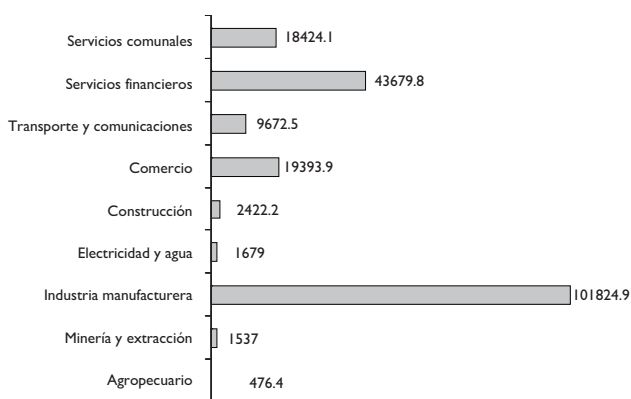
Destaca en la década de los noventa el apoyo estatal al capital nacional. En lo que hace al proceso de privatización de las empresas públicas, prevalece el criterio de que solamente las empresas mexicanas podían comprar las empresas públicas, así como la demanda y acción social empresaria para que las políticas públicas favorecieran la formación de corporaciones que articularan la industria y las finanzas. En este orden de ideas, Garrido expone un ejemplo de estas políticas públicas pro-empresariales: los integrantes del duopolio tabacalero privado “negociaron una reducción de impuestos sin la correspondiente obligación de disminuir los precios de venta al público” (Garrido, 1997: 667)⁵. Desde otra rendija analítica, en esos mismos años, “un

⁴ Siguiendo esta línea de discusión, Luis Montaña señala algunas dimensiones estratégicas de la concentración: las alianzas, fusiones y adquisiciones. Hay una coincidencia con otros autores en que “algunas grandes empresas nacionales se han asociado con homólogas transnacionales para enfrentar la creciente competencia internacional en terreno nacional, pero también para incursionar en mercados extranjeros” (Montaña, 2002: 69).

⁵ Los ejemplos recientes en la realidad mexicana, entre una franja de la clase política y el gran capital, son una expresión descarnada y evidencia de la realidad existente; al mismo tiempo, permiten el reconocimiento de que en su saga se anuda una historia más larga: “Las estrechas relaciones que se tejen entre los grupos económicos dominantes y las agencias estatales pone en tela de juicio la idea misma de una autonomía siquiera relativa del Estado respecto de las clases sociales. Lo que surge de estas nuevas rela-

importante porcentaje de la IED que entró al país en esta década (...) llegó en forma de asociación con el capital local. Es decir que la IED no sólo vino a México para establecer filiales de corporaciones transnacionales, sino además como *joint ventures* con las empresas locales” (Pozas, 2003: 475). Apreciemos en las siguientes gráficas el peso de la IED en la economía mexicana, y sus destinos múltiples.

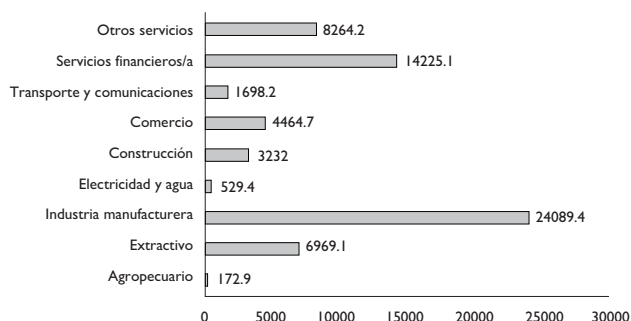
Gráfica 1
IED por sector 1994-2006 (millones de dólares)



Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera, varios años. Elaboración propia.

ciones es más bien la reducción del Estado y sus agencias a herramientas cautivas no sólo de la clase empresarial, sino de segmentos extremadamente reducidos y particulares de esa clase. Estamos en presencia de algo más que la privatización de activos que antes fueron propiedad del Estado: son las propias políticas y los funcionarios que las enuncian y ejecutan los que están siendo objeto de privatización. En nombre de la modernidad, se regresa a la concepción liberal capitalista original de la relación entre política y sociedad: el gobierno del país en manos de los dueños del país” (Smith en Vilas, 1996: 352). Muchos años después de lo planteado por Vilas, repensando de nueva cuenta la relación Estado-capital, tomando distancia de pensar al Estado como instrumento del capital, Fernández Albertos señala: “Si los Estados participan en la economía internacional en función de sus condicionantes internos, y/o si han de compensar a los perdedores en el interior, es razonable pensar que estos Estados no han sido neutrales en la creación de un orden económico internacional en el que los intercambios de mercancías se hacen con mayor facilidad... Para el caso de la movilidad de capitales, el razonamiento es igualmente válido” (2001: 7). En ambos casos se acercan los autores a la discusión sobre las formas de regulación estatal. Sobre ésta, y por sus manifestaciones actuales, Tarassiouk alude a la “mecánica de funcionamiento del sistema económico”, que ha implicado la sustitución del mercado por la planeación corporativa, con lo que implica en nuevos límites, el peso de las transnacionales, el quehacer estatal: “Antes, la fracción transnacional del capital mundial encontró el obstáculo para su expansión y reproducción en el importante papel del Estado en la mayoría de los países en desarrollo, que pretendía ponerse a cargo del crecimiento económico y del desarrollo social. Las políticas económicas de privatización, desregulación, reducción del gasto público y de apertura de la economía correspondían a la tarea de eliminar este obstáculo. Como resultado de la nueva etapa de internacionalización de

Gráfica 2
IED por sector 2007-2009 (millones de dólares)



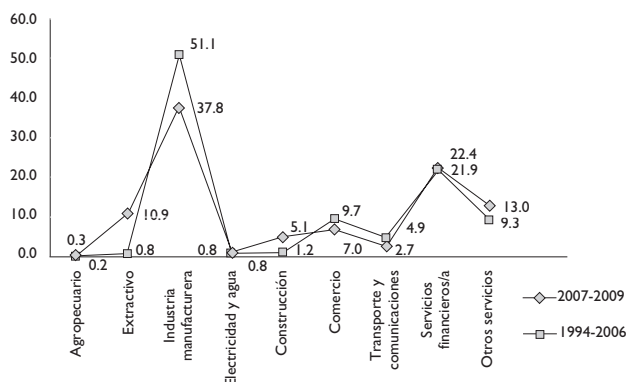
Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera. Reporteador de los flujos de inversión extranjera directa en México. Elaboración propia.

Como se puede apreciar, destaca el repunte de las actividades ligadas a la minería y a la extracción. Es en el periodo que corresponde al actual gobierno donde se aprecia una importante expansión en la IED en actividades que en años anteriores mostraban una tendencia significativa a la baja. No podemos sustraer estos datos de la IED, y de sus paradigmáticos repuntes, de la historia laboral actual. No es el objeto hacer una reconstrucción de la escena laboral en su complejidad, pero no se puede escindir el aliento de políticas de Estado que está detrás del repunte en la IED en minería y extracción, al tiempo del desaliento a la acción sindical: mineros enterrados, no responsabilidad de los dueños frente al accidente, conflicto en Cananea, resoluciones de jueces que favorecen los intereses corporativos empresariales y afectan el interés colectivo obrero, apoyo a una fracción disidente dentro del gremio de los mineros, seguimiento policiaco hacia el secretario general del sindicato minero —prácticamente exiliado, pues hay órdenes de aprehensión en su contra, aparte de otras disposiciones menos visibles—, entre otras⁶. Veamos el peso porcentual de los destinos de

la producción y del capital, la situación se ha cambiado de tal manera que potencialmente traen en sí una amenaza mayor para la expansión y reproducción normal del capital transnacional no los estados fuertes, sino los débiles” (Tarassiouk, 2005: 17).

⁶ Grupo México, a propósito del conflicto de huelga en Cananea —los trabajadores sindicalizados impidieron el paso a esquiroles—, señaló: “Los hechos violentos protagonizados por los seguidores de Napoleón Gómez Urrutia demuestran la naturaleza violenta del sindicato”. Por su parte, Javier Lozano Alarcón, titular de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, planteó sobre el mismo suceso que los sindicalistas son “delincuentes y arbitrarios” (*La Jornada*, 10 de septiembre de 2010, p. 15), lo que nos remite al planteamiento que hacíamos líneas atrás de que las “estrechas relaciones que se tejen entre los grupos económicos dominantes y las agencias estatales pone en tela de juicio la idea misma de una autonomía siquiera relativa del Estado respecto de las clases sociales”.

Gráfica 3
IED por sector y coyuntura de cambio de gobierno

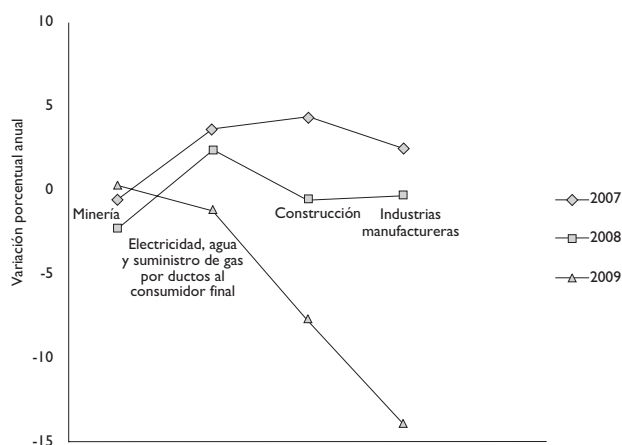


Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera. Reporteador de los flujos de inversión extranjera directa en México. Elaboración propia.

la IED para sustentar el argumento de que no es un hecho disociado el destino de la IED y la acción estatal.

Considerando los destinos de la IED, destaca la inversión en el sector manufacturero y de servicios, en comparación del agropecuario, por ejemplo, así como la anotación sobre el repunte de la minería y la extracción. Sin embargo, a pesar de su relieve, la manufactura ha tenido una tendencia decreciente en los últimos años, de acuerdo con información oficial.

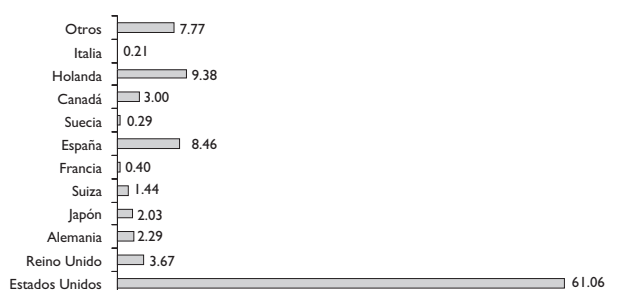
Gráfica 4
Caída en la actividad industrial



Fuente: Banco de Información Económica, INEGI, varios años. Elaboración propia.

Veamos ahora la IED por país de origen, considerando que en el periodo que va de 1994 a 2006 se alcanzó un monto total de 199,109.80 millones de dólares.

Gráfica 5
IED por país de origen, 1994-2006 (%)



Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera, varios años. Elaboración propia.

Así como la selección de los sectores para invertir y el origen-destino de los capitales no son actos ingenuos ni desprovistos de sentido, de la misma manera la gravitación de la IED —en particular de la inversión norteamericana— sobre la geografía mexicana, apunta hacia la consolidación de las inversiones; es decir, garantizando las condiciones de reproducción del capital en escala ampliada, así como profundizando las diferencias de entidad a entidad y entre regiones (cf. Montaño, 2002). El siguiente cuadro, y la gráfica que le acompaña, ilustran sobre un aspecto clave: la inversión se dirige a las entidades y/o regiones donde hay más fortaleza económica.

Cuadro 2
Geografía de la Inversión Extranjera Directa

	% IED	% población	Grado de marginalidad
Aguascalientes	0.44	1.03	Bajo
Baja California	5.09	2.75	Muy bajo
Baja California Sur	0.74	0.50	Bajo
Campeche	0.08	0.73	Alto
Coahuila	1.13	2.42	Muy bajo
Colima	0.11	0.55	Bajo
Chiapas	0.01	4.16	Muy alto
Chihuahua	4.94	3.14	Bajo
Distrito Federal	57.13	8.45	Muy bajo
Durango	0.19	1.46	Medio
Guanajuato	0.73	4.74	Alto
Guerrero	0.15	3.02	Muy alto
Hidalgo	0.1	2.27	Muy alto
Jalisco	2.84	6.54	Bajo
México	5.98	13.56	Bajo
Michoacán	0.19	3.84	Alto
Morelos	0.53	1.56	Medio
Nayarit	0.26	0.92	Alto
Nuevo León	10.59	4.07	Muy bajo
Oaxaca	0.01	3.40	Muy alto

Continúa...

Cuadro 2
Geografía de la Inversión Extranjera Directa

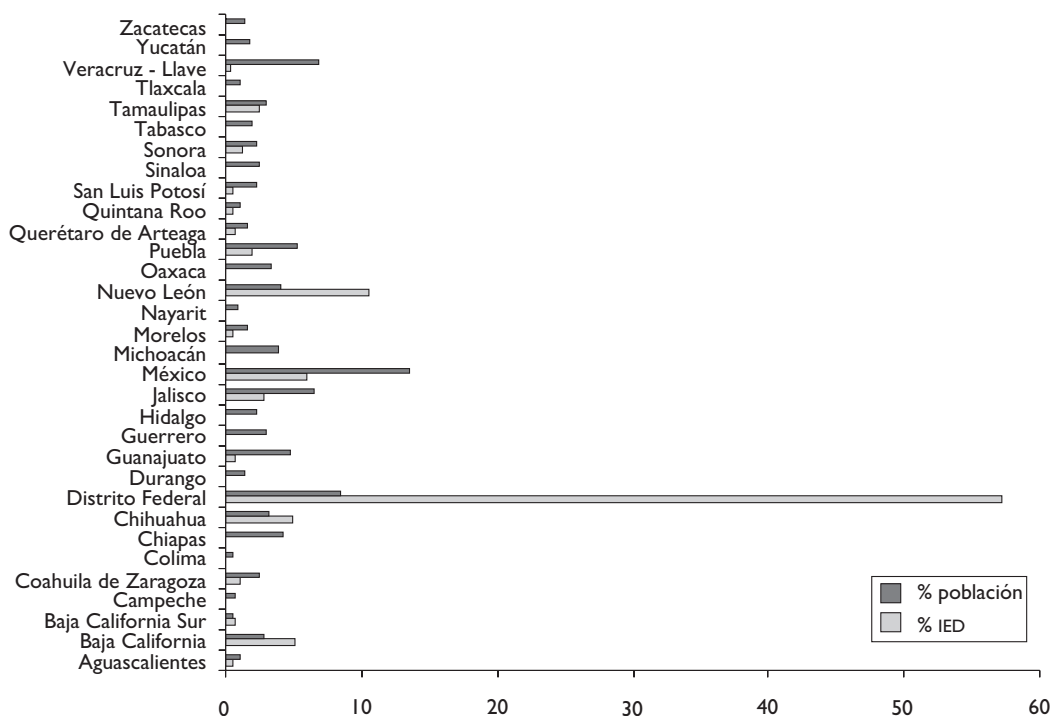
	% IED	% población	Grado de marginalidad
Puebla	1.98	5.21	Alto
Querétaro	0.77	1.55	Medio
Quintana Roo	0.51	1.10	Medio
San Luis Potosí	0.59	2.33	Alto
Sinaloa	0.23	2.53	Medio
Sonora	1.29	2.32	Bajo
Tabasco	0.22	1.93	Alto
Tamaulipas	2.41	2.93	Bajo
Tlaxcala	0.13	1.03	Medio
Veracruz	0.34	6.89	Muy alto
Yucatán	0.23	1.76	Alto
Zacatecas	0.06	1.32	Alto

Fuente: INEGI, *II Censo General de Población y Vivienda 2005*; Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera; Conapo, *Índices de marginalidad. Por entidad federativa*, 2000. Elaboración propia.

Se está ubicando a la IED en sus vínculos asociativos con el capital local. En el registro histórico de los movimientos estratégicos del capital, dentro de las estrategias

empresariales más recurrentes, destaca en primer término las adquisiciones; enseguida, las alianzas y asociaciones y la búsqueda de otros mercados; por debajo está la inversión en tecnología (cf. Rendón *et al.*, s/d: 20). Porter lo sintetizaba al señalar que "...las empresas de países desarrollados formaron alianzas con empresas de países menos desarrollados para llevar a cabo actividades de comercialización en nuevos mercados" (Porter, 1991: 112). Es de tal relieve este proceso, esto es, "la multiplicación de las asociaciones entre corporaciones transnacionales y empresas locales es tan importante, que representa de hecho una nueva forma de internacionalización del capital", "es el verdadero sello de la internacionalización" (Evans en Pozas, 2001: 195 y 196, respectivamente); vale resaltar asimismo la asociación entre empresas transnacionales, que en nuestra evidencia empírica apunta al nexo de Manpower con distintas firmas. Así, "los procesos de apertura y desregulación las obligarían a enfrentar modalidades de competencia global con otras empresas nacionales y del exterior. Dichas modalidades no se basan en la tradicional oposición entre los mercados

Gráfica 6
IED y población (porcentajes)



Fuente: INEGI, *II Censo General de Población y Vivienda 2005*; Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera. Elaboración propia.

interno y externo, sino en la compleja interrelación de éstos, dominada por la lógica global” (Garrido, 1997: 662-663) para construir una posición estable en los mercados de la competencia.

Cuadro 3 Lineamientos estratégicos	
Capital nacional	Capital extranjero
Nuevas plantas en territorio nacional y extranacional	Nuevas plantas en territorio mexicano y fuera de sus fronteras
Acceder a nuevos mercados y canales de distribución mundiales	Acceder al mercado mexicano y sus canales de distribución
Compartir costos y rendimientos	Más negocios e inversiones
Acceder a la tecnología	Conocimiento de consumidores
Adopción de técnicas flexibles de producción (justo a tiempo, reducción de inventarios, trabajo en equipo, círculos de calidad, presencia de computadoras en el piso del espacio laboral)	Conocimiento sobre la legislación laboral
Tener grupo financiero	
Compra de empresas públicas	Contactos con el gobierno

Cf. Rendón y Pomar, 1999: 126-127; Pozas, 2003: 472 y 475; Garrido, 1997.

Esta intensa asociación (cf. Pozas, 2001) ha generado transferencias tecnológicas no desdeñables que plantean para México la posibilidad de cambiar las ventajas comparativas de México como oferente de mano de obra barata, para que ocupen su lugar las ventajas comparativas ligadas a la tecnología de frontera. Sin embargo, a pesar de la ampliación de las redes, del volumen de llegada del capital internacional, de las nuevas formas de relación entre el capital transnacional y las corporaciones locales, se fortalecen los oligopolios desvaneciéndose la posibilidad de irradiación de beneficios en el sector empresarial en general.

La subcontratación. Notas para una geografía económica

La subcontratación ocupa un lugar de relieve en la economía mexicana. No es un fenómeno de coyuntura, al encontrarse la subcontratación incrustada en la estructura económica. Su mayor presencia se da en la mediana y gran industria, por lo que es posible afirmar que se trata de una parte sustancial del modelo económico en el que campean las estrategias que conducen al Estado mínimo, la imposición unilateral empresarial y la flexibilidad laboral.

En México, las modalidades en la aplicación del modelo de acumulación vigente en los procesos de modernización han venido delineando un rostro urbano en el país. La caída sistemática de la importancia del sector agropecuario en la economía, concretamente en la producción del Producto Interno Bruto, ha ido acompañada del fortalecimiento de los sectores industrial y de servicios. En el siguiente mapa, que alude a las entidades con desarrollo industrial consistente, se ilustra esta historia de desigualdad.

De acuerdo con los datos obtenidos por los Censos Económicos de 2004, se registraron 3 005 157 establecimientos, con un total de personal de 16 239 536 personas, de las cuales 14 840 272 (91.38%) dependen de la razón social, en tanto que 1 399 264 (8.62%) no dependen de la razón social, de acuerdo a la clasificación que hace de este personal el INEGI⁷. En los datos recientemente dados a conocer por el INEGI, resultado del ejercicio de los Censos Económicos 2009, se registraron 3 735 347 establecimientos, mientras que en el total del rubro de personal ocupado se encontraron 20 254 726 personas, de las que 2 815 234 (13.9%) no fueron directamente contratadas por la firma en la que realizan sus actividades laborales. Esto implica que mientras que en el dato de 2003 (formalmente se etiqueta como el ejercicio censal de 2004) de cada 100 trabajadores, 9 estaban subcontratados, en 2009 (ejercicio censal de 2010) se encuentran en esta condición 14 trabajadores. En cada entidad federativa, esta expansión del fenómeno de la subcontratación es notable. Otro aspecto también importante de destacar es que la unidad de observación—el establecimiento— presenta limitaciones, pues el establecimiento puede ser—junto con otro u otros establecimientos— parte de una empresa. Las implicaciones de esta metodología en principio dificultan la medición, en muchos casos, del tamaño de las empresas, así como la ponderación de la subcontratación. Sin embargo, aun con estas dificultades es posible observar el crecimiento del problema. Pasemos ahora, entonces, a atender su expresión en cada una de las entidades y su relieve en el conjunto nacional.

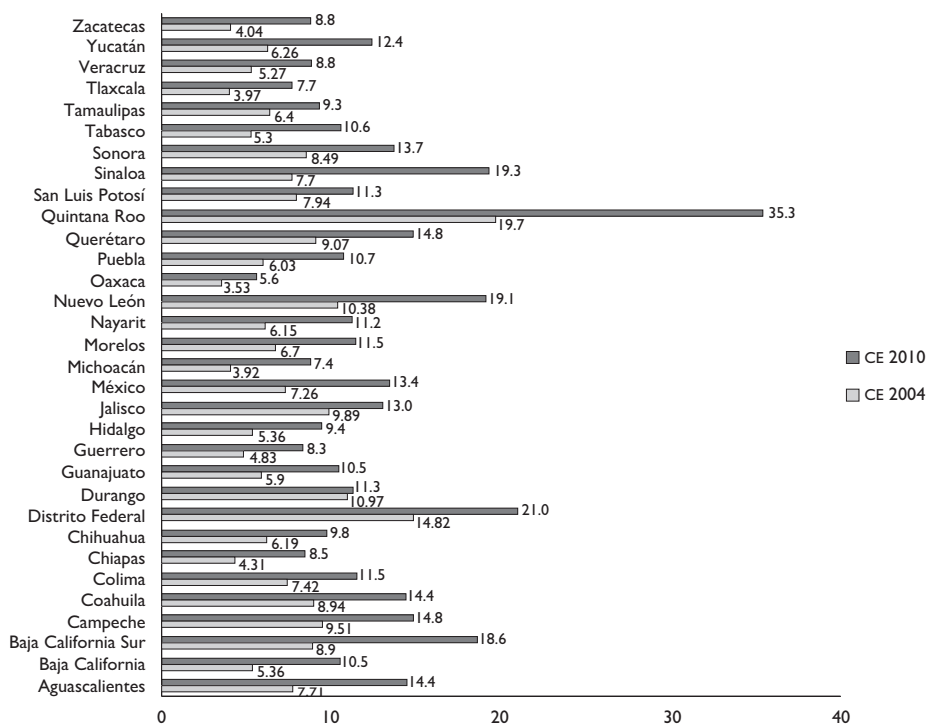
⁷ “Personal ocupado no dependiente de la razón social. Son las personas que trabajan para la unidad económica, pero que son ajenas a la razón social y realizan labores sustantivas, como la producción, comercialización, prestación de servicios, administración, contabilidad, entre otras, cubriendo como mínimo una tercera parte de la jornada laboral de la unidad económica”. INEGI, *Micro, pequeña, mediana y gran empresa. Estratificación de los establecimientos*, Censos Económicos 2004, 2006, p. 171. Los resultados censales que se están trabajando actualmente, de seguro depararán sorpresas como las que se registraron en el ejercicio censal de 2004. Trabajamos con esta información considerando sus alcances, y que aún es vigente.

Mapa I
Entidades con mayor concentración de complejos industriales



Fuente: INEGI, Censos Económicos 1999. Datos de 1998.

Gráfica 7
Geografía de la tercerización 2004 y 2010



Fuente: INEGI, Censos Económicos 2004 y Censos Económicos 2010. Elaboración propia.

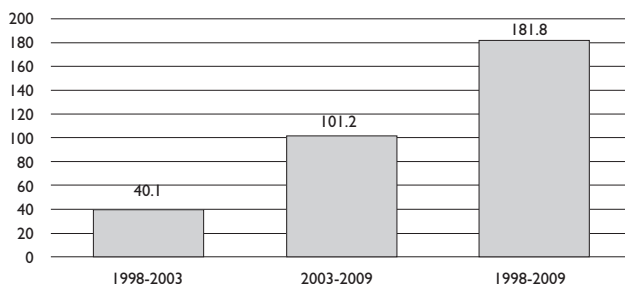
Aun cuando el conjunto de trabajadores subcontratados se encuentra en absolutos y relativos por debajo de los trabajadores contratados por la razón social en la cual desempeñan sus actividades laborales, su presencia es nacional y en expansión. Tan sólo de 1999 a 2004 se registró un crecimiento de personal subcontratado de 40.1%. Utilizamos un cuadro del INEGI para ilustrar los cambios:

Cuadro 4 Crecimiento del personal ocupado no dependiente de la razón social				
Sector de actividad	Personal ocupado no dependiente de la razón social		Diferencia absoluta $C=B-A$	Tasa de crecimiento $D=(B/A-1)*100$
	1998 A	2003 B		
Total	998,969	1,399,264	400,295	40.1
Electricidad, agua y gas	3,214	8,095	4,881	151.9
Comercio	217,693	380,975	163,282	75.0
Servicios	419,601	592,316	172,715	41.2
Minería	11,070	15,379	4,309	38.9
Manufacturas	269,853	338,442	68,589	25.4
Construcción	61,483	54,456	-7,027	-11.4
Pesca y acuicultura animal	16,055	9,601	-6,454	-40.2

Fuente: INEGI, Censos Económicos, 2004.

Ahora hagamos un alcance con los datos frescos que nos proporciona el INEGI en 2010. De acuerdo con esta información –oficial, y vale resaltarlo–, la tasa de crecimiento del personal ocupado no dependiente de la razón social es de 101.2, en el periodo 2003-2009. Es decir, de 1998-2003, la tasa es de 40.1, de 2003-2009 es de 101.2, lo que implica que en el arco temporal de 1998-2009, la tasa de crecimiento llega al 181.8. Veámoslo gráficamente para subrayar el problema.

**Gráfica 8
Tasa de crecimiento del personal ocupado no dependiente de la razón social**



En otro acercamiento al detalle, se pone de relieve en la información expuesta que en las entidades con menor presencia de subcontratación en su seno, es donde se presentan los índices de marginalidad más altos. No especulamos sobre esto; simplemente se anota como una evidencia. Asimismo queremos enfatizar, producto de la evidencia empírica con que se está trabajando, que al revisar un conjunto de datos sobre los establecimientos (las empresas) en relación con el número de trabajadores totales y su desagregación en dependientes o no dependientes de la razón social, encontramos un aspecto que se repetía en todas las entidades, más allá de su fortaleza económica y social: conforme crece el tamaño del establecimiento, en general aumenta la subcontratación; así, lo dominante en números absolutos es la presencia de micros y pequeños establecimientos, pero en ellos destaca la fragilidad de la subcontratación. De acuerdo con nuestro propósito, esto indica que la subcontratación es una estrategia empresarial que tiene como propósito encauzar las estrategias de acumulación del capital, en particular del gran capital.

**Cuadro 5
Industrias manufactureras y personal dependiente y no dependiente de la razón social por tamaño, 2003**

	Remunerado		No remunerado		No dependiente	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
Total	3,860,137	100	3,387,333	100	472,804	100
Micro	750,508	19.44	307,903	9.09	442,605	93.61
Pequeño	410,001	10.62	386,654	11.41	23,347	4.94
Mediano	731,416	18.95	727,194	21.47	4,222	0.89
Grande	1,968,212	50.99	1,965,582	58.03	2,630	0.56

Fuente: INEGI, Micro, pequeña, mediana y gran empresa. Estratificación de los establecimientos, Censos Económicos 2004, Aguascalientes, 2006.

Así como en las medianas y grandes unidades económicas está presente la subcontratación de manera más consistente, del mismo modo en los diferentes subsectores está presente este fenómeno de manera distinta. Ejemplificamos sobre la forma en que se materializa en la economía mexicana el abanico de alianzas en que se sostiene la subcontratación, poniendo atención en el caso del sector manufacturero y los distintos subsectores que lo conforman.

Cuadro 6
Subcontratación en porcentajes por subsector
(de mayor a menor)

Industrias metálicas básicas	15.04
Industria química	13.6
Fabricación de insumos textiles	12.95
Productos a base de minerales no metálicos	12.15
Equipo de computación, comunicación, medición y de otros equipos	11.48
Industria del plástico y del hule	11.23
Fabricación de maquinaria y equipo	10.55
Fabricación de prendas de vestir	7.93
Equipo de generación eléctrica y aparatos y accesorios eléctricos	7.84
Impresión e industrias conexas	7.62
Equipo de transporte	7.46
Industria de las bebidas y del tabaco	7.21
Industria alimentaria	6.65
Industria del papel	6.07
Fabricación de productos metálicos	5.71
Otras industrias manufactureras	5.22
Confección de productos textiles, excepto prendas de vestir	4.83
Productos de cuero, piel y sucedáneos, excepto prendas de vestir	4.6
Muebles y productos relacionados	4.39
Derivados del petróleo y del carbón	3.59
Industria de la madera	2

Fuente: Elaboración propia con base en los Censos Económicos 2004.

En relación a la información contenida en el cuadro, los dos primeros subsectores a su vez se encuentran entre los primeros lugares en productividad y remuneraciones. Tienen altas tasas de subcontratación, de productividad y de remuneraciones. Los primeros siete subsectores con presencia de subcontratación tienen en general una presencia importante en la productividad y las remuneraciones. No obstante, no podemos afirmar con las evidencias recogidas que necesariamente a mayor subcontratación mayor productividad e ingresos; asimismo no se puede afirmar que los trabajadores subcontratados gocen de las condiciones a las que apuntan los datos ge-

nerales, pues en la información consultada (oficial) no hay evidencias sobre los ingresos de los trabajadores que no dependen de la razón social en la cual laboran: los ingresos se distribuyen entre el personal que labora directamente como “dependiente” así como el “no dependiente”, por lo que no se puede diferenciar la condición en ingresos entre estos dos segmentos de trabajadores. Lo señalamos en otro momento: se trata de datos no recabados en la información censal, pues la metodología presenta un vacío en este sentido.

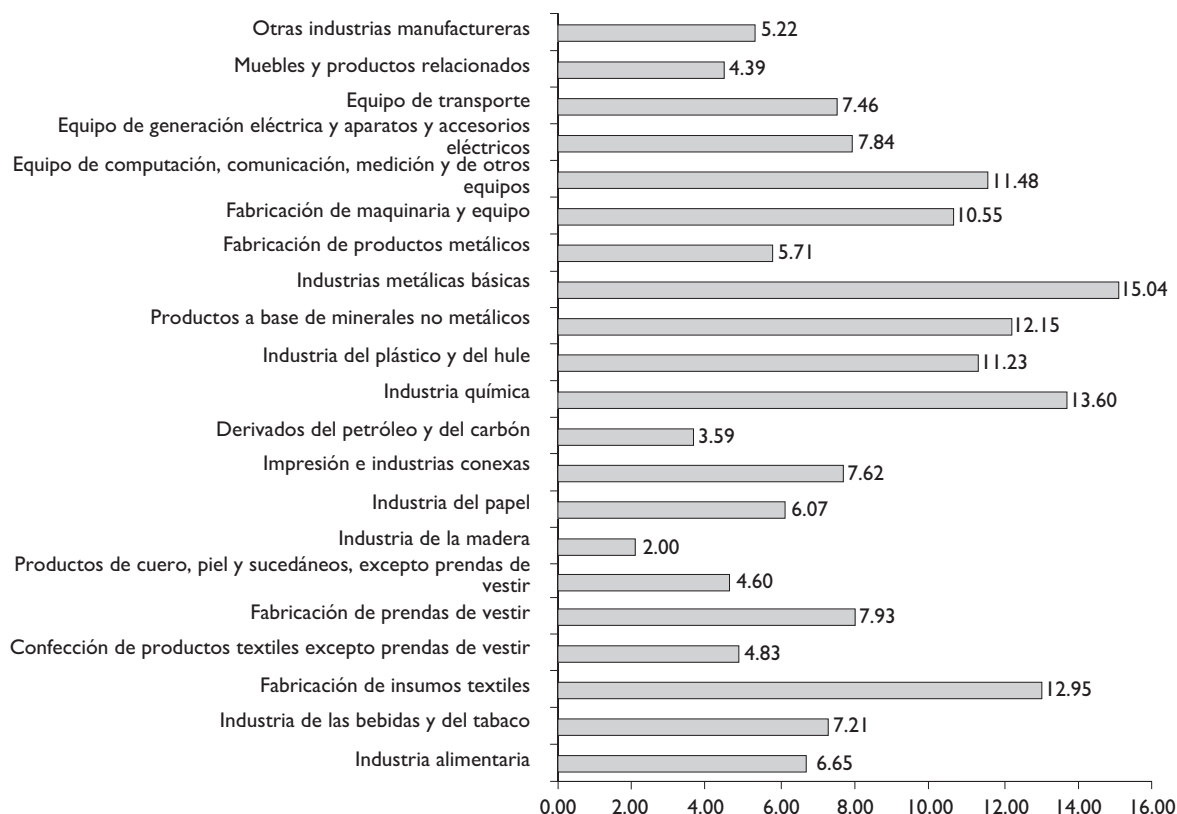
De acuerdo con los datos generales, es en los subsectores de la industria alimentaria, el equipo de transporte y en la fabricación de prendas de vestir donde se concentran más en números absolutos los trabajadores subcontratados. A nivel nacional, la presencia de la subcontratación en subsectores muy grandes, aún cuando en términos relativos en el subsector la subcontratación no tenga un lugar de relieve, en el mapa general de la economía, otra es su expresión. Por ello, no obstante, como ya lo apuntamos líneas arriba, al atender el peso de la subcontratación en cada uno de los subsectores, nos encontramos frente al peso real de la subcontratación (véase la gráfica 3).

En resumen, si apreciamos los subsectores con mayor presencia de trabajo tercerizado, en las industrias metálicas básicas, en la industria química y en la fabricación de insumos textiles es donde más se presenta esta dimensión de la subcontratación, aun cuando su peso en el marco general de los subsectores sea menor.

Durmiendo con el enemigo

Como se ha anotado a lo largo de la exposición, las empresas han aplicado diferentes estrategias para encarar la globalización. Destacan en esta historia industrial las asociaciones del capital local con el capital extranjero, en particular con el estadounidense. A pesar de la globalización, los costos de la cercanía geográfica y de una historia larga de dependencia hacia Estados Unidos, han dejado sus huellas en las acciones empresariales mexicanas. Pero, atención: la cercanía y dependencia no son suficientes para mantener los vínculos, pues como bien apunta Pozas, “las asociaciones no constituyen una garantía de supervivencia para las empresas mexicanas, ya que pueden romperse en cualquier momento” (Pozas, 1994: 43) y por múltiples circunstancias (por ejemplo que aparezcan en el escenario posibilidades de lograr más rentabilidad por la construcción de alianzas con otros capitales, o como sugieren evidencias

Gráfica 9
Porcentaje de subcontratación en cada subsector, 2004



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Censos Económicos 2004.

en el último tiempo, de que las transnacionales privilegien a proveedores de sus lugares de origen, entre otras). Coincidiendo con el planteamiento de Pozas, y de acuerdo con sus hallazgos, Garrido apunta que las alianzas “pueden ser efímeras igual que en escala internacional, como lo mostró la experiencia Vitro-Corning Inc.” (Garrido, 1997: 666). Los efectos de estas decisiones en la cadena de valor son decisivos. De nuevo, siguiendo a Pozas, en 1992 el 21% de las empresas nacionales contaba con un socio extranjero, mientras que en el 2002 sólo 4.6% eran empresas mixtas (cf. Pozas, 2005: 663)⁸.

⁸ Problematisando la información, de acuerdo con datos de una encuesta aplicada en 1994, Rendón y Pomar destacan que “más del 80 por ciento de los empresarios mexicanos desearía pactar alianzas de comercialización para abrirse puertas en nuevos mercados... En cambio, son las grandes empresas las que se han favorecido por estas operaciones. En un estudio realizado con treinta y cinco grandes grupos de capital privado nacional que controlan a grandes empresas importantes en el país... se encontró que casi la mitad de ellos habían establecido alianzas con otras empresas, generalmente de capital foráneo (Rendón y Pomar, 1999: 125).

La afectación en los fabricantes locales por los cambios en las estrategias de las transnacionales obliga repensar los términos de las alianzas entre los capitales, pero también obliga la definición del quehacer estatal.

Un argumento dominante sobre el proceso de globalización destaca que la incorporación a este proceso produjo para las grandes corporaciones mexicanas y extranjeras buenos dividendos, pero no se tradujo en contribución al desarrollo nacional, al no haber incorporado a la mayoría de los fabricantes nacionales. Este débil encadenamiento con los productores nacionales es la otra cara de la moneda de un fuerte encadenamiento de las grandes corporaciones mexicanas con el capital extranjero: “La estrategia exportadora de las GEI fue desfavorable para los fabricantes nacionales en lo que se refiere a los vínculos cliente-proveedor, aunque ello también obedeció a la débil o inadecuada capacidad de oferta de dichos fabricantes”, plantea Garrido (1997: 669). Si traemos a la memoria los lineamientos estratégicos planteados en el cuadro 3, se

aprecia que la intención estratégica de los grandes capitales nacionales es fortalecer los vínculos con los proveedores internacionales (la red internacional), pero no se aprecia el interés por voltear su mirada (y sus capitales, y sus redes) hacia el conjunto amplio de las redes de empresas del mercado doméstico, es decir, “a fortalecer las redes de empresas en el mercado local” (Garrido, 1998: 470). Como señala Unger sin anestesia: “Las Pymes, en su connotación nostálgica de un pasado idealizado al evocar logros empresariales de individuos, son conquistadoras naturales ante la ambición voraz que nos va mostrando la creciente globalización bajo el liderazgo de grandes conglomerados despersonalizados” (Unger, 2003: 330).

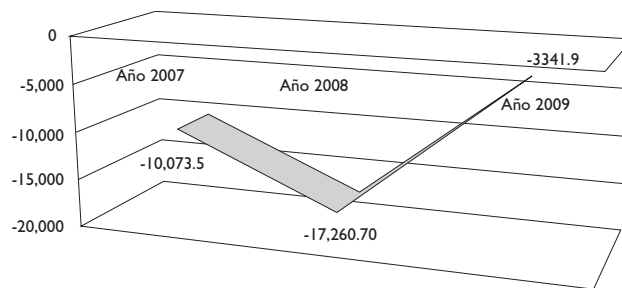
La competencia desigual entre empresas con capital mexicano frente al capital extranjero, así como en la dimensión doméstica entre capitales nacionales, no es un asunto de factura reciente, aunque en los últimos años las lecciones que deja son ejemplares. En visiones optimistas, se señalaba que al entrar la economía mexicana en la competencia mundial se incrementaría la eficiencia en las empresas, así como por la llegada de capital extranjero; se abría para el capital nacional el mercado externo y el acceso al desarrollo tecnológico de frontera⁹. Desdibujando el optimismo, las evidencias recolectadas en diferentes investigaciones montan otro escenario: “Hay, en efecto, un pequeño conjunto de empresas que han resultado beneficiadas de la apertura, sin embargo, la gran mayoría de las micro y pequeñas han sido afectadas” (Rendón y Pomar, 2003: 111)¹⁰. Veámoslo con un

⁹ En el libro *Arma la Historia* (SEP, 2010, p. 216), que circula en los tres grados de educación secundaria, con motivo del bicentenario de la Independencia y del centenario de la Revolución, se plantean en el Cuestionario, ubicado en la parte final del libro, un conjunto de interrogantes que los alumnos deben responder. A propósito de la visión optimista sobre la apertura económica y la entrada de México en la competencia mundial, que se materializó en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, se inquiriere: “¿Cuál fue el propósito de establecer el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entre México, Estados Unidos de América y Canadá?”. La respuesta, sin matices en el conjunto de la obra, señala: “Aumentar el flujo comercial para beneficio de las empresas mexicanas, y la creación de empleos”.

¹⁰ En lo que hace a las alianzas con las pequeñas empresas, Rendón y Pomar (1999) ponen el acento en la importancia que tiene el papel del Estado para establecer relaciones de cooperación entre empresas. En un sentido cercano, Garrido señala que “es pertinente discutir la posibilidad de aplicar políticas públicas que, dentro de las nuevas condiciones y reglas de la economía, contribuyan a fortalecer la relación de las GEI con las restantes empresas” (Garrido, 1998: 399). En el mismo sentido, Unger subraya que en la “relación entre usuarios-proveedores se expresa ya en algunos casos, así sea con timidez, el desarrollo de redes regionales de algunos sectores integrados. Algunas de estas redes dan cabida a la participación de Pymes, otras no. Entre las que lo hacen, faltaría promover una política de privilegios bien diferenciados a las empresas que fomen-

dato macro que ilustra el problema disminuyendo el optimismo de que el mercado y la apertura comercial avanza de manera inefable (y que se materializa en erosión de la planta productiva, desaparición de empresas, ensanchamiento del desempleo, así como la generación de condiciones sociales propicias para las prácticas del *outsourcing*).

Gráfica 10
Saldo balanza comercial. Millones de dólares



Fuente: Elaboración propia con base en Banco de Información Económica, INEGI, varios años.

Una lección de la historia reciente es que los mercados no están construyendo estabilidad económica ni crecimiento, más allá de la pequeña crónica de los grandes capitales beneficiados, que en el caso mexicano profundiza la desigualdad. Repensar el quehacer estatal, y con ello la formulación de políticas públicas que pongan el acento en la urgencia de construir redes que atraigan al conjunto de las empresas, es una tarea ineludible, si es que se piensa en un gobierno y en una clase capitalista con responsabilidad social. Estamos haciendo referencia a México, pero como bien apuntan Rendón y Pomar, la gravitación de la globalización en la competencia feroz entre empresas, grandes capitales (y detrás sus Estados), indica que estos “cambios se están dando en

tan la participación de Pymes como proveedores de equipos, ingeniería, servicios de control y mantenimiento sofisticados, entre otras” (Unger, 2003: 332). Otro ejemplo de las estrategias empresariales para enfrentar la globalización, con sus éxitos y sus fracasos, y concretamente en lo referido a la afectación sobre las pequeñas empresas, es aportado por Rendón y Pomar cuando estudian los procesos de fusiones en la historia económica reciente: “La empresa pequeña puede tener un único producto, pero le falta la capacidad de producción y distribución necesarias para producirlo a gran escala. La empresa adquiriente podría desarrollar el producto desde el principio, pero le es más rápido y barato adquirir la pequeña empresa. De esta manera, ambas empresas son complementarias y son más valiosas conjuntamente que de forma aislada. Esto también se da entre empresas grandes, pero las ganancias reales de esta naturaleza son más frecuentes cuando las empresas grandes adquieren a las pequeñas” (Rendón y Pomar, 2000: 150).

torno a fronteras económicas más que a fronteras políticas” (Rendón y Pomar, 1999: 121). Por ello, mirar hacia América Latina es como si se recorriera la geografía de México, al toparnos con las mismas rutas, accidentes y honduras: “Contrariamente a lo que opinan los expertos del FMI y el BM, y a lo que hacen los gobiernos de América Latina, no existe ni un solo caso en la historia económica internacional que demuestre que el desarrollo haya sido alcanzado mediante la perversa combinación de auge exportador y mercados internos deprimidos, desempleo de masas y bajos salarios. Esa fórmula es una ruta segura para la perpetuación del atraso y el subdesarrollo” (Borón, 2002: 20).

No exploramos en este ensayo los costos de la organización del proceso de trabajo sobre sus protagonistas principales, lo que no indica que los trabajadores encuentren en la globalización la escalera para ascender a otros estatus en sus condiciones materiales y laborales. En todo caso, como apunta Pries, “la modernización de la economía tiene que fallar si no está acompañada de una modernización de la sociedad civil y el sistema político” (Pries, 1999: 9).

Consideraciones finales

Las narraciones dominantes sobre las estrategias empresariales si bien permiten “mapear” las posturas de las fuerzas del capital hegemónicas, así como comprender que la lógica del Estado se mueve bajo este principio contradictorio¹¹, por otra parte ponen de manifiesto asignaturas de investigación por realizarse. Nos explicamos apoyándonos en De la Garza cuando señala que en México “el estudio de las estrategias empresariales de modernización de las compañías ha avanzado por la vía objetivista de los resultados... es decir, tratando de identificar qué tipo de cambios se han realizado en las empresas frente a la apertura de la economía y la globalización principalmente. Se trata de un aspecto importante de las estrategias empresariales vistas como resultados, sin embargo no se esclarecen los procesos que llevan al establecimiento de dichas estrategias, y en esta medida dejan obscuras las posibilidades de ser reproducidas” (De la Garza, 1998: 24). En esta misma línea de reflexión, las alianzas, más que ser creadas para algo, surgen contra algo. Así, la alianza como forma de cooperación, como vínculo, es el correlato del conflicto: aquí

¹¹ “El poder es en principio la capacidad para reproducirse como sujeto, predominando esta lógica sobre la de su transformación” (Zelmsman, 1998: 35).

se encuentran las fuentes de su origen. Bajo este supuesto de la cooperación, la alianza multiplica la fuerza parcial de los protagonistas de la alianza, un aumento de la fuerza con propósitos definidos: continuar la competencia en mejores condiciones (acumulación de capital) y, al mismo tiempo, con más influencia (dominación), lo que hace de la alianza una manifestación de lo económico por un lado, y del poder por el otro. En ambos casos, las alianzas son como una forma de cohesión para encarar los conflictos manifiestos y latentes.

En lo que se refiere concretamente a los resultados de las alianzas entre el gran capital mexicano (si es posible adjudicarle un sentido de lo nacional) y el capital extranjero, y entre firmas transnacionales, sus acciones han sido exitosas para los grandes conglomerados del capital; empero, han profundizado las diferencias entre entidades y regiones en México. La desregulación estatal se ha materializado en polarización y división. La cadena construida entre el gran capital mexicano y el transnacional no ha eslabonado a franjas significativas de productores mexicanos. Un modelo económico que tiene estos resultados merece revisarse. La refundación del quehacer estatal, frente a la pérdida de capacidad de intervención y regulación, al dejar en manos privadas el destino sustancial de la economía, puede formar parte de los posibles.

En lo concerniente a la subcontratación, como materialización de alianzas, es parte de la estructura económica. La dinámica económica actual no se entiende si se excluyen del análisis los procesos de subcontratación. Indicamos que su mayor presencia se da en la mediana y gran industria, pero lo mismo se encuentra en entidades con crecimiento industrial, que en aquellas que forman parte de las entidades no vinculadas abiertamente con la producción y comercio mundiales.

La subcontratación ha tenido hasta ahora implicaciones negativas para los destacamentos laborales (este proceso está inmerso en el rompecabezas en que destacan las piezas del rasuramiento de contratos colectivos, descalificación de sindicatos, descabezamiento de organizaciones sindicales, pérdida de derechos laborales, individualización de las relaciones laborales): creemos que a diferencia del planteo de Rendón y Pomar, la subcontratación, concretamente manifiesta como contratación de personal de una firma para trabajar en otra, ha contribuido en la erosión de las identidades laborales tradicionales, emergiendo procesos de identidades efímeras, que sin asumir posturas conservadoras y cerradas, no hay evidencia de hacia dónde se dirigen; la idea de un futuro no es posible de ser concebida

para vastos segmentos de trabajadores que viven al día, sin poder proyectarse en el porvenir. Los destacamentos de trabajadores que se están educando en estas nuevas condiciones de regulación laboral han edificado como parte de su sentido común que es “normal” no tener seguridad laboral, que los sindicatos reproducen fielmente lo planteado por las oficinas de recursos humanos de las empresas, y que trabajar solamente en determinadas temporadas en el año es parte de lo ordinario. En este ensamble complejo no se trata de un tema menor, pues tiene como correlato la disminución de la cohesión social, la modificación de las condiciones en que se ha erigido la socialización secundaria, la profundización de la pérdida de membrecías sociales (disminución de la militancia en partidos políticos y sindicatos, por ejemplo) y la desradicalización ideológica (cf. Colom y Mas, 1988). La subcontratación ha tenido efectos negativos para los trabajadores; sin embargo, para los empresarios que la han aplicado, ha tenido efectos positivos en la historia inmediata: mejor control de la nómina, delimitación clara de las tareas sustanciales de la empresa, traslado de la responsabilidad de tareas secundarias a otras empresas, disminución de las pérdidas ocultas. No obstante, en el futuro también se ciernen problemas para los corporativos: si un esfuerzo gerencial ha sido la construcción de identidad con el corporativo, de adhesión a los fines de la empresa, en las condiciones de la subcontratación hay claras fronteras para estos procesos de adhesión. Es decir, hasta el momento presente, la subcontratación ha generado ganancias para el capital y disminución de poder e influencia de los trabajadores (solos o asociados), pero en el futuro próximo los costos negativos en los cambios de regulación laboral pueden incidir en las empresas, la identidad que buscan y, sobre todo, en sus ganancias.

Bibliografía

- Arjona, Luis E. y Kurt Unger, “Competitividad internacional y desarrollo tecnológico: la industria manufacturera mexicana frente a la apertura comercial” en *Economía mexicana*, vol. V, núm. 2, segundo semestre de 1996, pp. 187-220.
- Borón, Atilio, “‘Pensamiento único’ y resignación política: los límites de una falsa coartada” en Atilio Borón et al., *Mundo global ¿Guerra global? Los dilemas de la globalización*, Ediciones Continente, Argentina, 2002.
- Colom, Francisco y Salvador Mas, “Críticas y alternativas a la democracia representativa: en torno del pensamiento de Claus Offe” en José M. González y Fernando Quesada (coords.), *Teorías de la democracia*, Anthropos, Barcelona, 1988.
- De la Garza, Enrique, *Ascenso y crisis del Estado social autoritario*, El Colegio de México, México, 1988.
- , *Estrategias de modernización empresarial en México, flexibilidad y control sobre el proceso de trabajo*, Friedrich Ebert Stiftung, México, 1998.
- , “Presentación” en Daniel Gutiérrez Castorena, Marcela Hernández Romo y Ramiro Alemán, *Nuevas estrategias de modernización empresarial en Aguascalientes*, UAA, México, 1999.
- Fernández Albertos, José, “Globalización y Estado del bienestar” en *Revista Internacional de Sociología*, 30, 2001, pp. 63-84.
- Garrido, Celso, “Estrategias empresariales ante el cambio estructural en México” en *Comercio exterior*, México, agosto de 1997, pp. 662-669.
- , “El liderazgo de las grandes empresas industriales mexicanas” en Wilson Peres (coord.), *Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos, Siglo XXI*, México, 1998.
- Montaño, Luis, “Estrategias empresariales de modernización frente al proceso de globalización económica. El caso de México” en *Gestión y organización*, vol. XI, núm. 1, primer semestre de 2002, CIDE, México, pp. 67-83.
- Porter, Michael, *La ventaja competitiva de las Naciones*, Javier Vergara Editor, Argentina, 1991.
- Pozas, María de los Ángeles, “Globalización, industria y organización del trabajo. Reflexiones para la construcción de un marco teórico” en *Estudios sociológicos*, vol. XIX, núm. 55, El Colegio de México, enero-abril de 2001, pp. 185-207.
- , “Las grandes empresas industriales en México: evaluación y perspectivas a diez años de su reconversión” en *Estudios sociológicos*, vol. XXI, núm. 62, El Colegio de México, mayo-agosto de 2003, pp. 471-476.
- , “Modelos alternativos para la investigación de la innovación y la transferencia tecnológica” en *Estudios sociológicos*, vol. XXIII, núm. 68, El Colegio de México, mayo-agosto de 2005, pp. 659-665.
- , “Tecnología y organización del trabajo. Cambios recientes en dos empresas regiomontanas” en *Estudios sociológicos*, vol. XII, núm. 35, El Colegio de México, mayo-agosto de 1994a, pp. 333-356.
- , *Modernización de la industria y relaciones de trabajo*, Friedrich Ebert Stiftung, México, 1994.

- Pries, Ludger, "Presentación" en Ludger Pries y Enrique de la Garza (coords.), *Globalización y cambios en las relaciones industriales*, F. Ebert, México, 1999.
- Rendón Trejo, Araceli, Andrés Morales Alquicira y Silvia Pomar Fernández, "Cambio organizacional. Implementación de estrategias competitivas en las grandes organizaciones", s/d.
- y Silvia Pomar Fernández, "Las alianzas en el desarrollo y fortalecimiento de las empresas" en *Administración y organizaciones*, UAM-X, México, núm. 2, julio de 1999, pp. 109-131.
- , "Las fusiones. Su importancia en el entorno competitivo actual" en *Administración y organizaciones*, UAM-X, México, núm. 5, noviembre de 2000, pp. 143-162.
- Rendón Trejo, Araceli, Andrés Morales Alquicira y Silvia Pomar Fernández, "Las micro y pequeñas empresas ante la apertura comercial: El caso del subsector alimentos, bebidas y tabaco en México" en *Administración y organizaciones*, UAM-X, México, núm. 10, julio de 2003, pp. 93-112.
- Tarassiouk Katurina, Alexander, "La economía mundial y el Estado: hacia una relación mutua actual", Red Eurolatinoamericana Celso Furtado, 2005.
- Unger, Kurt, "Organización industrial evolutiva. Apuntes para orientar la reseña de 'Claroscuros'. Integración exitosa de las pequeñas y medianas empresas en México" en *Economía mexicana*, segundo semestre, vol. XII, núm. 2, CIDE, México, 2003.
- Vidal, Gregorio, *Privatizaciones, fusiones y adquisiciones. Las grandes empresas en América Latina*, Anthropos-UAM, México, 2001.
- Vilas, Carlos M., "Estado, sociedad y democracia en América Latina: notas sobre la problemática contemporánea" en Samir Amin y Pablo González Casanova (dirs.), *La nueva organización capitalista mundial vista desde el Sur. II. El Estado y la política en el sur del mundo*, Anthropos-UNAM, 1996.
- Zemelman, Hugo, *De la historia a la política. La experiencia de América Latina*, Siglo XXI-Universidad de las Naciones Unidas, México, 1998.

Colombia: ¿menos americana y más latina?

COYUNTURA: **César Morales Oyarvide**. El fracaso de una estrategia: una crítica a la guerra contra el narcotráfico en México, sus justificaciones y efectos. **Pablo Ospina Peralta**. Ecuador: ¿intento de golpe o motín policial? APORTES: **Lorena Soler**. Paraguay: cuando la novedad no es el resultado. El proceso político que construyó a Fernando Lugo. TEMA CENTRAL: **Ricardo Bonilla González**. Apertura y reprimarización de la economía colombiana. Un paraíso de corto plazo. **Javier Garay**. La política de inserción internacional de Colombia. **Socorro Ramírez**. El giro de la política exterior colombiana. **Francisco Gutiérrez Sanín / Paula Zuluaga Borrero**. Hacia un país minero: retos para el sistema político y el Estado. **Alejo Vargas Velásquez**. El sistema político colombiano al inicio del gobierno de Santos. **Armando Silva**. Entradas y salidas para armar la Bogotá ciudadana.

PAGOS: Solicite precios de suscripción y datos para el pago a <info@nuso.org> o <distribucion@nuso.org>.

232 En nuestro próximo número **Trabajo**