

Agradecimientos

Desde las trincheras se basa en los datos que recabamos trece investigadores del Industrial Performance Center del MIT entre 1999 y 2004. Trece nombres son demasiados para la cubierta de un libro, pero los trece somos los autores de las ideas y las conclusiones que en él se exponen; sin embargo, al final, uno de nosotros se encargó de convertir en libro las investigaciones y las ideas que habíamos ido acumulando a lo largo del proyecto. Yo soy el responsable de la conversión y de los errores que puedan haberse introducido. En los cinco años de trabajo conjunto sobre la economía global, nos beneficiamos de la generosidad de muchos otros colegas. Además de los alumnos del MIT integrantes del equipo, contamos con la ayuda de Thomas Becker, Shiri Breznitz, Zachary Cahn, Jean Charroin, John-Paul Ferguson, Brian Hanson, Llewelyn Hughes y Georgeta Vidican. El ingenio y la inteligencia de Brad Buschur como ayudante de investigación demostraron que casi cualquier hecho de interés puede obtenerse de Internet. A las duras y a las maduras, Anita Kafka fue la guía de los investigadores y se hizo cargo de sus recursos menguantes y su ingente montaña de datos. Fueron un auténtico *dream team*.

Queremos agradecer a nuestros colegas del MIT Frank Levy, Richard Locke y Michael Piore su ayuda en la realización del estudio. La gentileza que más agradecemos los autores son las críticas constructivas y detalladas, punto por punto, de los amigos. Por ello doy gracias a Arnaldo Camuffo, de

la Universidad de Padua; a Peter Gourevitch, de la Universidad de California en San Diego; y a Richard Samuels, del MIT: por sus profundos comentarios y por haberme infundido ánimos. Nuestro equipo está en deuda con colegas de fuera de los Estados Unidos por lo mucho que nos han enseñado en los proyectos conjuntos que llevamos a cabo en paralelo al estudio sobre la globalización: a Volker Wittke, Uli Voskamp y Michael Faust, del Soziologisches Forschungsinstitut (SOFT) de Gotinga (Alemania), con quienes colaboramos en tareas de investigación patrocinadas por la Fundación Volkswagen; a Jun Kurihara, de la Kennedy School de la Universidad de Harvard, por las investigaciones patrocinadas por el Fujitsu Research Institute; a Christel Lane, Simon Learmount y Jocelyn Probert de la Universidad de Cambridge, por las investigaciones conjuntas patrocinadas por el Cambridge-MIT Institute (CMI); y a Zhao Chunjun, decano de la Escuela de Economía y Administración de Empresas de la Universidad de Tsinghua en Pekín (República Popular China), que nos enseñaron las dinámicas empresas chinas de la provincia de Zhejiang. También damos las gracias a las instituciones que prestaron su apoyo a la colaboración internacional: la Alfred P. Sloan Foundation, el Ministerio de Economía de Taiwán y la Federación Nacional China de Industrias (Taiwán) apoyaron generosamente el Estudio sobre la Globalización del Industrial Performance Center.

Por último, este libro está en deuda con los cientos de atareados ejecutivos que accedieron a que les entrevistáramos durante horas. Algunos —como John Glidden de L. W. Packard y Chikara Hayashi de Ulvac— se reunieron con nosotros en varias ocasiones a lo largo de los años que duró la investigación. Nos enseñaron sus fábricas, nos presentaron a sus gerentes y a sus proveedores, y tuvieron la paciencia de explicarnos con todo lujo de detalles los miles de decisiones

Agradecimientos

cotidianas que constituyen su estrategia para hacer frente a la globalización. Cuando pedí autorización para divulgar sus nombres y citar sus palabras, la mayoría se dio cuenta de la utilidad de explicar sin embellecerlos tanto los fracasos como los éxitos, y me la concedieron.

Este informe sobre las trincheras de la globalización es a su vez el fruto del mismo proceso que estudia. El original fue adquirido por Roger Scholl, director editorial de Currency Doubleday, un sello de Random House en Estados Unidos, con sede en Nueva York, pero propiedad de Bertelsmann, cuyas oficinas centrales se encuentran en Gütersloh (Alemania). Sarah Rainone de Currency Doubleday editó el original, que luego se entregó a Chris Fortunato de Fortunato Book Packaging (Pearl River, Nueva York), que coordinó el diseño, la corrección de estilo, la compaginación, la corrección de paginadas y el índice. Tina Henderson de Metairie (Luisiana) diseñó y maquetó el libro. La corrección de estilo la hizo Peter Grennen, residente en Bow (Nuevo Hampshire), mientras que el índice corrió a cargo de Charlee Trantino, que vive en Harvey's Lake (Pensilvania). El texto se imprimió y encuadernó en Berryville Graphics, Berryville (Virginia); el diseño de la sobrecubierta es de Michael Windsor de Doubleday, impreso por Coral Graphics de Hicksville (Nueva York). Antes de distribuirlo a las librerías de los Estados Unidos, el libro se guardó en los almacenes de Random House en Westminster (Maryland). Pero no puedo decirles quién les ha vendido el libro. Cuéntenmelo para que podamos reconstruir el eslabón final de la cadena de valor añadido que va desde las ideas que se nos ocurren a los investigadores del MIT hasta llegar a sus manos: <http://www.howwecompete.com>. En este web encontrarán más datos y cifras sobre el Estudio de la Globalización, así como documentos de trabajo del proyecto e información sobre las investigaciones en curso.

Glosario de términos poco corrientes

CI: circuito integrado; circuito electrónico que contiene varios componentes electrónicos como transistores, resistencias y condensadores que se fabrican sobre un sustrato común de material semiconductor. Se suelen llamar chips. Las placas de circuito impreso (PCB) acostumbran a estar hechas de resina epoxi (no silicio) con cables metálicos incrustados formando circuitos. Así pues, son «placas de circuito» pero no circuitos integrados. Los circuitos integrados y otros chips se montan sobre placas de circuito impreso.

CM: del inglés *contract manufacturer*, fabricante subcontratado; empresa (como un ODM, un OEM o un EMS; ver más abajo las definiciones correspondientes) sin marca propia que fabrica algún producto por cuenta de una firma líder o empresa con marca propia.

EMS: del inglés *electronics manufacturing services*, servicio de fabricación de productos electrónicos prestado por un fabricante subcontratado.

DRAM: memoria dinámica de acceso aleatorio; memoria almacenada en circuitos integrados.

Fab: abreviatura de *fábrica*; fábrica de láminas u obleas de silicio que produce chips de semiconductores a partir de obleas de silicio.

Fabricante: en la mayoría de industrias, la empresa que se encarga de la producción de bienes materiales; sin embargo, en la industria de la confección, es la empresa que diseña y comercializa las prendas, a menudo propietaria de una marca y a veces de los bienes que se manipulan (tejido, corte).

Fabricante especializado: empresa que desempeña una función sin marca propia. Suele aplicarse el término a las fundiciones especializadas en la producción de semiconductores, que fabrican chips de silicio para múltiples clientes, pero no los diseñan ni hacen otros productos con ellos.

IDM: fabricante especializado en circuitos integrados, como por ejemplo Intel.

Integración vertical: las empresas verticalmente integradas son las que, compartiendo propietarios y gestores, realizan una amplia gama de funciones, como la concepción, el diseño, el desarrollo, la fabricación, la distribución, la venta y la asistencia postventa del producto; por ejemplo, Samsung.

Maquiladora: empresa situada en México que manipula o ensambla componentes importados normalmente de Estados Unidos y que se suelen exportar después a Estados Unidos.

MNC: del inglés *multinational corporation*, empresa cuyos intereses y actividades se hallan establecidos en más de un país.

Modularidad: término que empleamos para describir las posibilidades de segmentar, mediante la tecnología y la organización, un sistema de producción que anteriormente podía darse por entero dentro de una empresa verticalmente integrada, de modo que ahora pueden encargarse de cada segmento empresas distintas.

Glosario de términos poco corrientes

ODM: del inglés *original design manufacturer*, fabricante de diseños originales; empresa que se ocupa del diseño y la fabricación de bienes para una empresa con marca propia. Los ODM no poseen marca propia y se encargan cada vez más del diseño (a diferencia de los OEM).

OEM: del inglés *original equipment manufacturer*, fabricante de equipos originales; empresa que fabrica productos bajo pedido de otra empresa propietaria de una marca, pero no desarrolla marcas ni nuevos diseños. Los OEM también reciben el nombre de fabricantes subcontratistas.

PC: del inglés *personal computer*; ordenador personal.

Proveedor global: subcontratista especializado de grandes dimensiones; por ejemplo, Flextronics.

PRIMERA PARTE:

INTRODUCCIÓN
A LA GLOBALIZACIÓN

1

¿Quién teme a la globalización?

La globalización remite a un mundo de oportunidades y un mundo de peligros. Corremos a las tiendas de rebajas en busca de cámaras digitales y de televisores, aunque muchos de ellos estén fabricados en China y otros países de salarios bajos, y aunque sepamos que nuestra felicidad como consumidores implica la pérdida de puestos de trabajo en nuestro propio país. Nos encanta la posibilidad de pasar pedidos por teléfono a cualquier hora del día o de la noche, pero cuando nos contestan con un acento raro al otro lado de la línea, nos preguntamos desde dónde diablos nos estará hablando ese operador/operadora telefónico/a. Y cuando lo pensamos bien, nos damos cuenta de que debe ser buena cosa para el mundo que más de 2.000 millones de chinos y de indios salgan de la pobreza, pero ponemos en duda si será buena cosa para nosotros. Celebramos las innovaciones y el aumento de la productividad, pero nos preguntamos si las nuevas tecnologías y los nuevos productos van a crear empleo suficiente, y si nuestros hijos vivirán tan bien como nosotros. Las encuestas recogen división de opiniones acerca de la globalización, y muchas veces dicha división, más que la existencia de partidarios y adversarios de la globalización, está en el ánimo de cada individuo. La mayoría de los estadounidenses y europeos opina que ha mejorado su nivel de vida gracias a la globalización, pero que ésta es mala para el empleo y para la estabilidad de los puestos de trabajo.

¿Quiénes son los ganadores y quiénes los perdedores de la nueva economía global? ¿Las oportunidades justifican los riesgos? Ante estas preguntas, la incertidumbre se mantiene. No hay unanimidad en cuanto a definiciones de la globalización (o mundialización), a sus causas ni a sus consecuencias. Muchos dudan que vaya a quedar algún empleo seguro. A mediados de 2004 la prensa impresa estadounidense publicó un promedio de 1.000 artículos al mes sobre externalizaciones y deslocalizaciones, con títulos por el estilo de *¿Su puesto de trabajo se traslada al extranjero? ¿Cuándo le tocará a usted? ¿Se marcha su empleo a la India? Váyase haciendo a la idea.*¹ Una consultoría predijo en septiembre de 2003 la deslocalización de 1,4 millones de empleos estadounidenses a favor de otros países en el transcurso de los doce años siguientes, y una baja de salarios en términos reales para el 80 por ciento de la población activa.² Pero un estudio de McKinsey realizado un mes antes había concluido que ese movimiento de puestos de trabajo era una proposición tipo «todos ganan», tanto para Estados Unidos como para la India y otros países en vías de desarrollo, porque de este modo se transferían al extranjero muchos puestos de baja cualificación. En aquellos países aumentaría el nivel de vida, y las empresas estadounidenses, habiendo mejorado su productividad y su rentabilidad, quedarían en mejores condiciones para expansionarse creando en el país nuevas actividades de mayor valor añadido.³

Otros estudios postulan que externalizar los puestos de trabajo de inferior cualificación mejora la creación de empleo en el país, y que por cada puesto externalizado se crean casi dos en Estados Unidos.⁴ Según los datos que publican, al reducir el coste de los equipos informáticos fabricándolos en el extranjero, la productividad estadounidense mejoró y añadió 230.000 millones de dólares al PIB entre 1995 y 2002. Por otra parte, la apertura de la economía al permitir que las em-

¿Quién teme a la globalización?

presas estadounidenses generen empleo en el extranjero, también hace posible que compañías extranjeras creen puestos de trabajo en Estados Unidos. Entre 1986 y 2001, en efecto, el número de empleos creado por empresas extranjeras en este país se duplicó, mientras que el número de los puestos desplazados sólo aumentó en un 56 por ciento. La facturación por servicios privados (como asesoría jurídica, programación, banca y consultoría de gestión) en Estados Unidos a extranjeros excede en más de 50.000 millones de dólares las ventas de servicios por compañías extranjeras a estadounidenses.⁵ En Europa se registra una evolución similar. Un estudio de la Universidad de Oxford establece que, si bien el volumen de los servicios adquiridos por compañías del Reino Unido a extranjeros va aumentando, todavía crece más la exportación de las firmas de servicios británicas.⁶

Los economistas estadounidenses más influyentes, como Alan Greenspan, el que fue presidente de la Reserva Federal, aseguran a la opinión pública que la deslocalización del trabajo aumenta la productividad y el nivel de vida en Estados Unidos. El libre comercio, argumentan, en fin de cuentas crea más y mejores puestos de trabajo en Estados Unidos que los que destruye. Este optimismo de los economistas sobre la globalización y los empleos se funda en las teorías clásicas sobre la ventaja comparativa y la división del trabajo. Según esas teorías, a medida que los países en vías de desarrollo y con alta demografía asuman las actividades de baja y mediana cualificación, las economías avanzadas alcanzarán ventaja en aquellas actividades que requieran una utilización más intensiva del capital y trabajadores mejor preparados. Pero actualmente aparecen algunas rectificaciones por parte de dichos economistas neoclásicos. Paul Samuelson, economista galardonado con el premio Nobel, y conocido por sus contribuciones a la moderna teoría de las relaciones comerciales,

publicó en otoño de 2004 un artículo en el que demuestra cómo incluso los obreros mejor cualificados de los países avanzados podrían resultar perdedores a medida que China vaya modernizando su economía.⁷ La globalización debe mejorar *teóricamente* la renta total del mundo y el nivel medio de vida, pero no hay razón para creer que, fijándonos en una región o un país determinado, las ganancias vayan a ser superiores a las pérdidas. Tal como señala Samuelson, la ganancia a escala global será un «magro consuelo» para los perdedores.

A menudo se aduce que, en una economía global abierta, las autoridades no pueden ya regular, ni poner diques protectores a sus ciudadanos frente a la poderosa marea del cambio económico. En uno de los primeros libros sobre la globalización, *The Borderless World* [El mundo sin fronteras] (1990), el conocido asesor empresarial Kenichi Ohmae sostenía que «[la economía globalizada] se ha hecho tan potente que ha englobado a la mayoría de los consumidores y corporaciones, ha suscitado la casi desaparición de las fronteras nacionales tradicionales, y ha precipitado a burócratas, políticos y militares a la situación de industrias en decadencia».⁸ En cambio, los críticos de la globalización ven un mundo «que corre desenfrenado hacia alguna especie de abismo».⁹ Para ellos, la Organización Mundial del Comercio, el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial, las reuniones del G-8 y el Foro Económico de Davos son otras tantas armas del capitalismo multinacional, instituciones dedicadas a destruir las redes de seguridad que protegían en otro tiempo la economía, y no organizaciones creadas para moderar y regular el sistema internacional. Empezando por las grandes manifestaciones de 1999 contra la OMC en Seattle, prácticamente todas las reuniones internacionales importantes han suscitado protestas multitudinarias contra la globalización.

¿Quién teme a la globalización?

Los políticos también se han sumado a esta caravana. En la campaña de las elecciones presidenciales de 2004 en Estados Unidos, los demócratas acusaron a los directivos que deslocalizaban puestos de trabajo de ser unos «directores generales estilo Benedict Arnold»,* mientras que los republicanos aseguraban que los beneficios de la deslocalización servían para crear más puestos de trabajo que los que desaparecían. Los demócratas proponían suprimir desgravaciones fiscales a las compañías que invirtieran en el extranjero. Pero ¿acaso las desgravaciones son el factor principal entre los que impulsan la deslocalización? A éste y otros interrogantes fundamentales planteados por el impacto de la globalización, poco aportan los políticos en materia de datos que corroboren sus posiciones.

Los postulados contradictorios acerca de la globalización sugirieron a varios de nosotros, investigadores del Industrial Performance Center (IPC) en el Massachusetts Institute of Technology, la realización de un estudio sistemático de los cambios a gran escala de la economía internacional ocurridos en el transcurso de los últimos veinte años, así como de los efectos de aquéllos sobre la organización de la vida económica. Es posible que la globalización haya sido el cambio más importante de la época que estamos viviendo actualmente y, sin embargo, casi todo lo que la gente cree saber en cuanto al fenómeno deriva de opiniones particulares, anécdotas y teorías económicas de un orden muy general. Son contados, e insuficientes, los análisis fundados en datos comprobables y tomados de la experiencia de las sociedades que enfrentan ese tipo de presiones. Aunque los datos por sí solos no imponen necesariamente tal conclusión o tal otra sobre los efectos de

* Por el general que quiso entregar West Point a los ingleses y se pasó luego a las filas inglesas (1780), sinónimo desde entonces de traidor. (*N. del T.*)