

HERRAMIENTA

Revista de debate y crítica marxista

Imperialismo, movimientos sociales y ciencia crítica

Entrevista a Atilio Boron

La gran empresa mexicana en la globalización

Carlos Morera Camacho

Carta al Movimiento Sin Tierra de Brasil

Michael Lebowitz

El taller ¿sin cronómetro? Apuntes acerca de las empresas recuperadas

Gabriel Fajn y Julián Rebón

Las ficciones del capital: conflicto y vínculos laborales

Juan Montes Cató

Un nuevo despojo en la Patagonia Andina. La lucha de Pillán Mahuiza

Guido Galafassi

Renegociación de la deuda externa: Un éxito demasiado caro

Luis Becerra y Andrés Méndez

Multitudes ventrilocuas (A propósito de Multitud, de Hardt y Negri)

Daniel Bensaïd

El problema del poder en la revolución. Diálogo con John Holloway

Marcos Del Roio

Ensayo con relación a la auto-nomía: Normatividad y Estado

Edgardo Logiudice

¿Por qué Adorno?

John Holloway

El ocaso del tiempo nacional como forma del capital. Notas teóricas

Sergio Tischler

Sabiduría e ilusiones de la Epistemología

Alan Rush

Lo nacional en los dramas de Schiller, von Kleist y Grillparzer

Alfredo Bauer

Homenajes a Claude Meillassoux y Marcelo Claros

28

**Marzo de 2005
Buenos Aires**

La gran empresa mexicana en la globalización*

Carlos Morera Camacho**

La globalización y la nueva corporación transnacional

La economía mundial ha tenido profundas transformaciones en los últimos 20 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. Su análisis e interpretación incluye desde las concepciones que la consideran, desde la perspectiva geopolítica simplemente como el triunfo del neoliberalismo, hasta aquellas que lo interpretan como un proceso histórico ligado a la transformación estructural del capitalismo.

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

* Enviado por el autor para su publicación en *Herramienta*, junio de 2004.

** Integrante del Instituto de Investigaciones Económicas, Universidad Nacional Autónoma de México. carlosm@servidor.unam.mx



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 las llamadas economías emergentes, donde se articulan las empresas transnacionales 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 estas dos décadas, América Latina 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*¹ (Stiglitz, 2003) mismas que posibilitaron, por una parte, la libre movilidad de capitales mediante inversión extranjera directa (IED) e inversión de portafolio y amplios procesos de privatización que favorecieron a los grandes grupos privados latinoamericanos y a las empresas transnacionales, 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, pág. 11). Sin embargo, la *fuertza 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 la Argentina, en el año 2000; posteriormente en Venezuela, en 2003; y recientemente en Bolivia.

Para abordar el proceso de reestructuración latinoamericano, 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 estadounidenses verticalmente integradas en el que se sustentó desde la segunda posguerra. Este nuevo sistema productivo se ha hecho mucho más complejo en América Latina y particularmente en México.

Los cambios más importantes en la economía mexicana en los noventa se llevaron a cabo en las empresas extranjeras y en los grandes grupos privados nacionales debido a las reformas económicas, comerciales y financieras aplicadas a partir de 1983 en el entorno de la globalización o mundialización, que transfirieron a las empresas transnacionales (ET), extranjeras y nacionales, el papel más activo de la economía.

Dicho proceso no sólo se ha desarrollado 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. En nuestro tercer y último apartado, abordamos los rasgos principales que definieron el proceso de reestructuración que durante las últimas dos décadas vivieron los grupos de capital financiero en México, país en el que, por diversas razones, estas transformaciones no sólo han impactado al conjunto de su economía y su estructura social, sino implicando cambios inciertos en el ámbito político. En este apartado se analiza en lo fundamental el nuevo proceso de transnacionalización de las principales empresas mexicanas y de extranjerización de su sistema financiero.

Aspectos de la nueva producción industrial

Uno de los aspectos centrales para comprender el fenómeno de la globalización compete al 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, pág. 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,² 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 alta, que han introducido nuevos productos electrónicos de avanzada, productos aeroespaciales, instrumentos de precisión, productos farmacéuticos (Lall, 2000, pág. 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 su estructura y su organización. 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.³

El reto frente a la concurrencia 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 productos 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 asociaciones de investigación.⁴ En esta 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 los Estados Unidos realizaron, aproximadamente, dos tercios de la investigación; en 1997 las primeras veinte desarrollaron una tercera parte, para este mismo año, de las 35.000 que efectuaron trabajo de investigación en un 1% se concentró el 70% del rendimiento total.⁵ (ONUUDI, 2002, pág. 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, pág. 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. 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 productivo,⁶ reservándose el control y/o la interdependencia del 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, pág. 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 llevó 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 con 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 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*,⁷ mecanismo de competitividad y control del mercado, y los contratos por manufactura que son ampliamente complementarios. Las empresas con contrato por manufactura, organizan la producción, controlan el suministro de partes y componentes mundialmente apoyados en la informática⁸. 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, donde 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, aunque sí creó sobrecapacidad. En marzo de 2000 el Nasdaq 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, más que una mayor capacidad en el corazón de las redes (Economist, 2003).

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 transnacionales. 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 globalización de los mercados financieros provocó una extraordinaria transna-



cionalización 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 escala internacional. Empero, la relación entre la IED y la de cartera ha variado en los últimos 20 años: mientras en 1981 el 19% de los flujos anuales de inversión privada correspondía a inversión de cartera, en 1993 su participación llegó al 53 por ciento.

La década de los 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 en la volatilidad de estas economías. De manera simultánea creció la IED 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 IED se situó como forma predominante de transacción vía fusiones, alianzas estratégicas y privatizaciones, por medio de las ET y los grupos financieros internacionales. En 1993-1998 del total de la IED las llamadas economías en desarrollo recibieron el 35,3 %, el mayor porcentaje en las dos últimas décadas (UNCTAD, 2002, pág. 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, pág. 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 duplico en relación con la primera mitad de la misma década (UNCTAD, 2002, págs. 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 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, la 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 re-

gión 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 md.⁹

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, pág. 293). El monto más elevado en los últimos 25 años correspondió a 1998-2000 y tanto en 2001 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.

La transnacionalización de las grandes empresas mexicanas

Para algunos autores, "la magnitud de cambios de proporciones gigantescas se viene fraguando en el sistema histórico

social que dio lugar al mundo moderno”, lo cual no se ha producido sin importantes convulsiones y crisis que ponen en cuestión actualmente la hegemonía mundial estadounidense (Arrighi, 2001). En particular Eric Hobsbawn se refiere a las décadas de 1970 y 1980 como “décadas de crisis global o *universal*” (Hobsbawn, 1998) en donde “Sabemos que más allá de la opaca nube de nuestra ignorancia y de la certidumbre de los resultados, las fuerzas históricas que han configurado el siglo xx siguen actuando. Vivimos en un mundo cautivo, desarraigado y transformado por el colosal proceso económico y científico técnico del desarrollo del capitalismo que ha dominado los dos o tres siglos precedentes”. (Hobsbawn, 1998, pág. 576).

En México las transformaciones de las últimas décadas están situadas en ese complejo y dinámico contexto que escapa a los propósitos del trabajo. Sin embargo, planteamos algunos de los elementos del proceso económico y técnico productivo mundial para referirnos a uno de los componentes y protagonistas de esos cambios, los grupos de capital financiero privados mexicanos.

El panorama presentado en los apartados anteriores, referido a las profundas y violentas transformaciones ocurridas en la economía mundial en las últimas décadas, y en particular en la producción industrial y en el sistema financiero mundial, esboza un complejo proceso que, desde nuestra perspectiva, ha sido encabezado en los principales países desarrollados por las organizaciones empresariales bajo el liderazgo de las ET, los estados nacionales y los organizaciones multilaterales, con la participación activa, en las llamadas economías en desarrollo, de los más poderosos organismos empresariales y de los estados nacionales, de acuerdo a sus peculiares situaciones económico-sociales, políticas, ideológicas y culturales.

El capitalismo mexicano después de la crisis estructural producida por el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones y del colapso de la dirección estatal tradicional, tuvo un proceso radical, pero inconcluso, de reestructuración económica tendiente a elevar la capacidad productiva del capital. Desde finales de los ochenta y durante los noventa, al aplicarse reformas comerciales, financieras y económicas, el aparato paraestatal de fomento a la acumulación capitalista quedó prácticamente liquidado y se integró al país a la economía global y a la región de América del Norte, vía el TLC. El capital monopólico financiero o gran capital, se insertó favorablemente en el proceso de reformas, tanto en sentido econó-



mico como político. Económicamente, las grandes empresas industriales, financieras y agropecuarias se situaron a la vanguardia del proceso de reestructuración productiva y empuje exportador y en la actualidad constituyen el sustento de la reinserción internacional de México. Políticamente los grandes grupos de capital lograron una influencia enorme a medida que declinaba el poderío estatal, insertándose en el bloque o coalición que detenta el poder en México. El estudio de los grupos de capital financiero y las grandes corporaciones privadas mexicanas tendría que inscribirse en este contexto sociopolítico y económico desencadenado por la crisis y la reestructuración subsiguiente.

Estamos hablando de una reestructuración económica, una rearticulación del capital monopólico-financiero y un cambio en el bloque de poder. En conjunto estos cambios económicos, organizativos y políticos han afectado el entorno en el cual operan los grupos de capital privado en México. El Estado nacional se ha fijado la política de promover a estos grupos, garantizar su inserción en las áreas más rentables de la economía (en especial banca y telecomunicaciones) y hacer prevalecer esos intereses en la inserción en los mercados globales, en particular en el mercado financiero y coordinar las alianzas con las ET.

Al hablar de la rearticulación del capitalismo realizada por los distintos gobiernos a finales de los ochenta es necesario precisar dos propósitos fundamentales, en primer lugar, éstos pretendían reforzar, preparar y proteger a las corporaciones privadas mexicanas, en particular las vinculadas con los sectores bancario y de telecomunicaciones, con el propósito de que bajo la dirección de dicha oligarquía se fincara un sólido proceso que permitiera encarar la nueva competencia capitalista; y, en segundo lugar, garantizar las mejores condiciones de inversión a las corporaciones multinacionales al amparo de la apertura comercial iniciada en los ochenta y reforzada por el Tratado de Libre Comercio al inicio de la década de los noventa. Si bien es cierto que el eje de las reformas tenía como propósito que la rearticulación del capitalismo mexicano estuviera dirigido por la oligarquía financiera nacional y la de telecomunicaciones, los resultados no fueron los esperados.

De todas las reformas aplicadas para consolidar a los grupos de capital nacional, dos fueron las más importantes y las más riesgosas a la vez: 1) la financiera, vinculada a la nueva forma de financiamiento internacional: la inversión sistemática de corto plazo por parte de los grandes inversionistas institucionales, mediante la adquisición de acciones compradas

en una bolsa extranjera vía un recibo, realizado con un depositario autorizado en EE.UU. (ADR-*American Depositary Receipt*), que facilita su operación en el mercado financiero estadounidense y, 2) la económica, orientada al proceso de privatización de la banca y, simultáneamente, a la creación de las agrupaciones financieras (banca, casas de bolsas, casas de cambio, aseguradoras, afianzadoras etcétera).

A pesar del apoyo recibido, los grandes grupos privados mexicanos no estaban en condiciones (tecnológicas, productivas, financieras y organizacionales) de enfrentar la competencia y esto se manifestó claramente a partir de la crisis de diciembre de 1994, la cual devino posteriormente en el rescate financiero internacional por 50 md dirigido a salvaguardar a los inversionistas institucionales y a los grupos financieros formados alrededor de la banca.

Las consecuencias de esta crisis implicaron un proceso desigual y contradictorio para los grandes grupos mexicanos. Para los grupos que se organizaron alrededor de los llamados grupos financieros significó: a) la pérdida de la propiedad y gestión, y con ello la erosión de su *poder dominante* en el sistema financiero mexicano, b) la recomposición del poder económico de estos grupos alrededor de la banca española y estadounidense, y c) el debilitamiento de los conglomerados industriales vinculados al proceso de privatización de la banca.

Para los grupos no vinculados con la propiedad y el control de la banca las consecuencias son del siguiente tenor: a) un acelerado proceso de transnacionalización de las empresas y de los grupos mexicanos mediante alianzas estratégicas e IED, entre las cuales sobresale la de telecomunicaciones (aspecto poco estudiado). Para tener una idea de la importancia del fenómeno baste mencionar que la IED de 20 de las principales empresas y grupos mexicanos para 1997 era del orden de 5.000 md, cifra similar a la IED de las principales corporaciones latinoamericanas hacia finales de la década de los ochenta y b) una mayor participación de las corporaciones transnacionales extranjeras mediante IED, vía fusión y alianzas estratégicas.

El proceso de transnacionalización de las empresas y grupos mexicanos se inicia con las reformas financieras que cambiaron en forma radical la situación a partir de la creación, por parte de Nacional Financiera, del llamado "Fondo Nafin" o "Fondo Neutro" en noviembre de 1989, lo cual fue un parteaguas para la inversión extranjera bursátil en México. El objetivo clave de este fideicomiso era desligar el "derecho corporativo" (de voto) de una acción de su "derecho patrimonial"



(de participación en el valor contable y los dividendos) (Heyman, 1998, pág. 184). Dicho cambio, al dar la facilidad al inversionista extranjero de vender sus acciones en cualquier momento (lo que de hecho constituye una inversión de carácter financiero al carecer de derecho de voto) garantizó el acceso y la apertura a los mercados de capital internacionales, con lo cual los flujos de capital empezaron a fluir en forma creciente.

Los beneficiarios directos fueron tanto los grandes grupos privados industriales y de servicios mexicanos y los bancos privatizados, como los inversionistas extranjeros. Mediante el primer ADR de una acción mexicana que se registró en la bolsa de NYSE, en mayo de 1991. La ventaja de los ADRs para el inversionista extranjero es que está comprando un valor similar a los valores de su mercado, ADR en su propia moneda, a través de una casa de bolsa de su país.

En septiembre de 1997, más de 30 instituciones financieras extranjeras tenían autorización para operar en el mercado financiero mexicano y a finales del mismo año, el país tenía la mayor cantidad entre los mercados emergentes de ADRs inscritos en la NYSE,¹⁰ así como en otros mercados de los Estados Unidos¹¹ El valor diario operado en promedio de ADRs fue mayor que el valor que se operó en la propia Bolsa en el mismo año. Asimismo, el valor de la deuda bursátil externa denominada en dólares fue mucho mayor que la deuda bursátil externa denominada en pesos.

El primer auge del mercado, después de las reformas señaladas, se inició en noviembre de 1989 al implementarse el Fondo Nafin (o "neutro") con el propósito de facilitar la inversión extranjera en acciones y, en mayo de 1991, se cotizaron las acciones de TELMEX como ADRs en la NYSE. Estos dos eventos desataron un auge de inversión extranjera en el mercado accionario. El índice accionario llegó al mayor nivel de todos los tiempos (en términos de dólares) el día 8 de febrero de 1994: el valor de capitalización del mercado llegó a 222 millones moneda nacional (mmn) comparado con un valor de 2 mmn, en 1982. Ese mismo año el valor operado diario llegó a un promedio de 336 mmn, y entre los años 1989 a 1994 se colocó un valor record de ofertas públicas de acciones de 16,8 mmn.¹² Como parte de la expansión se introdujeron los primeros productos derivados (*warrants*) en 1992, se estableció el mercado intermedio en 1993, se abrió la bolsa a intermediarios extranjeros en 1994 y la inscripción de las primeras empresas extranjeras en el mercado accionario a través del Sistema Internacional de Cotizaciones (SIC) en 1997.



Finalmente, en septiembre de 1997, había 160 empresas cotizadas en el mercado accionario.¹³ A pesar de los cambios señalados en el mercado de valores en México y su integración a los mercados financieros internacionales; es un mercado todavía muy pequeño y muy concentrado. Ello se ilustra al ver que las 10 principales series de acciones representaron 46% del valor total operado del mercado accionario en 1997 comparado con 49% en 1996 y si tomamos en cuenta que 3 empresas tienen más de una serie representada (Telmex Cemex, Cifra).

Después de la crisis de 1994, la fortaleza de los nuevos conglomerados varía: el sector de telecomunicaciones se inscribe en el umbral de una nueva era de competencia mundial, a la cabeza de ese liderazgo se encuentran las empresas transnacionales, quienes ante los cambios operados, han llevado a cabo, recientemente, un proceso de fusiones y asociaciones, algunas de ellas presentes en México a través de la asociación estratégica con grupos financieros, en un mercado valuado en 6.000 md que monopolizó, hasta 1997, el Grupo Carso a través de Telmex.

En ese contexto debe situarse a Carso, quien después de la crisis de 1994 se reorganizó aceleradamente y salió fortalecido y más internacionalizado. Ya desde la privatización de Telmex este grupo estaba consciente de la temporalidad del monopolio absoluto de la telefonía en México; en ese sentido, la estrategia de Carso se encaminó a consolidarse en el plano nacional y a expandirse en el internacional. El instrumento para el posicionamiento accionario en el sector de telecomunicaciones ha sido, fundamentalmente, a través de su grupo financiero Inbursa para lo cual creó las *Sociedades de Inversión de capital* (Sincas): en donde invirtió en Televisión Azteca, Grupo Acir (radio), Medcom (televisión DTH) Gigante y Cementos Moctezuma. También creó la empresa Orient Star como brazo financiero de Carso Global (Morera, 1998).

La reorganización de Carso obedece a la nueva competencia mundial en el sector de telecomunicaciones, en donde pretende compensar con la venta de servicios globales: Internet, llamada en espera, identificador de llamadas y todo lo que es la telefonía digital. La competencia a la que se enfrenta Telmex, es a través de las compañías Avantel y Alestra, creadas con las líderes transnacionales AT&T y MCI (fusionada por BT) a través de sus socios Alfa y Banamex (55% de la acciones) respectivamente. En la alianza AT&T-Alfa, se integró la empresa Unicom (la compañía creada por Bancomer, GTE y la Telefónica Española), que al final decidió cerrar sus puertas para aliarse con Alestra. Al incluir a México, MCI y AT&T en



su estrategia tendrán redes uniformes para cubrir toda América del Norte, que ha sido considerado el mercado telefónico más lucrativo del mundo, pues se estima que hay unas mil transnacionales en México que se beneficiarían de los servicios de esta red norteamericana (Morera, 1998, págs. 220-222).

Otro caso serían los conglomerados Visa y Vitro que participaron en la privatización bancaria y salieron debilitados al tener que ceder parte de los activos de la banca adquirida. Vitro tuvo que vender otras empresas del grupo financiero Serfin y finalmente fue adquirido por Santander, así como varias otras empresas del conglomerado industrial. En el caso de Visa, además de ceder inicialmente parte de los activos de Bancomer, finalmente pasó a manos del banco español Bilbao Vizcaya (BBV) y cerró la empresa de telecomunicaciones para integrarse al grupo Alestra (ATT & Alfa) sin los resultados esperados en ese mercado.

Una vez que los bancos se deshicieron de los créditos malos *a través de instrumentos gubernamentales que los transfirieron como deuda pública*, fueron fusionados por la banca extranjera.

En síntesis, los rasgos presentados pertenecen a una nueva etapa histórica en el régimen de acumulación mundial que, en el caso de México, como resultado de las reformas realizadas, se expresa como integración acelerada a la economía norteamericana vía la IED y de portafolio. Esta inversión extranjera, se ha realizado por diversas vías; en la industria manufacturera, particularmente en el sector de la industria electrónica y automotriz, a través de las empresas transnacionales; en el sistema financiero, con las fusiones que han llevado hoy al pleno control por la banca internacional; y, finalmente, en diversos sectores como el de telecomunicaciones, a través de asociaciones estratégicas. Es relevante señalar, además, que una gran parte de la nueva plataforma de exportación manufacturera se realiza en forma directa intrafirma, y/o maquiladoras.

Por otra parte, es importante considerar que el proceso de reestructuración en México ha tenido tal dinamismo que, desde el año 2002 ha llevado por primera vez en su historia contemporánea a ser muy similares los flujos de salida por concepto de IED de los grupos mexicanos, que por concepto de entrada de capital extranjero.

En México, la crisis de 1994 y sus consecuencias económicas, políticas y sociales, ha cuestionado, puesto a discusión e implicado, de manera esencial, aspectos cruciales de la reestructuración arriba esbozada. En primer lugar, ha cuestionado



las políticas aplicadas por el gobierno y los organismos internacionales públicos y privados; en segundo lugar ha alentado la discusión nacional e internacional a la luz del nuevo poder económico creado; en tercer lugar, el proceso de reorganización capitalista en México requiere ser visto en sentido integral para así poder apreciar sus implicaciones a largo plazo.

Las propuestas de cambio de rumbo, por lo regular, han sido abordadas desde el ámbito de las agudas polarizaciones creadas por la distribución desigual de los frutos del cambio estructural o bajo la influencia del desengaño después de las privatizaciones o incluso por la persistencia de los fenómenos de corrupción y tráfico de influencias, que sin duda existen. Sin embargo, cualquiera de las evaluaciones de la nueva realidad debe considerar las transformaciones en la base económica y dentro de ella en las relaciones de propiedad y control del excedente económico. Desde nuestra perspectiva, es necesario asumir una visión totalizadora del cambio histórico del capitalismo en México, dentro de su entorno mundial, partiendo de la *nueva estructura, gestión y funcionalidad del capital, que condiciona el carácter de la apropiación, control y uso del excedente social creado a la luz de la nueva realidad internacional y condicionado por ella.*

Bibliografía

- Altvater Elmar, M., Birgit, *Las limitaciones de la globalización, economía, ecología y política de la globalización*. México: UNAM y Siglo XXI, 2002.
- Arrighi, G., *Caos y orden en el sistema-mundo moderno*. Madrid: Akal, 2001.
- Contreras, J. C. y O. F., *Hecho en Norteamérica, Cinco estudios sobre la integración industrial de México en América del Norte*. México: ediciones cal y arena-el colegio de sonora, 2003.
- Dicken, *The Global Shift*. Nueva York, 1998.
- Economist, "Beyond the bubble", pág. 108, editado por Londres: *The Economist*, 2003.
- Gereffi, G., "Globalización, cadenas productivas y pasaje de naciones a eslabonamientos superiores, El caso de la industria internacional del vestido". Págs. 766 en *Globalización y alternativas incluyentes para el siglo XXI*, editado por PORRUA. México: IIEC-CRIM - Facultad de Economía - (UNAM), UAM-A, 2002.
- Heyman, T., *Inversión en la globalización*. México: BMV-ITAM, 1998.
- Hobsbawn, E., *Historia del siglo XX*. Buenos Aires: Crítica, 1998.
- Lall, S., *The Technological structure and performance of developing country manufactured exports, 1985-98*. Oxford, 2000.



- Morera, C., *El capital financiero en México y la globalización: límites y contradicciones*. México, D.F.: Ediciones Era, 1998.
- NSF, N. S. F., *Science and Engineering Indicators 2000*. Washington, D.C., 2000.
- OCDE., *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, 2000a.
- ONUUDI., *Informe sobre el desarrollo industrial correspondiente a 2002/2003, Competir mediante la innovación y el aprendizaje*. Viena: ONUUDI, 2002.
- Peter, D., *The Global Shift*. Nueva York, 1998.
- Sproll, M., "Las redes transnacionales de producción, América Latina, Asia y Europa del Este en la manufactura por contrato en la industria electrónica". *Memoria*, Vol. N° 177, págs. 19-26, 2003.
- Stiglitz, J. E., *El malestar de la globalización*. México: Taurus, 2003.
- Sturgeon, T. J., "Modular production networks: a new American model of industrial organization". *Industrial and Corporate Change*, Vol. 11, N° 3, págs. 451-496, 2002.
- UNCTAD, "World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Expot Competitiveness". Págs. 345, editado por Nueva York y Ginebra: United Nations, 2002.
- UNCTAD, "World Investment Report 2003: FDI Policies for Development: National and International Perspectives." Págs. 297, editado por Nueva York and Ginebra: United Nations, 2003.

Notas

1. "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 EE.UU. 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, pág. 41).
2. "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". (ONUUDI, 2002, pág. 13).
3. 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 (ONUUDI, 2002, pág. 18).
4. "Entre 1990 y 1998 se constituyeron unas 5.100 alianzas estratégicas, principalmente por empresas de los EE.UU., que forman parte del 80% de los acuerdos conocidos (la mitad con una entidad de fuera de los EE.UU.). 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), pág.33, citados por la (ONUUDI, 2002, pág. 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 chi-



- na de Taiwán (48) Datos de (NSF, 2000, págs. 2-57) citados por la (ONUDI, 2002, pág. 28).
5. 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.
6. *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 sean destinados en el proceso progresivo del desarrollo del nuevo producto (Sturgeon, 2002, pág. 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 las economías de escala (Sturgeon, 2002, pág. 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, pág. 485); traducción del autor, las cursivas son nuestras.*
7. 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, pág. 21). El microprocesador de Intel x86 es conocido en la industria como "WINTEL" (Sturgeon, 2002, pág. 457).
8. 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, videocaseteras, 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).
9. Los cálculos fueron realizados con base en la información estadística de la (UNCTAD, 2002).
10. Las reformas financieras en los EE.UU. impulsaron el desarrollo de los mercados accionarios al incorporar a más del 40% de los hogares como inversionistas directos o indirectos en acciones (Heyman, 1998); el desarrollo de la inversión institucional (sociedades de inversión, fondos de pensiones, y compañías de seguros); el desarrollo de derivados ligados a los mercados accionarios (opciones y futuros sobre acciones individuales y sobre índices accionarios) y la aplicación de las tecnologías de computación y telecomunicación a la actividad financiera.
11. Tres principales categorías de acciones abiertas a la inversión extranjera: a) acciones "libres". Son las series de acciones abiertas a la inversión extranjera según los estatutos de la empresa (ej. CEMEX B, TAMSA). b) Certificados de participación ordinaria (CPOs) respaldados por acciones en el Fondo Neutro. Aunque estos certificados no dan derecho al voto, en muchos casos, por la inversión extranjera, pueden llegar a ser más bursátiles que las acciones que representan (ej. CEMEX CPO comparada con CEMEX A); c) acciones con voto limitado (L). Después de la colocación de TELMEX, véase, www.bmv.com.mx/cgi
12. Ver www.bmv.com.mx
13. El mercado principal, con 313 series de acciones, y dividido en 7 grandes categorías según la clasificación del INEGI. Las 7 categorías agrupan a 26 sectores que integran a las 160 empresas registradas en el mercado principal de la Bolsa. Los sectores con la mayor representación son: alimentos, tabaco y bebida (20 empresas), grupos financieros (20), controladoras (19), y casas comerciales (18). En México además del mercado accionario (con sus aspectos primario y secundario), operados a través de la Bolsa Mexicana de Valores (BMV): el mercado principal y el mercado para la mediana empresa mexicana (MMEX), establecido en 1993. La diferencia entre el MMEX y el mercado son los requisitos de inscripción.