

Globalización y alternativas incluyentes para el siglo XXI

JORGE BASAVE
ALEJANDRO DABAT
CARLOS MORERA
MIGUEL ÁNGEL RIVERA RÍOS
FRANCISCO RODRÍGUEZ
Coordinadores



Facultad
de Economía



UNIVERSIDAD
AUTÓNOMA
METROPOLITANA
Ciudad de México



Colección Jesús Silva Herzog



Globalización y alternativas incluyentes para el siglo XXI

JORGE BASAVE
ALEJANDRO DABAT
CARLOS MORERA
MIGUEL ÁNGEL RIVERA RÍOS
FRANCISCO RODRÍGUEZ
Coordinadores



Facultad
de Economía



UNIVERSIDAD
AUTÓNOMA
METROPOLITANA
Ciudad abierta al tiempo
Azcapotzalco



Colección Jesús Silva Herzog



L a nueva corporación trasnacional en México y la globalización

Carlos Morera Camacho

Introducción

Algunos de los componentes de la economía mexicana que más cambios han sufrido en la década de los noventa,¹ son la llamada empresa trasnacional extranjera (ET) y la gran empresa: los grupos privados nacionales. Este cambio fue posible gracias a las reformas económicas, comerciales y financieras aplicadas por los distintos gobiernos a partir de 1983 [Morera, 1998: 29-36] en el entorno de los procesos internacionales de la globalización o mundialización.² Por su naturaleza, sufrieron profundos cambios en el origen, la apropiación y la distribución de la riqueza social transfiriéndole, a las ET extranjeras y nacionales, el papel más dinámico de la economía.

Este proceso apunta hacia la transformación de la empresa trasnacional en empresa red, cada vez más internacional, y de la corporación privada nacional a la corporación trasnacional, modificándose constantemente y adaptándose en los entornos que las respaldan y a las estructuras de mercado. Sin embargo, la magnitud de los cambios originados contrasta con la fragilidad de los mismos; uno de los hechos más importantes, como consecuencia de las reformas señaladas, es la crisis

¹La economía mexicana se ha transformado en las dos últimas décadas: el proceso de una economía cerrada hacia una economía abierta, en particular la estadounidense. Véase Morera, 1999, p. 309, en *Regulación...*

²"Un régimen de acumulación mundial nuevo, cuyo funcionamiento dependería de las prioridades del capital privado altamente concentrado, capital comprometido en la producción de mercancías y de servicios, pero también y de manera creciente, capital centralizado que conserva la forma de dinero y se multiplica como tal. Este régimen de acumulación... que yo designo como "la mundialización del capital", F. Chesnais, "La globalización y el estado del capitalismo a finales de siglo", *Investigación Económica*, núm. 215, México, 1996.

de 1994 que agudizó las contradicciones del proceso en el entorno que la violenta competencia internacional impuso a las grandes empresas privadas mexicanas la necesidad de transnacionalizarse imponiéndoles como opción la quiebra o la fusión. Este fenómeno ha implicado en muchas de ellas ampliar sus exportaciones e invertir en forma directa en el exterior estableciendo filiales y participando en las redes mundiales y alianzas estratégicas. A pesar de ello, en muchas de las grandes empresas y los grupos nativos continúa prevaleciendo el conglomerado disperso con fuertes vinculaciones patrimoniales con bancos y financieras de grupo, privilegiando y articulando la inversión financiera y especulativa junto con la productiva y comercial. Una de las ventajas y riesgos para estas empresas y grupos ha sido la apertura del mercado internacional de capitales que contrasta con la protección, por parte de las autoridades, y el control de una buena parte del mercado de servicios financieros nacionales del que también se benefician los grupos financieros extranjeros.

En ese sentido, el propósito del presente trabajo es presentar un panorama general de los cambios de la ET en México, acercándonos detenidamente al nuevo proceso de transnacionalización de las empresas y los grupos privados de capital financiero en México [Morera, 1998: 27]³ a la luz del proceso de globalización. Para ello desarrollamos aquí dos aspectos: los flujos de capital y algunos elementos de la nueva forma de organización de la ET, la llamada empresa red.

Con relación al primer aspecto, ponemos el énfasis en las nuevas formas de financiamiento e inversión lo cual implica, entre otras cosas, profundizar en el nuevo desempeño de los flujos de capital internacionales, tanto en la inversión de portafolio como en la inversión extranjera directa⁴ (IED) [Graham y Krugman, 1991], como uno de los

³En México tiende a estudiarse a la empresa industrial en sí misma desvinculada de los grupos bancarios o financieros, sin considerar que la inmensa mayoría de los grupos más importantes están vinculados, o haciendo referencia a su vinculación patrimonial en el plano financiero, dejando de lado con ello una visión cabal de su estrategia. Al respecto es conveniente precisar qué entendemos cuando nos referimos a grupo de capital financiero. "La categoría grupo de capital financiero" compete a la organización del capital (como sistema multiempresarial de valorización de capital en todas sus formas: financieras, productivas comerciales) a su gestión (estrategias de inversión productiva financiera y patrimonial) a sus formas de financiamiento privilegiadas y a su propiedad y control" [Morera, 1998: 26-29].

⁴"The very definition of FDI poses serious problems. What we seek to measure is the extent to which foreign firms and individuals control US production, yet it is not easy to define precisely either the nationality of a firm or what constitutes control.

Debate over foreign direct investment in the United States begins with a dispute over facts. Critics allege that official US statistics fail to measure the true extent of grow-

elementos más dinámicos dada la mayor movilidad del capital en el actual proceso de globalización, mediante alianzas estratégicas, fusiones y adquisiciones. Y, con relación al segundo, consideramos la llamada revolución informacional, en donde las formas organizativas de la ET O EM están evolucionando hacia las redes internacionales cuya unidad básica de organización económica es la *empresa red* (la desintegración vertical de la producción en una red de firmas, proceso que sustituye a la integración vertical de los departamentos dentro de la misma estructura empresarial) [Castells, 1998] y al entrelazamiento de las grandes empresas mediante alianzas estratégicas, así como a un enorme proceso de fusiones y adquisiciones.

Globalización, reorganización del sistema financiero internacional y flujos de capital

Muchos estudiosos de la economía mundial coinciden en que la crisis de 1974-1975 marcó el final de la expansión de la ET [Dabat, 1999; Porter, 1986; Reich y Chesnais, 1994; Petrella, 1992; UNCTAD, 1997] y a su vez el inicio de un periodo de transición de caída de la IED en términos reales [Dabat, 1999] en donde a partir de 1986 se iniciaría un nuevo ciclo de expansión que concluiría en 1990 y un segundo de 1995 a 1998; entre estos dos ciclos de expansión sobrevino uno de recesión de 1991 a 1993 [Morera, 1999]. En el primer ciclo de expansión los flujos más importantes provinieron de Japón y fue un fenómeno centrado en los países desarrollados. Sin embargo, en el ciclo de expansión de los noventa cobraron relevancia los países en desarrollo, situación que ha implicado que algunos estudiosos llamasen a este fenómeno de incorporación de las llamadas economías emergentes de los países en desarrollo, de la tríada a la globalización.

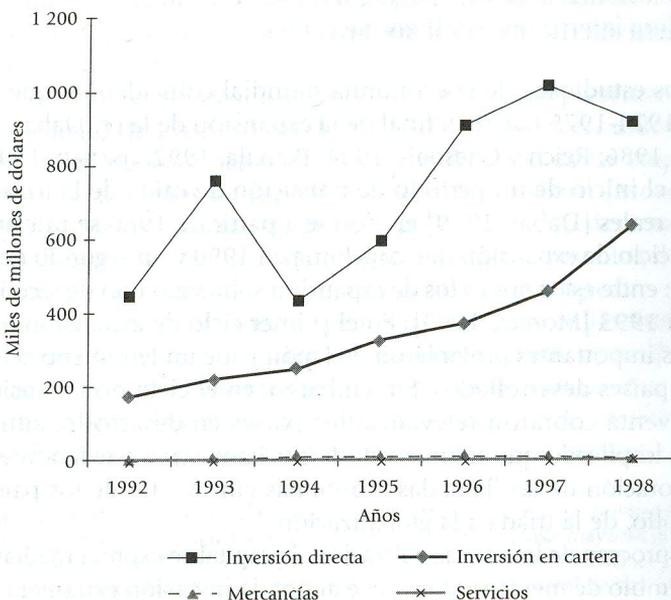
El proceso de internacionalización de capital se expresa mediante: el intercambio de mercancías con el exterior, la inversión extranjera directa y los flujos internacionales de capital dinero; en el intercambio de mercancías o la apertura de los mercados comerciales actualmente prevalecen las siguientes tendencias: zonas de comercio muy densas entre Europa del Oeste, América del Norte y Asia del Este; el mercado

ing foreign ownership and control the US economy [Graham y Krugman, 1991]. Foreign Direct Investment in the United States, Institute for International Economics, Washington.

más grande es el de América del Norte en donde se realizan dos tercios del comercio mundial [Guillén; 1999: 126], véase gráfica 1; la incorporación de Asia del Sureste y Pacífico y las economías más dinámicas de América Latina; el motor del comercio mundial lo constituyen las ET y sus filiales, las cuales abarcan dos tercios del comercio [World Investment Report 2000]; un creciente aumento del comercio mundial de mercancías con alto valor agregado y de los servicios (sociedades financieras, aseguradoras, inmobiliarias y gran distribución).

GRÁFICA 1

ECONOMÍA MUNDIAL: EVOLUCIÓN DE LOS PRINCIPALES COMPONENTES DE LAS TRANSACCIONES INTERNACIONALES



Fuente: FMI, Balance of Payments Statistics Yearbook, 1999.

En el dinamismo de la concurrencia internacional, los flujos de capitales son el mecanismo que encadena a las economías en desarrollo con el sistema económico mundial. Desde Bretton Woods se identifican tres etapas caracterizadas por sobreacumulación de recursos en los mercados internacionales de capitales:

a) la de los mercados bursátiles y cambiarios que culminó con la crisis de finales de 1994: con el *crac* de 1987 se cerró la etapa denominada *economía de los mercados financieros*, cuya característica principal es la consolidación de los mercados bursátiles como principal mecanismo de financiamiento;

b) la del sistema bancario japonés, que desembocó en la crisis asiática de 1997: fue el incremento de los créditos otorgados a la región por los bancos extranjeros y su desplome posterior lo que desencadenó la crisis asiática. En Tailandia, Malasia, Filipinas, Indonesia y Corea del Sur los créditos provenientes de instituciones foráneas registraron un incremento entre 1995 y 1996 cuando ascendieron a 40 000 millones de dólares;

c) el origen de ese incremento espectacular en los créditos bancarios y del vuelco posterior se ubica, nuevamente, en las profundas transformaciones del sistema financiero internacional durante las dos últimas décadas. En Japón el financiamiento bancario se volvió común, dicho financiamiento se destinó a la compra de activos. El correspondiente aumento de la demanda disparó los precios de las acciones bursátiles y de los inmuebles.⁵

Las transformaciones en el transcurso de los últimos 20 años tienen como antecedente previo la caída de la rentabilidad en el proceso de acumulación de capital a finales de 1960 y expresado con mayor evidencia a partir de la primera mitad de 1970 en medio de turbulencias políticas y económicas [Shaikh, 1999]. En el transcurso de la década de 1980 ocurrieron cambios en el sistema financiero mundial, que han modificado los términos de la esfera de la circulación del capital y la recomposición de la clase capitalista,⁶ el cambio fundamental no

⁵ "cuanto más crecía el precio de los activos, más personas solicitaban préstamos bancarios (...). La inversión especulativa parecía no tener límites: al multiplicarse el volumen de las operaciones, se incrementaban las utilidades de las instituciones bancarias y las ganancias de los acreditados se disparaban gracias al incesante aumento del valor de los activos... Como en otros episodios semejantes, al saturarse los canales regulares de la producción y el comercio, los recursos se canalizaron a operaciones de mayor riesgo y se reprodujeron las condiciones para la formación de una burbuja especulativa similar a la experimentada por la economía nipona años atrás. Tanto los bancos de Japón como las empresas de varios países vecinos experimentaron una etapa de auge impulsada por la creciente colocación de los recursos financieros. Sin embargo, la devaluación del bath tailandés a mediados de julio de 1997 y sus repercusiones en otras monedas asiáticas evidenció la fragilidad inherente a este tipo de crecimiento" [Ramírez, 1999: 743].

⁶ La conformación gestión y la rearticulación de las nuevas unidades productivas: las llamadas "empresas red" como resultado de la liberalización y movilidad del capital en es-

fue en los mercados de mercancías, sino en el sistema financiero internacional, en el nuevo papel del crédito y del capital dinero como forma dominante sobre las otras formas de capital y su articulación con la esfera de la producción.

Las reformas realizadas en el sistema financiero mundial a principios de los ochenta posibilitaron una movilidad extraordinaria del capital dinerario y del establecimiento de nuevas formas de crédito mediante el mercado de capitales constituyendo una enorme plétora de capital dinerario⁷ permanente y la movilización financiera de las reservas monetarias líquidas de las grandes empresas. Como consecuencia de la desregulación financiera, la nueva estructura implicó un complejo proceso formado por sujetos e instrumentos de muy diversa naturaleza tanto por su origen como por su operación: grandes sociedades y bancos de inversión especializados en la emisión y colocación de valores; fondos mutuales (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); las aseguradoras y las tesorerías de las empresas transnacionales. Ello ha traído como consecuencia una nueva forma de intermediación financiera que se ha transformado en una gran rama de los negocios, lo que se expresa en una enorme expansión y centralización del mercado de capitales y su rearticulación con la banca, creando una nueva serie de instituciones: los llamados *inversionistas institucionales* cuyas características fundamentales ha sido el papel que han desempeñado en los mercados financieros y que, probablemente, será más importante en la próxima década. La interrelación entre inversionistas institucionales y el funcionamiento de los mercados financieros es multidimensional y compleja. La importancia de los inversionistas institucionales (compañías de seguros de vida, fondos de pensión y fondos de inversión) en la década pasada creció notablemente. En la mayoría de los países de la OCDE, desempeñan un papel clave en los sistemas financieros internos. Por ejemplo, los fondos de pensiones en Estados Unidos, como

cala global han conformado nuevas estructuras oligopólicas, que han dado pie a una profunda reestructuración de la clase capitalista y las formas y proporciones de redistribución de la ganancia entre sus diversas fracciones, hasta hoy insuficientemente estudiada.

⁷Marx define plétora de capital como la acumulación de capital dinerario que excede a los requerimientos de la acumulación del capital real [*El Capital*, t. III, cap. xxx] el factor más importante que tiende a incrementar la plétora, es la tendencia al descenso de la tasa de ganancia, que arroja capitales activos fuera del proceso de acumulación real, y los obliga a competir como capitales prestables con la masa de capitalistas pasivos [*Ibid.*, t. III, caps. xv y xxiii].

grupo, controla más de cinco billones de dólares de activos. Según algunos estudios de una muestra de los países de la OCDE, representan alrededor de 16% del total del financiamiento de los activos financieros (<http://www.oecd.org/daf/financial-affairs/markets/inst-investors.htm>).

Tres actividades básicas pueden ser distinguidas como la causa de su crecimiento en los mercados financieros:

- como centralizadores de los ahorros de los hogares (personas físicas);
- como proveedores de fondos en el mercado para seguros, fianzas y otros activos financieros; y
- como participantes en los mercados primario y secundario de bonos y acciones; en los mercados foráneos de tipo de cambio (*Foreign exchange*), y en los mercados de dinero y de derivados.

Este proceso ha impulsado un gran incremento en las transacciones internacionales y fuertes vínculos entre los inversionistas institucionales y el sistema bancario. Por ejemplo, los bancos se han movido sobre todo en el negocio de los fondos de inversión. Los bancos con una red extensa de sucursales se han convertido en distribuidores de seguros de vida. La desregulación financiera y los avances tecnológicos en información tecnológica, han desarrollado una fuerte competencia entre los bancos y las aseguradoras dando como resultado una borrosa línea de demarcación.

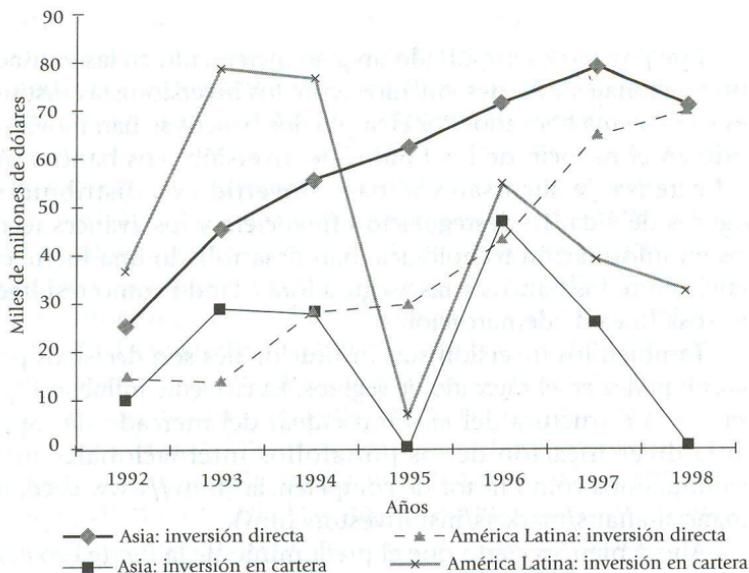
También los inversionistas institucionales son decisivos para que haya liquidez en el mercado de seguros. La creciente influencia que ejercen en la estructura del *modus operandi* del mercado de capitales y en la diversificación de los portafolios internacionales incide en los impuestos como factor de competencia (<http://www.oecd.org/daf/financial-affairs/markets/inst-investors.htm>).

Ahora bien, es cierto que el predominio de la fuerte expansión de los flujos de capital, tanto de portafolio como de IED, sobre los de las mercancías y los de servicios en los ochenta a regiones de la tríada como la incorporación de las economías emergentes en los noventa, obedece a la articulación de diversos factores: los rápidos cambios tecnológicos, la mayor movilidad del capital debido a la liberación del comercio y la inversión, los procesos de privatización y desregulación, la producción internacional integrada y el apoyo de las políticas gubernamentales. No menos cierto es que el mencionado proceso

ha tenido un desarrollo contradictorio: por un lado abarató el crédito; pero por el otro, produjo nuevos elementos de inestabilidad, como la mayor dispersión, volatilidad y especulación de capital y con ello, la globalización de los mercados financieros que ha provocado una extraordinaria transnacionalización de la propiedad de títulos de crédito. Como resultado de este proceso de los principales componentes de las transacciones internacionales, los flujos de capital privado, tanto los de inversión en cartera como los de inversión extranjera directa, se han situado como la forma más dinámica del capital en escala internacional.

GRÁFICA 2

FLUJOS NETOS DE CAPITAL PRIVADO A PAÍSES EMERGENTES,
1992-1998 (ASIA Y AMÉRICA LATINA)
(Miles de millones de dólares)



Fuente: FMI, *Balance of Payments Statistics Yearbook*, 1999.

Al iniciarse la década de los noventa, una de sus peculiaridades fue el crecimiento de los flujos de capital hacia las llamadas economías en desarrollo, dando mayor importancia a la inversión especulativa (inversiones de corto plazo) que repercutió significativamente en el nivel de volatilidad de estas economías, y de manera simultánea crecía la inversión extranjera directa por medio de las corporaciones multinacio-

nales. Esta nueva forma de financiamiento ha implicado extraordinarios avances y enormes descalabros pues depende de la inversión de portafolio e IED (F&A, *join ventures*, franquicias, subcontrataciones, etc.) vinculadas a las alianzas estratégicas (tecnológicas), acuerdos intrafirmas, abasto y distribución; esto implica una nueva gestión financiera con visión global, la cual por su naturaleza introduce un contenido especulativo. La extraordinaria movilidad de esta enorme masa de títulos, acciones, bonos, certificados de deuda pública y todo tipo de derechos a la percepción de rentas ha constituido ahora un nuevo tipo de "capital ficticio" carente de fondos propios, que circulan conforme las leyes específicas de naturaleza especulativa financiera y que expresan imaginariamente el proceso de reproducción real del cual viven a sus expensas.

La conjunción de los elementos señalados da un nuevo perfil a las corporaciones trasnacionales y sitúa a la ET en el más alto nivel de su desarrollo histórico mundial. La participación de su producción en el PIB mundial pasó de 17% en la mitad de los años sesenta, a 24% en 1982 y a más de 30% en 1995 cuando existían 39 000 firmas trasnacionales que determinaban la marcha de la economía mundial (incluyendo 4 148 de países en desarrollo) con 270 000 subsidiarias, de las cuales 119 000 estaban en países en desarrollo [UNCTAD, 1996 y *The Economist*]; la información más reciente, tanto de la UNCTAD como de la OCDE, es que en 1998 existen cerca de 60 000 firmas trasnacionales (muchas de ellas sin ninguna vinculación accionaria), de las cuales 9 246 pertenecen a países en desarrollo, y con alrededor de 500 000 subsidiarias, de las que 238 906 están en países en desarrollo [UNCTAD, 1999].

Como se puede observar, tanto las ET como las subsidiarias, aumentaron considerablemente en el periodo de expansión así en el número de ET como en el de las subsidiarias; sin embargo, el más impresionante corresponde a las subsidiarias que se duplicaron en tan solo un trienio. A pesar de ello el grado de concentración y centralización de capital es mayor si consideramos que las 100 firmas trasnacionales más grandes (sin incluir bancos y financieras) controlaron un tercio de la inversión extranjera directa (IED) y que entre 1988 y 1995 el valor de las fusiones y adquisiciones de todo tipo se duplicó utilizando 72% de los flujos de IED. *Como resultado de ello, junto con las alianzas estratégicas, las fusiones y adquisiciones fueron, según la UNCTAD, las transacciones internacionales que crecieron más rápidamente* (véase la gráfica 1).

En esta expansión de las ET los flujos de capital relativos a la IED han desempeñado un papel determinante: en 1996 las entradas y salidas de

IED entre y hacia los países de la OCDE alcanzaron 465 billones de dólares por concepto de entradas, con un incremento de 71% respecto a 1997. Por concepto de salidas alcanzaron 566 billones de dólares. Gran parte de estos flujos fueron utilizados en fusiones y adquisiciones, particularmente entre firmas de Estados Unidos y Europa, en especial de Gran Bretaña en las cuales dominaron las ET de petróleo y gas, automotrices, bancos y finanzas y telecomunicaciones [*World Investment Report*, 1999]. El dominio de los flujos de las firmas de Estados Unidos y Gran Bretaña en los noventa en relación con el resto de los países de la OCDE es claro: 45 por ciento.

El proceso de concentración en las firmas de las ET o TNC (por sus siglas en inglés), también se ilustra mediante el valor de sus activos y el volumen de sus ventas. En 1997, las 100 mayores ET tenían 1.8 trillones de dólares en activos extranjeros y vendieron productos en el extranjero por 2.1 trillones de dólares. Generaron empleos para seis millones de personas en sus afiliadas extranjeras [*World Investment Report*, 1999] que representó 15% de los activos extranjeros del total de las ET y 22% de sus ventas. De las 100 ET más grandes, salvo Petróleos de Venezuela y Daewo, todas pertenecen a los países de la tríada y así es desde 1990, las industrias dominantes en las que se ubican son la automotriz, electrónica/equipos electrónicos, petróleo y químicas/farmacéuticas.

En los llamados países en desarrollo 50 ET poseen 105 billones de dólares en activos extranjeros con un menor índice de transnacionalización que las mayores de los países desarrollados y se encuentran en Hong Kong (China), República de Corea, China, Venezuela, Brasil y México; las industrias dominantes en las que se ubican son: bebidas y alimentos, petróleo, construcción y las más importantes son los conglomerados (actividades diversas). La tendencia de la IED hacia la desregulación es uno de los factores que explica el cambio mencionado; en 1998 se hicieron cambios en la regulación de IED en más de 60 países, lo cual permitió 1 726 acuerdos bilaterales de IED durante 1998. Al final de ese año, los tratados que se firmaron para evitar el doble pago fiscal alcanzaron un total de 1 871. La producción internacional del conjunto de las ET incluye activos tangibles e intangibles cuya característica difiere de país a país. Sin embargo, destacan por el enorme peso que tienen en la producción manufacturera y el volumen de sus ventas: en 1998 el valor de la producción manufacturera de las ETs incluyendo a sus afiliadas representó 25% de la producción total y las ventas fueron

CUADRO 1

PRINCIPALES EMPRESAS/GRUPOS TRANSNACIONALES MEXICANOS CON PARTICIPACIÓN EXTRANJERA

Grupo/Empresa	Sector	Ventas millones dólares	Inversionista extranjero	Capital extranjero (%)	País de origen
Cifra	Comercio	4 081	Wal Mart St. Inc	50	Estados Unidos
Femsa Coca Cola	Bebidas	3 049	Coca Cola Corp.	50	Estados Unidos
Grupo Modelo	Bebidas	1 492	Anheuser Busch	37	Estados Unidos
Hylsamex (Alfa)	Bebidas	1 456	Alfa S.A.	82	Estados Unidos
Femsa Cerveza	Bebidas	1 297	John Labatt Limited	30	Canadá
Grupo México	Minería	1 293	Asarco Inc.	26	Estados Unidos
Grupo Celanese	Petroquímica	1 193	Hoesch AG	51	Alemania
Coca Cola Femsa	Bebidas	1 142	Coca Cola Corp.	30	Estados Unidos
Nadro, S.A.	Comercio	596	Mc Kesson Corp.	33	Estados Unidos
Mabe	Electrónica	931	General Electric	48	Estados Unidos
TMM	Transporte	912	Canadian Pacific Ships	50	Reino Unido
Grupo embotellador de México	Bebidas	505	Pepsi Co.	47	Estados Unidos
Polioles (Alfa)	Petroquímica	266	Alpek S.A.	50	Alemania
Nermak (Alfa)	Autopartes	195	nd	40	Estados Unidos
Química Pennwalt y subsidiarias	Textiles	188	Delaware Chemical	40	Estados Unidos

Fuente: Elaboración propia con datos de CEPAL. La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, Naciones Unidas, Chile, 1998, p. 79.

de alrededor de 11 trillones de dólares, en comparación con los 7 trillones de las exportaciones mundiales.

En la década de los noventa las ET se constituyeron en el elemento más dinámico de la inversión extranjera directa (beneficiándose de las ventajas macroeconómicas e introduciendo sus propias ventajas microeconómicas). En 1998 los flujos de IED hacia las llamadas economías en desarrollo declinaron por primera vez en 13 años, ello obedeció a la crisis del Sudeste Asiático en 1997 (del total le correspondió a Asia 51% y a América Latina y el Caribe 43%); en América Latina, Brasil captó alrededor de 40% de un total de 72 billones de dólares.

CUADRO 2
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, GRUPOS MEXICANOS,
1990-1997
(Millones de dólares)

Corporación	País	Giro	Monto 1995	Inversión* 1996-1997	Inversión** 1998-2000
Cemex	Estados Unidos	Construcción	4 226.7	700	nd
Televisa	Estados Unidos	Media	1 385	180	nd
Gruma	Estados Unidos	Comida	992.5	20	nd
P. Beverage	Estados Unidos	Bebidas	1 003.6		nd
Vitro	Estados Unidos	Diversificado	385		nd
Celanese	E.U. y Japón	Química	343.6	2 300	nd
Alfa	Venezuela	Acero		2 301.7	nd
DSC	Japón	Hotelería		708	nd
Bimbo	Estados Unidos	Alimentos		200	nd
Gidusa	Estados Unidos	Pulpa y papel		170	nd
Peñoles	Perú	Minería		185	nd
ICA	Perú	Construcción		10	nd
Bufete I.	Perú, Chile	nd		360	nd
Elektra	Centroamérica	Servicios		100	nd
TV Azteca	Chile	Comunicac.		10.4	nd
G. Posadas	Estados Unidos	Hotelería		123	nd
La Moderna	Corea, India	Agroindustria		117	nd
Desc	Estados Unidos	Alimentos		142	nd
Carso	E.U., A.L.	Comunicac. Com		250	1 735.2
San Luis corp.	Brasil	Minería		115	nd
Total			8 336.4	7 992.1	2 478.2

Fuente: Elaboración propia con base en World Investment Report UNCTAD, 1997; Depto. análisis económico, Banamex Accival y *Excelsior*, *Reforma*, *Heraldo*, *Wall Street Journal*, *La Jornada*.

*Los montos para 1995 corresponden a los activos, en ese sentido la IED es menor.

Nota: El monto de la inversión de Celanese en el año de 1997 es el resultado de una asociación estratégica encabezada por Issac Saba Raffoul para comprar Trevisa con una filial de Koch Industries de Wichita, USA.; Alfa realizó la inversión asociado con el grupo Amazonia para la compra de Sidor en Venezuela, con una participación del 30 por ciento.

**Solamente incluye a Carso y el monto total para el año de 1998 OCDE.

Simultáneamente a este nuevo proceso de IED, cobraron relevancia como inversionistas las firmas latinoamericanas y entre ellas ocuparon el primer lugar las mexicanas, al adquirir compañías extranjeras por 925 millones de dólares en 1997 y 743 en 1998 [*Capital Movements, International Investment and Services División, OCDE, 2000*]. Mediante alianzas estratégicas, en el sector de telecomunicaciones especialmente, en el 2000 Telmex acordó invertir junto con BCI (Bell Canada International) 3 500 millones de dólares en Brasil, y en Argentina concretó la compra de 60% de la empresa de telecomunicaciones Techint.⁸ Los mercados de Brasil y Argentina se suman a la expansión que Telmex ha realizado en los dos últimos años. A la fecha Telmex opera en Estados Unidos, Puerto Rico, Guatemala, Ecuador, Brasil y España y participa en los procesos de licitación para adquirir empresas telefónicas nacionales en Honduras, Venezuela, El Salvador y Colombia [Morera, 2000 Bas.].

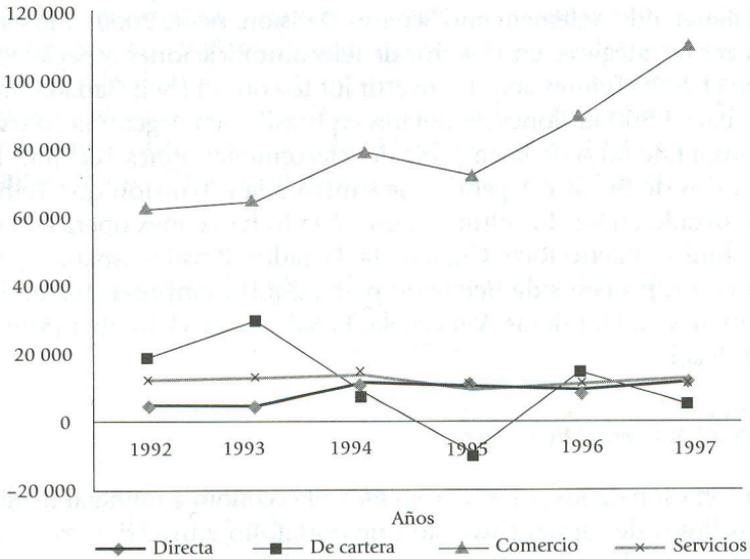
México y los flujos de capital

La integración de los países emergentes a la economía mundial mediante los flujos de capital (inversión de portafolio e inversión extranjera directa, véase la gráfica 2) constituye uno de los elementos fundamentales del llamado proceso de globalización en la década de los noventa, de los cuales México ha sido uno de los más importantes receptores y exportadores de estos flujos, ello obedeció a las reformas realizadas a partir del gobierno de Miguel de la Madrid las cuales pretendían un triple propósito: a) reforzar y proteger a las corporaciones privadas mexicanas en especial las vinculadas al sector bancario y al de telecomunicaciones; b) garantizar las mejores condiciones de inversión a las corporaciones multinacionales al amparo de la apertura comercial [Morera, 2000], y c) la transnacionalización de las empresas y grupos mexicanos. En la magnitud y la forma de los radicales cambios aplicados a la economía, es en donde podemos encontrar las razones sustantivas de la crisis y reorganización capitalista ocurrida en la última década,

⁸ La nueva compañía de telecomunicaciones que formarán BCI y Telmex será su principal medio de expansión en Sudamérica y tendrán iguales intereses económicos, a la vez han ofrecido a SBC el 25% de las acciones y están buscando la relación comercial con T1msn, el portal desarrollado conjuntamente por Telmex y Microsoft véase www.bmv.com.mx/cgi). Techint es la empresa controladora de la telefónica Techtel. La operación de compra la realizó Telmex con Telecom Américas LLC, véase *La Jornada*, 7 de julio de 2000.

GRÁFICA 3

MÉXICO: EVOLUCIÓN DE LOS PRINCIPALES COMPONENTES DE LAS TRANSACCIONES INTERNACIONALES



Fuente: IMF, *Balance of Payments Statistics Yearbook*, 1999.

expresadas en una violenta integración dentro de la economía estadounidense con la que se realizan las principales transacciones internacionales (véase la gráfica 3).

En el contexto de las reformas iniciadas bajo el gobierno de Miguel de la Madrid se dio un fuerte impulso a los procesos de privatización de las casas de bolsa, y mediante el Fideicomiso de Cobertura Cambiaria (Ficorca) y la emisión de deuda pública se impulsó la Bolsa Mexicana de Valores, situación que permitió la protección y reorganización parcial de las empresas y los grupos privados mexicanos quienes carecían de posibilidad alguna para acceder al mercado de capitales, como resultado de la crisis de la deuda de 1982. El *crack* de 1987 planteó nuevamente la vulnerabilidad de los grupos mexicanos y coincidió con la culminación de la etapa denominada *economía de los mercados financieros*, cuya característica fundamental fue la consolidación de los mercados bursátiles como mecanismo de financiamiento y comenzó la fase llamada economía internacional de la especulación

que cerró con la crisis de 1994. En esta etapa fueron los mercados cambiarios los que adquirieron importancia y una creciente autonomía respecto del desempeño de la economía real. Sin embargo, la crisis de 1994 y su rescate, la fragilidad de los grupos nacionales, la pérdida del valor de sus activos y el sobreendeudamiento de los mismos, los obligó a un violento proceso de reorganización y ello posibilitó a la vez una nueva expansión de los flujos de capital, en que el mayor dinamismo correspondió a la inversión extranjera directa, una de cuyas importantes expresiones son las fusiones y adquisiciones que han implicado no solamente un simple cambio de propiedad, sin añadir una nueva capacidad productiva o de transferencia de rentabilidad de largo o corto plazos, como suele verse por algunos estudiosos.⁹ Sin negar que en algunos casos así es, la expansión y reorganización de muchos de los grupos nacionales no se puede explicar sin estos flujos de capital, por ejemplo: Telmex, Cemex, Grupo Modelo, entre otros (véase el cuadro 1). También es el caso de las ET automotrices, las de informática, las vinculadas a las textiles y a un conjunto de empresas, en las que las plataformas de exportación creadas y los montos de inversión y reinversión de sus utilidades, durante el periodo 1992-1998 alcanzó 61 626 md y 13 963 md, respectivamente, lo cual equivale a 22.6% [FMI, 1999, *Balance of Payments Statistics Yearbook*: 65 y 67] por concepto de utilidades reinvertidas que, más allá de las limitaciones contables, expresa un proceso de reinversión productiva que no excluye inversiones de otra naturaleza.

México en la globalización financiera

La aparición en México de los "mercados emergentes" (*emerging markets*) en los años 1980 y 1990,¹⁰ es el resultado de las reformas hechas tanto en el sistema financiero internacional como en los diversos países en de-

⁹Véase Alejandro Nadal, "F&A: leyendas de la globalización", *La Jornada*, 15 de diciembre de 1999, en donde hace un recuento de la introducción de los informes anuales de la CEPAL y la UNCTAD acerca de la inversión extranjera. Desde el punto de vista marxista podemos hablar de un proceso de centralización de capital como elemento consustancial al proceso de la reproducción del capital en donde es importante la nueva forma que se está gestando de acumulación de capital.

¹⁰"Técnicamente un *mercado emergente* representa el mercado de capitales de un país en vías de desarrollo en el cual se pueden realizar inversiones financieras... El primer uso del término *mercados emergentes* se remonta a 1986, cuando se lanzó el 'Emerging Markets Growth Fund Inc.', patrocinado por la Corporación Financiera Internacional (IFC por sus siglas en inglés), una subsidiaria del Banco Mundial, y por el Capital Group, la mayor administradora de inversiones internacionales en EUA." "En 1986 los países

sarrollo, que posibilitaron la movilidad y el crecimiento de los flujos de capital hacia esos mercados.¹¹ Sus rendimientos en conjunto han sido mayores que los de los mercados de EUA y los países desarrollados.¹²

La apertura financiera a los mercados de capitales en el mercado de valores mexicano se puede observar en la proporción de participación extranjera en el mercado accionario. Subió de 12% en 1990 a 27% en 1993, llegando a 31% en 1997. En el mercado de deuda, el porcentaje de inversión extranjera subió de 11% en 1991 a 53% en 1993, cayendo a un nivel de 12% en 1997. Como consecuencia de la participación extranjera, el valor de capitalización del mercado mexicano subió de 32.7 miles de millones de dólares (mmd) en 1990 a 200.6 mmd en 1993 [Heyman, 1998]. Sin embargo, la crisis de 1994 cambió la naturaleza y la composición de la entrada de capitales que había prevalecido durante la primera mitad de la década (véase la gráfica 4). Hasta antes de la crisis, la deuda del sector privado (bancos e industria) había crecido 2.5 veces aproximadamente y de la inversión extranjera, la de cartera o portafolio (acciones y mercado de dinero) había alcanzado una participación de 56% en el mercado en contraste con 44% de la IED [FMI, *Balance...*, op. cit.].

En 1998, la deuda y el servicio de la deuda privada de los grupos industriales había aumentado y la de los bancos disminuyó (véase la gráfica 5) gracias al rescate financiero instrumentado por el gobierno, el Fobaproa y su conversión como deuda mediante el IPAB. Y, en contraposición, la IED se convirtió en el elemento más dinámico, con una participación de 74% del total de la inversión extranjera en 1998. En ese sentido, por el tamaño y nivel de desarrollo de sus mercados naciona-

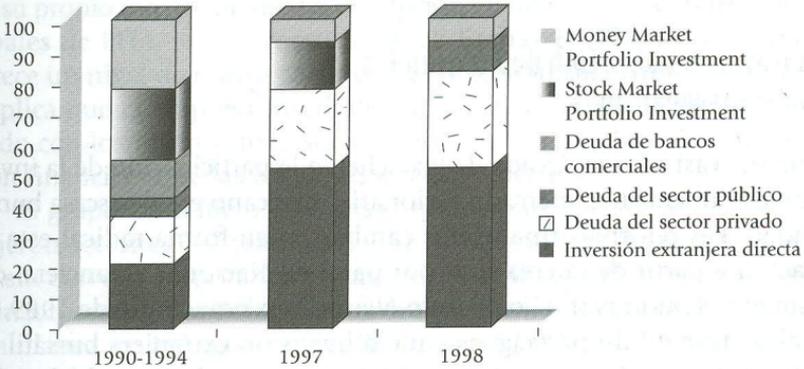
considerados como emergentes eran ocho y para 1997 eran treinta y cuatro los involucrados" [Heyman, 1998: 10].

¹¹No hay un criterio generalmente aceptado para distinguir un *mercado emergente* de un *mercado desarrollado*. Se han mencionado dos criterios cualitativos, por exclusión: la no membresía a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y la no emisión de valores que se han calificado con "grado de inversión". Pero México, Portugal y Turquía son miembros de la OCDE, y se les considera "países emergentes" [Heyman, 1998: 13].

¹²En la década de los setenta, el auge petrolero le permitió a México situarse entre los más importantes países receptores de los "petrodólares" creados por el propio auge y la deuda externa. Posteriormente, con la caída de los precios del petróleo y la elevación de las tasas de interés, devino en el país la llamada crisis de la deuda en 1982 [Morera, 1998: 39-40].

GRÁFICA 4

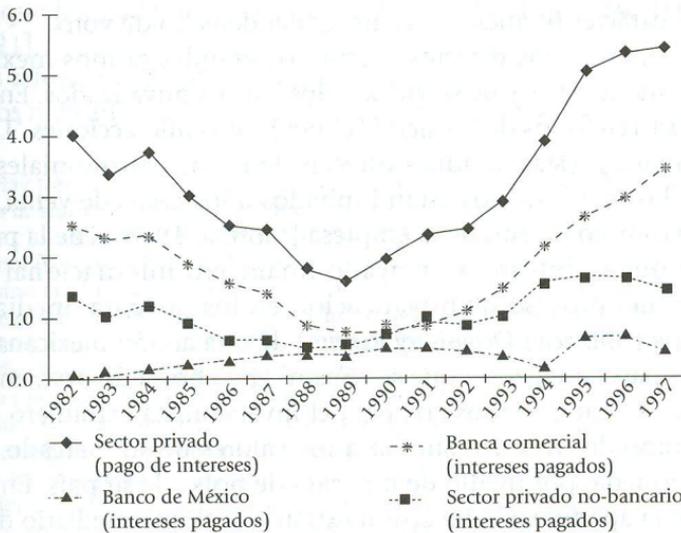
MÉXICO: COMPOSICIÓN DE LA ENTRADA NETA DE CAPITALES, 1990-1998 (Porcentaje)



Fuente: *The Mexican Economy*, Banco de México, 1999.

GRÁFICA 5

MÉXICO: SERVICIO DE LA DEUDA DEL SECTOR PRIVADO, 1982-1998 (Miles de millones de dólares)



Fuente: *The Mexican Economy*, Banco de México.

les de capital y dinero, por la amplia disponibilidad de instrumentos de inversión y financiamiento ligados a México en los mercados internacionales, y por la penetración de instituciones financieras extranjeras en su sistema financiero, México es uno de los mercados emergentes más "globalizados" con una extraordinaria volatilidad.

La transnacionalización de las grandes empresas mexicanas

Durante casi toda la década de los ochenta la participación de la inversión extranjera en el mercado accionario mexicano era de escasa bursatilidad. Las reformas financieras cambiaron en forma radical esta situación a partir de la creación, por parte de Nacional Financiera, del llamado "Fondo Nafin" o "Fondo Neutro" en noviembre de 1989, lo cual representó 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: 184]. Dicho cambio garantizó el acceso y la apertura a los mercados internacionales de capital y con ello los flujos de capital empezaron a llegar en forma creciente. Asimismo había la facilidad, para el inversionista extranjero, de vender sus acciones, pues de hecho su inversión adquiere carácter financiero al carecer del derecho de voto.

Los beneficiarios directos fueron los grandes grupos mexicanos privados, industriales y de servicios, y los bancos privatizados. En 1991, la empresa Teléfonos de México (Telmex) introdujo acciones "L" (con voto limitado): estas acciones ofrecen derechos patrimoniales, pero sus derechos corporativos están limitados a los casos de venta, liquidación o cambio de giro de la empresa [Morera, 1998]. Fue la primera empresa que se integró al mercado financiero internacional como resultado del proceso de privatización en los noventa, mediante el primer ADR (*American Depositary Receipt*) de una acción mexicana (o de cualquier país emergente) que se registró en la bolsa de NYSE, en mayo de 1991. La ventaja de los ADR para el inversionista extranjero es que está comprando un valor similar a los valores de su mercado, en su propia moneda, por medio de una casa de bolsa de su país. En 1989, mediante la apertura a la inversión extranjera, el intermediario de EUA (que puede ser el depositario o una casa de bolsa) tuvo la opción de elegir que el programa de emisión de ADR fuera con la anuencia de la

empresa (o sea, patrocinado), ya que podría no haber demanda por un ADR si no tenía el respaldo de la misma empresa en cuanto a información y contacto con los inversionistas.¹³ El mecanismo de ADR ofrece facilidad de operación con acciones mexicanas al inversionista extranjero, por estar denominadas en su propia moneda y operadas por medio de su propio intermediario. La inscripción en una de las tres bolsas principales de EUA, NYSE, American Stock Exchange (Amex), o NASDAQ, ofrece un nivel de mayor seguridad al inversionista extranjero, ya que implica que la empresa inscrita en la bolsa correspondiente ha cumplido con los mismos requisitos de divulgación (*disclosure*) e información financiera que las empresas estadounidenses.

El grupo Cifra fue otra de las corporaciones mexicanas que introdujeron acciones "C" (sin voto), que ofrecieron derechos patrimoniales sin derecho corporativo alguno. Otra de las grandes empresas que se incorporaron a la Bolsa de Nueva York mediante una oferta pública simultánea, en México y Nueva York, fue ICA, en abril de 1992. A septiembre de 1997, más de 30 instituciones financieras extranjeras tenían autorización para operar en el mercado financiero mexicano y a finales del mismo año, México tenía la mayor cantidad, entre los mercados emergentes, de ADR inscritos en la NYSE, así como en otros mercados de EUA.¹⁴ El valor diario operado en promedio de ADR 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 [Heyman, 1998: 21].

Las reformas financieras en Estados Unidos impulsaron el desarrollo de los mercados accionarios al incorporar a más de 40% de los hoga-

¹³ Hay tres niveles de ADR patrocinados: Los ADR de nivel 1 (*level 1 ADR*) implican requisitos de registro mínimos y se comercian en el mercado extrabursátil (*over the counter market-OTC*) de EUA. Los ADR de nivel 2 (*level 2 ADR*) están sujetos a registros más estrictos por parte de la SEC de EUA, y no sólo pueden comercializarse en el mercado extrabursátil sino también en una bolsa de valores de EUA. Los ADR de nivel 3 (*level 3 ADR*) están sujetos a los requisitos de registro e información más estrictos y pueden utilizarse para obtener capital fresco" [Heyman, 1998: 189], véase Heyman Timothy, *Inversión contra inflación*, ed. Milenio S.A. de C.V., 1988, pp. 223-230.

¹⁴ 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 (por ejemplo, Cemex B, TAMSA). b) Certificados de participación ordinaria (CPO) 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 (por ejemplo, Cemex CPO comparada con Cemex A); c) acciones con voto limitado (L). Después de la colocación de Telmex, véase, www.bmv.com.mx/cgi.

res 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.

Los primeros antecedentes del mercado accionario en México se remiten a la época del Porfiriato como resultado de la estabilidad económica y financiera, el establecimiento de un sistema bancario y la emisión de papeles de deuda y acciones en las bolsas europeas y estadounidense en ese periodo. Pero no fue sino hasta hace un par de décadas, con la evolución de la gran empresa, su incorporación a los circuitos financieros internacionales por vía de la deuda bancaria y con la promulgación de la ley del mercado de valores en 1975,¹⁵ cuando devino el mayor auge desde el principio de siglo para el mercado accionario. Esto ocurrió en el sexenio de José López Portillo. Sin embargo, en agosto de 1982 el mercado reflejó el colapso económico del último año de López Portillo y sólo se recuperó y alcanzó otro auge en 1987, esta vez fincado principalmente en acciones financieras (de bancos y de casas de bolsa). En ese año hubo 41 nuevas emisiones, hasta su caída en octubre de 1987, acentuada por la caída de la bolsa de Nueva York.

El siguiente auge del mercado se inició en noviembre de 1989 al instrumentarse 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 *American Depositary Receipts* (ADR) en la NYSE. Estos dos hechos desataron un auge de inversión extranjera en el mercado accionario. El índice accionario llegó a su climax histórico (en términos de dólares) el 8 de febrero de 1994: el valor de capitalización del mercado llegó a 222 mmd comparado con un valor de 2 mmd en 1982. Ese mismo año el valor operado diario llegó a un promedio de 336 md, y entre los años 1989 y 1994 se colocó un valor

¹⁵En 1975, la primera Ley del Mercado de Valores reconoció la importancia del mercado de valores en el desarrollo económico del país, definió claramente las responsabilidades de las autoridades, de las bolsas, los intermediarios y las emisoras, e impulsó la institucionalización de las casas de bolsa. Como consecuencia de la ley, se fusionaron las bolsas de Guadalajara y Monterrey con la de México, y se cambió su razón social por la de Bolsa Mexicana de Valores, S.A. de C.V. Entre los años 1978-1980 se fortaleció la infraestructura bursátil con el Instituto de Depósito de Valores (Indeval), para la custodia centralizada y computarizada de valores, la Academia de Derecho Bursátil, y la Asociación Mexicana de Casas de Bolsa. Véase www.bmv.com.mx/cgi.

récord de ofertas públicas de acciones de 16.8 mmd (véase www.bmv.com.mx). 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 por medio del Sistema Internacional de Cotizaciones (sic) en 1997.

En México los mercados de derivados se establecieron nuevamente, como resultado de las reformas financieras y la crisis de 1994, a partir de 1995 con la emisión de futuros y opciones sobre futuros del peso mexicano en el Mercado de Chicago, CME (por sus siglas en inglés); en 1996, empezaron a operar en el mismo mercado futuros del IPC y de bonos Brady y, a partir de 1997, Cetes a 91 días y TIE a 28 días. Estos mercados operan tanto en el país como fuera de él, su antecedente más inmediato es el petrobono, que tuvo como origen y auge el *boom* petrolero (1978-1982), su valor dependía del precio del petróleo y del tipo de cambio peso-dólar. En 1987 se suspendieron por su baja operatividad.¹⁶ Los principales mercados organizados fuera de México son el Mercado de Chicago y Chicago Board Options Exchange -CBOE; en México, son la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) y el Mercado Mexicano de Derivados (MexDer), que se programó para iniciar sus operaciones a partir de 1998.¹⁷

Finalmente, en septiembre de 1997, había 160 empresas cotizadas en el mercado accionario principal, con 313 series de acciones y dividido en siete grandes categorías según la clasificación del INEGI. Las siete 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) operado mediante la Bolsa Mexicana de Valores (BMV), operan el mercado principal y el mercado para la mediana empresa mexicana (Mmex),¹⁸ establecido en 1993. La diferencia entre el Mmex y el merca-

¹⁶Es un instrumento extinto, para un análisis más detallado, véase Heyman, *op. cit.*, pp. 223-230.

¹⁷Una de las principales ventajas de los derivados y su creciente uso como instrumento de inversión en los mercados financieros mundiales, es la reducción de los costos. A pesar de ello la experiencia de los derivados en México, es únicamente como instrumentos de especulación y de alto riesgo. Véase Heyman, *op. cit.*, pp. 243-256.

¹⁸Los requisitos principales para la inscripción de una empresa en el mercado principal son: capital contable mínimo de 125 millones de UDI, la colocación de un mínimo de 15% del capital, y un número mínimo de inversionistas de 200. Para el mercado de

do principal está en el tamaño de las empresas y los requisitos de inscripción. 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 tres empresas tienen más de una serie representada (Telmex, Cemex, Cifra), entonces el número de acciones se reduce a sólo siete empresas.

La empresa red

Al inicio del trabajo señalamos que el proceso de globalización se expresaba en la reorganización económica de la década de 1980 y que uno de sus componentes eran las ET que indujeron a las firmas a diversas estrategias de reorganización, también observamos que a pesar de la diversidad de planteamientos [Castells, 1999; Reich, 1993; Porter, 1998; Chesnais, 1994; Petrella, 1992] sobre dicha reestructuración existen puntos fundamentales de coincidencia en el análisis:

- El inicio de la transformación organizativa de las firmas transnacionales, se origina en la segunda mitad de los años setenta provocando una gran división en la organización de la producción y los mercados en la economía global.
- Los cambios organizativos en las firmas comerciales, interactuaron con la difusión de la tecnología de la información, pero en general fueron independientes y la precedieron.
- La prioridad de los cambios organizativos, de diversa naturaleza, era enfrentar la incertidumbre provocada por la velocidad de los cambios en el entorno económico, institucional y tecnológico de la empresa, aumentando la flexibilidad en la producción, gestión y comercialización.
- Una buena parte de los cambios organizativos intentó replantear los procesos de trabajo y las prácticas de contratación, introduciendo el modelo de "producción escueta"¹⁹ con el objetivo de

la mediana y pequeña empresas, el capital contable mínimo es de 20 millones de UDI, y se debe colocar 30% de su capital entre un mínimo de 100 inversionistas. www.bmv.com.mx/cgi.

¹⁹El modelo de "producción escueta" intentado en los años ochenta, se basaba en los ahorros de mano de obra mediante el empleo de una combinación de automati-

ahorrar mano de obra mediante la automatización de puestos de trabajo, la eliminación de tareas y la supresión de capas directivas.

Para Castells, los cambios esenciales en el proceso de transformación organizativa se sitúan de la siguiente manera:

La estabilidad y complementariedad de las relaciones entre el núcleo de la empresa y la red de proveedores es de extremada importancia para la aplicación de este modelo (...). En realidad, casi todos los proveedores clave están controlados o influidos por empresas financieras, comerciales o tecnológicas que pertenecen a la firma matriz o al *keiretsu* más amplio. En tales condiciones, ¿no estamos observando un sistema de producción planeada bajo la premisa de un control relativo del mercado por parte de las grandes compañías? Por tanto, lo que resulta importante en este modelo es la desintegración vertical de la producción en una red de firmas, proceso que sustituye a la integración vertical de los departamentos dentro de la misma estructura empresarial, en donde los resultados que se pretenden en el proceso de producción y distribución es disminuir al máximo los obstáculos de todo tipo [Castells, 1999: 194].

Existen coincidencias entre los diversos estudiosos de la nueva forma de organización de la empresa, como las anteriormente señaladas y autores tan diversos como Ohmae, Reich, Barlett, Ghoshal, coinciden en que la empresa mundial trasciende las fronteras nacionales así que la identidad nacional de la empresa ha de ser sustituida por un paradigma estratégico que no conoce fronteras. Autores como Porter plantean que: al estudiar la mundialización de la competencia existen pruebas concluyentes de que la ubicación sigue desempeñando una función esencial en la *ventaja competitiva* por tres razones: la primera originada por "llamativas diferencias en rendimiento económico entre los países y las ciudades y regiones de cada país" [Porter, 1998: 310]. En segundo lugar,

en una amplia variedad de sectores, los principales competidores del mundo tienen su sede en uno o dos países... Esta concentración

zación, control informatizado del trabajador, trabajo subcontratado y reducción de la producción. En su manifestación más extrema, creó lo que se ha denominado la "compañía hueca". El modelo de "producción escueta" redujo los costos, pero también perpetuó estructuras organizativas obsoletas. Castells, 1999, p. 192.

geográfica de la ventaja competitiva no se da solamente en sectores tan establecidos como el del automóvil y el de la máquina-herramienta, sino también en otros nuevos, como el de la programación informática, la biotecnología y los materiales avanzados. En tercer lugar, las empresas han dispersado sus actividades por muchos países, pero siguen concentrando en un lugar una parte sustancial de las actividades más importantes para competir en cada una de sus principales líneas de producción o negocios [Porter, 1998: 310].

Los aspectos señalados por Porter le permiten plantear que la creación de la ventaja competitiva en la estrategia mundial de las empresas, tiene que integrar el papel de la ubicación y el de una red mundial de actividades. Que en la base de operaciones residen las capacidades y las tecnologías más importantes: es el lugar en el que se integran los factores e informaciones obtenidos mediante las actividades mundiales; los puestos de trabajo más productivos están ubicados ahí. Y que existen muchas formas de competencia internacional sectorial que pueden ser plurinacionales o mundiales y que en numerosos sectores son regionales o locales.²⁰ Diversos estudiosos señalan que para competir eficazmente en los mercados internacionales, las ET de un país deben innovar y mejorar constantemente su ventaja competitiva, situación que está íntimamente relacionada con la inversión sostenida en activos materiales e inmateriales (calificación de los empleados y las relaciones con los proveedores), razón por la cual en el actual contexto de la mundialización, la inversión constituye la causa determinante de la ventaja competitiva.

Sin embargo, para el caso de México, su forma de integración al mercado estadounidense sitúa a las empresas y grupos privados mexicanos en una posición de enorme fragilidad: por una parte debido a la escasa inversión en tecnología²¹ y por la otra, a la integración de la dinámica del sistema estadounidense que canaliza el capital hacia las

²⁰ Las aseveraciones de Porter se sustentan en el estudio de tres competidores mundiales: *Novo-Nordisk Group (Novo)*, *Honda* y *Hewlett-Packard*, pp. 311-323.

²¹ En México, "por cada 100 000 habitantes hay cinco dedicados a la investigación y desarrollo experimental, mientras que en Gran Bretaña son 48, en Japón 140 y en Alemania 142... otros grandes obstáculos del desarrollo científico y tecnológico de México es la falta de infraestructura física, cuya inversión se detuvo este sexenio... se creyó que la iniciativa privada iba a gastar más en ciencia. Pero no se pudo por la crisis económica y por la falta de cultura de las empresas para producir conocimiento útil para sí mismas,

empresas. Esto está fracasando en una serie de sectores de competencia y amenaza el crecimiento del conjunto de la economía de Estados Unidos;²² obedece a diversos factores y muy en particular a su dependencia estructural de los inversionistas institucionales, lo que en México constituye una de las principales formas de la inversión extranjera que auspicia la cultura de la inversión de corto plazo propiciada por las reformas financieras y económicas de los noventa (véase la p. 409).

Las alianzas estratégicas

Las grandes empresas

Las llamadas alianzas estratégicas, *entrelazamiento de las grandes empresas*, son otras de las formas de organización que se ha desarrollado, las cuales difieren de las formas tradicionales de cárteles y otros acuerdos oligopólicos debido a que atañen a tiempos, mercados, productos y procesos *específicos*, y no excluyen la competencia en todos los ámbitos, la mayoría no cubiertos por los acuerdos. En las industrias de alta tecnología, han adquirido particular importancia, obligados por los montos de inversión, el riesgo tan grande que implica la I+D y el acceso a la información privilegiada se ha vuelto cada vez más difícil en una industria donde la innovación es la principal arma para competir exitosamente. La articulación de las grandes corporaciones de alta tecnología, es una trama cada vez más compleja de alianzas, acuerdos y agrupaciones temporales en la que las empresas más grandes se vincu-

pues prefieren comprar patentes en el extranjero. En cambio en Estados Unidos y casi en cualquier país desarrollado, 70% del gasto lo hacen las empresas o sectores no gubernamentales: el gobierno hace apenas 30%. En México esta proporción es completamente diferente: el gobierno gasta 90% y el sector privado 10%", véase *La Jornada*, 14 de agosto de 2000, entrevista al director del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt) Carlos Bazdreh.

²² "Los problemas del sistema estadounidense son en gran parte de creación propia. Debido a una larga serie de normas oficiales y no oficiales de consecuencias no deseadas, se han producido cambios en campos tales como la forma de la propiedad de las empresas, el modo de elegir las inversiones y la naturaleza de los procedimientos de asignación de fondos dentro de las empresas" [Porter, 1998: 433]. "En Estados Unidos, las empresas que se cotizan en bolsa descansan cada vez más en un accionariado transitorio formado por inversores institucionales, tales como fondos de pensiones, sociedades de inversión de capital variable u otros gestores de recursos financieros, que actúan como agentes de los inversores individuales. En 1950, esos propietarios tenían el 8% del capital total; en 1990, la cifra era del 60% [Porter, 1998: 439; Morera, 1998: 52].

lan entre sí. A la vez las alianzas constituyen el acicate de la competencia y son instrumentos que ayudan a la empresa a desarrollar sus puntos fuertes y a aprender. En el largo plazo, los socios se separan o se fusionan.

La empresa horizontal y las redes empresariales globales

La ET se ha visto obligada, debido a la concurrencia y las condiciones impredecibles que marcan el rápido cambio económico y tecnológico, a cambiar su forma de organización para adaptarse. *Cabe definir el cambio principal como el paso de las burocracias verticales a la gran empresa horizontal* [Castells, 1999: 192].²³ El significado y el propósito del modelo de "empresa horizontal" está en que la empresa misma se convierte en una red y dinamiza cada elemento de su estructura interna.

Para estudiosos como Castells, en la estrategia más reciente, la inversión:

se orienta hacia la construcción de un conjunto de relaciones entre las compañías situadas en diferentes entornos institucionales. La competencia internacional recibe una buena ayuda de "la información sobre el terreno" de cada mercado. La información proveniente de un tiempo y espacio específicos, es el factor crucial. La tecnología de la información permite a la vez la recuperación descentralizada de esa información y su integración en un sistema flexible de creación de una estrategia. Esta estructura transnacional hace posible que las empresas pequeñas y medianas se vinculen con empresas mayores, formando redes que son capaces de innovar y adaptarse sin cesar. De este modo, *la unidad operativa actual es el proyecto empresarial, representado por un red*, y no las empresas concretas o grupos de empresas (...). La información circula por las redes: redes entre empresas, redes dentro de las empresas, redes personales y redes informáticas. Las nuevas tecnologías de la información son decisivas para permitir que funcione realmente un modelo tan flexible y adaptable [Castells, 1999: 194].

²³Lo que parece caracterizarse por siete tendencias fundamentales: organización en torno al proceso, no a la tarea; jerarquía plana; gestión en equipo; medida de los resultados por la satisfacción del cliente; recompensas baratas en los resultados del equipo; maximización de los contactos con los proveedores y clientes; e información, formación y retención de todos los empleados en todos los niveles.

Los elementos aportados por Castells permiten entender las nuevas formas de organización de las empresas expresadas en su teoría de la empresa red, que junto con la teoría de la competitividad nacional, regional y local, en el contexto de una economía mundial, contribuyen a entender la nueva forma de organización de la empresa. Esta teoría destaca la importancia de los cúmulos, es decir de las concentraciones geográficas de empresas interconectadas, suministradores especializados, proveedores de servicios, empresas de sectores afines e instituciones conexas como universidades, entre otras. Pues finalmente un cúmulo es una red.²⁴

Los grupos empresariales en México, algunos ejemplos: agroalimentarios, telecomunicaciones y bancarios

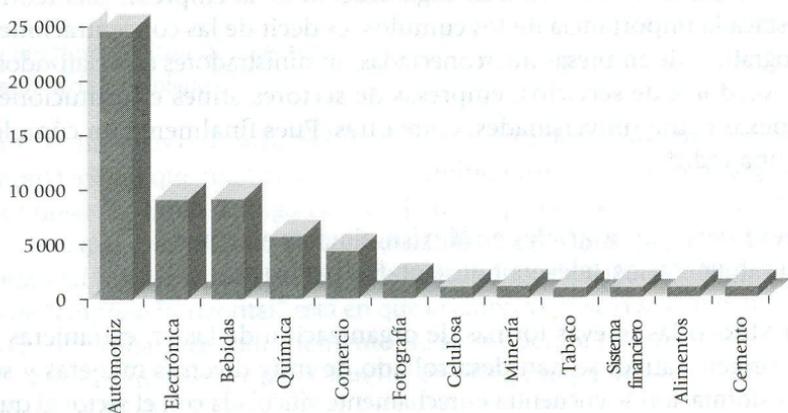
En México las nuevas formas de organización de las ET, extranjeras y de origen nativo, se han desarrollado de muy diversas maneras y su transformación se encuentra estrechamente vinculada con el sector al que pertenece. Los cambios más relevantes en las ET extranjeras más desarrolladas, corresponden al sector automotriz y al de las computadoras, las cuales funcionan de acuerdo con la ventaja competitiva desarrollada a partir de su país de origen, Estados Unidos por lo regular, y su funcionamiento es mediante redes. Con relación a las ET de capital privado mexicano asociado con capital extranjero (véanse los cuadros 1 y 2) se encuentran en sectores tradicionales como los de bienes de consumo, petroquímica, autopartes, cemento; en el comercio, en los servicios financieros o en sectores de punta como el de telecomunicaciones y biotecnología.

Las empresas y/o grupos más importantes del sector agroalimentario, en la actualidad están organizados mediante la integración vertical que tiene características distintas al concepto tradicional que aquéllos tenían de la agricultura: la relación orgánica entre unidades agrícolas e industriales, donde éstas constituían el polo integrador, de tal manera que el ciclo de reproducción de las agrícolas se incluía en las industriales. En décadas pasadas, el elemento crucial del poder de la corporación era el dominio oligopólico de ciertos mercados de trascendencia en el funcionamiento del sistema y uno de los mecanismos para lograrlo era la integración vertical, los oligopolios agroalimentarios ya no

²⁴Véase Porter, 1998, cap. 7, "Cúmulos y competencia", pp. 203-233.

GRÁFICA 6

LAS VENTAS CONSOLIDADAS POR SECTORES DE LAS 34 MAYORES EMPRESAS TRASNACIONALES EN MÉXICO, 1997
(Millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con datos de Cepal. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*. Chile, Naciones Unidas, 1998, pp. 145 y 146; y de Carlos Morera, *El capital financiero en México y la globalización. Límites y contradicciones*, México, Era-IEC-UNAM, 1998, p. 78.

son la base de la competencia económica; en la actualidad, predominan las corporaciones libres de regulación estatal y desterritorializadas. Así se avanza a una nueva integración vertical, la cual se centra en formar complejos agroindustriales por medio de la operación vertical de consorcios semilleros, biotecnológicos, agroquímicos, agroindustriales y alimentarios.²⁵

Uno de los grupos dominantes en el sector agroalimentario que se han reorganizado es el Grupo Bimbo, el cual a partir de 1986 comenzó a integrar a su operación molinos de harina de trigo para su abastecimiento de materias primas, ha incursionado en las actividades agrícolas de gran escala –incluido un centro de investigación de nuevas variedades de fresa– e invirtió en plantas de tercera generación y en 1993 de cuarta generación con la tecnología más moderna. En 1995 esta empresa puso en marcha su estrategia tecnológica a partir de un proyecto de cinco años para el rediseño de su red de acopio y manejo de información, con ello incrementó el flujo de información de todas las áreas de la organización a los puestos clave, de toma de

²⁵ Véase Chauvet.

decisiones y transformó un modelo de computación centralizado en uno flexible que fortalece la competitividad de la compañía [Chauvet, 1999: 748]. Como resultado de su expansión, en 1997 alcanzó ventas del orden de 2 000 millones de dólares. Sin embargo, el proceso de transnacionalización de este grupo se inició a partir de 1994: en Estados Unidos (8% de sus ventas totales) y América Latina (8%) donde es líder en Argentina, Chile, Venezuela, Costa Rica, El Salvador, Guatemala y Honduras. Recientemente estableció alianzas estratégicas en Perú y en Colombia.²⁶ Hasta 1992 Bimbo se abastecía por medio de Conasupo a precios estables y de calidad variable. Actualmente cuenta con la infraestructura para abastecerse, y emplea trigo canadiense y estadounidense.

Otra de las ET del sector agropecuario es Empresas La Moderna (ELM), la cual se ha diversificado a partir de la manufactura de cigarrillos y ha abarcado la agrobiotecnología, los productos en fresco y los empaques; en 1999 vendió su participación en Cigarrera La Moderna para concentrarse en semillas y alimentos en fresco, que generan 74% de sus ingresos. Participa en el liderazgo mundial en investigación y desarrollo, producción y comercialización de semillas "inteligentes" para frutas y verduras. A partir de los noventa, ha tomado varias decisiones corporativas estratégicas para ganar mejores posiciones en el campo de la agrobiotecnología: en 1992 creó el Centro Internacional de Investigación y Capacitación Agropecuaria en Tapachula, Chiapas, para desarrollar la agricultura en áreas tropicales; este Centro provee gemoplasma e infraestructura de pruebas agronómicas en el trópico. En 1994 creó la filial de Seminis (fusión inicial de Asgrow Petoseed y Royal Sluis) (...). De 1996 a la fecha ha realizado fusiones y alianzas en biotecnología agrícola (DNA Plant Technology, United Agricornp y Mendel Biotechnology) y con grandes corporaciones agroquímicas como la Dupont y la Monsanto (...)" [Chauvet: 751].

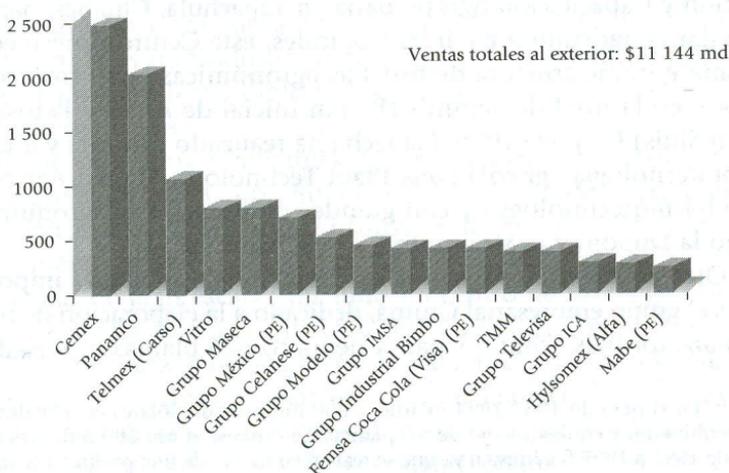
Otro de los grupos nacionales transnacionalizados más importantes es el grupo empresarial Gruma, dedicado a la elaboración de harina de maíz, tortillas, frituras y pan. Cuenta con 26 plantas procesadoras,

²⁶ "En el periodo 1987-1994 invirtió 1 000 millones de dólares en actualización, mantenimiento y equipamiento de sus plantas. La expansión por 600 millones de dólares de 1994 a 1997 fue inusual ya que se realizó en medio de una profunda crisis de la economía mexicana; cabe aclarar que el grupo financió muchas de sus adquisiciones en el exterior con flujo de caja generado internamente. En 1998 Bimbo tenía previsto invertir 100 millones de dólares en América del Sur y 40 millones más en expansión y mantenimiento de rutina en sus plantas de México" [Chauvet: 749].

opera en México, Estados Unidos, Costa Rica, Guatemala, Honduras, El Salvador, Nicaragua y Venezuela y es el principal productor y comercializador de harina de maíz nixtamalizado. El Grupo Industrial Maseca (GIMSA), participa con 70% en dicha producción y comercialización, produce 32% de la materia prima que surte al mercado nacional de la tortilla, cuenta con 19 plantas en el país, con una capacidad anual de 18 millones de toneladas, su expansión en los noventa corresponde a su estrategia para colocarse como una empresa transnacional de alimentos con tecnología de punta propia y redes de distribución internacionales.

El Grupo Industrial Maseca y Empresas La Moderna están articuladas al sector financiero: Banorte y Pulsar, respectivamente y para los eslabonamientos productivos optaron por dos estrategias: la primera, aprovechar la apertura comercial para obtener insumos de proveedores extranjeros; y la segunda, instrumentar una integración vertical y horizontal para suplir la débil capacidad de oferta de los proveedores nacionales.

GRÁFICA 7
PRINCIPALES EMPRESAS/GRUPOS TRANSNACIONALES
EXPORTADORES MEXICANOS EN 1997
(Millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con datos de Cepal. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*, Chile, Naciones Unidas, 1998, pp. 145 y 146; y de Carlos Morera, *El capital financiero en México y la globalización. Límites y contradicciones*, México, Era-INEC-LINAM, 1998, p. 78.

Empresas del sector manufacturero de bienes de consumo y de capital

En las empresas de bienes de capital (y materias primas), los elementos fundamentales de competencia son la tecnología de producción, las economías de escala y el acceso al financiamiento internacional, éstos son, entre otros factores, los que han permitido a algunas de las grandes empresas mexicanas transnacionalizarse, es el caso de Cemex (tercera empresa productora de cemento en escala mundial), Alfa (productor internacional de productos químicos y de acero), Desc (productor de autopartes y productos químicos).

Empresas y conglomerados del sector de telecomunicaciones y financiero

Después de la crisis de 1994, la fortaleza de los nuevos conglomerados varía: el sector de telecomunicaciones, es con mucho, uno de los sectores más competitivos en el ámbito mundial: la apertura de la telefonía local que se dio en Estados Unidos desde 1997, la apertura de la telefonía de Europa que se inició en 1998, la reprivatización de las empresas que en todo el mundo casi ha concluido. El valor de las telecomunicaciones creció tan solo en Latinoamérica en 11 años (1989-1999) de 12 000 millones de dólares a 38 000 millones. Es impresionante el avance tecnológico en: llamadas locales, larga distancia, *paging*, celular, *trunking*, *network*, multimedia, Internet, *outsourcing*. Es en este entorno en el que se debe situar el proceso que vive el sector de telecomunicaciones en el ámbito mundial: compras, alianzas, fusiones, *joint venture*, *take over*.

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 transnacionales AT&T, Deutsche Telekom, MCI, France Telekom y British Telekom (BT), quienes ante los cambios operados, han llevado a cabo recientemente un proceso de fusiones y asociaciones: British Telekom se fusionó con MCI formando una nueva empresa que se llamará Concert Global Communications PLC, el alcance de esta fusión es, en el ámbito de ventas, de 42 000 millones de dólares, con presencia en más de 30 países; mediante esta fusión BT ingresa al mercado de EUA, compitiendo con ello con AT&T, la mayor empresa en el ámbito mundial en el mercado (ventas por 50 000 millones de dóla-

res) de telecomunicaciones de origen estadounidense.²⁷ A la vez France Telekom (FT) y Deutsche Telekom (DT) adquirieron acciones de la telefónica estadounidense Sprit y formaron Global One.²⁸ Todas ellas presentes en México mediante la asociación estratégica con los nuevos grupos financieros, en un mercado valuado en 6 000 millones de dólares que monopolizó, hasta 1997, el Grupo Carso por medio de Telmex.

En ese contexto debe situarse a Carso, el cual después de la crisis de 1994 se reorganizó aceleradamente y salió fortalecido y más internacionalizado. Asimismo, desde la privatización de Telmex, sabía 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, por medio 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 concurrencia 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 con las compañías Avantel y Alestra, creadas con las líderes trasnacionales AT&T y MCI (fusionada por BT) por medio de sus socios Alfa y Banamex (55% de las acciones), respectivamente. En la alianza AT&T-Alfa, se integró la empresa Unicom (la compañía creada por Bancomer, CTE 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 todo "América del Norte en el mercado telefónico más lucrativo del mundo, en el cual se estima que hay unas mil trasnacionales en México que podrían beneficiarse de los servicios de esta red norteamericana" [Morera, 1998: 220-222].

Por su parte, los conglomerados Visa y Vitro que participaron en la privatización bancaria, 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

²⁷ *Reforma*, 4 de noviembre de 1996.

²⁸ *El Financiero*, 4 de noviembre de 1996.

Santander), así como varias 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.

En otro orden, una vez que los bancos se deshicieron de los créditos malos, fueron fusionados por la banca extranjera: Inverlat, Probursa y Mexicano/Invermexico, Bancomer y Serfin. Se asociaron con inversionistas extranjeros Banorte y Bital [Morera, 1998: 226]. De los dos bancos asociados, Banorte se asoció de una forma diferente; con 24% por medio de 35 de fondos de inversión y 2.5% fue adquirido por Nicolás Brady, exSecretario del Tesoro de EUA. El programa de salvamento abrió las puertas de los bancos mexicanos a inversionistas extranjeros que actualmente detentan más de 50% del mercado nacional, lo que resulta altamente redituable frente a la penetración lograda al amparo del TLC el cual apenas permitió participar mediante filiales con 3.9%. En 1998, BBV/Probursa, fusionó a banca Cremi y Banorie y por su parte, Banorte fusionó Bancen y a Banpaís. Por otro lado, Asemex fue fusionada por Seguros Comercial América, subsidiaria del grupo Pulsar.²⁹

El proceso de fusión también se dio por parte de los grupos nacionales: Promex fusionó a Banco unión y ambos a su vez fueron fusionados por Bancomer; y Bancrecer a Banoro y la Canafo (cajas de ahorro). Como parte del programa de rescate, la CNBV autorizó al grupo financiero Bancrecer la adquisición de la Caja Mexicana de Fomento, Sociedad de Ahorro y Préstamo (Canafo), intervenida gerencialmente desde junio de 1995. Este convenio, que significará una erogación por 1 867 millones de pesos, le permitirá a Bancrecer convertirse en el organismo financiero de mayor penetración en el país con una red de 1 107 sucursales. Banca Confia fue fusionada en 1998 por Citibank.

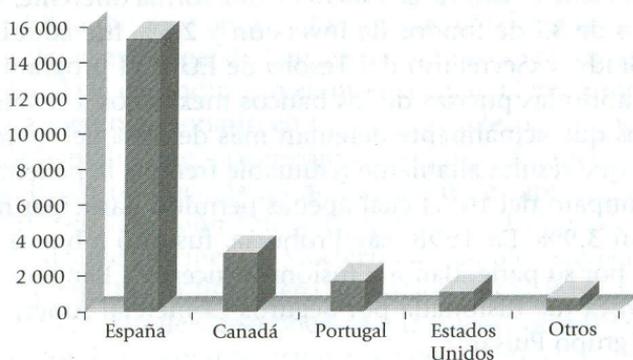
En resumen, de los 18 bancos privatizados, se transformaron en nueve, integrados en seis bancos fusionados por la banca extranjera y tres grupos nacionales que sobrevivieron, de los cuales dos de ellos están asociados con la banca extranjera, solamente Banamex se man-

²⁹ Mediante esta fusión participan en el mercado de los seguros en México, con 32.6% del total de las primas emitidas. Véase *El Financiero*, 8 de enero de 1997. Grupo Pulsar fue fundado en 1981 por Alfonso Romo Garza, quien a su vez es el principal accionista de Cigarrera La Moderna. La dirección de grupo Pulsar está presidida por Pedro Aspe, ex Secretario de Hacienda.

tiene solo y hasta la fusión de Bancomer por parte de BBV estaba a la cabeza del sistema. En el sector bursátil desaparecieron Estrategia Bursátil, Value, CBI, Invex, Valores Mexicanos, Arka, Vector y Multivalores [Morera, 1998: 226].

GRÁFICA 8

VALOR DE LOS ACTIVOS DE LA BANCA MEXICANA FUSIONADA POR LA BANCA EXTRANJERA POR PAÍS DE ORIGEN, 1994-1998 (Millones de dólares)*



Fuente: Elaboración propia con datos de Cepal. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*. Chile, Naciones Unidas, 1998, p. 69 y de Carlos Morera, *El capital financiero en México y la globalización*, México, ERA-IEEC-UNAM, 1998, p. 226.

* Nota: Los datos correspondientes a los activos consolidados son de 1997 considerando la participación accionaria que cada banco extranjero tiene en el banco que le permite mantener el control o asociado estratégicamente. El valor de los activos totales acumulados en el periodo asciende a 22 102 mdd.

Conclusión

El programa económico puesto en marcha a partir de la segunda mitad de los noventa ha superado la fase crítica. Sin embargo, el periodo de reconocimiento y pago de las pérdidas que produjo la crisis tomará un tiempo largo y en esto no puede soslayarse la necesidad de reingresar a los mercados productivos y laborales de la gente que quedó desempleada. De ello depende la misma economía y la salud de las instituciones financieras y de las empresas; en consecuencia, depende de la madurez que alcance el mercado de capitales en México y el sistema financiero. La solución va más allá de los programas para resolver la crisis bancaria.

La expansión explosiva de los préstamos y financiamientos imprudentes; el incremento acelerado de los pasivos en el contexto de las

grandes discordancias en cuanto a liquidez, plazos de vencimiento y distribución de monedas; la inadecuada preparación para la liberación financiera, que expone a los supervisores de bancos a nuevos riesgos antes de que se consolide el nuevo marco de reglamentación. Además de la intensa participación del Estado en el sistema financiero y escaso control de los préstamos relacionados; deficiencias en la contabilidad, divulgación de información y legislación que interfieren con la disciplina de mercado e impiden una supervisión bancaria eficaz.

El proceso de reorganización capitalista mexicana y de las grandes ET nos ofrece diversas lecciones. Una de las más importantes fue haber descubierto la vulnerabilidad del sistema financiero mundial y la ineficacia de las políticas institucionales de las organizaciones internacionales, como el consenso de Washington,³⁰ así como para afrontar situaciones de emergencia. Otra, es la necesidad de incrementar el ahorro interno y la inversión extranjera productiva, aquella que contemple el menor componente volátil. Sin embargo, los analistas (sobre todo de instituciones multilaterales como el FMI, el Banco Mundial, la CEPAL y el actual gobierno mexicano) no contemplan en lo absoluto otro de los elementos cruciales de la experiencia de la crisis: la reforma económica mexicana. Dicha reforma constituye, quizás, el obstáculo fundamental para posibilitar la participación cabal de los diversos sujetos e intereses sociales del actual proceso de reorganización capitalista. Sin embargo, esto es soslayado por los responsables directos.³¹

Las medidas consideradas por los organismos multilaterales y los gobiernos nacionales resultan a todas luces insuficientes ante la tendencia del mercado financiero internacional que apunta a inversiones de corto plazo financieras-especulativas y a la elevación de la tasa de interés que pueden trastocar nuevamente el sistema como en 1994. Las empresas no tienen suficientes utilidades reales para reinvertir productivamente y las utilidades financieras y el financiamiento obtenido están involucrados en el agudo proceso de fusión y asociación de los grandes grupos transnacionales (mexicanos y extranjeros), alentado desde el gobierno federal a partir del rescate financiero y las adecuaciones a las reformas financieras y económicas implementadas recientemente.

³⁰ "Las políticas derivadas del Consenso de Washington son incompletas y, a veces, equivocadas... Las versiones más dogmáticas del Consenso de Washington no proveen el marco conceptual correcto para entender... Las respuestas a la crisis del Este Asiático basadas en estas visiones serán en el mejor de los casos, defectuosas y, en el peor, contraproducentes". Véase J. Stiglitz (vicepresidente del Banco Mundial), "Más instrumentos y metas más amplias para el desarrollo. Hacia el consenso poswashington", *Desarrollo Económico*, vol. 38, núm. 151, octubre-diciembre de 1998, pp. 691-693.

³¹ Por la vía de los hechos la crisis ha roto parcialmente la estructura oligopólica.

En consecuencia el proceso de reorganización de las ET nos sitúa con una violencia inusitada ante una nueva realidad de cara al gran capital. Sin embargo, el proceso de reorganización capitalista está lejos de presentar una solución cabal que se exprese en una mejoría de las grandes mayorías y que aleje las razones que la originaron: la especulación y la estructura oligopólica. Su posible salida implica, a nuestro entender, dos aspectos cruciales: nuevas regulaciones públicas y nuevas formas de organización social independiente [Morera, 1998].

En torno a los primeros mercados, externo e interno, de provisión de capital, se encuentran entrelazados y conforman un sistema nacional. La forma en que las empresas invierten sus fondos está determinada por la valoración de los accionistas y los prestamistas. Así también la idea que tienen los capitalistas y sus agentes sobre cómo invierten las empresas sus fondos, determina la valoración que aquéllos hacen de éstas y la forma en que tratan de influir en las decisiones de sus directivos. El uso de las opciones de compra de acciones en la retribución de la dirección crea un nexo directo entre la valoración bursátil y el comportamiento de la dirección. La naturaleza del sistema estadounidense de provisión de capital crea tendencias y sesgos en el comportamiento inversor que favorece la inversión financiera de corto plazo y las fusiones que produzcan beneficios inmediatos, a sectores de alta tecnología y nuevos.

Bibliografía

- Banco de México [1999], *Informe anual*.
- BRENNER, Robert [1999], "Turbulencias en la economía mundial", *Encuentro XXI*, Chile, LOM ediciones, Introducción y caps. 4 y 5.
- CASTELLS, Manuel [1999], *La era de la información. Economía sociedad y cultura*, vol. 1, "Las trayectorias organizativas en la reestructuración del capitalismo y en la transición del industrialismo al informacionalismo", México, Siglo XXI Editores.
- CEPAL [1996], *La inversión mexicana en el istmo centroamericano*, México.
- [1998], *La inversión extranjera en América y el Caribe*, informe.
- [2000], *La inversión extranjera en América y el Caribe*, informe.
- CHAUVET, Michelle y Rosa Luz González [1999], "Globalización y estrategias de grupos empresariales agroalimentarios de México", *Comercio Exterior*, vol. 49, núm. 8, México, agosto.
- CHESNAIS, Francois [1994], *La mondialisation du capital*, París, Syros.

- CHESNAIS, Francois [1996], "La «globalización» y el estado del capitalismo a finales de siglo", *Investigación Económica*, núm. 215, enero-marzo, Facultad de Economía-UNAM, pp. 233-269.
- [1996], "Notas para una caracterización del capitalismo a fines del siglo xx", *Herramienta*, núm. 1, Buenos Aires, agosto.
- y Claude Serfati [1997], "La caracterización del capitalismo a fines del siglo xx", *Herramienta*, núm. 3, Buenos Aires.
- [1999], "Actualizar la noción de imperialismo para comprender la crisis en curso", *Herramienta*, núm. 9, Buenos Aires.
- CHUDNOVSKY, Daniel, Kosacoff y otros [1999], *Las multinacionales latinoamericanas: sus estrategias en un mundo globalizado*, México, Fondo de Cultura Económica.
- DABAT, Alejandro [1999], *La globalización en perspectiva histórica*.
- [2000], "Empresa transnacional, globalización y países en desarrollo", en J. Basave (coord.), *Empresas mexicanas ante la globalización*, México, IIEC-UNAM-Porrúa.
- DUNNING, John H. y Khail Hamdai [1997], *The new globalism and developing countries*, United Nations University Press.
- DURÁN, Juan José [1997], "Tendencias generales de la inversión extranjera directa en América Latina. Especial referencia al caso español", en OCDE *Proceedings. Políticas de inversiones en América Latina y reglas multilaterales de inversiones*, OCDE.
- ESTAY, Jaime y Orlando Caputo [1998], "La economía mundial actual y la ciencia económica. Algunas reflexiones para la investigación", *Cuadernos del Seminario de Economía Mexicana*, núm. 2, marzo, IIEC-UNAM.
- FERNÁNDEZ SÁNCHEZ, Esteban [1996], *Innovación, tecnología y alianzas estratégicas (factores claves de la competencia)*, Madrid.
- FERRER, Aldo [1997], *Hechos y ficciones de la globalización. Argentina y el Mercosur en el sistema internacional*, México, Fondo de Cultura Económica.
- FMI [1999], *Balance of Payments Statistics Yearbook*.
- GÓMEZ BUENDÍA, Hernando [1996], *Los límites de la aldea global*, Naciones Unidas.
- GRAHAM, Edward y Paul Krugman [1991], *Foreign Direct Investment in the United States*, Washington, D.C., Institute for International Economics.
- [2000], *El retorno de la economía de la depresión*, Barcelona, Edit. Crítica.
- Grupo de Lisboa [1996], bajo la dirección de Riccardo Petrella, *Los límites de la competitividad*, Buenos Aires, Universidad Nacional de Quilmes, Editorial Sudamericana.
- HEYMAN, Timoty [1998], *Inversión en la globalización*, México, BMV-ITAM.
- MARX, Carlos [1977], *El Capital*, tomo III, sección quinta, caps. XXIV, XXVII, México, Siglo XXI Editores.

- MORERA, Carlos [1998], *El capital financiero en México y la globalización. Límites y contradicciones*, caps. 1 y 6, México, ERA-IIEC-UNAM.
- [1999], "Los flujos de capital y la trasnacionalización de los grupos mexicanos", *Comercio Exterior*, vol. 49, núm. 2, México, febrero.
- [2000], "La nueva corporación trasnacional mexicana y la inversión extranjera directa. Notas para su estudio", en M. Kaplan e Irma Manrique, *Regulación de flujos financieros*, México, IIEC-III-UNAM.
- OCDE [1999], *Recent Trends in Foreign Direct Investment, Financial Market Trends*, núm. 73, junio.
- , *Financial Markets-Institutional Investors*.
- ORNELAS, Raúl [2000], *Globalización y hegemonía. Elementos para una crítica del pensamiento dominante*, México, IIEC-UNAM.
- PETRELLA, Ricardo [1992], *Los límites de la competitividad*, Universidad Nacional de Quilmes, Ed. Sudamericana, Buenos Aires, 1996.
- [1997], "Mundialización, e internacionalización. La dinámica del orden mundial emergente", *Vientos del Sur* núm. 10.
- PORTER, M.E. (ed.) [1986], *Competition in global industries*, Boston, Mas., Harvard Business School Press.
- [1998], *On Competition*, Boston, Mas., Harvard Business School Press.
- [1999], *Ser competitivo*, Bilbao, Ediciones Deusto.
- POZAS HORCASITAS, Ricardo [1999], "La modernidad desbordada", *Revista Mexicana de Sociología*, México, IIS-UNAM, pp. 149-175.
- RAMÍREZ, Miguel Ángel [1999], "Las crisis y los movimientos de capitales, la crisis financiera asiática: un expediente abierto", *Comercio Exterior*, vol. 49, núm. 8, México, agosto.
- REICH, B. [1993], *El trabajo de las naciones, segunda parte, La red mundial*, Buenos Aires, Argentina, Ed. Vergara.
- SAXE-FERNÁNDEZ, John [1999], "Globalización e imperialismo", *Globalización: crítica a un paradigma*, México, IIEC-UNAM-Plaza y Janés.
- SHAIKH, Anwar [1999], *Explaining the Global Crisis*.
- STIGLITZ, Joseph E. [1998], "Más instrumentos y metas más amplias para el desarrollo. Hacia el consenso Post-Washington", en *Desarrollo Económico*, vol. 38, núm. 151, octubre-diciembre.
- UNCTAD [1994], *World Investment Report: Transnational Corporations Employment and the Workplace*, Nueva York, ONU.
- [1996], *World Investment Report: Transnational Corporations Employment and the Workplace*, Nueva York, ONU.
- [1997], *World Investment Report: Transnational Corporations, market Structure and Competition Policy*, Nueva York, ONU.
- [1999], *World Investment Report: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*, Nueva York, ONU.